
Kerjasama antara Biro Jasa Travel dengan Rumah Makan Perspektif Maqashid As-Syari'ah

Qinnatul Khoiroh

Universitas Ibrahimy

qinnatulkhoiroh.pasca@gmail.com

Wawan Juandi

Universitas Ibrahimy

wnjuandi@gmail.com

Abstrak: In developing a business, a person cannot be separated from the help of others. So that other people become partners in running a business. As the case in Bintang Jaya Abadi Travel Service Agency in Banyuwangi and Ayu Lestari Restaurant in Situbondo. Both of them enter into a cooperation contract in order to promote their businesses. Bintang Jaya Abadi Travel Service Agency wants to progress with the increase in customers or enthusiasts. This is inseparable from the existence of good services and facilities. Likewise, Ayu Lestari Restaurant wants to move forward. The cooperation contract that they do is in writing. However, with other travel service agencies, restaurants also use written cooperation. The cooperation contracts they do are sale and purchase agreements and greetings (orders). The contract between them is in accordance with the shari'ah objective, namely safeguarding property (hifdz al-maal). One form of action that can keep property so that it is used for right actions is the enactment of transactions, meaning that the transactions they carry out are in accordance with the principles of Islamic law.

Keywords: cooperation, travel service agency, maqashid as-syari'ah.

Abstrak: Dalam mengembangkan sebuah usaha seseorang tidak terlepas dari bantuan orang lain. Sehingga orang lain tersebut menjadi patner dalam menjalankan sebuah usaha. Seperti halnya usaha yang dilakukan oleh biro jasa travel Bintang Jaya Abadi di Banyuwangi dengan rumah makan Ayu Lestari di Situbondo. Dimana keduanya melakukan kontrak kerjasama dalam rangka untuk memajukan bisnis mereka masing-masing. Dari pihak biro jasa travel, menginginkan bagaimana sewa jasa travel yang dilakukannya akan semakin maju dengan bertambahnya pelanggan atau peminat. Hal ini tidak terlepas dari adanya pelayanan dan fasilitas yang baik. Begitupun dengan rumah makan yaitu menginginkan agar rumah makan tersebut semakin maju serta banyak pembelinya, sehingga keduanya melakukan kontrak kerjasama. Kontrak kerjasama yang mereka lakukan yaitu secara tidak tertulis. Akan tetapi dengan biro jasa travel yang lain, rumah makan juga menggunakan kerjasama secara tertulis. Kontrak kerjasama yang mereka lakukan yaitu akad jual beli dan salam (pesanan). Kontrak yang terjadi antara mereka telah sesuai dengan tujuan syari'ah yaitu menjaga harta (hifdz al-maal). Salah satu bentuk perbuatan yang dapat menjaga harta agar digunakan untuk perbuatan yang benar adalah diberlakukannya

transaksi, artinya transaksi yang mereka lakukan sesuai dengan prinsip-prinsip hukum Islam.

Kata Kunci : kerjasama, biro jasa travel, maqashid as-syari'ah.

Pendahuluan

Dalam sebuah kehidupan, manusia tidak lepas dari yang namanya bisnis. Karena bisnis merupakan bagian dari kegiatan ekonomi dan mempunyai peranan yang sangat vital dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup manusia (Ismail, 2012). Kegiatan bisnis mempengaruhi semua tingkat kehidupan manusia, baik individu, sosial, regional, nasional maupun internasional. Tiap hari jutaan manusia melakukan bisnis sebagai produsen, konsumen maupun perantara.

Berbagai macam bisnis mereka lakukan hanya untuk memenuhi kebutuhan mereka. Bahkan setiap orang memiliki keinginan untuk berbisnis sendiri. Karena bisnis yang mereka miliki akan membantu meningkatkan taraf hidup mereka. Namun, dalam memulai usahanya, mereka harus mengetahui model-model bisnis yang mereka jalankan.

Prinsip para pebisnis barat atau ekonom non syari'ah adalah menanam modal sedikit namun keuntungannya banyak. Karena menurut mereka, dalam berbisnis yang mereka harapkan adalah keuntungan yang melimpah. Sehingga tidak perlu lagi memperhatikan rambu-rambu yang seharusnya diperhatikan dalam berbisnis. Yang terpenting bagi mereka tujuannya sudah tercapai yaitu mendapatkan keuntungan yang banyak.

Hal ini jelas bertentangan dengan prinsip islam yang terdapat dalam al-Qur'an karena salah satu prinsip dalam islam adalah tidak adanya pihak yang dirugikan atau adanya saling suka rela tanpa ada penipuan. Sebagaimana firman Allah Swt.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ... الآية

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kalian saling memakan harta sesamamu dengan cara yang bathil kecuali dalam perniagaan yang berlaku suka rela antara kalian”(Q.S. An-nisa': 29)(Departemen Agama: 2009).

Ayat tersebut menjelaskan tentang larangan memakan dengan cara yang batil (tidak benar) artinya tidak dengan cara yang ditetapkan oleh syari'ah islam. Sehingga isi kandungan ayat tersebut yakni larangan bertransaksi dengan cara yang tidak benar terkecuali dalam transaksi adanya saling suka rela atau tidak ada pihak yang dirugikan.

Dalam berbisnis, harus memperhatikan model bagaimana bisnis itu dijalankan, apa yang akan dijalankan serta masih banyak hal yang harus diperhatikan dalam menjalankan bisnis, diantaranya dari segi pemasaran ataupun cara kerjasama dengan pihak lain. Dengan begitu, tujuan utama dilakukannya bisnis menjadi tercapai. Dalam melakukan bisnis, seseorang tidak akan terlepas dari bantuan orang lain, baik bantuan tersebut berupa modal, tempat, tenaga ataupun dengan bekerjasama.

Dalam fikih dikatakan bahwa jika bantuan tersebut berupa modal, artinya pihak yang satu memberikan modal kepada pihak yang lain untuk mengelola modalnya sehingga hasil dari usaha tersebut nantinya dibagi dua maka hal ini dinamakan dengan akad qiradh (investasi) atau dapat disebut juga dengan akad mudharabah (al-Anshari, 2005). Fikih juga membahas tentang transaksi kerjasama, semisal kedua belah pihak atau lebih saling memberikan modal yang nanti hasilnya dibagi dua atau lebih. Transaksi yang demikian ini disebut dengan

akad syirkah (Al-Syarbini, 2005). Namun, dalam akad syirkah terdapat berbagai macam teknis, diantaranya seperti contoh di atas. Dan masih banyak lagi model kerjasama dalam melakukan bisnis.

Tercapai dan tidaknya tujuan dalam melakukan bisnis, baik bisnis yang bersifat individu ataupun kolektif, juga tidak terlepas dari adanya marketing (pemasaran). Secara umum, konsep pemasaran sebagaimana yang dipaparkan oleh Kotler dan Armstrong adalah pencapaian tujuan organisasi tergantung pada pengetahuan akan kebutuhan dan keinginan target pasar dan memberikan kepuasan yang diinginkan dengan lebih baik dari pada pesaing (Kotler, P. & Armstrong, G., 2003) dalam pemasaran, terdapat lima konsep yaitu konsep produksi, konsep produk, konsep penjualan, konsep pemasaran, dan konsep pemasaran berwawasan sosial.

Sedangkan dalam pemasaran juga diperlukan adanya promosi, yakni mempromosikan produk kepada pelanggan (customer) ataupun yang lainnya dengan tujuan agar dapat membentuk citra positif pada para pelanggan atau yang lainnya. Sehingga dengan adanya promosi tersebut akan menjadikan suatu organisasi akan menjadi lebih terkenal dan dapat mempermudah untuk mendapatkan lebih banyak keuntungan.

Marketing (pemasaran) menurut Islam segala sesuatu yang tidak bertentangan dengan ajaran syari'at Islam. Seperti yang diajarkan oleh Nabi Muhammad Saw. saat Nabi berdagang dengan Siti Khadijah, dalam pemasannya Nabi menggunakan prinsip kejujuran (shiddiq) artinya, dalam pemasaran tidak diperkenankan melakukan penipuan, semisal mengurangi timbangan. Selain prinsip kejujuran, Nabi Saw. juga menerapkan prinsip bertanggung jawab (amanah). Prinsip yang ketiga yang

dilakukan oleh Nabi adalah cerdas dan bijaksana (fathanah) (Abdussalam, 2012). Sehingga pemasaran yang diterapkan oleh Nabi Saw. tidak bertentangan dengan syari'at Islam, yakni tidak menguntungkan sebelah pihak dan tidak merugikan pihak yang lain.

Selain pemasaran, tidak dapat diabaikan juga bagi para pelaku usaha atau pebisnis dalam menjalankan bisnisnya agar terciptanya ketertiban dalam kegiatan usaha yang dilakukannya. Pebisnis dalam melakukan kegiatan bisnisnya dengan tujuan untuk memenuhi kepentingannya dan mencapai tujuan masing-masing. Di dalam menjalankan bisnis, seringkali melupakan betapa pentingnya perjanjian yang harus dibuat sebelum bisnis itu berjalan dikemudian hari. Sebagian pihak melakukan perjanjian bisnis secara lisan, namun ada pula yang melakukan perjanjian secara tertulis. Baik di Indonesia maupun dunia Internasional, kerjasama bisnis diantara para pihak dirasakan lebih mempunyai kepastian hukum bila diadakan dengan suatu perjanjian tertulis (Simatupang, 2007).

Perjanjian diatur di dalam pasal 1313 KUHPerdata, yang berbunyi: "Perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih". Menurut namanya, hukum kontrak dibagi menjadi dua macam, yaitu hukum kontrak nominaat dan hukum kontrak innominaat. Hukum kontrak nominaat merupakan ketentuan hukum yang mengkaji berbagai kontrak atau perjanjian yang dikenal dalam KUHPerdata. Sedangkan hukum kontrak innominaat merupakan keseluruhan kaidah hukum yang mengkaji berbagai kontrak yang tumbuh, timbul, dan hidup dalam masyarakat, dan kontrak ini belum dikenal pada saat KUH Perdata diundangkan (Sidik, S. H., 2003).

Salah satu bentuk perjanjian atau kontrak kerjasama yang tidak secara tertulis yaitu diantaranya seperti kerjasama yang dilakukan oleh kepala biro jasa travel dengan pemilik rumah makan, dimana kepala travel terlebih dahulu melakukan perjanjian atau kesepakatan dengan pemilik rumah makan tersebut. Sehingga pada saat jam makan yang telah sesuai dengan jadwal, sopir bus travel memberhentikan para penumpangnya di tempat rumah makan tersebut. Dengan demikian, bagi para penumpangnya tidak perlu lagi menyibukkan diri untuk mempersiapkan persediaan makanan selama perjalanan. Hal ini merupakan salah satu keuntungan bagi mereka.

Keuntungan dari sisi travel juga diperoleh oleh sopir bus, baik satu orang atau lebih dan juga kernet dari bus travel tersebut, yakni memperoleh jatah makan tanpa dikenakan biaya. Sebab mereka telah membawa rombongannya ke tempat rumah makan tersebut. Hal yang demikian ini juga merupakan keuntungan yang diperoleh karena adanya kerjasama sebelumnya.

Namun disisi lain, para penumpang tidak semuanya menikmati makanan yang telah disediakan oleh pihak travel. Terkadang dan bahkan sering kali ditemukan penumpang yang tidak makan nasi ditempat yang telah disediakan, mereka lebih memilih hanya sekedar makan camilan/snack saja. Sedangkan pembayarannya sama (bagi penumpang dengan jarak yang sama), antara penumpang bus yang makan nasi dengan yang hanya makan camilan/snack saja. Tidak banyak diantara mereka yang menyadari bahwa hal yang demikian ini bahkan merugikan kepada mereka (penumpang) yang tidak menikmati makanan nasi. Dan ini merupakan sebuah ketidakadilan dalam sebuah transaksi, padahal dalam bertransaksi secara syari'at dianjurkan untuk tidak ada pihak yang dirugikan.

Jika dilihat dari sisi/arah rumah makan tersebut, maka juga banyak keuntungan yang diperolehnya. Diantaranya, dengan adanya kerjasama tersebut, maka pendapatan yang diperoleh menjadi lebih banyak dari biasanya, artinya dari waktu-waktu dimana hanya dijual pada pembeli biasa/bukan pembeli rombongan. Juga dapat memperluas pemasaran, sehingga dapat bertambah banyak para pembeli yang berminat untuk membeli di tempat itu, hal ini dapat dikatakan dengan salah satu bentuk promosi yang tidak secara nyata, dalam artian promosi yang tidak tampak oleh mata, namun hanya dengan membawa rombongan ke tempat tersebut, maka akan banyak orang yang mengetahui rumah makan itu.

Dari latar belakang tersebut, peneliti ingin mengkaji lebih detail mengenai kerjasama yang dilakukan oleh biro jasa travel Bintang Jaya Abadi di Banyuwangi dengan pemilik rumah makan Ayu Lestari di Situbondo perspektif maqashid as-syari'ahnya.

Penetapan Kontrak Kerja Sama

Penetapan Kontrak kerja sama Pada rumah makan Ayu Lestari tersebut menggunakan dua metode perjanjian, yaitu perjanjian secara tertulis maupun secara tidak tertulis. Akan tetapi bentuk perjanjian yang dilakukan oleh kepala biro jasa travel Bintang Jaya Abadi dengan rumah makan Ayu Lestari merupakan suatu perjanjian yang berbentuk perjanjian tidak tertulis, artinya perjanjian tersebut hanya melewati via telepon saja, tidak ada bukti tulisan diadakannya perjanjian tersebut. Hal ini dilakukan pada saat biro jasa travel mengenal baik pada rumah makan itu dan mempunyai keinginan untuk melakukan kerjasama dengan mereka.

Perjanjian dalam hukum Islam disebut juga dengan *aqad* yaitu ikatan. Sedangkan secara istilah perjanjian adalah sesuatu yang dengannya akan sempurna perpaduan antara dua macam kehendak, baik dengan kata atau yang lain, dan kemudian karenanya timbul ketentuan atau kepastian pada dua sisinya. Atau juga dapat dikatakan dengan mengumpulkan dua ujung tali dan mengikat salah satunya dengan yang lain sehingga bersambung, kemudian keduanya menjadi bersahabat seperti sepotong benda.

Dari perjanjian yang dibuat oleh kedua pihak tersebut yakni biro jasa travel Bintang Jaya Abadi dengan pemilik rumah makan Ayu Lestari merupakan perjanjian secara verbal (*bil kalam*) yaitu dapat dilakukan dengan bertemu langsung antara kedua belah pihak atau melalui via telepon. Akan tetapi, yang dilakukan oleh pihak travel dengan pemilik rumah makan tersebut adalah dengan melewati via telepon. Namun sebelum membuat perjanjian tersebut, pihak travel sudah mengobservasi atau mendatangi secara langsung rumah makan itu.

Jika dilihat dari sisi macam-macam perjanjian, maka perjanjian tersebut termasuk dalam dua kategori, yaitu perjanjian atau akad jual beli dan salam (pesanan). Yang dimaksud dengan terjadinya akad jual beli di sini adalah antara peserta rombongan dengan rumah makan. Jadi dalam hal ini travel tidak menyediakan servis makan kepada para rombongan. Dengan begitu, peserta rombongan membeli langsung kepada rumah makan itu. Jadi dalam kategori ini, yang menjadi *mustari* (pembeli) adalah peserta travel, sedangkan *bai'* (penjual) adalah rumah makan itu sendiri. Oleh karena itu dalam hal ini pihak travel hanya sebagai mediator saja.

Sedangkan dalam kategori akad salam (pesanan) yaitu menjadi tanggungan

pihak travel. Artinya peserta rombongan hanya membayar ongkos travel secara keseluruhan, sementara nantinya pihak travel memberikan servis makan kepada peserta rombongan. Dalam hal ini, akad yang dilakukan oleh pihak travel kepada pemilik rumah makan adalah akad salam (pesanan), yaitu dengan cara pihak travel memesan kepada pemilik rumah makan sebelum pemberangkatan. Pada saat pemberangkatan dan sampai di tempat rumah makan tersebut, para penumpang langsung menikmati makanan yang telah disediakan oleh rumah makan tersebut tanpa melakukan transaksi lagi.

Kerjasama yang mereka lakukan sudah tentu memenuhi *maqashid* dalam ekonomi Islam. Yaitu, kesepakatan harus jelas, dan ini telah dipenuhi oleh pihak travel dan pihak rumah makan. Transaksi yang mereka lakukan yang berbentuk akad salam merupakan suatu transaksi yang dibolehkan oleh *syari'at* Islam diakrenakan adanya kebutuhan terhadap hal tersebut. Oleh karena itu, meskipun barang yang dipesan tidak terlihat (belum diketahui) akan tetapi pemesan telah memberikan ketentuan-ketentuan terhadap barang yang akan dipesan, sehingga dalam hal ini termasuk dalam transaksi yang memenuhi ketentuan bahwa harus adanya kejelasan dalam akad.

Dalam konteks *maqashid*, mencari rezeki menjadi wajib untuk menyediakan kebutuhan harta dari aspek wujud karena tanpa bekerja, tidak mungkin ada uang dan harta. Merealisasikan *hifdzul mal* dari sisi bagaimana mendapatkannya (*min janibi al wujud*) sama halnya dengan merealisasikan harta yang sudah dimiliki (*min janibi al adam*).

Di antara ketentuan dalam *syari'at* ini yang merealisasikan *maqashid* kewajiban bekerja ini di antaranya adalah bahwa *syari'at* ini memberikan hak kepada

pengelola usaha dalam bagi hasil untuk mendapatkan keuntungan atas usahanya. Dan sebaliknya, ketentuan yang melarang pengelola usaha untuk mendapatkan haknya tersebut itu bertentangan tujuan (*maqashid*) ini.

Di antaranya juga, syari'at ini melindungi kepemilikan seseorang selama harta tersebut dihasilkan dengan cara-cara yang halal. Syari'at ini telah memberikan kewenangan dan hak kepada setiap pemilik barang/jasa untuk memanfaatkannya dan menggungkannya dengan cara-cara yang dibolehkan syari'at ini. Objek kepemilikan yang dilindungi oleh syari'at ini mencakup 2 hal, yaitu: memiliki fisik barang tersebut (*milk al-yad*) dan memiliki manfaatnya. Oleh karena itu, dilarang menghalangi dan mempersulit pemilik barang untuk mengelolanya dan memanfaatkannya karena bertentangan maqashid syari'ah dalam melindungi hak kepemilikan setiap orang karena itu hasil kerjanya yang legal (*masyru'*).

Juga merupakan ketentuan ekonomi syariah adalah setiap kesepakatan harus jelas. Yakni setiap kesepakatan bisnis harus jelas diketahui oleh para pihak akad agar tidak menimbulkan perselisihan diantara mereka.

Untuk mencapai target ini, syariat Islam memberlakukan ketentuan tausiyq (pengikatan) dalam akad muamalah maliah, seperti ketentuan bahwa setiap transaksi harus tercatat (*kitabah*), disaksikan (*isyhad*) dan boleh bergaransi.

Dalam perjanjian kerjasama yang dilakukan oleh biro jasa travel Bintang Jaya Abadi dengan rumah makan Ayu Lestari merupakan suatu perjanjian yang telah sesuai dengan maqashid dalam ekonomi syari'ah yaitu adanya kesepakatan yang jelas. Kesepakatan yang jelas dapat tercapai dengan terlaksananya ketentuan yang berlaku, seperti transaksi harus tercatat, disaksikan dan lainnya. Sementara

perjanjian yang terjadi antara keduanya yaitu dengan adanya persaksian.

Selain itu, ketentuan ekonomi syari'ah juga mensyaratkan adanya keadilan dalam melakukan bisnis. Di antara prinsip adil yang diberlakukan dalam bisnis adalah kewajiban pelaku akad untuk menunaikan hak dan kewajibannya, seperti menginvestasikannya dengan cara-cara yang baik dan professional, menyalurkannya dengan cara yang halal dan menunaikan hak hartanya.

Ibnu 'Asyur menjelaskan bahwa adil dalam bisnis itu adalah bagaimana berbisnis dan mendapatkan harta itu dilakukan dengan cara yang tidak mendzalimi orang lain, baik dengan cara komersil atau nonkomersil.

Juga disyaratkan adanya komitmen terhadap kesepakatan. Tujuannya adalah agar perjanjian yang mereka lakukan tidak benar-benar suatu perjanjian yang berkonsekuensi wajib memenuhi setiap kesepakatan dalam akad. Hal ini telah berlaku bagi biro jasa travel Bintang Jaya Abadi dengan rumah makan, yaitu pihak travel telah memenuhi kewajibannya yang berupa mempromosikan rumah makan tersebut. Begitupun dari pihak rumah makan, yakni telah memenuhi kewajibannya yaitu dengan memberikan pelayanan yang puas, hingga memberikan jaminan yang telah ditetapkan dalam perjanjian yang mereka lakukan. Sebagaimana yang tercantum dalam surah al-Maidah ayat 1 yang menerangkan bahwa perjanjian harus dipenuhi, yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu.” (QS Al-Maidah: 1)

Manfaat Kerja Sama

Salah satu manfaat yang dilakukan oleh pihak rumah makan yaitu lebih banyak masyarakat yang mengetahui rumah makan tersebut sehingga para pembeli di tempat itu semakin meningkat. Dengan demikian, rumah makan tersebut akan semakin berkembang dan semakin banyak yang meminati tanpa pihak rumah makan terjun secara langsung ke lapangan untuk mempromosikannya.

Sedangkan manfaat yang didapatkan oleh pihak biro jasa travel yaitu menumbuhkan rasa kepercayaan terhadap masyarakat yang menginginkan sewa jasa travel tersebut, sehingga menambah banyak peminatnya. Hal ini dikarenakan fasilitas yang diberikan oleh pihak biro jasa travel kepada para penumpang lebih menjanjikan, baik dari tempatnya yang strategis hingga kehalalan makanan yang mereka konsumsi.

Selain itu, manfaat yang dirasakan oleh biro jasa travel yaitu mendapatkan suatu jaminan biaya kecelakaan jika travel tersebut mengalami kecelakaan, akan tetapi hanya sebatas tempat atau jalur yang telah ditentukan. Apabila kecelakaan tersebut terjadi diluar jalur yang telah ditentukan, maka jaminan yang diberikan oleh pihak rumah makan adalah sebuah bantuan penyelesaian perkara yang berhubungan dengan pihak kepolisian atau orang lain.

Dampak kontrak kerjasama

Kontrak kerjasama yang dilakukan oleh biro jasa travel Bintang Jaya Abadi dengan rumah makan Ayu Lestari tidak hanya mendatangkan manfaat akan tetapi juga mendatangkan dampak negatif. Karena tidak semua bisnis yang dilakukan oleh para pebisnis berjalan mulus sesuai dengan yang mereka inginkan.

Salah satu dampak negatif yang dirasakan oleh pihak rumah makan yaitu

ketika memberikan makan secara gratis kepada sopir serta ketua rombongan sedangkan mereka membawa keluarganya masing-masing, sehingga pihak rumah makan juga memberikan makan secara gratis kepada keluarga mereka. Dampak yang demikian dapat dirasakan oleh pihak rumah makan apabila keluarga yang dibawa oleh mereka melebihi empat orang.

Sedangkan dampak negatif yang dirasakan oleh pihak travel yaitu ketika rumah makan yang menjadi langganannya sedang berkepentingan dalam artinya rumah makan ditutup dikarenakan ada suatu alasan bagi pihak rumah makan. Pada saat itu, pihak biro jasa travel memberikan servis makan kepada para penumpangnya melalui rumah makan yang lain, yang bukan patner kerjasamanya. Hal ini dapat menurunkan kepercayaan kepada para penumpang terhadap fasilitas yang diberikan oleh biro jasa travel.

Implementasi Kerjasama antara Biro Jasa Travel Bintang Jaya Abadi Banyuwangi dengan Rumah Makan Ayu Lestari Situbondo.

Kerjasama merupakan suatu akad kemitraan yang dilakukan oleh dua orang atau lebih. Islam mengajukan beberapa opsi mengenai macam-macam dari akad kerjasama, diantaranya: akad mudharabah, syirkah, muzara'ah dan musaqat. Akad kemitraan ini mempunyai ketentuan masing-masing sebagaimana yang telah dipaparkan dalam Bab II. Hariyanto menyatakan bahwa:

“Dalam akad kerjasama yang kami lakukan hanya sebatas kerjasama biasa, dengan tujuan memudahkan kami ketika melakukan perjalanan”.

Dengan pernyataan kepala biro jasa travel Bintang Jaya Abadi tersebut bahwasanya kerjasama yang mereka lakukan bukanlah kerjasama seperti yang dijelaskan di atas. Melainkan hanya semacam kerjasama dalam hal yang bertujuan untuk memudahkan para rombongan untuk menghilangkan rasa lapar walaupun tidak seluruh peserta rombongan berhenti untuk makan di rumah makan tersebut. Kemudian H. Satta memaparkan tentang kerjasama yang mereka lakukan:

“Bentuk kerjasama yang kami lakukan adalah kerjasama dimana dengan mereka berlangganan di rumah makan kami, maka rumah makan kami akan semakin banyak orang yang mengenalinya. Sedangkan dari pihak kami nantinya akan memberikan bantuan sebesar 30% jika pelanggan kami mengalami kecelakaan”.

Selanjutnya, dengan diberikannya 30% kepada para travel yang menjadi langganannya, maka akan semakin banyak pula peminat untuk melakukan perjanjian kerjasama dengan rumah makan tersebut. Kemudian, bantuan 30% itu tidak sama antara travel yang mengalami kecelakaan yang satu dengan yang lainnya, juga terdapat batasan dimana mereka berhak mendapatkan bantuan atau tidak mendapatkannya. Hal ini senada dengan pernyataan H. Satta, yaitu:

“Bantuan 30% kepada travel yang mengalami kecelakaan tidak sama antara yang satu dengan yang lainnya, dikarenakan biaya pengobatannya tidak sama. Namun semuanya sama-sama mendapatkan bantuan 30%. Akan tetapi bantuan 30% ini hanya berlaku jika terjadinya kecelakaan sebatas Baluran (Situbondo) sampai Probolinggo”.

Sedangkan dari pihak biro jasa travel mengatakan bahwa dengan adanya kerjasama tersebut selain mendapatkan jaminan bantuan 30% untuk biaya kecelakaan, mereka juga mendapatkan kepuasan mengenai servis makan. Hal ini disebabkan karena adanya suatu hal yang sudah pasti, mengenai rasa, lauk-pauk, serta halalhnya makanan yang mereka konsumsi. Berbeda dengan rumah makan yang tidak bekerjasama dengan mereka, dalam hal ini dapat dikatakan bukan menjadi langganannya. Selain itu juga, pemilik rumah makan memberikan makan secara gratis kepada sopir atau ketua rombongan serta terkadang juga kepada keluarga ketua dari rombongan tersebut.

Kemudian, akad yang dilakukan oleh Biro Jasa travel dengan rumah makan itu mengenai servis makan para penumpang yaitu terdapat dua macam akad, yakni akad salam (pesanan) dan akad jual beli. Akad pesanan berlaku apabila pihak biro jasa travel memesan terlebih dahulu makanan yang akan disuguhkan kepada para penumpang. Sedangkan akad jual beli yaitu berlaku apabila pihak biro jasa travel tidak melakukan adanya pesenan terlebih dahulu, akan tetapi melalui pembelian secara langsung oleh para penumpang kepada rumah makan tersebut.

Oleh karena itu, dalam hal pembayarannya pun terdapat perbedaan antara yang secara pesanan dengan pembelian biasa. Yang secara pembelian kepada pihak rumah makan langsung, mereka (penumpang) hanya dibebani biaya transportasi semata artinya tidak dipungut biaya servis makan (mayoritas ini berlaku bagi penumpang yang bersifat individu bukan rombongan). Sedangkan yang menggunakan cara pemesanan, penumpang membayar biaya transportasi (travel) secara keseluruhan, yaitu dengan mendapatkan fasilitas dan juga servis makan. Baik nantinya penumpang itu mengambil jatah

servis makan mereka ataupun tidak. Namun, jika jatah servis makan mereka tidak diambil atau tidak dimanfaatkan, maka pembayaran yang mereka lakukan tetap sesuai dengan biasanya. Itu merupakan konsekuensi mereka dengan tidak memanfaatkan jatah servis makan mereka. Sebagaimana yang dinyatakan oleh salah satu penumpang:

“Ketika kami naik travel, kami mendapat jatah makan sebanyak dua kali, tetapi terkadang kami tidak mengambil jatah itu. Kemudian, masalah pembayarannya, tetap seperti saat kami mengambil jatah makan itu. Brarti jatah makan kami ketika itu dianggap kobong/tidak ada. Kami ikhlas dengan seperti itu, ibaratkan kami memasuki kebun binatang yang ketika masuk membayar karcis, tapi ketika sampai di dalam, kami hanya melihat sebagian binatang saja tidak secara keseluruhan”.

Dengan pernyataan salah seorang penumpang travel tersebut dapat disimpulkan bahwa salah satu akad yang terjadi antara travel dengan para penumpang selain akad ijarah (sewa menyewa) jasa travel, juga terdapat akad *tabarru'* (suka rela) pada pihak penumpang. Akad suka rela ini terjadi apabila penumpang tidak mengambil jatah servis makan yang telah menjadi hak mereka.

Kemudian, rumah makan juga memberikan ujroh kepada biro jasa travel mengenai pemesanan nasi tersebut. Artinya, apabila nasi yang dipesan adalah seharga 15.000 perorang, maka biro jasa travel hanya membayar sebesar 13.000 perorang kepada rumah makan. Mereka mendapatkan ujroh sebesar 2.000 dari rumah makan tersebut. Ujroh 2.000 itu merupakan batas maksimal pengambilan upah bagi biro jasa travel. Dan

ini juga merupakan salah satu isi yang terdapat dalam sebuah perjanjian kerjasama yang mereka lakukan. Apabila pihak biro travel mengambil lebih dari yang telah ditetapkan oleh rumah makan, seperti halnya nasi yang mereka pesan seharga 15.000 kemudian peserta rombongan ditarik biaya sebesar 18.000 yang berarti biro jasa travel mengambil keuntungan sebesar 3.000, maka pihak rumah makan tidak bertanggungjawab mengenai hal itu. Karena pihak rumah makan sudah membatasi keuntungan atau upah yang akan didapat oleh biro jasa travel.

Selain itu, terkadang pihak rumah makan juga memberikan bantuan kepada para patner kerjasamanya yang membutuhkan, bantuan tersebut berupa pemberian pinjaman uang. Pinjaman uang biasanya digunakan untuk uang saku para TKI yang menjadi pelanggan salah satu biro jasa travel. Transaksi ini dilakukan lewat via telephon oleh biro jasa travel kepada pihak rumah makan. Hal ini senada dengan pernyataan H. Satta, yaitu:

“Terkadang kami juga memberikan pinjaman kepada pelanggan yang membutuhkan bantuan, salah satu pelanggan yang kami bantu yaitu patner kerjasama kami yang penumpangnya khusus peserta TKI yang akan menuju pulau Bali”.

Ini juga merupakan strategi pemasaran yang dilakukan oleh pihak rumah makan. Selain memberikan jaminan biaya kecelakaan, mereka juga memberikan bantuan berupa *qard* (hutang piutang). Yang kemudian kepala biro jasa travel yang menangani para TKI tersebut membayar kepada pihak rumah makan melewati rekening.

Metode Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, yakni mengamati orang dalam lingkungan hidup dan tugasnya, berinteraksi dengan mereka, berupaya memahami bahasa dan tafsiran mereka tentang tugas dan dunia sekitarnya. Dengan kata lain, penelitian ini dilakukan dalam situasi yang wajar (natural setting). Penelitian ini juga disebut naturalistik karena situasi lapangan bersifat natural atau wajar sebagaimana adanya, tanpa dimanipulasi, diatur dengan eksperimen atau tes. (Nawawi: 2014).

Teori yang dibawa oleh peneliti dalam penelitian kualitatif berfungsi sebagai bekal untuk bisa memahami konteks sosial secara luas dan mendalam. Tidak hanya harus menguasai teori namun, peneliti kualitatif juga dituntut agar bisa melepaskan teori yang dimiliki tersebut dan tidak digunakan sebagai panduan untuk menyusun instrument dan sebagai panduan untuk wawancara, dan observasi. Peneliti kualitatif harus bersifat "perspektif emic" artinya memperoleh data bukan sebagaimana seharusnya, bukan berdasarkan pemikiran peneliti melainkan harus berdasarkan realita yang terjadi di tengah lapangan penelitian, yang dialami, yang dirasakan dan yang difikirkan oleh sumber data. (Sugiyono, 2012).

Langkah-langkah yang dilakukan oleh peneliti adalah sebagai berikut: langkah pertama, peneliti terlebih dahulu menambah/memperbanyak wawasan dengan membaca beberapa referensi yang berkaitan dengan fokus yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini, diantaranya tentang perjanjian kerjasama, transaksi-transaksi yang berkaitan dengan penelitian ini. Sehingga dengan tindakan ini akan menjadi bekal dalam observasi yang akan peneliti lakukan.

Langkah kedua, peneliti mendatangi para pihak terkait, yakni kepala biro jasa

travel Bintang Jaya Abadi di Banyuwangi dan pemilik rumah makan Ayu Lestari di Situbondo sebagai objek penelitian ini. Peneliti mewawancarai mereka terkait dengan perjanjian kerjasama yang mereka lakukan, transaksi apa saja yang mereka lakukan dan untung rugi yang mereka alami selama melakukan kerjasama. Dengan demikian, peneliti nantinya dapat membuat kesimpulan terhadap fenomena yang terjadi di lapangan serta memberikan solusi yang bijak.

Kesimpulan

Kontrak kerjasama yang dilakukan oleh biro jasa travel Bintang Jaya Abadi dengan rumah makan Ayu Lestari merupakan suatu kerjasama yang menginginkan berkembangnya usaha yang mereka lakukan. Bentuk kerjasama yang mereka lakukan yaitu dengan menggunakan dua metode perjanjian, yaitu perjanjian secara tertulis maupun secara tidak tertulis. Akan tetapi bentuk perjanjian yang dilakukan oleh kepala biro jasa travel Bintang Jaya Abadi dengan rumah makan Ayu Lestari merupakan suatu perjanjian yang berbentuk perjanjian tidak tertulis.

Manfaat dari diadakannya perjanjian kerjasama tersebut adalah bertambahnya kepercayaan masyarakat serta pihak travel mendapatkan jaminan kecelakaan sebesar 30% dari pihak rumah makan. Sedangkan dampak yang terjadi adalah sedikitnya keuntungan yang diperoleh oleh pihak rumah makan pada saat sopir dan ketua rombongan yang mendapatkan gratis makan membawa keluarganya sehingga keluarga mereka juga mendapatkan makan gratis.

Kontrak kerjasama yang mereka lakukan telah memenuhi maqashid as-syari'ah. Karena dalam konteks maqashid, mencari rezeki menjadi wajib untuk menyediakan kebutuhan harta dari aspek

wujud karena tanpa bekerja, tidak mungkin ada uang dan harta. Merealisasikan hifdzul mal dari sisi bagaimana mendapatkannya (min janibi al wujud) sama halnya dengan merealisasikan harta yang sudah dimiliki (min janibi al adam).

Sedangkan kontrak yang terjadi antara biro jasa travel dengan para penumpangnya yaitu berupa akad ijarah (sewa menyewa). Dimana para penumpang sebagai penyewa dan biro jasa travel sebagai pemberi sewa.

Dengan demikian, kontrak yang terjadi antara mereka telah sesuai dengan tujuan syari'ah yaitu menjaga harta (hifdz al-maal). Salah satu bentuk perbuatan yang dapat menjaga harta agar digunakan untuk perbuatan yang benar adalah diberlakukannya transaksi. Seperti transaksi jual beli, salam (pesanan) dan lain sebagainya. Transaksi ini juga memiliki ketentuan-ketentuan yang harus terpenuhi, agar transaksi yang dilakukan tidak sia-sia (mubadzir). Apabila harta telah digunakan untuk transaksi yang tidak berguna atau yang bathil maka tujuan dianjurkannya bertansaksi tidak terpenuhi.

Daftar Pustaka

- Abdussalam, M. S. Bakhri., (2012), *Sukses Berbisnis ala Rasulullah Saw*, Jakarta: Erlangga.
- Al-Anshari, Z., (2005), *Fathul Wahhab*, Maktabah Syamilah.
- Al-Syarbini, S. M., (2005), *Mughnil Muhtaj*, Maktabah Syamilah.
- al-Zuhaili, Wahbah., (2003), *al-fiqhu al-islamiy wa adillatuhu*, Syiria, darul fikr.
- Fawaid, F. (2020). *Pembatalan Tiket Jasa Transportasi Kereta Api dan Perubahan Jadwal Penumpang Perspektif Hukum Ekonomi* Syari'ah. *Istidlal: Jurnal Ekonomi Dan Hukum Islam*, 4(1), 1-12. <https://doi.org/10.35316/istidlal.v4i1.204>
- Ismail, N., (2012), *Isu-Isu Ekonomi Islam Nalar Bisnis*, Jakarta: Penerbit VIV Press.
- Kothler, P., & Amstrong, G., (2003), *Dasar-dasar pemasaran*, Jakarta: PT. Indeks.
- Makki, H. (2019). *Pandangan Hukum Islam Terhadap Implementasi Akad Mudharabah dengan Jasa di Bank Muamalat*. *Istidlal: Jurnal Ekonomi Dan Hukum Islam*, 3(2), 134-146. <https://doi.org/10.35316/istidlal.v3i2.157>
- Nahe'I, N. (2019). *Hukum Islam, HAM dan Maqashidu Asy-Syari'ah: Upaya Menyatukan Jasad dan Ruh*. *Istidlal: Jurnal Ekonomi Dan Hukum Islam*, 3(2), 118-133. <https://doi.org/10.35316/istidlal.v3i2.156>
- Nawawi, (2014), *Metodologi Penelitian Hukum Islam*. Malang: Genius Media.
- Sidik, S. H., (2003), *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*, Jakarta: Sinar Grafika, 2003.
- Simatupang, R. B., (2007), *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, Jakarta: Rineka Cipta.
- Sugiyono, (2012), *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta.
- Sukarnyana, W., (2003). *Dasar-Dasar Metodologi Penelitian*. Malang: Universitas Negeri Malang.
- Syamsuddin, M, al., (1994), *Dar al-Kutub al-Ilmiyah*.
- Syamsul, A., (2007), *Hukum Perjanjian Syari'ah: Studi tentang Teori Akad dalam Fikih Muamalat* Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Zainuddin Ibn 'Abdul 'Aziz al-Malibary, "Fath al-Mu'in", (Jakarta: Dar Al-Kutub Al-Islamiyah, 2010).