

**PENGARUH FLUKTUASI HARGA TIKET PESAWAT
TERHADAP PENDAPATAN AGEN TRAVEL
DI KOTA BANDA ACEH DITINJAU
MENURUT KONSEP *Ji'âlah***

SKRIPSI



Diajukan Oleh :

NUR HILMI

**Mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum
Prodi Hukum Ekonomi Syariah
NIM: 121209355**

**FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
DARUSSALAM-BANDA ACEH
2016M/1437H**

**PENGARUH FLUKTUASI HARGA TIKET PESAWAT
TERHADAP PENDAPATAN AGEN TRAVEL DI KOTA BANDA ACEH
DITINJAU MENURUT KONSEP *JI'ĀLAH***

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Syari'ah dan Hukum
Universitas Islam Negeri Ar-Raniry
Sebagai Salah Satu Beban Studi Program Sarjana (S1)
Dalam Ilmu Hukum Ekonomi Syari'ah

Diajukan oleh:

NUR HILMI

Mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum
Prodi Hukum Ekonomi Syari'ah
NIM: 121209355

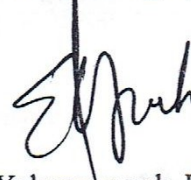
Disetujui untuk diuji/ dimunaqasyahkan oleh:

Pembimbing I,



Dr. Muhammad Maulana, S.Ag., M.Ag
Nip. 197204261997031002

Pembimbing II,



Edi Yuhermansyah, LLM
Nip. 198401042011011009

**PENGARUH FLUKTUASI HARGA TIKET PESAWAT
TERHADAP PENDAPATAN AGEN TRAVEL DI KOTA BANDA ACEH
DITINJAU MENURUT KONSEP *JI'ĀLAH***

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 (S1) Dalam Ilmu Hukum Ekonomi Syari'ah

Pada Hari/Tanggal:

Selasa, 26 Juli 2016
18 Syawal 1437 H

Di Darussalam-Banda Aceh
Panitia Ujian Munaqasyah Skripsi

Ketua,



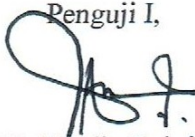
Dr. Muhammad Maulana, S.Ag., M.Ag
NIP. 197204261997031002

Sekretaris,



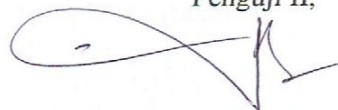
Edi Yuhermansyah, LLM
NIP. 198401042011011009

Penguji I,



Dr. H. Nurdin Bakri, M.Ag
NIP. 195706061992031002

Penguji II,



Syuhada, S.A., M.Ag
NIP. 197510052009121001

Mengetahui,

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



Dr. Khairuddin, S.Ag., M.Ag
NIP. 197309141997031001

KATA PENGANTAR



Segala nikmat iman, Islam, kesehatan serta kekuatan yang telah diberikan Allah SWT, tidak ada ucapan yang paling pantas melainkan puja dan puji yang penuh keikhlasan, kepada Allah Swt., Tuhan semesta alam. Dengan rahmat dan pertolongan-Nyalah, maka skripsi ini dapat terselesaikan. Salawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada baginda Nabi Muhammad Saw. yang telah menghapus gelapnya kebodohan, kejahiliyahan, dan kekufuran, serta mengangkat setinggi-tingginya menara tauhid dan keimanan.

Berkat rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“Pengaruh Fluktuasi Harga Tiket Pesawat Terhadap Pendapatan Agen Travel di Kota Banda Aceh Ditinjau Menurut Konsep *Ji’âlah*”**, sebagai prasyarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar Sarjana (S1) pada Fakultas Syariah dan Hukum, Prodi Hukum Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, Darussalam-Banda Aceh.

Dalam penyelesaian penulisan skripsi ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Muhammad Maulana, S.Ag., M.Ag sebagai pembimbing I dan juga kepada Bapak Edi Yuhermansyah, LL.M, sebagai pembimbing II. Penulis mengucapkan terimakasih tak terhingga yang telah bersedia meluangkan waktu

ditengah kesibukannya untuk membimbing dan memberikan pengarahan serta membantu penulis sehingga terselesaikannya penulisan skripsi ini.

2. Bapak Dr. Khairuddin S.Ag., M.Ag, dan Dr. Ridwan Nurdin, MCL selaku Dekan dan Wakil Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
3. Bapak Bismi Khalidin, S.Ag., M.Si., selaku Ketua Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
4. Bapak/Ibu Sekretaris Prodi dan staf pengajar Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry Darussalam-Banda Aceh.
5. Teristimewa penulis sampaikan rasa terima kasih kepada kedua orang tua tercinta Bapak (alm) M. Hasan Amin dan Ibu (almh) Ainal Mardhiah yang telah bersusah payah membesarkan, mendidik, serta meberikan kasihsayangnya yang tak terhingga, dan tidak sempat/ tidak pernah bisa terbalaskan oleh waktu semoga Allah meluaskan kuburnya dan memberikan tempat terbaik disisi-Nya. juga kepada nenek (almh) dan paman Nasruddin, yang telah menggantikan tanggungjawab orangtua dalam membesarkan dan mendidik penulis selama ini, serta bibi dan seluruh ahli family yang tidak mungkin disebutkan satu persatu, yang senantiasa menyemangati dan memberikan kasihsayangnya kepada penulis, terimakasih atas dukungan moral serta doanya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
6. Terkhusus kepada yang tercinta Kakak Maulidar, S.pd, Abang Safwan, dan Adik Miswar yang telah memberikan dukungan dan motivasi serta telah membantu memberikan ide-ide bagus dalam menyelesaikan skripsi ini.

7. Kepada teman-teman dan mahasiswa prodi Hukum Ekonomi Syariah Unit 5 angkatan 2012, khususnya sahabat-sahabat yang selalu membantu, mengkritik, serta memberi saran terbaik, Zera Nurjannah, Jannaturraihanah, Elvia Rahmah, Dhiaal Nabila dan Mayzatul Akmal. Semangat nyusun yaa buat kalian semoga cepat menyusul
8. Kepada sahabat terdekat Nelly Zahara Saifa dan Putri Andriani, yang telah memberikan semangat dan motivasi, saran dan kritiknya yang dapat membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, juga kepada kawan-kawan KPM-PAR angkatan VII kelompok 39-Saree Aceh serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, yang telah banyak membantu penulis dalam penulisan skripsi ini.

Akhir kata penulis mohon maaf apabila masih banyak kekurangan dalam penyusunan skripsi ini. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kepada pembaca untuk memberikan kritik dan saran yang bersifat membangun guna perbaikan di masa akan datang. Penulis juga berharap penelitian ini dapat bermanfaat bagi banyak pihak. Akhirnya pada Allah jualah penulis mohon perlindungan pertolongan-Nya, semoga amal bantuan yang telah diberikan oleh semua pihak mendapat pahala dari-Nya. *Amin ya Rabbal 'Alamin.*

Banda Aceh, 01 Juli 2016
Penulis,

Nur Hilmi

DAFTAR ISI

LEMBARAN JUDUL	
PENGESAHAN PEMBIMBING	
PENGESAHAN SIDANG	
PERNYATAAN KEASLIAN	
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	viii
TRANSLITERASI	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
DAFTAR ISI	xiv
BAB SATU : PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Penjelasan Istilah	8
1.5 Kajian Pustaka	13
1.6 Metodologi Penelitian	15
1.7 Sistematika Pembahasan	19
BAB DUA : KONSEP <i>Ji'âlah</i> DALAM FIQH MUAMALAH DAN MEKANISME HARGA PASAR TIKET DI INDONESIA	
2.1 Konsep <i>Ji'âlah</i> dalam Fiqh Muamalah	
2.1.1 Pengertian Akad <i>Ji'âlah</i>	21
2.1.2 Landasan Hukum Akad <i>Ji'âlah</i>	26
2.1.3 Rukun dan Syarat Akad <i>Ji'âlah</i>	32
2.1.4 Pendapat Ulama tentang Akad <i>Ji'âlah</i>	38
2.2 Mekanisme Harga Pasar Tiket Pesawat di Indonesia	
2.2.1 Pengertian Mekanisme Harga Pasar	42
2.2.2 Regulasi Harga Tiket Pesawat di Indonesia	46
2.2.3 Faktor penyebab Tinggi-rendahnya Tarif Tiket Pesawat ...	54
BAB TIGA : TINJAUAN AKAD <i>Ji'âlah</i> TERHADAP FLUKTUASI HARGA TIKET PESAWAT DAN PENGARUHNYA TERHADAP PENDAPATAN AGEN TRAVEL DI KOTA BANDA ACEH	
3.1 Implementasi Perjanjian Penjualan Tiket Pesawat dan Pemberian <i>Fee</i> antara Maskapai Penerbangan dengan Agen Travel di Kota Banda Aceh	56

3.2 Mekanisme dan Fluktuasi Harga Tiket Pesawat di Kota Banda Aceh	61
3.2.1 Hubungan antara maskapai penerbangan dengan agen travel.....	62
3.2.2 Penetapan harga tiket pesawat dan mekanisme pemasaran	64
3.3 Analisis Akad <i>Ji'alah</i> terhadap mekanisme penjualan harga tiket pesawat dan sistem pemberian <i>Fee</i> pada Travel di Kota Banda Aceh	67
3.4 Analisis Fluktuasi Harga Tiket Pesawat dan Pengaruhnya Terhadap Pendapatan Agen Travel di Kota Banda Aceh	70
 BAB EMPAT : PENUTUP	
4.1 Kesimpulan.....	76
4.2 Saran.....	78
 DAFTAR PUSTAKA	79
LAMPIRAN.....	82
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	86

DAFTAR TABEL

Tabel 2-1 : Besaran tarif dasar tiket pesawat penumpang pelayanan ekonomi	50
Tabel 2-2 : Perhitungan biaya tambahan yang dibebankan kepada penumpang	52
Tabel 3-1 : Jumlah imbalan/ <i>fee</i> yang diberikan maskapai penerbangan kepada agen travel.....	60

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Lampiran SK Pembimbing	82
Lampiran 2 : Surat Izin Penelitian	83
Lampiran 3 : Surat Keterangan Penelitian	84
Lampiran 4 : Daftar Riwayat Hidup Penulis	86

ABSTRAK

Nama : Nur Hilmi
NIM : 121209355
Fakultas/Jurusan : Syari'ah dan Hukum
Judul : Pengaruh Fluktuasi Harga Tiket Pesawat Terhadap Pendapatan Agen Travel di Kota Banda Aceh Ditinjau Menurut Konsep Ji'âlah
Tanggal Sidang : 26 juli 2016/ 18 Syawal 1437 H
Tebal Skripsi : 86 halaman
Pembimbing I : Dr. Muhammad Maulana, S.Ag., M.Ag
Pembimbing II : Edi Yuhermansyah, LLM

Kata Kunci : *Fluktuasi Harga Tiket, Pendapatan Agen, dan Konsep Ji'âlah*

Kerjasama antara agen travel dengan maskapai penerbangan dalam fiqh muamalah dinamai akad *ji'âlah*, sebagai perjanjian yang memiliki konsekuensi atas pekerjaan yang dilakukan oleh pihak kedua. Pihak agen travel melakukan penawaran tiket berdasarkan ketentuan perusahaan penerbangan yang sering fluktuatif dan harga tersebut bisa 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 padahal tingkat pendapatan yang tinggi dan stabil umumnya merupakan daya tarik utama bagi pelaku bisnis untuk melakukan investasi atau memperluas usahanya. Dalam penelitian ini penulis merumuskan 3 masalah, yaitu; bagaimana perjanjian pemberian imbalan yang ditentukan oleh maskapai penerbangan terhadap prestasi agen travel di kota Banda Aceh? bagaimana pengaruh fluktuasi harga tiket pesawat terhadap pendapatan Agen travel di kota Banda Aceh? bagaimana analisis akad *ji'âlah* terhadap mekanisme pemasaran tiket dan sistem pemberian fee kepada agen travel di Kota Banda Aceh?. Dengan menggunakan metode penelitian lapangan (*field research*) dan penelitian kepustakaan (*library research*) dan data tersebut diperoleh melalui wawancara, dokumentasi dan literatur-literatur lainnya yang berhubungan dengan objek penelitian, data-data tersebut kemudian penulis analisis dengan metode deskriptif analisis. Hasil penelitian dapat dipaparkan bahwa perjanjian yang berlaku antara perusahaan penerbangan dengan agen travel adalah perjanjian tertulis, isi perjanjian kerjasama dibuat dalam bentuk kontrak baku dan ditandatangani kedua belah pihak di atas materai dengan kesepakatan pemberian imbalan berupa *fee* kepada agen travel berbeda-beda antar agen travel berkisar antara 2,5 % sampai 7% per tiket yang terjual. selanjutnya fluktuasi harga tiket pesawat tidak berpengaruh secara langsung terhadap pendapatan agen travel karena perubahan harga tiket pesawat bisa diprediksi melalui penetapan sub kelas pada masing-masing maskapai penerbangan. Mekanisme penjualan harga tiket pesawat oleh agen travel sesuai dengan akad *ji'âlah*, meskipun pihak agen travel diikat dengan adanya deposit yang harus disetor ke perusahaan penerbangan. Dalam akad *ji'âlah* juga membolehkan pemberian imbalan kepada pihak kedua yang telah menggunakan jasanya untuk kepentingan pihak pertama, imbalan tersebut telah ditentukan di awal akad dan diberikan setelah pihak kedua berhasil melaksanakan tugasnya.

BAB SATU

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dalam dinamika bisnis dan secara aktual di pasar, harga menjadi bagian terpenting yang tidak bisa dipisahkan dari komponen pemasaran, yaitu distribusi dan penjualan. Dengan adanya harga setiap pelaku pasar melakukan persaingan untuk menjual produk yang dimilikinya. Melalui persaingan yang semakin ketat mengharuskan pelaku pasar untuk mengelola semua potensi secara optimal untuk dapat bersaing dan bertahan di dunia usaha yang cenderung mengalami perubahan dengan cepat. Salah satu cara yang biasanya ditemukan dalam kehidupan sehari-hari adalah dengan berusaha semaksimal mungkin memproteksi produk dengan kualitas yang bagus, sehingga konsumen tetap setia dengan produk yang dihasilkan, meskipun demikian ada juga pelaku pasar memainkan harga pasar sehingga menyebabkan instabilitas pasar, hal ini tentu saja dapat mengakibatkan destruksi mekanisme pasar.

Dalam kondisi tertentu meskipun tidak diinginkan fluktuasi harga tetap terjadi. Secara global fluktuasi harga barang dalam mekanisme pasar merupakan suatu yang normal, karena hal tersebut dipengaruhi oleh faktor permintaan dan penawaran. Bahkan dalam kondisi tertentu meskipun permintaan rendah namun bisa saja harga barang tinggi, menurut ekonom muslim ini merupakan sunnatullah, dan menurut konsep karl mark dinamai dengan *invisible hand*. Fluktuasi harga menjadi suatu yang wajar saja sebagai bagian dari dinamika pasar selama hal tersebut sesuai dengan norma dan nilai-nilai syariat bukan bagian dari konspirasi rekayasa harga,

baik oleh pihak produsen, distributor, maupun konsumen dengan memanfaatkan situasi aktual dan tidak menghiraukan tingkat kebutuhan dan kemampuan masyarakat.¹

Pada bisnis penyediaan jasa penerbangan, pihak maskapai penerbangan yang beroperasi tidak dapat melayani secara langsung seluruh konsumennya, untuk dapat bertahan dalam persaingan pasar, maskapai mencari mitra bisnis di kalangan pengusaha bisnis perjalanan dan wisata atau *travel agent* yang dapat memasarkan produk-produk pesawat dengan saling memberikan keuntungan yang seimbang bagi kedua belah pihak. Keberadaan agen atau perusahaan travel sangat membantu perusahaan/maskapai penerbangan dalam perluasan jaringan pemasaran. Hal tersebut merupakan salah satu faktor x (faktor kali) yang dapat dilakukan oleh perusahaan maskapai untuk memperoleh keuntungan, di mana perusahaan maskapai akan memperoleh peningkatan permintaan terhadap jasa penerbangan yang dipasarkannya.

Kerja sama yang ditawarkan oleh pihak maskapai penerbangan ini menjadi peluang usaha yang sangat menjanjikan bagi sebagian pengusaha yang pandai melihat peluang dan mampu memanfaatkannya dengan baik, karena kebanyakan orang sangat membutuhkan jasa layanan travel agen untuk membantu semua pengurusan perjalanan terutama dalam hal penyediaan tiket penerbangan. Dengan adanya jasa travel agen akan membuat masyarakat sebagai konsumen lebih mudah dalam mendapatkan atau menggunakan jasa transportasi udara karena sudah ditangani oleh

¹ Setiawan Budi Utomo, *Fiqh Aktual: jawaban tuntas masalah kontemporer* (Jakarta: Gema Insani Press, 2003), hlm. 89.

pihak yang mengerti betul dalam bidangnya. Agen travel dapat memberikan penerangan atau informasi tentang segala sesuatu yang berhubungan dengan perjalanan dan sebagai tempat penjualan tiket resmi. Satu hal yang penting dari *travel agent* adalah dia menghubungkan antara industri pariwisata dengan maskapai penerbangan.

Usaha atau bisnis syariah yang termasuk pekerjaan agen atau distributor, dalam fiqih Islam dinamakan *akad ji'âlah* yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang dengan memberikan imbalan.² Di mana maskapai penerbangan berjanji atau berkomitmen untuk memberikan imbalan (*reward*) tertentu kepada anggota/agen travel atas pencapaian hasil (prestasi) yang ditentukan dari suatu pekerjaan, agen menjual jasa pemasaran dan kemudian mendapatkan upah dari jasa pemasarannya.³ Imbalan tersebut diberikan oleh maskapai penerbangan ketika agen sudah melaksanakan tugasnya. Berkaitan dengan upah mengupah, Rasulullah memperbolehkan memberikan upah kepada orang yang memberikan jasanya kepada orang lain. Beliau pernah membeli jasa seorang tukang bekam dan membayar upahnya.⁴

Sekarang ini telah banyak berdiri biro-biro travel yang menyediakan jasa layanan jual beli tiket, diantaranya adalah PT. Aznil Mandiri tour dan travel, PT. Global Trans tour dan travel dan PT. Samara tour dan travel. Mereka bekerjasama

² Sayyid Sabiq, *Fiqih Sunnah, Jilid. II* (terj. Mahyudin Syaf) (Bandung: PT Al Ma'arif, 1994), hlm. 159.

³Dewan Syariah Nasional, *Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 83/Dsn-Mui/Vi/2012* Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah.

⁴ Idri, *Hadis Ekonomi; Ekonomi dalam Perspektif Hadist Nabi* (Jakarta: Kencana, 2015), hlm. 221.

dengan beberapa perusahaan maskapai penerbangan, antara lain *Garuda Indonesia*, *Sriwijaya Air*, *Lion Air*, *Batik Air*, *Firefly*, dan *Air Asia* dengan menjual produk pesawat maskapai tersebut, ticketing, tour dan travel. Pihak agen travel melakukan pemasaran tiket dengan berbagai cara baik promosi lewat berbagai media, melalui surat kabar maupun media elektronik. Namun, harga tiket pada dasarnya ditetapkan oleh pihak maskapai penerbangan dan agen mendapat *fee* (upah atau persen) dari setiap tiket yang terjual.

Sumber-sumber pendapatan perusahaan travel dapat di peroleh dari berbagai jenis jasa pelayanan, antara lain penjualan tiket atau *ticketing*, *touring*, dan *rent car*. Keuntungan penjualan tiket yang diperoleh travel agen berasal dari komisi yang besarnya bervariasi antara 2 – 5 % dari harga dasar tiket dan ditambah dengan bonus bulanan apabila travel agen mampu menjual tiket dalam jumlah yang banyak dan mencapai target maksimum perusahaan.⁵

Pihak agen usaha travel ini akan memperoleh *fee* dari maskapai penerbangan sesuai dengan kemampuan perusahaan travel tersebut menjual tiket pesawat. *Fee* yang diperoleh juga dipengaruhi oleh tingkat harga tiket yang dijual oleh pengusaha kepada masyarakat. Saat ini semua konsumen dapat mengakses informasi tiket yang dipasarkan oleh perusahaan penerbangan. Semua pihak dapat meng-up date harga tiket dan membelinya sesuai dengan kemampuannya. *Up date* tersebut penting dilakukan oleh konsumen untuk mengetahui fluktuasi harga tiket. Pengusaha travel

⁵ Wawancara dengan Imran, Direktur PT. Samara tour & travel, pada tanggal 7 September 2015 di Banda Aceh.

tidak dapat memperlakukan harga dengan sembarangan karena adanya transparansi harga ke publik. Meskipun demikian pihak agen travel tetap mendapatkan *fee* yang menarik berdasarkan tingkat fluktuasi yang terjadi.⁶

Dalam praktiknya fluktuasi harga menyebabkan perusahaan kesulitan dalam mengukur pendapatannya, dalam hal ini pendapatan yang berasal dari penjualan tiket. Harga tiket pesawat setiap harinya bisa berubah, bahkan dalam sejam, semenit, sampai sedetik pun bisa berubah-ubah, karena setiap maskapai penerbangan memiliki sistem yang otomatis menyesuaikan harga tiket tergantung keadaan dan waktu tertentu. Misalnya, seorang pelanggan menanyakan harga tiket pesawat dengan rute Banda Aceh-Jakarta dengan pesawat Lion Air, bagian ticketing langsung melihat ke sistem reservasi dan mengatakan bahwa harga tiket dari Banda Aceh-Jakarta adalah Rp. 1.000.000,-. Namun setelah 10 menit kemudian datang pelanggan yang berbeda untuk menanyakan harga tiket pesawat dengan rute dan tanggal serta dengan pesawat yang sama persis dengan pelanggan pertama, harga tersebut bisa berubah menjadi Rp. 1.500.000,-.⁷

Secara global, penyebab naik turunnya harga tiket pesawat umumnya disebabkan oleh fluktuasi nilai rupiah terhadap dolar, baik penguatan atau melemahnya di pasar uang dan juga disebabkan kondisi harga minyak dunia baik melonjaknya harga minyak ataupun penurunannya. Apabila kurs rupiah melemah dan

⁶ Wawancara dengan Ulul Azmi, Direktur PT.Global Trans, pada tanggal 14 September 2015, di Banda Aceh.

⁷ Wawancara dengan Hebi Habibi, karyawan PT. Aznil Mandiri tour & travel, pada tanggal 27 Mei 2015 di Banda Aceh.

harga minyak dunia melonjak maka harga tiket pesawat akan melonjak tinggi, begitu pula sebaliknya. Harga tiket juga dapat melonjak tajam saat memasuki musim liburan, karena tingginya orang yang ingin berwisata, juga ketika hari-hari besar tiba, seperti lebaran, natal dan tahun baru.

Umumnya dalam menentukan harga tiket pesawat, maskapai menyediakan 3 macam *class* dalam penerbangannya, yaitu: promo, ekonomi, dan bisnis. Adapun tarif tiket promo dibagi lagi menjadi 3 sampai dengan 5 *sub-class*. Kemudian Pada kelas ekonomi beberapa maskapai membaginya 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 di tarif promo dan termahal di tarif bisnis, namun penamaan *sub-class* ini berbeda antar maskapai penerbangan.⁸

Berdasarkan uraian di atas, travel agen tidak mungkin membuat kebijakan untuk menetapkan harga jual tambah untuk mendapatkan pendapatan yang lebih besar karena pada perjanjian awal harga ditetapkan oleh maskapai penerbangan, dan travel hanya mendapatkan persen atau tambahan keuntungan dari harga tersebut. Dalam akad kerjasama antara agen tavel dan maskapai penerbangan, sekalipun pihak agen telah terlebih dahulu membeli produk dari pihak maskapai (*principal*), mereka tidak bisa memiliki sepenuhnya produk tersebut. Pihak agen harus menjualnya

⁸ Wawancara dengan Ulul Azmi, Directur PT.Global Trans, pada tanggal 14 September 2015, di Banda Aceh.

dengan harga yang telah ditetapkan oleh pihak *principal* dan komisinya pun diberikan dan ditetapkan oleh pihak maskapai penerbangan.

Kondisi demikian terlihat tidak kondusif bagi pengembangan usaha travel agent karena keuntungan yang diperoleh oleh travel menjadi tidak stabil padahal tingkat keuntungan yang tinggi dan stabil umumnya justru merupakan daya tarik utama bagi pelaku bisnis untuk melakukan investasi atau memperluas usahanya. Berdasarkan latar belakang tersebut penulis berkeinginan untuk melakukan penelitian ini dan mengkaji lebih lanjut tentang harga tiket pesawat yang sangat fluktuatif dan pengaruhnya terhadap pendapatan agen travel. Oleh karena itu, penulis mengambil judul **“Pengaruh Fluktuasi Harga Tiket Pesawat Terhadap Pendapatan Agen Travel di Kota Banda Aceh Ditinjau Menurut Konsep *Ji'âlah*”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan deskripsi latar belakang di atas, maka penulis menemukan persoalan yang dapat diformat sebagai rumusan masalah, sebagai berikut ;

1. Bagaimana perjanjian pemberian imbalan atau *fee* yang ditentukan oleh maskapai penerbangan terhadap prestasi yang telah dilakukan oleh agen travel di Kota Banda Aceh?
2. Bagaimana pengaruh fluktuasi harga tiket pesawat terhadap pendapatan Agen travel di Kota Banda Aceh?
3. Bagaimana analisis akad *ji'âlah* terhadap perjanjian pemasaran harga tiket pesawat dan sistem pemberian *fee* kepada agen travel di Kota Banda Aceh?

1.3 Tujuan Penelitian

Suatu penelitian dibentuk karena adanya tujuan-tujuan tertentu untuk dicapai. Sehubungan dengan permasalahan di atas maka adapun yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bentuk perjanjian pemberian *fee* antara maskapai penerbangan dengan Agen travel.
2. Untuk menganalisis pengaruh naik turunnya harga tiket pesawat terhadap pendapatan agen travel di Kota Banda Aceh.
3. Untuk menganalisis akad *ji'âlah* pada perjanjian maskapai dengan Agen travel sudah sesuai dengan hukum Islam.

1.4 Penjelasan Istilah

Penggunaan istilah sering menimbulkan beberapa penafsiran yang saling berbeda antara satu dengan lainnya. Sebelum dibahas lebih lanjut, terlebih dahulu diberikan penjelasan terhadap istilah-istilah yang terdapat dalam judul skripsi ini. Penjelasan istilah diperlukan untuk memudahkan pembaca dalam memahami maksud dari istilah-istilah yang terdapat dalam judul sekaligus untuk menghindari kesalahpahaman. Sesuai dengan judul skripsi ini, maka akan dijelaskan maksud dan pengertian istilah-istilah tersebut, antara lain sebagai berikut:

1. Pengaruh
2. fluktuasi harga
3. Tiket pesawat

4. Pendapatan agen travel

5. Akad *Ji'alah*

1.4.1 Pengaruh

Dalam Kamus Bahasa Indonesia, arti kata pengaruh yaitu daya yang ada atau timbul dari sesuatu (orang, benda) yang ikut membentuk watak, kepercayaan, atau perbuatan seseorang.⁹

Dalam skripsi ini, pengaruh yang dimaksud yaitu pengaruh naik turunnya harga tiket pesawat terbang terhadap pemberian *fee* atau komisi kepada agen travel yang menyebabkan pendapatan agen travel tidak menentu.

1.4.2 Fluktuasi Harga

Fluktuasi harga adalah turun naiknya harga pada suatu barang atau benda, jika barang banyak dibutuhkan konsumen akan berdampak pada naiknya harga dan jika benda tersebut kurang diminati harganya akan turun.¹⁰ Menurut Surya yang mengutip pendapat Yohanes, fluktuasi adalah perubahan naik atau turunya suatu variabel yang terjadi sebagai akibat dari mekanisme pasar. Secara tradisional fluktuasi dapat diartikan sebagai perubahan nilai. Pengertian fluktuasi adalah lonjakan atau ketidaktetapan segala sesuatu yang bisa digambarkan dalam sebuah grafik.¹¹

⁹ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, edisi 3 (Jakarta: Balai Pustaka, 2002), hlm. 849.

¹⁰ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer; Hukum Perjanjian, Ekonomi, Bisnis, dan Sosial*, Cet I (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), hlm. 164.

¹¹ <http://www.e-jurnal.com/2013/12/pengertian-fluktuasi.html>

Dapat disimpulkan bahwa fluktuasi harga adalah suatu perubahan variabel tertentu yang umumnya terjadi karena mekanisme pasar. Perubahan itu dapat berupa kenaikan atau penurunan nilai variabel tersebut.

1.4.3 Tiket Pesawat

Tiket pesawat merupakan suatu dokumen perjalanan yang dikeluarkan oleh perusahaan yang berisi rute, tanggal, harga, data penumpang yang digunakan untuk melakukan suatu perjalanan.¹² Dapat diartikan juga sebagai dokumen berbentuk cetak, melalui proses elektronik, atau bentuk lainnya, yang merupakan salah satu alat bukti adanya perjanjian angkutan udara antara penumpang dan pengangkut, dan hak penumpang untuk menggunakan pesawat udara atau diangkut dengan pesawat udara.

1.4.4 Pendapatan agen travel

Pendapatan dalam bahasa Inggris disebut juga *income*, yaitu hasil yang diterima baik berupa uang maupun lainnya atas penggunaan kekayaan atau jasa manusia bebas. Menurut ilmu akuntansi, pendapatan adalah jumlah harta kekayaan awal periode ditambah perubahan penilaian yang bukan diakibatkan perubahan modal dan hutang.¹³ Konsep pendapatan didefinisikan dari dua sudut pandang, yaitu:

¹² W.J.S. Poerwadarminta, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2000), hlm. 402.

¹³ Rustam, "Pendapatan menurut Standar Akuntansi keuangan No.23", (Makalah), disampaikan di Fakultas Ekonomi, jurusan Akuntansi, Universitas Sumatera Utara, 2002, hlm. 1.

- a. Pandangan yang menekankan pada pertumbuhan atau peningkatan jumlah aktiva yang timbul sebagai hasil dari kegiatan operasional perusahaan, pendekatan yang memusatkan perhatian kepada arus masuk (*inflow*)
- b. Pandangan yang menekankan kepada penciptaan barang dan jasa oleh perusahaan serta penyerahan barang dan jasa (*outflow*).

Menurut Sukardono, agen adalah perantara yang berdiri sendiri (biasanya) terhadap beberapa pengusaha dengan mana dirinya tidak terikat dengan perjanjian perburuhan, melainkan perjanjian untuk melakukan pekerjaan.¹⁴ Agen sebagai penyalur yang atas nama suatu perusahaan tertentu menjual barang dan jasa hasil produksi perusahaan tersebut di daerah tertentu dan agen memperoleh komisi dari 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.¹⁵

Sedangkan travel adalah perjalanan, pelancongan, lawatan, bepergian, berwisata, melancong, mengembara dan menjelajah.¹⁶ Jadi yang dimaksud dengan travel disini adalah perjalanan yang menggunakan pesawat terbang

¹⁴ Kansil, C.S.T, *Pokok-pokok Pengetahuan Hukum Dagang Indonesia*, Cet. 5 (Jakarta: Sinar Grafika, 2002), hlm. 49.

¹⁵ Abdul Rasyid Saliman, *Hukum Bisnis Perusahaan: Teori Dan Contoh Kasus* (Jakarta: Kencana, 2006), hlm. 68.

¹⁶ Wayne 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

atau tempat wisata yang dikunjungi oleh para wisatawan manca negara atau lokal 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.¹⁷

Dari pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa pendapatan agen travel adalah jumlah uang yang diterima oleh perusahaan travel dari aktivitasnya secara berskala, hasil dari penjualan produk atau jasa kepada pelanggan, dan pendapatan agen travel berasal dari *fee* atau komisi.

1.4.5 Akad *Ji'âlah*

Menurut jumhur ulama, akad adalah pertalian ijab dan kabul yang dibenarkan oleh *syara'* yang menimbulkan akibat hukum terhadap objeknya.¹⁸ *ji'âlah* menurut rumusan-rumusan yang terdapat dalam kitab-kitab ulama masa lalu lebih tertuju kepada bentuk usaha melakukan suatu aktivitas atas tawaran dari seseorang untuk melakukan suatu kegiatan tertentu yang orangnya akan diberi imbalan apabila berhasil menyelesaikan tugas yang diberikan kepadanya.¹⁹

Menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah dalam Pasal 20, *ji'âlah* adalah perjanjian imbalan tertentu dari pihak pertama kepada pihak kedua atas

¹⁷ Oka A.Yoeti, *Pengantar Ilmu Pariwisata* (Bandung: Penerbit Angkasa, 1998), hlm. 24.

¹⁸ Ghufron A. Mas'adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 76.

¹⁹ Helmi Karim, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 47.

pelaksanaan suatu tugas/pelayanan yang dilakukan oleh pihak kedua untuk kepentingan pihak pertama.²⁰

1.5 Kajian Pustaka

Berdasarkan hasil penelusuran penulis, belum ada skripsi yang menjelaskan tentang pengaruh Fluktuasi Harga Tiket Pesawat terhadap Pendapatan Agen Travel yang ditinjau menurut konsep *ji'âlah*. Tulisan tidak langsung berkaitan adalah skripsi yang ditulis oleh Herliyana, yang berjudul “*pengaruh harga tiket online dan Pelayanan terhadap Keputusan Menggunakan Transportasi Pesawat Terbang Lion Air*” tulisan lebih memfokuskan pada harga dan pelayanan maskapai penerbangan yang dapat mempengaruhi keputusan konsumen menggunakan transportasi pesawat terbang Lion Air. Kesimpulan penelitian ini adalah terdapat pengaruh harga dan pelayanan yang positif dan signifikan terhadap keputusan menggunakan transportasi pesawat terbang Lion Air baik secara parsial maupun simultan.²¹

Selanjutnya karya ilmiah yang ditulis oleh Nasrullah, dengan judul “*Implementasi Pembagian Fee dan Pertanggungans Risiko Pada Penjualan Tiket Pesawat Menurut Akad Samsarah*”. Skripsi ini menjelaskan bahwa bentuk kerja sama antara agen travel dan perusahaan penerbangan ditinjau menurut konsep *samsarah* tidak sesuai, konsep *samsarah* pada masa Rasul hanya berfungsi

²⁰ Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 17.

²¹ Herliyana, “*Pengaruh Harga Tiket Online Dan Pelayanan Terhadap Keputusan Menggunakan Transportasi Pesawat Terbang Lion Air*”, Fakultas Ekonomi , Universitas Negeri Semarang, 2013.

menjualkan barang orang lain dengan mendapat upah tanpa menanggung resiko. Sedangkan agen sekarang selain berfungsi menjualkan barang mereka terlebih dahulu harus membeli tiket.²²

Skripsi yang ditulis oleh Maqfira Dwi Utami, yang berjudul “*Analisis Pengaruh Harga dan Promosi Terhadap Peningkatan Penjualan Tiket Pada PT. Maniela tour & travel Di Makassar*”. Tulisan ini menganalisis pengaruh harga dan promosi terhadap peningkatan volume penjualan tiket pada PT. Maniela Tour & Travel di Makassar. Kesimpulannya, dari hasil analisis korelasi antara harga dan biaya promosi, menunjukkan ada pengaruh dan hubungan yang simultan antara harga dan promosi terhadap peningkatan volume penjualan tiket Lion Rute Makassar - Jakarta.²³

Selanjutnya skripsi yang ditulis oleh Rika Selfia, yang berjudul “*Aqad Kerja Sama antara PT. Krueng Wayla Tour & Travel Banda Aceh dengan Perusahaan Penerbangan Ditinjau menurut Konsep Samsarah*”. Skripsi ini lebih fokus dalam menjelaskan ketidaksesuaian praktik keagenan pada PT. Krueng Wayla tour dan travel Banda Aceh dengan konsep samsarah, dimana dalam prakteknya tidak memenuhi rukun dan syarat. Hasil penelitian menunjukkan bentuk kerja sama antara agen travel dengan perusahaan penerbangan ditinjau menurut konsep *samsarah* tidak

²² Nasrullah, “*Implementasi Pembagian Fee dan Pertanggung Jawaban Risiko Pada Penjualan Tiket Pesawat Menurut Akad Samsarah*”, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri Ar-Raniry, 2013.

²³ Maqfira Dwi Utami, “*Analisis Pengaruh Harga dan Promosi Terhadap Peningkatan Penjualan Tiket Pada PT. Maniela tour & travel Di Makassar*”, Fakultas Ekonomi, Universitas Hasanuddin, 2011.

sesuai, pihak travel hanya menggunakan perjanjian tertulis sehingga rawan terjadinya kerugian di sebelah pihak.²⁴

Kemudian skripsi yang ditulis oleh Agus Purnomo, yang berjudul “ *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Tiket Pesawat (Studi Kasus di Agen Garasi, Gerbang Transportasi Yogyakarta)*”. Tulisan ini menjawab permasalahan ditinjau dari perspektif Muamalat atau hukum Islam. Kesimpulannya bahwa jual beli tiket pesawat terbang di perusahaan jasa tiket Garasi Tour & travel tidak sah menurut hukum Islam, karena ketidaktransparan harga pada saat konsumen melakukan pelunasan pembayaran dan harga tiket baru sebenarnya lebih murah dari harga tiket yang telah disepakati.²⁵

1.6 Metode Penelitian

Untuk melaksanakan suatu penelitian, seorang penulis harus lebih 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 yang bersifat kualitatif, yaitu suatu pendekatan yang

²⁴ Rika Selfia, “*Aqad 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 Islam Ar-Raniry, 2010.

²⁵ Agus Purnomo, “ *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Tiket Pesawat (Studi Kasus di Agen Garasi, Gerbang Transportasi Yogyakarta)*”, Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, Yogyakarta. 2013.

dalam pengumpulan data bukan berupa angka-angka, melainkan data tersebut berasal dari wawancara.²⁶

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

1.6.1 Jenis Penelitian

Dalam mengumpulkan data yang diperlukan guna mendukung penulisan karya ilmiah ini, jenis penelitian yang penulis gunakan adalah metode yang bersifat *deskriptif*, yaitu metode penelitian dengan menggambarkan keadaan objek penelitian berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana adanya. Dalam penelitian ini peneliti menggambarkan secara nyata fakta yang ada di lapangan dan kemudian menganalisis masalah fluktuasi harga tiket pesawat dan pengaruhnya terhadap pendapatan agen travel di Banda Aceh. Proses analisis akan menghasilkan kesimpulan yang merupakan jawaban atas permasalahan yang telah dirumuskan dan menjadi obyek penelitian.

1.6.2 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat di mana penulis melakukan penelitian, yaitu PT. Aznil Mandiri Tour dan Travel di Lampineung Banda Aceh, PT. Global Tour dan Travel di Lambhuk Banda Aceh, dan PT. Samara Tour dan Travel di Lamnyong, kota Banda Aceh.

²⁶ Julian Brannen, Memadu *Panduan Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif* (Jakarta: 2005), hlm. 113

1.6.3 Metode Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang valid dan objektif terhadap permasalahan yang diteliti, maka dipandang perlu untuk menjelaskan informasi sekaligus karakteristik serta jenis data yang dikumpulkan, sehingga kualitas, validitas dan keakuratan data yang diperoleh dari informasi benar-benar dapat dialami. Sumber data dalam penelitian ini adalah subyek dari mana data-data dapat diperoleh.²⁷ Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode yang bersifat *kualitatif*, yaitu penulis memperoleh data dari dua sumber, antara lain :

a. Sumber Data primer

Sumber data primer merupakan sumber data yang diperoleh langsung dari objek yang akan diteliti,²⁸ atau data yang diperoleh langsung dari penelitian lapangan (*field reseach*), dengan cara berinteraksi dengan bagian penjualan di PT. Aznil Mandiri Tour dan Travel, PT. Global tour dan travel, dan PT. Samara tour dan travel di kota Banda Aceh. Untuk mendapatkan data tentang perjanjian *fee* dari maskapai kepada travel dan pengaruh fluktuasi harga terhadap pendapatan agen travel yang kemudian penulis mengkajinya berdasarkan akad *ji'âlah*.

²⁷ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 1991), hlm. 102.

²⁸ Bogong Suyanto dkk, *Metode Penelitian Sosial* (Jakarta: Kencana, 2005), hlm. 56.

b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan sumber data yang berasal dari kepustakaan (*library reseach*). 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 mengenai permasalahan yang diteliti.

1.6.4 Teknik Pengumpulan Data

Dalam mengumpulkan data, penulis menggunakan beberapa teknik, yaitu:

a. Wawancara

Teknik pengumpulan data dengan wawancara yaitu suatu cara untuk mengumpulkan data dengan mengajukan berbagai pertanyaan secara langsung kepada responden. Wawancara yang dipakai peneliti adalah *un-guiden interview*, yaitu proses tanya jawab lisan yang tidak menggunakan pedoman yang telah tersusun secara sistematis, pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang ada dalam penelitian.

b. Dokumentasi

Dokumentasi adalah “barang-barang tertulis seperti; buku-buku, majalah, dokumen, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan

harian dan sebagainya.²⁹ Dokumen yang penulis gunakan adalah mencari data mengenai mekanisme harga tiket pesawat, cara penetapan keuntungan travel, produk yang dijual perusahaan, beserta hal-hal lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini.

1.6.5 Instrumen Pengumpulan Data

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.³⁰

Instrument yang digunakan penulis dalam penelitian ini berupa alat perekam suara, pulpen dan kertas, guna mencatat hasil wawancara dengan direktur atau *ticeters* pada Travel di Kota Banda Aceh.

1.7 Sistematika Pembahasan

Untuk lebih memudahkan dalam penyusunan karya ilmiah ini, penulis membagi pembahasannya kedalam empat bab, antara bab satu dengan bab yang lain merupakan satu kesatuan yang utuh dan saling berkaitan. Masing-masing bab terbagi

²⁹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktis* (Jakarta: Rineka Cipta, 2001), hlm 112.

³⁰ Sanapiah Faisal, *Format-Format Penelitian Sosial* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), hlm. 113.

dalam beberapa sub bab. Untuk mempermudah pemahaman, maka susunannya dapat dijelaskan dibawah ini.

Bab satu merupakan pendahuluan, bab ini menguraikan tentang Latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, penjelasan istilah, kajian pustaka, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

Bab dua membahas mengenai konsep *ji'âlah* dalam fiqh muamalah, meliputi pengertian akad *ji'âlah*, landasaan hukum akad *ji'âlah* , rukun dan syarat akad *ji'âlah*, serta pendapat ulama tentang akad *ji'âlah*. Kemudian ada pembahasan tentang mekanisme harga pasar tiket pesawat di Indonesia, meliputi pengertian mekanisme pasar, regulasi harga tiket pesawat dan faktor penyebab tinggi rendahnya tarif tiket pesawat.

Bab tiga merupakan hasil penelitian dari pengaruh fluktuasi harga tiket pesawat terhadap pendapatan agen travel di Banda Aceh yang mencakup implementasi akad *Ji'âlah* dalam perjanjian penjualan tiket pesawat dan pemberian *fee* antara maskapai penerbangan dengan agen travel, mekanisme kerja agen travel dan fluktuasi harga tiket pesawat, pengaruh fluktuasi harga tiket pesawat terhadap pendapatan agen travel dan analisis akad *ji'âlah* pada perjanjian pemasaran harga tiket pesawat dan sistem pemberian *fee* terhadap agen travel di Kota Banda Aceh.

Bab empat merupakan bab penutup dari keseluruhan pembahasan skripsi ini, yang berisikan kesimpulan dan saran-saran dari penulis yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti.

BAB DUA

KONSEP *Ji'ÂLAH* DALAM FIQH MUAMALAH DAN MEKANISME HARGA PASAR TIKET PESAWAT DI INDONESIA

2.1 Konsep Akad *Ji'âlah* dalam Fiqh Muamalah

2.1.1 Pengertian Akad *Ji'âlah*

Ji'âlah disebut juga dengan *al-ju'l* dan *al-jâ'ilah* yang berarti komisi yang diberikan kepada seseorang karena telah melakukan pekerjaan tertentu.¹ Menurut Ensiklopedi Ekonomi, *ji'âlah* berarti upah, hadiah atau persenan, yang merupakan janji seseorang atau suatu lembaga untuk memberikan imbalan tertentu kepada siapa saja yang mampu melakukan suatu perbuatan atau pekerjaan dengan maksud memberikan dorongan agar melakukan perbuatan tersebut dengan target tertentu yang telah ditentukan oleh perusahaan/perorangan.²

Secara bahasa, *ji'âlah* bermakna sesuatu yang dibebankan kepada orang lain untuk dikerjakan, atau perintah yang dimandatkan kepada seseorang untuk dijalankan, dalam pengertian lain adalah sesuatu diberikan kepada seseorang karena telah berhasil melakukan pekerjaan tertentu.³ Dalam terminologi fikih, *ji'âlah* berarti suatu *iltizam*⁴ dalam bentuk janji memberikan imbalan tertentu secara suka rela

¹Saleh al-Fauzan, *Fiqh Sehri-hari* (terj. Abdul Hayyie al-Kattani dkk) (Jakarta: Gema Insani Press, 2005), hlm. 515.

²Habib Nazir & Muhammad Hasanuddin, *Ensiklopedi Ekonomi dan Perbankan Syari'ah*, cet1 (Bandung: Kaki Langit, 2004), hlm. 294.

³Wahbah Al-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu, jilid 5*, (terj. Abdul Hayyi al-Kattani dkk) (Jakarta: Gema Insani, 2011), hlm. 432.

⁴ Secara harfiah, *iltizam* artinya “keharusan atau kewajiban”. Sedang secara istilahiyah *iltizam* adalah “akibat (ikatan) hukum yang mengharuskan pihak lain berbuat memberikan sesuatu, atau

terhadap orang yang berhasil melakukan perbuatan atau memberikan jasa yang belum pasti dapat dilaksanakan atau dihasilkan sesuai dengan yang diharapkan.⁵

Menurut pengertian di atas, secara sederhana *ji'alah* dapat diartikan sebagai suatu janji untuk memberikan komisi/imbalan atas jasa seseorang apabila telah berhasil melakukan pekerjaan tertentu untuk kepentingan pihak pertama. Komisi tersebut telah diketahui di awal perjanjian, apabila pekerjaan tidak berhasil maka janji imbalan tersebut dapat dibatalkan dan pihak kedua tidak mendapatkan manfaat apapun.

Menurut Syara' *ji'alah* adalah ketersediaan membayar kompensasi yang besarnya telah diketahui atas pekerjaan yang telah ditentukan atau belum ditentukan yang sulit dipenuhi. Praktikanya seperti pernyataan orang yang berkewenangan membelanjakan harta secara mutlak, "siapa yang dapat menjahit kain ini menjadi sepotong kemeja, dia berhak mendapat uang sekian."⁶ Imbalan tersebut disebut dengan *ju'l*. Pengertian ini lebih menitikberatkan kepada pekerjaan yang sulit untuk dipenuhi atau dikerjakan oleh pihak pekerja, dapat diartikan bahwa *ji'alah* tidak dibolehkan pada pekerjaan yang sepele atau mudah untuk dilakukan.

Menurut ahli hukum, *ji'alah* diartikan dengan hadiah (bonus, komisi atau imbalan tertentu) yang dijanjikan ketika seseorang berhasil melakukan sebuah

melakukan sesuatu perbuatan atau tidak berbuat sesuatu". (Ghufron A Mas'adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2002, Cet-I, hlm 34).

⁵Abdul Azis Dahlan, *Ensiklopedia Hukum Islam 3*, Cet 6, (Jakarta: Ichtiar Baru van Hoeve, 2003), hlm. 817.

⁶ Wahbah Zuhaili, *Fiqh Imam Syafi'i*, cet.I (terj. Muhammad Afifi dan Abdul Hafiz (Jakarta: Almahira, 2010), hlm. 67.

pekerjaan.⁷ Menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES), *ji'âlah* adalah perjanjian imbalan tertentu dari pihak pertama kepada pihak kedua atas pelaksanaan suatu tugas/pelayanan yang dilakukan oleh pihak kedua untuk kepentingan pihak pertama.⁸ Di antara kedua pengertian tersebut memiliki kesamaan makna, yaitu sama-sama memberikan imbalan atau komisi kepada pihak yang menawarkan jasa, pada saat pekerjaan tersebut telah dilaksanakan.

Beberapa fuqaha memiliki perspektif yang berbeda tentang *ji'âlah*, Mazhab Maliki mendefinisikan *ji'âlah* sebagai “suatu imbalan yang dijanjikan sebagai imbalan atas suatu jasa yang belum pasti dapat dilaksanakan oleh seseorang”. Mazhab Syafi'i mendefinisikan *ji'âlah* adalah “seseorang yang menjanjikan suatu imbalan kepada orang yang mampu memberikan jasa tertentu kepadanya”.⁹ Dari kedua pendapat tersebut dapat dibedakan bahwa Mazhab Maliki lebih menekankan segi ketidakpastian berhasilnya perbuatan yang diharapkan. Sedangkan Mazhab Syafi'i menekankan segi ketidakpastian orang yang melaksanakan pekerjaan yang diharapkan. Mazhab Hanafi dan Hanbali tidak membuat definisi tertentu terhadap *ji'âlah*, meskipun mereka melakukan pembahasan tentang *ji'âlah* dalam kitab-kitab fiqh.

Menurut Ibnu Rusyd, *ji'âlah* atau *al-ju'âl* yaitu pemberian imbalan atas suatu manfaat yang diduga bakal terwujud, seperti mempersyaratkan kesembuhan dari

⁷ Wahbah Al-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, ... hlm. 432.

⁸ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah* (Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 314.

⁹ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008) hlm. 165.

dokter, atau kepandaian dari seorang guru, atau mencari hamba yang lari.¹⁰ Pendapat ini sejalan dengan pendapat Wahbah al-Zuhaili yang menyatakan bahwa komitmen membayar sejumlah uang pada dokter yang dapat menyembuhkan penyakit tertentu termasuk juga ke dalam *ji'âlah*.¹¹ Dalam hal ini, akad *ji'âlah* memiliki kedudukan sebagai imbalan setelah pasien berhasil disembuhkan oleh dokter, namun apabila pasien tersebut tidak dapat sembuh, maka dokter tidak memperoleh imbalannya.

Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No: 83 DSN-MUI/VI-2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah mendefinisikan *ji'âlah* sebagai “janji atau komitmen (*iltizam*) perusahaan untuk memberikan imbalan (*reward/iwadh/ju'âl*) tertentu kepada anggota (*'amil*) atas pencapaian hasil (prestasi/natijah) yang ditentukan dari suatu pekerjaan (obyek akad *ji'âlah*)”.¹² Dalam fatwa tersebut dijelaskan bahwa perusahaan penerbangan memberikan imbalan berupa komisi/bonus kepada anggota (mitra usaha) atas prestasi mereka/pencapaian hasil dalam memasarkan paket jasa perjalanan umrah¹³ dan perekrutan serta pembinaan anggota/mitra.

Dalam fiqh klasik, *ji'âlah* identik dengan sayembara, misalnya; seseorang yang kehilangan suatu barang yang berharga, kemudian akan berusaha menemukan

¹⁰Ibnu Rusyd, *Bidayatu 'l-Mujtahid*, (ter. Abdurrahman dan A. Haris Abdullah) (Semarang : Asy-Syifa, 1990), hlm 230.

¹¹ Wahbah Al-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, ... hlm. 432.

¹²Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No: 83 DSN-MUI/VI-2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah. Diakses melalui <https://syafaatmuhari.files.wordpress.com/2011/12/fatwa-dsn-mui-no-83-penjualan-langsung-berjenjang-syariah-jasa-perjalanan-umrah.pdf>, tanggal 12 Februari 2016.

¹³Jasa Perjalanan Umrah adalah jasa penyelenggaraan dan pelayanan ibadah umrah yang meliputi antara lain berupa bimbingan manasik, visa, tiket pesawat, akomodasi (hotel dan catering), muthawwif, ziarah, dan pengurusan administrasi di bandara (handling airport);

kembali benda-bendanya yang hilang, dengan cara pengumuman; lewat media massa, radio, pamflet-pamflet maupun yang lainnya. Pengumuman ini dibarengi dengan janji imbalan (diberikan imbalan) bagi barangsiapa yang dapat menemukannya sebagai perangsang (daya tarik).¹⁴ Dari pengertian tersebut *ji'âlah* boleh diartikan sebagai sesuatu yang mesti diartikan sebagai pengganti suatu pekerjaan dan padanya terdapat suatu jaminan, meskipun jaminan itu tidak dinyatakan, *ji'âlah* juga dapat diartikan sebagai imbalan mencari benda-benda hilang.

Berdasarkan konsep yang telah penulis jelaskan di atas, dapat disimpulkan bahwa *ji'âlah* adalah perjanjian pemberian kompensasi yang telah ditentukan besarnya diawal akad sebagai imbalan terhadap jasa seseorang (*'amil*) karena telah melakukan suatu pekerjaan yang bermanfaat untuknya (*jâ'il*) dan imbalan tersebut diberikan apabila pekerjaan telah berhasil dilaksanakan oleh pihak pekerja/ pemberi jasa. Apabila pekerjaan tersebut telah tunai dan memenuhi syarat maka janji untuk pemberian imbalan adalah bersifat wajib, karena janji bersifat mengikat jadi wajib ditunaikan. Dapat dipahami bahwa *ji'âlah* tidak hanya terbatas pada barang yang hilang namun bisa pada setiap pekerjaan yang dapat menguntungkan seseorang/ kedua belah pihak. Dalam pembahasan fiqh muamalah istilah yang digunakan untuk orang yang memberikan pekerjaan adalah "*jâ'il*", sedangkan pekerja disebut "*'amil*"

¹⁴ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 206.

2.1.2 Landasan Hukum Akad *Ji'alah*

Landasan hukum merupakan suatu hal mendasar yang menjadi sebab dibolehkannya sesuatu sehingga menjadi pedoman dari sebuah permasalahan yang ingin dipecahkan. Para ulama berselisih pendapat tentang larangan dan kebolehan akad *ji'alah*. Menurut ulama Hanafiyah, akad *ji'alah* tidak dibolehkan karena di dalamnya terdapat unsur penipuan (*gharar*), yaitu ketidakjelasan pekerjaan dan waktunya. Pendapat ini diqiyaskan pada seluruh akad *ijarah* (sewa) yang disyaratkan adanya kejelasan dalam pekerjaan, pekerja itu sendiri, imbalan dan waktunya. Akan tetapi, dibolehkan dengan dalil *istihsan*, yaitu memberikan hadiah kepada orang yang dapat melaksanakan suatu pekerjaan tertentu, maka berhak mendapat imbalan disesuaikan dengan kadar pekerjaannya.¹⁵

Menurut ulama Malikiyah akad *ji'alah* dibolehkan terhadap sesuatu yang ringan, dengan dua syarat; pertama, tidak ditentukan waktunya, dan kedua harus jelas imbalannya. Kemudian imbalan (hadiah) menurut mazhab Maliki hanya bisa dimiliki apabila pekerjaan telah selesai, dan pemberian imbalan itu tidak termasuk akad (perjanjian) yang mengikat.¹⁶

Ulama Syafi'iyah dan Hanabilah juga membolehkan akad *ji'alah* dengan dalil firman Allah SWT. dan hadits Nabi Saw. sebagai berikut ;

قَالُوا نَفَقْدُ صَوَاعَ الْمَلِكِ وَلَمَنْ جَاءَ بِهِ ۚ حَمْلٌ بَعِيرٌ وَأَنَا بِهِ ۚ زَعِيمٌ ﴿٧٦﴾

¹⁵ Wahbah Al-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, jilid 5, ... hlm. 433.

¹⁶ Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid*, jilid 3 (terj. Imam Ghazali Said), (Jakarta: Pustaka Amani, 2007), hlm. 102.

Artinya: “Mereka menjawab, "Kami kehilangan alat takar, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku menjamin terhadapnya". (Q.S. Yusuf: 72)

Maksud ayat di atas adalah siapa saja yang dapat menunjukkan sang pencuri alat takaran raja yaitu Nabi Yusuf, maka ia akan mendapatkan bahan makanan yang beratnya satu bawaan unta. Dalam hal ini sang raja memberi peluang kepada siapa saja untuk menemukan piala dan akan memberikan imbalan kepada orang yang dapat menunjukkan pencuri alat takaran raja, jangan sampai tidak diberi imbalan, karena imbalan merupakan hak yang wajib ditunaikan setelah pekerjaan tersebut selesai dilaksanakan. Meskipun ayat di atas tidak secara langsung menyebutkan tentang masalah *ji'âlah*, tetapi ayat ini secara umum menerangkan bahwa di antara sebagian orang dalam hidupnya dapat dipastikan sangat membutuhkan jasa orang lain, karena tidak semua pekerjaan dan keinginannya dapat dilakukan oleh dirinya sendiri, kecuali jika ia memberikan imbalan kepada orang lain untuk membantunya, secara tidak langsung dapat diarahkan kepada *ji'âlah*, karena imbalan yang diberikan tersebut adalah *ju'l*, dengan demikian ayat di atas dapat menunjukkan kebolehan *ji'âlah*.

Setiap pekerjaan yang dilakukan akan mendapat imbalan seperti halnya yang terkandung dalam surat al-Baqarah ayat 233 yang menyebutkan bahwa izin terhadap seorang suami untuk memberikan imbalan materi terhadap perempuan yang menyusui anaknya. Firman Allah SWT:

وَإِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ تَسْتَرْضِعُوا أَوْلَادَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ مَا آتَيْتُم بِالْمَعْرُوفِ
وَاتَّقُوا اللَّهَ وَأَعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ ﴿٢٣٣﴾

Artinya: "... Dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, Maka tidak ada dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut. bertakwalah kamu kepada Allah dan ketahuilah bahwa Allah Maha melihat apa yang kamu kerjakan". (QS al-Baqarah: 233)

Dalam ayat tersebut dijelaskan apabila seseorang memakai jasa orang lain seperti menyusui anak dapat termasuk kedalam bentuk *ji'alah*, hal itu disebabkan oleh suatu kesulitan dari ibu baik dalam bentuk kesehatan maupun dalam hal lainnya sehingga tidak bisa menyusui sendiri anaknya, maka hal tersebut dibolehkan dengan syarat pemberian yang patut atas manfaat yang diberikan perempuan lain atau ibu susu kepada bayi mereka dan imbalannya harus ditegaskan di awal pekerjaan. Kasus penyusuan ini menjadi salah satu dasar atas diperbolehkannya memberikan pembayaran atau pekerjaan, manfaat atau jasa yang diberikan orang lain.¹⁷

Persoalan imbalan mengimbalan untuk sama-sama mengambil manfaat dari suatu pekerjaan dalam Islam diperbolehkan, asalkan setelah pekerjaan selesai dilakukan kemudian orang yang mengimbalan membayar imbalan yang setimpal yang telah diperjanjikan. Artinya kerja sama yang dilakukan dibolehkan selama saling menjunjung tinggi amanat kebersamaan dan menjauhi pengkhianatan. Sebagaimana firman Allah SWT;

¹⁷ Abdul Halim Hasan Binjai, *Tafsir al-Ahkam*, Cet.1 (Jakarta: Kencana, 2006), hlm. 136.

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ...

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad¹⁸ itu...”

Para fuqaha yang membolehkan akad *ji'alah* juga berdalil pada hadits tentang pengobatan yang dilakukan oleh sahabat dengan membaca surat al-Fatihah dan mendapat imbalan atas beberapa ekor kambing. Sebagaimana sabda Nabi Saw:

عَنْ أَبِي الْمُتَوَكِّلِ عَنْ أَبِي سَعِيدٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: انْطَلَقَ نَفَرٌ مِنْ أَصْحَابِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فِي سَفَرَةٍ سَافَرُوهَا حَتَّى نَزَلُوا عَلَى حَيٍّ مِنْ أَحْيَاءِ الْعَرَبِ فَاسْتَضَافُوهُمْ فَأَبَوْا أَنْ يُضَيِّفُوهُمْ فَلَدَغَ سَيِّدُ ذَلِكَ الْحَيِّ فَسَعَوْا لَهُ بِكُلِّ شَيْءٍ لَا يَنْفَعُهُ شَيْءٌ. فَقَالَ بَعْضُهُمْ: لَوْ أَتَيْتُمْ هَؤُلَاءِ الرَّهْطَ الَّذِينَ نَزَلُوا لَعَلَّهُ أَنْ يَكُونَ عِنْدَ بَعْضِهِمْ شَيْءٌ. فَاتَوْهُمْ فَقَالُوا يَا أَيُّهَا الرَّهْطُ إِنَّ سَيِّدَنَا لُدِغَ وَسَعَيْنَا لَهُ بِكُلِّ شَيْءٍ لَا يَنْفَعُهُ فَهَلْ عِنْدَ أَحَدٍ مِنْكُمْ مِنْ شَيْءٍ؟ فَقَالَ بَعْضُهُمْ: نَعَمْ، وَاللَّهِ إِنِّي لَأَرْقِي وَلَكِنْ وَاللَّهِ لَقَدْ اسْتَضَفْنَاكُمْ فَلَمْ تُضَيِّفُونَا. فَمَا أَنَا بِرَاقٍ لَكُمْ حَتَّى تَجْعَلُوا لَنَا جُعْلًا. فَصَالِحُوهُمْ عَلَى قَطِيعٍ مِنَ الْغَنَمِ. فَانْطَلَقَ يَنْفِلُ عَلَيْهِ وَيَقْرَأُ (الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ) فَكَأْتَمَّا نُشِطَ مِنْ عِقَالٍ، فَانْطَلَقَ بِمَشِي وَمَا بِهِ قَلْبَةٌ. قَالَ فَأَوْفُوهُمْ جَعَلَهُمُ الَّذِي صَالِحُوهُمْ عَلَيْهِ. فَقَالَ بَعْضُهُمْ: افْسِمُوا. فَقَالَ الَّذِي رَفَى: لَا تَفْعَلُوا حَتَّى نَأْتِيَ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَندُكِّرْ لَهُ الَّذِي كَانَ فَنَنْظُرُ مَا يَأْمُرُنَا. فَقَدِمُوا عَلَى رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَذَكَرُوا لَهُ، فَقَالَ: وَمَا يُدْرِيكَ أَنَّهَا رُقِيَةٌ؟ ثُمَّ قَالَ فَذُصِّبْتُمْ،

¹⁸ Aqad (perjanjian) mencakup: janji prasetia hamba kepada Allah dan Perjanjian yang dibuat oleh manusia dalam pergaulan sesamanya.

اَقْسِمُوا وَاضْرِبُوا لِي مَعَكُمْ سَهْمًا, فَضَحِكَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ (رواه البخارى) ¹⁹

Artinya: “Dari Abu al-Mutawakkil bahwa Abu Said ra, berkata : Bebera orang sahabat Nabi Saw, berada dalam sebuah perjalanan, kemudian mereka singgah di salah satu perkampungan suku Arab. Mereka meminta penduduk setempat untuk menerima mereka sebagai tamu, tetapi penduduk tersebut menolak untuk meberi jamuan. Pada saat itu, kepala suku perkampungan tersebut disengat kalajengking, segala upaya pengobatan mereka lakukan, tetapi tidak berhasil. Lalu seseorang dari mereka berkata, “coba datangi rombongan yang singgah itu, mungkin mereka memiliki sesuatu (yang bisa mengobati kepala suku)”. Mereka kemudian menemui sahabat Nabi saw tersebut dengan mengatakan, “wahai para musafir kepala suku kami di sengat kalajengking, kami sudah berupaya semaksimal mungkin untuk mengobatinya, tetapi semua itu sia-sia, adakah diantara kalian yang memiliki sesuatu untuk dapat mengobatnyai?” salah seorang sahabat Nabi menjawab “ya, Demi Allah saya akan meruqyah (menyembuhkan dengan cara ruqyah) namun karena kalian telah menolak kami sebagai tamu, saya tidak mau melakukan itu, kecuali jika kalian menetapkan imbalan untuk itu”. Akhirnya mereka pun sepakat untuk memberi beberapa ekor domba kepada para sahabat, sahabat Nabi itu kemudian mendatangi pemimpin suku Arab tersebut dengan membacakan surat al-Fatihah dan kemudian menyemburkan sedikit ludanyah kepada kepala suku tersebut. Setelah itu, dia dapat berdiri seolah-olah terlepas dari ikatan yang menjeratnya, lalu berjalan tanpa terlihat tanda-tanda penyakit. Mereka pun memenuhi janji untuk meberi imbalan sesuai dengan kesepakatan. Kemudian sebagian dari para sahabat mengatakan “bagilah imbalan ini di antara kita”. Sahabat Nabi yang telah melakukan ruqyah itu menjawab “ jangan dibagi dulu!, sehingga kita bertemu dengan Rasulullah SAW dan menuturkan apa yang terjadi, kemudian kita tunggu apa yang akan beliau peintahkan”. Mereka pun datang menemui Nabi dan menceritakan hal itu, lau beliau bersabda “ Bagaimana kamu tahu kalau surat al-Fatihah bisa digunakan untuk meruqyah? Kemudian beliau menambahkan, “apa yang kalian lakukan sudah benar”. Bagilah imbalan kalian dan berikan satu bagian untukku yang ada bersamamu.” Rasulullah SAW mengatakannya sambil tersenyum.” (HR. Bukhari)

¹⁹al-Bukhari, *Shahih Bukhari Juz II “Tarjemah Sahih Bukhari Jilid II”*, Penerjemah: Achmad Sunarto (Semarang: Asy Syifa’, 1992), hlm. 347-348.

Hadits di atas menjelaskan bahwa Rasulullah Saw membolehkan para sahabat melakukan praktek *ji'alah*, yaitu rasul menyetujui pengambilan imbalan dari jasa ruqyah yang dilakukan sahabat sehingga bisa menyembuhkan pemimpin suku Arab, dan beliau menerima satu bagian daripadanya.

Selain hadits di atas, Ibnu Rusyd menambahkan kebolehan *ji'alah* dengan berpegangan pada ijma' jumbuh ulama mengenai kebolehan pengimbalan berkenaan dengan larinya hamba sahaya dan jasa pertanyaan.²⁰ Masalah tersebut termasuk ke dalam masalah klasik, karena menurut pengetahuan umum pada masa sekarang tidak ada lagi yang namanya hamba sahaya, namun *ji'alah* pada masa lalu banyak dipraktikkan dalam masalah seorang sayed (majikan) yang kehilangan hamba sahayanya membuat sayembara bagi barang siapa yang dapat menemukannya akan diberikan imbalan yang telah dijelaskan di awal perjanjian. Ulama bersepakat bahwa hal tersebut dibolehkan menjadi akad *ji'alah*.

Dari penjelasan ayat dan hadits di atas dapat disimpulkan, Allah menegaskan kepada manusia apabila seseorang telah melaksanakan suatu pekerjaan, maka mereka berhak atas imbalan dari pekerjaan yang telah dilakukan secara halal sesuai dengan perjanjian yang telah mereka perjanjikan. Allah juga menegaskan bahwa *ji'alah* dibolehkan dalam Islam karena antar kedua belah pihak yang melaksanakan perjanjian (aqad) sama-sama diuntungkan.

²⁰Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid*, ... jilid 3, hlm. 102.

2.1.3 Rukun dan Syarat Akad *Ji'âlah*

Rukun merupakan hal yang sangat esensial artinya bila rukun tidak terpenuhi atau salah satu di antaranya tidak sempurna (cacat), maka suatu perjanjian tidak sah (batal). Akad *ji'âlah* adalah komitmen berdasarkan satu pihak, sehingga akad *ji'âlah* terjadi dengan adanya beberapa rukun berikut ini;²¹

1. *Âqidain*

Aqidain adalah dua orang yang berakad, yaitu pemberi pekerjaan/imbalan (*jà'il*) dan penerima pekerjaan/imbalan ('amil). Para pihak yang mengadakan perjanjian harus orang yang cakap hukum, artinya mampu. Dengan kata lain, para pihak harus berakal dan dapat membedakan mana yang baik dan mana yang tidak baik.

2. *Shighat*

Shighat merupakan lafazh izin dari kedua pihak yang melakukan akad *ji'âlah* untuk menyebutkan tugas masing-masing secara jelas, menyebutkan imbalan yang jelas dan diinginkan secara umum serta adanya komitmen untuk memenuhi tugas oleh masing-masing pihak. Ucapan tidak mesti keluar dari orang yang memerlukan jasa (*jà'il*), tetapi boleh juga dari orang lain seperti wakilnya, anaknya atau bahkan orang lain yang bersedia memberikan hadiah atau imbalan. *Shighat* akad *ji'âlah* tidak disyaratkan adanya ucapan qabul

²¹ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*, Cet. 2, (Jakarta: Kencana, 2013), hlm. 315.

(penerimaan) dari ‘amil (pekerja), karena akad *ji’âlah* merupakan komitmen dari satu pihak (*ja’il*).²²

3. ‘Amal

‘Amal adalah pekerjaan yang digunakan sebagai objek *ji’âlah* yang sudah diketahui jenis pekerjaannya saat terjadinya akad. Seperti mengobati orang sakit, membuat pagar atau tembok, mengembalikan barang yang hilang dan lain sejenisnya.

4. Ja’âl

Ja’âl adalah imbalan yang dijanjikan oleh pemberi pekerjaan (*ja’il*) kepada penerima pekerjaan (‘amil).

Di samping rukun yang telah disebutkan di atas, *ji’âlah* juga mempunyai beberapa syarat yang harus dipenuhi, yaitu sebagai berikut;

1. *Ahliyyah al-ta’âqud* (dibolehkan melakukan akad).

Menurut ulama Syafi’iyah dan Hanabilah, seorang *ja’il* baik pemilik maupun bukan harus memiliki kebebasan dalam melakukan akad yaitu baligh, berakal dan bijaksana. Maka tidak sah akad seorang *ja’il* yang masih kecil, gila dan yang dilarang membelanjakan hartanya karena bodoh atau idiot.

Adapun ‘amil, disyaratkan baginya mempunyai kemampuan untuk melakukan pekerjaan, maka tidak sah ‘amil yang tidak mampu melakukan pekerjaan. seperti anak kecil yang tidak mampu bekerja karena manfaatnya masih tidak ada. Sedangkan menurut ulama Malikiyah dan Hanafiyah, akad

²² Wahbah Al-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, jilid 5, hlm. 434.

ji'âlah sah dikerjakan oleh anak yang *mumayyiz*, adapun sifat taklif (pembebanan kewajiban) itu adalah syarat keterikatan kepada akad.²³

'*Amil* harus mempunyai izin dari orang yang punya harta, jika '*amil* bekerja tanpa ada izin dari *ja'il* maka ia tidak berhak mendapat *ji'âlah* sebab dia memberikan bantuan tanpa ada ikatan imbalan, maka dia tidak berhak dengan imbalan tersebut.²⁴ Misalnya '*amil* mengetahui ada harta seseorang yang hilang, lalu berusaha untuk menemukannya, dan mengembalikan kepada pemiliknya, maka dalam hal ini '*amil* tidak berhak mendapatkan imbalan karena pekerjaan tersebut tidak ada izin dari *ja'il*, namun apabila *ja'il* memberikannya sebagai hadiah itu dibolehkan selama '*amil* tidak meminta imbalan tersebut.

Dari penjelasan di atas menerangkan bahwa seorang '*amil* atau *ja'il* haruslah cakap hukum dan dalam melaksanakan pekerjaan harus terlebih dahulu ada perjanjian diantara mereka yang menunjukkan izin atas suatu pekerjaan tertentu, karena jika '*amil* diizinkan oleh sipemilik harta/ pekerjaan dan diisyaratkan ada *ji'âlah*-nya lalu dia bekerja, maka dia berhak mendapat *ji'âlah*, sebab pemilik harta telah menerima manfaat dari usahanya dengan akad *ji'âlah*, dari karena itu pekerja berhak dengan *ji'âlah*, sama seperti orang yang disewa jasanya.

²³ Wahbah Al-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, jilid 5,... hlm. 435-436.

²⁴ Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalah; Sistem Transaksi Dalam Islam* (terj. Nadirsyah Hawari) (Jakarta: Amzah, 2010), hlm. 336.

2. Komisi atau imbalan dalam akad *ji'âlah* haruslah harta yang diketahui

Besaran komisi yang diberikan kepada pihak pekerja haruslah diketahui dan mempunyai nilai jual, baik berupa uang atau barang, sebelum seseorang mengerjakan pekerjaan itu. Hal ini sesuai dengan hadits berikut;

أخبرنا محمد قال أنبأنا حبان قال أنبأنا عبدالله عن حماد بن سلمة عن يونس
 عن الحسن أنه كره أن يستأجر حتى يعلمه أجره (رواه النسائي)²⁵

Artinya: “*Dari Muhammad diceritakan kepada Hibban diceritakan dari Abdullah dari Hammad bin Salamah dari Yunus dari Hasan; sesungguhnya Rasulullah membenci mengimbalan (pekerja) kecuali sudah jelas imbalan baginya*”. (H.R. an-Nasa’i)

Hadits tersebut menunjukkan bahwa Rasulullah memerintahkan umatnya untuk memperjelas imbalan dalam meminta jasa seseorang sebelum jasa mereka dipergunakan. Di sini bisa dipahami jika imbalan/ komisi tersebut tidak diketahui, maka akadnya menjadi batal disebabkan imbalan yang belum jelas.

Disyaratkan dalam imbalan sama dengan apa yang disyaratkan dengan harga barang, yaitu apa yang tidak sah sebagai harga (bayaran) karena tidak diketahui jumlahnya atau barang tersebut berupa najis seperti arak dan kulit bangkai, maka tidak sah dijadikan *ji'âlah*.²⁶

²⁵ Imam Nasa’i, *Sunan An-Nasa’i*, jilid 5 (terj. Muhammad Nashiruddin al-Abani) hlm. 29

²⁶ Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalah*,... hlm. 336.

3. Manfaat *ji'âlah* harus dapat diketahui dan dibolehkan oleh syara'

Akad *ji'âlah* tidak dibolehkan untuk sesuatu yang diharamkan manfaatnya, seperti mengeluarkan jin daripada seseorang, karena tidak dapat diketahui dengan pasti bahwa jin itu keluar ataupun tidak. *ji'âlah* juga tidak dibolehkan pada pekerjaan yang diharamkan manfaatnya, seperti nyanyian, tiupan serunai, gendang dan segala yang diharamkan.²⁷ Kaidahnya adalah, setiap asset yang boleh dijadikan sebagai obyek transaksi maka dibolehkan dalam akad *ji'âlah*.

Pendapat yang masyhur di kalangan ulama Malikiyah mengatakan bahwa harus ada manfaat yang benar-benar dapat dirasakan oleh *ja'il*. Sedangkan ulama Syafi'iyah mensyaratkan adanya suatu kesulitan tertentu dalam objek pekerjaan pada akad *ji'âlah*. Jika tidak, maka orang yang melakukannya tidak berhak mendapatkan apapun, karena sesuatu yang tidak memiliki kesulitan tertentu tidak bisa diberikan imbalan kepadanya. Jadi, barangsiapa yang berjanji memberikan imbalan sebesar satu dinar bagi orang yang mampu menaiki gunung dengan maksud bukan demi suatu manfaat tertentu baginya (*ja'il*), maka tidak sah akad *ji'âlah*-nya.

4. Batasan waktu pelaksanaan *Ji'âlah*

Ulama Malikiyah tidak membolehkan adanya batas waktu tertentu dalam akad *ji'âlah* namun ulama lain memperbolehkan perkiraan jangka waktu dengan pekerjaan yang ada. Namun sebagian ulama Malikiyah, yaitu al-Qadhi Abdul

²⁷ Wahbah Al-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, jilid 5, hlm. 436-437.

Wahab menambahkan satu syarat, yaitu bahwa dalam akad *ji'âlah* hendaknya pekerjaan yang diminta adalah ringan, meskipun pekerjaanya banyak, seperti mengembalikan sejumlah unta yang lari atau kabur. Kemudian para ulama Malikiyah mengharuskan tidak adanya syarat pemberian imbalan *ji'âlah* secara kontan.

5. *Ji'âlah* adalah akad yang boleh dibatalkan oleh masing-masing pihak.

Apabila pembatalan itu dari orang yang melakukan pekerjaan, maka ia tidak berhak mendapatkan apa-apa dari komisi yang dijanjikan. Karena, ia sendiri yang menggugurkan haknya. Apabila pembatalan tersebut dari orang yang menjanjikan komisi (*ja'il*) setelah pekerja mulai bekerja, maka ia mendapatkan imbalan sesuai dengan pekerjaannya, karena ia melakukan pekerjaan tersebut dengan bayaran yang belum diserahkan kepadanya.

6. Para ulama mengatakan bahwa seseorang yang melakukan suatu pekerjaan untuk orang lain tanpa ada janji komisi dari orang tersebut dan tanpa seizinnya, maka tidak berhak untuk mendapatkan imbalan, dikecualikan dalam dua hal; yaitu
 - a. Apabila seseorang yang telah mempersiapkan dirinya (magang) untuk melakukan pekerjaan dengan adanya imbalan. Seperti; petunjuk jalan, kuli dan sejenisnya.
 - b. Barang siapa menyelamatkan barang orang lain dari kerusakan. Seperti; kebakaran atau sejenisnya, maka ia berhak mendapatkan

imbalan sesuai dengan kebiasaan setempat, walaupun pemilik barang tidak mengizinkan untuk melakukannya.²⁸

Pendapat ini menunjukkan bahwa imbalan dalam *ji'âlah* diperuntukkan kepada orang yang benar-benar bermaksud menyelesaikan pekerjaan tersebut dan memang juga memiliki kemampuan dalam melakukan pekerjaan yang *diji'âlah*-kan. Dari keseluruhan syarat di atas haruslah dipenuhi dan menjadi pedoman oleh kedua belah pihak yang berakad agar tidak bertentangan dengan hukum-hukum yang telah Allah tetapkan mengenai akad *ji'âlah*.

2.1.3 Pendapat Ulama tentang Akad *Ji'âlah*

Pendapat ulama menjadi petunjuk penting untuk menentukan hukum dalam setiap perbuatan manusia. Apalagi terkait dengan transaksi muamalah yang biasanya tidak banyak dibahas maupun dijelaskan dalam kitab suci al-Qur'an layaknya perkara-perkara yang menyangkut ketauhidan atau ibadah wajib seperti shalat, puasa dan lain-lain. Ulama telah berijtihad mengumpulkan dalil-dalil hukum yang disajikan dengan baik dan teratur, agar umat muslim tidak menyimpang dalam membuat suatu keputusan apalagi keluar dari jalur syariat Islam.

Dalam akad *ji'âlah* beberapa ulama' yang membolehkan akad *ji'âlah* berbeda pendapat dalam masalah sebagai berikut :

²⁸ Syaikh Abu Bakar Jabir Al-Jaza'iri, *Minhaj al-Muslim*, cet.II., (terj. Musthofa 'Aini dkk) (Madinah: Muktabat al 'Ulum wa al-Hikam, 2014), hlm. 855.

1. Sifat hukum *ji'âlah* dan waktu pembatalan *ji'âlah*

Jumhur fuqaha' telah membolehkan akad *ji'âlah*, yaitu dengan sifat *ja'iz gairu lazim* (diperbolehkan dan tidak mengikat), dan dibolehkan dalam transaksi *ji'âlah* baik *jâ'il* (pemilik pekerjaan) ataupun *'amil* (pekerja) untuk membatalkan transaksi. Tetapi beberapa ulama berbeda pendapat tentang kapan waktu pembatalannya. Mazhab Maliki berpendapat, bahwa *ji'âlah* hanya dapat dibatalkan oleh pihak pertama sebelum pekerjaan dimulai oleh pihak kedua. Mazhab Syafi'i dan Hanbali berpendapat, bahwa pembatalan itu dapat dilakukan oleh salah satu pihak setiap waktu, selama pekerjaan itu belum selesai dilaksanakan, karena pekerjaan itu dilaksanakan atas dasar sukarela. Namun, menurut mereka, apabila *jâ'il* (pemilik pekerjaan) membatalkannya, sedangkan *'amil* (pekerja) belum selesai melaksanakannya, maka *'amil* (pekerja) harus mendapatkan imbalan yang pantas sesuai dengan perbuatan yang dilaksanakannya. Walaupun pekerjaan itu dilaksanakan atas dasar suka rela, tetapi kebijaksanaan perlu diperhatikan.²⁹

2. Penambahan dan pengurangan imbalan *ji'âlah*

Mazhab Syafi'iyah dan Hanabilah berpendapat *jâ'il* (pemilik pekerjaan) dibolehkan menambahkan atau mengurangi imbalan yang harus diberikan kepada *'amil* (pekerja), karena *ji'âlah* merupakan akad *ja'iz ghair lazim* (diperbolehkan dan tidak mengikat), namun, ulama Syafi'iyah membolehkan penambahan atau pengurangan tersebut sebelum selesainya

²⁹ Wahbah az-Zuhail, *Fiqh Islam Waadillatuhu*, jilid 5, hlm. 520.

pekerjaan ataupun sesudahnya, seperti perkataan seseorang “Barang siapa yang dapat menemukan barang yang hilang maka aku akan memberikan imbalan padanya 10 dirham”, kemudian dia berkata “ padanya 5 dirham atau lebih”. Adapun ulama Hanabilah membatasi perubahan ini boleh pada sebelum dilakukannya pekerjaan tersebut.³⁰

Dalam masalah ini para ulama membolehkan perubahan menambah atau mengurangi imbalan, hanya saja para ulama berbeda pendapat mengenai batasan waktu yang dibolehkan untuk mengubah perjanjian yaitu perubahan dengan menambah atau mengurangi imbalan yang diberikan kepada *'amil*. Ulama Hanabilah membatasinya sebelum pekerjaan dimulai, dapat diartikan bahwa perubahan tersebut tidak dapat diubah lagi apabila pekerjaan telah berjalan. Namun berbeda dengan ulama Syafi'iyah yang membolehkan terjadinya perubahan tersebut selama pekerjaan selesai. Jadi kapanpun kedua belah pihak bersepakat untuk melakukan perubahan dalam imbalan itu dibolehkan selama tidak ada yang menzalimi.

3. Kedudukan *ji'âlah*

Transaksi imbalan (*al-ju'âl*) adalah segala bentuk pekerjaan (jasa), yang pemberi imbalan tidak mengambil sedikitpun dari imbalan (hadiah) itu. Sebab, jika pemberi imbalan mengambil sebagian dari imbalan itu, berarti ia harus terikat dengan jasa dan pekerjaan itu. Padahal jika calon penerima imbalan itu (*maj'ul*) gagal mendatangkan manfaat, seperti ditetapkan dalam

³⁰ *Ibid.*

transaksi imbalan (*al-ju'âl*), ia tidak akan mendapatkan apa-apa. Jika pemberi imbalan (*jà'il*) mengambil hasil kerja calon penerima imbalan (*maj'ul*), tanpa imbalan kerja atau jasa tertentu, berarti ia telah melakukan suatu kezaliman.³¹ Dapat diartikan bahwa pekerja berhak atas seluruh imbalan yang diperjanjikan, dan pemberi imbalan tidak boleh mengambil bagian dari imbalan tersebut.

Masalah di atas mendapat perhatian para fuqaha' mengenai penyewaan perahu, apakah hal itu termasuk akad imbalan (*ju'âl*) atukah sewa menyewa. Menurut Malik pemilik perahu tidak berhak mengambil sewa kecuali sesudah sampai ke tujuan. Pendapat ini juga dikatakan oleh Ibnu Qasim, karena menurut pendapatnya hukum sewa menyewa tersebut identik dengan hukum imbalan (*ju'al*). Ibnu Nafi' salah seorang pengikut Malik berpendapat bahwa pemilik perahu berhak mengambil sewa sebesar jarak yang telah ditempuh. Jadi, ia menyamakan hukum imbalan dengan hukum sewa menyewa. Menurut Asbagh, jika telah mencapai ombak, maka hukumnya adalah imbalan (*ju'l*), dan jika tidak mencapai ombak maka hukumnya adalah sewa menyewa, hal itu berdasarkan tempat yang berhasil dicapai.³²

Berdasarkan pendapat fuqaha di atas, dalam *ji'âlah* imbalan akan diberikan apabila pekerja/ *'amil* telah berhasil melaksanakan tugas dengan sempurna, apabila tidak berhasil melaksanakan pekerjaan tersebut sampai

³¹ Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid*, ... jilid 3, hlm. 102.

³² *Ibid*, hlm. 231

selesai maka *'amil* tidak berhak akan imbalan yang diperjanjikan. Berbeda halnya dengan akad sewa yaitu upah akan diberikan sebanding dengan pekerjaan yang telah diselesaikan, apabila pekerjaan tersebut hanya dapat diselesaikan sebagian, maka *'amil* akan mendapatkan upah sebagian.

2.2 Mekanisme Harga Pasar Tiket Pesawat di Indonesia

2.2.1 Pengertian Mekanisme Harga Pasar

Mekanisme pasar adalah terjadinya interaksi antara permintaan dan penawaran yang akan menentukan tingkat harga tertentu. Sehingga dengan adanya interaksi tersebut akan mengakibatkan terjadinya proses transfer barang dan jasa yang dimiliki oleh objek ekonomi.³³ Sedangkan harga merupakan salah satu unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan, sedangkan ketiga unsur lainnya yaitu produk, distribusi dan promosi yang menyebabkan timbulnya biaya (pengeluaran).³⁴ Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, harga adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu. Istilah harga biasanya digunakan untuk memberikan nilai finansial pada suatu produk barang atau jasa.

Menurut Kotler harga adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat

³³ Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islami*, (Jakarta: PT. Granfindo Persada, 2007), hlm. 13.

³⁴ Fandi Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 1997), hlm. 151.

karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.³⁵ Harga merupakan salah satu komponen yang berpengaruh langsung terhadap laba perusahaan. Tingkat harga yang ditetapkan mempengaruhi kuantitas barang yang dijual. Selain itu secara tidak langsung harga juga mempengaruhi biaya, karena kuantitas yang terjual berpengaruh pada biaya yang ditimbulkan dalam kaitannya dengan efisiensi produksi. Oleh karena itu harga bisa mempengaruhi pendapatan total dan biaya total.

Berdasarkan beberapa definisi tersebut di atas maka harga dapat diartikan dengan sejumlah uang yang harus dikeluarkan oleh konsumen untuk mendapatkan produk atau jasa yang dibelinya guna memenuhi kebutuhan dan keinginannya. Harga bisa diungkapkan dengan berbagai istilah, misalnya iuran, tarif, sewa, bunga, premium, komisi, imbalan, gaji, honorium dan lain sebagainya.

Dalam kajian ekonomi, pasar merupakan sebuah organisasi jual beli dimana pembeli dan penjual terhubungkan satu sama lain dengan hubungan yang erat³⁶. Pasar merupakan sekelompok pembeli dan penjual dari sebuah produk atau jasa tertentu, dimana pembeli sebagai sebuah kelompok yang menentukan permintaan atas sebuah produk, sedangkan penjual sebagai kelompok lain yang menentukan penawaran dari produk tersebut.³⁷ Menurut pendapat lain, pasar adalah suatu tempat atau proses interaksi antara permintaan (konsumen) dan penawaran (produsen) dari suatu barang dan jasa tertentu, sehingga akhirnya dapat menetapkan harga keseimbangan atau

³⁵Kotler, Philip dan Armstrong, *Prinsip-Prinsip Manajemen* (terj. Damos Sihombing) (Jakarta: Erlangga, 2001), hlm. 439.

³⁶Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi: Pendekatan kepada teori ekonomi mikro dan makro* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), hlm. 402.

³⁷N. Gregory Mankiw, Penerjemah; Biro Bahasa Alkemis, *Pengantar Ekonomi Mikro*, Jilid1 (Jakarta: Salemba Empat, 2008), hlm. 62.

harga pasar dari jumlah barang/jasa yang diperdagangkan.³⁸ Jadi, menurut pendapat ini harga pasar akan terjadi dengan sendirinya melalui proses pertemuan antara penjual dengan pembeli untuk menyepakati harga jual/beli diantara keduanya.

Dari beberapa pengertian tersebut, secara sederhana dapat disimpulkan bahwa pasar adalah sebagai suatu tempat terjadinya mekanisme pertukaran barang atau jasa oleh penjual dan pembeli untuk menetapkan harga keseimbangan serta jumlah yang diperdagangkan. Mekanisme pasar akan terbentuk karena adanya perpaduan antara permintaan dan penawaran yang berjalan dengan baik, dengan terjadinya interaksi antara permintaan dan penawaran maka akan terciptanya harga tertentu di pasar.

Konsep mekanisme pasar dalam Islam dapat dirujuk kepada hadits Rasulullah Saw. sehubungan dengan peristiwa kenaikan harga-harga barang di Kota Madinah sebagaimana dijelaskan oleh Anas ra, Rasulullah Saw bersabda:

حدثنا محمد بن عثمان الدمشقي ان سليمان بن بلال حدثهم قال حدثني العلاء بن عبد الرحمن عن ابيه عن ابي هريرة ان رجلا جاء فقال يا رسول الله سعر فقال بل ادعوا ثم جاءه رجل فقال يا رسول الله سعر فقال بل الله يخف ويرفع واني لأرجو أن ألقى الله وليس لأحد عندي مضلمة³⁹

Artinya: *Muhammad bin Utsman ad-Dimasyqi menyampaikan kepada kami dari Sulaiman bin Bilal, dari al-Ala' bin Abdurrahman dari ayahnya, dari Abu Hurairah bahwa seorang laki-laki datang dan berkata, "wahai Rasulullah, tetapkanlah standar harga barang-barang." Beliau menjawab "Aku hanya bisa berdoa kepada Allah untuk melapangkan rezeki kalian". Seorang laki-laki lain datang dan berkata, "Wahai Rasulullah, tetapkanlah standar harga barang-barang." Beliau menjawab, "Sungguh, hanya Allah Dzat yang*

³⁸Supriyatno, *Ekonomi Mikro Perspektif Islam* (Malang: UIN Malang Press, 2008), hlm. 205.

³⁹Abu Dawud, *Ensiklopedia Hadits 5*, hlm. 732.

mengatur segalanya, Dzat yang menurunkan dan menaikkan harga barang-barang. Aku hanya ingin berjumpa dengan Allah dalam keadaan tidak menzalimi siapapun.”

Berdasarkan hadits tersebut dapat dipahami bahwa Rasulullah Saw. menganjurkan umatnya untuk memanfaatkan mekanisme pasar dalam penyelesaian masalah ekonomi dan menghindari sistem penetapan harga oleh otoritas negara jika tidak diperlukan. Rasul menolak untuk menetapkan standar harga barang-barang di pasar, ini menunjukkan bahwa dalam Islam otoritas negara (pemerintahan) dilarang untuk mencampuri dan memaksa orang menjual barang pada tingkat harga yang tidak mereka ridhai. Islam menganjurkan agar harga diserahkan pada mekanisme pasar sesuai dengan kekuatan permintaan dan penawaran, pemerintah tidak boleh memihak kepada pembeli dengan mematok harga yang rendah, begitu juga sebaliknya pemerintah tidak boleh memihak kepada penjual dengan mematok harga yang tinggi.

Hadits di atas menunjukkan bahwa Islam dari zaman dahulu telah mengajarkan konsep mekanisme pasar. Teori inilah menurut pakar ekonomi Islam telah diadopsi oleh Bapak ekonomi barat, Adam Smith dengan nama teori *insible hand*. Menurut teori tersebut, pasar akan diatur oleh tangan-tangan tidak kelihatan (*invisible hand*).⁴⁰ Oleh karena harga sesuai dengan kekuatan penawaran dan permintaan di pasar, maka harga barang tidak boleh ditetapkan pemerintah, karena ketentuan harga tergantung pada hukum *supply and demand*. Namun demikian, ekonomi Islam masih memberikan peluang pada kondisi tertentu untuk melakukan

⁴⁰Adiwarman Karim, *Kajian Ekonomi Islam Kontemporer* (Jakarta: TIII, 2003), hlm. 76.

intervensi harga (*price intervention*) bila para pedagang melakukan kecurangan yang dapat merugikan konsumen, seperti; terjadinya penimbunan, kolusi⁴¹, monopoli⁴², dan spekulasi⁴³. Ada pakar yang menyatakan bahwa penetapan harga diperbolehkan pada barang yang dihasilkan oleh BUMN seperti BBM, listrik, telepon, air bersih dan sejenisnya.⁴⁴ Penetapan harga tersebut dilakukan dengan tujuan untuk menghindari ketidakadilan, mencegah terjadinya praktek monopoli atau pihak-pihak tidak bertanggungjawab yang mempermainkan harga.

2.2.2 Regulasi Harga Tiket Pesawat di Indonesia

Regulasi harga merupakan salah satu bagian dari tanggung jawab negara dalam melaksanakan kebijakannya untuk mengawasi jalannya mekanisme pasar. Pengawasan tersebut dibutuhkan untuk menjaga agar harga yang terbentuk lewat kerja alamiah mekanisme pasar tetap stabil dan mencerminkan keadilan. Atas dasar keadilan tersebut negara memiliki wewenang untuk mengontrol stabilitas pasar dengan melakukan regulasi harga. Secara umum, regulasi dapat dimaknai sebagai suatu sistem pengaturan. Secara spesifik pengertian regulasi adalah suatu sistem yang terdiri dari peraturan-peraturan yang mengatur dan menjadi landasan hukum.

⁴¹Kolusi merupakan sikap dan perbuatan tidak jujur dengan membuat kesepakatan secara diam-diam dengan melakukan penyuaipan sebagai pelicin agar segala urusannya menjadi lancar, biasanya dalam bentuk bentuk kerjasama antara pejabat pemerintah dengan oknum lain secara ilegal (melanggar hukum) untuk mendapatkan keuntungan material bagi mereka.

⁴² Monopoli adalah suatu penguasaan pasar yang dilakukan oleh seseorang atau perusahaan atau badan untuk menguasai penawaran pasar

⁴³ Spekulasi adalah tindakan yang bersifat untung-untungan, dengan tujuan mendapatkan untung besar

⁴⁴ Ilfi Nur Diana, *Hadis-hadis Ekonomi*, Cet, 1 (Yogyakarta: UIN Malang Press, 2008), hlm. 53.

Berdasarkan penjelasan tentang regulasi tersebut, maka dalam karya ilmiah ini akan dibahas regulasi tentang tarif tiket pesawat yaitu kebijakan atau peraturan-peraturan yang berhubungan dengan penyelenggaraan penerbangan di Indonesia.

Harga dalam usaha biro perjalanan wisata dikenal dengan istilah tarif. Pemerintah pusat telah melakukan upaya untuk menetapkan standar tarif pelayanan jasa transportasi angkutan udara dalam rangka peningkatan kualitas pelayanan publik, karena tarif merupakan sarana untuk mengendalikan keseimbangan antara kebutuhan masyarakat atas jasa angkutan udara dengan kelangsungan hidup perusahaan penerbangan. Dalam menetapkan harga tiket pesawat udara di Indonesia, pihak maskapai memiliki trik-trik masing-masing perusahaan seperti adanya promo, adanya paket liburan beserta fasilitas hotel dan beberapa trik lainnya yang dilakukan maskapai penerbangan untuk menarik minat konsumen.

Penjelasan Umum UU No. 15 Tahun 1992 tentang Penerbangan khususnya alinea ke enam menjelaskan bahwa “penyelenggaraan penerbangan harus ditata dalam satu kesatuan sistem transportasi nasional secara terpadu dan mampu mewujudkan penyediaan jasa transportasi yang seimbang dengan tingkat kebutuhan dan tersedianya pelayanan angkutan yang selamat, aman, cepat, lancar, tertib, teratur, nyaman, dan efisien dengan biaya yang wajar serta terjangkau oleh daya beli masyarakat”. Maka untuk mewujudkan biaya yang wajar dan terjangkau tersebut pemerintah Indonesia membentuk beberapa regulasi yang mengatur tentang standar tarif tiket pesawat.

Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2009 tentang penerbangan, tarif diatur di dalam Pasal 126 sampai dengan Pasal 130 yang menjadi payung hukum dari kebijakan pemerintah dalam hal angkutan udara . Tarif angkutan udara dalam negeri terdiri atas tarif angkutan penumpang dan tarif angkutan kargo. Tarif penumpang terdiri dari tarif ekonomi dan non-ekonomi. Tarif penumpang pelayanan kelas ekonomi dihitung berdasarkan (a) tarif jarak, (b) pajak, (c) iuran wajib asuransi dan (d) biaya tuslah/tambahan, perhitungan tersebut merupakan batas atas tarif penumpang pelayanan kelas ekonomi.

Berdasarkan Pasal 128 dan Pasal 129 UU No. 1 Tahun 1999 menyatakan bahwa pemerintah yang melakukan campur tangan terhadap tarif penumpang kelas ekonomi, sedangkan kelas non-ekonomi diserahkan kepada mekanisme pasar berdasarkan kesepakatan antara pengguna jasa dan penyedia jasa angkutan, tanpa campur tangan pemerintah. Pemerintah tidak mengatur tarif non-ekonomi, tetapi hanya merekomendasikan perusahaan penerbangan menyediakan 60% kelas ekonomi yang di-atur oleh pemerintah.⁴⁵ Dapat diartikan bahwa sisa 40% kapasitas tempat duduk non-ekonomi dijual bebas berdasarkan hukum pasar (supply and demand) oleh perusahaan angkutan udara niaga berjadwal.

Peraturan turunan yang berkaitan dengan hal tarif ini di antaranya kebijakan dari Menteri Perhubungan pada tanggal 14 April 2010 melalui SK KM No. 26 Tahun 2010 tentang Tarif Pesawat Kelas Ekonomi tentang Mekanisme Penetapan dan Formulasi Perhitungan Tarif Penumpang Angkutan Udara Niaga Berjadwal Dalam

⁴⁵Keputusan Menteri Perhubungan Nomor 26 Tahun 2010, Pasal 20 (a) dan (b)

Negeri Kelas Ekonomi merupakan revisi dari KM No. 8/2002 dan KM 9/2002. Keputusan Menteri tersebut menetapkan, antara lain mengenai mekanisme penetapan tarif. Dalam peraturan tersebut dijelaskan bahwa tarif batas atas adalah harga jasa tertinggi/maksimum yang diizinkan diberlakukan oleh badan usaha angkutan udara niaga berjadwal, yang dihitung berdasarkan komponen tarif jarak, pajak pertambahan nilai, iuran wajib asuransi, dan biaya tushlah/tambahan (*surcharge*).

Besaran tarif tersebut ditetapkan setelah berkoordinasi dengan asosiasi penerbangan nasional dan asosiasi pengguna jasa penerbangan. Disebutkan juga bahwa penetapan tarif akan dievaluasi setiap satu tahun atau terdapat perubahan signifikan yang mempengaruhi kelangsungan kegiatan badan usaha angkutan udara (maskapai udara) yang meliputi perubahan harga avtur dan perubahan nilai tukar rupiah yang mempengaruhi biaya operasi pesawat dengan batasan tertentu.

Perubahan signifikan dari KM tersebut adalah pembagian maskapai menjadi tiga kategori yakni maskapai pelayanan penuh (*full service*), menengah (*medium*), dan minimal (*nofrill*). Pembagian ini berujung pada tarif maksimal yang boleh dikutip oleh masing-masing maskapai sesuai dengan kategori yang dipilih. Maskapai dengan layanan penuh boleh memberlakukan tarif hingga 100% dari tarif batas atas, maskapai medium hanya boleh menetapkan tarif tertinggi sebesar 90% dari tarif batas atas. Sementara maskapai *no-frill airline* hanya boleh mengutip tarif hingga 85% dari batas atas. Jika terjadi pelanggaran maka maskapai udara akan dikenakan sanksi

administratif berupa pengurangan frekuensi, pembekuan rute penerbangan, dan penundaan pemberian izin rute baru.⁴⁶

Besaran tarif tersebut ditetapkan dengan berpedoman kepada tarif dasar penumpang pelayanan ekonomi sebagai berikut:

Tabel 2.1. Besaran tarif dasar tiket pesawat penumpang pelayanan ekonomi

No	Kelompok Jarak (Km)	Tarif Dasar Per PnP-KM (RP)
Pesawat propeller		
1.	di bawah 150	3.200,-
2.	150 s/d 225	3.080,-
3.	226 s/d 300	2.820,-
4.	301 s/d 375	2.770,-
5.	376 s/d 450	2.650,-
6.	451 s/d 600	2.440,-
Pesawat jet		
1.	301 s/d 375	2.070,-
2.	376 s/d 450	2.000,-
3.	451 s/d 600	1.950,-
4.	601 s/d 750	1.790,-
5.	751 s/d 900	1.550,-
6.	901 s/d 1.050	1.420,-
7.	1.051s/d 1.400	1.370,-
8.	di atas 1.400	1.190,-

Keputusan Menteri Perhubungan Nomor 26 Tahun 2010, Pasal 5 ayat (2)

Berdasarkan isi pasal di atas, dapat disimpulkan bahwa tarif dasar penumpang pelayanan ekonomi ditetapkan dalam unit rupiah per penumpang per kilometer. Kelompok jarak terdekat, yaitu jarak tempuh kurang dari 150 km, memiliki tarif dasar tertinggi, yaitu Rp. 3.200,- per penumpang per kilometer. Kelompok jarak tempuh pesawat diatur sampai dengan 1.400 km ke atas dengan tarif dasar terendah, yaitu Rp. 1.190,- per penumpang per kilometer. Jadi, semakin jauh jarak tempuh pesawat maka

⁴⁶*Ibid.*, Pasal 5 ayat (2).

semakin rendah tarif dasar penumpang, begitu pula sebaliknya apabila jarak tempuh pesawat lebih dekat, maka tarif dasar pesawat akan lebih tinggi.

Besaran tarif dasar dan tarif jarak yang telah penulis jelaskan di atas ditetapkan oleh Menteri dan dievaluasi oleh Direktur Jenderal setiap 1 (satu) tahun apabila terjadi perubahan signifikan terhadap kelangsungan kegiatan badan usaha angkutan udara, yang meliputi;

- a. Perubahan terhadap harga avtur apabila telah mencapai lebih dari Rp 10.000 (sepuluh ribu rupiah) /liter dalam jangka waktu 3 (tiga) bulan berturut-turut atau;
- b. Perubahan terhadap harga nilai tkar rupiah dan harga komponen biaya lainnya yang menyebabkan perubahan total biaya operasi pesawat udara hingga paling sedikit 10% dalam jangka waktu 3 (tiga) bulan berturut-turut.⁴⁷

Apabila terjadi perubahan seperti yang tersebut di atas, maka pemerintah akan melakukan evaluasi terhadap besaran tarif atau menerapkan *surcharge/tuslah* yang ditetapkan melalui Peraturan Menteri Perhubungan.

Dalam keadaan tertentu, antara lain badan usaha angkutan niaga berjadwal menanggung biaya karena pada saat berangkat dan pulang penerbangan tanpa penumpang (hari raya), maka Menteri Perhubungan dapat menerapkan biaya tuslah/tambahan (*surcharge*).

Besaran biaya tambahan ditetapkan melalui Keputusan Menteri Perhubungan Nomor: PM 2 Tahun 2014 tentang Besaran Biaya Tambahan Tarif Penumpang Pelayananan Kelas Ekonomi Angkutan Udara Niaga Berjadwal Dalam Negeri, menetapkan beberapa peraturan sebagai berikut:

⁴⁷*Ibid.*, Pasal 7 ayat (2).

- (1) Biaya tambahan tarif penumpang pelayanan kelas ekonomi angkutan udara niaga berjadwal kelas ekonomi adalah biaya yang dikeluarkan oleh badan usaha angkutan udara diluar perhitungan penetapan tarif jarak dan dibebankan kepada penumpang.
- (2) Biaya tambahan sebagaimana dimaksud pada ayat (1), dibedakan berdasarkan atas biaya tambahan untuk angkutan udara yang menyangkut pesawat udara jenis jet dan propeller.
- (3) Besarnya biaya tambahan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) ditetapkan sama untuk semua kelompok pelayanan yang diberikan oleh badan usaha angkutan udara.
- (4) Pemberlakuan biaya tambahan sebagaimana pada ayat (1) bersifat sementara.

Perhitungan biaya tambahan sebagaimana dimaksud dalam pasal di atas didasarkan pada formula sebagai berikut:

Tabel 2.2. Perhitungan biaya tambahan yang dibebankan kepada penumpang

Tipe Pesawat	Jarak	Biaya Tambahan Yang Dibebankan Kepada Penumpang
Jet	sampai dengan 664 km	$\frac{\text{Jarak rute}}{664 \text{ km}} \times \text{Rp. 60.000,}$
	665 - 1.328 km	$\frac{\text{Jarak rute}}{664 \text{ km}} \times \text{Rp. 60.000,} - \times 0,90$
	di atas 1.328 km	$\frac{\text{Jarak rute}}{664 \text{ km}} \times \text{Rp. 60.000,} - \times 0,95$
Propeller	sampai dengan 348 km	$\frac{\text{Jarak rute}}{348 \text{ km}} \times \text{Rp. 50.000,} -$
	349 – 696 km	$\frac{\text{Jarak rute}}{348 \text{ km}} \times \text{Rp. 60.000,} - \times 0,90$
	di atas 696 km	$\frac{\text{Jarak rute}}{348 \text{ km}} \times \text{Rp. 60.000,} - \times 0,85$

Keputusan Menteri Perhubungan Nomor : PM 2 Tahun 2014 Pasal 2 ayat (1).

Kebijakan Menteri tersebut akan dievaluasi oleh Direktur Jenderal Perhubungan setiap 3 (tiga) bulan atau apabila terjadi perubahan signifikan terhadap biaya operasi pesawat udara, yaitu peningkatan atau penurunan nilai kurs rupiah

terhadap dolar, maka Peraturan Menteri ini dapat dicabut dan dinyatakan tidak berlaku.

Kebijakan Menteri Nomor 26 Tahun 2010 sebagaimana penulis sebutkan di atas, hanya menerapkan tarif batas atas, yaitu harga jasa tertinggi/ maksimum yang diizinkan diberlakukan oleh badan usaha angkutan udara niaga ber-jadwal yang dihitung berdasarkan komponen tarif jarak, sedangkan tarif batas atas dijelaskan dalam Peraturan terbaru Menteri Perhubungan PM. 126 Tahun 2015 tentang Mekanisme Formulasi Perhitungan dan Penetapan Tarif Batas Bawah dan Batas Atas Penumpang Pelayanan Kelas Ekonomi Angkutan Udara Niaga Terjadwal Dalam Negeri.

Dalam peraturan tersebut disebutkan bahwa Badan usaha angkutan udara dalam menetapkan tarif normal (tarif batas bawah) serendah-rendahnya 30% dari tarif batas atas sesuai kelompok pelayanan yang diberikan oleh masing-masing maskapai penerbangan. Sebagai contoh, untuk penerbangan dari Jakarta-Medan (Kualanamu), tarif batas atas untuk *full service* adalah Rp. 2.100.000,- maka untuk tarif batas bawah adalah Rp. 632.000,- atau 30 persen dari tarif batas atas. Apabila ada pelanggaran terhadap ketentuan-ketentuan tersebut, maka maskapai dapat diberikan sanksi berupa peringatan, pengurangan frekuensi, penundaan pemberian izin rute, denda administratif dan pembekuan rute penerbangan.

2.2.3 Faktor Penyebab Tinggi-rendahnya Tarif Tiket Pesawat Udara

Kenaikan dan penurunan harga mungkin saja dapat disebabkan oleh tekanan pasar (*market pressure*) yang terjadi karena perubahan pada faktor-faktor tertentu yang dapat mempengaruhi harga barang tersebut yang berlaku secara alami atau bahkan terjadi karena adanya intervensi dari pemerintah. Tinggi rendahnya tarif tiket pesawat udara sangat dipengaruhi oleh biaya operasional penerbangan. Adapun komponen biaya operasional penerbangan minimal terdiri dari:

1. Biaya Operasi Langsung, terdiri dari;
 - a. Biaya Operasi Langsung Tetap, meliputi;
 - 1) Biaya Penyusutan/ sewa pesawat udara
 - 2) Biaya asuransi
 - 3) Biaya gaji tetap crew
 - 4) Biaya gaji teknisi
 - b. Biaya Operasi Langsung Variabel
 - 1) Biaya pelumas
 - 2) Biaya bahan bakar minyak
 - 3) Biaya tunjangan crew
 - 4) Biaya overhaul/ pemeliharaan
 - 5) Biaya jasa kebandarudaraan
 - 6) Biaya jasa pelayanan navigasi penerbangan
 - 7) Biaya jasa ground handling penerbangan
 - 8) Biaya catering penerbangan
2. Biaya Operasi Tidak langsung, meliputi:
 - a. Biaya organisasi
 - b. Biaya penyusutan aktiva tetap non pesawat
 - c. Biaya amortisasi non aktiva tetap
 - d. Biaya gaji tetap SDM tidak langsung
 - e. Biaya pemasaran/ penjualan
 - f. Biaya komisi agen.

Tinggi-rendahnya harga tiket pesawat tergantung pada komponen-komponen yang telah penulis sebutkan di atas. Jika biaya operasi suatu maskapai penerbangan tinggi, maka tarif tiket yang ditawarkan kepada penumpang juga tinggi, demikian

juga sebaliknya. Hubungan antara komponen-komponen di atas berbanding lurus dengan harga tiket pesawat masing-masing maskapai penerbangan.

Selain biaya operasional, ada beberapa faktor lain yang dapat mempengaruhi tinggi-rendahnya tarif tiket pesawat, diantaranya: (1) Jarak, tarif pesawat dihitung dari besaran '*average fare per mile*' yang berbanding lurus terhadap jarak. Jadi semakin jauh jarak tujuan *airline*, maka semakin mahal harga tiket yang ditetapkan oleh maskapai penerbangan. (2) *Demand/Permintaan*, berdasarkan hukum permintaan yang menyebutkan bahwa semakin tinggi permintaan (*demand*) terhadap suatu barang/jasa, maka semakin tinggi harga yang ditawarkan. Hal ini berlaku juga dalam maskapai penerbangan dimana pada saat *peak season* (misalnya musim liburan) harga tiket bisa melambung tinggi. (3) *Load Factor*, adalah jumlah persediaan seat dalam suatu penerbangan, faktor ini sangat mempengaruhi tarif tiket pesawat. semakin sedikit jumlah seat yang tersedia dalam suatu penerbangan, semakin besar biaya yang dibebankan kepada penumpang. Demikian juga sebaliknya, apabila semakin banyak jumlah seat yang tersedia dalam suatu penerbangan, maka semakin sedikit biaya yang dibebankan kepada penumpang.

BAB TIGA

TINJAUAN AKAD *Ji'âlah* TERHADAP FLUKTUASI HARGA TIKET PESAWAT DAN PENGARUHNYA TERHADAP PENDAPATAN AGEN TRAVEL DI KOTA BANDA ACEH

3.1 Implementasi Perjanjian Penjualan Tiket Pesawat dan Pemberian *Fee* antara Maskapai Penerbangan dengan Agen Travel di Kota Banda Aceh

Penulis mewawancarai 3 narasumber bagian tiketing tentang bagaimana menjadi agen resmi travel dan bagaimana cara membangun perjanjian antara pihak travel dan maskapai penerbangan dalam pemasaran tiket pesawat beserta imbalan yang didapatkan agen dari perusahaan maskapai. Adapun yang penulis dapatkan mengenai perjanjian antara maskapai penerbangan dengan agen travel merupakan perjanjian tertulis, isi perjanjian kerjasama dibuat dalam bentuk kontrak baku dan ditandatangani kedua belah pihak di atas materai. Kontrak baku ini dibuat dalam bentuk akta otentik bertujuan agar suatu saat nanti apabila terdapat perbedaan pendapat atau wanprestasi dalam operasional kerjasama maka para pihak bisa merujuk kembali pada perjanjian yang telah disepakati sebelumnya. Proses perjanjian tersebut dimulai dengan pengajuan permohonan oleh travel untuk menjadi agen daripada masing-masing maskapai penerbangan, hal itu dilakukan dengan mengajukan beberapa persyaratan/ dokumen penting sebagai berikut:

- a. Akte pendirian perusahaan
- b. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
- c. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)
- d. Surat Izin Tempat Usaha (SITU)
- e. Tanda Daftar Perusahaan (TDP)

- f. Surat keputusan dari kepala dinas pariwisata
- g. Modal
- h. Akta Domisili, dan
- i. dokumen-dokumen lainnya bila diperlukan.¹

Selanjutnya, prosedur formal untuk menjadi agen travel harus terlebih dahulu tergabung dalam konsersium, yaitu suatu penghimpunan maskapai penerbangan yang terdiri ASITA (*Asosiasi of the Indonesia Tour & Agen travelcies*) dan ASPI (Asosiasi Perusahaan Survei dan Pemetaan Indonesia). Perusahaan travel boleh memilih untuk mendaftarkan perusahaannya pada salah satu dari dua perhimpunan tersebut. Selanjutnya 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 atau ASPI dan tidak memiliki sertifikat anggota, maka mereka tidak bisa melakukan *booking* dan *issued* tiket di maskapai penerbangan. Keanggotaan ini bertujuan agar pihak travel mendapat perlindungan dari ASITA, apabila suatu saat pihak travel mempunyai masalah dengan perusahaan penerbangan. Selanjutnya perusahaan travel dapat mengajukan permohonan langsung ke maskapai penerbangan yang diinginkan untuk meminta kerjasama atau menjadi agen dari pada maskapai tersebut dengan mengisi form pendaftaran yang telah disediakan oleh masing-masing maskapai penerbangan.²

¹Wawancara dengan Hebi Habibi Directur PT. Aznil Mandiri, pada tanggal 1 Maret 2016, di Banda Aceh.

² Wawancara dengan Imran Muhammad Directur PT. Samara tour & travel, pada tanggal 3 Maret 2016, di Banda Aceh.

Setelah semua proses permohonan kerjasama dilengkapi oleh pihak agen travel selanjutnya pihak maskapai penerbangan akan memproses dan mempelajari feasibilitas perusahaan travel tersebut untuk memasarkan tiket pesawatnya, proses ini dilakukan untuk menjaga citra perusahaan sebagai bagian dari *good corporate governance*. Maskapai penerbangan terlebih dahulu mengevaluasi tentang bagaimana kinerja agen travel di dalam memasarkan tiket pesawat yang telah ditargetkan oleh pihak maskapai dalam waktu 3 bulan berturut-turut, apabila perusahaan travel mampu mencapai target yang telah ditentukan, maka permohonan keagenannya dikabulkan oleh pihak maskapai. Salah satu ketentuan yang ditetapkan untuk menjadi agen resmi adalah dengan mendeposit dana ke tiap-tiap maskapai penerbangan, sehingga mendapat hak dalam jual-beli tiket dari semua maskapai yang ada.³

Adapun ketentuan yang diberlakukan oleh maskapai pada bulan pertama bagi perusahaan travel harus mendepositkan dana sebanyak Rp. 50.000.000,- dan harus dihabiskan dalam bulan tersebut, kemudian untuk bulan berikutnya perusahaan travel dibolehkan untuk mendeposito dana minimal Rp. 10.000.000,- atau berdasarkan tingkat penjualan tiket, dana yang disetor tersebut tidak dibatasi dalam per hari atau perbulan. Apabila perusahaan mampu mencapai target maka maskapai mengakui keagenan perusahaan travel tersebut. Namun apabila perusahaan travel tidak mampu mencapai target yang telah ditentukan, permohonannya untuk menjadi agen travel

³ Wawancara dengan Ulul Azmi, Directur PT.GlobalSindoWisataWisata tour & travel, pada tanggal 28 Februari 2016, di Banda Aceh.

tidak dapat dikabulkan, namun travel dibolehkan untuk menjual produk perusahaan maskapai hanya dengan cara menjadi sub-agen dari agen travel lain yang sudah berhasil menjadi agen resmi maskapai penerbangan.⁴

Penulis mendapatkan data yang berbeda dari salah satu narasumber tentang dana deposit pertama yang harus disetor oleh pihak travel kepada pihak maskapai, dan data ini berbanding terbalik dengan data yang pertama yang telah penulis uraikan di atas. Narasumber tersebut menjelaskan bahwa dana pertama yang harus disetorkan adalah Rp. 100.000.000,-, dan dana tersebut harus dihabiskan oleh agen travel dalam waktu sebulan, kemudian untuk bulan berikutnya agen travel tidak dibatasi berapa dana yang wajib disetorkan, hanya saja berpedoman pada lembar tiket yang diinginkan agen travel, apabila tiket yang diminta meningkat maka dana yang disetorkan juga akan lebih banyak.⁵

Dari dua informasi tersebut dapat diketahui bahwa masing-masing maskapai penerbangan menetapkan standar nilai deposit berbeda-beda. Selanjutnya keuntungan dari penjualan tiket tersebut agen travel memperoleh *fee* (komisi) yang berbeda-beda antar maskapai, berikut persen yang didapatkan oleh agen travel dari hasil penjualan tiket tiap maskapai;

⁴Wawancara dengan Imran Muhammad, Direktur PT. Samara tour dan travel, pada tanggal 03 Maret, di Banda Aceh.

⁵ Wawancara dengan Ulul Azmi, Direktur PT.GlobalSindoWisataWisata tour & travel, pada tanggal 28 Februari 2016, di Banda Aceh.

Tabel 3.1 Jumlah Imbalan/*Fee* yang Diberikan Maskapai Penerbangan Kepada Agen Travel

No.	Nama maskapai penerbangan	Persentase <i>fee</i> kepada agen
1	Garuda	7%
2	<i>Lion Air</i>	5%
3	<i>Citilink</i>	5%
4	<i>Sriwijaya</i>	5%
5	<i>Batik Air</i>	5%
6	<i>Fire Fly</i>	5%
7	<i>Air Asia</i>	2,5%

Sumber: Data dokumentasi Perusahaan Penerbangan Tahun 2016

Dari tabel di atas dapat penulis paparkan bahwa *fee* yang diberikan oleh maskapai penerbangan kepada agen travel yang mampu menjual tiket pesawat sangat bervariasi semua didasarkan pada kebijakan yang dibuat oleh perusahaan penerbangan. Adapun rate persentase komisi yang diberikan kepada agen travel berkisar antara 2,5 % sampai 7% dikalikan dengan harga dasar per tiket yang dijual oleh pihak travel.⁶ Berikut ini penulis juga narasikan contoh perhitungan tarif dasar tiket pesawat milik maskapai penerbangan milik perusahaan penerbangan nasional yaitu Lion Air. Untuk harga tiket yang dibandrol sebesar Rp 2.000.000 komisi yang berhak diterima pihak perusahaan travel sebesar 5 %, maka jika tiket terjual agen travel akan mendapatkan komisi sebesar Rp.100.000,-. Jadi agen travel hanya

⁶Wawancara dengan Ulul Azmi, Directur PT.GlobalSindoWisata tour & travel, pada tanggal 28 Februari 2016, di Banda Aceh.

membayar harga tiket kepada maskapai Lion Air sejumlah Rp. 1.900.000,- yang biasanya dilakukan secara *auto debet* dari dana deposit yang disetor oleh pihak travel kepada perusahaan penerbangan.

Selain *fee* yang penulis sebutkan di atas, agen travel juga dijanjikan akan pemberian bonus tambahan apabila mampu mencapai target perusahaan, yaitu mampu mencapai target penjualan Rp. 100.000.000,- per bulan per maskapai.⁷ Hal ini juga tidak terlepas dari hubungan dan komunikasi yang baik antara agen travel dengan konsumen, baik dari kalangan rumah tangga, pemerintah, maupun perusahaan-perusahaan, dengan tujuan tercapainya target perusahaan penerbangan.

3.2 Mekanisme Kerja Agen Travel dan Fluktuasi Harga Tiket Pesawat di Kota Banda Aceh

Untuk pencapaian hasil yang optimal setiap tiket penerbangan yang dijual oleh maskapai penerbangan kepada *costumer*-nya, perusahaan penerbangan membutuhkan jaringan marketing yang banyak dan handal sehingga mudah diakses oleh masyarakat. Selama ini seiring berkembangnya moda transportasi udara dan juga semakin banyaknya *costumer* yang menggunakan penerbangan untuk travelingnya, perusahaan penerbangan membutuhkan pemasaran yang luas yang siap melayani konsumennya. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut pihak perusahaan penerbangan bekerjasama dengan banyak sekali perusahaan travel yang siap bekerjasama dengan pihak perusahaan penerbangan, yang tentu saja memiliki syarat, ketentuan dan

⁷ *Ibid.*

komitmen tertentu. Hal ini tentu saja sangat kondisional pada kebijakan perusahaan penerbangan itu sendiri.

Mengenai mekanisme kerja agen travel dan fluktuasi harga tiket pesawat di kota Banda Aceh ada beberapa poin yang akan penulis jabarkan dibawah ini;

3.2.1 Hubungan antara maskapai penerbangan dengan agen travel

Hubungan kerja yang terjalin antara maskapai penerbangan dengan pihak agen travel merupakan ikatan kerja sama bisnis yang saling menguntungkan. Pihak perusahaan penerbangan sangat memerlukan agen travel untuk mempermudah konsumen memperoleh tiket pesawat yang mereka butuhkan. Sedangkan bagi agen travel hubungan kerja ini jelas memperoleh profit meskipun banyak sekali persyaratan dan kualifikasi yang harus dipenuhi oleh agen travel yang merupakan ketentuan yang ditetapkan oleh perusahaan penerbangan sebagai standar operasional dalam hubungan kerja. Ketentuan tersebut harus dipenuhi oleh perusahaan jasa travel penerbangan agar dipercaya sebagai perwakilan perusahaan penerbangan dalam penjualan tiket.

Hubungan kerja antara perusahaan penerbangan dengan perusahaan agen travel memiliki hak dan kewajiban, di antara kewajiban yang mesti dilakukan oleh pihak agen travel yaitu kemestian adanya deposit uang sebagaimana telah dijelaskan di atas. Hal ini penting agar perusahaan agen travel memiliki itikad baik dalam melakukan kerja sama sekaligus jadi pegangan bagi maskapai penerbangan bahwa perusahaan agen travel punya

komitmen untuk menjalankan usaha dengan baik sebagai komitmen *good corporate governance*. Selanjutnya hak yang didapatkan oleh agen travel adalah hak imbalan atas jasa pemasaran yang telah mereka lakukan yaitu persen *fee* dari setiap tiket yang terjual.

Meskipun pihak maskapai penerbangan dan perusahaan agen travel memiliki ikatan kerja sama, namun mereka tidak memiliki keterikatan subordinatif, karena usaha bisnis yang dijalankan kedua belah pihak merupakan ikatan kerja yang lepas tidak memiliki *pressure* seperti atasan dan bawahan karena ikatan kerja sama bisnis ini merupakan akad *ji'âlah*, sebagai perjanjian yang memiliki konsekuensi atas pekerjaan yang dilakukan oleh oleh pihak kedua yaitu maskapai penerbangan dan agen travel. Pihak agen travel sebagai '*amil* memiliki komitmen untuk melakukan pemasaran tiket berdasarkan ketentuan pihak *ja'il* yaitu perusahaan penerbangan. Pihak '*amil* berhak menerima komisi dari objek jialah yang dilakukannya dari mekanisme penjualan tiket, sedangkan harga tiket tidak bisa diotak atik atau ditetapkan oleh pihak '*amil* karena hal tersebut merupakan kompetensi pihak pertama dalam kapasitasnya sebagai *ja'il*.

Pihak agen travel sebagai '*amil* memang tidak terlepas dari beberapa persyaratan sebagai konsekuensi dari perjanjian kerja sama bisnis ini yaitu adanya keharusan menyetor deposit kepada maskapai penerbangan, namun deposit tersebut sebagai pegangan pihak masakapai penerbangan bahwa pihak agen tidak akan ingkar janji terhadap kepercayaan yang telah diberikan oleh

maskapai penerbangan terutama sejumlah tiket yang telah dipercayakan untuk dijual oleh pihak agen. Deposit ini menjadi jaminan bahwa pihak agen akan menjual tiket tersebut dengan sebaik-baiknya sehingga akan menguntungkan kedua belah pihak.

3.2.2 Penetapan harga tiket pesawat dan mekanisme pemasaran

Dalam pemasaran tiket pesawat terbang, pada dasarnya penetapan harga merupakan kewenangan dari pihak maskapai penerbangan dan agen travel sebagai pihak yang bertugas memasarkan harga yang ditetapkan tersebut. Namun untuk mencari keuntungan yang lebih tinggi agen travel dibolehkan menjual tiket pesawat lebih mahal dari harga yang ditetapkan maskapai penerbangan dengan berbagai ketentuan-ketentuan tertentu, diantaranya tidak boleh melebihi 2 persen dari harga tiket yang ditetapkan perusahaan penerbangan dan juga tidak melebihi tariff batas atas yang telah ditetapkan oleh peraturan pemerintah.

Agen travel juga boleh menjual tiket pesawat dengan harga yang lebih murah dari harga yang ditetapkan perusahaan penerbangan untuk menarik konsumen menjadi pelanggan setia perusahaan travel tersebut. Namun hal tersebut tidak mudah dilakukan oleh perusahaan travel, karena teknologi yang tersedia dimana para konsumen bisa langsung mengupdate harga melalui web resmi perusahaan, apabila agen travel menjual dengan harga yang lebih tinggi dari harga di web resmi perusahaan penerbangan maka kemungkinan besar

agen travel akan kehilangan konsumennya. Untuk menentukan harga/tarif tiket pesawat, maskapai menyediakan 3 macam kelas dalam penerbangannya, yaitu: kelas promo, ekonomi, dan kelas bisnis. Dengan deskripsi berikut ini:

1. Kelas Promo, adapun tarif tiket promo dibagi menjadi enam kelas yaitu kelas U, kelas O, kelas R, kelas X, kelas V dan kelas T.
2. Kelas Ekonomi, adapun tarif ekonomi dibagi menjadi 12 kelas harga tiket, yaitu kelas Q-N-M-L-K-H-B-S-W-G-A-Y.
3. Kelas Bisnis, terdapat lima kelas yaitu kelas Z-I-D-J-C. Setiap kelas tiket mempunyai harga yang berbeda-beda yang termurah di tarif promo dan termahal di tarif bisnis.⁸ Namun jumlah *sub-class* dan penamaan *sub-class* ini berbeda antar maskapai penerbangan.

Dalam menghadapi persaingan harga untuk mendapatkan konsumen, pihak maskapai penerbangan memiliki strategi masing-masing dalam menentukan harga tiket pesawat, penawaran *sub-class* dari yang paling murah sampai yang paling mahal dipengaruhi oleh berbagai faktor, biasanya dominan dipengaruhi oleh faktor musim penumpang, hari dan jam keberangkatan. Harga tiket biasanya melonjak tinggi pada musim liburan, baik liburan semester maupun liburan akhir tahun yang biasanya digunakan oleh keluarga untuk berlibur. Hari tertentu keberangkatan dan juga jam penerbangannya mempengaruhi harga tiket, biasanya harga tiket yang dijual

⁸Data dokumentasi pada PT.GlobalSindoWisata tour & travel, pada tanggal 2 Maret 2016, di Banda Aceh.

di hari minggu dan hari senin selalu lebih tinggi dengan hari kerja biasa yaitu selasa, rabu dan kamis. Sedangkan penjualan tiket pada hari jumat untuk penerbangan hari sabtu biasanya juga lebih tinggi dari harga standar.⁹

Pada masa sepi penumpang, *airline* akan menjual *sub-class* paling bawah terlebih dulu dengan kuota kursi tertentu. Sedangkan jika masuk masa ramai penumpang *airline* akan membuka *sub-class* atas.¹⁰ Pihak maskapai penerbangan akan menawarkan harga lebih murah pada hari dan jam-jam yang kurang populer secara umum, dengan tujuan untuk menarik minat beli konsumen, karena masih banyak kursi kosong yang tersisa dalam rute penerbangan tertentu. Misalnya jam populer untuk rute Banda Aceh-Jakarta atau sebaliknya adalah pagi dan malam, penerbangan siang hari biasanya tidak terlalu ramai. Maka jam pagi dan malam akan diberlakukan harga lebih tinggi, begitu juga sebaliknya, penerbangan siang hari diberlakukan dengan harga termurah. Harga tiket pesawat juga menjadi mahal ketika hari-hari libur (sabtu dan minggu) atau pada libur sekolah, lebaran dan tahun baru.

Semua kelas dalam tiket pesawat memiliki ketentuan jumlah kursi yang diperebutkan oleh agen-agen travel di seluruh Indonesia. jika hari ini mendapat harga tiket pesawat kelas V dan esok harinya mendapat harga kelas T yang lebih tinggi, berarti tiket kelas V sudah terjual habis karena telah dibooking oleh agen lain. Demikian juga sebaliknya, bisa saja mendapat tiket

⁹ Hasil wawancara dengan Hebi Habibi Directur PT. Aznil Mandiri, pada tanggal 1 Maret 2016, di Banda Aceh.

¹⁰*Ibid.*

yang lebih murah, disebabkan ada agen lain yang tidak meng-*issued ticket* yang telah dibooking sampai habis waktu yang ditentukan oleh pihak maskapai dan ini akan berpengaruh terhadap pendapatan agen.¹¹

3.3 Pengaruh Fluktuasi Harga Tiket Pesawat Terhadap Pendapatan Agen Travel di Kota Banda Aceh

Seiring semakin banyaknya perusahaan penerbangan yang melayani berbagai rute penerbangan domestik dan internasional, maka semakin tinggi tingkat kompetisi dan persaingan harga tiket yang ditawarkan kepada pihak konsumen. Berbagai kelebihan dan keunggulan yang dimiliki oleh maskapai penerbangan dipublikasi untuk menarik minat konsumen bahkan menjadi *costumer* setianya. Meskipun saat ini pemerintah telah menetapkan tarif bawah dan tarif atas tiket pesawat namun pihak perusahaan penerbangan tetap memiliki cara jitu untuk meningkatkan jumlah penjualan tiket dengan asumsi dasar bahwa tiket pesawat tidak terlalu mahal, salah satunya dengan cara pemberian diskon, promo potongan harga untuk momen tertentu dan lain-lain yang selalu isu utamanya bahwa tiket yang ditawarkan sanggup dijangkau konsumen.

Pihak perusahaan penerbangan juga menghadapi berbagai dinamika dalam penetapan harga tiket, di antaranya fluktuasi dolar terhadap rupiah sehingga sering sekali mata uang Indonesia terdepresiasi, dan juga pengaruh minyak dunia yang

¹¹ Wawancara dengan Imran Muhammad, Directur PT. Samara tour dan travel, pada tanggal 6 Maret 2016, di Banda Aceh.

sangat signifikan berdampak terhadap pada penggunaan avtur sebagai bahan bakar minyak pesawat. Hal-hal seperti inilah menyebabkan harga tiket pesawat fluktuatif dan sering sekali menimbulkan persaingan harga tiket di antara maskapai penerbangan.

Dengan dinamika seperti ini, fluktuasi harga tiket pesawat terbang hampir tidak bisa dihindari dan selalu menjadi isu yang sering diperbincangkan serta menjadi diskursus di berbagai kalangan dan terutama di kalangan yang berhubungan dengan pemasaran jasa penerbangan. Setiap pihak ingin standarisasi dan stabilisasi terhadap produk yang dipasarkan kepada masyarakat, hal ini sebagai strategi untuk mudahnya mendapatkan konsumen, karena setiap konsumen sudah punya estimasi dan proyeksi penggunaan *budget* dari pendapatannya.

Berdasarkan penelusuran data yang telah penulis lakukan dan telaahan berbagai informasi yang penulis miliki, dalam hal ini ada beberapa hal yang penulis dapatkan dari narasumber tentang flutuasi harga tiket pesawat.

Pertama, harga tiket pesawat bisa berubah setiap waktu, misalnya, hari senin tanggal 22 Februari 2016 tarif tiket pesawat dengan rute Banda Aceh-Jakarta untuk keberangkatan hari kamis tanggal 25 Februari dengan pesawat Lion Air pada jam 10.00 WIB adalah Rp. 1.000.000,-. sedangkan 10 menit kemudian tarif tersebut bisa berubah menjadi Rp. 1.500.000,-. Padahal tarif tersebut dijadwalkan untuk keberangkatan dengan rute dan tanggal yang sama serta dengan pesawat yang sama dengan dua harga yang di atas. Ternyata perubahan tarif tersebut disebabkan oleh dua

faktor, yaitu kebijakan dari masing-masing maskapai penerbangan tentang periode harga dan sistem marketing perusahaan travel dalam pemberian kelas ke konstumer.¹²

Kedua, Pendapatan agen travel di ukur berdasarkan tingkat penjualan berbagai produk maskapai yang ditawarkan, namun pendapatan utama yang dapat diukur oleh agen travel adalah pendapatan dari penjualan tiket pesawat, karena keuntungannya bersifat pasti, yaitu dalam bentuk persentase antara 2,5% sampai dengan 7% dikalikan dengan nilai dasar tarif tiket. Tarif tiket pesawat sangatlah berfluktuasi dan hal itu terjadi dengan sangat cepat, dalam hitungan menit bahkan hitungan detik harga tiket pesawat dapat berubah.¹³

Dalam sistem ekonomi, harga sangat berpengaruh terhadap keputusan konsumen dalam jual-beli, apabila harga tinggi maka barang yang diminta akan menurun, begitu sebaliknya apabila harga menurun maka jumlah barang yang diminta akan meningkat. Begitu halnya dengan permintaan akan jasa penerbangan, apabila tarif tiket murah maka akan meningkatkan daya beli konsumen dan apabila tarif mahal akan menyebabkan menurunnya permintaan. Namun, fluktuasi harga tidak selamanya menjadi masalah negatif terhadap pendapatan agen travel, karena apabila harga tiket rendah, dan permintaan tiket konsumen meningkat, maka agen travel akan banyak mendapatkan *fee*. begitupun sebaliknya apabila harga tinggi, agen travel belum pasti mendapatkan penghasilan tinggi, disebabkan kurangnya permintaan tiket,

¹² Wawancara dengan Hebi Habibi Directur PT. Aznil Mandiri, pada tanggal 1 Maret 2016, di Banda Aceh.

¹³ Ibid.,

seperti bunyi hukum permintaan apabila harga tinggi maka permintaan akan menurun.¹⁴

Dari uraian di atas penulis dapat menyimpulkan bahwa harga tiket pesawat tidak pernah stabil atau dikenal fluktuatif, yaitu harga tiket pesawat ditentukan berperiode dan disesuaikan oleh pihak maskapai dan agen travel. Fluktuasi harga tiket pesawat tidak selamanya berpengaruh negatif terhadap pendapatan agen travel, karena dengan pengadaan kelas promo bisa meningkat minat publik dan ini berpengaruh positif terhadap pendapatan agen travel jika tiket terjual banyak.

3.4 Analisis Akad *Ji'âlah* pada Perjanjian Pemasaran Harga Tiket Pesawat dan Sistem Pemberian *Fee* Terhadap Agen Travel Di Kota Banda Aceh

Akad perjanjian penjualan tiket antara maskapai penerbangan dengan mitra kerjanya yaitu agen travel termasuk dalam akad *ji'âlah*, karena merupakan suatu akad yang memberikan barang/pekerjaan yang diketahui dengan adanya imbalan pengganti berupa *fee* (komisi). Rukun-rukun *ji'âlah* yang telah dipenuhi oleh para pihak dapat dianalisis berdasarkan urutan rukun yang ditetapkan fuqaha, yaitu *'aqidaini* merupakan para pihak yang melaksanakan perjanjian kerja, pihak pertama adalah yang memberikan pekerjaan (*ja'il*) yaitu perusahaan penerbangan dan pihak kedua yang menerima pekerjaan atau memberikan jasa (*'amil*) yaitu agen travel yang telah menyetujui secara suka rela kesepakatan yang dimuat dalam kontrak perjanjian

¹⁴Wawancara dengan Debi Habibi, Directur PT. Aznil Mandiri tour & travel, Ulul Azmi, directur PT. Global SindoWisata tour & travel, serta Imran Muhammad, Directur PT. Samara tour & travel.

sebagai pihak yang berkewajiban melakukan jasa pemasaran kemudian *'amil* wajib menerima imbalan atas prestasi yang telah dilakukannya sebagaimana telah diperjanjikan dalam kontrak kerja antara maskapai penerbangan dengan pihak agen travel.

Adapun rukun berikutnya dalam konsep *ji'alah* adalah adanya *sighat*, para ulama mensyaratkan harus adanya kalimat atau lafazh yang menunjukkan izin pekerjaan dan menyebutkan imbalan yang jelas dan diinginkan secara umum serta adanya komitmen untuk memenuhi tugas oleh masing-masing pihak. Dalam hal ini pihak *ja'il* dan *'amil* telah sama-sama membuat kontrak kerja dan diktum-diktum perjanjian yang telah dibuat dan disepakati para pihak secara suka rela. Dalam pemasaran tiket pesawat, maskapai penerbangan sebagai *ja'il* terlebih dahulu melafazkan perjanjian barangsiapa yang ingin bekerjasama dalam jasa pemasaran tiket pesawat maka akan diberikan imbalan setelah pekerjaan tersebut selesai dilaksanakan. Bagi agen travel imbalan akan diberikan setelah berhasil menjual tiket pesawat atau berbagai produk wisata lainnya.

Imbalan yang diberikan kepada agen travel telah disebutkan diawal perjanjian, yaitu berupa *fee* (komisi) dalam bentuk uang persen berkisar antara 2,5% sampai dengan 7% dikalikan dengan harga dasar tiket pesawat. Hal ini sesuai dengan keadaan *ji'alah*, yaitu imbalan/ komisi yang akan diberikan disyaratkan harus ditentukan, uang atau barang, sebelum seseorang mengerjakan pekerjaan tertentu. Begitu juga dengan pemberian bonus, maskapai telah menentukan dari awal berapa bonus yang akan diberikan kepada agen travel apabila mereka mampu mencapai

target perusahaan penerbangan. Dalam perusahaan maskapai imbalan diberikan karena agen telah membantu maskapai penerbangan memperluas jaringan pemasarannya, dimana kinerja agen travel dapat menghasilkan pendapatan lebih besar untuk maskapai penerbangan dibandingkan apabila hanya maskapai saja yang memasarkan tiket pesawat kepada konsumen.

Rukun *ji'âlah* yang lainnya adalah '*amal*, yaitu pekerjaan yang digunakan sebagai objek *ji'âlah* yang sudah diketahui jenis pekerjaannya saat terjadinya akad. Disyaratkan pekerjaan tersebut mengandung manfaat yang benar-benar dapat dirasakan oleh *ja'il* dan adanya kesulitan tertentu dalam objek pekerjaan, dalam praktek kerjasama antara maskapai penerbangan dengan agen travel, jenis pekerjaan telah dijelaskan di awal akad oleh pihak maskapai penerbangan, yaitu pihak agen travel bertugas memasarkan tiket pesawat dengan melakukan berbagai promosi lewat media sosial, dan harga tiket pesawat tidak ditetapkan sendiri secara semena-mena oleh agen travel tetapi ditetapkan langsung oleh maskapai penerbangan (pemilik barang) dan agen travel hanyalah sebagai mitra yang bertugas menjalankan jasa pemasaran yaitu menjual tiket pesawat.

Dalam melaksanakan kegiatan penjualan, agen travel melakukan melakukan pengiklanan dari beberapa media, yaitu sosial (*facebook, instagram, twitter* dan lainnya), melalui surat kabar/ radio, dan berbagai sarana promosi lainnya mulai dari lingkungan, teman dan sanak saudara terdekat.¹⁵Dari kinerja tersebut, maskapai

¹⁵ Wawancara dengan Hebi Habibi Direktur PT. Aznil Mandiri, pada tanggal 1 Maret 2016, di Banda Aceh.

penerbangan mendapat manfaat berupa pendapatan tambahan dengan peningkatan penjualan apabila agen travel berhasil menjual produk mereka, karena semakin banyak tiket yang terjual semakin banyak pula pendapatan perusahaan maskapai penerbangan.

Dalam perjanjian kerjasama antara maskapai penerbangan dengan agen travel, *fee* yang diterima dari pihak maskapai penerbangan jumlahnya berbeda-beda antar maskapai penerbangan, karena persentase dari harga dasar tiket ditetapkan berdasarkan kebijakan sepihak dari *ja'il* yaitu perusahaan penerbangan saja. Jika mampu menjual tiket dalam jumlah banyak maka banyak pula *fee* yang didapatkan oleh pihak *'amil* yaitu agen travel. Selain *fee* sebagai komisi tetap yang diperoleh oleh pihak agen, maskapai penerbangan juga menyediakan bonus. Bonus ini khusus diberikan kepada agen travel yang mampu menjual tiket melebihi target yang telah ditetapkan oleh perusahaan penerbangan. Misal, perusahaan penerbangan menetapkan bagi siapa saja agen travel yang bisa menjual tiket umrah lebih dari 300 lembar dalam bulan ini, maka akan mendapatkan tiket umrah gratis.

Dalam operasional penjualan tiket pesawat, nilai komisi per tiket yang didapatkan agen travel dari masing-masing maskapai penerbangan akan berubah disebabkan berubahnya harga, dimana harga tiket pesawat yang begitu berfluktuatif dan ini merupakan kebijakan dari maskapai penerbangan. misalnya harga tiket Rp. 1.000.000,- komisi per tiket adalah 5% maka yang didapatkan oleh agen travel adalah Rp.50.000,- berbeda halnya ketika harga tiket murah menjadi Rp. 500.000,- dengan persen yang sama agen travel hanya mendapatkan Rp. 25.000,-. Jika dikaitkan dengan

ji'âlah ulama Syafi'iyah dan Hanabilah berpendapat bahwa boleh bagi *ja'il* menambah atau mengurangi imbalan tetapi disyaratkan sebelum selesainya pekerjaan.¹⁶

Di antara persyaratan *ji'âlah* Imam Malik, Abu Hanifah, dan Syafi'i pada garis besarnya sependapat bahwa harus diketahui harga dan manfaatnya.¹⁷ Seperti yang telah penulis jelaskan di atas dalam perjanjian pemberian *fee* antara maskapai penerbangan dengan agen travel, harga dan manfaat telah diketahui pada saat akad terjadi, dengan mengetahui secara pasti imbalan yang akan diperoleh oleh agen travel apabila berhasil memasarkan tiket pesawat, dapat diartikan bahwa syarat ini sesuai dengan perjanjian kerjasama antara maskapai penerbangan dengan agen travel.

Kerjasama dalam konsep *ji'âlah* bertujuan untuk memberikan keringanan kepada umat dalam pergaulan hidup, karena tidak semua pekerjaan bisa dilakukannya sendiri, sehingga dengan adanya *ji'âlah* kedua belah pihak mendapat keuntungan. Dimana pihak maskapai memperoleh pendapatan lebih besar karena tiket pesawat akan lebih banyak terjual dikarenakan perluasan jaringan pemasaran dan agen travel juga mendapatkan keuntungan atas jasa pemasarannya. Oleh sebab itu transaksi tersebut diperbolehkan, karena hal ini akan menumbuhkan kemaslahatan diantara masyarakat.

¹⁶Wahbah Al-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, jilid 5, (terj. Abdul Hayyi al-Kattani dkk) (Jakarta: Gema Insani, 2011), hlm. 438.

¹⁷ Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid*, jilid 3, terj. Imam Ghazali Said, (Jakarta: Pustaka Amani, 2007). hlm. 211.

Dari penjelasan di atas, penulis menyimpulkan bahwa perjanjian pemarkahan harga tiket pesawat dan sistem pemberian *fee* oleh maskapai penerbangan kepada agen travel dengan menggunakan akad *ji'alah* dalam pemberian imbalannya bisa disimpulkan sudah sesuai dengan konsepsi *ji'alah* dalam hukum Islam, baik dilihat dari definisi *ji'alah*, rukun akad *ji'alah*, dan syarat akad *ji'alah*, serta tujuan adanya *ji'alah*.

BAB EMPAT

PENUTUP

Bab terakhir ini merupakan jawaban dari uraian bab-bab sebelumnya yang memuat tentang kesimpulan dan saran yang didasarkan dari rumusan masalah penelitian Berdasarkan uraian yang telah penulis jelaskan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat diambil beberapa kesimpulan dan saran antara lain sebagai berikut:

4.1 Kesimpulan

1. Perjanjian yang berlaku antara maskapai penerbangan dengan agen travel merupakan perjanjian tertulis, dimana isi perjanjiannya tertera secara tertulis dan ditandatangani di atas materai, perjanjian tersebut berdasarkan akad *ji'âlah* dimana maskapai penerbangan menjanjikan pemberian *fee* atau komisi kepada agen travel apabila berhasil mencapai prestasi yang ditargetkan perusahaan maskapai penerbangan dalam melakukan pemasaran tiket pesawat. Imbalan atau *fee* berupa persen yang jumlahnya telah ditetapkan di awal akad dan bersifat tetap yaitu sebesar 2,5% sampai 7% dari harga dasar per tiket pesawat. imbalan tersebut langsung diberikan kepada agen travel ketika agen membooking tiket, agen travel hanya membayar harga yang telah dipotong persen oleh maskapai penerbangan, jadi keuntungannya didapatkan dari selisih harga jual dengan harga beli yang harus dibayarkan ke maskapai penerbangan. Agen travel juga mendapatkan bonus dari perusahaan maskapai penerbangan apabila berhasil

mencapai target perusahaan yaitu berhasil mencapai penjualan sebanyak Rp. 100.000.000,- perbulan.

2. Fluktuasi harga tiket pesawat tidak berpengaruh langsung terhadap pendapatan agen travel, karena perubahan harga tiket pesawat bisa diprediksi melalui penetapan sub kelas pada masing-masing maskapai penerbangan. Maskapai mempunyai strategi masing-masing dalam menetapkan harga tiket pesawat, pada umumnya maskapai penerbangan menetapkan 3 sub kelas, yaitu kelas promo, kelas ekonomi dan kelas bisnis. Dalam memasarkan harga tiket pesawat kelas mana yang dipilih oleh travel juga berpacu kepada manajemen marketingnya, apabila keadaan sepi penumpang maka harga yang ditawarkan adalah pada harga terendah, dan jika masuk musim liburan harga yang ditawarkan adalah pada harga keatasnya sampai dengan harga paling tinggi karena adanya kesempatan untuk memaksimalkan pendapatan.
3. Aplikasi perjanjian penjualan harga tiket pesawat antara maskapai penerbangan dengan agen travel dalam kaitannya dengan pemberian imbalan atau *fee* kepada agen travel yang berhasil menjual tiket pesawat dan pemberian bonus apabila mencapai target maskapai sudah sepenuhnya berdasarkan ketentuan-ketentuan akad *ji'alah*. Prinsip dasar yang dapat digunakan untuk menganalogi perjanjian kerjasama tersebut yaitu adanya para pihak yaitu pihak maskapai penerbangan dan agen travel, dalam konsep fiqh muamalah dikenal sebagai '*aqidani* yaitu pihak *ja'il* dan '*amil*. *Ja'il* adalah pihak penerbangan yang membuat perjanjian kerja yang disepakati oleh pihak '*amil* dan ini merupakan *shighah al-'aqd* dibuat

secara tertulis yang memuat hak dan kewajiban masing-masing para pihak yang harus dilakukan secara timbal balik. Menjual jasa pemasaran tiket pesawat menjadi kewajiban bagi agen travel dan sebagai konsekuensinya berhak atas imbalan yang wajib diberikan oleh maskapai penerbangan, dan maskapai penerbangan dapat memaksimalkan keuntungan dengan adanya kerjasama tersebut.

4.2 Saran

1. Untuk mendorong kegiatan penjualan agar terus meningkatkan pendapatan dan mampu menguasai pasar sebaiknya perusahaan travel melakukan pemasaran secara efektif dan menawarkan tiket pesawat dengan harga yang mampu dijangkau oleh masyarakat umum agar meningkatnya minat konsumen dalam penggunaan jasa penerbangan, sehingga travel bisa memaksimalkan pendapatan.
2. Untuk masyarakat atau konsumen apabila ingin menggunakan jasa penerbangan, sebaiknya memesan tiket pesawat jauh-jauh hari sebelum hari penerbangan, agar mendapatkan harga yang murah.
3. Departemen perhubungan perlu menyusun standar perhitungan biaya tambahan bahan bakar minyak agar maskapai tidak semena-mena dalam menaikkan *fuel surcharge* karena maskapai menaikkan *fuel surcharge* dengan mengacu pada kenaikan harga BBM dunia. Namun, beberapa kali harga BBM sempat turun tetapi *fuel surcharge* tidak juga turun.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalah; Sistem Transaksi Dalam Islam*. terj. Nadirsyah Hawari, Jakarta: Amzah, 2010.
- Abdul Azis Dahlan, *Ensiklopedia Hukum Islam 3*. Cet 6. Jakarta: Ichtiar Baru van Hoeve, 2003.
- Abdul Halim Hasan Binjai, *Tafsir al-Ahkam*, Cet 1, Jakarta: Kencana, 2006.
- Abdul Rasyid Saliman, *Hukum Bisnis Perusahaan: Teori Dan Contoh Kasus*, Jakarta: Kencana, 2006.
- Abu Dawud, *Ensiklopedia Hadits 5, Cet 1*, terj. Muhammad Ghazali dkk. Jakarta: almahira, 2013.
- Adiwarman Karim, *Kajian Ekonomi Islam Kontemporer*, Jakarta: TIII. 2003.
- al-Bukhari, *Shahih Bukhari Juz II "Tarjemah Sahih Bukhari Jilid II"*, Penerjemah; Achmad Sunarto, Semarang: Asy Syifa', 1992
- Bogong Suyanto dkk, *Metode Penelitian Sosial*, Jakarta: Kencana, 2005
- Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, edisi 3, Jakarta: Balai Pustaka, 2002.
- Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka pelajar, 2008.
- Fandi Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: Penerbit Andi, 1997.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No: 83 DSN-MUI/VI-2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah. Diakses melalui <https://syafaatmuhari.files.wordpress.com/2011/12/fatwa-dsn-mui-no-83-penjualan-langsung-berjenjang-syariah-jasa-perjalanan-umrah.pdf>.
- Ghufron A Mas'adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, cet 1, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2002.
- Habib Nazir & Muhammad Hasanuddin, *Ensiklopedi Ekonomi dan Perbankan Syari'ah*, cet 1, Bandung: Kaki Langit, 2004.
- Helmi Karim, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002.

- Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002.
- Husin Al Babsyi, *Kamus Al-Kautsar Lengka*, cet 5, Bangil: Yayasan Pesantren Islam, 1991.
- Ibnu Rusyd, *Bidayatu al-Mujtahid*, terj. Abdurrahman dan A. Haris Abdullah, Semarang : Asy-Syifa, 1990.
- Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid*, jilid 3, terj. Imam Ghazali Said, Jakarta: Pustaka Amani, 2007.
- Idri, *Hadis Ekonomi; Ekonomi dalam Perspektif Hadist Nabi*, Jakarta: Kencana, 2015.
- Ifi Nur Diana, *Hadis-hadis Ekonomi*, cet, 1, Yogyakarta: UIN Malang Press, 2008.
- Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer; Hukum Perjanjian, Ekonomi, Bisnis, dan Sosial*, cet I, Bogor: Ghalia Indonesia, 2012.
- Julian Brannen, *Memadu Panduan Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*, Jakarta: 2005.
- Kansil, C.S.T, *Pokok-pokok Pengetahuan Hukum Dagang Indonesia*, cet. 5, Jakarta: Sinar Grafika, 2002.
- Kotler, Philip dan Amstrong, *Prinsip-Prinsip Manajemen*, terj. Damos Sihombing, Jakarta: Erlangga, 2001.
- Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*, cet 2, Jakarta: Kencana, 2013.
- Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*, cet 1, Jakarta: Kencana, 2012.
- Muhammad Nashiruddin Al Abani, *Ringkasan Shahih Bukhari*. Cet I, terj. M. Faisal, Thahirin Suparta, Jakarta: Pustaka Azzam, 2007.
- N. Gregory Mankiw, *Pengantar Ekonomi Mikro*, Jilid1, terj. Biro Bahasa Alkemis, Jakarta: Salemba Empat, 2008.
- Oka A.Yoeti, *Pengantar Ilmu Pariwisata*, Bandung: Penerbit Angkasa, 1998.
- Philip Kotler, *Prinsip-Prinsip Pemasaran, Jilid 1*, Jakarta: Erlangga, 1997.

- Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, Jakarta: Kencana, 2009.
- Saleh al-Fauzan, *Fiqh Sehari-hari*, terj. Abdul Hayyie al-Kattani dkk, Jakarta: Gema Insani Press, 2005.
- Sanapiah Faisal, *Format-Format Penelitian Sosial*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007.
- Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah, Jilid. II*, terj. Mahyudin Syaf, Bandung: PT Al Ma'arif, 1994.
- Setiawan Budi Utomo, *Fiqh Aktual: jawaban tuntas masalah kontemporer*, Jakarta: Gema Insani Press, 2003.
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, 1991.
- Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi: Pendekatan kepada teori ekonomi mikro dan makro*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006.
- Supriyatno, *Ekonomi Mikro Perspektif Islam*, Malang: UIN Malang Press, 2008.
- Syaikh Abu Bakar Jabir Al-Jaza'iri, *Minhajul Muslim*, cet II, terj. Musthofa 'Aini dkk, Madinah: Muktabatul 'Ulum wal Hikam, 2014.
- Wahbah Al-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, jilid 5, terj. Abdul Hayyi al-Kattani dkk, Jakarta: Gema Insani, 2011.
- Wahbah Zuhaili, *Fiqh Imam Syafi'i*, cet I, terj. Muhammad Afifi dan Abdul Hafiz, Jakarta: almahira, 2010.
- Wayne B. Krause, *Kamus Ringkas Inggris-Indonesia Tru Alfa, Tru Alfa Concise English Indonesian Dictionary* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo Kelompok Kompas- Gramedia, 2005
- W.J.S. Poerwadarminta, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 2000.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Nur Hilmi
Tempat/ Tanggal Lahir : Lameue Raya, 21 Maret 1994
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Status : Belum Kawin
Kebangsaan/ Suku : Indonesia/ Aceh
Alamat : Jl. Jabal Ghafur, Lameue Raya, Kec. Sakti,
Kab. Pidie

Orang tua/ Wali

- a. Ayah : (Alm) M. Hasan Amin
- b. Ibu : (Almh) Ainal Mardhiah

Pendidikan

- a. SD : SD N 2 Kota Bakti
- b. SMP : SMP N 1 Sakti
- c. SMA : SMA N 1 Sakti
- d. S-1 : Prodi Hukum Ekonomi Syari'ah, Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh dari Tahun 2012 sampai dengan 2016.

Demikianlah daftar riwayat hidup ini saya perbuat dengan sebenarnya, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Banda Aceh, 15 Juli 2016

Nur Hilmi

NIM. 121209355