

PRAKTIK PENGAMBILAN KEUNTUNGAN BAGI CALO PERJALANAN

WISATA DI PULAU BALI

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (SH)



Oleh

ERLINA

NIM. 1402130045

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALANGKARAYA

FAKULTAS SYARIAH

JURUSAN SYARIAH

PRODI HUKUM EKONOMI SYARIAH

TAHUN AJARAN 2021 M / 1442 H

PERSETUJUAN SKRIPSI

PERSETUJUAN SKRIPSI

JUDUL : PRAKTIK PENGAMBILAN KEUNTUNGAN BAGI
CALO PERJALANAN WISATA DI PULAU BALI

NAMA : ERLINA

NIM : 140 2130 045

FAKULTAS : SYARI'AH

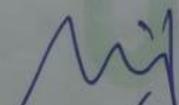
JURUSAN : SYARI'AH

PROGRAM STUDI : HUKUM EKONOMI SYARI'AH

JENJANG : STRATA 1 (S1)

Palangka Raya, Mei 2021
Menyetujui:

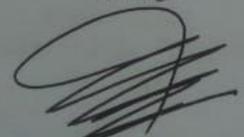
Pembimbing I,


H. Syaikhu, M.H.I.
NIP. 197511071999031005

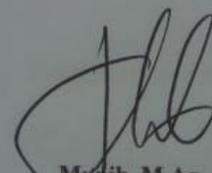
Pembimbing II,


Hj. Tri Hidavati, M.H.
NIP. 198088142002122002

Wakil Dekan I
Bidang Akademik dan Pengembangan
Lembaga


Drs. Surya Sukti, M.A.
NIP. 196505161994021002

Ketua Jurusan Syari'ah


Muhib, M.Ag.
NIP. 19609071990031002

NOTA DINAS

NOTA DINAS

Hal: **Mohon Diujikan Skripsi
Saudara Erlina**

Palangka Raya, Mei 2021

Kepada,
Yth. Ketua Panitia Ujian Skripsi
IAIN Palangka Raya
di-
Palangka Raya

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, memeriksa dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara:

NAMA : ERLINA

NIM : 140 2130 045

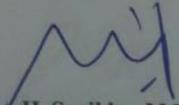
JUDUL : PRAKTIK PENGAMBILAN KEUNTUNGAN BAGI CALO
PERJALANAN WISATA DI PULAU BALI

Sudah dapat diujikan untuk memperoleh Gelar Sarjana Hukum pada Fakultas Syari'ah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya.

Demikian atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I,


H. Syaikhul M.H.I.
NIP. 197511071999031005

Pembimbing II,


Hi. Tri Hidayati, M.H.
NIP. 198088142002122002

PENGESAHAN

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “Praktik Pengambilan Keuntungan Bagi Calo Perjalanan Wisata di Pulau Bali” Oleh Erlina NIM 1402130045 telah *dimunaqasyahkan* oleh TIM *munaqasyah* Skripsi Fakultas Syari’ah IAIN Palangka Raya pada:

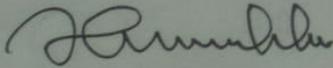
Hari : Kamis
Tanggal : 27 Mei 2021 M
15 Syawal 1442 H

Palangkaraya, 27 Mei 2021

Tim Penguji:

1. **Munib, M.Ag.**
Pimpinan Sidang/Penguji (.....)
2. **Dr. Ibnu Elmi AS Pelu, M.H.**
Penguji I (.....)
3. **H. Syaikhu, M.H.I.**
Penguji II (.....)
4. **Hj. Tri Hidayati, M.H.**
Sekretaris Sidang/Penguji (.....)

Mengetahui,
Dekan Fakultas Syari’ah,


Dr. H. Abdul Helim, M.Ag.
NIP. 197704132003121003

PRAKTIK PENGAMBILAN KEUNTUNGAN BAGI CALO PERJALANAN WISATA DI PULAU BALI

ABSTRAK

Calo paket perjalanan wisata di Bali berjasa mencarikan wisatawan dan biasanya mendapatkan beberapa persen rata-rata kisaran 10-20% tergantung dari kesepakatan dan diambil dari biaya paket wisata tersebut, namun mereka biasanya sudah menaikkan tarif terlebih dahulu dari harga biasanya (*markup*), untuk wisatawan domestik maupun internasional, namun untuk wisatawan Internasional biasanya harganya jauh lebih tinggi. Dalam praktik pengambilan keuntungan bagi calo perjalanan wisata di Pulau Bali apakah realita praktik percaloan tersebut sesuai hukum perjanjian dan hukum Ekonomi Syari'ah. Rumusan masalah dalam penelitian tersebut yaitu, bagaimana perjanjian antara calo dengan penyedia jasa *tour* dan bagaimana pengambilan keuntungan oleh calo dalam praktik paket perjalanan wisata di kota Denpasar Bali menurut Hukum Ekonomi *Syariah*. Metode penelitian ini adalah penelitian yuridis empiris yang menggunakan pendekatan sosiolegal dan dianalisis dengan teknik deskriptif kualitatif. Objek penelitian ini adalah praktik pengambilan keuntungan bagi calo perjalanan wisata di Pulau Bali, dan Subjek dalam penelitian ini adalah 2 calo perjalanan wisata di Bali dan 2 informan. Hasil penelitian penulis bahwa perjanjian yang dilakukan oleh pihak *tour* dengan calo sudah sesuai dengan teori hukum perjanjian karena antara pihak *tour* dan calo bersepakat untuk melakukan kerjasama dengan melakukan kesepakatan secara lisan dan memenuhi syarat sah perjanjian yang termaktub dalam pasal 1320 KUHPPerdata, KHES Buku II Pasal 457-500, dan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No:10/DSN-MUI/IV/2000 tentang *wakalah*. Calo dalam pengambilan keuntungannya adalah dari selisih harga dari paket wisata, dari harga yang dijual kepada wisatawan dengan harga yang telah diberikan dari pihak *tour*, harga yang diberikan ke pihak *tour* berbeda dengan harga yang calo dapat dari wisatawan selain itu calo mendapatkan *fee* 20% dari harga paket wisata menurut Hukum Ekonomi Syari'ah adalah wajar dan sah dikarenakan untuk dilakukan dan juga tidak adanya batasan atas untuk harga penjualan paket wisata yang dilakukan oleh calo dalam kesepakatan yang terjadi antara calo dengan penyedia *tour* kebutuhan biaya oprasional dan kebutuhan biaya hidup yang tinggi di Bali.

Kata Kunci: *Calo, Bali, Perjalanan wisata, Hukum Ekonomi Syari'ah.*

PROFIT-TAKING PRACTICES FOR TOURIST BROKER ON THE ISLAND OF BALI

ABSTRACT

Broker tour packages in Bali meritoriously find tourists and usually get a few percent on average range of 10-20% depending on the agreement and taken from the cost of the tour package, but they usually have raised the fare in advance than the usual price (markup), for domestic and international tourists, but for international tourists usually the price is much higher. In the practice of profit taking for tourist broker on the island of Bali whether the reality of the practice of percaloan is in accordance with agreement law and sharia economic law. The formulation of the problem in the study is, how the agreement between broker and tour service providers and how to take advantage by broker in the package of tour packages in the city of Denpasar Bali according to Sharia Economic Law. This research method is empirical juridical research that uses a legal socio-approach and is analyzed with qualitative descriptive techniques. The object of this study is the practice of profit-taking for travel broker on the island of Bali, and the subjects in this study are 2 travel broker in Bali and 2 informants. The results of the author's research that the agreement made by the tour party with the broker is in accordance with the theory of the law of the agreement because between the tour party and the broker agreed to cooperate by doing the agreement orally and meet the valid conditions of the agreement contained in article 1320 KUHPperdata, KHES Buku II Pasal 457-500 and Fatwa Dewan Syariah Nasional majelis Ulama Indonesia No:10/DSN-MUI/IV/2000 about wakalah. The broker in taking advantage is from the difference in the price of the tour package, from the price sold to the tourer with the price that has been given from the tour, the price given to the tour party is different from the price that the broker can from the tour in addition to the broker get a fee of 20% of the price of the tour package according to sharia economic law is reasonable and valid because it is to be done and also there is no upper limit for the price of the sale of tour packages carried out by broker in the agreement that occurs between broker with tour providers need operational costs and high cost of living needs in Bali.

Keywords: *Broker, Bali, Travel tours, Sharia Economic Law*

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT yang telah menciptakan manusia dalam bentuk sebaik-baiknya dan membekalinya dengan hati serta menganugerahkan akal pikiran. Dengan curahan nikmat tersebut, manusia mampu berpikir dan berkarya, yang salah satunya dituangkan dalam bentuk karya tulis ilmiah sebagai tugas akhir dalam memperoleh gelar sarjana (skripsi). Semoga karya sederhana ini juga merupakan manifestasi dari rasa syukur penulis kepada Allah SWT, karena syukur adalah menggunakan nikmat sesuai dengan apa yang dikehendaki oleh Pemberi Nikmat. Shalawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah membawa manusia dari gelapnya zaman jahiliah menuju zaman yang penuh cahaya keilmuan dan ber peradaban yakni *dīnul islām*.

Penelitian ini ada tidak terlepas peran berbagai pihak yang memberikan bantuan kepada penulis. Oleh karena itu penulis ingin menyatakan penghargaan yang setinggi-tingginya dan menghaturkan ucapan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada semua pihak baik secara langsung maupun secara tidak dalam membantu penyelesaian tugas mulia ini, diantaranya kepada:

1. Yth. Bapak Dr. H. Khairil Anwar, M. Ag, selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya, Bapak Dr. H. Khairil Anwar, M. Ag. Terima kasih penulis tuturkan atas segala sarana dan prasarana yang disediakan selama kuliah di IAIN Palangka Raya. Semoga Allah SWT selalu memberikan kesehatan, hidayah,

dan keberkahan dalam memimpin IAIN Palangka Raya agar semakin maju dan berkembang.

2. Yth. Bapak Dr. H. Abdul Helim, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Syari'ah IAIN Palangka Raya. Penulis mengucapkan terima kasih atas segala pelayanan yang diberikan kepada seluruh mahasiswa di naungan Fakultas Syari'ah. Semoga Fakultas Syari'ah semakin maju dan banyak diminati oleh para pecinta ilmu ke-syari'ah-an.
3. Yth. Bapak Usman S.Ag, S.S, M.H.I. selaku Kepala UPT Perpustakaan IAIN Palangka Raya beserta Stafnya yang telah banyak membantu dalam penyelesaian penulisan karya ini.
4. Yth. Bapak H. Syaikhu, M.H.I selaku Dosen Pembimbing I dan Ibu Hj. Tri Hidayati, M.H., selaku Dosen Pembimbing II, yang dengan sabar mengarahkan dan membimbing penulis. Banyak pengetahuan baru yang penulis dapatkan saat bimbingan. Penulis berdoa semoga Allah mencatatnya sebagai amal jariyah yang terus mampu mendatangkan manfaat dan pahala kepada keduanya.
5. Yth. Bapak Munib, M.Ag., selaku Dosen Pembimbing Akademik atas semua bimbingan, arahan, saran, dan kesabaran selama kuliah di Fakultas Syari'ah IAIN Palangka Raya. Pemikiran beliau merupakan motivasi bagi penulis untuk meneladaninya. Semoga Allah SWT selalu memberikan ampunan, hidayah, kasih sayang, amal jariyah, dan jalan keluar di setiap permasalahan beliau beserta keluarga.

6. Yth. Seluruh dosen Fakultas Syari'ah IAIN Palangka Raya, yang telah membimbing, mengajarkan dan mengamalkan ilmu-ilmunya kepada penulis. Semoga menjadi pahala yang terus mengalir.
7. Yth. Seluruh staf Fakultas Syari'ah IAIN Palangka Raya yang telah bekerja demi kelancaran penulis selama kuliah.
8. Ibunda tercinta Tri Wahyu Lestari dan Ayahanda Yoyok Ismanto, sembah sujud dan ucapan terima kasih yang sedalam-dalamnya penulis haturkan kepada keduanya, yang tiada henti-hentinya memanjatkan doa kehadiran Ilahi untuk memohon keberkahan dan kesuksesan bagi anak-anaknya.
9. Semua teman-teman mahasiswa Fakultas Syari'ah, dan khususnya mahasiswa Program Studi Hukum Ekonomi Syari'ah Angkatan 2014 yang telah membantu, menyemangati, memotivasi, memberikan arahan dan saran kepada penulis.
10. Semua pihak yang berpartisipasi dan membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, yang tidak disebutkan satu-persatu.

Kepada Allah penulis mohon semoga mereka semuanya dilimpahkan pahala yang berlipat ganda dan segala bantuan yang telah diberikan itu dicatat sebagai ibadah di sisi-Nya yang kelak akan memberatkan timbangan amal kebaikan. *Āmīn yā Mujīb as-Sā'ilīn.*

Akhirnya, dengan segala keterbatasan yang dimiliki, penulis menyadari skripsi ini jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penulis mengharapkan kritik dan saran melalui penelitian selanjutnya atau ada hal-

hal yang perlu dikembangkan dari penelitian ini seiring dengan semakin kompleksitasnya zaman yang terus berkembang. Terlepas dari segala kekurangan penulis berserah diri kepada Allah SWT semoga yang ditulis dalam skripsi ini bisa bermanfaat khususnya bagi penulis dan umumnya para pembaca. *Āmīn*.

Palangka Raya, Maret 2021
Penulis

Erlina



PERNYATAAN ORISINALITAS

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul **“PRAKTIK PENGAMBILAN KEUNTUNGAN BAGI CALO DI PULAU BALI”** adalah benar karya saya sendiri dan bukan hasil penjiplakan dari karya orang lain dengan cara yang tidak sesuai dengan etika keilmuan.

Jika dikemudian hari ditemukan adanya pelanggaran maka saya siap menanggung resiko atau sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Palangka Raya, Mei 2021

Yang Membuat Pemyatan,

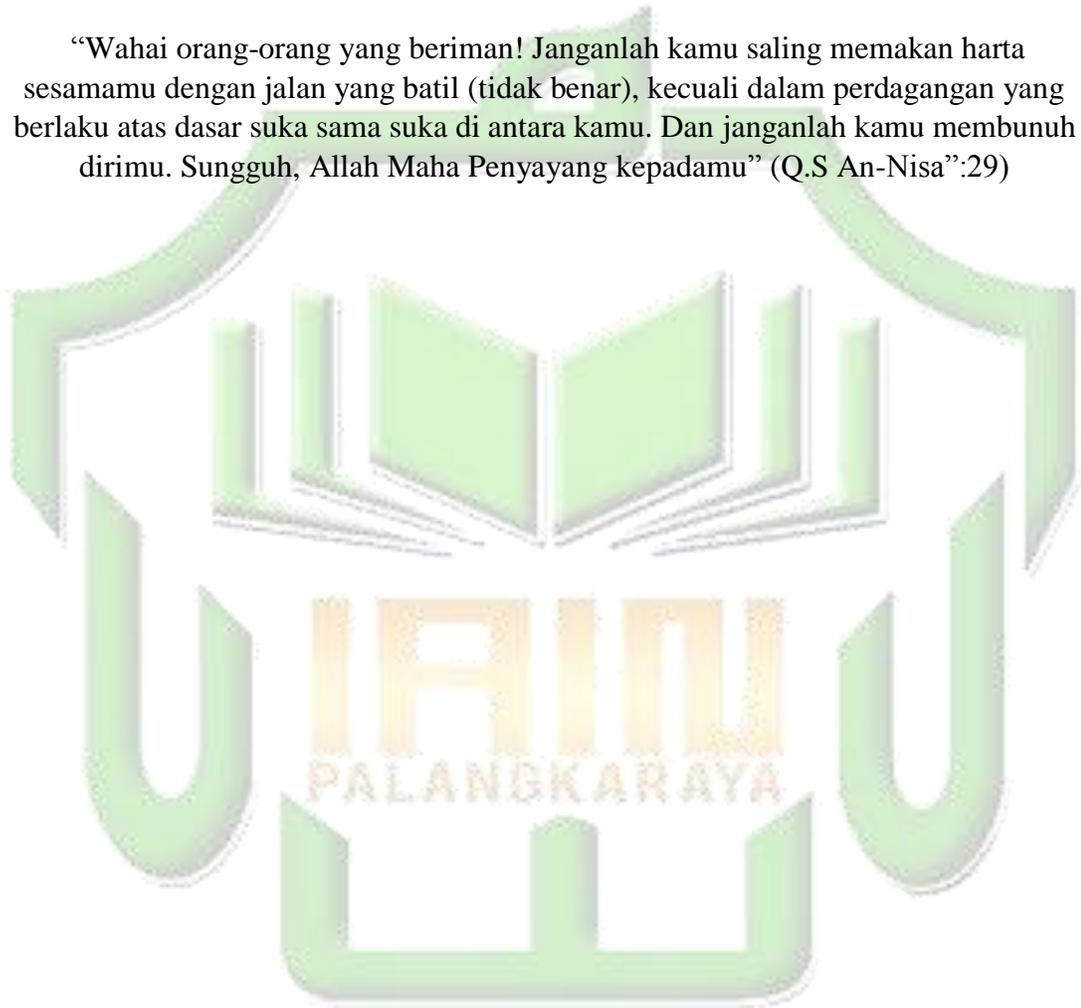


Erlina
NIM. 140 2130 045

MOTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu” (Q.S An-Nisa’:29)



PERSEMBAHAN

*Waktu terus berlalu hingga di penghujung masa studi di kampus tercinta
Kata demi kata terangkai hingga menjadi sebuah skripsi nan sederhana ini.*

*Ku persembahkan skripsi ini untuk:
Ayahnda dan Ibunda yang telah mendidik dan mengasuh serta senantiasa mendoakan
anak-anaknya di setiap langkah menuju kesuksesan dan berkah.
Mudah-mudahan segala kebaikan dunia dan akhirat selalu tercurah
untuk Ayahnda dan Ibunda.*

صَغِيرًا بِي رَّبِّيَا كَمَا حَمَّهُمَا وَآزَ الدِّيَّ وَلَوْ لِي اُغْفِرَ لِلَّهِمَّ

*Teruntuk Saudara-saudariku tersayang
Seluruh keluarga yang selalu menjadi penghibur hati dan penyulut semangat
Seluruh Guru dan dosenku yang selalu memberikan bimbingan yang tulus.
Seluruh sahabatku, khususnya Program Studi Hukum Ekonomi Syari'ah
Terima kasih dan apresiasi yang tinggi atas semua pengalaman, kebersamaan, dan
ilmu yang telah kita bagi bersama.
Sampai jumpa di puncak kesuksesan kita semua.*

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama Republik Indonesia dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 158/1987 dan 0543/b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988, maka pedoman transliterasi Arab Latin yang digunakan dalam buku pedoman ini mengacu pada Surat Keputusan Bersama tersebut.

Arab	Indonesia	Arab	Indonesia
ا	A	ط	ṭ (titik di bawah)
ب	B	ظ	ẓ (titik di bawah)
ت	t	ع	‘ (koma terbalik)
ث	T (titik di atas)	غ	G
ج	j	ف	F
ح	ḥ (titik di bawah)	ق	Q
خ	kh	ك	K
د	d	ل	L
ذ	Z (titik diatas)	م	M
ر	r	ن	N
ز	z	و	W
س	s	ه	H
ش	sy	ء	’
ص	ṣ (titik di bawah)	ي	Y
ض	ḍ (titik di bawah)		

Keterangan

- Penulisan tanda panjang (*madd*) ditulis dengan garis horizontal di atas huruf ditulis dengan lambang sebagai berikut:
 - a > A < (ا) setelah ditransliterasi menjadi a A
 - i > I < (ي) setelah ditransliterasi menjadi i I
 - u > U < (و) setelah ditransliterasi menjadi u U
- Penulisan yang menggunakan lambang *titik di atas* di atas huruf ditulis sebagai berikut:

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN SKRIPSI	Error! Bookmark not defined.
NOTA DINAS	Error! Bookmark not defined.
PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
PERNYATAAN ORISINALITAS	xi
MOTO	xii
PERSEMBAHAN	xiii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN	xiv
DAFTAR ISI.....	xvi
DAFTAR SINGKATAN	xix
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penulisan.....	8
D. Kegunaan Penulisan	9
1. Kegunaan Teoretis	9
2. Kegunaan Praktis	9
E. Sistematika Penulisan.....	9
BAB II KAJIAN PUSTAKA	11
A. Penelitian Terdahulu	11
B. Kerangka Teoretik.....	14
C. Deskripsi Teoretik.....	21
1. Calo atau <i>Samsarah</i>	21
a. Pengertian Calo	21
b. Hukum dalam Percaloan	24

	c. Rukun dan Syarat Calo.....	27
	d. Kewajiban Calo.....	28
	2. Akad <i>Ijarah</i> dalam Bisnis Percaloan/ <i>Samsarah</i>	33
	a. Pengertian <i>Ijarah</i>	33
	b. Dasar Hukum <i>Ijarah</i>	35
	c. Syarat dan Rukun <i>Ijarah</i>	38
	d. Jenis-jenis <i>Ijarah</i>	42
	e. Hak dan Kewajiban Para Pihak Dalam <i>Ijarah</i>	44
	3. Akad <i>Wakalah</i> dalam Bisnis Percaloan	47
	a. Pengertian <i>Wakalah</i>	47
	b. Dasar Hukum <i>Wakalah</i>	48
	c. Rukun dan Syarat <i>Wakalah</i>	49
	d. Bentuk-Bentuk <i>Wakalah</i>	51
	e. Hak dan Kewajiban dalam <i>Wakalah</i>	52
	f. Akibat Hukumnya.....	54
	g. Berakhirnya <i>Wakalah</i>	56
BAB III	METODOLOGI PENELITIAN.....	58
	A. Waktu dan Tempat Penelitian	58
	1. Waktu Penelitian.....	58
	2. Tempat Penelitian	59
	B. Jenis Penelitian.....	59
	C. Pendekatan Penelitian	60
	D. Sumber Data.....	61
	E. Objek dan Subjek Penelitian	62
	F. Teknik Pengumpulan Data.....	63
	G. Teknik Analisis Data.....	66
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS	67
	A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	67
	1. Geografis dan Penduduk Kota Denpasar	67
	2. Sektor Usaha Pariwisata di Kota Denpasar	69

B.	Penyajian Hasil dan Analisis.....	76
1.	Penyajian Hasil	76
a.	Calo I	76
b.	Calo II	81
c.	Informan (Penyedia Jasa <i>Tour</i>).....	87
d.	Informan (Pewisata).....	93
2.	Analisis	97
a.	Perjanjian antara Calo Dengan Penyedia Jasa <i>Tour</i> dalam Paket Perjalanan Wisata di Kota Denpasar Bali	97
1).	Perjanjian Hanya Mementingkan Kedua Belah Pihak.....	97
2).	Tidak Ada Batas Maksimal	99
3).	Tidak Ada Asuransi Kepada Pewisata.....	104
b.	Pengambilan Keuntungan Oleh Calo Dalam Paktik Paket Perjalanan Wisata Di Kota Denpasar Bali Menurut Hukum Ekonomi Syariah.....	112
1).	Pengambilan Keuntungan Sebesar-besarnya.....	112
2).	Ketidakterbukaan Calo Dalam Pengambilan Keuntungan .	114
BAB V	PENUTUP.....	134
A.	Kesimpulan	134
B.	Saran.....	135
	DAFTAR PUSTAKA	137
	LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	Error! Bookmark not defined.

DAFTAR SINGKATAN

KUHPer	: Kitab Undang-Undang Hukum Perdata
KHES	: Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah
Q.S	: <i>Qur'an Surah</i>
HES	: Hukum Ekonomi Syariah
IAIN	: Institut Agama Islam Negeri
SAW	: <i>Shalallahu 'Alaihi Wassalam</i>
SWT	: <i>Subhanahu Wata'ala</i>
H. R	: <i>Hadis Riwayat</i>
DP	: <i>Down Payment</i>



IAIN
PALANGKARAYA

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Indonesia merupakan Negara kepulauan terbesar di dunia yang memiliki banyak pulau yang sangat indah yang menjadi objek wisata yang sangat mempesona dan di kenal luas di berbagai Negara. Salah satu pulau indah di Indonesia yang tidak asing lagi di dunia adalah pulau Bali. Bali adalah sebuah pulau di Indonesia yang dikenal karena memiliki pegunungan berapi yang hijau, terasering sawah yang unik, pantai dan terumbu karang yang cantik serta terdapat beberapa tempat religi yang berdiri di atas tebing dengan pemandangan alam yang sangat mengagumkan, tak heran jika bali mendapat julukan "*The Paradise Island*". Selain itu Bali memiliki wisata budaya seperti pura, puri, seperti patung atau monumen, hotel, museum, dan budaya tradisi masyarakat yang unik. Sedangkan daya tarik wisata yang lain adalah wisata pantai, wisata desa, wisata hutan mangrove, taman rekreasi dan wisata belanja.¹

Sehingga beberapa orang memanfaatkan hal tersebut untuk mencari nafkah salah satunya adalah dengan menawarkan jasa sebagai perantara dalam perjalanan wisata dengan cara menawarkan perjalanan wisata kepada turis

¹ Dinas Pariwisata Kota Denpasar Bali "Profil Dinas Pariwisata Kota Denpasar" dalam, <https://pariwisata.denpasarkota.go.id/page/read/55> (6 Agustus 2020).

asing maupun lokal menggunakan media social dan kartu nama, atau bahkan menggunakan web. Kemudian si calo tersebut menghubungi penyedia jasa *tour* yang sebelumnya sudah ada perjanjian Penyedia jasa *tour* tersebut bukan sebuah badan ataupun lembaga yang terorganisir namun mereka adalah perorangan yang mempunyai keahlian dalam membawa wisatawan biasanya mereka merangkap sebagai sopir dan juga pemandu, yang sudah paham betul dengan daerah wisata di Bali dan sebagian memiliki kemampuan berbahasa asing yang rata-rata dipelajari secara otodidak.

Berdasarkan observasi sementara, ada kurang lebih 130an Agen *Tour* dan *Travel* yang berada di kota Denpasar Bali, itu belum termasuk agen yang berdiri sendiri dan tidak memiliki badan hukum sehingga belum terdaftar, karena banyaknya jumlah agen *tour* dan *travel* tersebut memungkinkan adanya permintaan jasa dari para agen untuk mencarikan wisatawan kepada para calo agar mendapatkan banyak pelanggan.² Para calo paket wisata di Bali berjasa mencarikan wisatawan atau *tourist* dan biasanya mendapatkan beberapa persen rata-rata kisaran 10-20% tergantung dari kesepakatan dan diambil dari biaya paket wisata tersebut, namun mereka biasanya sudah menaikkan tarif terlebih dahulu dari harga biasanya atau kata lain adanya *markup*, bahkan ada beberapa yang sengaja menaikkan tarifnya lebih tinggi untuk wisatawan

² Kumpulan Daftar Alamat, dalam <https://alamatdotcom.blogspot.com/2012/09/daftar-alamat-travel-di-denpasar.html> (8 Agustus 2020)

domestik maupun internasional, namun untuk wisatawan Internasional biasanya harganya jauh lebih tinggi. Semakin besar yang didapatkan akan semakin besar pula pendapatan para calo tersebut, Selain itu para calo pun akan mendapatkan tambahan atau berupa komisi dari para penyedia jasa *tour* yang didapat dari para pemilik toko pusat oleh-oleh ataupun apabila mereka bisa membawa wisatawan tersebut untuk berbelanja. Dari hal tersebut terdapat adanya pengambilan keuntungan secara berlebihan yang tidak sesuai dengan menaikkan harga sehingga mendapatkan keuntungan yang berlebih dan juga tidak menyamaratakan harga terhadap turis lokal dan internasional sehingga terjadi ketidakadilan di dalamnya dan juga mengambil keuntungan dengan berlebih merupakan suatu perbuatan yang dzalim.

Bahkan didalam salah satu portal berita yang pernah penulis baca pada portal berita Investor.id bahwa adanya diskriminasi harga terhadap wisatawan domestik maupun asing pada industri pariwisata di Indonesia, seperti yang kita tahu bahwa Bali merupakan salah satu destinasi wisata terbesar di Indonesia. Diskriminasi wisata ini memang terlihat sepele, namun yang perlu disadari adalah dampak lanjutan yang ditimbulkan atas kebijakan diskriminasi harga wisata jika mayoritas pengunjung wisata adalah generasi milenial. Ketika mereka merasa tidak puas dengan kebijakan tersebut, apalagi dengan

pelayanan yang kualitasnya tidak lebih baik, maka wisatawan akan merasa tidak nyaman.³

Dalam hukum Islam sendiri telah mengatur kehidupan manusia mencakup segala bentuk aspek seperti hubungan manusia dengan Allah SWT ,hubungan antara manusia dengan manusia, dan hubungan manusia dengan alam. Hal-hal yang berkaitan dengan hubungan manusia dengan manusia mencakup hal yang sangat luas seperti *mu'amalah*. Kata *mu'amalah* berasal dari bahasa arab yang secara etimologi sama dan semakna dengan “*al-mufa'alah*” yang artinya saling berbuat. Kata *mu'amalah* menggambarkan suatu aktivitas yang di lakukan oleh seseorang dengan seseorang atau beberapa orang dalam memenuhi kebutuhan masing-masing. Adapun yang disebut dengan fiqih *mu'amalah* secara terminologi didefinisikan sebagai hukum-hukum yang berkaitan dengan tindakan hukum manusia dalam persoalan keduniaan. Misalnya, dalam persoalan jual beli, utang piutang, kerja sama, pertangungan, sewa-menyewa, dan pemesanan.⁴

Seperti Firman Allah SWT :

³ Diskriminasi di Industri Pariwisata Indonesia, <https://investor.id/archive/diskriminasi-di-industri-pariwisata-indonesia> (1 Februari 2021)

⁴ Ismail Nawawi, *Fiqih Muamalah Klasik dan Kontemporer* (Bogor: Ghalia Indonesia,2012), 9.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.⁵

Dalam ayat ini Allah SWT mengharamkan orang yang beriman untuk memakan, memanfaatkan, menggunakan (segala bentuk transaksi lainnya) harta orang lain dengan jalan yang bathil, yaitu yang tidak dibenarkan oleh syari’at. Kita boleh melakukan transaksi terhadap harta orang lain dengan jalan perdagangan dengan asas saling ridho, saling ikhlas antara orang yang melakukan akad.

Badan perantara dalam jual beli disebut dengan *simsar*, yaitu seseorang yang menjualkan barang ke orang lain, atas dasar seseorang itu akan diberi upah oleh yang punya barang sesuai dengan usahanya. Orang yang menjadi *simsar* lebih di kenal dengan istilah calo atau makelar⁶. Keberadaan calo sudah dikenal lama dari masa Rasulullah, calo dalam islam diperbolehkan dengan syarat-syarat tertentu.⁷

⁵ An-Nisa, Ayat 4:29.

⁶ *Ibid.*

⁷ *Ibid.*

Praktik percaloan yang terjadi pada masa Rasulullah SAW dalam Hukum Islam diperbolehkan karena dalam praktiknya tidak mengandung adanya unsur-unsur yang dilarang oleh agama seperti halnya monopoli barang dan juga harga barang yang tidak normal, karena praktik percaloan yang terjadi pada zaman Rasulullah SAW mempermudah penjual dalam menjual barang yang di jual dengan menggunakan perantara , dan juga terdapatnya akad antara penjual dan *simsar* (perantara) guna menyempurnakan perjanjian jual beli tersebut, kemudian di dalam pemberian upahnya sesuai dengan perjanjian antara *simsar* (perantara) tersebut dengan penjual.

Sementara itu menurut pengertian undang-undang, pada intinya seorang makelar/perantara/calor adalah seorang perantara yang menghubungkan pengusaha dan pihak ketiga guna mengadakan ragam bentuk perjanjian atau transaksi. Beberapa ciri-ciri khusus terkait dengan keberadaan makelar/calor, meliputi:

- 1). Makelar harus mendapatkan pengangkatan resmi dari pemerintah, dan
- 2). Sebelum menjalankan tugasnya, seorang makelar harus bersumpah di muka Ketua Pengadilan Negeri, bahwa dia akan menjalankan tugasnya dengan baik.

Terkait dengan keberadaan makelar/calor sesungguhnya profesi ini juga sudah diatur dalam KUHD buku 1, pasal 62 sampai 72. Menurut pasal 62 ayat (1), makelar mendapatkan upahnya yang disebut *provisi* atau *caurtage*. Sederhananya makelar/calor adalah pihak yang berdiri sendiri secara independen tanpa harus memiliki keterikatan hubungan dengan lembaga/perusahaan tertentu.⁸

Penulis ingin mengetahui bagaimana pandangan Hukum Islam mengenai praktik percaloan paket perjalanan wisata yang terjadi di pulau Bali, apakah praktik percaloan paket perjalanan wisata di pulau Bali masih sama prinsipnya pada masa Rasulullah SAW yang dikenal dengan sebutan (*simsarah*) ataukah kian berkembangnya zaman pada saat ini menimbulkan adanya perbedaan yang terjadi dalam prinsipnya atau tidak, dan apakah praktik percaloan pada zaman sekarang ini mengandung hal-hal yang dilarang di dalam Hukum Islam atau tidak, dan perlu diketahui bahwa dalam praktik percaloan ini adalah praktik percaloan liar, yang mana calonnya adalah calor liar yang tidak diangkat oleh pemerintah dan pihak jasa *tournya* belum memiliki badan hukum.

Berdasarkan permasalahan di atas, penulis tertarik untuk mengkaji lebih dalam sebuah Proposal yang berjudul “PRAKTIK PENGAMBILAN

⁸ Priadi Zian, *Buku Pintar Menjadi Makelar Semua Produk* (Yogyakarta: Flashbooks 2012), 14-16.

KEUNTUNGAN BAGI CALO PERJALANAN WISATA DI PULAU BALI”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas peneliti merumuskan perumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana perjanjian antara calo dengan penyedia jasa *tour* dalam paket perjalanan wisata di kota Denpasar Bali?
2. Bagaimana pengambilan keuntungan oleh calo dalam praktik paket perjalanan wisata di kota Denpasar Bali menurut Hukum Ekonomi Syariah?

C. Tujuan Penulisan

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penulisan ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mendeskripsikan dan menganalisis perjanjian antara calo dengan penyedia jasa *tour* dan praktik pengambilan keuntungannya dalam paket perjalanan wisata di kota Denpasar Bali.
2. Untuk mengetahui pengambilan keuntungann oleh calo dalam praktik paket perjalanan wisata di kota Denpasar Bali menurut Hukum Ekonomi Syariah

D. Kegunaan Penulisan

1. Kegunaan Teoretis

Hasil dari penelitian ini nantinya diharapkan dapat menambah khazanah keilmuan bagi pembangunan ilmu hukum Islam dalam bidang yang berkaitan dengan Hukum Ekonomi Syari'ah.

2. Kegunaan Praktis

Untuk memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar (SH) pada Fakultas Syari'ah IAIN Palangkaraya.

E. Sistematika Penulisan

Bab I : Pendahuluan

Mencakup pendahuluan yang berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penulisan, kegunaan penulisan dan sistematika penulisan.

Bab II : Kajian Pustaka

Dalam bab ini menyajikan dan menguraikan mengenai penelitian terdahulu, kerangka teoritik, deskripsi teoritik mengenai gambaran umum tentang praktik percaloan.

Bab III : Metode Penelitian

Dalam bab ini memaparkan metode yang menjadi landasan penelitian, yaitu memuat waktu dan tempat penelitian, jenis penelitian, sumber data,

pendekatan penelitian, metode pengumpulan data, pengabsahan data dan teknik analisis data.

Bab IV : Hasil Penelitian dan Analisis

Dalam bab ini berisikan tentang gambaran umum lokasi penelitian yang berisi geografis penelitian dan sektor usaha pariwisata di kota Denpasar, penyajian hasil dan analisis yang berisi mengenai hasil wawancara dan juga analisis mengenai perjanjian antara calo dengan penyedia *tour* dalam paket perjalanan wisata di Pulau Bali dan Pengambilan keuntungan oleh calo dalam praktik pengambilan keuntungan bagi calo perjalanan wisata di Pulau bali menurut hukum ekonomi syari'ah.

Bab V : Penutup

Pada bab ini akan memuat kesimpulan dan saran dari hasil penelitian.

Daftar Pustaka

Lampiran

IAIN
PALANGKARAYA

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Tinjauan pustaka merupakan kajian tentang teori-teori yang diperbolehkan dari pustaka-pustaka yang berkaitan dan mendukung penelitian yang akan dilakukan. Sementara itu, setelah menelaah beberapa penelitian, berdasarkan penelusuran penyusun menemukan beberapa teori dan hasil penelitian tentang Peraloan.

Pertama, Skripsi yang ditulis oleh Yona Rengga Arif dengan judul *Praktek Peraloan Jual Beli Tiket Sepak Bola Menurut Perspektif Hukum Islam (Study Kasus Stadion Dr.H. Moch Soebroto Magelang)* . Dalam skripsi ini menjelaskan bahwa dalam praktiknya apa yang dilakukan calo tersebut tidak sesuai dengan hukum Islam karena cenderung memonopoli dan menjualnya dengan harga tinggi.⁹

Dalam penelitian ini sama-sama membahas mengenai praktik peralooan, adapun yang menjadi perbedaan adalah membahas mengenai praktik calo yang memonopoli tiket dan menjualnya dengan harga yang tinggi, sehingga pelanggan sangat dirugikan, sedangkan dalam penelitian ini membahas mengenai pengambilan keuntungan calo dengan cara menaikkan

⁹ Yona Rengga Arif , “Praktek Peraloan Jual Beli Tiket Sepak Bola Menurut Perspektif Hukum Islam (Study Kasus Stadion Dr.H. Moch Soebroto Magelang)” (Skripsi--IAIN Salatiga, Salatiga, 2018).

harganya lumayan tinggi agar mendapatkan keuntungan yang tinggi pula dalam jasanya mendapatkan pelanggan dalam paket perjalanan wisata.

Kedua, skripsi yang ditulis oleh Lenny Shintia dengan judul Tinjauan Hukum Islam Tentang Upah Calo Bus (Studi Di Pasar Bandar Jaya Kecamatan Terbanggi Besar Kabupaten Lampung Tengah). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah pada praktiknya percaloan tersebut ada salah satu pihak dan sesuai dengan hukum Islam, di karenakan ada unsur pemaksaan didalamnya.¹⁰

Ketiga, skripsi yang ditulis oleh Sudiah dengan judul Tinjauan Hukum Islam Terhadap Keberadaan Jasa Calo Truk Di Pelabuhan Lembar. Dalam penelitian tersebut membahas mengenai alasan para calo melakukan transaksi percaloan truk dan mengambil uang dari pihak kapal, masalah yang muncul dalam transaksi percaloan truk dengan mengambil uang lebih dari para pihak kapal di pelabuhan Lembar serta praktiknya yang terjadi, dan tinjauan hukum Islam terhadap keberadaan calo di pelabuhan Lembar.¹¹

Untuk memudahkan dalam membedakan penelitian penulis dengan para peneliti terdahulu dapat dilihat dalam tabel berikut ini:

¹⁰ Lenny Shintia, "Tinjauan Hukum Islam Tentang Upah Calo Bus (Studi Di Pasar Bandar Jaya Kecamatan Terbanggi Besar Kabupaten Lampung Tengah)",(Skripsi--UIN Raden Intan Lampung, Lampung, 2018).

¹¹Sudiah" Tinjauan Hukum Islam Terhadap Keberadaan Calo Truk di Pelabuhan Lembar" (Skripsi--IAIN Mataram, Mataram, 2017).

TABEL 2.1

PERSAMAAN, PERBEDAAN DAN POSISI PENELITIAN

No	Nama dan Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan/posisi
1.	Yona Rengga Arif “Praktek Percaloan Jual Beli Tiket Sepak Bola Menurut Perspektif Hukum Islam (Study Kasus Stadion Dr.H. Moch Soebroto Magelang)”	Sama-sama meneliti masalah percaloan	Penelitian yang di lakukan oleh Yona Rengga Arif ini membahas mengenai praktik calo yang memonopoli tiket dan menjualnya dengan harga yang tinggi, sehingga pelanggan sangat dirugikan, sedangkan dalam penelitian ini membahas mengenai pengambilan keuntungan calo dengan cara menaikkan harganya lumayan tinggi agar mendapatkan keuntungan yang tinggi pula dalam jasanya mendapatkan pelanggan dalam paket perjalanan wisata.
2.	Lenny Shintia “Tinjauan Hukum Islam Tentang Upah Calo Bus (Studi Di Pasar Bandar Jaya Kecamatan Terbanggi Besar Kabupaten Lampung Tengah)”	Sama-sama meneliti masalah percaloan	Penelitian yang dilakukan oleh Lenny Shintia ini membahas mengenai Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah pada praktiknya percaloan tersebut ada salah satu pihak dan sesuai dengan hukum Islam, di karenakan ada unsur pemaksaan didalamnya, sedangkan dalam penilitian ini membahas mengenai pengambilan keuntungan calo yang tinggi dengan cara menaikkan harganya terlebih dahulu.

3	Sudiah “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Keberadaan Calo Truk di Pelabuhan Lembar”	Sama-sama meneliti masalah percaloan	Penelitian yang dilakukan oleh Sudiah ini membahas mengenai alasan para calo melakukan transaksi percaloan truk dan mengambil uang dari pihak kapal, masalah yang muncul dalam transaksi percaloan truk dengan mengambil uang lebih dari para pihak kapal di pelabuhan Lembar serta praktiknya yang terjadi, dan tinjauan hukum Islam terhadap keberadaan calo di pelabuhan Lembar, sedangkan dalam penelitian ini membahas mengenai keuntungan calo yang tinggi dengan menaikkan harganya terlebih dahulu.
---	--	--------------------------------------	---

Selanjutnya, dari hal-hal di atas masalah yang berkaitan langsung tentang judul skripsi yang penulis buat yaitu: “Praktik Pengambilan Keuntungan Bagi Calo Perjalanan Wisata Di Pulau Bali”

Untuk mencapai tujuan dari penelitian yang dilakukan, penyusun melakukan observasi dan penelitian yang semaksimal mungkin serta menggali dari berbagai sumber, sehingga mendapatkan gambaran mengenai Praktik Pengambilan Keuntungan Bagi Calo Perjalanan Wisata Di Pulau Bali

B. Kerangka Teoretik

Istilah perjanjian berasal dari bahasa Belanda yaitu *overeenkomst*, dan dalam bahasa Inggris dikenal dengan istilah *contract/agreement*. Perjanjian dirumuskan dalam Pasal 1313 KUH Perdata yang menentukan bahwa: “Suatu

perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih.”

Hukum perjanjian merupakan hukum yang terbentuk akibat adanya suatu pihak yang mengikatkan dirinya kepada pihak lain. Atau dapat juga dikatakan hukum perjanjian adalah suatu hukum yang terbentuk akibat seseorang yang berjanji kepada orang lain untuk melakukan sesuatu hal. Dalam hal ini, kedua belah pihak telah menyetujui untuk melakukan suatu perjanjian tanpa adanya paksaan maupun keputusan yang hanya bersifat satu pihak. Perkataan “Perikatan” (*verbinten*) mempunyai arti yang lebih luas dari perikatan “Perjanjian” sebab dalam Buku III itu, diatur juga perihal hubungan hukum yang sama sekali tidak bersumber pada suatu persetujuan atau perjanjian, yaitu perihal perikatan yang timbul dari perbuatan yang melanggar hukum (*onrechmatige daad*) dan perihal perikatan yang timbul dari pengurusan kepentingan orang lain yang tidak berdasarkan persetujuan (*zaakwaarneming*) tetapi, sebagian besar dari buku III ditunjukkan pada perikatan-perikatan yang timbul dari persetujuan atau perjanjian. Jadi berisikan hukum Perjanjian.¹²

Definisi perjanjian oleh banyak orang tidak selalu disamakan dengan kontrak karena dalam Pasal 1313 KUH Perdata tidak memuat kalimat “Perjanjian harus dibuat secara tertulis”. Perjanjian dalam Hukum Belanda,

¹² Subekti, *Pokok – pokok Hukum Perdata* (Jakarta: PT. Intermedia, 1998), 122.

yaitu *Bugerlijk Wetbook* (BW) disebut *overeenkomst* yang bila diterjemahkan dalam bahasa Indonesia berarti perjanjian. Perjanjian ini merupakan suatu peristiwa hukum dimana seorang berjanji kepada orang lain atau dua orang saling berjanji untuk melakukan atau tidak melakukan Sesuatu. ”Menurut Fuady banyak definisi tentang kontrak telah diberikan dan masing-masing bergantung kepada bagian-bagian mana dari kontrak tersebut yang dianggap sangat penting, dan bagian tersebutlah yang ditonjolkan dalam definisi tersebut”.¹³ Selain itu Subekti juga memberikan definisi tersendiri mengenai perjanjian, menurut Subekti: “Subekti memberikan definisi “perjanjian” adalah suatu peristiwa di mana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal.”

KUHPerdata mengandung suatu asas yang disebut dengan asas kebebasan berkontrak yang lazimnya disimpulkan dari Pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata dan dengan melihat pada rumusan Pasal 1319 KUH Perdata, maka diakui 2 (dua) macam perjanjian yaitu perjanjian bernama (*nominaat*) dan perjanjian tidak bernama (*innominaat*).¹⁴ Jika dicermati, dapat diketahui bahwa apapun bentuk perjanjiannya, baik yang diatur dalam KUH Perdata (*nominaat*) maupun yang tidak diatur dalam KUHPerdata (*innominaat*)

¹³ Munir Fuady, *Hukum Kontrak* (Dari Sudut Pandang Hukum Bisnis), (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2001), 2.

¹⁴ H. Salim HS, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*, Cet. III (Jakarta: Sinar Grafika, 2005), 6.

tunduk pada ketentuan-ketentuan umum dari Buku III KUHPerdara yang ada dalam Bab I dan Bab II.

Syarat sahnya suatu perjanjian sebagaimana termaktub dalam Pasal 1320 KUHPerdara, yaitu:

- a. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya;
- b. Kecakapan untuk membuat suatu perikatan;
- c. Suatu hal tertentu; dan
- d. Suatu sebab yang halal.

Poin (a) dan (b) disebut syarat subyektif, karena menyangkut subyek/para pihak dari perjanjian tersebut, sedangkan poin (c) dan (d) disebut syarat obyektif, karena menyangkut obyek perjanjian itu sendiri. Sepakat mereka mengikatkan dirinya, hal ini dimaksudkan bahwa para pihak yang mengadakan perjanjian itu harus bersepakat, setuju mengenai hal-hal yang pokok dari perjanjian yang diadakan itu. Apa yang dikehendaki oleh pihak yang satu, juga dikehendaki oleh pihak lain.

Cara mengutarakan kehendak ini bisa bermacam-macam, dapat dilakukan secara tegas atau secara diam-diam, dengan tertulis (melalui akta otentik atau akta di bawah tangan) atau dengan tanda. Atau dapat pula menggunakan media elektronik.¹⁵

¹⁵ *Ibid.*

Teori ini dimaksudkan untuk menganalisa bagaimana perjanjian yang telah dibuat atau disepakati antara calo dengan pihak penyedia jasa *tour*. Dengan demikian, agar terlihat apakah kesepakatan yang sudah dibuat sesuai kesepakatan atau adanya pelanggaran di dalam pelaksanaannya .

Selain perjanjian yang telah disepakati antara calo dengan penyedia *tour* dalam pengambilan keuntungan atau laba perlu juga diperhatikan dalam percaloan buku pintar ekonomi syari'ah laba didefinisikan sebagai kelebihan pendapatan dibandingkan dengan jumlah biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut (*profit*); Keuntungan yang diperoleh dari perdagangan.¹⁶

Ibnu Qudamah menyatakan bahwa laba dari harta dagangan ialah pertumbuhan pada modal, yaitu pertumbuhan nilai barang dagangan. Dari pendapat ini bisa dipahami bahwa laba itu ada karena adanya penambahan (kelebihan) pada nilai harta yang telah ditetapkan untuk operasional.

Teori laba dalam islam menyatakan bisnis adalah ibadah, motivasi laba yang dituntut adalah laba dunia akhirat atau profit benefit, mekanisme

¹⁶ Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2010), 445.

transaksi dan komoditas yang dikembangkan adalah cerminan *maqāshidu asy syarī'ah*.¹⁷

Dalam konsep jual beli dan perolehan laba Islami memberikan tuntunan pada manusia dalam perilakunya untuk memenuhi segala kebutuhannya dengan keterbatasan alat pemuas dengan jalan yang baik dan alat pemuas yang tentunya halal, baik secara zatnya maupun secara perolehannya. Prinsip keridhoan, *ta'awun*, kemudahan, dan transparansi, dalam jual beli Islam mencegah usaha-usaha eksploitasi kekayaan dan serta mengambil keuntungan dari kerugian pihak lain. Konsep laba dalam Islam, secara teoritis dan realita tidak hanya berasaskan pada logika semata-mata, akan tetapi juga berasaskan pada nilai moral dan etika serta tetap berpedoman kepada petunjuk dari Allah.¹⁸ Menurut konsep Islam, nilai-nilai keimanan, akhlak dan tingkah laku seorang pedagang muslim memegang peranan utama dalam mempengaruhi penentuan kadar laba dalam transaksi atau muamalah.

a). Berikut ini beberapa aturan tentang laba dalam konsep Islam:

- 1). Adanya harta (uang yang dikhususkan untuk perdagangan).

¹⁷ Fachri Fachrudin, "Filosofi Laba Dalam Perspektif Fiqh mu'amalah dan Ekonomi Konvensional" *Al-Maslahah Jurnal Hukum Dan Pranata Sosial Islam*, Vol 3, No.6 2015, 276.

¹⁸ *Ibid.*

- 2). Mengoperasikan modal tersebut secara interaktif dengan dasar unsur-unsur lain yang terkait untuk produksi, seperti usaha dan sumber –sumber alam.
 - 3). Memposisikan harta sebagai obyek dalam pemutarannya karena adanya kemungkinan pertambahan atau pengurangan jumlahnya.
 - 4). Sematnya modal pokok yang berarti modal bisa dikembalikan.
- b). Kriteria–kriteria Islam secara umum yang dapat memberi pengaruh dalam penentuan batas laba yaitu:
- 1). Kelayakan dalam Penetapan Laba. Islam menganjurkan agar para pedagang tidak berlebihan dalam mengambil laba.
 - 2). Keseimbangan antara Tingkat Kesulitan dan Laba.
 - 3). Masa Perputaran Modal.
 - 4). Cara Menutupi Harga Penjualan.
 - 5). Unsur–Unsur Pendukung.
- c). Berikut dasar-dasar pengukuran laba menurut Islam:
- 1). *Taqlib* dan *Mukhatarah* (Interaksi dan Resiko)
 - 2). *Al–muqabalah* (perbandingan antara jumlah hak milik pada akhir periode pembukuan dan hak–hak milik pada awal periode yang sama)

- 3). Keutuhan modal pokok
 - 4). Laba dari produksi
 - 5). Penghitungan nilai barang di akhir tahun
- d). Dalam Islam, metode penghitungan laba didasarkan pada asas perbandingan. Perbandingan itu adakalanya antara nilai harta di akhir tahun dan di awal tahun, atau perbandingan antara harga pasar yang berlaku untuk jenis barang tertentu di akhir tahun dan di awal tahun, atau juga bisa antara pendapatan–pendapatan dan biaya–biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan *income–income* tersebut.

Teori ini dimaksudkan untuk melihat bagaimana pengambilan keuntungan antara calo dengan para wisatawan apakah dalam pelaksanaannya sudah sesuai dengan pengambilan laba dalam ekonomi Islam. Dengan demikian, agar terlihat sesuai dengan pengambilan laba dalam Islam sehingga dalam pelaksanaannya tidak ada pihak yang merasa dirugikan.

C. Deskripsi Teoretik

1. Calo atau *Samsarah*

a. Pengertian Calo

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia disebutkan bahwa Calo adalah orang yang menjadi perantara dan memberikan jasanya untuk

menguruskan sesuatu berdasarkan upah.¹⁹ Dalam bahasa Arab, calo sering disebut dengan *simsarah*.²⁰ Calo adalah pekerjaan yang dibutuhkan masyarakat, karena ada sebagian masyarakat yang sibuk sehingga mereka tidak bisa mencari sendiri barang yang dibutuhkan, maka dia memerlukan calo untuk mencarikannya. Sebaliknya, sebagian masyarakat yang lain, ada yang mempunyai barang dagangan tetapi tidak tau cara menjualnya, maka dia membutuhkan calo untuk memasarkan dan menjualkan barangnya

Dalam transaksi pedagang perantara (*samsarah*) yang dijadikan obyek adalah jasa atau pekerjaan dengan upah (*Ijarah*). Maka penulis menggunakan dasar hukum *Ijarah*:

1. Firman Allah SWT:

فَاتُوهُنَّ أَجُورَهُنَّ وَأَتَمِرُوا بَيْنَكُمْ بِمَعْرُوفٍ وَإِن تَعَاَسَرْتُم فَاسْتَرْضِعْ لَهُ
أُخْرَى

Artinya: “Kemudian jika mereka menyusukan (anak anak)mu untukmu Maka berikanlah kepada mereka upahnya, dan musyawarahkanlah di antara kamu (segala sesuatu) dengan baik; dan jika kamu menemui kesulitan Maka perempuan lain boleh menyusukan (anak itu) untuknya”.²¹

¹⁹KBBI “Arti Kata Calo” dalam <https://kbbi.web.id/calor> (21April 2021)

²⁰Ahmad Zain, “Hukum Calo” dalam <https://www.ahmadzain.com/read/karya-tulis/413/hukum-calor-dalam-islam/> (21April 2021)

²¹ At-Talaq 6:65.

Upah merupakan instrumen untuk mengukur sejauh mana memahami dan mewujudkan karakter sosial. Karena sebagaimana telah dijelaskan, upah pada dasarnya bukan merupakan persoalan yang berhubungan dengan uang, melainkan persoalan yang lebih berkaitan dengan penghargaan manusia dengan sesamanya. Tentang penghargaan berarti tentang bagaimana memandang dan menghargai kehadiran orang lain dalam kehidupan.²²

2. Firman Allah SWT yang berbunyi:

وَإِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ تَسْتَرْضِعُوا أَوْلَادَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ مَا آتَيْتُمْ بِالْمَعْرُوفِ^ظ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ

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".²³

3. Firman Allah SWT yang berbunyi:

أَهُمْ يَقْسِمُونَ رَحْمَتَ رَبِّكَ^ظ نَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُمْ مَعِيشَتَهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا^{لَا} وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِيَتَّخِذَ بَعْضُهُمْ بَعْضًا سَخِرِيًّا^ظ وَرَحِمَتْ رَبِّكَ خَيْرٌ مِمَّا يَجْمَعُونَ

Artinya: "Apakah mereka yang membagi-bagi rahmat Tuhanmu? Kami telah menentukan antara mereka penghidupan mereka dalam kehidupan dunia, dan kami telah meninggikan sebahagian mereka

²² Yazin, Afandi, *Fiqh Muamalah Dan Implementasinya Dalam Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009), 197.

²³ Al- Baqarah 2:233.

*atas sebagian yang lain beberapa derajat, agar sebagian mereka dapat mempergunakan sebagian yang lain. Dan rahmat Tuhanmu lebih baik dari apa yang mereka kumpulkan”.*²⁴

Ayat di atas menjelaskan bahwa membayar upah kepada orang yang melakukan pekerjaan, mereka berhak mendapatkan upah sesuai dengan besarnya upah yang telah disepakati adalah suatu kewajiban. Apabila upah yang dibayarkan tidak sesuai dengan pekerjaan dan perjanjian maka akadnya menjadi tidak sah, pemberi upah kerja hendaklah tidak berbuat curang terhadap pemberian upah. Pemberian upah harus sesuai jumlahnya apabila telah di sepakati bersama antara kedua belah pihak, dan tidak ada yang dirugikan.

b. Hukum dalam Percaloan

Samsarah (percaloan) dibolehkan dalam Islam, asalkan dilakukan dengan cara terbuka dan jujur, sedangkan komisi (imbalan jasa) yang harus diberikan kepada calo harus disepakati bersama-sama. Hal ini ditekankan oleh Mahmud Shaltut dengan mengatakan: *samsarah* atau jual beli yang melibatkan pihak calo, dibolehkan dalam Islam, asalkan diketahui dan disepakati bersama-sama diantara pihak yang terlibat melakukan transaksi tersebut (*ma'lumatan wa ittifaqan baynahum*), termasuk juga jumlah imbalan (jasa) yang didapatkan oleh pihak calo, harus diketahui bersama-sama (*ujratan ma'lumatan baynahum*), yang

²⁴ Az- Zukhruf 43:32.

dikuatkan oleh transaksi bersama, sehingga di belakang hari tidak akan bisa menimbulkan sengketa antara ketiganya.

a). Dalil tentang upah atau imbalan dalam percaloan, yakni:

قَالَتْ فَذَلِكُنَّ الَّذِي لُمْتُنَنِي فِيهِ وَلَقَدْ رَاوَدتُّهُ عَنِ نَفْسِهِ فَأَسْتَعْصِمَ وَلَئِن لَّمْ
يَفْعَلْ مَا أَمَرَهُ لَيَسْجَنَنَّ وَلْيَكُونَا مِنَ الصَّغِيرِينَ

Artinya: Penyeru-penyeru itu berkata: "Kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku menjamin terhadapnya".²⁵

Ayat di atas menjelaskan bahwa Allah SWT memberikan kelebihan sebagai manusia atas sebagian yang lain, agar manusia itu dapat saling membantu antara yang satu dan yang lainnya, salah satu caranya dengan melakukan akad *ijarah* (upah-mengupah), karena dengan akad *ijarah* itu sebagai manusia dapat mempergunakan sebagai yang lainnya, sedangkan manusia dapat mempergunakan sebagaimana yang lain dan mestinya.

b). Dalil Hadist

Kata samsarah terdapat dalam hadis, yaitu penafsiran Ibn Abbas terhadap kata Mayoritas ulama menyatakan bahwa upah calo harus jelas nominalnya, seperti Rp. 500.000,- atau Rp. 1.000.000,- dan tidak boleh dalam bentuk prosentasi, seperti dapat 10 % dari

²⁵ Yusuf 12:72

hasil penjualan. Alasan mereka, bahwa upah calo masuk dalam kategori *Ju'alah*, dan syarat *Ju'alah* harus jelas.²⁶

hadiah atau upahnya. Hal ini berdasarkan hadist:

1). Hadist Abu Sa'id al-Khudri yang menyatakan :

عَنْ يُونُسَ عَنْ سَلَمَةَ بْنِ حَمَّادٍ عَنِ اللَّهِ عَبْدِ أَنْبَاءَنَا قَالَ حَبَّانُ أَنْبَاءَنَا قَالَ مُحَمَّدٌ أَخْبَرَنَا
أَحْرَهُ يُعْلِمُهُ حَتَّى الرَّجُلِ يَسْتَأْجِرَ أَنْ كَرِهَ أَنَّهُ الْحَسَنُ

Artinya: “Bahwasanya Rasulullah shallallahu alaihi wassalam melarang seseorang menyewa seorang pekerja sampai menjelaskan jumlah upahnya“ (HR. Ahmad)²⁷

2). شَقِيقٌ عَنِ الْأَعْمَشِ عَنْ مُعَاوِيَةَ أَبِي حَدَّثَنَا مُمَيَّرٌ بْنُ اللَّهِ عَبْدِ بْنِ مُحَمَّدٍ حَدَّثَنَا .
وَسَلَّمَ عَلَيْهِ اللَّهُ صَلَّى اللَّهُ رَسُولَ عَهْدٍ فِي نُسَمَى كُنَّا قَالَ عَزْرَةَ أَبِي بْنِ قَيْسٍ عَنْ
أَحْسَنُ هُوَ بِاسْمِ فَسَمَانَا وَسَلَّمَ عَلَيْهِ اللَّهُ صَلَّى اللَّهُ رَسُولُ بِنَا فَمَرَّ السَّمَايِرَةَ
بِالصَّدَقَةِ فَشَوَّبُوهُ وَاللَّغْوُ الْحَلْفُ يَحْضُرُهُ الْبَيْعِ إِنَّ التُّجَّارِ مَعْشَرَ يَا فَقَالَ مِنْهُ

Artinya: Kami pada masa Rasulullah shallallahu 'alaihi wassalam disebut dengan “samasirah“ (calo/makelar), pada suatu ketika Rasulullah shallallahu 'alaihi wassalam menghampiri kami, dan menyebut kami dengan nama yang lebih baik dari calo, beliau bersabda : “Wahai para pedagang, sesungguhnya jual beli ini kadang diselingi dengan kata-kata yang tidak bermanfaat dan sumpah (palsu), maka perbaikilah dengan (memberikan) sedekah“ (Shahih, HR Ahmad, Abu Daud, Tirmidzi, Nasai dan Ibnu Majah)²⁸

Kedua hadist di atas menunjukkan bahwa pekerjaan calo sudah ada sejak masa Rasulullah shallallahu 'alahi wassalam, dan

²⁶Ahmad Zain An-Najah, “*Hukum Calo Dalam Islam*” dalam <https://www.ahmadzain.com/read/karya-tulis/413/hukum-calo-dalam-islam/> (17 April 2021)

²⁷HR Ahmad, 11248.

²⁸HR Ibnu Majah, 2136.

beliau tidak melarangnya, bahkan menyebut mereka sebagai pedagang.

c. Rukun dan Syarat Calo

Rukun calo/*Samsarah* adalah sebagai berikut:

- a). *Al Mut'aqidani* (calo/makehlar dan pemilik harta)
- b). *Mahall Al-Ta'aqud* (jenis transaksi yang dilakukan dan kompensasi)
- c). *Al-Shighat* (lafal atau sesuatu yang meenunjukkan keridhoan atas transaksi percaloan tersebut)²⁹

Karena pekerjaan *samsarah* itu termasuk *Ijarah*, maka untuk sahnya pekerjaan *Samsarah* ini harus memenuhi beberapa syarat antara lain sebagai berikut:

- 1). Persetujuan kedua belah pihak
- 2). Objek akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat dijelaskan
- 3). Objek akad bukan hal-hal yang maksiat atau haram. Dasar syarat di atas adalah:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara

²⁹Sayyid Sabiq, *Fikih Sunah Jilid 12*, diterjemahkan oleh Kamalludin A. Marzuki, dkk. (Bandung: al-ma'arif, 1996) 198.

*kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.*³⁰

d. Kewajiban Calo

1. Kewajiban seorang calo/makelar :

- a). Mencatat semua persetujuan yang dibuat dengan perantaranya, dalam suatu buku harian.
- b). Memberi salinan catatan itu kepada pihak-pihak yang bersangkutan, apabila dimintanya.
- c). Menyimpan contoh (monster), sampai barang itu diserahkan dan diterima.
- d). Dalam hal jual beli wesel, menanggung bahwa tanda tangan penjual adalah tanda tangan yang benar(sah).
- e). Membuka buku-bukunya dalam perkara dan memberi segala keterangan atas buku-buku itu³¹.

Seorang makelar tidak diperbolehkan berdagang barang yang menjadi obyek pengangkatannya sebagai makelar artinya: Calo kopi tidak boleh berdagang kopi. Jika larangan itu dilanggarnya, maka calo melakukan tindak pidana. Jika ditinjau dari segi hukum perdata, tugas calo dikuasai oleh ketentuan-ketentuan mengenai pemberian kuasa untuk menyelenggarakan sesuatu bagi yang memberi

³⁰ An-Nisa' 4:29.

³¹ Farida Hasyim, *Hukum Dagang*, (Jakarta: Sinar Grafika), 80.

kuasa(*lastgiving*), lihat Pasal 1792 dst. KUH perdata dan Pasal 63 KUH Dagang. Makelar/Calo itu mempunyai kedudukan bersifat setengah pejabat pemerintah, kemudian timbul sebagai akibat-akibat.³²

Lapangan pekerjaan seorang makelar, tercantum dalam pasal 64 KUH Dagang yaitu: membeli dan menjual barang-barang, kapal, surat-surat efek, surat-surat dagang seperti wesel, asuransi, pemuatan kapal-kapal, peminjaman uang dengan cara penggadaian dan lain-lain tugas. Dari perincian tersebut diatas, maka pekerjaan makelar hanya mengenai barang-barang bergerak. Kita menjumpai juga makelar yang menyelenggarakan barang-barang tidak bergerak. Dalam praktek makelar-makelar dalam barang tak bergerak ini dapat dimasukkan golongan makelar untuk segala macam barang.

1. Kedudukan Makelar Dalam Hukum Positif di Indonesia

Makelar mempunyai kekuatan bukti yang bersifat khusus/istimewa. Pasal 68 KUH Dagang menentukan, bahwa jika perbuatan tidak disangkal sama sekali, catatan-catatan yang sesuai dengan buku harian dan buku saku, memberikan bukti penuh bagi pihak-pihak yang bersangkutan, mengenai waktu dari perbuatan dan penyerahan, keadaan atau macam barang, jumlah dan harga dari barang, syarat-syarat dari penjualan. Syarat yang menimbulkan kesulitan

³² *Ibid.*

“Apabila perbuatan tidak diakui seluruhnya”. Ini harus diartikan, bahwa jika telah ada petunjuk-petunjuk mengenai adanya perjanjian, kekuatan bukti termaksud dalam undang-undang, telah menjadi kenyataan.³³

Harus diartikan pula bahwa dari pihak lain, terdapat bukti (sekedar bukti) tentang adanya perjanjian walaupun pihak yang bersangkutan tidak mengakuinya. Dalam menjalankan pekerjaan makelar, timbul banyak persoalan-persoalan juridis yang perlu dibahas. Dalam praktek sering terjadi, makelar membeli barang untuk “majikan yang namanya akan ditentukan”. Harus diartikan demikian: tanpa menyebut nama dari orang yang menyuruhnya terlebih dahulu dalam membuat perjanjian jual beli. Dalam hal demikian, makelar wajib dalam waktu yang layak memberikan nama dari yang menyuruh. Tetapi dapat juga terjadi, makelar membeli barang-barang tanpa ada orang yang menyuruhnya, dengan maksud dan harapan, kelak kemudian mencarikan majikan/orang yang menyuruhnya.

Demikianlah makelar menimbulkan bayangan palsu pada si penjual, karena pada hakekatnya ia membeli barang-barang tanpa ada yang menyuruhnya. Ia juga tidak membeli barang-barang itu untuk keperluan sendiri. Meskipun ia kemudian dapat menemukan seorang pembeli, akan tetapi perbuatannya tetap merupakan pembelian tanpa

³³ Kansil, C.S.T. Pokok-Pokok Pengetahuan Hukum Dagang Indonesia, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), 47.

suruhan (*opdracht*). Sebenarnya harus dipandang sebagai perbuatan tanpa perjanjian jual beli. Jadi jika makelar kemudian dapat menemukan seorang pembeli, maka suruhan dari pembeli ini dianggap sebagai pengesahan perbuatan makelar tersebut diatas. Dalam hal sedemikian, sebaiknya kedua perbuatan itu, pembelian (oleh makelar terlebih dahulu) dan suruhan (oleh seorang pembeli kemudian) harus terjadi sebelum pelaksanaan jual beli terjadi. Dengan cara yang sama, kita dapat mengesahkan suatu penyerahan barang-barang yang berdasarkan suatu pembelian tidak sah, dengan perjanjian jual beli yang baru kemudian diadakan. Demikian pula kita dapat dianggap suruhan yang kemudian diadakan, sebagai pengesahan dari pada perbuatan makelar, yang membeli barang-barang tanpa adanya suruhan terlebih dahulu itu.³⁴

Dalam hal makelar tidak dapat menemukan seorang pembeli yang betul-betul menyuruhnya, dengan sendirinya penjual tidak boleh dirugikan pada pihak penjual, dalam praktek ini dikenal 3 cara yaitu:

- a. Perbuatan makelar sebagai tercantum diatas, dipandang sebagai perbuatan melanggar hukum (*onrechtmatige daad*), sehingga makelar dapat diwajibkan membayar segala kerugian yang ditimbulkan oleh perbuatan itu. Tetapi penyelesaian ini dalam kenyataan menimbulkan keberatan, karena pihak penjual dalam

³⁴ *Ibid.*

kedudukan yang sulit, karena ia (si penjual) harus dibebani dengan pembuktian adanya perbuatan melanggar hukum dan kerugian yang ia derita.

- b. Dalam soal ini berpendirian, bahwa biarpun ia tidak membeli barang untuk majikan, makelar tetap dianggap membelinya untuk keperluan sendiri. Makelar dianggap sebagai pihak dalam perjanjian, sehingga juridis pihak penjual ada dalam kedudukan sama, seperti halnya benar-benar ada penyuruh. Cara terakhir ini dalam praktek merupakan cara penyelesaian yang dapat diterima dan dipuji, meskipun sebenarnya tidak ada suatu jual beli.
- c. Pertanggung jawab makelar dalam hal demikian, harus didasarkan atas kepercayaan yang ada pada pihak penjual terhadap perbuatan makelar. Makelar harus dipandang membeli barang untuk diri sendiri, akan tetapi tidak berdasar perjanjian jual beli yang lazim terjadi, melainkan berdasarkan pertanggungjawab, karena menimbulkan kepercayaan pada pihak penjual. Semua ini mengenai ajaran tentang kepercayaan yang ditimbulkan.³⁵
- d. Orang kota menjadi makelar orang desa

Termasuk dalam larangan Nabi Saw. Orang kota menjual barang buat orang desa sebagaimana diterangkan dalam hadis Ibnu Umar berkata:

³⁵ Prijono Tjiptoherijanto, *Prospek Perekonomian Indonesia dalam rangka Globalisasi* (Jakarta:Rineka Cipta,1997), 100.

فَقُلْتُ قَالَ لِبَادٍ حَاضِرٌ يَبِيعُ وَلَا الرُّكْبَانَ تَلَقَّوْا لَا وَسَلَّمَ عَلَيْهِ اللَّهُ صَلَّى اللَّهُ رَسُولُ قَالَ
 سَمْسَارًا لَهُ يَكُونُ لَا قَالَ لِبَادٍ حَاضِرٌ يَبِيعُ لَا قَوْلُهُ مَا عَبَّاسٍ لِابْنِ
 “Rasul melarang orang kota menjual barang untuk orang desa”
 H.R.Bukhari.³⁶

Sesungguhnya telah ada penjelasan dari Ibnu Abbas namun masih terdapat perbedaan pandangan antara fuqaha mengenai persoalan ini. Menurut keterangan Imam Bukhari yang dimaksud dengan “*simsar*” dalam tafsiran Ibnu Abbas itu ialah orang yang bertindak mengurus jual beli untuk orang lain dengan upah. Dengan demikian pengertian imam bukhari diterima maka calo yang tidak mengambil upah kedudukannya bisa dianggap sebagai penasihat/penolong. Perantara itu tidak termasuk dalam larangan tersebut.

2. Akad *Ijarah* dalam Bisnis Percaloan/*Samsarah*

a. Pengertian *Ijarah*

Dalam kehidupan sehari-hari kata calo memang tidak asing dilakukan, namun dalam konteks ilmu pengetahuan belum ada ilmu yang secara pasti menyebutkan tentang calo. Oleh karena itu peneliti menyesuaikan dengan ilmu yang sudah ada. Peneliti menyetarakan calo dengan *al-Ijarah* peneliti mengambil *al-Ijarah* sebagai kata lain dari calo karena calo tersebut merupakan suatu kegiatan yang menjual atau menyewakan jasanya.

³⁶ HR Bukhari, 2013.

Akad *Ijarah* identik dengan akad jual beli, namun dalam *Ijarah* kepemilikan dibatasi waktu. Secara harfiah *al-Ijarah* bermakna jual beli manfaat yang juga merupakan makna istilah *syar'i*. *Al-Ijarah* diartikan sebagai akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa dalam batasan waktu tertentu, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang. *Ijarah* adalah perjanjian sewa menyewa suatu barang dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa. Atau *Ijarah* adalah suatu transaksi sewa menyewa atas suatu barang dan atau upah mengupah atas suatu jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa atau imbalan jasa. Pada dasarnya tidak ada perbedaan yang prinsip di antara para ulama dalam mengartikan *Ijarah* atau sewa-menyewa. Dari definisi tersebut dapat diambil intisari bahwa *Ijarah* atau sewa-menyewa adalah akad atas manfaat dengan imbalan.³⁷

Menurut Fatwa DSN-MUI No.09/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 13 April 2000 tentang Pembiayaan *Ijarah*, yang dimaksudkan dengan *Ijarah* adalah pemindahan hak pakai atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa atau upah, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.³⁸ Adapun menurut Kitab Undang-undang Hukum Perdata (KUHPerdata) BW dalam pasal

³⁷Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2013), 316-317.

³⁸Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah: Produk-Produk Dan Aspek-Aspek Hukumnya* (Jakarta: Kencana, 2014), 264.

1548 tentang pengertian sewa-menyewa, sewa-menyewa adalah suatu persetujuan, dengan mana pihak yang satu mengikat diri untuk memberikan kenikmatan suatu barang kepada pihak yang lain selama waktu tertentu, dengan pembayaran suatu harga yang disanggupi oleh pihak tersebut terakhir itu. Orang dapat menyewakan berbagai jenis barang maupun jasa.³⁹ Sementara itu, Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) Pasal 20 mendefinisikan bahwa *Ijarah* adalah sewa barang atau jasa dalam jangka waktu tertentu dengan pembayaran.⁴⁰

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa *Ijarah* adalah akad untuk mendapatkan manfaat atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pengalihan kepemilikan atas barang itu sendiri. Transaksi *Ijarah* didasarkan pada adanya pengalihan hak manfaat. Ketika akad *Ijarah* sah, pihak penyewa berhak mendapatkan manfaat dan pihak yang menyewakan berhak mendapatkan upah.

b. Dasar Hukum *Ijarah*

Al-Ijarah dalam bentuk sewa-menyewa maupun dalam bentuk upah-mengupah merupakan kegiatan muamalah yang telah disyariatkan

³⁹Soedharyo Soimin, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata* (Jakarta: Sinar Grafika, 2016),371.

⁴⁰Imam Mustofa, *Fiqh Muamalah Kontemporer* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016),102.

dalam Islam. Hukum asalnya menurut Jumhur Ulama adalah *mubah* (boleh) bila dilaksanakan sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh *syara'* berdasarkan ayat al-Qur'an dan ketetapan *Ijma'* Ulama. Adapun dasar hukum tentang kebolehan *Ijarah* yaitu:

1). Al-Qur'an

فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَاتُوهُنَّ أَجُورَهُنَّ

Artinya: "Jika mereka menyusukan (anak-anak)mu untukmu maka berikanlah kepada mereka upahnya".⁴¹

Ayat di atas mengajarkan kepada umat manusia untuk memberikan upah kepada setiap orang yang dipekerjakan. Dalam hal ini termasuk juga apabila menyusukan anak hendaklah diberikan upahnya.

قَالَتْ إِحْدُهُمَا يَا بَتِ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ
 قَالَ إِنِّي أُرِيدُ أَنْ أُنكِحَكَ إِحْدَى ابْنَتَيَّ هَاتَيْنِ عَلَى أَنْ تَأْجُرَنِي ثَمَنِي
 حَبِجٍّ فَإِنْ أَتَمَمْتَ عَشْرًا فَمِنْ عِنْدِكَ وَمَا أُرِيدُ أَنْ أَشُقَّ عَلَيْكَ
 سَتَجِدُنِي إِنْ شَاءَ اللَّهُ مِنَ الصَّالِحِينَ

Artinya: "Salah seorang dari kedua wanita itu berkata: "Ya bapakku ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) ialah orang yang kuat lagi dapat dipercaya". Berkatalah Dia (Syu'aib): "Sesungguhnya aku bermaksud menikahkan kamu dengan salah seorang dari kedua anakku ini, atas dasar bahwa kamu bekerja denganku delapan

⁴¹ Surah At-Talaq Ayat 6:65.

*tahun dan jika kamu cukupkan sepuluh tahun maka itu adalah (suatu kebaikan) dari kamu”.*⁴²

وَإِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ تَسْتَرْضِعُوا أَوْلَادَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ مَا
 اتَّيْتُمْ بِالْمَعْرُوفِ^ظ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ

*Artinya: “Dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, maka tidak ada dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut”.*⁴³

2). *Ijma'*

Sejak zaman sahabat sampai sekarang *Ijarah* telah disepakati oleh para ahli hukum Islam, kecuali beberapa ulama seperti Abu Bakar Al-Asham, Isma'il bin 'Aliyah, Hasan Al-Bashri, Al-Qasyani, Nahrawani, dan Ibnu Kisan. Hal tersebut dikarenakan masyarakat sangat membutuhkan akad ini. Dalam kenyataan kehidupan sehari-hari, ada orang kaya memiliki beberapa rumah yang tidak ditempati. Disisi lain ada orang yang tidak memiliki tempat tinggal bisa menempati rumah orang lain yang tidak digunakan untuk beberapa waktu tertentu, dengan memberikan imbalan berupa uang sewa yang disepakati bersama, tanpa harus membeli rumahnya.⁴⁴

⁴² Al-Qashash 28:26-27.

⁴³ Al-Baqarah 2:233.

⁴⁴ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010),116.

c. Syarat dan Rukun *Ijarah*

1). Rukun *Ijarah*

Menurut ulama Hanafiyah, rukun *Ijarah* adalah *ijab* dan *qabul*, antara lain dengan menggunakan kalimat: *al-Ijarah*, *al-isti'jar*, *al-iktira'*, dan *al-ikra*. Sedangkan menurut jumhur ulama, rukun *Ijarah* itu ada empat, yaitu:

- a). *Aqid*, yaitu *mu'jir* (orang yang menyewakan) dan *musta'jir* (orang yang menyewa);
- b) *Shigat*, yaitu *ijab* dan *qabul*;
- c). *Ujrah* (uang sewa atau upah);
- d). Manfaat, baik manfaat dari suatu barang yang disewa atau jasa dan tenaga dari orang yang bekerja.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa akad *Ijarah* dianggap sah apabila memenuhi syarat-syarat yang telah disebutkan di atas.

2). Syarat-syarat *Ijarah*

Adapun syarat-syarat *al-Ijarah* sebagai mana yang ditulis Nasrun Haroen sebagai berikut:⁴⁵

- a). Yang terkait dengan dua orang yang berakad. Menurut ulama Syafi'iyah dan Hanabilah disyaratkan telah baligh dan berakal.

⁴⁵Abdul Rahman Ghazaly, Ghufroon Ihsan, Sapiudin Shidiq, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Kencana, 2010), 279-280.

Oleh sebab itu, apabila orang yang belum atau tidak berakal, seperti anak kecil dan orang gila *Ijarah*nya tidak sah. Akan tetapi, ulama Hanafiyah dan Malikiyah berpendapat bahwa kedua orang yang berakad itu tidak harus mencapai usia baligh. Oleh karenanya, anak yang baru *mumayyiz* pun boleh melakukan akad *al-Ijarah*, hanya pengesahannya perlu persetujuan walinya.

- b). Kedua belah pihak yang berakad menyatakan kerelaannya melakukan akad *al-Ijarah*. Apabila salah seorang di antaranya terpaksa melakukan akad ini, maka akad *al-Ijarah* nya tidak sah. Hal ini sesuai dengan firman Allah, yang artinya:

أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta kamu dengan cara bathil kecuali melalui suatu perniagaan yang berlaku suka sama suka”⁴⁶

- c). Manfaat yang menjadi objek *al-Ijarah* harus diketahui, sehingga tidak muncul perselisihan dikemudian hari. Apabila manfaat yang menjadi objek tidak jelas, maka akadnya tidak sah.

⁴⁶ An-Nisa’ 4:29.

Kejelasan manfaat itu dapat dilakukan dengan menjelaskan jenis manfaatnya dan penjas berapa lama manfaat itu ditangan penyewanya.

- d). Objek *al-Ijarah* itu boleh diserahkan dan digunakan secara langsung dan tidak ada cacatnya. Oleh sebab itu, para ulama *fiqh* sepakat, bahwa tidak boleh menyewakan sesuatu yang tidak boleh diserahkan dan dimanfaatkan langsung oleh penyewa. Misalnya, seseorang menyewa rumah, maka itu dapat langsung diambil kuncinya dan dapat langsung boleh ia memanfaatkan.
- e). Objek *al-Ijarah* itu sesuatu yang diharamkan oleh *syara'*. Oleh sebab itu, para ulama *fiqh* sepakat mengatakan tidak boleh menyewa seseorang untuk menyantet orang lain, menyewa seseorang untuk membunuh orang lain, demikian juga tidak boleh menyewakan rumah untuk dijadikan tempat maksiat.
- f). Yang disewakan itu bukan suatu kewajiban bagi penyewa, misalnya menyewa orang untuk melaksanakan shalat untuk diri penyewa atau menyewa orang yang belum haji untuk menggantikan haji penyewa. Para ulama *fiqh* sepakat mengatakan bahwa akad sewa menyewa seperti ini tidak sah, karena shalat dan haji merupakan kewajiban penyewa itu sendiri.

- g). Objek *al-Ijarah* itu merupakan sesuatu yang biasa disewakan seperti, rumah, kendaraan, dan alat-alat perkantoran. Oleh sebab itu tidak boleh dilakukan akad sewa menyewa terhadap sebatang pohon yang akan dimanfaatkan penyewa sebagai sarana penjemur pakaian. Karena pada dasarnya akad untuk sebatang pohon bukan dimaksudkan seperti itu.
- h). Upah atau sewa dalam *al-Ijarah* harus jelas, tertentu, dan sesuatu yang memiliki nilai ekonomi.⁴⁷

Salah satu syarat sahnya transaksi *Ijarah* di dalam bukunya Auladdin Al-Kasani adalah syarat kelangsungan akad (*Nafadz*), Auladdin Al-Kasani menjelaskan, untuk kelangsungan (*Nafadz*) akad *Ijarah* disyaratkan terpenuhinya hak milik atau wilayah (kekuasaan).⁴⁸ Apabila si pelaku (*'aqid*) tidak mempunyai kepemilikan atau kekuasaan (wilayah), seperti akad yang dilakukan oleh *fudhuli*, maka akadnya tidak bisa dilangsungkan, dan menurut

⁴⁷Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah* (Jakarta : Gaya Media Pratama, 2007), .232-235.

⁴⁸Aspek hukum akad meliputi aneka perjanjian seperti jual beli, pinjam meminjam, utang piutang, *mudharabah*, penitipan, *iflas* (pailiti), perdamaian. Transaksi jual beli ditegaskan antara lain dilarang melakukan transaksi yang mengandung riba. Kemudian ditegaskan mengenai ketentuan-ketentuan rukun dan syarat jual beli. Benda objek jual beli hendaklah memenuhi syarat –syarat berupa dapat ditransaksikan dan tidak terlarang menurut Islam sehingga tidak sah jual beli tuak, arak, anjing, babi, dan benda-benda haram lainnya. Selain itu, objek tersebut juga harus benda bernilai (berguna) yang dalam istilah fikih disebut *mutaqawim*. Objek jual beli harus merupakan milik penjual atau berada dalam kekuasaannya, baik karena ia wali maupun karena mendapat kuasa atas benda tersebut. Lihat : Veithzal Rivai, dkk, *Islamic Transaction law in Business dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2011), h.128.

Hanafiyah dan Malikiyah statusnya *mauquf* (ditangguhkan) menunggu persetujuan si pemilik barang. Akan tetapi, menurut Syafi'iyah dan Hanabilah hukumnya batal, seperti halnya jual beli.

d. Jenis-jenis *Ijarah*

1). *Ijarah 'Amal*

Ijarah 'amal digunakan untuk memperoleh jasa dari seseorang dengan membayar upah atas jasa yang diperoleh. Pengguna jasa disebut *mustajir* dan pekerja disebut *ajir*, dan upah yang dibayarkan kepada *ajir* disebut *ujrah*.

2). *Ijarah 'Ain* atau *Ijarah Muthlaqah* (*Ijarah Murni*)

Ijarah 'ain adalah jenis *Ijarah* yang terkait dengan penyewaan aset dengan tujuan untuk mengambil manfaat dari aset itu tanpa harus memindahkan kepemilikan dari aset itu. Dengan kata lain, yang dipindahkan hanya *manfaah* (*usufruct*). *Ijarah 'ain* di dalam bahasa Inggris adalah *term leasing*. Dalam hal ini, pemberi sewa disebut *mujir* dan penyewa adalah *mustajir* dan harga untuk memperoleh *manfaah* tersebut disebut *ujrah*. Dalam akad *Ijarah 'ain*, tidak terdapat klausul yang memberikan pilihan kepada penyewa untuk membeli aset tersebut selama masa sewanya atau di akhir masa sewanya. Pada *Ijarah 'ain* yang menjadi objek akad sewa-menyewa adalah barang.

3). *Ijarah Muntahiya Bittamlik*

Ijarah muntahiya bittamlik atau disingkat IMBT merupakan istilah yang lazim digunakan di Indonesia, sedangkan di Malaysia digunakan istilah *al-Ijarah thumma al-bai* atau AITAB. Di sebagian Timur Tengah banyak menggunakan istilah *al-Ijarah wa'iqatina* atau *Ijarah bai' al-ta'jiri*. Yang dimaksud dengan *Ijarah muntahiya bittamlik* adalah sewa menyewa antara pemilik objek sewa dengan penyewa untuk mendapat imbalan atas objek sewa yang disewakan dengan opsi perpindahan hak milik objek sewa baik dengan jual beli atau pemberian (hibah) pada saat tertentu sesuai akad sewa. Dalam IMBT, pemindahan hak milik barang terjadi dengan salah satu dari dua cara sebagai berikut:

- 1). Pihak yang menyewakan berjanji akan menjual barang yang disewakan tersebut pada akhir masa sewa.
- 2). Pihak yang menyewakan berjanji akan meng hibahkan barang yang disewakan tersebut pada akhir masa sewa.⁴⁹

Pilihan untuk menjual barang di akhir masa sewa biasanya diambil bila kemampuan finansial penyewa untuk membayar sewa relatif kecil. Karena sewa yang dibayarkan relatif kecil, maka

⁴⁹ *Ibid.*

akumulasi nilai sewa yang sudah dibayarkan sampai akhir periode sewa belum mencukupi harga beli barang tersebut dan margin laba yang ditetapkan oleh bank. Untuk menutupi kekurangan tersebut, bila pihak penyewa ingin memiliki barang, maka ia harus membeli barang itu di akhir periode.

Pilihan untuk menghibahkan barang di akhir masa sewa biasanya diambil bila kemampuan finansial penyewa untuk membayar sewa relatif lebih besar. Karena sewa yang dibayarkan lebih besar, maka akumulasi sewa di akhir periode sewa sudah mencukupi untuk menutup harga beli barang dan margin laba yang ditetapkan oleh bank. Dengan demikian, bank dapat menghibahkan barang tersebut di akhir masa periode sewa kepada pihak penyewa.

e. Hak dan Kewajiban Para Pihak Dalam *Ijarah*

Dengan terpenuhinya syarat perjanjian *Ijarah* tersebut sebagaimana diutarakan di atas, maka terjadilah hubungan hukum di antara dua pihak dan dengan sendirinya lahirlah hak dan kewajiban di antara pihak tersebut. Hak pihak yang menyewakan (*mu'ajir*) menjadi tanggung jawab yang diberikan sewa (*musta'jir*) dan hak *musta'jir* menjadi tanggungjawab *mu'ajir*, sehingga di antara kedua belah pihak

saling terikat.⁵⁰ Tangan orang yang menyewa adalah tangan yang harus menjaga amanat terhadap barang yang disewanya pada masa penyewaan, seperti: rumah, kendaraan, dan sebagainya.

Jika barang tersebut ada yang rusak bukan karena kesengajaan atau kelalaian orang yang menyewa, maka dia tidak perlu mengganti barang yang rusak tadi, akan tetapi menurut kesepakatan para ulama fikih, jika kerusakan itu karena kesengajaan atau kelalaian, maka ia wajib membayar ganti rugi. misalnya, barang-barang dirusak dengan sengaja atau sembarangan dalam menjaganya, maka dia harus mengganti kerusakan yang terjadi. Lain halnya dengan penjual jasa, seperti: tukang jahit dan tukang sepatu, apabila melakukan suatu kesalahan sehingga sepatu orang yang diperbaikinya rusak atau pakaian yang dijahit penjahit itu rusak, maka ulama fikih berbeda pendapat dalam masalah ganti rugi terhadap kerusakan tersebut. Menurut ulama Mazhab Hanbali dan Syafi'i, apabila kerusakan itu bukan karena unsur kesengajaan dan kelalaian tukang sepatu atau tukang jahit tersebut, maka ia tidak dituntut ganti-rugi barang yang rusak itu.

⁵⁰Wiras, "Akad Sewa Menyewa Dalam Hukum Islam" dalam <http://wirasonliune.blogspot.com/2008/07/akad-sewa-menyewa-ijrah-dalam-hukum.html> (30 Agustus 2020).

Sedangkan Imam Abu Yusuf dan Muhammad Hasan Asy-Syaibani, keduanya sahabat Imam Abu Hanifah dan salah satu riwayat dari Imam Ahmad bin Hanbal, berpendapat bahwa penjual jasa untuk kepentingan umum bertanggung jawab atas kerusakan barang yang sedang dikerjakannya, baik dengan sengaja maupun tidak, kecuali kerusakan itu diluar batas kemampuannya untuk menghindari, seperti: banjir besar atau kebakaran. Ulama Mazhab Maliki berpendapat bahwa apabila sifat pekerjaan itu membekas pada barang yang dikerjakan, seperti: pekerjaan binatu, juru masak, dan buruh angkat (kuli), maka baik sengaja maupun tidak sengaja, segala kerusakan yang terjadi menjadi tanggung jawab mereka dan wajib mereka ganti.

Menurut ulama Hanafiyah, jika barang yang disewakan rusak, seperti pintu rusak atau dinding jebol dan lain-lain, maka pemiliknyalah yang berkewajiban memperbaikinya, tetapi ia tidak boleh dipaksa sebab pemilik barang tidak boleh dipaksakan untuk memperbaiki barangnya sendiri. Apabila penyewa bersedia memperbaikinya, ia tidak diberikan upah sebab dianggap sukarela. Adapun hal-hal kecil, seperti membersihkan sampah atau tanah merupakan kewajiban penyewa.

3. Akad *Wakalah* dalam Bisnis Percaloan

a. Pengertian *Wakalah*

Wakalah secara etimologi yang berarti *al-hifdh* (pemeliharaan), *al-Tafwidh* (penyerahan), pendelegasian, atau pemberian mandat. Sedangkan secara terminologi *wakalah* adalah pemberi kewenangan/ kuasa kepada pihak lain tentang apa yang harus dilakukannya dan ia (penerima kuasa) secara syar'i menjadi pengganti pemberi kuasa selama batas waktu yang ditentukan.⁵¹

Para ulama memberikan definisi *wakalah* yang beragam, diantaranya yaitu: Ulama Hanafiyah berpendapat bahwa *wakalah* adalah, seseorang menempati diri orang lain dalam *tasharruf* (pengelolaan). Sedangkan Ulama Malikiyah, Syafi'iyah dan Hanabilah bahwa *wakalah* adalah seseorang menyerahkan sesuatu kepada orang lain untuk dikerjakan ketika hidupnya.⁵²

Hal kaitannya dengan *wakalah* menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) dalam Buku II. Bab I, pasal 20 ayat 19 bahwasannya *wakalah* adalah pemberian kuasa kepada pihak lain untuk mengerjakan sesuatu. Menurut KUHPer

⁵¹ Azharuddin Lathif, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: UIN Jakarta Press, 2005), 171.

⁵² Isnawati Rais dan Hasanudin, *Fiqh Muamalah dan Aplikasinya Pada Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Lembaga Penelitian UIN Jakarta, 2011), 179.

mengenai *wakalah* terdapat dalam Buku III, Bab VIII pasal 1792 dipasal tersebut diterangkan bahwa pemberi kuasa ialah suatu persetujuan yang berisikan pemberian kekuasaan kepada orang lain yang menerimanya untuk melaksanakan sesuatu atas nama orang yang memberikan kuasa.

Dalam *wakalah* sebenarnya pemilik urusan (*muwakil*) itu dapat secara sah untuk mengerjakan pekerjaannya secara sendiri. Namun karena satu dan lain hal urusan itu ia serahkan kepada orang lain yang dipandang mampu untuk menggantikannya. Oleh karena itu, jika seorang (*muwakil*) itu adalah orang yang tidak ahli untuk mengerjakan urusannya itu seperti orang gila, atau anak kecil maka tidak sah untuk mewakilkan kepada orang lain. Contoh *wakalah* seperti seorang terdakwa mewakilkan urusan kepada pengacaranya.⁵³

b. Dasar Hukum *Wakalah*

Islam mensyariatkan *wakalah* karena manusia membutuhkannya. Manusia tidak mampu untuk mengerjakan segala urusannya secara pribadi dan membutuhkan orang lain untuk menggantikan yang bertindak sebagai wakilnya. Dan Ijma para ulama telah sepakat telah membolehkan *wakalah*, karena *wakalah* dipandang sebagai bentuk

⁵³ Abdul Rahman Ghazaly, Ghufron Ihsan dan Saipudin Shidiq, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Kencana Prenada Medi, 2010), 187.

tolong-menolong atas dasar kebaikan dan takwa yang diperintahkan oleh Allah SWT, dan Rasul-Nya. Firman Allah:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya : “Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”.⁵⁴

Rasulullah juga pernah mewakilkan dalam membayar utang, mewakili dalam mengurus untanya.(HR. Bukhari dan Abu Hurairah).⁵⁵ Adanya wakalah juga terdapa dalam KHES Pasal 20 angka 19 dan KUHPerduta pasal 1792.

c. Rukun dan Syarat *Wakalah*

Rukun *wakalah* dalam KHES pasal 452 ialah:

1. *Wakil* (orang yang mewakijli)
2. *Muwakkal* (orang yang mewakilkan)
3. *Muwakkal fih* (sesuatu yang diwakilkan)
4. *Shighat* (lafadz ijab dan qabul)

Adapun syarat yang menjadi *wakalah* sebagai berikut:

1. *Wakil* (orang yang mewakilkan) dalam ketentuan pasal 457 KHES bahwa orang yang menjadi penerima kuasa harus cakap bertindak

⁵⁴ Surah Al- Maidah 5:2.

⁵⁵ *Ibid.*

hukum, maksudnya disini seseorang yang belum cakap melakukan perbuatan hukum tidak berhak mengangkat penerima kuasa seperti seorang anak yang masih dalam pengampuan tetapi apabila anak yang masih dalam pengampuan itu boleh diangkat sebagai penerima kuasa asal dia menghasilkan perbuatan yang menguntungkan bagi pemberi kuasa, dan tidak merugikan tetapi dengan adanya seizin walinya. Dalam KUHPer pasal 1798 dijelaskan seorang perempuan dan anak yang belum dewasa itu dapat ditunjuk menjadi kuasa tetapi pemberi kuasa itu tidak berwenang untuk mengajukan tuntutan hukum kepada anak yang belum dewasa, dan seorang perempuan bersuami pun jika tanpa adanya bantuan dari suami, ia tidak berwenang mengadakan tuntutan hukum.

2. *Muwakkil* (orang yang mewakilkan) dalam ketentuan pasal 458 bahwa seseorang yang menerima kuasa harus sehat akal pikiran maksudnya tidak gila, orang yang berakal sehat dan tidak idiot serta ia cakap perbuatan hukum meski tidak perlu dewasa tapi dengan adanya izin dari walinya dan tidak berhak dan berkewajiban dalam transaksi karenanya itu dimiliki oleh pemberi kuasa.
3. *Muwakkal fih* (sesuatu yang diwakilkan) dalam ketentuan pasal 459 sesuatu yang diwakilkan itu bisa berupa seseorang dan atau

badan usaha berhak menunjuk pihak lain sebagai penerima kuasanya untuk melaksanakan suatu tindakan yang dapat dilakukannya sendiri, memenuhi kewajiban, dan atau yang mendapatkan suatu hak dalam hal transaksi yang merupakan menjadi hak dan tanggung jawabnya.

4. *Shighat* (lafadz *ijab* dan *qabul*) dalam Fatwa No. 10/DSN-MUI/IV/2000 tentang wakalah, bahwa pernyataan *ijab* dan *qabul* harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad), dan *wakalah* dengan imbalan bersifat mengikat dan tidak boleh dibatalkan secara sepihak.⁵⁶ Jadi akad pemberian kuasa bisa terjadi apabila adanya *ijab* dan *qabul*, sedangkan akad tersebut dikatakan batal itu jika si penerima kuasa menolak untuk menjadi penerima kuasa (pasal 452 ayat 2 dan 4).

d. Bentuk-Bentuk *Wakalah*

Adapun bentuk-bentuknya dalam KHES pasal 456 dijelaskan bahwa transaksi pemberian kuasa dapat dilakukan dengan mutlak dan atau terbatas⁵⁷, ialah:

⁵⁶ Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika,2008), 356.

⁵⁷ Gemala Dewi, Wirdyaningsih dan Yeni Salma Bariliati, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*,(Jakarta: Kencana,2005), 135.

1. *Wakalah Muqayyadah* (khusus), yaitu pendelegasian terhadap pekerjaan tertentu. Dalam hal ini seorang wakil tidak boleh keluar dari wakalah yang ditentukan. Maka melakukan perbuatan hukumnya secara terbatas (pasal 468 KHES)
2. *Wakalah Mutlaqah*, yaitu pendelegasian secara mutlak, misalnya sebagai wakil dalam pekerjaan. Maka seorang wakil dapat melaksanakan wakalah secara luas, Maka melakukan perbuatan hukumnya secara mutlak (pasal 467 KHES).

Sedangkan KUHPer pasal 1795 dan 1796 Pemberian kuasa dapat dilakukan secara khusus, yaitu hanya mengenai satu kepentingan tertentu atau lebih, atau secara umum, yaitu meliputi segala kepentingan pemberi kuasa. Pemberian kuasa yang dirumuskan secara umum hanya meliputi tindakan-tindakan yang menyangkut pengurusan. Untuk memindah tangankan barang atau meletakkan hipotek di atasnya, untuk membuat suatu perdamaian, ataupun melakukan tindakan lain yang hanya dapat dilakukan oleh seorang pemilik, diperlukan suatu pemberian kuasa dengan kata-kata yang tegas.

- e. Hak dan Kewajiban dalam *Wakalah*
 1. KHES Buku II Pasal 457-500

Hak wakil : Jika penerima kuasa menyalahi akad, maka pemberi kuasa berhak menolak atau menerima perbuatan tersebut.

Kewajiban wakil: Pemberi kuasa berkewajiban menyatakan jenis barang yang harus dibeli.

Hak muwakil : Penerima kuasa berhak menolak untuk menjadi penerima kuasa.

Kewajiban muwakil: Wajib bertanggung jawab atas pembiayaan yang macet yang terjadi karena kelalaiannya.⁵⁸

2. KUHPerdata Bab XVI pasal 1792

Hak dan Kewajiban

a) Kewajiban penerima kuasa:

- Wajib melaksanakan kuasanya dan bertanggung jawab atas segala biaya dan kerugian yang timbul.
- Bertanggung jawab atas perbuatan-perbuatan yang dilakukannya dalam menjalankan kuasanya.
- Memberi laporan kepada pemberi kuasa tentang apa yang telah dilakukannya.
- Bertanggung jawab atas orang lain yang ditunjuknya sebagai pengantinya dalam melaksanakan kuasanya.

b) Hak penerima kuasa:

⁵⁸ *Ibid.*

- Penerima kuasa berhak menahan kepunyaan pemberi kuasa yang berada di tangannya hingga kepadanya dibayar lunas segala sesuatu yang dapat dituntutnya.

Hak dan Kewajiban

a) Kewajiban pemberi kuasa:

- Wajib mengembalikan biaya yang telah dikeluarkan oleh penerima kuasa untuk melaksanakan kuasanya.
- Memberi ganti rugi atas kerugian-kerugian yang dialami penerima kuasa sewaktu menjalankan tugasnya.
- Memberikan upah kepada penerima kuasa atas jasanya.

b) Hak pemberi kuasa:

- Menerima laporan mengenai kegiatan-kegiatan penerima kuasa.
- Menggugat penerima kuasa yang telah melakukan penyelewengan dan dapat pula mengajukan tuntutan.

f. Akibat Hukumnya

Pemberian kuasa ialah suatu persetujuan yang berisikan pemberian kekuasaan kepada orang lain yang menerimanya untuk melaksanakan sesuatu atas nama orang yang memberikan kuasa. Kuasa dapat diberikan dan diterima dengan suatu akta umum, dengan

suatu surat di bawah tangan bahkan dengan sepucuk surat ataupun dengan lisan.

Penerimaan suatu kuasa dapat pula terjadi secara diam-diam dan disimpulkan dari pelaksanaan kuasa itu oleh yang diberi kuasa. Pemberian kuasa terjadi dengan cuma-cuma, kecuali jika diperjanjikan sebaliknya. Jika dalam hal yang terakhir upahnya tidak ditentukan dengan tegas, maka penerima kuasa tidak boleh meminta upah yang lebih daripada yang ditentukan dalam Pasal 411 untuk wali. Pemberian kuasa dapat dilakukan secara khusus, yaitu hanya mengenai satu kepentingan tertentu atau lebih, atau secara umum, yaitu meliputi segala kepentingan pemberi kuasa. Pemberian kuasa yang dirumuskan secara umum hanya meliputi tindakan- tindakan yang menyangkut pengurusan

Untuk memindah tangankan barang atau meletakkan hipotek di atasnya, untuk membuat suatu perdamaian, ataupun melakukan tindakan lain yang hanya dapat dilakukan oleh seorang pemilik, diperlukan suatu pemberian kuasa dengan kata-kata yang tegas. Penerima kuasa tidak boleh melakukan apa pun yang melampaui kuasanya, kekuasaan yang diberikan untuk menyelesaikan suatu perkara secara damai, tidak mengandung hak untuk menggantungkan penyelesaian perkara pada keputusan wasit.

Orang-orang perempuan dan anak yang belum dewasa dapat ditunjuk kuasa tetapi pemberi kuasa tidaklah berwenang untuk mengajukan suatu tuntutan hukum terhadap anak yang belum dewasa, selain menurut ketentuan-ketentuan umum mengenai perikatan-perikatan yang dibuat oleh anak yang belum dewasa, dan terhadap orang-orang perempuan bersuami yang menerima kuasa tanpa bantuan suami pun ia tak berwenang untuk mengadakan tuntutan hukum selain menurut ketentuan-ketentuan Bab 5 dan 7 Buku Kesatu dari Kitab Undang-undang Hukum Perdata ini. Pemberi kuasa dapat menggugat secara langsung orang yang dengannya penerima kuasa telah melakukan perbuatan hukum dalam kedudukannya dan pula dapat mengajukan tuntutan kepadanya untuk memenuhi persetujuan yang telah dibuat.

g. Berakhirnya *Wakalah*

Berhentinya akad *wakalah* ini bisa terjadi karena beberapa hal diantaranya adalah sebagai berikut⁵⁹:

1. Salah satu pihak meninggal dunia.
2. Telah berakhirnya atau telah sempurnanya aktivitas atau urusan yang diwakilkan.

⁵⁹ KUHPerdata Pasal 1792-1799.

3. Jika *muwakkil* memberhentikan wakilnya, hal ini terjadi dalam kondisi apapun sekalipun tanpa adanya kesalahan dari wakil.
4. Wakil memberhentikan dirinya sendiri.
5. Perkara yang diwakilkan telah keluar dari kepemilikan atau wewenang *muwakkil*.



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Waktu dan Tempat Penelitian

1. Waktu Penelitian

Alokasi waktu yang digunakan untuk mheneliti tentang praktik percaloan paket perjalanan wisata adalah selama beberapa bulan. Selanjutnya penulis mencari data dan informasi yang berkaitan dengan judul penelitian ini.

Dalam penelitian ini peneliti menyajikana aktifitas penelitian yang digambarkan dibawah ini:

Tabel 3.1 Aktifitas penelitian

No	Tahapan Kegiatan	Waktu Pelaksanaan
1.	Penyusunan proposal	Januari 2020
2.	Seminar proposal	22 September 2020
3.	Pengumpulan data dan analisis data	September 2020 - Januari 2021
4.	Pelaporan	Januari 2021

2. Tempat Penelitian

Tempat pelaksanaan penelitian ini adalah di Bali tepatnya berada di kota Denpasar. Peneliti memilih penelitian di tempat tersebut karena di kota Denpasar, Bali merupakan destinasi wisata yang sangat terkenal di Indonesia dan juga mancanegara, sehingga banyak terjadinya transaksi penjualan paket perjalanan wisata dari hal tersebutlah yang membuat adanya praktik percaloan terjadi dikarenakan adanya peluang dan juga permintaan dari para penyedia jasa *tour* untuk mempermudah dalam pencarian pelanggan dengan sebanyak-banyaknya.

B. Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah termasuk dalam penelitian yuridis empiris sosiologis yang mengkaji tentang masyarakat. Penelitian yuridis empiris adalah penelitian hukum mengenai pemberlakuan atau implementasi pemberlakuan hukum normatif secara *in action* pada setiap peristiwa hukum tertentu yang terjadi dalam masyarakat⁶⁰ atau dengan kata lain yaitu suatu penelitian yang dilakukan terhadap keadaan nyata atau keadaan sebenarnya yang terjadi dalam masyarakat dengan maksud untuk mengetahui dan menemukan fakta-fakta dan data yang dibutuhkan setelah data yang

⁶⁰ Muhammad Abdulkadir, *Hukum dan Penelitian Hukum*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2004), 134.

dibutuhkan terkumpul dan kemudian menuju identifikasi masalah yang pada akhirnya menuju pada penyelesaian masalah.⁶¹

C. Pendekatan Penelitian

Pendekatan dalam penelitian hukum empiris ini adalah pendekatan *socio-legal*. Pendekatan ini memerlukan berbagai disiplin ilmu sosial dan hukum untuk mengkaji keberadaan hukum positif (negara). Pendekatan *socio-legal* menjadi penting karena mampu memberikan pandangan yang lebih holistik atas fenomena hukum di masyarakat⁶². Pendekatan penelitian ini adalah pendekatan *socio-legal*.

Pendekatan hukum (legal) dapat diartikan sebagai pendekatan yang dilakukan dengan menelaah peraturan hukum positif dan hukum Islam yang berkaitan dengan isu hukum yang dijadikan topik pembahasan.⁶³ Hukum positif yang digunakan yaitu KUHPerdara pasal 1313 dan pasal 1318-1320 mengenai syarat sahnya perjanjian. Pendekatan hukum Islam penulis gunakan untuk menganalisis tindakan percaloan apakah sudah sesuai dengan hukum Islam yang didasarkan pada Al-Qur'an dan hadist yang berkenaan mengenai pengambilan keuntungan pada bisnis percaloan yang terjadi pada calo perjalanan paket wisata di Bali.

⁶¹ Bambang Waluyo, *Penelitian Hukum Dalam Praktek*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2002), 15.

⁶² Jonaedi Efendi dan Johny Ibrahim, *Metode Penelitian Hukum Normatif dan Empiris*, (Jakarta: Kencana, 2020), 133.

⁶³ Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, (Jakarta: UI Pres, 2007), 93.

D. Sumber Data

Penelitian yuridis empiris ini menggunakan data primer dan sekunder , yaitu:

1. Data Primer

Sumber data primer adalah data yang berasal dari sumber data utama, yang berwujud tindakan-tindakan sosial dan kata-kata, seperti hasil wawancara. Menurut Abdulkadir Muhammad data primer adalah data empiris yang diperoleh langsung dari sumber data, jadi bukan hasil olahan orang lain. Adapun data primer dalam penelitian ini yaitu wawancara dan dokumentasi yang dilakukan terhadap 2 orang calo dan 1 orang informan dan 1 orang penyedia *tour*.

2. Data Sekunder

Sumber data sekunder penelitian ini merupakan bahan hukum yang mempunyai otoritas. Sumber hukum primer terdiri dari perundang-undangan, catatan-catatan resmi atau risalah dalam pembuatan perundang-undangan dan putusan-putusan hakim. Data sekunder dalam penelitian ini yaitu KUHPerdara Pasal 1313, 1338-1320 dan hukum Islam terkait *samsarah, ijarah dan wakalah* yang bersumber dari Al-Qur'an, Hadist dan Ijma.

3. Data Tersier

Bahan hukum tersier adalah bahan hukum yang dapat memberikan penjelasan terhadap bahan hukum primer maupun bahan hukum sekunder. Bahan hukum tersier tersebut berupa kamus, ensiklopedi, buku-buku laporan-laporan, jurnal-jurnal hukum sepanjang mempunyai relevansi dengan topik penelitian, media internet.

E. Objek dan Subjek Penelitian

Adapun yang menjadi objek penelitian ini adalah praktik pengambilan keuntungan bagi calo perjalanan wisata di Pulau Bali. Sedangkan Subjek dalam penelitian ini adalah Calo perjalanan wisata di Bali dan beberapa informan. Penentuan calo dilakukan dengan teknik *purposive sampling* yaitu teknik penentuannya dengan berdasarkan pada pertimbangan atau alasan tertentu yaitu pihak-pihak yang terkait langsung dengan pokok permasalahan yang dibahas. Para pihak yang akan diteliti:

1). 2 (dua) Orang Calo

Calo Perjalanan wisata disini adalah calo yang melayani pembelian paket wisata di Bali dengan menggunakan perjalanan jalur darat dan laut (sesuai paket wisata yang diambil) baik yang secara lengkap (termasuk penginapan maupun tempat makan) ataupun yang paket tidak menggunakan penginapan dan tempat makan dan tidak ikut dalam penjemputan ataupun perjalanan wisata yang akan dilakukan oleh wisatawan.

- 2). 1 (satu) Orang Penyedia *Tour*
- 3). 1 (satu) Informan (Pewisata)

F. Teknik Pengumpulan Data

Suatu penelitian memerlukan bahan hukum yang lengkap agar bahan hukum yang terkumpul benar-benar memiliki validitas yang cukup tinggi. Di dalam suatu penelitian lazimnya dikenal tiga jenis metode pengumpulan bahan hukum, yaitu studi dokumen atau bahan pustaka, pengamatan atau observasi dan wawancara. Untuk mengumpulkan data yang diperlukan dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode sebagai berikut :

1. Wawancara

Wawancara yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui proses tanya jawab lisan yang berlangsung satu arah, artinya pertanyaan datang dari pihak yang mewancarai dan jawaban diberikan oleh yang di wawancara. Kedudukan kedua pihak secara berbeda ini terus dipertanyakan selama proses pertanyaan berlangsung, berbeda dengan dialog yang kedudukan pihak-pihak terlibat bisa berubah dan bertukar fungsi setiap saat, waktu proses dialog sedang berlangsung. Dalam teknik wawancara penelitian yaitu peneliti langsung mengadakan pembicaraan kepada responden atau subjek penelitian yang telah diteliti, sehingga

dengan cara ini peneliti dapat secara langsung mendapatkan informasi data secara jelas dan pasti.⁶⁴

Menurut Moleong wawancara adalah percakapan yang dilakukan dengan maksud tertentu, percakapan itu dilakukan oleh dua pihak: yaitu, pewawancara (orang yang mengajukan pertanyaan) dan diwawancarai (orang yang memberikan jawaban atas pertanyaan).⁶⁵ Teknik wawancara dalam penelitian pendekatan kualitatif dibagi menjadi tiga kategori, yaitu sebagai berikut:

- a. Wawancara dengan cara melakukan pembicaraan informal (*informal conversational interview*)
- b. Wawancara umum yang terarah (*general interview guide approach*)
- c. Wawancara terbuka yang standar (*standardized open ended interview*).

Penulis menggunakan wawancara dengan cara melakukan pembicaraan informal (*informal conversational interview*), karena pada jenis penelitian ini pertanyaan yang diajukan sangat tergantung pada pewawancara itu sendiri, jadi bergantung pada spontanitas dalam mengajukan pertanyaan kepada terwawancara. Hubungan pewawancara dan terwawancara adalah dalam suasana biasa, wajar, sedangkan

⁶⁴Abdurrahmat fathoni, *metodologi penelitian dan teknigk penyusunan skripsi*,(Jakarta: PT Rineka Cipta,2006), 105.

⁶⁵Lexy j. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2004, cet 18), 135.

pertanyaan dan jawabannya berjalan seperti pembicaraan biasa dalam kehidupan sehari-hari saja.⁶⁶

Melalui tahap wawancara ini, secara umum penulis menggali data tentang:

1. Bagaimana perjanjian antara calo dengan penyedia jasa *tour* perjalanan wisata di kota Denpasar Bali?
2. Bagaimana pengambilan keuntungan oleh calo dalam praktik paket perjalanan wisata di kota Denpasar Bali menurut hukum Ekonomi Syariah?

2. Teknik Dokumentasi

Teknik ini digunakan untuk mendapatkan data dalam bentuk dokumen, data yang ingin didapat dan diperoleh dari teknik ini adalah:

- a. Biodata responden
- b. Nama nama dan foto tokoh calo yang dijadikan subjek penelitian.
Dokumentasi merupakan metode yang digunakan untuk mendukung pelaksanaan penelitian ini, yaitu berupa foto foto penelitian.
- c. Perjanjian antara calo dan penyedia jasa.
- d. Foto transaksi dengan pengguna jasa.

⁶⁶ *Ibid.*

G. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah suatu proses mengorganisasikan dan mengurutkan data ke dalam pola, kategori, dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang disarankan oleh data.⁶⁷ Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan pada saat berlangsungnya pengumpulan data dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu.⁶⁸

Analisis data penelitian merupakan bagian penting dalam proses penelitian, dengan analisis inilah data yang ada akan tampak manfaatnya, terutama yang menyangkut pemecahan permasalahan penelitian sehingga tercapailah tujuan akhir penelitian.

Setelah data terkumpul, kemudian peneliti menganalisis data secara deskriptif kualitatif yang menekankan pada metode yuridis empiris data yang diperoleh baik dari sumber primer dianalisis dengan cara menjelaskan dan menguraikan hasil penelitian dalam bentuk kalimat secara terperinci dan sistematis. Selain menggunakan data-data sekunder dan tersier mengenai teori teori hukum perjanjian dan teori pengambilan laba dalam Islam dan deskripsi teoritik tentang percaloan dan akad dalam percaloan.

⁶⁷ *Ibid.*

⁶⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis, Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2012, Cet xvi), 430.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Geografis dan Penduduk Kota Denpasar

Kekayaan alam yang indah dan mempesona, tersedianya beragam peninggalan pusaka budaya (*heritage culture*) serta dilengkapi dengan keragaman budaya tradisi membuat Kota Denpasar semakin menarik untuk dikunjungi wisatawan. Letak Kota Denpasar di tengah-tengah Pulau Bali sangat menguntungkan, baik dari segi ekonomis maupun dari kepariwisataan karena merupakan titik sentral berbagai kegiatan sekaligus sebagai penghubung dengan kabupaten lainnya.⁶⁹

Secara Geografis Kota Denpasar terletak diantara $08^{\circ} 35' 31'' - 08^{\circ} 44' 49''$ lintang selatan dan $115^{\circ} 10' 23'' - 115^{\circ} 16' 27''$ Bujur timur. Kota Denpasar diakui sebagai Daerah Tingkat II ke 9 di Bali sejak keluarnya Undang-undang Nomor 1 Tahun 1992 tentang Pembentukan Kota Denpasar yang diresmikan oleh Menteri Dalam Negeri pada tanggal 27 Pebruari 1992. Berbatasan dengan: di sebelah Utara Kabupaten Badung, di sebelah Timur Kabupaten Gianyar, di sebelah Selatan Selat Badung dan di sebelah Barat Kabupaten Badung dengan keadaan Topografi keadaan

⁶⁹ *Ibid.*

medan Kota Denpasar secara umum miring kearah selatan dengan ketinggian berkisar antara 0-75meter diatas permukaan laut. Morfologi landai dengan kemiringan lahan sebagianbesar berkisar antara 0-5% namun dibagian tepi kemiringannya bisa mencapai 15%. Beriklim tropis, dengan musim kemarau dengan angin timur (Juni-Desember) dan musim Hujan dengan angin barat (September-Maret) dan diselingi oleh musim Pancaroba. Suhu rata-rata berkisar antara 25,4°C-28,5°C dengan suhu maksimum jatuh pada bulan Januari, suhu minimum pada bulan agustus.

Luas wilayah Kota Denpasar 127,98 km² atau 127,98 Ha, yang merupakan tambahan dari reklamasi pantai serangan seluas 380 Ha, atau 2,27 persen dari seluruh luas daratan Propinsi Bali. Batas Wilayah di sebelah Utara adalah Kabupaten Badung, sebelah Timur berbatasan dengan Kabupaten Gianyar dan di sebelah Selatan berbatasan dengan Kabupaten Badung (Kecamatan Kuta) dan Selat Badung. Sebagian besar (59,1%) berada pada ketinggian antara 0 - 75 M dari permukaan laut. Dari luas tersebut diatas tata guna tanahnya meliputi Tanah sawah 5.547 Ha dan Lahan Kering 10.001 Ha. Lahan Kering terdiri atas Tanah Pekarangan 7.714 Ha, Tanah Tegalan 396 Ha, Tanah Tambak/Kolam 9Ha, Tanah sementara tidak diusahakan 81 Ha, Tanah Hutan 538 Ha, Tanah Perkebunan 35 Ha dan Tanah lainnya: 1.162 Ha. Luas Lahan di Kota Denpasar dirinci per kecamatan (hektar).

Proyeksi penduduk kota Denpasar bali adalah sebagai berikut⁷⁰:

Tabel 4.1 Penduduk Kota Denpasar

Kecamatan	Proyeksi Penduduk Kota Denpasar (Jiwa)								
	Laki-laki			Perempuan			Jumlah		
	2020	2019	2018	2020	2019	2018	2020	2019	2018
Denpasar Selatan	159 170,00	156 080,00	152 770,00	152 420,00	149 300,00	146 280,00	311 590,00	305 380,00	299 050,00
Denpasar Timur	82 430,00	81 410,00	80 240,00	79 790,00	78 740,00	77 650,00	162 220,00	160 150,00	157 890,00
Denpasar Barat	142 010,00	139 830,00	137 450,00	136 010,00	133 810,00	131 580,00	278 020,00	273 640,00	269 030,00
Denpasar Utara	107 890,00	106 380,00	104 640,00	103 180,00	101 550,00	99 990,00	211 070,00	207 930,00	204 630,00
Kota Denpasar	491 500,00	483 700,00	475 100,00	471 400,00	463 400,00	455 500,00	962 900,00	947 100,00	930 600,00

2. Sektor Usaha Pariwisata di Kota Denpasar

Potensi pariwisata Kota Denpasar dapat dikelompokkan menjadi wisata alam, buatan, dan budaya sebagaimana tertera dalam tabel berikut ini⁷¹:

⁷⁰ Badan Pusat Statistik Kota Denpasar Bali “Proyeksi penduduk Kota Denpasar” dalam <https://denpasarkota.bps.go.id/indicator/12/49/1/proyeksi-penduduk-kota-denpasar.html> (2 Februari 2021).

⁷¹ *Ibid.*

Tabel 4.2 Daya Tarik Wisata Kota Denpasar

No	Nama Daya Tarik Wisata	Alamat
Cagar Budaya		
1	Lingkungan Prasasti Blanjong	Sanur – Denpasar Selatan
2	Lingkungan Pura Maospahit	Gerenceng – Denpasar Barat
Alam		
3	Ekowisata Subak Sembung	Peguyangan Denpasar utara
4	Ekowisata Subak Penatih	Penatih – Denpasar Timur
5	Ekowisata Hutan Mangrove	Jl. By Pass Ngr. Rai
6	Kawasan Strategis Pariwisata Sanur	Sanur – Denpasar Selatan
7	Pantai Sanur	Sanur – Denpasar Selatan
8	Pantai Mertasari	Sanur – Denpasar Selatan
9	Pantai Sindu	Sanur – Denpasar Selatan
10	Pantai Segara Ayu	Sanur – Denpasar Selatan
11	Pantai Karang	Sanur – Denpasar Selatan
12	Pantai Semawang	Sanur – Denpasar Selatan
13	Pantai Matahari Terbit	Sanur – Denpasar Selatan
14	Pantai Padang Galak	Sanur – Denpasar Selatan
15	Pantai Serangan	Serangan – Denpasar Selatan
16	Tukad Badung	Denpasar Barat
17	Tukad Bindu	Kesiman – Denpasar Timur
18	Tukad Loloan	Sanur – Denpasar Selatan
Buatan		
19	BPPT Seni dan Keramik	Jl. By Pass Ngurah Rai Dps Selatan
20	DAS (Denpasar Art Space)	Jl. Surapati – Denpasar Utara
21	DSDP Pemogan	Pemogan – Denpasar Selatan
22	Estuari DAM Denpasar	Jl. By Pass Ngurah Rai Dps Selatan
23	Hotal Inna Bali	Jl. Veteran Denpasar Utara
24	Institut Seni Indonesia Denpasar	Jl. Nusa Indah Denpasar Timur
25	IPST Sarbagita	Jl. By Pass Ngurah Rai Dps Selatan
26	Jaya Sabha Denpasar	Jl. Gajah Mada Denpasar Barat
27	JICA Mangrove	Pulau Serangan – Denpasar Selatan
28	Kawasan Gajah Mada Denpasar	Jl. Surapati – Denpasar Utara
29	Konservasi Penyu Serangan	Jl. By Pass Ngurah Rai Dps Selatan
30	Lapangan I Gusti Ngurah Made Agung	Jl. Gajah Mada Denpasar Barat
		Jl. Surapati Denpasar Utara

1). Pura

Pura merupakan tempat yang suci bagi masyarakat Bali. Pengertian Pura ialah sebagai tempat suci pemujaan masyarakat Hindu Bali. Disamping sebagai tempat peribadatan, Pura juga menjadi daya tarik wisata bagi wisatawan ke Kota Denpasar. Pura-pura ini sebagian besar masih dalam kondisi baik dan terawat meski sudah dibangun sangat lama. Diantaranya adalah: Pura Masopahit, Pura Jagatnatha, Pura Sakenan.⁷²

2). Puri

Puri adalah sebutan untuk tempat tinggal bangsawan khususnya mereka yang masih merupakan keluarga dekat dari raja-raja Bali. Puri yang artinya kota berbenteng atau kota dengan menara istana memiliki tata letak atau zona yang masih tertata seperti zaman dahulu didirikan. Selain ditempati keluarga raja, Puri juga menjadi salah satu daya tarik wisata bagi wisatawan yang berkunjung ke Kota Denpasar. Diantaranya adalah: Puri Satria, Puri Jero Kuta, Puri Pamecutan.

⁷² Dinas Pariwisata Kota Denpasar Bali “Profil Dinas Pariwisata Kota Denpasar” dalam, <https://pariwisata.denpasarkota.go.id/page/read/55> (6 Agustus 2020).

3). Pasar

Meskipun Kota Denpasar telah dijejali dengan berbagai pasar retail modern yang menjamur seantero Kota Denpasar, tetapi pasar rakyat tetaplah memberikan pesona dan menarik untuk dikunjungi wisatawan. Pasar di Kota Denpasar tidak hanya berfungsi menyediakan beragam kebutuhan bahan pokok sehari-hari, namun juga menyediakan beragam pernak-pernik, kerajinan, dan karya seni khas Bali yang bisa dipakai sebagai cendera mata untuk wisatawan. Diantaranya adalah: Pasar Badung, Pasar Burung Satria, Pasar Kreneng.

4). Pantai

Keindahan pesona alam Pantai Kota Denpasar terletak pada unsur-unsur alam yakni keindahan pantai, air laut yang bersih dan berwarna biru, hamparan air laut yang begitu indah serta pasirnya yang berwarna putih. Di beberapa pantai, wisatawan dapat menikmati suasana keindahan alam berupa matahari terbit, menyaksikan kehidupan tradisi masyarakat pantai dan dapat melakukan beragam aktifitas wisata seperti; *water sport, sailing, canoeing* dan aktivitas wisata pantai lainnya. Diantaranya: Pantai Karang, Pantai Mertasari, Pantai Mertasari.

5). Museum

Salah satu daya tarik wisata di Kota Denpasar adalah Museum. Berkunjung ke Museum Kota Denpasar, wisatawan dapat menikmati rekreasi sekaligus mendapatkan informasi tentang peninggalan bersejarah, beragam koleksi museum, keunikan museum dan cerita peristiwa bersejarah dalam kehidupan manusia dan lingkungannya yang tentu sangat menarik bagi wisatawan yang berkunjung ke Kota Denpasar. Diantaranya: Museum Bali, Museum Le Mayeur.

6). Kuliner

Selain wisata alam dan budaya, Denpasar juga terkenal dengan sajian kulinernya. Anda bisa berwisata kuliner mulai dari yang tradisional hingga kekinian. Untuk itu, saat berwisata di Kota Denpasar, jangan lewatkan kesempatan mencicipi makanan khas yang akan memanjakan lidah. Selain kuliner khas Babi Guling ada Nasi Betutu, Nasi Campur khas Denpasar, Tahu Khas Gerenceng, dan kuliner menarik lainnya.

7). Daya Tarik Wisata Lainnya

Daya tarik wisata ini, selain berfungsi rekreasi juga berfungsi secara ekologi untuk menyelamatkan habitat berbagai jenis spesies yang berhubungan dengan terpeliharanya keanekaragaman hayati secara berkelanjutan. Beragam daya tarik wisata ini dapat dikunjungi wisatawan sekaligus wisatawan diajak ikut berperan menyelamatkan

lingkungan alam. Diantaranya: Wisata Penangkaran Penyu, Wisata Hutan Mangrove, Wisata Desa Kertalangu.⁷³

8). Atraksi di Kota Denpasar

Tabel 4.3 Atraksi Wisata di Kota Denpasar Bali

No	Jenis	Lokasi	Ket/Jadwal	Penyelenggaraan
1	Pementasan seni sanggar dan anak-anak TK	Lapang Puputan Badung	Setiap hari Sabtu & Minggu	Dinas Kebudayaan Kota Denpasar
2	Pekan Seni Remaja	Taman Puputan Badung	Bulan Maret	Dinas Pendidikan dan Pemuda Olahraga Kota Denpasar
3	Pesta Kesenian Bali	Taman Budaya	Setiap pertengahan Bulan Juni-Juli	Provinsi Bali
4	Lomba esay dan membuat poster Tingkat SMA & Mahasiswa	Denpasar	Bulan Agustus	TTD Kota Denpasar
5	Festival Layang-Layang Bali & Layang-layang Kreasi	Padang Galak Mertasari	Bulan Juli	PELANGI, Denpasar, Diparda Kota Denpasar
6	Sanur Village Festival	Sanur	Bulan Agustus	Yayasan Pembangunan Sanur, Diparda Kota Denpasar
7	Petinget Tumpek Landep	Depan Pura Jagatnatha	Setiap Rahinan Tumpek Landep	Pemerintah Kota Denpasar
8	Rare Bali Festival	Depan Pura Jagatnatha	Bulan Agustus	Komunitas Seni dan Pemerintah Kota Denpasar

⁷³ *Ibid.*

9	Mahabandana Prasada	Jl. Veteran	Bulan September	Dinas Kebudayaan Kota Denpasar
10	Denpasar Festival	Jl. Gajah Mada	Tanggal 28-31 Desember	Pemerintah Kota Denpasar
11	Pementasan Wayang Kulit Bulan Purnama	Depan Pura Agung Jagatnatha Denpasar	Setiap Rahinan Purnama	Dinas Kebudayaan Kota Denpasar

9). Fasilitas penunjang pariwisata

Fasilitas penunjang pariwisata merupakan salah satu aspek yang penting dalam pengembangan daya tarik wisata dalam sebuah destinasi. Tersedianya berbagai fasilitas penunjang lain dapat menjadi salah satu motivasi wisatawan untuk berkunjung ke suatu daya tarik wisata. Fasilitas penunjang pariwisata di Kota Denpasar dapat dilihat dalam tabel berikut⁷⁴:

Tabel 4.4 Fasilitas Penunjang Wisata

No	Jenis	Lokasi	Ket / Jadwal	Penyelenggaraan
1	Omed-omedan	Sesetan	Nyepi, Ngembak Geni	Br. Kaja Sesetan
2	Baris Ketekok Jago	Kesiman	Upacara Pengabenan Raja	Br. Tembau Tangguntiti
3	Gandrung	Ketapian, Sumerta	Upacara tertentu	Br. Abian Kapas Kelod
4	Gambuh	Pedungan	Upacara tertentu	Br. Begawan dan Br. Nesa Puseh Pedungan
5	Baris Cina	Renon	Pada saat ada piodalan & pesta seni	Br. Kelod Renon
6	Samar Pagulingan	Binoh	Sewaktu-waktu	Br. Binoh Kaja
7	Barong dan Kecak	Kesiman, Suwung	Setiap hari	Yayasan Catur Eka Budi dan sari Wisata

⁷⁴ *Ibid.*

		Kauh		Budaya Barong Dance
8	Ogoh-ogoh	Denpasar dan sekitarnya	Setiap hari Raya Ngerupuk)	Masyarakat kota
9	Mekiyis / Melasti	Padang Galak	3 hari sebelum Hari Raya Nyepi	Masyarakat kota
10	Ngerebong	Kesiman	8 hari setelah Hari Raya Kuningan	Desa Pekraman Kesiman
11	Ngaben	Denpasar dan sekitarnya	Setiap hari tertentu	Masyarakat kota
12	Memukur	Denpasar dan sekitarnya	Setelah Upacara Ngaben	Masyarakat kota

B. Penyajian Hasil dan Analisis

1. Penyajian Hasil

Pada penyajian data hasil penelitian ini peneliti terlebih dahulu memaparkan pelaksanaan penelitian yang diawali dengan mengajukan surat permohonan kepada Dinas Pariwisata Kota Denpasar melalui Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Denpasar terkait subjek yang akan dijadikan responden dalam penelitian ini dengan kriteria menguasai bidangnya dan cakap melakukan perbuatan hukum. Selanjutnya peneliti melakukan pendekatan kepada setiap subyek yang telah ditentukan sebagai responden sebelum melakukan wawancara agar wawancara dapat berjalan dengan baik dan dapat berjalan dengan lancar sesuai harapan peneliti.

a. Calo 1

Nama : A.H

Tempat, tanggal lahir : Pekalongan, 4 februari 1996

Pendidikan terakhir : D3

Pekerjaan : Karyawan Hotel M

Peneliti melakukan wawancara pada tanggal 27 November 2020 pada pukul 20.31 sampai dengan 20.40 WITA. Fokus permasalahan tentang bentuk kerja dan berbagai bentuk perjanjian calo dengan pihak *tour* yang mula-mula dimulai dengan sudah berapa lama berprofesi sebagai calo. Berikut adalah hasil wawancara dengan A.H:

“Kurang lebih sudah 2 tahunan semenjak saya bergabung dengan tempat kerja saya yang sekarang mbak, awalnya saya cuman mau bantu-bantu tamu hotel tempat saya bekerja”⁷⁵

Berdasarkan hasil wawancara bersama A.H, bekerja sebagai seorang calo sambil bekerja di hotel M Bali, selain lebih dua tahun.

Kemudian peneliti menanyakan mengenai hubungan A.H dengan pihak *Tour*, A.H menjawab:

“Saya dengan pemilik jasa *tour* hanya sebatas rekan kerja saja, apabila ada tamu hotel yang ingin mencari jasa *tour* saya hubungi beliau”.

Hasil wawancara bersama A.H, dia menyebutkan bahwa hubungan dengan pihak *tour* adalah sebatas rekan kerja saja.

⁷⁵ Wawancara dengan A.H (Calo 1), pada tanggal 27 November 2020 di Kota Denpasar Barat Bali.

Kemudian peneliti memulai pertanyaan yang lebih menjurus kepada fokus permasalahan yakni tentang hal yang melatar belakangi berprofesi sebagai calo, sebagai berikut:

“Awalnya karena adanya permintaan dari tamu dan juga cerita seorang teman yang juga menjadi perantara seperti saya, dia sedikit banyak bercerita tentang pengalamannya menjadi seorang perantara, kemudian saya pikir ini adalah suatu kesempatan untuk mendapatkan tambahan selain dari gaji saya di hotel, kan lumayan mba bisa buat bantu keuangan keluarga di rumah, apalagi kan saya termasuk tulang punggung keluarga juga”.⁷⁶

Berdasarkan hasil wawancara peneliti terhadap A.H, Berprofesi sebagai calo bukan lah sebuah profesi yang dapat dijadikan sebagai pekerjaan ditekuni ataupun tidak karena pekerjaan seorang calo sangatlah mudah hanya menjadi jembatan penghubung antara pihak *tour* dan wisatawan.

Selanjutnya peneliti mengarahkan pertanyaan kearah praktik calo dalam hal pemasaran :

“Jadi saya seringnya itu mendapatkan permintaan dari para tamu di hotel tempat saya bekerja kadang juga saya posting di media sosial atau dari mulut ke mulut sih kemudian setelah itu saya mengabari pihak *tour* lalu saya tawarkan harganya ke para calon wisatawan, biasanya kita diskusi dulu kapan harinya dan destinasi mana saja yang diinginkan oleh para calon wisatawan, dan tak lupa nego harga apabila deal lalu saya kirim nomor rekening pihak *tour* kemudian”.⁷⁷

⁷⁶ *Ibid.*

⁷⁷ *Ibid.*

Berdasarkan hasil wawancara peneliti mengenai praktik calo dalam memasarkan paket perjalanan wisata adalah melalui media social dan juga dari mulut ke mulut, kemudian setelah itu pihak calo dan calon wisatawan mendiskusikan mengenai rencana perjalanan, setelah fix barulah calon wisatawan mengirim dp atau uang muka via transfer ke rekening pihak *tour*.

Selanjutnya peneliti mengarahkan pertanyaan mengenai perjanjian antara calo dengan penyedia jasa *tour*:

“Jadi perjanjiannya adalah ketika saya mendapatkan calon wisatawan dan deal saya akan mendapatkan komisi dan akan mendapatkan lebih banyak ketika saya bisa deal dengan harga yang tinggi dari harga normalnya maka akan mendapatkan upah yang tinggi juga, bahkan kadang saya beri harga sekian atau harga yang lebih tinggi lalu seolah-olah saya berikan potongan harga, itu merupakan salah satu trik marketingnya. setelah deal masalah harga saya sudah *take over* ke penyedia jasa *tour*nya mulai dari penjemputan hingga pada perjalanannya saya tidak ikut serta, saya cuman menjadi penghubung saja antara calon wisatawan dengan penyedia jasa *tour*”.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti, dalam perjanjiannya antara calo dengan penyedia jasa *tour* adalah apabila calo dapat menjual dengan harga yang tinggi dari harga normalnya maka akan banyak pula yang akan didapatkan oleh calo, dan juga calo memiliki strategi potongan harga atau diskon dengan seolah-olah memberikan potongan harga dari harga yang sudah dinaikkan sebelumnya, dan juga dalam tugasnya calo hanya sebagai penghubung saja dalam *tour*nya

pihak calo tidak ikut serta wisatawan hanya di damping oleh penyedia *tour*”.

Kemudian peneliti mengarahkan alur pembicaraan kearah bentuk pengambilan keuntungan calo:

“Pengambilan keuntungannya adalah ketika saya bisa mendapatkan calon wisatawan dengan deal harga yang tinggi maka nanti keuntungan atau upah yang saya dapat banyak pula, biasanya harga asli Rp. 1.000.000., kemudian saya bisa deal dengan harga diatas itu maka saya akan mendapatkan lebih pula dari si penyedia *tour*”⁷⁸

Menurut hasil wawancara peneliti, pengambilan keuntungan yang di lakukan A.H yakni apabila ia bisa mendealkan dengan harga yang tinggi dari harga normalnya dengan calon wisatawan maka akan banyak pula hasil yang akan didapatnya dari pemilik jasa *tour*.

Untuk lebih menggali bentuk kerja dari makelar peneliti menanyakan tentang adanya perbedaan antara wisatawan lokal dan Internasional:

“Lumayan ada perbedaan sih, tapi kadang wisatawan internasional itu juga sudah ga kalah pintar, biasanya ada yang udah tau atau tau dari temannya yang sudah pernah ke bali jadi masalah harga biasanya bisa naik tapi ga begitu banyak, untuk yang wisatawan yang baru nah biasanya itu masih belum begitu tau soal harga-harga jadi bisalah lumayan dinaikin kecuali kalo dia gak minta diskon gitu, kalo untuk yang wisatawan domestik ya kita ga banyak ambil untung sih, bisa dinaikin palingan sedikit”⁷⁹.

⁷⁸ *Ibid.*

⁷⁹ *Ibid.*

Menurut Hasil wawancara peneliti dengan A.H, adanya perbedaan harga antara wisatawan lokal dan Internasional adalah benar adanya bahkan harganya wisatawan lokal dan Internasional, bahkan untuk wisatawan Internasional bias dibanderol dengan harga yang lebih tinggi yaitu bisa beberapa kali lipatnya harga wisata lokal, namun ada juga beberapa wisatawan Internasional yang kadang meminta potongan harga juga.

b. Calo II

Nama : H

Tempat, tanggal lahir : Jember, 18 April 1986

Pendidikan terakhir : SMA

Pekerjaan : Wiraswasta

Peneliti melakukan wawancara pada tanggal 30 November 2020 pada pukul 19.43 sampai dengan 19.50 WITA. Wawancara dilakukan melalui telfon dikarenakan adanya kesibukan beliau, fokus permasalahan tentang bentuk kerja dan berbagai bentuk perjanjian calo dengan pihak *tour* yang mula-mula dimulai dengan sudah berapa lama berprofesi sebagai calo:

"Saya kurang lebih jadi penghubung itu 7 tahunan lah kurang lebih"⁸⁰

Berdasarkan hasil wawancara bersama H, menjalani profesi makelar kurang lebih 7 tahun.

Kemudian peneliti menanyakan mengenai hubungan H dengan pihak *Tour*, HA menjawab:

"Saya dan penyedia *tour* itu teman nongkrong awalnya, sekarang malah jadi rekan bisnis".⁸¹

Hasil wawancara bersama H, dia menyebutkan bahwa hubungan dengan pihak *tour* adalah awalnya teman nongkrong dan sekatang menjadi rekan bisnis.

Selanjutnya peneliti langsung menanyakan tentang hal yang melatarbelakangi berprofesi sebagai calo:

"Awalnya sih saya tau dari teman saya, terus saya kan dari lulus SMA sudah merantau di bali dan lingkungan saya itu banyak yang kerja di bidang wisata, ya salah satunya calo ini mba".⁸²

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan terhadap RH, dapat peneliti simpulkan bahwa yang melatarbelakangi berprofesi

⁸⁰ Wawancara dengan H (calo 2), pada tanggal 30 November 2020 di Kota Denpasar Selatan Bali.

⁸¹ *Ibid.*

⁸² *Ibid.*

sebagai makelar karena adanya pengaruh lingkungannya yang banyak bergerak dibidang wisata.

Selanjutnya peneliti menanyakan hal yang lebih menjurus pada fokus penelitian yakni tentang peran calo dalam hal pemasaran:

"Jadi saya itu sebagai penghubung antara customer sama pihak *tour*, saya masarinnya online web, sama kartu nama mba, kalo ketemu langsung ketemu sama orangnya saya kasih kartu nama, kalo lewat online saya lewat facebook IG, WA, kadang saya pasarin juga lewat iklan FB/IG bayar gitu mba, kalo web itu dulu saya bikinnya beli, biar banyak yang tau dan minat. kadang ada juga yang customer itu tau dari orang yang pernah wisata sama saya gitu sebelumnya".⁸³

Berdasarkan hasil wawancara terhadap H, dapat peneliti simpulkan bahwa peran calo dalam hal pemasaran adalah sebagai penghubung, dan ia memasarkannya via *online*, web dan juga melalui kartu nama.

Dilanjutkan dengan pertanyaan mengenai praktik makelar dalam hal perjanjian antara penyedia jasa *tour* dengan calo?

"Jadi kalo saya itu mba, jaringannya penyedia *tour* nggak cuman 1 aja mba ada beberapa mana yang *deal* dan schedulanya cocok aja mba, janjinya sama pihak *tour* nanti saya dapet sekitar 20% tergantung dapatnya mba, saya itu bikin harga sendiri mba dari harga normal. Biasanya itu transaksi keuangannya melalui saya, baru nanti saya *deal*nya berapa sama calon customer terus nanti saya ambil untung, lalu saya *deal*in nih ke pihak *tour* yang sesuai sama harga saya dan jadwalnya customer, masalah harga ya nego-nego ajalah sama-sama tau ajalah saya sama pihak *tour* kan kebanyakan teman juga. Contohnya kayak saya kemarin bawa pewisata 6 orang yang 1 bayi mbak kalo untuk anak dibawah 3 tahun itu masih *free*, dia ambil paket 4 hari 3

⁸³ *Ibid.*

malam harga pokoknya dari sana 2.450.000, terus saya tawarin ke dia 4.900.000 plus antar jemput dari bandara, tapi dia minta diskon terus akhirnya kita deal harga di 4.000.000, sama si penyedia *tour* saya kasih ke dia harga 3.000.000 jadi saya untung per orang 1.000.000 ditambah *fee* dari dia 20% jadi dapet tambahan 3.000.000, yang penting itu harga pokoknya balik mbak, dan dapet tambahan dari pihak *tour*, harus pinter-pinter nego sama wisatawan sih mbak biar bisa deal harga yang lumayan, terus kalo bisa juga ambil tambahan dari penyedia *tour*"⁸⁴

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap H, dapat peneliti simpulkan bahwa dalam perjanjiannya adalah ketika berhasil mendapatkan customer maka calo mendapatkan imbalan dari pihak *tour* sekitar 20%, namun si calo ini tidak hanya menghubungkan dengan 1 *tour* saja namun ada beberapa *tour* yang terhubung dengannya, ia memiliki system menentukan harga ke pihak *tour* hingga deal sehingga selain mendapat komisi dari pihak *tour* dia juga dapat dari sisa pembayaran dari customer ke pihak *tour* melalui dia.

Untuk mengurangi rasa penasaran peneliti menanyakan tentang bagaimana pengambilan keuntungan:

"Keuntungannya itu ya dari lebihan harga yang saya kasih gitu mba, setelah saya deal harga sama pihak *tour* nah sisa pembayaran ke pihak *tour* itu untung buat saya, sama komisi dari pihak *tour* juga, kadang ada juga yang ngasih komisi dari pihak-pihak rumah makan, pusat oleh-oleh ada juga yang nggak ngasih tapi gakpapa,"⁸⁵

Berdasarkan hasil wawancara dengan H di atas, menurut peneliti keuntungan yang didapatkan adalah selain dari komisi yang

⁸⁴ *Ibid.*

⁸⁵ *Ibid.*

dari pihak *tour* ia juga dapat dari sisa pembayaran dari customer ke pihak *tour*, dan terkadang juga dapat tambahan dari pihak *tour* atas hasil komisi dari tempat wisata, rumah makan maupun pusat oleh-oleh yang disinggahi oleh wisatawan.

Dilanjutkan dengan pertanyaan mengenai harga paket wisata yang dipasarkan oleh calo:

“Untuk harga pokok perpaket itu tergantung dari banyaknya jumlah wisatawan, jenis wisatawan (lokal atau domestik), lamanya, jarak, terus hari yang diambil (*peak season* atau *hari biasa*) sama hotel bintang berapa yang mau dia ambil mbak, untuk harga pokok perpaket dari penyedia *tour* ada paket 1 hari dari kisaran harga 500an, paket 2 hari 1 malam harga kisaran 1,3jt , paket 3 hari 2 malam harga kisaran 1,7jt , paket 4 hari 3 malam harga kisaran 2,5jt , paket 5 hari 4 malam kisaran harga 3,5jt, paket *honey moon* juga ada, kalo mbaknya mau dicatat aja nanti harganya”⁸⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan H dapat disimpulkan bahwa harga pokok perpaket *tour* yang diberikan oleh penyedia *tour* tergantung dari banyaknya jumlah wisatawan, jenis wisatawan (lokal atau domestik), lamanya, jarak, terus hari yang diambil (*peak season* atau *hari biasa*) sama hotel bintang berapa yang ingin wisatawan ambil. Ada beberapa paket yang ditawarkan yaitu paket 1 hari, 2 hari 1 malam, 3 hari 2 malam, 4 hari 3 malam dan 5 hari 4 malam dan juga paket *honey moon*.

⁸⁶ *Ibid.*

Selanjutnya peneliti menanyakan tentang pertanggung jawaban mengenai konsumen apabila terjadi *complain* ataupun kecelakaan dalam wisata:

“Alhamdulillah sih mbak untuk sejauh ini belum menemui hal-hal seperti itu, kalo kayak kendaraan wisata tiba-tiba ban bocor atau ada sedikit kendala di jalan itu pernah aja, tapi kalo untuk kecelakaan belum, ya kalo bisa jangan sampe lah ya sampe ada yang *complain* ke saya dan juga ada beberapa masalah lain juga ada, kalo gitu biasanya saya sampaikan ke pihak *tour*nya buat dibenahi soalnya katakanlah saya ini kan cuma penengah antara pihak *tour* sama *customer*, kalo untuk resiko kecelakaan itu ga berani jamin juga karena dari pihak saya ataupun dari *tour* yang saya tau belum include asuransi sih.”⁸⁷

Berdasarkan hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa apabila terjadi resiko kecelakaan atau *complain* dari wisatawan dari pihak calo hanya akan menyampaikan *complain* tersebut kepada penyedia *tour* agar dapat dibenahi. Untuk resiko kecelakaan dari pihak calo tidak berani memberikan jaminan karena dari pihaknya maupun dari pihak *tour* tidak ada jaminan asuransi, dengan demikian calo tidak menanggung resiko dalam pelayanan *tour* tersebut.

Untuk mengurangi rasa penasaran peneliti menanyakan tentang mengapa calo mengambil keuntungan yang lebih dari *fee*:

“Sebenarnya itu udah hal yang biasa sih mba disini, kan saya promosi ya butuh pulsa untuk internet, bikin web dulu kan pake modal juga, kadang juga pasang iklan di medsos juga kan itu butuh biaya, dan juga yang lain, biaya hidup disini kan lumayan tinggi, belum untuk sewa

⁸⁷ *Ibid.*

tempat tinggal, terus itu kan gak setiap hari juga dapet wisatawan, tapi kan setiap hari harus tetep promosi biar dapet wisatawan kan promosi butuh modal juga ya, nah buat nutupin modal yang udah-udah gitu juga sih”

Berdasarkan hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa calo menaikkan harga lebih tinggi di Bali merupakan hal yang biasa hal tersebut dikarenakan biaya kehidupan di Bali yang lumayan tinggi dan juga promosi juga membutuhkan biaya, dan juga untuk menutupi biaya promosi yang sebelumnya dikeluarkan untuk menarik wisatawan.

Untuk lebih menggali bentuk kerja dari makelar peneliti menanyakan tentang adanya perbedaan antara wisatawan lokal dan Internasional:

"Kalo masalah itu bukan rahasia umum lagi mba, jelas dah beda mba, misal aja nih harga buat lokal 2 buat internasional itu bisa 4 atau lebih. Apalagi bule Australia mereka itu banyak yang royal mba, tapi ada juga turis yang agak pelit juga sih suka minta diskon dan nawar-nawar gitu."⁸⁸

Menurut hasil wawancara peneliti, adanya perbedaan harga antara wisatawan lokal dan Internasional dan juga karakter orang disetiap negara wisatawan itu berbeda.

c. Informan (Penyedia Jasa *Tour*)

Nama : D

Tempat, tanggal lahir : Banyuwangi, 05 April 1984

⁸⁸ *Ibid.*

Pendidikan terakhir : SMA

Pekerjaan : Wiraswasta

Peneliti melakukan wawancara la pada tanggal 02 Desember 2020 pada pukul 19.34 sampai dengan 19.57 WITA. Fokus permasalahan tentang bentuk kerja dan berbagai bentuk perjanjian calo dengan pihak *tour* yang mula-mula dimulai dengan sudah berapa lama berprofesi sebagai penyedia jasa *tour*:

"Sudah 6tahunan saya mba, setelah saya resign dari kerjaan saya jadi satpam di hotel S sekitar tahun 2010, kemudian saya jadi *tour* guide dari 2010-2014 pokoknya, 2014 sampai sekarang jadi *tour* guide sekalian menyediakan jasa *tour*"⁸⁹

Berdasarkan hasil wawancara bersama D, menjalani profesi makelar kurang lebih 6 tahun.

Selanjutnya peneliti langsung menanyakan tentang hal yang melatar belakang berprofesi sebagai penyedia jasa *tour*:

"Awalnya ya karena adanya peluang sih mba, awalnya dulu saya itu setelah resign saya nyoba jadi *tour* guide setelah saya sekitar 4tahunan, saya mutusin buat kredit mobil dan buka jasa *tour* sekalian jadi guidenya mba supaya bisa dapet keuntungan yang lebihlah"⁹⁰

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan terhadap D, dapat peneliti simpulkan bahwa yang melatar belakang berprofesi sebagai

⁸⁹ Wawancara dengan D (Penyedia *tour*), pada tanggal 23 November 2019 di Kota Denpasar Barat Bali.

⁹⁰ *Ibid.*

makelar diawali dengan adanya peluang dan juga pengalaman sebelumnya sebagai seorang *tour guide*.

Kemudian peneliti menanyakan hal yang lebih menjurus pada fokus penelitian yakni tentang praktik penyedia jasa *tour* dengan calo:

"Jadi praktiknya itu begini mba saya kan kerja sama dengan calo buat nyariin customer, nanti tiap customer dapetnya 20% persen gitu *feenya*, nanti saya kasih patokan harga paling rendahnya berapa nanti dia jual berapa kalo makin tinggi kan dapetnya dia juga banyak mba".⁹¹

Berdasarkan hasil wawancara terhadap D, dapat peneliti simpulkan bahwa praktik makelar yang diawali dengan kerjasama dengan pihak calo untuk dicarikan customer dengan janji bahwa setiap customer yang didapatkan akan mendapatkan *fee* sebesar 20% . Selebihnya keuntungan yang diperoleh calo dibebaskan kepada calo untuk mengelolanya.

Kemudian peneliti menanyakan hal yang lebih menjurus pada fokus penelitian yakni tentang praktik makelar dalam hal syarat ataupun kriteria dalam menentukan calo:

"Syarat khusus sih gakada ya mba, yang penting dia itu mau berusaha nyari customer dan aktif di media sosial biar jaringannya makin luas dan dapet banyak customer, apa lagi kalo yang punya web, tapi kalo web gak wajib juga sih".⁹²

⁹¹ *Ibid.*

⁹² *Ibid.*

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap D, dapat peneliti simpulkan bahwa dalam pencarian calo tidak ada syarat dan kriteria khusus hanya orang yang mau bekerja mencari customer dan aktif di media social agar dapat menjangkau banyak wisatawan.

Dari jawaban diatas menarik peneliti untuk lebih menggali praktik dari makelar lain, lalu peneliti menanyakan perjanjian yang terjalin antara penyedia jasa *tour* dan calo:

"Jadi itu gini kalo kamu bisa dapet pelanggan nanti dapet 20% misalnya gitu, kadang kalo saya dapet komisi dari tempat-tempat yang disinggahi customer kalo jumlahnya lumayan ya saya bagi juga, kayak kemarin saya sama temen saya si D dapat 5 orang dari saya harga 2,45jt terus dia bisa deal sama customer harga 3jt per orang terus saya kasih 20%nya ke dia berarti 20%nya 15jt jadi saya kasih kedia 3jtan, jadi gitu mbak, apa lagi kalo dia bisa ngejual harga tinggi, nanti komisinya lumayan juga. Disini bali sih sudah biasa seperti itu, kan disini potensi wisatanya besar mbak"⁹³

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti dengan D dapat disimpulkan bahwa dalam perjanjian yang terjalin adalah apabila calo bisa mendapatkan wisatawan dan juga pihak calo dengan komisi 20% dan juga dapat tambahan juga dari penyedia *tour* dari hasil komisi dari pusat oleh-oleh, rumah makan dan juga pusat oleh-oleh yang disinggahi para wisatawan, untuk praktik penjualan paket wisata dengan

⁹³ *Ibid.*

menawarkan harga yang tinggi dari calo merupakan hal yang biasa di Bali, karena Bali potensi wisatanya sangat besar.

Untuk mengurangi rasa penasaran peneliti menanyakan tentang pengambilan keuntungan penyedia jasa *tour*:

"Kalo saya ya dari sisa kalkulasi harga pokok mba, dari uang bersih bensin, rumah makan, tiket, rokok dll lah pokonya. kan masalah harganya sudah ditentukan sebelumnya, jadi dari situ sebisa mungkin kalo bisa ya dapet deal harga yang tinggi dari harga pokok lah, dan juga sudah dipotong buat *fee* calo juga, selain itu kan dapet juga tambahan komisi dari rumah makan, tempat wisata dan pusat oleh-oleh".⁹⁴

Berdasarkan hasil wawancara dengan D di atas, menurut peneliti pihak *tour* mengambil keuntungannya dari pembayaran customer dikurangi kalkulasi harga pokok (bensin, tiket masuk, makan dll) dan juga komisi dari rumah makan, tempat wisata dan pusat oleh-oleh.

Selanjutnya peneliti menanyakan tentang harga perpaket yang diberikan penyedia *tour* kepada calo:

"Harga pokok dari saya buat calo itu paketan mbak, perorang itu ada yang 500-600 ribuan untuk paket 1 harinya, ada yang 1,3jt buat paket 2 hari 1 malam, ada yang 2-3jt an untuk yang 2-4 malamnya tergantung dari hotelnya juga mau bintang berapa dan berapa lamanya, kalo yang paket 1 hari itu kan gak pake hotel mbak, terus jumlah pesisirnya jadi kalo makin banyak itu harganya semakin kurang, biasanya kalo harga yang domestik ini beda mbak sama yang harga bule, terus untuk yang request tempat tambahan atau ganti tempat itu

⁹⁴ *Ibid.*

juga kena harga tambahan mbak, pokoknya calo tinggal menjualkan aja dengan harga yang bagus kalo bisa masalah hotel, rumah makan dll itu dengan saya.”⁹⁵

Dari hasil wawancara dengan D dapat disimpulkan bahwa harga perpaket yang diberikan kepada calo sudah include dengan hotel kecuali paket yang 1 hari harga bervariasi tergantung dari keinginan wisatawan ada yang mulai dari 500 ribu, hingga 3-4 juta tergantung lamanya berwisata. Untuk *request* tempat lain diluar paket kena tambahan harga, harga wisatawan lokal dan domestik berbeda, untuk tugas calo hanya menjualkan saja untuk masalah hotel, rumah makan dan lain sebagainya adalah tugas penyedia *tour*.

Untuk lebih menggali bentuk kerja dari makelar peneliti menanyakan tentang adanya perbedaan antara wisatawan lokal dan Internasional:

"Beda mba, kalo inter itu kita bisa dapet lebih dari pada yang lokal"⁹⁶

Menurut Hasil wawancara peneliti, adanya perbedaan harga antara wisatawan lokal dan Internasional menurutnya harga tinggi bisa didapatkan dari wisatawan Internasional.

Untuk menutup sesi wawancara peneliti meminta perbedaan menggunakan jasa calo dan tidak menggunakan jasa calo:

⁹⁵ *Ibid.*

⁹⁶ *Ibid.*

"Kalo pake calo itu ya kita bisa dapet customer lebih kan kayak ada yang bantu-bantuin kita nyari customer mba dari pada kita nyari sendiri, tapi selain itu saya juga ngasih kartu nama juga sih ke customer saya biar bisa dihubungi kalo dia mau liburan lagi biar nanti next langsung saya".⁹⁷

Berdasarkan hasil wawancara dengan D, menurut D dengan menggunakan jasa calo ia bisa mendapatkan customer lebih banyak lagi dari pada ia mencari sendiri.

d. Informan (Pewisata)

Nama : A.A

Tempat, tanggal lahir : Semarang, 18 April 1989

Pendidikan terakhir : S1

Pekerjaan : Pegawai BUMN

Peneliti melakukan wawancara pada tanggal 04 Desember 2020 pada pukul 16.52 sampai dengan 17.00 WITA wawancara dilakukan melalui telfon dikarenakan informan berdomisili diluar daerah. Fokus permasalahan tentang bentuk kerja dan berbagai bentuk perjanjian calo dengan pihak *tour* yang mula-mula dimulai dengan bagaimana mengetahui adanya paket perjalanan wisata di bali:

“Awalnya saya tau dari salah satu teman yang sudah pernah berkunjung ke bali sebelumnya, yang sudah pernah pula memakai jasa perjalanan wisata A ini, kemudian merekomendasikannya ke saya”⁹⁸

⁹⁷ *Ibid.*

⁹⁸ Hasil wawancara dengan A.A (Informan), pada tanggal 4 Desember 2020, di Kota Denpasar Barat Bali.

Berdasarkan hasil wawancara bersama A.A ia tau adanya paket perjalanan wisata dari temannya yang sudah pernah memakai jasa perjalanan wisata tersebut.

Selanjutnya peneliti menanyakan melatarbelakangi menggunakan paket wisata di Bali dengan perantara calo:

“Karena menurut saya itu lebih simpel ya kak, dan juga banyak membantu saya yang baru pertama kali ke bali, dari jasanya saya jadi bisa tau rekomendasi tempat-tempat wisata yang bagus di bali dan juga mendapatkan moment yang pas, dan juga hari dan tanggalnya, tempat makan, menginap dan juga tempat oleh-oleh”⁹⁹

Berdasarkan hasil wawancara bersama A.A, menurutnya menggunakan jasa calo menurutnya sangat simple dan juga membantu karena bisa mendapatkan rekomendasi tempat-tempat yang bagus apalagi untuknya yang baru pertama kali berkunjung ke bali.

Kemudian peneliti menanyakan lagi mengenai perjanjian antara konsumen dengan calo:

“Jadi perjanjiannya awalnya kan saya wa si bapak B nanya-nanya mengenai paket-paket wisata di bali, kemudian beliau menjelaskan dan juga memberikan arahan sesuai dengan apa yang saya inginkan, selain itu beliau menjelaskan kayak ngejelasin berapa-berapa aja harganya gitu kak, waktu itu saya ambil paket yang 4 hari 3 malam, saya ber 6 waktu itu dengan 1 bayi, per orangnya dikaih harga 4,9 waktu itu kalo gak salah, kok saya merasa agak keberatan ya harga segitu terus abis itu saya nego harga sama beliau terus beliau ngasih diskon gitu, waktu itu saya dikasih diskon sekitar 20%nan jadi per orang kena 4jt an itu udah include antar jemput bandara sih, untuk yang baby itu free jadi saya bayar yang untuk 5 orang aja, totalnya 20jt an gak include tiket pesawat PP itu mbak, dan waktu itu kita dapet hotel bintang 3 yang

⁹⁹ *Ibid.*

lumayan bagus kok. Setelah deal waktu itu terus saya transfer gitu ke rekeningnya, awal saya ngsih DP 50%, terus mendekati hari H baru saya lunasin, katanya kalo sampe nanti cancel DP ga bisa dibalikin karena katanya. Abis itu mulai deh tuh nyusun jadwal buat wisata. Oh iya beliau juga bilang nanti di hari H yang jemput ke Bandara itu temennya yang bakalan mandu aku selama wisata, jadi saya pas waktu wisata si bapaknya ga ikut, tapi beliau ada nanyain aku kok udah dijemput apa belum gitu dan ditanyain gimana liburannya gitu”¹⁰⁰

Berdasarkan hasil wawancara peneliti mengenai perjanjian antara konsumen dengan calo perjanjiannya di mulai dari pertanyaan calon konsumen terhadap calo mengenai paket-paket wisata dan juga harga-harganya, kemudian setelah dirasa cocok kemudian terjadilah nego harga antara calon konsumen dengan calo, setelah nego deal dengan harga 4jt per orang dari harga awal 4,9jt, karena dapat potongan harga sekitar 20%nan. setelah itu adanya pembayaran dp yang dari calon konsumen ke calo, dp yang diberikan adalah sebesar 50% dan tidak dapat dikembalikan, pelunasan pembayaran dilakukan mendekati hari H keberangkatan, dan juga calo menjelaskan bahwa yang memandu selama wisata bukanlah dirinya.

Selanjutnya peneliti menanyakan mengenai apakah ada pemebanan biaya lain diluar biaya paket wisata yang diambil:

“Gaada sih mba, paling ya saya ngasih tips aja gitu ke Si bapak sopir tadi sempet aku kasih uang buat beliau karena inisiatif sendiri”¹⁰¹

¹⁰⁰ *Ibid.*

¹⁰¹ *Ibid.*

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan A.A menjelaskan bahwa tidak ada pembebanan biaya diluar paket wisata yang diambil, namun dia memberikan tips kepada sopir atas inisiatifnya sendiri.

Kemudian peneliti lebih menggali mengenai perbedaan yang signifikan antara berwisata menggunakan jasa calo dengan tidak menggunakan jasa calo:

“Kalo menurut saya sih lebih pake calo itu kita lebih terbantu banget ya, dan ga seribet kalo kita wisata sendiri karena apa-apa yang kita mau kan dia bantu dan kita juga dikasih informasi yang mungkin ga kita tau sebelumnya apa lagi ditempat yang masih asing, dang ga ribet harus mikirin printilan-printilan apalah itu hehe, tinggal kita percayain aja gitu sama beliau dan enjoy deh di hari H wisata”.¹⁰²

Berdasarkan hasil wawancara peneliti bahwa menurut A.A menggunakan calo sangat membantunya dalam berwisata sehingga berwisata menjadi lebih menyenangkan karena segala macam pengurusannya dibantu.

Selanjutnya peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai kepuasan konsumen atau wisatawan terhadap jasa calo:

“*So far*, puas banget sih aku karena merasa terbantu gitu, bahkan mungkin next trip kalo ke bali bisa deh pake jasa beliau”.¹⁰³

¹⁰² *Ibid.*

¹⁰³ *Ibid.*

Berdasarkan hasil wawancara peneliti bahwa konsumen merasa puas akan pelayanan yang diberikan calo dan bisa jadi akan menggunakan jasanya kembali apabila melakukan perjalanan wisata di Bali.

2. Analisis

a. Perjanjian antara Calo Dengan Penyedia Jasa *Tour* dalam Paket Perjalanan Wisata di Kota Denpasar Bali

1). Perjanjian Hanya Mementingkan Kedua Belah Pihak

Calo merupakan perantara perdagangan (antara penjual dan pembeli) yaitu orang yang menjualkan barang atau mencarikan pembeli, untuk orang lain dengan dasar mendapatkan upah atau komisi atas jasa pekerjaannya. Dimana calo adalah sebuah profesi dalam menengahi dua kepentingan atau pihak yang berbeda dengan kompensasi berupa upah (*uj'roh*) dalam menyelesaikan suatu transaksi. Secara umum perantara perdagangan yakni orang yang menjualkan barang dan mencarikan pembeli, atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual-beli.

Sebagaimana hasil wawancara dengan pemilik jasa *tour* yakni D, dapat diketahui bahwa alasan mengapa penyedia jasa *tour* menggunakan jasa calo adalah untuk mempermudah penjualan paket

wisata.¹⁰⁴ Kegiatan jual beli dengan menggunakan jasa calo dilakukan karena terbatasnya waktu dan kemampuan bagi pihak penjual dalam hal ini adalah orang yang membutuhkan jasa calo dan dianggapnya lebih praktis dan mudah. Calo dianggap lebih mengetahui pemasaran. Penggunaan jasa calo sudah menjadi hal biasa dalam usaha paket *tour* untuk membantu dalam pemasaran. Oleh sebab itulah, penyedia *tour* mencari calo sebagai perantara untuk menjualkan paket *tour*. Karena calo dianggap lebih mengetahui medan pemasaran dan pasaran.

Perjanjian sewa jasa calo dalam penjualan paket wisata di pulau Bali adalah secara lisan dimana pihak penyedia jasa *tour* dan calo melakukan kerjasama dibidang penjualan paket wisata. Pihak *tour* menjanjikan akan memberikan upah senilai 20% dari total penjualan kepada calo. Calo menyetujui dan melaksanakan kewajibannya menjualkan paket wisata tersebut ke berbagai media sosial (*Whatsapp, Instagram, Facebook, web*), kartu nama, maupun secara langsung.¹⁰⁵

¹⁰⁴ Hasil wawancara dengan D (Penyedia *tour*), pada tanggal 23 November 2019.

¹⁰⁵ Hasil wawancara dengan H (calo 2), pada tanggal 30 November 2019.

2). Tidak Ada Batas Maksimal

Sistem upah yang diberikan oleh pihak *tour* kepada calo adalah pihak *tour* memberikan upah apabila calo sudah memenuhi kewajibannya sebagai perantara perdagangan antara penyedia *tour* dan wisatawan. Ketika calo sudah mampu menjualkan paket wisata dan apabila calo mampu menjualkan dengan harga yang lebih tinggi maka akan lebih banyak pula upah yang didapatkan oleh calo. Tidak ada batasan harga maksimal yang diberikan oleh penyedia *tour* terhadap penjualan paket yang dilakukan oleh calo, yang ada hanyalah harga pokok yang diberikan oleh penyedia *tour* kepada calo.

Berikut adalah rute dan ilustrasi harga pokok yang diberikan penyedia *tour* kepada calo untuk dijualkan, harga tergantung jenis wisatawan (domestik maupun internasional), lamanya wisata, tempat tujuan wisata, jumlah wisatawan dan *peak season*:

1). Paket 1 hari

Rute: Museum Bali, Lapangan Puputan Badung, Art Center.

Tabel 4.5 Paket Wisata 1

Dewasa	Harga
--------	-------

Dewasa	Harga
Min 2 – 3 Org	Rp 520.000
Min 4 – 6 Org	Rp 470.000
Min 7 – 8 Org	Rp 420.000
Min 9 – 11 Org	Rp 407.000

2). Paket 2 hari 1 malam

Rute: Tanjung Benoa, Pandawa Beach, Garuda Wisnu Kencana, Uluwatu, Jimbaran, Wanagiri Hidden Hil, Pura Ulundanu Bedugul, Joger.

Tabel 4.6 Paket Wisata 2

Hotel *3	Harga
2 – 4 Pax	Rp 1.320.000
Min 4 – 6 Pax	Rp 1.185.000
Min 7 – 12 Pax	Rp 1.090.000
12- 15 Pax	Rp 1.045.000

3). Paket 3 hari 1 malam

Rute: Pura Tanah Lot, Tanjung Benoa, Pantai Pandawa, Garuda Wisnu Kencana, Jimbaran, Pura Luhur Uluwatu, Jimbaran.

Tabel 4.7 Paket Wisata 3

Hotel *3	Harga
2-3 Pax	Rp 1.755.000
4-6 Pax	Rp 1.690.000
10-15 Pax	Rp 1.685.000

4). Paket 4 hari 3 malam

Rute: Tanjung Benoa, Pandawa Beach, Garuda Wisnu Kencana, Uluwatu, Jimbaran, Shopping Oleh-Oleh Krisna, Wanagiri Hidden Hill, Joge, Tanah Lot, Pertunjukkan Tari Barong, Centra Batik Galuh dan Celuk, Kintamani, Pura Tirta Empul, I AM BALI Museum 3D.

Tabel 4.8 Paket Wisata 4

Hotel *3	Harga

Hotel *3	Harga
2-4 Pax	Rp 2.725.000
4-6 Pax	Rp 2.450.000
7-12 Pax	Rp 2.300.000
12-15 Pax	Rp 2.215.000

5). Paket 5 hari 4 malam

Rute: Pura Ulundanu, Danau Bratan, Pusat Oleh – Oleh Joger, Pura Tanah Lot, Kintaman, Goa Gajah, Gunung Batur, Tirta Empul, Tanjung Benoa, Pantai Pandawa, Garuda Wisnu Kencana, Pura Luhur Uluwatu, Jimbaran, Agung Bali Oleh-oleh.

Tabel 4.9 Paket Wisata 5

Hotel *3	Harga
2-4 Pax	Rp 3.570.000
4-6 Pax	Rp 3.200.000
7-12 Pax	Rp 2.430.000

Hotel *3	Harga
12-15 Pax	Rp 2.550.000

Dalam mempromosikan paket wisata pihak calo dapat memberikan harga yang lebih tinggi dari harga yang diberikan oleh penyedia *tour*, apabila calo dapat membuat kesepakatan harga yang lebih tinggi dengan wisatawan maka akan lebih besar pula komisi yang akan diberikan oleh penyedia *tour* kepada calo, bahkan calo juga mendapatkan tambahan komisi dari penyedia *tour* yang didapat dari pusat oleh-oleh maupun rumah makan yang disinggahi oleh wisatawan.¹⁰⁶

Harga dalam paket wisata belum termasuk, kebutuhan pribadi, *fee* untuk driver, tiket pesawat dan asuransi perjalanan. Dalam praktiknya calo hanya sebagai perantara. Sistem pembayaran yang dilakukan dalam transaksi jual beli paket wisata menggunakan jasa calo adalah konsumen membayar langsung kepada calo yang mempromosikan paket wisata. Pada saat bertransaksi, konsumen memberikan *down payment* DP atau uang muka 50% sebagai tanda

¹⁰⁶ Wawancara dengan H (calo 2), pada tanggal 30 November 2020, Denpasar Selatan.

jadi yang mengikat langsung kepada calo. Konsumen tidak berhubungan langsung dengan penyedia jasa *tour*. Penyedia *tour* digantikan perannya oleh calo. Oleh karena itu, tugas dari calo adalah calo menjadi wakil penyedia *tour* dalam bertransaksi.

3). Tidak Ada Asuransi Kepada Wisatawan

Konsumen ketika bertransaksi tidak memberikan upah kepada calo. Calo merupakan wakil dari pihak penyedia *tour*, sehingga upah yang diberikan kepada calo hanyalah upah yang diberikan oleh penyedia *tour* sebagai pengguna jasa calo. Konsumen hanya memesan paket *tour* melalui calo yang disewanya dan tidak memberikan imbalan apapun kepada calo.

Didalam paket wisata belum termasuk dengan asuransi, apabila terjadi kecelakaan dalam perjalanan ataupun adanya komplikasi dari konsumen, calo akan menyampaikan kepada penyedia *tour* dan tidak turut bertanggung jawab karena calo hanya sebagai penghubung antara konsumen dan penyedia *tour* saja.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, dapat peneliti analisis bahwa dalam melakukan jual beli paket wisata, penyedia jasa *tour* menggunakan jasa calo. Kesepakatan yang terjadi antara penyedia

jasa *tour* dan calo adalah makelar bertugas menjualkan dan mempromosikan paket wisata kepada konsumen. Tidak hanya menjualkan paket wisata, calo juga bertugas sebagai wakil dari pihak penyedia jasa *tour* dalam hal pembayaran atau pelunasan oleh konsumen.

Berdasarkan analisis pasal 1313 KUH Perdata yang menentukan bahwa: “Suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih.”¹⁰⁷ Definisi perjanjian oleh banyak orang tidak selalu disamakan dengan kontrak karena dalam Pasal 1313 KUH Perdata tidak memuat kalimat “Perjanjian harus dibuat secara tertulis”. Perjanjian dalam Hukum Belanda, yaitu *Burgerlijk Wetboek* (BW) disebut *overeenkomst* yang bila diterjemahkan dalam bahasa Indonesia berarti perjanjian. Perjanjian ini merupakan suatu peristiwa hukum dimana seorang berjanji kepada orang lain atau dua orang saling berjanji untuk melakukan atau tidak melakukan Sesuatu.

Syarat sahnya suatu perjanjian sebagaimana termaktub dalam Pasal 1320 KUHPerdata, yaitu:

- a. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya;

¹⁰⁷ *Ibid.*

Dalam hal ini pihak *tour* dan calo bersepakat untuk bekerjasama dalam jual beli paket wisata, dengan kesepakatan yang dilakukan secara lisan.

b. Kecakapan untuk membuat suatu perikatan;

Pihak *tour* dan calo cakap untuk melakukan perjanjian hak dan kewajiban para pihak juga jelas.

c. Suatu hal tertentu; dan

Perjanjian antara pihak *tour* dan calo dilakukan karena suatu hal tertentu yaitu untuk mendapatkan keuntungan masing-masing pihak.

d. Suatu sebab yang halal.

Paket wisata merupakan suatu sebab yang halal untuk dapat diperjual belikan, asalkan tidak ada unsur penipuan didalamnya.

Wakalah Bil Ujrah

Wakalah Bil Ujrah merupakan perikatan antara dua belah pihak pemberi kuasa (*muwakil*) yang memberikan kuasanya kepada (*wakil*), dimana wakil mewakili untuk mengerjakan sesuatu dengan memberikan *ujrah* (*fee/upah*) kepada wakil yang mengerjakan tugasnya dan kewajiban bagi wakil untuk menjalankan tugas dari muwakil dengan sebaik-baiknya, tidak boleh membatalkan secara

sepihak. Jadi bisa dikatakan akad *Wakalah Bil Ujah* akan melahirkan sumber kewajiban yang terpenuhi.¹⁰⁸ Dalam satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara para pihak, maka penyelesaiannya melalui badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah. *Wakalah* dan *wakilah* berarti penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandat dengan menunjuk seseorang mewakilinya dalam hal melakukan sesuatu secara sukarela atau dengan memberikan imbalan berupa *Ujah* (upah).

Pendelegasian kewenangan untuk menjualkan tiket wisata dari penyedia *tour* di dalam hukum ekonomi Syariah biasa disebut dengan *wakalah* dimana penyedia *tour* memberikan kewenangan untuk menjualkan paket wisatanya kemudian memeberikan harga pokok yang harus dijualkan dari penyedia *tour* kemudian calo menjualkan dengan harga yang lebih agar antara penyedia *tour* dengan calo mendapatkan keuntungan yang lebih pula dari harga pokoknya, dalam *wakalah* ini biasa juga disebut dengan *wakalah muqayyadah* yaitu pendelegasian terhadap pekerjaan tertentu, dalam hal ini seorang wakil tidak boleh keluar dari *wakalah* yang ditentukan, maka

¹⁰⁸ *Ibid.*

melakukan perbuatan hukumnya secara terbatas. (pasal 468 KHES)....

KHES Buku II Pasal 457-500:

Hak wakil : Jika penerima kuasa menyalahi akad, maka pemberi kuasa berhak menolak atau menerima perbuatan tersebut. (Disini calo melaksanakan tugasnya sesuai dengan akad yang telah disepakati dengan penyedia *tour*)

Kewajiban wakil: Pemberi kuasa berkewajiban menyatakan jenis barang yang harus dibeli. (Penyedia *tour* telah memberikan penjelasan mengenai apa yang harus dijualkan oleh calo dan calo pun telah memahami sebelumnya karena memang sudah terbiasa dengan lingkungan wisata)

Hak muwakil : Penerima kuasa berhak menolak untuk menjadi penerima kuasa. (Calo telah menyepakati untuk diberi kuasa oleh penyedia *tour*)

Kewajiban muwakil: Wajib bertanggung jawab atas pembiayaan yang macet yang terjadi karena kelalaiannya. (Disini belum ditemukannya kasus pembiayaan macet dalam paket wisata yang dijualkan oleh calo)

Pendelegasian kewenangan untuk menjualkan tiket wisata dari penyedia *tour* di dalam hukum ekonomi Syariah biasa disebut dengan *wakalah* dimana penyedia *tour* memberikan kewenangan untuk menjualkan paket wisatanya kemudian memeberikan harga pokok yang harus dijualkan dari penyedia *tour* kemudian calo menjualkan dengan harga yang lebih agar antara penyedia *tour* dengan calo mendapatkan keuntungan yang lebih pula dari harga pokoknya, dalam *wakalah* ini biasa juga disebut dengan *wakalah muqayyadah* yaitu pendelegasian terhadap pekerjaan tertentu, dalam hal ini seorang wakil tidak boleh keluar dari *wakalah* yang ditentukan, maka melakukan perbuatan hukumnya secara terbatas.

Dalam praktik percaloan ini penyedia *tour* memberikan kuasanya terhadap calo untuk mencarikan pewisata dengan perjanjian secara lisan dengan kesepakatan apabila mendapatkan pewisata dengan mendapatkan *fee* atau komisi.

Dasar hukum *wakalah bil ujah*

الْيَوْمَ أَحَلَّ لَكُمْ الطَّيِّبَاتِ ۖ وَطَعَامُ الَّذِينَ أُوتُوا الْكِتَابَ حَلٌّ لَكُمْ ۖ وَطَعَامُكُمْ حَلٌّ لَهُمْ ۖ وَالْمُحْصَنَاتُ مِنَ الْمُؤْمِنَاتِ وَالْمُحْصَنَاتُ مِنَ الَّذِينَ أُوتُوا الْكِتَابَ مِنْ قَبْلِكُمْ إِذَا آتَيْتُمُوهُنَّ أُجُورَهُنَّ مُحْصِنِينَ غَيْرَ مُسْفِحِينَ وَلَا مُتَّحِدِينَ ۖ أَخْدَانٍ ۖ وَمَنْ يَكْفُرْ بِالْإِيمَانِ فَقَدْ حَبِطَ عَمَلُهُ ۖ وَهُوَ فِي الْآخِرَةِ مِنَ الْخٰسِرِينَ □

Artinya: “Pada hari ini dihalalkan bagimu segala yang baik-baik. Makanan (sembelihan) Ahli Kitab itu halal bagimu, dan makananmu halal bagi mereka. Dan (dihalalkan bagimu menikahi) perempuan-perempuan yang menjaga kehormatan di antara perempuan-perempuan yang beriman dan perempuan-perempuan yang menjaga kehormatan di antara orang-orang yang diberi kitab sebelum kamu, apabila kamu membayar maskawin mereka untuk menikahnya, tidak dengan maksud berzina dan bukan untuk menjadikan perempuan piaraan. Barangsiapa kafir setelah beriman, maka sungguh, sia-sia amal mereka, dan di akhirat dia termasuk orang-orang yang rugi”.¹⁰⁹

Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional majelis Ulama Indonesia No:10/DSN-MUI/IV/2000 tentang wakalah maka akad wakalah bil ujah harus memenuhi beberapa rukun yaitu:

1). Adanya *Al-Aqidain* (subjek perikatan).¹¹⁰

Dalam praktiknya antara penyedia *tour* dan calo telah bersepakat untuk melaksanakan kesepakatan dimana calo menjadi penghubung antara penyedia *tour* dengan wisatawan, apabila calo mendapatkan wisatawan maka akan diberikan komisi oleh penyedia *tour*.

2). *Mahallul’aqd* (Objek Perikatan)

Objek perikatan disini adalah paket perjalanan wisata.

3). *Ijab qabul* (*sighat al-Aqd*)

¹⁰⁹ Al-Ma’idah 5:5.

¹¹⁰ Fatwa Dewan Syariah Nasional majelis Ulama Indonesia No:10/DSN-MUI/IV/2000.

Antara penyedia *tour* dan calo bersepakat untuk bekerjasama, sehingga terjadi kesepakatan kerja.

Jadi perjanjian yang dilakukan oleh pihak *tour* D dengan calo A.H dan H sudah sesuai dengan teori hukum perjanjian karena antara pihak *tour* dan calo bersepakat untuk melakukan kerjasama dengan melakukan kesepakatan secara lisan dan memenuhi syarat sah perjanjian yang termaktub dalam pasal 1320 KUH Perdata,.... Dalam hukum ekonomi syari'ah hukum ekonomi syari'ah hal ini calo menjadi *wakil* penyedia *tour* untuk mencari peminat melalui promosi yang dilakukan oleh calo, dan pihak *tour* sebagai *muwakil* memberikan kuasanya untuk menentukan harga dari harga pokok yang diberikan oleh penyedia *tour*, dan juga bertransaksi dengan peminat dalam hal jual beli paket wisata dan telah disepakati oleh kedua belah pihak dan sah untuk dilakukan dan sah untuk dilakukan. Perjanjian antara penyedia *tour* dan calo sudah memenuhi Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No:10/DSN-MUI/IV/2000 tentang *wakalah* dan pasal 1313, 1338 dan 1320 KUHPerdata. Sehingga perjanjian antara penyedia *tour* dengan calo sah dan sesuai perjanjian dan sah untuk dilakukan dan sah untuk dilakukan dan sah untuk dilakukan.

b. Pengambilan Keuntungan Oleh Calo Dalam Paktik Paket Perjalanan

Wisata Di Kota Denpasar Bali Menurut Hukum Ekonomi Syariah

1). Pengambilan Keuntungan Sebesar-besarnya

Dari hasil wawancara dengan calo, calo mendapatkan keuntungan Ketika dapat mencarikan wisatawan untuk penyedia jasa didalam kesepakatan dikatakan bahwa calo akan mendapatkan *fee* sebesar 20%, keuntungan tersebut diperoleh dari paket yang diambil oleh wisatawan, harganya ditentukan dari paket apa yang diambil, banyaknya wisatawan dan juga jenis pariwisatanya (domestik atau Internasional). Harga pokok ditentukan oleh wisatawan, kemudian dijual Kembali oleh calo dengan harga yang ia inginkan semakin tinggi harga yang ia dealkan dengan wisatawan maka semakin tinggi pula *fee* yang didapat oleh calo. Dalam pembelian paket wisata ini wisatawan membeli paket wisata melalui calo D, wisatawan mengambil paket wisata 4 hari 3 malam dengan rute Tanjung Benoa, Pandawa Beach, Garuda Wisnu Kencana, Uluwatu, Jimbaran, Shopping Oleh-Oleh Krisna, Wanagiri Hidden Hill, Joger, Tanah Lot, Pertunjukkan Tari Barong, Centra Batik Galuh dan Celuk, Kintamani, Pura Tirta Empul, I AM BALI Museum 3D, dengan 5 orang peserta dengan 1 bayi.¹¹¹

Dengan harga pokok RP. 2.450.000 perorang kemudian oleh calo H ditawarkan dengan harga Rp. 4.900.000 kemudian karena adanya tawar menawar antara A.H dan D kemudian deal lah dengan harga Rp. 4.000.000 perorang karena di diskon kurang lebih

¹¹¹ Wawancara dengan A.A (Informan), pada tanggal 4 Desember 2020, Denpasar Barat.

20%nan oleh D, jadi harganya menjadi Rp. 4.000.000 X 5 orang dewasa (Untuk bayi dibawah 3 tahun free) sehingga harga yang harus dibayarkan oleh A.H kepada H adalah Rp. 20.000.000. Dipembayaran awal A.H membayarkan DP 50% kepada H untuk pelunasannya diberikan 1 minggu sebelum keberangkatan. Namun kepada D, H mengaku deal harga Rp. 3.000.000 perorang sehingga H harus membayarkan sebesar Rp. 15.000.000 kepada D. Sehingga *fee* yang didapatkan oleh H adalah 20% dari pembayaran sehingga *fee* yang didapatkan dari penyedia *tour* D adalah Rp. 3.000.000, karena adanya selisih pembayaran dari wisatawan dengan harga yang dibayarkan kepada penyedia *tour* dari Rp. 20.000.000 – Rp. 15.000.000 adalah Rp. 5.000.000 ditambah Rp. 3.000.000 *fee* dari penyedia *tour* sehingga keuntungan yang diperoleh dari penjualan paket wisata kepada wisatawan A.H adalah sebesar Rp. 8.000.000. Didalam pendapatannya apabila dihitung tergolong tinggi dari bahkan hampir sepadan dengan 5 kali harga pokok yang diberikan oleh penyedia *tour*, padahal dalam tugasnya hanya perantara antara pihak *tour* dengan wisatawan, adanya ketidak jujuran yang terjadi antara calo dengan penyedia *tour*, calo tidak memberitahukan harga yang sesungguhnya kepada penyedia *tour*.¹¹²

¹¹² *Ibid.*

2). Ketidakterbukaan Calo Dalam Pengambilan Keuntungan

Berbeda dengan calo H, calo A.H menyerahkan transaksi mengenai keuangannya langsung kepada penyedia *tour*, dan murni hanya sebagai penghubung dan mendapatkan *fee* langsung dari calo D atas jasanya mendapatkan wisatawan sesuai dengan perjanjiannya.

Di dalam Islam, laba mempunyai pengertian khusus sebagaimana yang telah dijelaskan oleh para ulama yaitu penambahan pada modal pokok perdagangan atau dapat juga dikatakan sebagai tambahan nilai yang timbul karena barter dan ekspedisi dagang karena selamatnya modal pokok. Di dalam surat Al-Baqarah, Allah berfirman:

أُولَئِكَ الَّذِينَ اشْتَرُوا الضَّلَالَةَ بِالْهَدَىٰ ۖ فَمَا رَبِحَتْ تِجَارَتُهُمْ وَمَا كَانُوا مُهْتَدِينَ.

*Artinya: Mereka itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, maka tidaklah beruntung perniagaannya dan tidaklah mereka mendapat petunjuk*¹¹³.

Pengertian laba dalam Al-Qur'an berdasarkan ayat di atas adalah kelebihan atau penambahan pada modal pokok yang diperoleh dari proses dagang. Jadi, tujuan menyempurnakan modal

¹¹³ Al-Baqarah 2:16.

pokok utama berdagang adalah melindungi dan menyelamatkan modal pokok dan mendapatkan laba.

Beberapa hadis yang berkaitan dengan laba, antara lain:

أن ق بل الأرباح على ي صل لن هان: ال تاجر م ثل وهلم مؤمن
 لن المؤمن ف إن وب الم ثل، ال رء يسي همال رأس على ي صل
 رواه). "الإلا زامية هأعمال ي ق بل أن ق بل هأعمال على ي صل
 (والم سلم ال بخاري

“Seorang mukmin itu bagaikan seorang pedagang, dia tidak akan menerima laba sebelum ia mendapatkan amalan-amalan sunnahnya sebelum ia menerima amalan-amalan wajibnya (H.R.Bukhari dan Muslim).

Dalam hadis di atas diketahui bahwa laba itu ialah bagian yang berlebih setelah menyempurnakan modal pokok. Pengertian ini sesuai dengan keterangan tentang laba dalam bahasa Arab maupun Al-Qur’an, yaitu penambahan (kelebihan) dari modal pokok.¹¹⁴ Pengertian laba menurut Ibnu Al-Arabi adalah hasil dari selisih nilai awal harga pembelian dengan nilai penjualan. Laba adalah salah satu jenis pertumbuhan, yaitu penambahan pada modal pokok yang dikhususkan untuk perdagangan. Jadi laba merupakan suatu penambahan pada nilai yang terdapat antara harga beli dan harga jual.¹¹⁵

¹¹⁴ Husein Syahatah, *“Pokok-Pokok Pikiran Akuntansi Islam”*, (Jakarta, Akbar Media Eka Sarana, 2001), 147.

¹¹⁵ *Ibid.*

Dari hubungan antara laba dan *nama'* yaitu laba dagang (*ar-rihb at tijari*) diartikan sebagai penambahan pada harta yang telah dikhususkan untuk perdagangan sebagai hasil dari proses barter dan perjalanan bisnis. Laba ini dalam konsep akuntansi konvensional disebut laba dagang (*rihb tijari*).

- 1). *Nama'* (pertumbuhan) ialah pertumbuhan pada pendapatan atau pada harta dalam jangka waktu. Dilihat dari segi pertumbuhannya ada *nama' khalqi* dan *nama' fi'liy*. *Nama' khalqi* (pertumbuhan alami yang tidak campur tangan manusia sama sekali) contohnya, seperti penambahan pada emas, perak dan barang-barang milik. Sedangkan *nama'' fi''liy* (perkembangan buatan), campur tangan manusia. Contohnya, dalam perdagangan dan industri.

Dari segi hubungannya dengan asal harta ada *nama''* yang terpisah dari asal pokok seperti hasil dari binatang ternak. *Nama''* yang saling berhubungan, seperti penambahan pada harta dagang.¹¹⁶

- 2). *Al-Ghallah* (laba insidental), penambahan yang terdapat pada barang dagangan sebelum penjualan, seperti batok kelapa atau sabut kelapa dari kelapa yang akan dijual. Pertambahan seperti

¹¹⁶ *Ibid.*

ini tidak bersumber pada proses dagang dan tidak pula pada usaha manusia. Pertambahan seperti ini dalam konsep akuntansi positif (konvensional) disebut laba yang timbul dengan sendirinya/laba insidental atau laba minor atau pendapatan marginal atau laba sekunder. Dalam kasus penjualan paket wisata di pulau Bali belum ditemukan laba insidental.

- 3). *Al-Faidah* (laba yang berasal dari modal pokok) yaitu pertambahan pada barang milik (asal modal pokok) yang ditandai dengan perbedaan antara harga waktu pembelian dan harga penjualan, yaitu sesuatu yang baru dan berkembang dari barang-barang milik. Dalam konsep akuntansi konvensional disebut laba utama (primer) atau laba dari pengoperasian modal pokok.

Dalam teori akuntansi konvensional tidak satupun pendapat yang tegas yang dapat diterima tentang batasan-batasan dan kriteria penentuan laba. Menurut konsep Islam, nilai-nilai keimanan, akhlak dan tingkah laku seorang pedagang muslim memegang peranan utama dalam mempengaruhi penentuan kadar laba dalam transaksi atau muamalah.

Kriteria-kriteria Islam secara umum yang dapat memberi pengaruh dalam penentuan batas kelayakan dalam penetapan laba. Islam menganjurkan agar para pedagang tidak berlebihan dalam

mengambil laba. Ali bin Thalib r.a. berkata, “Wahai para saudagar ! Ambillah (laba) yang pantas maka kamu akan selamat (berhasil) dan jangan kamu menolak laba yang kecil karena itu akan menghalangi kamu dari mendapatkan (laba) yang banyak ”.

Pernyataan ini menjelaskan bahwa batasan laba ideal (yang pantas dan wajar) dapat dilakukan dengan merendahkan harga. Laba dari penjualan paket perajalanan wisata di Pulau Bali hal ini masih wajar. Laba yang diinginkan oleh pihak tour terhadap calo adalah diatas harga pokok yang telah di tentukan dalam perjanjian antara calo dengan pihak tour, yaitu apabila dapat menjualkan diatas harga pokok lebih tinggi maka semakin besar pula upah yang akan didapatkan oleh calo. Keadaan ini meningkatnya peranan uang dan pada gilirannya akan membawa pada pertambahan laba. Laba dari penjualan paket perjalanan wisata adalah perorang Rp. 1.000.000., dan calo dapat 5 orang sehingga ia mendapatkan Rp. 5.000.000., dari selisih harga yang dia dapat dari menjualkan paket wisata hal ini masih wajar dikarenakan biaya hidup di Bali yang tinggi dan juga biaya promosi, dan biaya oprasional yang lain.

Keseimbangan antara tingkat kesulitan dan laba, Islam menghendaki adanya keseimbangan antara standar laba dan tingkat kesulitan perputaran serta perjalanan modal. Semakin tinggi tingkat kesulitan dan risiko, maka semakin besar pula laba yang diinginkan.

Ada hubungan sebab akibat (kausal) antara tingkat bahaya serta risiko dan standar laba yang diinginkan oleh si pedagang. Karenanya, semakin jauh perjalanan, semakin tinggi risikonya, maka semakin tinggi pula tuntutan pedagang terhadap standar labanya. Begitu pula sebaliknya, akan tetapi semua ini dalam kaitannya dengan pasar Islami yang dicirikan kebebasan bermuamalah hingga berfungsinya unsur penawaran dan unsur permintaan.

Pasar Islami juga bercirikan bebasnya dari praktik-praktik monopoli, kecurangan, penipuan, perjudian, pemalsuan, serta segala jenis jual beli yang dilarang oleh syariat. Jadi, disini iman, akhlak dan tingkah laku yang baik mempunyai peran yang sangat penting dalam tegaknya syariat dagang Islam pada pasar. Masa perputaran modal peranan modal berpengaruh pada standarisasi laba yang diinginkan oleh pedagang, yaitu dengan semakin panjangnya masa perputaran dan bertambahannya tingkat risiko, maka semakin tinggi pula standar laba yang diinginkan oleh pedagang atau seorang pengusaha. Begitu juga dengan semakin berkurangnya tingkat bahaya, pedagang dan pengusaha pun akan menurunkan standarisasi labanya. Setiap standarisasi laba yang sedikit akan membantu penurunan harga, hal ini juga akan menambah peranan modal dan memperbesar laba. Tingkat kesulitan dan resiko calo yaitu calo

memiliki biaya untuk oprasionalnya dalam memasarkan paket wisata yaitu biaya oprasional, dan juga biaya hidup yang tinggi di Bali.

Islam menganjurkan agar para pedagang tidak berlebihan dalam mengambil laba. Batasan laba ideal dapat dilakukan dengan merendah adanya laba harga. Keadaan ini sering menimbulkan bertambahnya jumlah barang dan meningkatnya peranan uang, dan pada gilirannya ini akan membawa pada pertambahan laba.¹¹⁷

Ibnu khaldun menambah tentang peningkatan putaran modal pokok dan berkata, *"kenaikan harga akan mengurangi perputaran modal, sebagaimana penurunan harga akan meringankan biaya hidup orang yang bekerja, sedangkan biaya hidup dan pendapatan mereka berada diantara keduanya untung yang banyak. Dengan begitu, akan timbullah keberkahan"*.

Di samping unsur-unsur yang dapat memberikan pengaruh pada standarisasi laba, seperti unsur-unsur yang berbeda dari waktu ke waktu, atau keadaan ekonomi, baik yang marketable maupun yang non marketable, bagaimanapun juga unsur-unsur itu tidak boleh bertentangan dengan kaidah-kaidah hukum Islam. Dalam pelaksanaan pembayaran tunai maupun kredit pihak pembeli sama-

¹¹⁷ *Ibid.*

sama rela dan dengan *ijab qabul* yang jelas antara keduanya. Maka jika terjadi perselisihan hendaknya diselesaikan dengan musyawarah.

Laba adalah hasil dari perputaran modal melalui transaksi bisnis, seperti menjual dan membeli, atau jenis-jenis apa pun yang dibolehkan *syar'i*. Untuk itu, pasti ada kemungkinan bahaya atau risiko yang akan menimpa modal yang nantinya akan menimbulkan pengurangan modal pada suatu putaran dan penambahan pada putaran lain.

4). *Al-Muqabalah*, suatu perbandingan antara jumlah hak milik pada akhir periode pembukuan dan hak-hak milik pada awal periode yang sama, atau dengan membandingkan nilai barang yang ada pada akhir itu dengan nilai barang yang ada pada awal periode yang sama. Laba juga dapat dihitung dengan membandingkan pendapatan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan *income* (pendapatan). Keutuhan modal pokok, yaitu laba tidak akan tercapai kecuali setelah utuhnya modal pokok dari segi kemampuan secara

ekonomi sebagai alat penukar barang yang dimiliki sejak awal aktivitas ekonomi.¹¹⁸

Tujuan penilaian sisa barang yang belum sempat terjual di akhir tahun adalah untuk penghitungan zakat atau untuk menyiapkan neraca-neraca keuangan yang didasarkan pada nilai penjualan yang berlaku di akhir tahun itu, serta dilengkapi dengan daftar biaya-biaya pembelian dan pendistribusian.

Jual beli yang sering dilakukan oleh manusia pada umumnya, ada dua macam yakni jual beli yang dilakukan secara langsung dan jual beli tidak secara langsung atau melalui perantara. Jual beli langsung adalah antara penjual dan pembeli bertemu langsung dan berada dalam satu majelis dengan mengucapkan lafal atau akad jual beli secara langsung. Sedangkan jual beli tidak langsung adalah jual beli yang melalui perantara, yakni antara penjual dan pembeli tidak melakukan transaksi secara langsung melainkan melalui perantara yang dapat berupa calo, makelar atau yang sejenisnya.

Adapun para pembeli biasanya dilakukan oleh orang yang cukup usia, berakal sebagaimana dijelaskan dalam ayat Al- Qur'an. Selain itu pembeli yang hendak membelanjakan hartanya tersebut atas kehendaknya sendiri tanpa adanya paksaan dari orang lain. Ini

¹¹⁸ *Ibid*

berarti bahwa penjual dan pembeli yang telah memenuhi syarat sebagai seorang penjual dan pembeli. Akad adalah ikatan kata antara penjual dan pembeli. Pada dasarnya *ijab* dan *qabul* dilakukan dengan cara lisan. Akad terdapat dua kemungkinan yakni sah dan batal. Akad dianggap sah bila syarat dan rukun terpenuhi serta adanya *keridhoan* diantara kedua belahpihak baik penjual maupun pembeli. Dan akad dikatakan batal manakala kurang atau bahkan tidak memenuhi ketentuan-ketentuan yang telah dirumuskan dalam hukum Islam.

Adapun syarat dan rukun jual beli yang ada, menurut para fuqaha dianggap penting adalah akad. faktor akad inilah yang perlu dibicarakan disini, karena Fuqaha memandang sebagai salah satu rukun jual beli yang terpenting, demi tercapainya kesepakatan kedua belah pihak yang melakukan transaksi.¹¹⁹ Proses akad yang dilakukan oleh calo dengan penyedia *tour* sudah memenuhi akad karena dilakukan oleh orang yang sudah memenuhi syarat untuk melakukan akad dalam jual beli.

Penulis menilai bahwasanya praktik penjualan paket perjalanan wisata di pulau Bali tersebut telah sesuai dengan hukum Islam, akan tetapi ada unsur ketidakjelasan dalam hal laba, adanya keuntungan dari selisih harga antara yang dibayarkan dari wisatawan

¹¹⁹ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada,2002), 70.

dengan yang di berikan kepada penyedia *tour*. Hal ini karena penyedia *tour* juga tidak menanyakan laba yang diperoleh oleh calo. Penentuan laba oleh penjual atau pedagang memang tidak diungkapkan oleh calo jelas penyedia *tour* akan menginginkan laba yang tinggi sedangkan calo juga memiliki risiko yang lumayan tinggi dengan masa perputaran modal yang lama. Menurut hemat penulis hal tersebut sangat dibenarkan oleh *syara'* karena laba yang diperoleh calo untuk meringankan beban calo dalam memenuhi kebutuhan oprasional dan biaya hidupnya.

Upah (*Ijarah*) dalam Islam harus sesuai dengan ketentuan syariat Islam. Karena upah memiliki dasar hukum yang mengaturnya, dan juga terdapat syarat dan rukun yang harus dipenuhi dan dapat diketahui boleh tidaknya upah tersebut. Akad bisa terjadi dalam setiap kegiatan yang berhubungan dengan mu'amalah, dalam Islam tidak ada larangan untuk menetapkan syarat selama tidak menyalahi aturan Islam. Begitu juga dengan upah (*Ijarah*), dalam Islam *Ijarah* diperbolehkan sebagai suatu bentuk kerja sama tolong menolong sesama manusia dan harus sesuai dengan ketentuan hukum Islam.

Adapun dalil-dalilnya adalah sebagai berikut :

Firman Allah dalam Al-Qur'an :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ۖ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَىٰ
عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ ۗ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Penuhilah janji-janji. Hewan ternak dihalalkan bagimu, kecuali yang akan disebutkan kepadamu, dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang berhram (haji atau umrah). Sesungguhnya Allah menetapkan hukum sesuai dengan yang Dia kehendaki”.¹²⁰

Hal yang harus diperhatikan dalam akad *ijarah* ini adalah bahwa pembayaran oleh penyewa merupakan imbal balik dari manfaat yang telah ia nikmati. Manfaat, terkadang berbentuk manfaat barang, terkadang berbentuk karya, terkadang manfaat itu berbentuk sebagai pekerja pribadi seseorang yang mencurahkan tenaga, seperti *khadam* (bujang) dan para pekerja. Maka yang menjadi objek dalam akad *ijarah* adalah manfaat itu sendiri, bukan bendanya. Dalam akad *ijarah* tidak selamanya manfaat diperoleh dari sebuah benda, akan tetapi juga bisa berasal dari tenaga manusia. *Ijarah* dalam pengertian ini bisa disamakan dengan upah mengupah dalam masyarakat.

Pekerjaan calo menurut pandangan Islam adalah termasuk akad *ijarah*, yaitu suatu perjanjian memanfaatkan suatu barang dengan imbalan. *Ijarah* berarti upah, sewa, jasa atau imbalan. Sedangkan secara istilah, *Ijarah* adalah akad pemindahan hak

¹²⁰ Al-maidah 5:1.

guna (manfaat) suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu dengan adanya pembayaran upah (*ujrah*) tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri.

Sistem upah yang dilakukan calo yaitu calo hanya mendapat upah dari pihak penyedia *tour* dan tidak mendapat upah atau imbalan apapun dari pihak konsumen. Yang bertanggung jawab atas upah calo, sepenuhnya adalah pihak penyedia *tour*. Kesepakatan awal antara pihak penyedia *tour* dan calo yakni pihak penyedia *tour* memberikan upah sebesar 20% dari total penjualan dan hal tersebut sudah dilakukan sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati sebelumnya, dimana calo menawarkan dengan harga yang lebih tinggi kepada wisatawan untuk mendapatkan keuntungan yang lebih, semakin besar kesepakatan harga paket wisata yang berhasil dijual maka akan semakin besar pula keuntungan yang telah didapatkan oleh calo. Dalam hal ini calo telah mendapatkan upah sebesar Rp. 3.000.000. dari 5 orang dengan harga 4jt perpaket, namun memberikan harga kepada pihak *tour* sebesar Rp. 3.000.000 perorang dengan harga pokok dari pihak *tour* Rp. 2.450.000 perorang. Sehingga pihak *tour* dalam hal ini menerima Rp. 15.000.000 dari calo dan kemudian calo mendapatkan upahnya sebesar Rp. 3.000.000 dari hasil

penjualan paket wisata sebesar presentase yang telah disepakati sebelumnya.

Menurut jumbuh ulama, rukun *Ijarah* itu ada empat, yaitu:

- a). *Aqid*, yaitu *mu'jir* (orang yang menyewakan) dan *musta'jir* (orang yang menyewa); (Disini *Aqid* adalah calo, sedangkan *musta'jir* adalah penyedia *tour*)
- b). *Shigat*, yaitu *ijab* dan *qabul*; (Telah terjadinya kesepakatan antara calo dengan penyedia *tour*)
- c). *Ujrah* (uang sewa atau upah); (Penyedia *tour* telah memberikan upah sesuai dengan yang telah di sepakati dengan calo yaitu sebesar 20%)
- d). Manfaat, baik manfaat dari suatu barang yang disewa atau jasa dan tenaga dari orang yang bekerja. (Manfaat yang diperoleh dari penyedia *tour* adalah ia merasa terbantu dalam hal pemasaran, sedangkan manfaat yang diperoleh pihak calo adalah keuntungan yang ia dapat setelah berhasil mendapatkan wisatawan).

Syarat *Ijarah*:

- a). Yang terkait dengan dua orang yang berakad. (Telah terjadi kesepakatan antara penyedia *tour* dengan calo)

- b). Kedua belah pihak yang berakad menyatakan kerelaanya melakukan akad *al-Ijarah*. (Antara calo dengan pihak *tour* telah bersepakat)
- c). Manfaat yang menjadi objek *al-Ijarah* harus diketahui, sehingga tidak muncul perselisihan dikemudian hari. (Manfaat yang diperoleh dari penyedia *tour* adalah ia merasa terbantu dalam hal pemasaran, sedangkan manfaat yang diperoleh pihak calo adalah keuntungan yang ia dapat setelah berhasil mendapatkan wisatawan)
- d). Objek *al-Ijarah* itu boleh diserahkan dan digunakan secara langsung dan tidak ada cacatnya. (Objek disini adalah paket perjalanan wisata yang berupa jasa)
- e). Objek *al-Ijarah* itu sesuatu yang dihalalkan oleh *syara'*. (Paket penjualan wisata merupakan suatu penjualan jasa dan termasuk dalam sesuatu yang dihalalkan di dalam *syara'*)
- f). Yang disewakan itu bukan suatu kewajiban bagi penyewa (Yang disewakan bukan merupakan kewajiban mutlak bagi penyewa)
- g). Objek *al-Ijarah* (Objek disini adalah paket perjalanan wisata)
- h). Upah atau sewa dalam *al-Ijarah* harus jelas, tertentu, dan sesuatu yang memiliki nilai ekonomi (Penyedia *tour* telah

memberikan upah sesuai dengan yang telah di sepakati dengan calo yaitu sebesar 20% dan telah disepakati sebelumnya)

Tujuan dibolehkan *ujrah* pada dasarnya adalah untuk mendapatkan keuntungan materil. Namun itu bukanlah tujuan akhir karena usaha yang dilakukan atau upah yang diterima merupakan sarana untuk mendekatkan diri kepada Allah SWT. Dengan adanya *ijarah* akan mampu membina kerja sama antara *mu'jir* dan *mus'tajir*. Sehingga akan menciptakan kedamaian dihati mereka. Dengan diterimanya upah dari orang yang memakai jasa, maka yang memberi jasa dapat memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Apabila kebutuhan hidup terpenuhi maka *musta'jir* tidak lagi resah ketika hendak beribadah kepada Allah SWT.

Dengan transaksi upah-mengupah dapat berdampak positif terhadap masyarakat terutama dibidang ekonomi, karena masyarakat dapat mencapai kesejahteraan yang lebih tinggi. Bila masing-masing individu dalam suatu masyarakat itu lebih dapat memenuhi kebutuhannya, maka masyarakat itu akan tentram dan aman. Tidak ada salahnya kalau calo mendapatkan upah berupa uang dalam jumlah tertentu, atau secara persentase dari keuntungannya atau dengan cara apapun yang mereka sepakati bersama. Dalam hal ini calo telah mendapatkan hak nya dari

penyedia *tour* sesuai dengan kesepakatan sehingga terpenuhinya akad *Ijarah* antara pihak calo dan penyedia *tour*.

Pengambilan laba dari hasil penjualan paket wisata bagi calo adalah sebagai berikut:

1. *Fee* atau komisi yang diberikan oleh penyedia *tour* kepada calo H sudah sesuai dengan perjanjian yang telah mereka sepakati sebelumnya, bahwa penyedia *tour* akan memberikan *fee* kepada calo H, apabila calo H dapat mencarikan wisatawan dengan diberikan patokan harga perpaket yaitu paket, semakin besar ia dapat menjualkan dengan harga yang tinggi maka semakin besar pula *fee* yang akan ia dapatkan. Kemudian calo H berhasil mendapatkan wisatawan yaitu A.A, A.A mengambil paket dari penyedia *tour* dengan harga Rp. 2.450.000, kemudian ditawarkan kepada wisatawan dengan harga Rp. 4.900.000 namun ada nego harga dari wisatawan kemudian deal harga Rp. 4.000.000 per orang, wisatawan ada 5 orang. Jadi total yang harus dibayarkan kepada calo adalah $\text{Rp. } 4.000.000 \times 5 = \text{Rp. } 20.000.000$.
2. Kepada penyedia *tour* calo mengaku bahwa dirinya deal dengan harga $\text{Rp. } 3.000.000 \times 5$ maka calo harus menyerahkan uang sebesar Rp. 15.000.000 kepada calo sebagai pembayaran dari

pewisata yang dibayarkan melalui dia. Sehingga Rp 15.000.000 dikurangi fee 20% adalah Rp. 3.000.000. Calo menyerahkan fee kepada calo sebesar Rp. 3.000.000 hal tersebut sudah sah sesuai dengan perjanjian yang disepakati sebelumnya.

3. Keuntungan dari selisih harga yang dibayarkan oleh calo kepada penyedia tour adalah sebesar Rp. 5.000.000 selisih tersebut di dapat dari harga yang diberikan oleh wisatawan kepada penyedia tour adalah sebesar Rp. 4.000.000 X 5 = Rp. 20.000.000. kemudian wisatawan memberikan harga tersebut kepada penyedia tour bahwa ia deal dengan harga Rp. 3.000.000 X 5 = Rp. 15.000.000. Jadi Rp. 20.000.000 – Rp. 15.000.000 = Rp. 5.000.000. Menurut hasil wawancara dengan calo H, calo H mengaku menaikkan harga menjadi hampir 2 kali lipat adalah dikarenakan hal tersebut sudah menjadi hal yang biasa di Bali karena di Bali karena biaya hidup yang tinggi, juga adanya biaya-biaya oprasional dan tenaga yang telah ia keluarkan dalam usahanya untuk mencari wisatawan.

Pengambilan keuntungan antara calo A.H dengan penyedia *tour* D sudah sesuai dengan perjanjian dan ia hanya mendapatkan komisi saja sebesar 20% sesuai dengan kesepakatan, namun pengambilan keuntungan yang dilakukan antara calo H dengan

penyedia *tour* D sedikit berbeda, karena ia mengambil keuntungan dari selisih harga yang ia berikan dari penyedia *tour* dengan harga yang ia berikan kepada wisatawan, sehingga ia mendapatkan keuntungan dari komisi yang diberikan oleh penyedia *tour* dan keuntungan dari selisih harga dengan alasan biaya hidup yang tinggi di Bali, biaya oprasional dan juga tenaga yang harus ia keluarkan untuk mendapatkan wisatawan.

Islam menghendaki adanya keseimbangan antara standar laba dan tingkat kesulitan perputaran serta perjalanan modal. Semakin tinggi tingkat kesulitan dan resiko, maka semakin besar pula laba yang diinginkan pedagang. Ada hubungan sebab akibat (kausal) antara tingkat bahaya serta resiko dan standar laba yang diinginkan oleh si pedagang.

Selain telah memenuhi syarat dan rukun *ijarah* dalam kesepakatan dikatakan bahwa calo diperbolehkan untuk menaikkan harga dari harga pokok sehingga dalam perjanjiannya diperbolehkan. Dalam teori ekonomi Islam pengambilan selisih harga dikarenakan biaya yang harus ditanggung oleh calo termasuk dalam kriteria penentuan batas laba, dikarenakan laba yang ia dapatkan sebanding dengan biaya oprasional, tenaga dan biaya hidup yang tinggi di Bali yang harus ia tanggung untuk memperoleh

pewisata hal tersebut adalah wajar dan sah untuk dilakukan dan juga tidak adanya batasan atas untuk harga penjualan paket wisata yang dilakukan oleh calo dalam kesepakatan yang terjadi antara calo dengan penyedia *tour*.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian lapangan dan analisis hukum Islam tentang Praktik pengambilan Keuntungan Bagi Calo Perjalanan Wisata di Pulau Bali maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Perjanjian yang dilakukan oleh pihak *tour* D dengan calo A.H dan H sudah sesuai dengan teori hukum perjanjian karena antara pihak *tour* dan calo bersepakat untuk melakukan kerjasama dengan melakukan kesepakatan secara lisan dan memenuhi syarat sah perjanjian yang termaktub dalam pasal 1320 KUH Perdata, KHES Buku II Pasal 457-500 tentang kewajiban wakil dan *muwakkil*, dan juga Fatwa Dewan Syariah Nasional majelis Ulama Indonesia No:10/DSN-MUI/IV/2000 tentang *wakalah* maka akad *wakalah bil ujarah* yang telah memenuhi rukun-rukunnya.
2. Dalam pengambilan keuntungan telah memenuhi syarat dan rukun *ijarah*, secara kesepakatan dikatakan bahwa calo diperbolehkan untuk menaikan harga dari harga pokok sehingga dalam perjanjiannya diperbolehkan. Dalam teori ekonomi Islam pengambilan selisih harga dikarenakan biaya yang harus ditanggung oleh calo termasuk dalam kriteria penentuan batas laba, dikarenakan laba yang ia dapatkan sebanding dengan biaya oprasional, tenaga dan biaya hidup yang tinggi di Bali yang harus ia

tanggung untuk memperoleh wisatawan hal tersebut adalah wajar dan sah untuk dilakukan dan juga tidak adanya batasan atas atas untuk harga penjualan paket wisata yang dilakukan oleh calo dalam kesepakatan yang terjadi antara calo dengan penyedia *tour*.

B. Saran

Sehubungan dengan pembahasan dan kesimpulan di atas, penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Kepada para subjek sekiranya dalam melakukan praktiknya dapat terus berperan aktif, bersikap jujur dalam praktiknya agar terciptanya keadilan dan kerjasama yang baik dalam pelaksanaannya sehingga dapat menghasilkan kinerja yang optimal sesuai dengan perjanjian lisan yang telah disepakati oleh anatar pihak.
2. Kepada pihak hendaknya dapat bersikap terbuka kepada pihak *tour* yang berpraktik sesuai dengan syariat Islam, agar dapat terus memberikan pelayanan dan respon yang baik sehingga meningkatkan jumlah pengunjung wisata di Pulau Bali melalui jasa calo.
3. Alangkah baiknya dalam melakukan praktiknya calo lebih mengedepankan keterbukaan dan kejujuran dengan penyedia *tour* apapun alasannya, karena itu merupakan hukum di perbolehkannya calo atau *Samsarah* dalam Islam.

4. Kepada pemerintah provinsi Bali sebaiknya untuk para *tour and travel* yang belum memiliki izin usaha atau liar dan para calo yang tidak berizin sebaiknya diberikan penyuluhan atau ditertibkan agar mereka segera mengikuti peraturan yang ada atau yang berlaku agar memiliki perlindungan hukum yang baik agar terorganisir dengan baik dan menghasilkan kerjasama yang baik antara Pemerintah Provinsi Bali dalam memajukan wisata di Pulau Bali.



DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

Abdullah Ruf'ah, Sahran Sohari, *Fikih Muamalah, cet. 1*, Bogor:Ghalia Indonesia,2011.

Abdulkadir , Muhammad, *Hukum dan Penelitian Hukum* , Bandung: Citra Aditya Bakti,2004

AK,Syahmin, *Hukum Kontrak Internasional*, Jakarta: Rjagrafindo Persada, 2006.

Ali , Zainuddin, *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika,2008.

Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, ed. Revisi ,Jakarta, Rineka Cipta, 2002, cet 12.

Departemen Agama RI *Al-Qur'an dan Terjemahnya* , Jakarta:CV Pustaka Agung,2006.

Dewi Gemala, Wirduyaningsih dan Yeni Salma Bariliati, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*,Jakarta: Kencana,2005.

Fuady, Munir, *Arbitrase Nasional; Alternatif Penyelesaian Sengketa Bisnis* Cetakan Pertama Bandung:PT Citra Aditya Bakti, 2000.

Fathoni ,Abdurrahmat, *metodologi penelitian dan teknigk penyusunan skripsi*,Jakarta: PT Rineka Cipta,2006.

Ghazaly, Abdul Rahman , Ihsan Ghuftron, Shidiq Sapiudin, *Fiqh Muamalat* , Jakarta: Kencana, 2010.

- Haroen, Nasrun, *Fiqh Muamalah* , Jakarta : Gaya Media Pratama, 2007.
- Hasanudin Rais , *Fiqh Muamalah dan Aplikasinya Pada Lembaga Keuangan Syariah* ,Jakarta: Lembaga Penelitian UIN Jakarta,2011.
- HS, H. Salim, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*, Cet. III , Jakarta: Sinar Grafika, 2005.
- Hasanudin Rais , *Fiqh Muamalah dan Aplikasinya Pada Lembaga Keuangan Syariah* ,Jakarta: Lembaga Penelitian UIN Jakarta,2011.
- Muslich, Ahmad Wardi, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Amzah, 2013.
- Moleong, Lexy j., *Metodologi Penelitian Kualitatif* ,Bandung: Remaja Rosdakarya, 2004.
- Priadi, Zian, *Buku Pintar Menjadi Makelar Semua Produk* Jogjakarta: Flashbooks 2012.
- Remy Sjahdeini, sutan, *Perbankan Syariah: Produk-Produk Dan Aspek-Aspek Hukumnya* ,Jakarta: Kencana, 2014.
- Sarwono, Jonathan, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif* , Jakarta: Alfabeta, 2008.
- Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, Jakarta: UI Pres, 2007.
- Soimin, Soedhary, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata* , Jakarta: Sinar Grafika, 2016.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis, Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* ,Bandung: Alfabeta, 2012.

Tjiptoherijanto, Prijono, *Prospek Perekonomian Indonesia dlm rangka Globalisasi* ,Jakarta:Rineka Cipta,1997.

Waluyo , Bambang, *Penelitian Hukum Dalam Praktek*, Jakarta: Sinar Grafika,2002.

B. Penelitian/ Jurnal Ilmiah

Rengga Arif ,Yona “Praktek Percaloan Jual Beli Tiket Sepak Bola Menurut Perspektif Hukum Islam (Study Kasus Stadion Dr.H. Moch Soebroto Magelang)” Skripsi—IAIN Salatiga , Salatiga, 2018.

Shintia, Lenny“Tinjauan Hukum Islam Tentang Upah Calo Bus (Studi Di Pasar Bandar Jaya Kecamatan Terbanggi Besar Kabupaten Lampung Tengah)” Skripsi--UIN Raden Intan Lampung, Lampung, 2018.

Sudiah“Tinjauan Hukum Islam Terhadap Keberadaan Calo Truk di Pelabuhan Lembar” Skripsi-- IAIN Mataram, Mataram, 2017.

C. Lain-Lain

KUHPerdata Pasal 1792-1799.

Dinas Pariwisata Kota Denpasar Bali “Profil Dinas Pariwisata Kota Denpasar” dalam, <https://pariwisata.denpasarkota.go.id/page/read/55> (6 Agustus 2020).

Kumpulan Daftar Alamat, dalam <https://alamatdotcom.blogspot.com/2012/09/daftar-alamat-travel-di-denpasar.html> (8 Agustus 2020)

Ulumuddin, *“Pengertian Dan Syarat Hukum Makelar Atau Calo”* dalam [http://albadar.net/pengertian-syarat hukum-makelar-calo/](http://albadar.net/pengertian-syarat-hukum-makelar-calo/) (26 Juli 2020).

Wikipedia *“Kota Denpasar”* dalam https://id.wikipedia.org/wiki/Kota_Denpasar (11 November 2020).

Wiras, *“Akad Sewa Menyewa Dalam Hukum Islam”* dalam <http://wirasonliune.blogspot.com/2008/07/akad-sewa-menyewa-ijrah-dalam-hukum.html> (30 Agustus 2020).

