

**PENGAMBILAN KEUNTUNGAN MELEBIHI BATAS  
KEWAJARAN PADA JUAL BELI TIKET PESAWAT  
PERSPEKTIF FIQH MUAMALAH**



**SKRIPSI**

*Ditulis untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan  
Mendapatkan Gelar Sarjana Hukum (SH.)*

Oleh

**AINUN MARDIYAH  
NIM. 1910200031**

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY  
PADANGSIDIMPUAN**

**2024**

**PENGAMBILAN KEUNTUNGAN MELEBIHI BATAS  
KEWAJARAN PADA JUAL BELI TIKET PESAWAT  
PERSPEKTIF FIQH MUAMALAH**



**SKRIPSI**

*Disusun Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan  
Mendapatkan Gelar Sarjana Hukum (S.H)*

Oleh :

**AINUN MARDIYAH**

NIM.1910200031

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**

**SYEKH ALI HASAN AHMAD AD-DARY**

**PADANGSIDIMPUAN**

**2024**

**PENGAMBILAN KEUNTUNGAN MELEBIHI BATAS  
KEWAJARAN PADA JUAL BELI TIKET PESAWAT  
PERSPEKTIF FIQH MUAMALAH**



**SKRIPSI**

*Ditulis untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan  
Mendapatkan Gelar Sarjana Hukum (SH.)*

Oleh

**AINUN MARDIYAH**  
NIM. 1910200031

PEMBIMBING I



Dr. H. Zul Anwar Ajim Harahap, M.A.  
NIP. 19770506 200501 1 006

PEMBIMBING II



Nurhotia Harahap, M. H  
NIP. 199000313 201903 2 007

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH**

**FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**

**SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY**

**PADANGSIDIMPUAN**

**2024**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**  
**SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN**  
**FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM**  
**Jalan T. Rizal Nurdin Km.4,5 Sihitang 22733**  
**Telepon ( 0634) 22080 Faximile (0634) 24022**  
*Website : [fasih.uinsyahad.ac.id](http://fasih.uinsyahad.ac.id)*

Hal: Skripsi  
a.n. Ainun Mardiyah

Padangsidimpuan, Januari 2024

Kepada Yth:  
Dekan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum  
Universitas Islam Negeri  
Syekh Ali Hasan Ahmad Addary  
Di-  
Padangsidimpuan

*Assalamu 'alaikum Wr. Wb.*

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi ini Ainun Mardiyah berjudul "Pengambilan Keuntungan Melebihi Batas Kewajaran Pada Jual Beli Tiket Pesawat Perspektif Fiqh Muamalah". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar sarjana Hukum (S.H) dalam bidang Ilmu Hukum Ekonomi Syariah pada Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan.


Seiring dengan hal di atas, maka saudara tersebut sudah dapat menjalani sidang munaqasyah untuk mempertanggungjawabkan skripsinya ini.

Demikianlah kami sampaikan, atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

*Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.*

PEMBIMBING I

PEMBIMBING II

  
Dr. H. Zul Anwar Ajim Harahap, M.A  
NIP. 19970506 200501 1006

  
Nurhotia Harahap, M.H  
NIP. 19900313 201903 2 007

## PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Saya bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ainun Mardiyah

NIM : 1910200031

Fakultas/Prod : Syariah dan Ilmu Hukum/ Hukum Ekonomi Syariah

i

Judul Skripsi : Pengambilan Keuntungan Melebihi Batas Kewajaran Pada Jual Beli Tiket Pesawat Perspektif Fiqh Muamalah.

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang saya serahkan ini adalah benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri. Sepengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan orang lain dalam skripsi saya ini kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan mengikuti tata penulisan karya ilmiah yang telah lazim.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam Pasal 19 ayat 4 Kode Etik Mahasiswa UIN SYAHADA Padangsidimpuan yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Padangsidimpuan, 5 Januari 2024



Ainun Mardiyah

NIM: 1910200031

# HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai Civitas Akademik Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ainun Mardiyah  
NIM : 1910200031  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah  
Fakultas : Syariah dan Ilmu Hukum  
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (Non Exclusive Royalty Free Right) atas karya ilmiah saya yang berjudul "*Pengambilan Keuntungan Melebihi Batas Kewajaran Pada Jual Beli Tiket Pesawat Perspektif Fiqh Muamalah*". Dengan Hak Bebas Royaltitas Non Eksklusif ini Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/memformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di Padangsidempuan

Pada tanggal Januari 2024

Yang Menyatakan,



Ainun Mardiyah  
NIM 1910200031



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIKINDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**  
**SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN**  
**FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM**

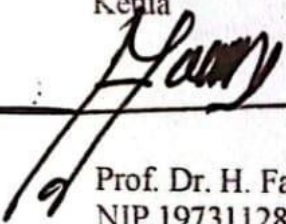
Jalan T. Rizal Nurdin Km.4,5 Sinitang 22733  
Telepon ( 0834) 22080 Faximile (0634) 24022  
Website : [fasih.uinsyahada.ac.id](http://fasih.uinsyahada.ac.id)

**DEWAN PENGUJI**

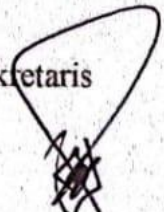
**SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

Nama : Ainun Mardiyah  
Nim : 1910200031  
Judul Skripsi : PENGAMBILAN KEUNTUNGAN MELEBIHI BATAS KEWAJARAN PADA JUAL BELI TIKET PESAWAT PERSPEKTIF FIQH MUAMALAH

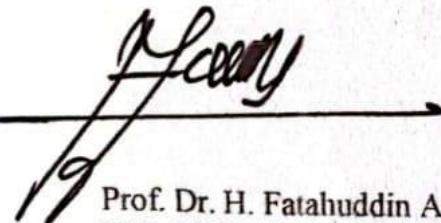
Ketua


  
Prof. Dr. H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag.  
NIP.19731128 200112 1 001


Sekretaris

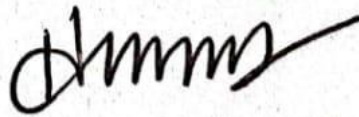
  
Dr. H. Zul Anwar Ajim Harahap, M.Ag  
NIP.19770506 200501 1 006

Anggota

  
Prof. Dr. H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag  
NIP. 19731128 200112 1 001

  
Dr. H. Zul Anwar Ajim Harahap, M.Ag  
NIP. 19770506 200501 1 006

  
Dr. Putra Halomoan Hasibuan, M.H  
NIP. 19861223 201503 1 004

  
Dr. Habibi, M. Hum  
NIP. 19800818 200901 1 020

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah:

Di : Padangsidimpuan  
Hari/Tanggal : Kamis/ 11 Januari 2024  
Pukul : 09.00 WIB s/d selesai.  
Hasil /Nilai : 86,5  
Indeks Prestasi kumulatif (IPK) : 3,48  
Predikat : Sangat Memuaskan.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM**

Jalan T. Rizal Nurdin Km.4,5 Sihitang 22733

Telepon ( 0634) 22080 Faximili (0634) 24022

Website : [fasih.uinsyahada.ac.id](http://fasih.uinsyahada.ac.id) Email : [fasih@uinsyahada.ac.id](mailto:fasih@uinsyahada.ac.id)

**PENGESAHAN**

Nomor: B -524/Un. 28/D/PP.00.9/05/2024

Judul Skripsi : Pengambilan Keuntungan Melebihi Batas Kewajaran Pada Jual Beli  
Tiket Pesawat Pespektif Fiqh Muamalah

Ditulis oleh : Ainun Mardiyah

NIM : 1910200031

Telah dapat diterima untuk memenuhi salah satu tugas  
Dan syarat-syarat dalam memperoleh gelar  
Sarjana Hukum (SH.)

Padangsidimpuan, 15 Mei 2024

Dekan,



Prof. Dr. H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag.

NIP. 19731128 200112 1 001

## **ABSTRAK**

Nama : Ainun Mardiyah

Nim : 1910200031

Judul : Pengambilan Keuntungan Melebihi Batas Kewajaran Pada Jual Beli Tiket Pesawat Perspektif Fiqh Muamalah

Tahun :2023

Harga tiket pesawat selalu mengalami perubahan, sehingga ada sebagian konsumen yang merasa kebingungan dengan perubahan harga tiket pesawat di setiap waktunya. Praktik penetapan harga tiket pesawat di Traveloka.com mengalami fluktuasi harga. Dalam kurun waktu satu hari harga tiket pesawat bisa berubah-ubah meskipun menggunakan maskapai yang sama, kenaikan harga biasa terjadi ketika libur nasional atau akhir pekan. Adapun rumusan masalahnya itu adalah bagaimana pengambilan keuntungan pada jual beli tiket dan bagaimana perspektif fiqh muamalah terhadap pengambilan keuntungan melebihi batas kewajaran pada jual beli tiket pesawat. Teknik pengumpulan data yaitu wawancara untuk mendapatkan keterangan-keterangan lisan dengan wawancara secara langsung dan juga observasi ke Bandara internasional kualanamu.

Hasil penelitian ini mengemukakan bahwasanya pengambilan keuntungan yang dilakukan maskapai dengan kebebasan pasar tidak sesuai dengan prinsip fiqh muamalah dengan ketentuan sebagai berikut : Pengambilan keuntungan melebihi  $\frac{1}{3}$  karena menurut wahba zuhaili berpendapat dalam etika jual beli salah satunya tidak boleh berlebihan dalam mengambil keuntungan. Karena prinsip utama jual beli adalah tolong menolong. Tidak mengikuti aturan pemerintah atau melewati tarif batas yang ditetapkan oleh pemerintah sebagaimana yang telah ditetapkan bahwa tarif batas bawah kelas ekonomi untuk rute Medan-Jakarta adalah Rp.630.000 sedangkan tarif batas atasnyaRp.1.799.000 dan mereka menjual dengan harga Rp.2.329.250.

**Kata kunci : harga tiket pesawat, keuntungan**

## KATA PENGANTAR



**Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarokatuh Alhamdulillah,**

Puji syukur kehadiran Allah Subhanahu Wata'ala yang telah memberikan waktu dan kesehatan dan kepada peneliti untuk melakukan penelitian dan menuangkannya dalam skripsi ini. Sholawat dan salam kepada Nabi Muhammad Saw yang telah menuntun umatnya kejalan yang benar. Skripsi ini berjudul **PENGAMBILAN KEUNTUNGAN MELEBIHI BATAS KEWAJARAN PADA JUAL BELI TIKET PESAWAT PERSPEKTIF FIQH MUAMALAH**. Ditulis untuk melengkapi tugas dan memenuhi syarat gelar Sarjana Hukum (S.H) pada program studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum (UIN SYAHADA) Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan. Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang sangat terbatas dan amat jauh dari kata sempurna, sehingga tanpa bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, maka sulit bagi peneliti untuk menyelesaikan. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa syukur, peneliti berterimakasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, Bapak Dr. Erawadi, M.Ag selaku Wakil Rektor I bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Dr. Anhar, M.A selaku Wakil Rektor II Bidang administrasi umum dan perencanaan keuangan, dan

Dr. Bapak Ikhwanuddin Harahap, M.Ag selaku Wakil Rektor III Bidang Kemahasiswaan dan kerjasama beserta seluruh civitas akademika Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasa Ahmad Addary Padangsidempuan yang telah memberikan dukungan kepada peneliti selama dalam proses perkuliahan.

2. Bapak Dr. H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, Bapak Ahmatnizar, M.Ag selaku Wakil Dekan I Bidang Akademik, Ibu Asnah, M.A selaku Wakil Dekan II Bidang Administrasi Umum Perencanaan dan Bapak Dr. Zul Anwar Ajim Harahap, M.A. selaku Wakil Dekan III Bidang Kemahasiswaan, Alumni dan Kerjasama.
3. Bapak Dr.H.Zul Anwar Ajim Harahap, M.A selaku Pembimbing I dan Ibu Nurhotia Harahap, M.H selaku Pembimbing II telah menyempatkan waktunya untuk menelaah dari Bab per Bab dalam pembuatan skripsi ini serta membimbing dan mengarahkan peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Ibu Nurhotia Harahap, M.H selaku Ketua Program Studi Hukum Ekonomi Syariah di Fakultas Sayariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, Ibu Neila Hifzhi, S.H., M.H selaku Sekretaris Program Studi Hukum Ekonomi Syariah di Fakultas Sayariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.

5. Bapak Adi Syahputra Siratit, M.H.I selaku Dosen Penasihat Akademik dan Seluruh Bapak/Ibu Dosen di lingkungan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan
6. Bapak kepala perpustakaan dan seluruh pegawai perpustakaan Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang telah membantu penelitian dalam menyediakan buku-buku yang berkaitan dengan pembahasan penelitian ini.
7. Teristimewa kepada ayahanda tercinta Abdul Khoir Sosok tembok dalam genang air ,sosok benteng dalam pertahanan,sosok terkuat kesedihan,Beliau senantiasa memberikan contoh yang terbaik kepada penulis dan yang terpenting adalah doa ayahanda penulis mampu menyelesaikan studi strata 1 di UIN SYAHADA Padangsidempuan semoga beliau selalu berada dalam pertolongan Allah dan dalam jalan yang lurus.
8. Cinta dan kasih sayang yang tiada terhingga nilainya yang diberikan ibunda Nelly Hayati kepada penulis adalah kekuatan utama yang menjadikan sekolah bisa terselesaikan. Sosok wanita hebat yang selalu mementingkan kepentingan penulis dari pada dirinya sendiri,Semoga Allah swt memberikan kesehatan kepada ibunda.
9. Kepada saudara-saudara ku Naufal Ahmad Dzulkhoir dan Rizky Anandafa serta terimakasih kepada Nantulang Saya Rosyidah Istiqomah yang telah memberikan motivasi serta arah dukungan kepada saya.
10. Kepada teman-teman seperjuanganku di kelas Hukum Ekonomi Syariah 2 dan juga teman-temanku di kelas HES 1 yang tidak bisa saya sebutkan

namanya satu persatu, terimakasih saya ucapkan atas dukungan, motivasi, serta saran yang kalian berikan kepada saya selaku peneliti.

11. Terkhusus untuk teman satu kamar kost saya KOST CHINA dan teman saya Hajija Sri Rachmi terimakasih telah menemani dan memberikan dukungan selama ini.
12. Terimakasih kepada diri saya sendiri yang telah memulai dengan diri sendiri, dan mampu melakukan apapun dengan sendiri.
13. Terimakasih atas bantuan dan kerjasama semua pihak yang telah membantu dan menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada diri peneliti. Peneliti menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kata sempurna, untuk itu peneliti sangat mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya kepada Allah peneliti berserah diri atas segala usaha dan do'a dalam penyusunan skripsi ini. Semoga tulisan ini memberikan manfaat bagi kita semua.

Padangsidempuan, 11 Januari 2024

Peneliti

**AINUN MARDIYAH**  
**NIM: 1910200031**

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

### 1. Konsonan

Fonem Konsonan Bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf latin:

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak Dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ṡa	ṡ	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ḥa	ḥ	Ha(dengan titik di bawah)
خ	Kha	H	Kadan ha
د	Dal	D	De
ذ	ḏal	ḏ	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Esdanya
ص	ṡad	ṡ	Es (dengan titik di

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
			bawah)
ض	ḍad	ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	Zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	Komaterbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	..’..	Apostrof

## 2. Vokal

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

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

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
	Fathah	A	A
	Kasrah	I	I
وُ	Dommah	U	U

- b. Vokal Rangkap adalah vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan taraharkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf.

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
ي.....	<i>Fathah</i> dan ya	Ai	a dan i
..... وُ	<i>Fathah</i> dan wau	Au	a dan u

- c. *Maddah* adalah vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ا.....ى	<i>Fathah</i> dan alif atau ya	<u>a</u>	a dan garis atas
ى.....ى	<i>Kasrah</i> dan ya	<u>i</u>	I dan garis di bawah
و.....وُ	<i>Dommah</i> dan wau	<u>u</u>	u dan garis di atas

### 3. Ta Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua:

- a. Ta marbutah hidup, yaitu Ta Marbutah yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah*, dan *dommah*, transliterasinya adalah /t/.
- b. Ta Marbutah mati, yaitu Ta Marbutah yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya tamar butah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta marbutah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

### 4. Syaddah (*Tasydid*)

*Syaddah* atau *tasydid* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*. Dalam transliterasi ini tanda *syaddah* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

### 5. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ﻻ. Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

- a. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.

- b. Kata sandang yang diikuti huruf qamariah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

## **6. *Hamzah***

Dinyatakan didepan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa *hamzah* ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, ituhanya terletak di tengah dan diakhir kata. Bila *hamzah* itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa *alif*.

## **7. Penelitian Kata**

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim*, maupun *huruf*, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penelitiannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penelitian kata tersebut biasa dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan.

## **8. Huruf Kapital**

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku dalam

tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penelitian itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

## **9. Tajwid**

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tidak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

Sumber : Tim Puslitbang Lektur Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab Latin, Cetakan Kelima*, Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama, 2003.

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b>	
<b>HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING</b>	
<b>SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING</b>	
<b>LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI</b>	
<b>BERITA ACARA MUNAQASYAH</b>	
<b>LEMBAR PENGESAHAN DEKAN/DIREKTUR UIN</b>	
<b>SYAHADA PADANGSIDIMPUAN</b>	
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ii</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI .....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar belakang masalah.....	1
B. Fokus masalah.....	6
C. Batasan istilah .....	6
D. Rumusan masalah.....	8
E. Tujuan penelitian.....	8
F. Manfaat penelitian.....	8
G. Sistematika penelitian .....	9
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>11</b>
<b>A. Keuntungan .....</b>	<b>11</b>
1. Pengertian keuntungan .....	11
2. Dasar hukum keuntungan.....	13
3. Syarat-syarat mengambil keuntungan .....	13
4. Batasan mengambil keuntungan .....	14
<b>B. Jual beli .....</b>	<b>20</b>
1. Pengertian jual beli.....	20
2. Landasan hukum jual beli .....	21
3. Syarat dan rukun jual beli .....	22
<b>C. Harga tiket pesawat .....</b>	<b>23</b>
1. Tinjauan umum tentang harga tiket pesawat.....	23

2. Sistematika harga dalam pasar .....	25
3. Penetapan harga tiket pesawat menurut undang-undang .....	26
<b>D. Penelitian Terdahulu .....</b>	<b>28</b>
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>33</b>
<b>A. Lokasi dan waktu penelitian .....</b>	<b>33</b>
<b>B. Jenis penelitian .....</b>	<b>33</b>
<b>C. Sumber data.....</b>	<b>34</b>
<b>D. Teknik pengumpulan data .....</b>	<b>35</b>
1. Observasi.....	35
2. Wawancara.....	35
3. Dokumentasi .....	35
<b>E. Teknik pengecekan keabsahan data.....</b>	<b>36</b>
1. Triangulasi waktu.....	36
2. Menggunakan bahan referensi .....	36
<b>F. Teknik pengolahan dan analisis data .....</b>	<b>36</b>
1. Editing.....	37
2. Classiyifing .....	37
3. Verifikasi.....	37
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN.....</b>	<b>39</b>
<b>A. Temuan Umum Hasil Penelitian.....</b>	<b>39</b>
1. Profil Garuda Indonesia.....	39
<b>B. Temuan Khusus Penelitian.....</b>	<b>43</b>
1. Penetapan keuntungan tiket pesawat Garuda Indonesia .....	43
2. Pengambilan keuntungan menurut fiqh muamalah.....	56
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>65</b>
<b>A. Kesimpulan .....</b>	<b>66</b>
<b>B. Saran.....</b>	<b>67</b>

**Daftar Pustaka**

**Daftar lampiran**

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Semua manusia diciptakan oleh Allah untuk memenuhi perintah-Nya, yaitu untuk beribadah dan memenuhi kebutuhan hidup. Tujuan utama dari ciptaan setiap manusia adalah untuk memperoleh nikmat-Nya. Tidak mungkin bagi manusia untuk hidup sendiri karena mereka adalah makhluk sosial. Untuk memenuhi kebutuhan mereka, manusia perlu saling berinteraksi, membantu satu sama lain, dan membutuhkan satu sama lain. Kebutuhan rohani tidak hanya diperlukan untuk memenuhi kebutuhan fisik seseorang.<sup>1</sup>

Salah satu syarat barang yang diperjual belikan adalah bermanfaat, artinya manfaat yang diinginkan sesuai dengan tujuan syara', karena pada dasarnya manfaat itu melekat pada barangnya, maka bangkai, khamr, dan barang haram lainnya tidak boleh diperjualbelikan. Syarat lain adalah bahwa pembeli harus mengetahui tentang barangnya, sehingga pembeli tidak diperbolehkan menjual barang yang tidak diketahui kualitas, kuantitas, atau harganya, karena dalam barang yang diperjualbelikan kualitas, kuantitas, dan harganya Dijelaskan dalam al-Qur'an dalam surat al-Nisa' ayat 29.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Zainuddin ali, *Hukum Ekonomi Syariah*, (Jakarta : Sinar Grafika, 2008), h.3

<sup>2</sup> Departemen Agama RI, *al-Qur'an dan Terjemahnya* (Bandung: Penerbit Diponegoro, 2005).

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٤﴾

Artinya :” Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”

Semua pihak yang terlibat dalam transaksi jual beli, baik produsen yang menjual barang maupun pembeli, mendapatkan keuntungan besar dari perdagangan. Jual beli yang baik adalah jika itu jujur, benar, dan tidak mendurhakai Allah. Untuk mencapai jenis jual beli ini, syarat-syarat dan rukunnya harus dipenuhi. Menurut prinsip-prinsip hukum muamalat Islam, segala bentuk muamalah adalah mubah secara prinsipnya, tanpa paksaan, dan secara sukarela. Selain itu, muamalat dilakukan dengan tujuan menghasilkan keuntungan dan mencegah kerusakan dalam masyarakat serta dilakukan dengan mempertahankan nilai keadilan dan menghindari elemen kekerasan dan pengambilan kesempatan.<sup>3</sup>

Dalam jual beli, Islam menganut mekanisme kebebasan pasar, di mana harga diatur oleh penawaran dan permintaan. Hal itu dilakukan untuk mencegah pihak-pihak yang terkait dalam jual beli mengalami gangguan, seperti memaksa untuk menjual barang dengan harga yang tidak diinginkan. Buku-buku kajian fikih tentang jual beli membahas aturan internasional untuk keselamatan perdagangan, seperti larangan menipu, menimbun,

---

<sup>3</sup> Abdul Rahman Ghazaly, dkk, Fiqh Muamalat (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012 ),3.

menyembunyikan cacat, dan mengurangi timbangan, antara lain. Namun, masih ada sedikit diskusi tentang keuntungan atau laba dari jual beli.<sup>4</sup>

Menurut Yusuf Al-Qardawi dalam kitab *Fathawa al mu'ashirah* menjelaskan bahwa memperbolehkan mengambil keuntungan sampai dengan 100% asalkan tidak dilakukan dengan jalan menipu, menimbun, mengecoh dan menganiaya dalam bentuk apapun. Menurutnya, tujuan berdagang adalah untuk mendapat keuntungan yang sekiranya keuntungan tersebut dapat digunakan untuk membayar zakat, juga cukup untuk nafkah dirinya beserta keluarganya.<sup>5</sup>

Sedangkan menurut Muhammad Syafi'i Antonio, Sayyid Quthb sebagai referensi dan beliau menyatakan pada beberapa tempat bahwa umat Islam dilarang mengambil riba apa pun jenisnya. Larangan supaya umat Islam tidak melibatkan diri dengan riba bersumber dari beberapa surah dalam al-Qur'an dan hadis Rasulullah Saw. Larangan riba yang terdapat dalam al-Qur'an tidak diturunkan sekaligus melainkan diturunkan dalam empat tahap.<sup>6</sup>

dalam kitab *Yasalunaka fi al-Din wa al-Hayah* karya Dr. Ahmad al-syarbashi seorang ulama universitas AL-Azhar berpendapat bahwa ketentuan mengambil keuntungan barang dagangan diserahkan pada harga yang berlaku di tengah masyarakat. Di sisi lain, sebagian ulama berpendapat bahwa sudah dinilai zalim jika mengambil lebih dari 1/3 dari modal.

---

<sup>4</sup> Addanan Murroh Nasution, "Batasan Mengambil Keuntungan Menurut Hukum Islam, 2018, jurnal (Padangsidimpuan:IAIN Padangsidimpuan), hal 88

<sup>5</sup> Yusuf al-Qardhawi, *Fatwa-Fatwa Kontemporer Jilid II*, hlm. 593

<sup>6</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta : Gema Insani, 2001), cet. 1, h.47

Sebagian lagi berpendapat, jika mengambil keuntungan lebih dari 1/6 dari modal, maka sudah dinilai menzalimi orang lain.

Pada dasarnya, setiap pedagang diperbolehkan mengambil keuntungan dari barang yang mereka jual tanpa batasan syariat . Selama tidak merugikan orang lain atau masyarakat, ia dapat menghasilkan keuntungan kecil atau besar. Imam Nawawi menyatakan hal ini dalam kitab alMajmu sebagai berikut:

مَ اشترى طلعت حاشله بيعها بسأض املال وبأكل منه وبأكثر منه لله صلى هلا عليه و ظلم إذا  
 إخلف الجيطان فبيعا كيف شئتم

Artinya: *“Barangsiapa membeli barang dagangan, maka boleh baginya menjual dengan harga modal, lebih murah dari harga modal, atau lebih banyak. Hal ini berdasarkan sabda Nabi Saw, „Jika dua barang berbeda jenis, maka kalian juallah sesuai kemauan kalian.”*

Dalam Islam, jual beli dianggap sebagai akad mu'awadhah, di mana dua pihak menyerahkan barang dan menerima imbalan, baik uang maupun barang. Syafi'iyah dan Hanabilah menyatakan bahwa manfaat dan barang bukan hanya objek jual beli, tetapi juga tukar menukar berlaku selamanya dan bukan hanya sementara.

Seperti yang kita ketahui bahwa Fluktasi harga tiket pesawat bisa terjadi setiap saat bahkan pada saat hari libur nasional seperti hari raya idul fitri sehingga hal ini sangat penting diketahui oleh konsumen .

Dalam Keputusan Kementrian Perhubungan No. KM 36/2005 tentang Tarif Referensi Untuk Penumpang Angkutan Udara, diatur bahwa biaya operasi rata-rata angkutan udara per-penumpang per KM Rp.376,00,- atau

Rp. 338.386.00, per jam per penumpang Angka itu memang sekisar referensi bagi pemerintah untuk mengetahui seberapa jauh maskapai penerbangan tersebut menetapkan tarif rendah.

Harga tiket pesawat di berbagai situs online mudah naik turun dengan cepat, perbedaan harga ini dapat dirasakan meskipun memilih maskapai serta rute yang sama. Beda hari, beda waktu, beda harga. Disini yang membuat pengunjung bertanya-tanya karena tujuan atau rute yang sama mendapatkan harga tiket yang berbeda. Misalnya saja, ketika memesan tiket pesawat dengan maskapai yang sama seperti seseorang memesan tiket pesawat dengan maskapai Garuda dengan kelas ekonomi rute Jakarta-Medan pada pukul 12.30 dengan harga Rp.1.235.000/ orang. Kemudian seseorang yang bersebelahan tempat duduknya ia juga memesan tiket pesawat yang sama akan tetapi ia memesan pada pukul 13.00 dia dibandrol dengan harga Rp.1.370.000/ orang.

Bisa dilihat kembali, harga di Traveloka.com terkadang naik sangat tinggi ketika memasuki waktu libur nasional, hari raya Idul Fitri maupun pada saat akhir pekan. Kesempatan menaikkan harga ini salah satunya karena pembeli banyak mencari waktu keberangkatan tersebut, tentunya keuntunganpun juga berlipat ganda pula. Wahbah Zuhaili pun juga menjelaskan bahwa dalam berjual beli memiliki etika yakni larangan berlebihan dalam mengambil keuntungan karena bisa dikategorikan penipuan. Penipuan dalam jual beli yang berlebihan di dunia dilarang dalam semua agama karena hal seperti itu termasuk penipuan yang diharamkan

semua agama. Namun penipuan kecil yang tidak bisa dihindari oleh seseorang adalah sesuatu yang boleh. Sebab, jika dilarang maka tidak akan terjadi transaksi jual beli sama sekali, karena biasanya jual beli tidak bisa terlepas dari unsur penipuan. Dengan begitu, jual beli yang mengandung unsur penipuan yang berlebihan dan bisa dihindari maka harus dihindari.<sup>7</sup>

Jika melihat dari uraian latar belakang diatas, maka perlu untuk meneliti dan membahas secara mendalam mengenai pengambilan keuntungan melebihi batas kewajaran dalam penjualan Tiket Pesawat Pada Hari Biasa Dengan Harga Libur Nasional Perspektif Fiqh Muamalah.

## **B. Fokus Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka fokus permasalahan dalam penelitian ini adalah **“Bagaimana Perspektif Fiqh Muamalah Dalam Pengambilan Keuntungan Harga Jual beli Tiket Pesawat pada hari biasa dengan hari libur.”**

## **C. Batasan Istilah**

Untuk tidak menimbulkan adanya perbedaan pengertian, perlu ada penjelasan istilah yang digunakan dalam penelitian ini. Batasan istilah yang digunakan diambil dari beberapa pendapat para pakar dalam bidangnya. Namun sebagian ditentukan oleh peneliti dengan maksud untuk kepentingan penelitian ini. Beberapa batasan istilah yang perlu dijelaskan adalah sebagai berikut :

---

<sup>7</sup> Chonita Alvy Barokah, “Analisis Hukum Islam Terhadap Perubahan Tiket Pesawat Berdasarkan Perbedaan Waktu Di Traveloka.com”, 2018, Skripsi (Surabaya:UIN Sunan Ampel) hal 10

- a. Keuntungan sesuatu kelebihan yang dihasilkan dari beban produksi atau modal. Secara umum dimaksudkan atas semua keuntungan yang dihasilkan oleh pelaku usaha yang lebih dari modal dasar. Keuntungan murni adalah keuntungan yang diperoleh setelah dikurangi segala beban produksi, upah dan pengelolaan.<sup>8</sup>
- b. Jual beli suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai, secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerima sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara'.
- c. Tiket Pesawat salah satu dokumen perjalanan yang dikeluarkan oleh maskapai penerbangan dan merupakan kontak tertulis satu pihak yang berisikan ketentuan yang harus dipenuhi oleh penumpang selama memakai jasa penerbangan, dan data penerbangan penumpang yang mempunyai masa periode waktu tertentu.

Fiqh Muamalah hukum-hukum yang berkaitan dengan tindakan manusia dalam persoalan jual-beli, utang piutang, kerjasama dagang, perserikatan, kerjasama dalam penggarapan tanah, dan sewa menyewanya. Manusia dalam definisi diatas adalah seseorang yang mukalaf, yang telah dikenai beban taklif, yaitu yang telah berakal balig dan cerdas.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Hasan Abdullah al Amin, *Al Fawaid al Mashrafiyah*, (Kairo: Al Ittihat al Dauli li al Bunuk al Islamiyah, 1986), p.3.

<sup>9</sup> Abdul Rahman, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Kencana, 2010.

#### **D. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan oleh peneliti diatas, maka dapat dirumuskan masalah dalam bentuk pernyataan sebagai berikut :

1. Bagaimana Pengambilan Keuntungan Pada Jual Beli Tiket Pesawat?
2. Bagaimana Perspektif Fiqh Muamalah Terhadap Pengambilan Keuntungan Melebihi Batas Kewajaran Pada Jual Beli Tiket Pesawat?

#### **E. Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan permasalahan yang telah dipaparkan di atas maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Untuk meninjau bagaimana Mekanisme Pengambilan Keuntungan Pada Jual Beli Tiket Pesawat.
2. Untuk mengetahui bagaimana Pandangan Fiqh Muamalah terhadap Pengambilan Keuntungan Melebihi Batas Kewajaran Pada Jual Beli.

#### **F. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

##### **a. Manfaat Teoritis**

1. Untuk memberikan pemahaman dan dasar hukum tentang Pengambilan Keuntungan.

2. Untuk memberikan pemahaman serta pengembangan ilmu pengetahuan bagi peneliti terhadap fenomena fenomena yang dialami masyarakat.
3. Sebagai bahan referensi bagi mahasiswa ataupun masyarakat untuk melakukan penelitian selanjutnya.

b. Manfaat Praktis

1. Diharapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.
2. Diharapkan dapat menjawab pertanyaan pertanyaan pada objek penelitian.

**G. Sistematika Pembahasan**

Untuk memberi gambaran umum mengenai isi dari pembahasan yang disusun oleh peneliti, maka perlu dikemukakan sistematika pembahasan. Adapun sistematika pembahasannya sebagai berikut :

BAB I Pendahuluan, Berisi Latar Belakang, Fokus Masalah, Batasan Istilah, Rumusan dan Tujuan Masalah, Kegunaan Penelitian, Kajian Teori Pustaka Dan Sistematika Pembahasan.

BAB II Landasan Teori, ini berisi tentang pengertian, Keuntungan, Pengertian jual beli, pengertian Tiket

BAB III Metode Penelitian, yang terdiri dari Lokasi dan Waktu Penelitian, Jenis Data Penelitian, Sumber Data, Teknik Pengumpulan Data, Analisa Data

BAB IV Hasil penelitian dan analisis berisi tentang penetapan keuntungan dan pengambilan keuntungan tentang jual beli tiket pesawat perspektif fiqh muamalah.

BAB V Penutup, berisi tentang kesimpulan dan saran.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Tinjauan teori

##### 1. Pengertian Keuntungan

Menurut ulama mazhab hanafi, Al-Ribhu (keuntungan) dapat didefinisikan sebagai kelebihan dari modal<sup>10</sup>, hasil dari usaha<sup>11</sup>, mencari kelebihan pada jual beli. Definisi secara bahasa menunjukkan bahwa Al-Ribhu adalah sesuatu yang tumbuh dan lebih dari modal yang digunakan dalam berbagai kegiatan ekonomi. Selain itu, al Ribhuhnya dapat mencakup sesuatu yang dihasilkan dari kegiatan jual beli.<sup>12</sup>

Al-Ribhu (keuntungan) akan berbeda hukumnya mengikuti cara dalam memperoleh Al-Ribhu (keuntungan) tersebut, adakala melalui jalan sesuai syari'at dan juga adakala melalui jalan yang tidak sesuai syari'at.

Pada dasarnya, setiap pedagang diperbolehkan mengambil keuntungan dari barang yang mereka jual tanpa batasan syariat . Selama tidak merugikan orang lain atau masyarakat, ia dapat menghasilkan keuntungan kecil atau besar. Imam Nawawi menyatakan hal ini dalam kitab al Majmu sebagai berikut

---

<sup>10</sup> Ibn Mawdudi al Musili al Hanafi Abdullah Ibn Mahmud, *Al Ikhtiyar Li Ta'li' Al Mukhtar* (Beirut: Dar al kutub al 'ilmiyyah, 1999), p.24.

<sup>11</sup> Ali Haydar, *Durar al Hukkam Fi Syarh Majallat al Ahkam* (Dar al Jail, 1411), p.204.

<sup>12</sup> Hasan Abdullah al amin, *Al Fawaid Al Mashrafiyah* (Kairo: Al Ittihat al Dauli li al Bunuk al islamiyah, 1986), p.3.

مَ اشترى طلعت حاشله بيعها بسأض املال وبأكل منه وبأكثر منه لله صلى هلا  
عليه و ظلم إذا إخلف الجيطان فبيعا كيف شئخم

“Barangsiapa membeli barang dagangan, maka boleh baginya menjual dengan harga modal, lebih murah dari harga modal, atau lebih banyak. Hal ini berdasarkan sabda Nabi Saw, Jika dua barang berbeda jenis, maka kalian juallah sesuai kemauan kalian.”

Namun, pengambilan keuntungan dilarang jika menzalimi orang lain. Para ulama berbeda pendapat tentang batas-batas pengambilan keuntungan yang merugikan masyarakat dan orang lain. Menurut beberapa ulama, ketentuan mengambil keuntungan barang dagangan diserahkan pada harga yang berlaku di masyarakat. Namun beberapa ulama berpendapat bahwa menjadi zalim jika mengambil keuntungan lebih dari 1/3 dari modal. Yang lain berpendapat bahwa menjadi zalim jika mengambil keuntungan lebih dari 1/6 dari modal.

Hal ini sebagaimana disebutkan dalam kitab Yasalunaka fi al-Din wa al-Hayah karya Dr. Ahmad Al-Syarbahi berikut:

“Akan tetapi agama melarang pengambilan keuntungan yang jelek, yaitu keuntungan yang melebihi batas yang berlaku di tengah masyarakat. Para ulama berbeda pendapat terkait ukuran pengambilan keuntungan yang jelek ini. Sebagian mengatakan, keuntungan yang tidak jelek atau keuntungan yang tidak ada penipuan dan kezaliman adalah keuntungan yang masih berada dalam batas 1/3 dari modal.

Sebagian mengatakan, masih dalam batas 1/6 dari modal. Sebagian lagi mengatakan, batasnya ditentukan pada kebiasaan masyarakat.”

## 2. Dasar Hukum Keuntungan

Asal dari mencari keuntungan itu disyariatkan, kecuali apabila dilakukan dengan cara-cara yang bertentangan dengan ketentuan hukum syara'. Prinsipnya, setiap keuntungan berasal dari berbagai usaha yang legal maka dihalalkan dan bisnis apapun yang bersumber dari usaha yang illegal maka jelas diharamkan.<sup>13</sup> Dalam kaidah pada prinsipnya dasar dalam muamalah adalah halal dan boleh. Maksud dalam kaidah di atas adalah semua akad dipandang halal, kecuali ada dalil yang mengharamkannya.<sup>14</sup>

## 3. Syarat-syarat Mengambil Keuntungan

Syarat nya adalah :

1. Mengambil keuntungan dengan tidak melakukan perdagangan curang dan manipulasi. Yaitu dengan cara menyembunyikan cacat barang dagangan atau menawarkan barang dagangan dengan tampilan yang berbeda dengan tampilan yang berbeda dari sebenarnya dengan mengelabui pembeli dan mengaburkan penglihatannya. Dalam surat *al-Mutafifin* ayat 1-3 yang berbunyi :

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَّزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ

Artinya : *Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran*

<sup>13</sup> Shalah ash-Shawi Dan Abullah Al-Mushlih, *Fiqh Ekonomi Keuangan Islam*, Terj. Abu Umar Basyir (Jakarta: Darul Haq, 2004), Hlm.78.

<sup>14</sup> Yusuf Al-Qordawi, *Fatwa-Fatwa Kontemporer Jilid II*, Terj. As'ad Yasin, n.d., Hlm.588.

*dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi.*

2. Mengambil keuntungan dengan tidak melalui penyamaran harga yang tidak wajar. Yakni melalui tindakan kamufase harga yang tidak wajar menurut kebiasaan. Asal dari kamufase harga tersebut masih diizinkan karena tujuan dari berdagang adalah mencari keuntungan. Dan itu tidak mungkin melainkan dengan sedikit kamufase harga. Sementara kamufase berat itu hanya terjadi dengan semacam penyembunyian harga yang berkembang saat itu. Bila harga meningkat karena penyembunyian harga pasar, maka itu kenaikan yang dipaksakan. Sementara kenaikan harga tidak dengan menyembunyikan harga pasar, tentu ini merupakan keutamaan Allah atas diri penjual.
4. Batasan Mengambil Keuntungan

Ketika menjelang bulan suci Ramadhan, lebaran hari raya idul Fitri dan idul Adha atau hari-hari tertentu lainnya harga-harga barang biasanya melonjak tinggi, bahkan terkadang sampai dalam batas yang tidak masuk akal. Misalkan harga tiket pesawat di hari biasa Rp.1.278.000 per/orang rute Medan-Jakarta, maka pada hari lebaran dapat mencapai Rp.2.320.000 per/orang rute Medan-Jakarta. Begitupun misalnya atau harga tiket pesawat. Di hari menjelang lebaran, harga tiket pesawat bisa naik hingga 100%, bahkan lebih.

Menurut hukum ekonomi, bila ada peningkatan permintaan, harga akan naik. Sebaliknya, bila ada penurunan permintaan, harga akan turun. Pertanyaannya adalah, adakah batasan dalam hukum Islam untuk mengambil keuntungan atau keuntungan ? Tidak ada batasan berapa banyak pebisnis yang dapat mengambil keuntungan. Rasulullah SAW. pernah membeli seekor kambing dengan keuntungan 100%. Di lain kisah, sahabat Zubair ibn Awwam membeli sebidang tanah dengan harga 170.000 kemudian anaknya, Abdullah ibn Zubair menjual kembali tanah tersebut dengan harga 1.600.000, artinya Abdullah bin Zubair menjual lebih dari 9 kali lipat.

Oleh karena itu, Syaikh Wahbah al - Zuhaili menyarankan agar seorang pebisnis tidak mengambil keuntungan lebih dari jumlah yang dia investasikan.<sup>15</sup> Menurut pendapat Ibnu “Arabi, pengambilan keuntungan harus mempertimbangkan etika pasar. Jangan mengambil keuntungan yang terlalu besar. Karena jual beli adalah bagian dari akad mu'awadhah, atau tukar tukar, maka mengambil keuntungan yang terlalu besar adalah perbuatan mengambil harta orang lain dengan cara batil, bukan tukar tukar.

Semua pihak yang terlibat dalam transaksi jual beli, baik produsen yang menjual barang maupun pembeli, mendapatkan keuntungan besar dari perdagangan. Jual beli yang baik adalah jika itu jujur, benar, dan tidak mendurhakai Allah. Untuk mencapai jenis jual

---

<sup>15</sup> Wahbah az-Zuhaili, 2011, *Fiqih Islam wa Adillaatuhu* Jilid 5, Terj. Abdul Hayyie alKattani, dkk Jakarta: Gema Insani Press, hlm. 27.

beli ini, syarat-syarat dan rukunnya harus dipenuhi. Menurut prinsip-prinsip hukum muamalat Islam, segala bentuk muamalah adalah mubah secara prinsipnya, tanpa paksaan, dan secara sukarela. Selain itu, muamalat dilakukan dengan tujuan menghasilkan keuntungan dan mencegah kerusakan dalam masyarakat serta dilakukan dengan mempertahankan nilai keadilan dan menghindari elemen kekerasan dan pengambilan kesempatan.<sup>16</sup>

Wahbah az-Zuhaili berpendapat dalam etika jual beli salah satunya tidak boleh berlebihan dalam mengambil keuntungan. Menurutnya, batas mengambil keuntungan sebesar 1/3 (sepertiga) dianalogikan dengan wasiat maksimal 1/3 (sepertiga).<sup>17</sup> Dalam jual beli tidak boleh terlalu besar dalam mengambil keuntungan, karena prinsip utama jual beli yaitu tolong menolong. Batasan laba normal yang seharusnya berkisar antara 5 sampai 10 persen dari harga barang karena lebih jauh ia menekankan bahwa penjual seharusnya didorong oleh keuntungan yang akan diperoleh dari pasar yang hakiki yakni akhirat.<sup>18</sup>

Menurut Imam Malik, batas mengambil keuntungan yaitu sepertiga dari harga pokok. Hal ini dijelaskan apabila barang dijual dengan harga sepertiga lebih murah dari harga biasanya atau dibeli

---

<sup>16</sup> Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), Hlm.3.

<sup>17</sup> Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu* Jilid 5, Terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk (Jakarta: Gema Insani, 2011), hlm. 27.

<sup>18</sup> Adiwarmarman Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam* edisi kedua (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 290-292.

dengan harga sepertiga lebih mahal dari harga biasanya maka disebut ghabn fahisy dan pembeli maupun penjual mempunyai hak untuk mengembalikan barang tersebut.<sup>19</sup>

Majelis Ulama Fiqh dalam Organisasi Konferensi Islam (OKI) yang diadakan dalam pertemuan kelima di Kuwait per tanggal 1-6 Jumadil Ula 1409 H bertepatan dengan 10-15 Desember 1988 M telah melakukan diskusi tentang pembatasan keuntungan para pedagang. Mereka membuat ketetapan sebagai berikut :

Pertama, hukum asal yang diakui oleh nas dan kaidah-kaidah syariat adalah membiarkan umat bebas dalam jual beli mereka, dan mengoperasikan harta benda mereka dalam bingkai hukum Syariat Islam yang penuh perhatian dengan segala kaidah di dalamnya. Hal ini sesuai dengan firman Allah: (Q.S an-nisa 29) :

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 batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (Q.S an-Nisa ayat 29)*”.

Kedua: tidak ada standarisasi dalam mengambil keuntungan yang mengikat para pedagang dalam melakukan berbagai transaksi jual beli mereka. Hal itu dibiarkan sesuai kondisi dunia usaha secara umum serta kondisi pedagang dan kondisi komoditi barang dagangan, namun

---

<sup>19</sup> Syaikh Abdurrahman al-Jaziri, *Fikih Empat Madzhab*, Terj. Nabhani Idris., hlm. 484-485.

tetap memperhatikan kode etik yang disyariatkan dalam Islam, seperti sikap santun, qana'ah, toleransi dan memudahkan.

Ketiga: terdapat banyak dalil-dalil dalam ajaran syariat yang mewajibkan segala bentuk muamalah bebas dari hal-hal yang diharamkan atau bersentuhan dengan hal-hal yang haram, seperti penipuan, kecurangan, manipulasi, memanfaatkan ketidaktahuan orang lain, memanipulasi keuntungan (monopoli penjualan), yang kesemuanya adalah mudarat bagi masyarakat umum maupun kalangan khusus.

Keempat: pemerintah tidak boleh ikut campur menentukan standar harga kecuali kalau melihat adanya kecurangan di pasar dan harga karena berbagai faktor yang dibuat-buat. Dalam kondisi demikian, pemerintah boleh turut campur dengan berbagai sarana yang memungkinkan untuk mengatasi berbagai faktor dan sebab ketidakberesan, kenaikan harga dan kamufalse berat tersebut.<sup>20</sup>

Namun berbeda lagi dengan penjual yang suka menimbun barang dan akan menjual dengan harga yang mahal kepada masyarakat dan mengambil keuntungan sebesar besarnya ketika pedagang lainnya sudah tidak mempunyai stock barang lagi atau ketika barang tersebut sedang langka, maka sistem seperti ini juga disebut dengan Bai' al-Mudhthor artinya membeli suatu barang dengan harga mahal karena sangat langka barang tersebut dan hanya dijual oleh satu penjual.

---

<sup>20</sup> Shalah as-Shawi, *Fiqh Ekonomi Keuangan Islam*, Hlm.82-83.

karena hal tersebut bisa merugikan orang lain karena menjual barang dengan cara menimbun dan memanfaatkannya dengan mengambil keuntungan yang sangat besar.

Rasulullah SAW sangat menghargai mekanisme pasar yang membentuk harga. Beliau menolak untuk menetapkan harga manakala tingkat harga di Madinah tiba-tiba naik. Sepanjang kenaikan terjadi karena kekuatan permintaan dan penawaran yang murni, yang tidak disebabkan dorongan-dorongan monopolistik, maka tidak ada alasan untuk tidak menghormati harga. Anas bin Malik menuturkan kala terjadi kenaikan harga tersebut, kemudian para sahabat berkata kepada Rasulullah SAW, “Ya Rasulullah tetapkan harga demi kami.” Kemudian Rasulullah menjawab:

“sesungguhnya Allahlah zat yang menetapkan harga, yang menahan, yang mengulurkan, yang maha pemberi rezeki. Sungguh, aku berharap dapat menjumpai Allah tanpa ada seorang pun yang menuntutku atas kezaliman yang aku lakukan dalam masalah darah dan tidak juga dalam masalah harta”.

Para ulama menyimpulkan bahwa, dzalim ketika penguasa menetapkan suatu harga. Biarlah masyarakat bebas melakukan transaksi. Jika suatu harga melambung karena terjadi permintaan yang banyak namun ketersediaan barang sedikit maka itu termasuk penetapan harga yang adil. Jikalau terjadi lonjakan harga akibat

seorang oknum, katakanlah telah terjadi timbunan barang yang membuat barang menjadi tinggi.

Dalam prinsip muamalah islam, transaksi bisnis seharusnya dilakukan dengan keadilan dan kejujuran. Keuntungan yang diperoleh seharusnya bersifat wajar dan tidak merugikan salah satu pihak. Dalam konteks penjualan tiket pesawat, pihak yang menjual seharusnya tidak menetapkan harga yang tidak adil atau merugikan konsumen. Islam mengajarkan keadilan dalam setiap aspek kehidupan, termasuk dalam aktivitas bisnis. Oleh karena itu, pengambilan keuntungan yang melebihi batas kewajaran dapat dianggap melanggar prinsip-prinsip muamalah. Fiqh muamalah yang mengatur transaksi bisnis dan menjaga agar praktik bisnis sesuai dengan nilai-nilai islam, ini mencakup ketentuan- ketentuan tentang keadilan, transparansi, dan larangan riba dalam setiap transaksi.

## **B. Jual Beli**

### **1. Pengertian Jual Beli**

Jual beli adalah saling tukar menukar antara benda dengan harta benda atau harta benda dengan uang ataupun saling memberikan sesuatu kepada pihak lain, dengan menerima imbalan terhadap benda tersebut dengan menggunakan transaksi yang didasari saling ridha yang dilakukan secara umum.

## 2. Landasan Hukum Jual Beli

Hukum asal ba'i adalah mubah, namun terkadang hukumnya bisa berubah menjadi wajib, haram, sunnah dan makruh tergantung situasi dan kondisi berdasarkan asas maslahat.

QS. al-Baqarah :275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya : “Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.” (QS. al-Baqarah: 275).

Nabi SAW bersabda:

الْبَيْعَانِ: أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: عَنْ عَمْرُو بْنِ شُعَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ عَنْ جَدِّهِ قَالَ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا إِلَّا أَنْ تَكُونَ صَفْقَةَ خِيَارٍ وَلَا يَجِلُّ لَهُ أَنْ يُفَارِقَ صَاحِبَهُ خَشْيَةَ أَنْ يَسْتَقْبِلَهُ

رواه الترميذى والنسائي -

Artinya:“Dari Amr bin Syu’aib dari bapaknya dari kakeknya, bahwasanya Rasulullah saw bersabda: ,Pembeli dan penjual (mempunyai) hak khiyar selama mereka belum berpisah, kecuali jual beli dengan akad khiyar, maka seorang di antara mereka tidak boleh meninggalkan rekannya karena khawatir dibatalkan.” (HR. Tirmidzi dan Nasa’i)

Allah telah mengharamkan memakan harta orang lain dengan cara batil yaitu tanpa ganti dan hibah, yang demikian itu adalah batil. berdasarkan ijma’ umat dan termasuk di dalamnya juga semua jenis akad yang rusak yang tidak boleh secara syara’ baik karena ada unsure riba atau jahalah (tidak diketahui), atau karena kadar ganti yang rusak seperti minuman keras, babi, dan yang lainnya dan jika yang diakadkan itu adalah harta perdagangan,

maka boleh hukumnya, sebab pengecualian dalam ayat di atas adalah terputus karena harta perdagangan bukan termasuk harta yang tidak boleh diperjualbelikan.

### 3. Syarat dan rukun jual beli

Menurut rukun dan syarat jual beli, para ulma memiliki perbedaan pendapat. Menurut mazhab hanafi rukun jual beli hanya ijab dan qabul saja. Menurut mereka yang menjadi rukun dalam jual beli hanyalah kerelaan antara kedua belah pihak untuk berjual beli.

Menurut jumhur ulama rukun jual beli ada empat: (a) ba'i (penjual); (b) mushtari (pembeli); (c) sighat (ijab qabul); (d) ma'qud 'alaih (objek yang diperjual belikan termasuk membahas harga). Harga ialah imbalan yang diserahkan oleh pembeli untuk memperoleh barang yang dijual. Ini adalah satu dari bagian yang ditransaksikan (harga dan barang-barang yang dijual). Keduanya merupakan unsur jual beli.

Salah satu rukun jual beli adalah Ma'qud 'Alaih atau objek jual beli termasuk harga. Segala gejala naik maupun turunnya harga karena tingkat permintaan dan penawaran atau yang biasanya dikenal dengan fluktuasi harga. Menurut al-Ghazali, beliau tidak menolak kenyataan bahwa mencari keuntungan memang motif utama untuk melakukan perdagangan.

Namun, beliau melakukan penekanan kepada etika dalam berbisnis, dimana etika-etika tersebut diturunkan dengan nilai-nilai Islam. Keuntungan yang sebenarnya yakni keuntungan yang akan

diperoleh diakhirat kelak. Ba'i tidak sah bila tidak terpenuhi dalam suatu akad 7 syarat: (a) saling rela antara kedua-belah pihak. Kerelaan antara kedua belah pihak untuk melakukan transaksi syarat mutlak keabsahannya. Jika seseorang dipaksa menjual barang miliknya dengan cara yang tidak dibenarkan hukum maka penjualan yang dilakukan batal dan tidak terjadi peralihan kepemilikan.

### **C. Harga Tiket Pesawat**

#### **1. Tinjauan umum tentang harga**

Dalam hidup ini selalu ada harga yang harus dibayar ungkapan itu sering diungkapkan dalam berbagai kesempatan. Kebenaran ungkapan tersebut telah cukup terbukti dalam kehidupan kita sehari-hari bahwa selalu ada harga yang harus dikeluarkan untuk melakukan aktivitas.

Dari definisi para ahli dapat disimpulkan bahwa harga adalah jumlah uang yang harus dibayar oleh pelanggan untuk memperoleh suatu produk. Harga merupakan satu-satunya bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan, sedangkan ketiga unsur lainnya ( produk, promosi, dan Distribusi) menyebabkan timbulnya biaya.

Dalam ilmu ekonomi ada namanya harga keseimbangan definisi harga keseimbangan merupakan harga dimana konsumen dan produsen sama-sama tidak ingin menambah atau mengurangi jumlah dan konsumsi dan dijual. Permintaan sama dengan penawaran, jika harga

dibawah harga keseimbangan, terjadi kelabihan penawaran. Jumlah penawaran meningkat, jumlah permintaan menurun.<sup>21</sup>

Dalam teori penentuan harga juga dijelaskan dengan besarnya pendapatan juga tergantung atas kuantitas faktor produksi yang dipergunakan oleh perusahaan dan tingkat harga penggunaannya yang berlaku. Oleh karena itu ada hubungan fungsional antara tingkat harga dan kuantitas yang diberi penghargaan, maka penentuan kuantitas yang dipergunakan dapat diturunkan dari harganya.<sup>22</sup>

Harga berperan penting karena keputusan pilihan konsumen terhadap suatu produk yang berkaitan langsung dengan tingkat harga. Masalah penetapan harga produk bagi produsen adalah hal yang amat penting. Perusahaan harus bisa mengidentifikasi tingkat kemampuan daya beli masyarakat dengan biaya modal produk serta tingkat keuntungan yang diharapkan. Kebijakan penetapan harga sangat penting, jika suatu harga produk sejenis yang ada di Pasar, maka produk serta keuntungan yang diharapkan. Kebijakan penetapan harga sangat penting, jika suatu harga produk sejenis yang ada di Pasar, maka produk tersebut tidak laku di pasaran. Peran perusahaan dalam menetapkan harga sangat diperlukan untuk menjaga kinerja perusahaan tersebut.

Dalam menetapkan harga tiket pesawat udara di Indonesia memang pihak maskapai memiliki trik masing-masing perusahaan seperti

---

<sup>21</sup> Prathama Raharja dkk, *Pengantar Ilmu Ekonomi (Mikro Ekonomi & makro Ekonomi)* (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2008), hlm.38.

<sup>22</sup> Sudarsono, *Pengantar Ekonomi Mikro*, Cet Ke-8 (Jakarta: LP3ES, 1995), hlm.384.

adanya promo yang dibuat, beberapa trik yang dilakukan dalam menentukan harga tiket agar tiket laku, akan tetapi terkadang ada beberapa yang melanggar baik itu menentukan harga terlalu tinggi, tiket promo yang sangat minim sekali harganya yang ditakutkan pada analisis-analisis pengamat dapat mengurangi tingkat pelayanan dan keselamatan dan yang lainnya.

## 2. Sistematika harga dalam pasar

Dunia usaha dimanjakan dengan berbagai fasilitas yang sebetulnya tidak menunjang panumbuhan sikap positif terhadap ide produktivitas dikalangan dunia usaha. Misalnya proteksi tariff impor. Mereka juga dimanja dengan harga jual yang relative tinggi di pasar dalam negeri. Ini membuat mereka tidak siap dalam persaingan usaha Internasional.<sup>23</sup>

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan yang sangat penting dalam dunia usaha. Pada kondisi usaha seperti sekarang ini, pemasaran merupakan pendorong untuk meningkatkan penjualan sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai. Pengetahuan mengenai pemasaran menjadi penting bagi perusahaan pada saat dihadapkan pada beberapa pemasalahan, seperti menurunnya pendapatan perusahaan yang disebabkan oleh menurunnya daya beli konsumen terhadap suatu produk sehingga mengakibatkan melambatnya pertumbuhan perusahaan.

---

<sup>23</sup> Mathias Aroef dkk., *Strategy Siasat Memicu Produktivitas Untuk Memenangkan Persaingan Global* (Jakarta: Grand\_Thecno Economic, n.d.), hlm.xiX.

Dalam pemasaran pasar modal merupakan tempat kegiatan perusahaan mencari dana untuk membiayai kegiatan usahanya, bisa dikatakan pasar modal merupakan investor yang dimiliki sebuah perusahaan dan kemudahan seperti ini membatu terciptanya asset yang likuid.<sup>24</sup>

3. Penetapan harga tiket pesawat udara menurut undang undang.

Dalam menetapkan harga banyak tahap yang dilakukan dalam perusahaan, sama halnya dengan perusahaan perusahaan yang lainnya tidak hanya perusahaan penerbangan saja, dapat dilihat penetapan harga dalam pasar monopoli, disini ada beberapa harga yang ditetapkan, salah satunya yakni menurut monopoli yang mungkin paling sederhana keseluruhan industry sepenuhnya di pasok oleh satu perusahaan, yang menetapkan satu harga untuk produknya.

Sebagaimana dijelaskan undang undang nomor 1 pasal 26 ayat (1) tahun 2009 tarif angkutan niaga berjadwal dalam negeri terdiri dari tariff angkutan penumpang dan tariff angkutan kargo. Sebagaimana tariff angkutan penumpang yang terdiri atas golongan tariff pelayanan kelas ekonomi dan non-ekonomi. Dan ayat (3) dijelaskan bahwa tariff penumpang pelayanan kelas ekonomi dihitung dari :

- 1) Tariff jarak
- 2) pajak
- 3) Iuran wajib asuransi

---

<sup>24</sup> Pandji anograha dkk., *Pengantar Pasar Modal* (Jakarta: PT.Rineka Cipta, n.d.), hlm.15.

#### 4) Biaya tuslah atau tambahan

Selanjutnya pada pasal 27 menjelaskan mengenai sanksi tarif yakni pada ayat (5) di jelaskan bahwa badan usaha angkutan udara yang melanggar ketentuan sebagaimana yang dimaksud pada ayat 4 mengenai tariff batas atas dikenakan sanksi administratif berupa sanksi peringatan dan pencabutan izin rute penerbangan. tugas ini diwewenangkan kepada bagian menteri perhubungan.

Berikut Peraturan peraturan yang mengatur mengenai mekanisme penetapan harga tiket pesawat udara khususnya penetapan udara di indonesia untuk penerbangan domestik (nasional). Sebagai berikut :

1. Dalam Keputusan Kementrian Perhubungan No. KM 36/2005 tentang Tarif Referensi Untuk Penumpang Angkutan Udara, diatur bahwa biaya operasi rata-rata angkutan udara per-penumpang per KM Rp.376,00,- atau Rp. 338.386.00, per jam per penumpang Angka itu memang sekisar referensi bagi pemerintah untuk mengetahui seberapa jauh maskapai penerbangan tersebut menetapkan tarif rendah akan tetapi tanpa mengurangi biaya keselamatan.
2. Keputusan yang telah ditetapkan bahwa dalam keputusan Menteri Perhubungan Nomor PM 2 tahun 2014 tentang berdasarkan biaya tambahan tarif penumpang pelayanan kelas ekonomi angkutan udara niaga berjadwal dalam Negri menetapkan bahwa dalam beberapa pasal di bawah ini:
  1. Biaya tambahan tarif penumpang pelayanan kelas ekonomi angkutan udara niaga berjadwal kelas ekonomi adalah biaya yang dikeluarkan oleh

- badan usaha angkutan udara di luar perhitungan penetapan tarif jarak dan dibebankan kepada penumpang
2. Biaya tambahan sebagaimana dimaksud pada ayat (1), dibedakan berdasarkan atas biaya tambahan untuk angkutan udara yang menyangkut pesawat udara jenis jet dan propeller
  3. Besarnya biaya tambahan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) ditetapkan sama untuk semua kelompok pelayanan yang diberikan oleh badan usaha angkutan udara.
  4. Pemberlakuan biaya tambahan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) bersifat sementara.
3. Selanjutnya Peraturan Menteri Perhubungan Nomor KM 26 tahun 2010 tentang Mekanisme Formulasi Perhitungan dan Penetapan Tarif Batas Atas Penumpang Pelayanan Kelas Ekonomi Angkutan Udara Niaga Berjadwal Dalam Negeri. Dijelaskan dalam pasal 1 ayat (6) Tarif batas atas adalah harga jasa tertinggi/maksimum yang diijinkan diberlakukan oleh badan usaha angkutan udara niaga ber-Jadwal yang dihitung berdasarkan komponen tarif jarak pajak pertambahan nilai, iuran wajib asuransi dan biaya tuslah/ tambahan (surcharge).<sup>25</sup>

#### **D. Penelitian Terdahulu**

Untuk menemukan pembahasan dalam penelitian terdahulu ini, peneliti memperdalam materi-materi tersebut kepada peneliti yang sudah membahas mengenai hal yang demikian, walaupun terdapat kemiripan tetapi ada faktor lain yang membedakannya. Diantara penelitian tersebut adalah sebagai berikut:

Pertama, skripsi karya oleh Enda Oktavia dari Universitas Negeri Islam Raden Intan Lampung yang berjudul Perspektif Hukum Islam Tentang Pengambilan Keuntungan Dalam pembelian barang di CV.

---

<sup>25</sup> Peraturan Menteri Perhubungan Nomor KM 26 Tahun 2010 Tentang Mekanisme Formulasi Perhitungan Dan Penetapan Tarif Batas Atas Penumpang Pelayanan Kelas Ekonomi Angkutan Udara Niaga Berjadwal Dalam Negeri, n.d.

RANAU WISATA Bandar Lampung ke Lampung Barat Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, dapat disampaikan penelitian ini adalah perspektif hukum Islam mengambil keuntungan dalam pembelian barang dengan cara titip pada jasa titip yang ditawarkan oleh travel Lampung Barat. Penelitian ini dilakukan secara langsung, yang langsung diteliti di tempat terjadinya akad berlangsung sampai selesainya transaksi. Dalam praktiknya jasa titip ini melakukan transaksi titip barang, yang di mana pengguna jasa ini memberikan kepercayaan kepada driver Travel Lampung Barat-Bandar Lampung untuk membeli barang ke kota Bandar Lampung. Dengan transaksi yang menurut penulis menyimpang yakni mengambil keuntungan ada yang meminta untuk ongkos kirim saja dan ada juga yang mengambil keuntungan dari harga barang tersebut misalnya, barang dari distributor dihargai Rp.150.000,- tetapi perwakilan pembelian itu meminta Rp.180.000,- untuk pembelian barang serta ongkos kirim yang berbeda lagi. Peneliti akan meneliti secara langsung kegiatan transaksi ini sehingga mendapat kesimpulan yang relevan.

Kedua, skripsi karya Oleh Choirul Anwar dari Universitas Islam Negeri Wali Songo yang berjudul Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek Penyimpanan Barang Tepung Tapioka di Kecamatan Margoyoso Kabupaten Pati. Dalam penelitian ini ditemukan bahwa: praktek penyimpanan tepung tapioka ini sering terjadi yang mana pedagang menyimpan barang dagangannya terlebih dahulu sebelum menjual kepada pembeli dengan memanfaatkan kelangkaan barang, mereka hanya

menyimpan barangnya guna keperluan mereka di masa yang akan datang. Dalam hukum Islam itu sendiri telah dijelaskan bahwa penimbunan barang dengan maksud supaya barang yang beredar menjadi sedikit, termasuk perbuatan mempersempit gerak pasar dan merusak ketentraman umum maka perbuatan penimbunan barang yang dimaksud dengan tujuan barang menjadi langka di masyarakat sekitar dan akhirnya harga menjadi naik, maka perbuatan tersebut merupakan perbuatan yang haram.

Ketiga, skripsi karya oleh Muhammad Faturrokhman dari Universitas Islam Negeri Walisongo yang berjudul Analisis hukum Islam terhadap pengambilan keuntungan dalam sistem Nggado di Desa Brangsong Kecamatan Brangsong Kabupaten Kendal. Dalam penelitian ini ditemukan bahwa Hasil penelitian menghasilkan dua kesimpulan. Pertama, praktik Pengambilan keuntungan dalam sistem Nggado di Desa Brangsong Kabupaten Kendal yang mana mudlarib mengambil keuntungan akad bagi hasil lebih awal ini ditakutkan nantinya akan mengakibatkan salah satu pihak yang dipilih karena tidak ada kepastian apakah akan untung atau rugi jika sapi dijual, maka dari itu peneliti tidak mendukung yang telah dilakukan oleh mudlarib. Kedua, secara Hukum Islam, praktik pengambilan keuntungan dalam sistem Nggado di Desa Brangsong Kecamatan Brangsong Kabupaten Kendal tidak dengan jelas melarang atau membolehkannya melainkan harus ada pertimbangan-pertimbangan khusus untuk dijadikan sebagai alasan boleh dan tidaknya melakukan

tindakan hukum, karena didalamnya menyangkut beberapa orang yang akibatnya juga bisa dirasakan bersama.

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Enda Oktavia yang berjudul Perspektif Hukum Islam Tentang Pengambilan Keuntungan Dalam pembelian barang di CV. RANAU WISATA Bandar Lampung ke Lampung Barat penelitian ini membahas tentang mengambil keuntungan dalam pembelian barang dengan cara titip pada jasa titip yang ditawarkan oleh travel Lampung Barat. Dalam praktiknya jasa titip ini melakukan transaksi titip barang, yang di mana pengguna jasa ini memberikan kepercayaan kepada driver Travel Lampung Barat-Bandar Lampung untuk membeli barang ke kota Bandar Lampung. Dengan transaksi yang menurut penulis menyimpang yakni mengambil keuntungan ada yang meminta untuk ongkos kirim saja dan ada juga yang mengambil keuntungan dari harga barang tersebut misalnya, barang dari distributor dihargai Rp.150.000,- tetapi perwakilan pembelian itu meminta Rp.180.000,- untuk pembelian barang serta ongkos kirim yang berbeda lagi.

Selanjutnya yang membedakan penelitian ini dengan penelitian karya Choirul Anwar yang berjudul Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek Penyimpanan Barang Tepung Tapioka di Kecamatan Margoyoso Kabupaten Pati dapat disimpulkan penelitian ini membahas praktek penyimpanan tepung tapioka ini sering terjadi yang mana pedagang menyimpan barang dagangannya terlebih dahulu sebelum menjual kepada

pembeli dengan memanfaatkan kelangkaan barang dan menjualnya dengan Harga yang lebih mahal.

Selanjutnya yang membedakan penelitian ini dengan penelitian Karya oleh Muhammad Faturrokhman dari Universitas Islam Negeri Walisongo yang berjudul Analisis hukum Islam terhadap pengambilan keuntungan dalam sistem Nggado di Desa Brangsong Kecamatan Brangsong Kabupaten Kendal. Dapat disimpulkan penelitian ini membahas Pertama, praktik Pengambilan keuntungan dalam sistem Nggado di Desa Brangsong Kabupaten Kendal yang mana mudlarib mengambil keuntungan akad bagi hasil lebih awal ini ditakutkan nantinya akan mengakibatkan salah satu pihak yang dipilih karena tidak ada kepastian apakah akan untung atau rugi jika sapi dijual, maka dari itu peneliti tidak mendukung yang telah dilakukan oleh mudlarib. Kedua, secara Hukum Islam, praktik pengambilan keuntungan dalam sistem Nggado di Desa Brangsong Kecamatan Brangsong Kabupaten Kendal tidak dengan jelas melarang atau membolehkannya melainkan harus ada pertimbangan-pertimbangan khusus untuk dijadikan sebagai alasan boleh dan tidaknya melakukan tindakan hukum, karena didalamnya menyangkut beberapa orang yang akibatnya juga bisa dirasakan bersama.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Lokasi dan waktu penelitian**

Lokasi penelitian merupakan tempat dimana penelitian dilakukan penetapan lokasi penelitian merupakan tahapan yang sangat penting dalam penelitian kualitatif. Karena dengan ditetapkannya lokasi penelitian berarti objek dan tujuan yang sudah ditetapkan sehingga mempermudah peneliti dalam lapangan. Penelitian ini dilaksanakan di Kualanamu International Airport Kota Medan, dimulai dari bulan Juli 2023 hingga selesai.

#### **B. Jenis Penelitian**

Peneliti ini menggunakan peneliti kualitatif dan jenis penelitiannya adalah penelitian lapangan (*field research*). Dinamakan studi lapangan menurut sugiyono adalah metode yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, peneliti sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi atau gabungan, analisis data bersifat induktif dan hasil penelitiannya sendiri menekankan pada makna daripada generalisasi.

Jenis penelitian kualitatif lebih menekankan analisisnya pada proses penyimpulan deduktif dan induktif serta pada analisa terhadap dinamika hubungan antar fenomena yang diamati, dengan menggunakan logika alamiah. Penelitian kualitatif menekankan pada usaha menjawab pertanyaan penelitian melalui cara-cara berfikir formal dan argumentatif.

Jadi jenis penelitian ini adalah penelitian dengan bentuk studi lapangan atau *field research*.<sup>26</sup>

### **C. Sumber Data**

Sumber data adalah unsur utama yang dijadikan sasaran dalam penelitian untuk memperoleh data-data konkret dan yang dapat memberikan informasi untuk memperoleh data yang diperlukan untuk penelitian ini. Untuk menetapkan sumber data, penelitian mengklasifikasikannya berdasarkan jenis data yang dikumpulkan dan dibutuhkan yang mana dalam penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder, yaitu :

#### **a. Data Primer**

Data primer adalah data yang diperoleh dari lapangan atau lokasi peneliti. Data tersebut dalam bentuk verbal atau kata-kata yang diucapkan dengan lisan informan yang berkenan dengan variable yang diteliti. Subjek yang diteliti yaitu Pengambilan Keuntungan Melebihi Batas Kewajaran Perspektif Fiqh Muamalah, sumber data yang di peroleh secara langsung dari lapangan Data yang dikumpulkan berupa wawancara dari pihak maskapai dan cutumor Maskapai.

#### **b. Data Sekunder**

Sumber data sekunder adalah sumber data yang diperoleh melalui beberapa buku, jurnal ilmiah, penelitian terdahulu dan sumber data lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini.

---

<sup>26</sup> Sugiono, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2010), Hlm.25.

#### **D. Teknik Pengumpulan data**

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian sebab tujuan utama dari penelitian adalah untuk memperoleh data. Dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data yang dilakukan, yaitu :

##### **a. Observasi**

Dalam melakukan penelitian karena peneliti melakukan peninjauan langsung atau melihat situasi bagaimana Pengambilan Keuntungan Penjualan Tiket Pesawat Perspektif Fiqh Muamalah Di Bandara Kualanamu Medan.

##### **b. Wawancara**

Wawancara adalah sebuah percakapan antara dua orang atau lebih yang pertanyaannya diajukan oleh peneliti kepada subjek penelitian untuk dijawab. Jadi, disini peneliti mencari data dan informasi secara lisan dengan memberikan pertanyaan, tanya jawab dan berhadapan langsung dengan pihak penjualan tiket atau pihak dari salah satu maskapai dan para customer pembelian tiket pesawat tersebut yang berada di bandara Internasional Kualanamu Medan.

##### **c. Dokumentasi**

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang berwujud sumber data tertulis atau gambar. Sumber tertulis atau gambar berbentuk dokumen resmi, buku, arsip, dokumen pribadi dan foto

terkait dengan masalah penelitian. Dilakukan untuk memperoleh dan memahami penelitian ini.

#### **E. Teknik Pengecekan Keabsahan Data**

Dalam penelitian kualitatif diperlukan keabsahan data. Adapun teknik pengecekan keabsahan data yang digunakan oleh peneliti adalah sebagai berikut :

##### **a. Triangulasi Waktu**

Triangulasi waktu dilakukan dengan cara melakukan pengecekan dengan wawancara, dokumentasi atau teknik lain dalam waktu atau situasi yang berbeda. Triangulasi yang dilakukan oleh peneliti adalah :

1. Membandingkan data hasil pengamatan dengan hasil wawancara.
2. Membandingkan hasil penelitian dengan fakta dilapangan.

##### **b. Menggunakan bahan referensi**

Bahan referensi adalah adanya pendukung untuk membuktikan data yang telah ditemukan oleh peneliti. Adapun bahan referensi yang digunakan oleh peneliti adalah buku, jurnal dan skripsi.

#### **F. Teknik Pengolahan Dan Analisis Data**

Teknik analisis data yang digunakan yaitu menggunakan metode analisis kualitatif, yaitu analisis yang sifatnya menjelaskan atau menggambarkan tentang peraturan-peraturan yang berlaku dan analisis

data yang didasarkan pada pemahaman dan pengolahan data secara sistematis yang diperoleh dari wawancara, kepustakaan, dan dokumentasi.

Metode pengolahan data harus sesuai dengan keabsahan data. Cara kualitatif artinya menguraikan data dalam bentuk kalimat yang teratur, runtun, logis, tidak tumpang tindih, dan efektif sehingga memudahkan pemahaman dan interpretasi data. Adapun tahapan-tahapan dalam menganalisis data yaitu:

a. *Editing*

editing kegiatan yang dilakukan setelah penghimpunan data di lapangan. Proses ini menjadi penting karena kenyatannya bahwa data yang terhimpun kadangkala belum memenuhi harapan peneliti, ada diantaranya yang kurang bahkan terlewatkan. Oleh karena itu untuk kelengkapan penelitian ini, maka proses editing ini sangat diperlukan dalam mengurangi data yang tidak sesuai dengan tema penelitian ini. Yaitu Pengambilan Keuntungan melebihi Batas kewajaran Pada Jual Beli Tiket Pesawat.

b. *Classifying*

Agar penelitian ini lebih sistematis, maka data hasil wawancara diklasifikasikan berdasarkan kategori tertentu, yaitu berdasarkan pertanyaan dalam rumusan masalah, sehingga data yang diperoleh benar-benar memuat informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

c. Verifikasi

Verifikasi data mengecek kembali data-data yang sudah terkumpul untuk mengetahui keabsahan datanya apakah benar-benar sudah valid dan sesuai dengan yang diharapkan peneliti.<sup>27</sup> Jadi, tahap verifikasi ini merupakan tahap pembuktian kebenaran data untuk menjamin validitas data yang telah terkumpul. Verifikasi ini dilakukan dengan cara mendengarkan dan mencocokkan kembali hasil wawancara yang telah dilakukan sebelumnya dengan bentuk tulisan dari hasil wawancara.

---

<sup>27</sup> sukur Kolil, *Metodelogi Penelitian* (Bandung: Pustaka Media, 2006), Hlm.134.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Temuan Umum Hasil Penelitian**

##### **1. Pemasaran Garuda Indonesia**

Sebelum Indonesia merdeka, pesawat Garuda Indonesia sudah ada, namun karena kendala Belanda yang menjajah kita, Indonesia tidak bisa menikmati pesawat tersebut karena tidak ada uang untuk membeli pesawat Garuda Indonesia. Setelah memproklamkan kemerdekaan pada tahun 1945, Indonesia membutuhkan pertahanan yang kuat untuk mencegah serangan balik, Belanda menyebutnya Garuda Indonesia. Pesawat pertama mereka disebut Seulawah atau Gunung Emas.<sup>28</sup>

Pada tanggal 26 Januari 1949, Garuda Indonesia merayakan hari jadi maskapai tersebut. Saat itu nama maskapai tersebut adalah Indostantan Airways. Uang untuk membeli pesawat ini berasal dari sumbangan masyarakat Aceh. Pesawat itu dibeli seharga 120.000 dolar Malaysia atau setara 20 kilogram emas. Maskapai ini terus mendukung Indonesia hingga berakhirnya revolusi anti-Belanda.<sup>29</sup>

Adapun perusahaan penerbangan dengan nama Garuda Indonesia Airways, dinyatakan didirikan bersamaan dengan pengakuan kedaulatan Republik Indonesia pada 27 Desember 1949. Secara resmi,

---

<sup>28</sup> Arifin Hutabarat, *Padamu Negeri Perjalanan Garuda Indonesia*, Cet-1 (Jakarta: Genesis PR, 1989), hlm.26.

<sup>29</sup> Hutabarat, hlm.27.

perusahaan dengan nama tersebut dinyatakan didirikan sejak 31 maret 1950, pada tahap mana dinyatakan sebagai perusahaan patungan antara pemerintah Republik Indonesia dengan perusahaan penerbangan Belanda bernama KLM.

Nama Garuda Indonesia Airways N.V. diberikan sendiri oleh Presiden Republik Indonesia Soekarno pada saat berlangsungnya perundingan pendirian perusahaan patungan tersebut. Penerbangan pesawat Garuda Indonesia Airways terjadi ketika rombongan pimpinan negara melakukan perpindahan ibukota Republik Indonesia yang lama Yogyakarta, ke ibukota yang baru, Jakarta, pada tanggal 28 Desember 1949.<sup>30</sup>

Pada tanggal 1 maret 1950 Garuda Indonesia Airways baru dapat beroperasi penuh dengan sejumlah pesawat yang diterima pemerintah Republik Indonesia mengudara dari perusahaan penerbangan KLM, yang terdiri dari 20 pesawat DC 3/C-47 dan delapan pesawat jenis PBY Catalina Amphibi. Inilah yang merupakan armada Garuda Indonesia Airways yang pertama, melayani jaringan penerbangan di dalam Negeri.

Pemerintah Burma (Myanmar) banyak menolong Pesawat Garuda Indonesia pada masa awal. Oleh karena itu, pada saat diresmikan sebagai perusahaan pada 31 Maret 1950, Garuda menyumbangkan Pemerintah Burma sebuah pesawat DC-3.

---

<sup>30</sup> Hutabarat, hlm.28.

Pada 1953, Garuda Indonesia memiliki 46 pesawat, tetapi pada 1955 pesawat Catalina mereka harus pensiun. Tahun 1956 mereka membuat jalur penerbangan pertama ke Mekkah.

Tahun 1960 an adalah saat kemajuan pesat. Tahun 1965 Garuda mendapat dua pesawat baru yaitu pesawat *Jet Convair 990* dan pesawat *turboprop Lockheed 1.-118 Electra* Pada tahun 1961 dibuka jalur menuju Bandara Internasional Kai Tak di Hong Kong dan tahun 1965 tibalah era jet, dengan DC 8 mereka membuat jalur penerbangan ke Bandara Schiphol di Haarlemmeer, Belanda. Eropa.<sup>31</sup>

Tahun 1970 an Garuda mengambil perangkat DC-9 dan juga Pesawat Jet kecil *Folker F28* saat itu Garuda memiliki 36 pesawat F28 dan merupakan operator pesawat terbesar di dunia untuk jenis pesawat tersebut, sementara pada 1980-an mengadopsi perangkat dari Airbus seperti A300. Dan juga Boring 737. juga *McDonnell Douglas MD 11* Penerbangan garuda dirayakan setiap tanggal 26 januari. Seperti hari perayaan tanggal lahir. Penetapan tanggal tersebut memang unik karena melalui surat hibah Biasanya perhibahan itu menyangkut aset atau harta warisan akan tetapi dalam kasus ini yang dihibahkan adalah mengenai tanggal lahir. Kepala staf angkutan udara Ashadi Tjahjadi menghibahkan hari lahir Garuda Indonesian Airways kepada Wieweko pimpinan Garuda Indonesian Airways tanggal 26 januari 1979.

---

<sup>31</sup> Asvi Warman Adam, *Menguak Misteri Sejarah* (Jakarta: Buku Kompas, 2010), hlm.214.

Surat dukungan tersebut dibuat rangkap 6 (tidak disebutkan dibagikan kepada siapapun) di atas kertas resmi berlogo TNI AU dan disaksikan oleh Nugroho Notosusanto, Direktur Pusat Sejarah ABRI, namun tidak memuat nomor registrasi atau nomor registrasi. stempel dari stasiun KASAU. Dengan kata lain, surat tersebut tidak terdaftar sebagai surat yang pernah dikirimkan TNI AU, melainkan dapat dianggap sebagai surat pribadi Ashadi Tjahjad yang secara tidak sengaja menggunakan kertas dinas.

Pada tahun 1990 an, Garuda mengalami beberapa musibah, dan maskapai ini mengalami periode ekonomi sulit. Tetapi, dalam tahun 2000-an ini maskapai ini telah dapat mengatasi masalah-masalah di atas dan dalam 19 keadaan ekonomi yang bagus.

Adapun visi dari perusahaan ini adalah Dengan menawar, Anda menjadi maskapai penerbangan tepercaya pelayanan berkualitas kepada masyarakat dunia melalui keramahtamahan Indonesia. Sedangkan, Misi Dari Perusahaan ini sendiri adalah Sebagai maskapai penerbangan yang membawa bendera nasional Indonesia yang memajukan Indonesia di dunia untuk mendukung pembangunan perekonomian nasional dengan memberikan jasa ahli.

Adapun Prosedur marketing pada PT. garuda Ini adalah dengan berbagai jenis pemasaran seperti periklanan meliputi media elektronik maupun media cetak, kemudian dengan cara promosi penjualan yaitu dengan potongan harga atau mengadakan acara garuda travel fair 2 kali

setahun. Kemudian dengan cara penjualan personal yang bekerja sama dengan pihak travel. Dan dengan cara pemasaran langsung yang dilakukan oleh PT. Garuda Indonesia.

## **B. Temuan Khusus Hasil Penelitian**

### **1. Penetapan Keuntungan Tiket Pesawat Garuda Indonesia**

Dalam menentukan harga tiket pesawat, harga merupakan bagian penting dari strategi pemasaran dan harus selalu dilihat kaitannya dengan strategi pemasaran. Harga berinteraksi dengan seluruh elemen bauran pemasaran lainnya untuk menentukan efektivitas setiap elemen dan elemen secara keseluruhan. Tujuan yang memandu strategi penetapan harga harus menjadi bagian dari tujuan yang memandu strategi pemasaran secara keseluruhan. Oleh karena itu, tidak benar jika harga dipandang sebagai bagian yang berdiri sendiri dalam bauran pemasaran, karena harga sendiri merupakan unsur kunci dalam bauran pemasaran.<sup>32</sup>

harga tiket pesawat kadang kala dalam satu waktu penerbangan penumpang pesawat bisa mendapatkan harga yang berbeda dengan penumpang lain bahkan penumpang yang berada disebelah kursi. Hal tersebut tak layak membuat para penumpang bertanya-tanya. Kebanyakan pembeli tiket hanya mengetahui perbedaan harga tersebut dikarenakan waktu pembelian tiket. Pembelian tiket pesawat pada jauh-jauh hari akan lebih murah dibandingkan ketika membeli tiket

---

<sup>32</sup> Bambang Susanto, *Transportasi & Investasi Tantangan Dan Perspektif Multidimensi* (Jakarta: Buku Kompas, 2013), hlm.296.

pesawat mendekati hari keberangkatan. Selain itu perubahan harga yang signifikan juga karena perubahan terhadap nilai tukar rupiah dan biaya harga komponen biaya lainnya yang menyebabkan perubahan total biaya operasi pesawat udara hingga paling sedikit 10% dalam jangka waktu 3 bulan berturut-turut. Jika membahas tentang harga tiket pesawat di Traveloka.com memang sering naik turun. Meskipun dalam jam penerbangan yang sama dan rute penerbangan yang bisa mendapat harga yang berbeda dengan penumpang yang lain. Harga tersebut berbeda karena waktu pemesanan atau pembelian tiket dan waktu keberangkatan. Dimana dalam waktu penerbangan yang banyak diburu dipasaran akan jauh lebih mahal daripada waktu penerbangan yang sepi peminat.

fluktuasi harga terjadi di beberapa waktu, misalnya ketika musim liburan, hari lebaran maupun waktu-waktu tertentu. Ketika mengambil waktu keberangkatan pagi akan lebih murah daripada mengambil waktu keberangkatan sore. Hari keberangkatanpun juga mempengaruhi harga, harga akan mahal ketika mengambil hari saat akhir pekan dan pada hari Senin pagi. Jika membeli memilih waktu keberangkatan pada hari kerja akan mendapatkan harga yang lebih murah. Waktu pembelian pun juga turut mempengaruhi harga, ketika jauh hari membeli tiket pesawat akan mendapatkan harga yang lebih murah dan mendapatkan promo-promo menarik. Namun, jika pembelian tiket pesawat sudah mendekati waktu keberangkatan harga akan

melambung. Terkadang harga juga akan murah kembali pada detik-detik akhir keberangkatan karena masih tersisanya ketersediaan kursi. Harga murah pada detik-detik akhir keberangkatan terjadi akibat prediksi penjual tiket meleset. Prediksi yang memperkirakan tiket pesawat akan habis sebelum waktu ternyata tidak memenuhi target.

Produser Pemasaran di PT. Garuda Indonesia melalui berbagai jenis pemasaran seperti periklanan termasuk media elektronik dan media cetak. Promosi penjualan menawarkan diskon bagi pengguna maskapai Garuda Indonesia dan acara lainnya seperti travel fair dua kali setahun.

Peraturan harga tiket pesawat di Indonesia sudah diatur oleh pemerintah baik itu tarif batas atas maupun tarif batas bawah, penjelasan tarif lebih khusus meneliti tarif batas atas, sebagaimana dijelaskan peraturan. Dalam Keputusan Kementrian Perhubungan No. KM 36/2005 tentang Tarif Referensi Untuk Penumpang Angkutan Udara, diatur bahwa biaya operasi rata rata angkutan udara per penumpang per-KM Rp.376.00, atau Rp 338.386,00, per jam per penumpang Angka itu memang sekisar referensi bagi pemerintah untuk mengetahui seberapa jauh maskapai penerbangan tersebut menetapkan tarif rendah akan tetapi tanpa mengurangi biaya keselamatan.

Aturan tarif Garuda Indonesia sebenarnya sama dengan maskapai lain seperti Lion, Air Asia dan lain sebagainya, baik dari segi batasan

harga, plafon harga dan keselamatan penerbangan, pelayanan dan fasilitasnya. Perbedaan Garuda dengan maskapai lain hanya pada perizinan perusahaannya saja, karena pemerintah Garuda Indonesia mengembangkannya menjadi BUMN, sedangkan regulasi lainnya sama dengan maskapai lain, karena pemerintah membuat aturan untuk semua maskapai penerbangan, terutama maskapai dalam negeri. Mekanisme penghitungan tarif marjinal sebagaimana dijelaskan dalam Peraturan Menteri Perhubungan Nomor 26 Tahun 2010, sebagaimana dijelaskan di atas, peraturan ini berlaku untuk seluruh maskapai penerbangan domestik di Indonesia.

Prinsip-prinsip penetapan harga tiket pesawat udara di Indonesia oleh maskapai Garuda Indonesia memiliki keaneka ragaman, Garuda Indonesia memiliki beberapa prinsip. Prinsip *Efficient & Effective*, Prinsip *Loyalty*, Prinsip *Customer Centricity*, Prinsip *Honesty* Dan *Openness* dan Prinsip *Integrity*, prinsip prinsip ini pada intinya memfokuskan kepada pelayanan terhadap para konsumen dan menjaga kenyamanan kualitas produk mereka dan menjaga harkat dan martabat serta menghindari dari perbuatan tercela agar citra mereka tetap terjaga

PT. Garuda Indonesia dalam melakukan pengangkutan penumpang mengeluarkan 2 jenis tiket yaitu:

a. Tiket Konvensional atau *Paper Ticket*

Tiket Konvensional atau *Paper Ticket* adalah bukti persetujuan antara pengangkut dan penumpang di atas kertas yang diberikan

kepada penumpang. Reservasi dan pembayaran tiket konvensional dilakukan di agen perjalanan atau kantor Garuda Indonesia.

b. Electronic Ticketing (*E-Ticketing*)

adalah tanda bukti perjanjian pengangkutan antara pengangkut dengan penumpang dimana penumpang tidak memegang tiket kertas tetapi suatu slip ITR (*Itinerary Receipt*) yaitu tanda terima rincian perjalanan *E-Ticketing* merupakan tiket elektronik penerbangan yang dokumennya tercatat dalam database Garuda Indonesia.

proses pengambilan keuntungan pada jual beli tiket pesawat ini dilakukan beberapa hal seperti :

1. Penetapan harga dasar

Secara umum harga ditentukan oleh faktor-faktor seperti biaya produksi, kondisi perekonomian, elastisitas permintaan, penawaran, persaingan, peraturan pemerintah. Selain itu, maskapai penerbangan menetapkan tarif berdasarkan berbagai faktor seperti musim, ketersediaan kursi, jarak penerbangan, waktu pembelian dan permintaan pasar. Umumnya tarif diberikan dengan margin keuntungan tertentu yang melebihi biaya operasional dan investasi.

2. Biaya operasional

Maskapai harus mempertimbangkan biaya operasional yang meliputi bahan bakar, biaya awak kabin, perawatan pesawat,

biaya bandara dan banyak biaya lainnya. Keuntungan dikumpulkan dengan memastikan bahwa tarif menutupi biaya operasional dan memberikan margin keuntungan yang diinginkan.

### 3. Penawaran Dan Promosi

Maskapai mungkin menggunakan strategi penawaran dan promosi untuk meningkatkan penjualan tiket. Meskipun harga tiket mungkin rendah dalam penawaran atau promosi, maskapai berharap dapat meningkatkan jumlah penumpang dan menghasilkan keuntungan melalui volume penjualan.

### 4. Manajemen Kapasitas

Maskapai mengelola kapasitas pesawat untuk memastikan jumlah kursi yang tersedia sebanding dengan permintaan. Dengan mengelola kapasitas secara bijak, maskapai penerbangan dapat memaksimalkan okupansi pesawat dan pendapatan per penerbangan.

### 5. Biaya Tambahan

Maskapai sering kali menawarkan biaya tambahan untuk layanan ekstra seperti bagasi tambahan, pemilihan tempat duduk, makanan, dan hiburan di pesawat.

Biaya tambahan ini dapat menjadi sumber tambahan keuntungan. Pengambilan keuntungan pada jual beli tiket pesawat yaitu dengan mengeluarkan terlebih dahulu menetapkan persen yang

bekerja sama dalam pemasaran dengan PT. Garuda Indonesia dengan persenan pertiket mencapai 10%.

Menurut marketing pemasaran PT. Garuda Indonesia Kurniawan, bahwa penentuan tarif tiket penumpang kelas ekonomi berpatokan pada tarif batas atas dan tarif batas bawah yang ditetapkan pemerintah.

Menurut keputusan menteri perhubungan No. 106 tahun 2019 tentang tarif batas penumpang kelas ekonomi angkutan niaga berjadwal dalam Negeri disebutkan bahwa tariff batas atas penumpang kelas ekonomi untuk rute Medan Jakarta dipatok di harga Rp.1.799.000 . sedangkan untuk tariff batas bawah penumpang ekonomi dipatok di harga Rp. 630.000. dengan diterapkan regulasi Menhub berharap kepada pihak maskapai dapat menyesuaikan. Harapan menteri Perhubungan bahwa pihak maskapai memberikan harga harga yang dapat dijangkau oleh masyarakat. Misalnya menjual tiket dari tarif yang 50 persen dari batas atas itu tersedia. Sehingga masyarakat itu punya pilihan

Selain itu Faktor On Time Performance yang semakin baik dari maskapai juga menjadi salah satu yang diperhatikan dalam mengambil keputusan untuk melakukan Penyesuaian Tarif batas. OTP yang baik dari maskapai, memberikan kontribusi terhadap efisiensi pengoperasian pesawat udara yaitu, efisiensi bahan bakar dan juga efisiensi jam operasi pesawat udara.

Penetapan harga tiket pesawat Garuda Indonesia pada umumnya dilakukan oleh manajemen maskapai itu sendiri atau bagian pemasaran, dengan mempertimbangkan berbagai faktor seperti biaya operasional, persaingan pasar, permintaan, dan strategi bisnis. Pemerintah juga dapat memberikan pedoman atau regulasi terkait penetapan harga di industri penerbangan.

Jarak lintasan penerbangan antara Medan dan Jakarta umumnya berkisar antara 1.400 kilometer. Waktu yang ditempuh biasanya berkisar 2 jam 22 menit atau bisa berbeda tergantung pada rute spesifik, kondisi cuaca dan faktor faktor lainnya.

Penyebab harga tiket pesawat dapat berubah dikarenakan hal apabila penumpang melunjak maka akan semakin naiknya harga karena persediaan pesawat yang kurang sehingga memungkinkan pihak maskapai yang lain untuk bekerja sama dan banyaknya travel travel yang mengambil keuntungan yang melebihi harga tiket yang telah ditentukan pemerintah. Selain itu penyebabnya adalah terjadi karena hari hari besar seperti hari raya Idul Fitri, hari natal, maupun pergantian tahun sehingga mereka mempromosikan harga tiket pesawat agar memiliki penumpang yang dapat mencapai target dari penjualan dan mencapai harga yang layak yang diberikan pemerintah.

Menjelang akhir tahun dan Hari Natal diperkirakan adanya lonjakan hamper terjual 25%, “ kata juru bicara Garuda, Kurniawan, saat ditemui di Gate penjualan tiket pesawat Garuda pada bandara

kualanamu, Selasa, 7 November 2023. Adapun untuk rute Medan-Jakarta, harga tiket kelas ekonomi bahkan terjual pada harga Rp.2.350.000. harga ini jauh di atas harga non liburan Rp.400.000-Rp.500.000.<sup>33</sup>

Dalam menetapkan harga strategi yang mereka lakukan pada hari hari besar seperti idul fitri, natal, tahun baru, dan hari besar lainnya Karena banyak permintaan pada waktu lebaran maka mereka akan menetapkan harga yang sangat tinggi pada waktu lebaran, natal dan hari besar lainnya.pada waktu inilah para konsumen mau tak mau membeli dengan harga yang tinggi.

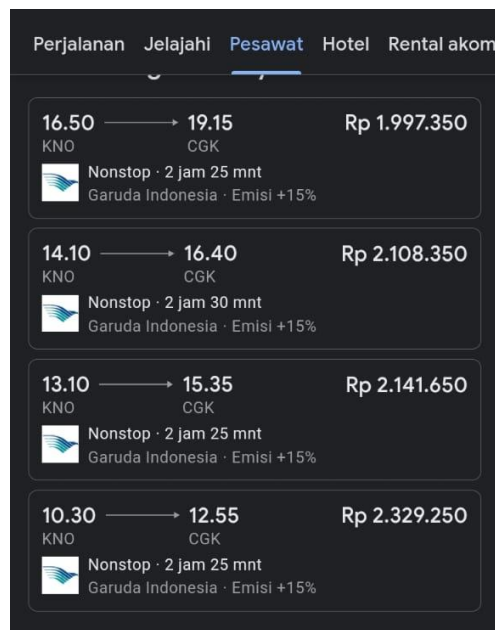
Melihat dari peraturan yang telah ditetapkan pemerintah memang membuat pihak pesawat udara di Indonesian seperti terlalu mencampuri sehingga seperti terjadi pembatasan keuntungan, akan tetapi tujuan pemerintah melindungi masyarakat yang menggunakan jasa penerbangan apalagi penerbangan nasional, walaupun peran pemerintah dalam praktiknya masih banyak yang perlu dibenahit dan perlu lebih jauh mengkontrol sehingga tidak terjadi kerurangan dalam menetapkan tarif.

Yang menyebabkan harga tiket pesawat dapat Berubah juga dikarenakan adanya promo dalam kelas ekonomi, dan bisnis dan juga hari penerbangan yang membuat harga menjadi salah satu penyebab harga tiket pesawat dapat berubah dengan cepat. Selain itu

---

<sup>33</sup> Kurniawan, (*Costumer Service PT. Garuda Indonesia*), wawancara, Medan 7 November 2023

keberangkatan dan kedatangan penerbangan pada waktu yang nyaman atau populer biasanya memiliki harga yang tinggi . misalnya penerbangan pada pagi atau malam hari Jumat atau Minggu cenderung lebih mahal karena banyak orang orang memilih waktu ini untuk bepergian. Bahkan selain itu Fluktuasi harga bahan bakar dapat memengaruhi biaya operasional maskapai. Jika harga bahan bakar naik, maskapai mungkin menyesuaikan harga tiket untuk mencakup biaya operasional tambahan.



Time	Origin	Destination	Price	Flight Details
16.50	KNO	CGK	Rp 1.997.350	Nonstop · 2 jam 25 mnt Garuda Indonesia · Emisi +15%
14.10	KNO	CGK	Rp 2.108.350	Nonstop · 2 jam 30 mnt Garuda Indonesia · Emisi +15%
13.10	KNO	CGK	Rp 2.141.650	Nonstop · 2 jam 25 mnt Garuda Indonesia · Emisi +15%
10.30	KNO	CGK	Rp 2.329.250	Nonstop · 2 jam 25 mnt Garuda Indonesia · Emisi +15%

Harga Tiket Pesawat pada hari Kamis, 8 Desember 2023

Filter penerbangan

Tarif terendah

**05:45** Kuala Namu, (KNO)  
 ↓ Langsung  
**08:10** Bandara Internasional Soekarno Hatta (CGK)

Durasi **02h25m**  
 Garuda Indonesia (GA1B3)

dari **IDR 2,274,850** ✨ ✓

---

**10:30** Kuala Namu, (KNO)  
 ↓ Langsung  
**12:55** Bandara Internasional Soekarno Hatta (CGK)

Durasi **02h25m**  
 Garuda Indonesia (GA1B5)

dari **IDR 2,329,250** ✓

#### Harga tiket pesawat pada hari Jum'at 9 Desember 2023

Nilmala, mahasiswa asal Jakarta yang sedang menempuh pendidikan di salah satu Universitas negeri di Sumatra Utara juga menuturkan, bahwasannya perbedaan harga tiket pesawat memang ada apalagi jika sedang musim liburan harga tiket pesawat juga melambung naik. Dia juga tidak mengetahui pasti penyebab terjadinya kenaikan secara drastis tersebut, mungkin karena banyak orang yang sedang berlibur dan berbondong-bondong untuk mendapatkan tiket pesawat.<sup>34</sup>

Namun, lain lagi keterangan menurut Fikri mahasiswa asal Sumatra Utara yang menempuh pendidikan di kota Jakarta ini menuturkan memang setiap waktu berbeda harga. Jika mengambil penerbangan pagi akan lebih murah daripada penerbangan malam meskipun menggunakan maskapai serta tujuan penerbangan yang

<sup>34</sup> Nilmala (Pembeli), Wawancara, 8 November 2023

sama. Dia juga menuturkan bahwa biasanya pada hari Rabu harga tiket akan lebih murah dibanding hari lain. Selain itu dia juga sempat mengecek harga tiket pesawat ketika tanggal 31 Desember atau malam tahun baru harga tiket pesawat akan sangat murah tetapi di esok hari yakni tanggal 1 Desember harga tiket akan melambung naik.<sup>35</sup>

Dari Gambar diatas Terlihat bahwa perbedaan harga tiket pesawat terjadi dalam setiap waktu baik itu jam maupun hari. Biaya produksi yang tinggi sebenarnya bukan senjata efektif untuk menaikkan harga. Semuanya tergantung alam dan pemerintah mengenai jenis produksinya, jika ada tanda-tanda okupasi di pasar, maka inilah saat yang tepat untuk melakukan penyesuaian harga.<sup>36</sup>

Strategi yang lebih condong mereka melakukan strategi yang dijelaskan, namun ada banyak strategi dan prinsip seperti prinsip *customer centricity* makna ialah melayani dengan tulus dan mengutamakan kepuasan pelanggan oleh karena itu ditentukan oleh maskapai Garuda Indonesia dalam menaikkan harga disaat liburan, seperti hari raya Idul Fitri, Idul Adha, dan hari natal serta hari lainnya. Biasanya bila para pengusaha sudah mulai menaikkan harga. Mereka jadi, kurang sensitif lagi akan posisi konsumen. Dan yang ada dalam benak mereka adalah keuntungan. Dari sinilah terkadang harga itu sangat naik berlipat-lipat ganda, baik itu pihak maskapai, agen

---

<sup>35</sup> Fikri (Pembeli), wawancara, 8 November 2023

<sup>36</sup> Jhon Winkler, *Perang Harga Strategi Menghadapi Persaingan Harga*, (Semarang: Dahara Prize, 1994), hlm.87

perusahaan penerbangan (travel travel). bahkan calo-calo yang menjual tiket pesawat.

Peneliti juga menemukan bahwa disini juga selain pihak maskapai yang menjual tiket pesawat ada juga dari pihak lain seperti agen perusahaan penerbangan seperti Traveloka maupun Tiket.com mereka juga mengambil keuntungan melebihi batas tariff yang telah ditentukan oleh pemerintah bahkan mereka menjual lebih tinggi dari harga jual pihak maskapai tersebut.

Ketatnya persaingan Udara di Indonesia tidak menyurutkan investasi dari maskapai itu sendiri untuk berekspansi, tergantung bagaimana prinsip prinsip yang mereka lakukan dalam menentukan harganya masing masing.

Berdasarkan hasil penelitian, Maskapai Garuda Indonesia menemukan bahwa tarif melebihi batas penetapan harga kelas ekonomi, padahal harga bahan bakar jet atau jetfuel berfluktuasi sehingga menyebabkan ketidakstabilan profitabilitas. Mengingat kualitas Garuda juga pelayanan dan kenyamanan pesawatnya. Garuda Indonesia memang lebih mahal dibandingkan pesawat kelas ekonomi lainnya, namun dikendalikan oleh pemerintah sehingga pihak maskapai tidak boleh mematok batas atas harga yang telah ditentukan pemerintah .

## **2. Pengambilan keuntungan Menurut Perspektif Fiqh Muamalah**

Dari sudut pandang fiqh muamamah atau hukum ekonomi Islam, terdapat prinsip-prinsip tertentu yang menjadi pedoman dalam memperoleh keuntungan, baik dalam bisnis tiket pesawat maupun dalam bidang ekonomi lainnya. Beberapa prinsip inti tersebut antara lain keadilan, keadilan, transparansi, dan penghindaran riba (riba adalah praktik memperoleh keuntungan tambahan tanpa pertukaran yang seimbang).

Berikut adalah beberapa prinsip muamalah yang berkaitan dengan pengambilan keuntungan :

### **1. Adil Dan Transparan**

Hukum ekonomi Islam menekankan pentingnya keadilan dan transparansi dalam semua transaksi. Pihak-pihak yang bertransaksi, termasuk penjual tiket pesawat, diharapkan bertindak jujur dan memberikan informasi yang jelas kepada pembeli.

### **2. Keadilan Sosial**

Hukum ekonomi Islam juga menekankan keadilan sosial. Keuntungan yang diperoleh dari bisnis seharusnya tidak merugikan masyarakat atau pihak lain secara tidak adil.

### **3. Etika Bisnis**

Etika bisnis seperti kejujuran, kehandalan dan kepercayaan merupakan nilai-nilai penting dalam muamalah.

Praktik bisnis yang melibatkan penipuan atau penipuan tidak sejalan dengan prinsip Muamalah.

Adanya aturan transaksi jual beli dalam Islam karena sebagai umat Islam kita sebenarnya mengikuti semua aturan yang ada dalam Al-Quran dan al-Hadits. Islam sangat menyukai transparansi, mulai dari transparansi harga, jual beli barang, dan keuntungan. Jual beli memang tidak bisa dipisahkan dari untung dan rugi. Namun menurut al-Ghazali, manfaatkanlah apa yang bisa membawa kita menuju akhirat.

Wahbah az-Zuhaili berpendapat dalam etika jual beli salah satunya tidak boleh berlebihan dalam mengambil keuntungan. Menurutnya, batas mengambil keuntungan sebesar 1/3 (sepertiga) dianalogikan dengan wasiat maksimal 1/3 (sepertiga). Dalam jual beli tidak boleh terlalu besar dalam mengambil keuntungan, karena prinsip utama jual beli yaitu tolong menolong.

Al-Ghazali juga menganggap laba atau keuntungan sebagai imbalan atas risiko dan ketidakpastian, karena pedagang dan pelaku bisnis menanggung banyak kesulitan dalam mencari laba dan mengambil risiko, serta membahayakan kehidupan mereka dalam kafilah-kafilah dagang<sup>37</sup>. Sedangkan *ar-ribh* (keuntungan) menurut Yusuf al-Qardawi yaitu tambahan harga barang yang diperoleh

---

<sup>37</sup> Boedi Abdullah, *Pearadaban pemikiran ekonomi Islam*, (Bandung: Pustaka Setia, 2010), hlm.222

pedagang antara harga pembelian dan penjualan barang yang diperdagangkannya.<sup>38</sup>

Selanjutnya Hukum Islam Juga Menjelaskan mengenai penentuan harga dalam perdagangan , sebagaimana dijelaskan dalam Al- Quran mengenai mekanisme pasar berdasar pada ketentuan Allah bahwa perniagaan harus dilakukan secara baik dengan rasa suka sama suka. Dalam Al- Quran surat An- Nisaa' ayat 29 , Allah SWT berfirman :

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

Artinya : *“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”*.

Prinsip dasar dalam perekonomian islam adalah kebebasan berusaha yang dibarengi dengan kesadaran untuk menjaga batas-batas aturan yang ditetapkan syariat. Diantara aturan terpenting yang harus diperhatikan adalah keadilan, qana'ah, kepatuhan pada kaidah-kaidah memperoleh keuntungan yang baik dan halal yaitu dalam batas sepertiga. Hal itu di dasarkan pada sabda Rasulullah SAW :

“Biarkanlah sebagian orang diberi rezeki oleh Allah SWT melalui manusia yang lain.” Pada dasarnya islam tidak memiliki batasan atau

---

<sup>38</sup> Yusuf Qardawi, *Fatwa-Fatwa Kontemporer jilid II*, Terj. As'ad Yasin (Jakarta: Gema Insani Press, 1995), hlm.588

standar baku tentang pengambilan keuntungan. Pedagang bebas menentukan keuntungan yang diinginkan dari suatu barang. Hanya saja keuntungan yang berkah adalah keuntungan yang tidak melebihi sepertiga harga modal.

Allah melarang manusia memakan harta sesamanya dengan cara bathil yaitu tidak sesuai dengan hukum syar'i seperti riba, judi dan hal serupa lainnya yang penuh dengan tipu daya . Ibnu jarir berkata, “ Diriwatkan oleh ibnu Abbas ra, ada seseorang menjual baju. Si penjual berkata , “ jika kamu suka anda dapat mengambilnya dan jika tidak anda dapat mengembalikannya dengan tambahan satu dirham. Karena kejadian tersebut Allah SWT menurunkan surat an- nisaa ayat 29.

Ali bin Abi Thalhah meriwayatkan dari ibnu Abbas ra ia berkata : “tak kala Allah SWT. Menurunkan ayat tersebut, kaum muslimin berkata, “ Allah SWT telah melarang kita untuk memakan harta diantara kita dengan dengan bathil. Sedangkan makanan adalah harta kita yang paling utama, sehingga tidak halal bagi kita makan di tempat orang lain.

Sebagaimana Hadis riwayat Abu Daud, Ibn Mazah dan at-Tarmidzi menjelaskan mengenai penetapan harga dalam perdagangan.

إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسْتَعِرُّ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّزَّاقُ وَإِنِّي لَأَرْجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهَ وَلَيْسَ أَحَدٌ يَطْلُبُنِي بِمَظْلَمَةٍ

فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ

Artinya : “sesungguhnya Allahlah zat yang menetapkan harga, yang menahan, yang mengulurkan, yang maha pemberi rezeki. Sungguh, aku berharap dapat menjumpai Allah tanpa ada seorang pun yang menuntutku atas kezaliman yang aku lakukan dalam masalah darah dan tidak juga dalam masalah harta”.

Para ulama menyimpulkan dari hadis tersebut bahwa sudah menjadi kewajiban penguasa untuk menetapkan harga barang haram karena hal tersebut merupakan sumber kezaliman. Masyarakat bisa berdagang, dan pembatasan yang mereka lakukan bertentangan dengan kebebasan tersebut. Mengurus kekhawatiran pembeli tidak lebih penting daripada mengurus kekhawatiran penjual. Jika keduanya sering bertemu, maka kedua belah pihak harus diberi kesempatan untuk melakukan ijtihad terhadap permasalahannya masing-masing. Kewajiban pemilik barang untuk menjual dengan harga yang tidak diterimanya bertentangan dengan perintah Allah SWT.

Rasulullah SAW sangat menghargai mekanisme pasar yang membentuk harga. Beliau menolak untuk menetapkan harga manakala tingkat harga di Madinah tiba-tiba naik. Sepanjang kenaikan terjadi karena kekuatan permintaan dan penawaran yang murni, yang tidak disebabkan dorongan-dorongan monopolistik, maka tidak ada alasan untuk tidak menghormati harga. Anas bin Malik menuturkan kala terjadi kenaikan harga tersebut, kemudian para sahabat berkata

kepada Rasulullah SAW, “Ya Rasulullah tetapkan harga demi kami.” Kemudian Rasulullah menjawab: HR. Abu Dawud, Ibn Majah dan at-Tirmidzi)

Para ulama menyimpulkan bahwa, dzalim ketika penguasa menetapkan suatu harga. Biarlah masyarakat bebas melakukan transaksi. Jika suatu harga melambung karena terjadi permintaan yang banyak namun ketersediaan barang sedikit maka itu termasuk penetapan harga yang adil. Jikalau terjadi lonjakan harga akibat seorang oknum, katakanlah telah terjadi timbunan barang yang membuat barang menjadi angka maka itu termasuk penetapan harga yang dzalim karena merugikan sesama umat.

Ibnu Taymiyyah memiliki pandangan tentang pasar bebas, dimana suatu harga dipertimbangkan oleh kekuatan penawaran dan permintaan. Beliau mengatakan bahwa naik turunnya harga tidak selalu berkaitan dengan kedzaliman (zhulm) yang dilakukan oleh seseorang. Namun jika kenaikan harga disebabkan oleh perbuatan ketidakadilan atau zhulm para penjual. Perbuatan ini disebut manipulasi yang mendorong terjadinya ketidaksempurnaan pasar. Adapun mekanisme pasar adalah proses penentuan tingkat harga berdasarkan permintaan dan penawaran.<sup>39</sup>

---

<sup>39</sup> Ibnu Taymiyyah, 2001, *Majmu al-fatawa*, Dar al-wafa’lil kiba’ahwa an-Nasyar wa at-Tauzi, jilid 4, hlm.307

Dari aturan diatas terlihat bahwa dalam hukum islam juga mengatur tentang mekanisme pasar, dalam menetapkan harga baik itu harga barang, transportasi, maupun jasa dan lain sebagainya.

Batasan keuntungan menurut fatwa Prof. Dr. Sulaiman Alu Isa adalah tidak masalah dengan tambahan harga untuk suatu barang dagangan, selama bukan makanan, sehingga termasuk ikhtikar yang hukumnya terlarang. Hanya saja, selayaknya tidak keluar dari harga normal, sehingga termasuk penipuan, yang menyebabkan pembeli memiliki hak pilih setelah jual beli.

Menurut kitab Fiqh Islam wa Adillatuhu dijelaskan bahwa dalam etika jual beli salah satunya tidak boleh berlebihan dalam mengambil keuntungan, karena pada umumnya tidak ada yang luput dari unsur penipuan dalam jual beli. Oleh karena itu, penipuan jual beli yang berlebihan hendaknya dihindari, namun penipuan kecil-kecilan bisa saja dilakukan, yang tidak dapat dihindari oleh seseorang, karena jika dilarang maka transaksi jual beli tersebut tidak akan terjadi sama sekali. Menang, Wahbah az Zuhaili sependapat dengan pendapat Imam Malik yang mematok batas sepertiga karena itu batas maksimal yang dibolehkan dalam wasiat dan sebaliknya. Jika melebihi sepertiganya maka dianggap curang, maka keuntungan yang baik dan berkah adalah keuntungan yang sepertiganya atau lebih.

Imam Malik membatasi pengambilan keuntungan maksimal sepertiga modal dan menyamakannya dengan harta wasiat, sedangkan

syariat membatasinya hanya sepertiga dalam hal wasiat. Karena suatu warisan yang melebihi batas tersebut merugikan ahli waris yang lain, sebagaimana halnya mengambil keuntungan yang terlalu banyak merugikan konsumen (pembeli).

Menurut Fiqh Muamalah dalam jual beli dengan berubah-ubahnya harga tanpa adanya standard penetapan karena adanya ketidakjelasan tentang keuntungan harga yang dilakukan oleh penjual kepada konsumen.

Dengan begitu sebagian ulama menyimpulkan bahwa batasan mengambil keuntungan adalah sepertiga. Berdasarkan sabda nabi Muhammad SAW yang diriwayatkan Bukhari dan Muslim “Sepertiga, dan Sepertiga itu sudah banyak”. Dan ini seperti yang telah saya sebutkan, adalah pendapat para ulama. Namun menurut saya Allahu a’lam tidak ada batasan tertentu untuk harga, hingga tidak boleh dilampaui, karena seorang terkadang membeli barang dagangan sangat murah, kemudian dijual dengan harga berkali lipat dari kulakannya atau dia tunggu kesempatan yang cocok, lalu dia jual sehingga mendapatkan untung besar.

Peneliti menemukan bahwa penetapan harga tarif batas atas kelas ekonomi yang diambil oleh pihak maskapai adalah dengan harga Rp.2.329.250. dengan harga operasional yang telah ditetapkan adalah Rp.1.799.000 jadi keuntungan yang diperoleh oleh pihak maskapai

adalah 53% dan melebihi dari 1/3 keuntungan per tiket yang dijual oleh pihak maskapai tersebut.

Peneliti menyimpulkan Pengambilan keuntungan yang dilakukan maskapai dengan kebebasan pasar tidak sesuai dengan prinsip Fiqh muamalah dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Pengambilan keuntungan melebihi 1/3 karena menurut wahba zuhaili berpendapat dalam etika jual beli salah satunya tidak boleh berlebihan dalam mengambil keuntungan. Karena prinsip utama jual beli adalah tolong menolong.
2. Tidak mengikuti aturan pemerintah atau melewati tarif batas yang ditetapkan oleh pemerintah sebagaimana yang telah ditetapkan bahwa tarif batas bawah kelas ekonomi untuk rute Medan-Jakarta adalah Rp.1.799.000 sedangkan mereka menjual dengan harga Rp.2.329.250.

Oleh karena itu, Syaikh Wahbah al - Zuhaili menyarankan agar seorang pebisnis tidak mengambil keuntungan lebih dari jumlah yang dia investasikan. Menurut pendapat Ibnu “Arabi, pengambilan keuntungan harus mempertimbangkan etika pasar. Jangan mengambil keuntungan yang terlalu besar. Karena jual beli adalah bagian dari akad mu'awadhah, atau tukar tukar, maka mengambil keuntungan yang terlalu besar adalah perbuatan mengambil harta orang lain dengan cara batil, bukan tukar tukar.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. Proses pengambilan keuntungan pada jual beli tiket pesawat ini melibatkan beberapa hal seperti: Penetapan harga dasar, biaya operasional, permintaan pasar, analisis pesaing, musim perjalanan, dan Strategi pemasaran perusahaan. harga tiket pesawat kadang kala dalam satu waktu penerbangan penumpang pesawat bisa mendapatkan harga yang berbeda dengan penumpang lain bahkan penumpang yang berada disebelah kursi. Praktik penetapan harga tiket pesawat mengalami fluktuasi harga. Dalam kurun waktu satu hari harga tiket pesawat bisa berubah-ubah meskipun menggunakan maskapai yang sama, kenaikan harga biasa terjadi ketika libur nasional atau akhir pekan. fluktuasi harga tersebut disebabkan oleh kebijakan dari maskapai, kurs mata uang dan ketersediaan kursi. Waktu pemesanan juga mempengaruhi harga tiket pesawat, pada waktu inilah para konsumen mau tak mau membeli dengan harga yang tinggi. Peneliti juga menemukan bahwa disini juga selain pihak maskapai yang menjual tiket pesawat ada juga dari pihak lain seperti agen perusahaan penerbangan seperti Traveloka maupun Tiket.com mereka juga mengambil keuntungan melebihi batas tariff yang telah ditentukan oleh pemerintah bahkan mereka menjual lebih tinggi dari harga jual pihak maskapai tersebut. Peneliti menemukan bahwa penetapan harga tarif batas atas kelas ekonomi yang diambil oleh pihak maskapai adalah dengan harga Rp.2.329.250. dengan harga

operasional yang telah ditetapkan adalah Rp.1.799.000 jadi keuntungan yang diperoleh oleh pihak maskapai adalah 53%

2. Pengambilan keuntungan yang dilakukan maskapai dengan kebebasan pasar tidak sesuai dengan prinsip Fiqh muamalah dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Pengambilan keuntungan melebihi  $\frac{1}{3}$  karena menurut wahba zuhaili berpendapat dalam etika jual beli salah satunya tidak boleh berlebihan dalam mengambil keuntungan. Karena prinsip utama jual beli adalah tolong menolong.
2. Tidak mengikuti aturan pemerintah atau melewati tarif batas yang ditetapkan oleh pemerintah sebagaimana yang telah ditetapkan bahwa tarif batas bawah kelas ekonomi untuk rute Medan-Jakarta adalah Rp.1.799.000 sedangkan mereka menjual dengan harga Rp.2.329.250.

Oleh karena itu, Syaikh Wahbah al - Zuhaili menyarankan agar seorang pebisnis tidak mengambil keuntungan lebih dari jumlah yang dia investasikan. Menurut pendapat Ibnu “Arabi, pengambilan keuntungan harus mempertimbangkan etika pasar. Jangan mengambil keuntungan yang terlalu besar. Karena jual beli adalah bagian dari akad mu'awadhah, atau tukar tukar, maka mengambil keuntungan yang terlalu besar adalah perbuatan mengambil harta orang lain dengan cara batil, bukan tukar tukar.

**B. Saran**

1. Agar badan pengawas dalam bidang pengawasan tariff agar lebih ditingkatkan lagi agar tidak terjadi pelanggaran hukum oleh pihak pesawat udara khususnya pada waaktu hari besar atau hari libur karena pada waktu hari itu permintaan semakin banyak sehingga pihak maskapai terkadang menggunakan kesempatan ini untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar
2. Agar para ulama memberikan panduan kepada penjualan mengenai keadilan dalam menetapkan harga tiket pesawat.pentingnya mempertimbangkan kebutuhan dan kemampuan ekonomi masyarakat dalam menetapkan harga yang wajar dan tidak membebani masyarakat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah.Boedi ,2010, *Pearadaban pemikiran ekonomi Islam*, Bandung: Pustaka Setia
- Adam. Asvi Warman Adam,2010 *Menguak Misteri Sejarah* Jakarta: Buku Kompas.
- Addanan Murroh Nasution, “*Batasan Mengambil Keuntungan Menurut Hukum Islam*, 2018, jurnal (Padangsidimpuan:IAIN Padangsidimpuan).
- Anograha.Pandji dkk., *Pengantar Pasar Modal* (Jakarta: PT.Rineka Cipta, n.d.
- Antonio. Muhammad Syafi’i, 2001, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, Jakarta : Gema Insani
- Aroef.Mathias dkk, *Strategy Siasat Memicu Produktivitas Untuk Memenangkan Persaingan Global* Jakarta: Grand Thecno Economic, n.d.
- Barokah. Chonita Alvy, 2018, “*Analisis Hukum Islam Terhadap Perubahan Tiket Pesawat Berdasarkan Perbedaan Waktu Di Traveloka.com*”, Skripsi Surabaya:UIN Sunan Ampel
- Departemen Agama RI, *al-Qur’an dan Terjemahnya* Bandung: Penerbit Diponegoro, 2005
- Ghazaly.Abdul Rahman, dkk. 2012. *Fiqh Muamalat* Jakarta: Kencana Prenada Media Group
- Hasan Abdullah al Amin, 1986, *Al Fawaid al Mashrafiyah*, Kairo: Al Ittihat al Dauli li al Bunuk al Islamiyah
- Hasil wawancara Kurniawan, 7 November 2023.
- Hasil wawancara Nilmala, 8 November 2023

Hasil wawancara, Fikri, , 8 November 2023

Haydar. Ali , 1411 *Durar al Hukkam Fi Syarh Majallat al Ahkam* , Dar al Jail.

Hutabarat. Arifin ,1989, *Padamu Negeri Perjalanan Garuda Indonesia*, Cet-1  
Jakarta: Genesis PR.

Ibn Mawdudi al Musili al Hanafi Abdullah Ibn Mahmud, 1999, *Al Ikhtiyar Li  
Ta'lil Al Mukhtar* Beirut: Dar al kutub al 'ilmiyyah.

Kolil. Sukur , 2006, *Metodelogi Penelitian* Bandung: Pustaka Media.

Peraturan Menteri Perhubungan Nomor KM 26 Tahun 2010 Tentang Mekanisme  
Formulasi Perhitungan Dan Penetapan Tarif Batas Atas Penumpang  
Pelayanan Kelas Ekonomi Angkutan Udara Niaga Berjadwal Dalam  
Negeri.

Qordawi. Yusuf,1995, *Fatwa-Fatwa Kontemporer jilid II*, Terj. As'ad Yasin  
(Jakarta: Gema Insani Press

Raharja. Prathama dkk,2008, *Pengantar Ilmu Ekonomi (Mikro Ekonomi & makro  
Ekonomi)* Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas  
Indonesia.

Shalah ash-Shawi Dan Abullah Al-Mushlih,2004, *Fiqh Ekonomi Keuangan Islam*,  
Terj. Abu Umar Basyir (Jakarta: Darul Haq.

Sudarsono,1995, Pengantar Ekonomi Mikro, Cet Ke-8 Jakarta: LP3ES.

Sugiono,2010, *Metodelogi Penelitian Kualitatif* Bandung: Alfabeta.

Susanto. Bambang, 2013, *Transportasi & Investasi Tantangan Dan Perspektif  
Multidimensi* Jakarta: Buku Kompas.

Winkler.Jhon,1994, *Perang Harga Strategi Menghadapi Persaingan Harga*,

Semarang: Dahara Prize

Zainuddin ali, 2008, *Hukum Ekonomi Syariah*, Jakarta : Sinar Grafika,

### **DAFTAR WAWANCARA**

1. Bagaimana Prosedur Marketing Pada PT. Garuda Indonesia ?
2. Bagaimana cara PT. Garuda Indonesia Dalam menetapkan Harga Tiket Pesawat ?
3. Apa dasar Penetapan Harga Tiket Pesawat di PT. Garuda Indonesia ?
4. Apakah Ada Perbedaan Harga Penjualan Tiket Pesawat dalam Waktu Ke Waktu ?
5. Apakah yang menyebabkan bahwa harga tiket pesawat dapat berubah ubah dalam setiap waktu ?
6. Bagaimana sistem pengambilan keuntungan pada jual beli tiket pada PT. Garuda Indonesia ?
7. Bagaimana Tanggapan Customer Terhadap Kebijakan yang diterapkan Pada perusahaan ini ?
8. Bagaimana jika tiket pesawat hangus apakah ada solusinya?

### **DAFTAR WAWANCARA KEPADA KONSUMEN**

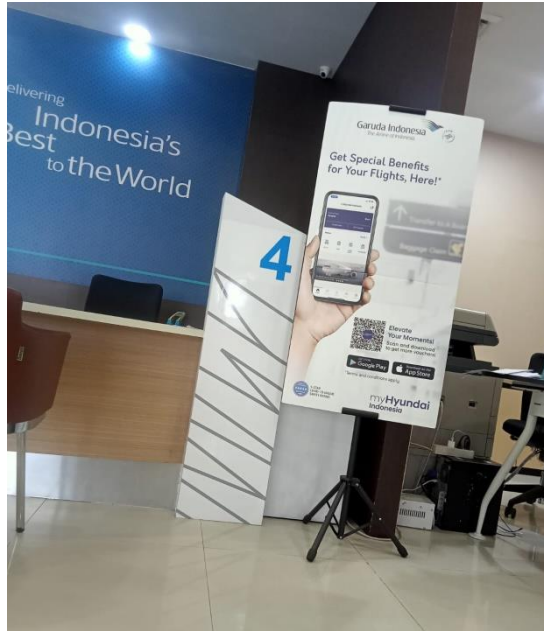
1. Apakah anda pernah memesan tiket pesawat pada maskapai Garuda ?
2. Apa alasan anda membeli tiket pesawat pada Maskapai tersebut ?
3. Apa keunggulan / kekurangan Maskapai Garuda Indonesia dibandingkan dengan maskapai yang lain ?
4. Sudah berapa kali anda membeli tiket pesawat maskapai Garuda Indonesia ?
5. Apakah ada perubahan harga tiket pesawat dari waktu yang singkat yang anda dapatkan ?

### JAWABAN DAFTAR WAWANCARA

Pertanyaan	Jawaban
1. Bagaimana Produser Marketing Pada PT. Garuda Indonesia ?	Prosedur marketing pada PT. Garuda Indonesia dengan melalui beberapa jenis bentuk pemasaran, seperti : periklanan, promosi penjualan, Garuda Travel fair, melakukan kerja sama dengan travel lain, dan pemasaran langsung seperti yang kita lihat pada gate penjualan tiket pesawat di bandara.
2. Bagaimana cara PT. Garuda Indonesia Dalam menetapkan Harga Tiket Pesawat ?	dengan cara melihat bagaimana event pada hari misalnya pada hari biasa harga tiket normal dan pada hari besar atau hari libur harga tiket bisa melambung dan akan tetapi tetap memberikan promo terhadap customer.
3. Apa Dasar Penetapan Harga Tiket Pesawat ?	Dasar nya yaitu berdasarkan tarif layanan bandara dan pajak dari tariff dasar yang terdapat pada PT. Garuda Indonesia
4. Apa ada perbedaan harga penjualan tiket pesawat dalam waktu ke waktu ?	Ada, terutama pada hari besar harga tersebut bisa saja naik turun karena permintaan customer yang begitu banyak
5. Apakah yang menyebabkan harga tersebut dapat berubah dalam waktu ke waktu ?	Penyebabnya adalah permintaan customer yang banyak, harga avtur bisa berubah, hari terakhir pada penjualan tiket itu juga dapat menyebabkan harga tiket tersebut naik,
6. Bagaimana Sistem Pengambilan Keuntungan Pada jual Beli Tiket Pesawat di PT. Garuda Indonesia ?	dengan meningkatkan penjualan tiket dengan menawarkan harga yang kompetitif, layanan tambahan seperti menambahkan layanan kursi, makanan, dan fasilitas lainnya, mengelola biaya operasional yang efisien, menambahkan armada pesawat, melakukan strategi pemasaran yang efektif, menyediakan layanan kargo, dan memanfaatkan teknologi online.
7. Bagaimana tanggapan customer terhadap kebijakan yang diterapkan pada PT. Garuda Indonesia ?	Menurut para customer tentang PT. Garuda Indonesia adalah memiliki pelayanan yang bagus baik dalam pemesanan tiket maupun pelayanan pramugari saat perjalanan.
8. Bagaimana Jika Tiket Pesawat Hangus Apakah ada Solusinya ?	Yaitu memiliki kebijakan seperti pengembalian dana atau opsi perubahan tanggal perjalanan.

## DOKUMENTASI









## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

### **1. IDENTITAS PRIBADI**

**Nama** : Ainun Mardiyah  
**NIM** : 1910200031  
**Jenis Kelamin** : Perempuan  
**Tempat/ tanggal Lahir** : Bekasi, 11 Januari 2001  
**Anak Ke** : 1 dari 3 bersaudara  
**Agama** : Islam  
**Alamat Lengkap** : Siabu, Kec.Siabu, Kab. Mandailing Natal  
**Telp. HP** : 081263348330  
**E-mail** : Mardiyahainun174@gmail.com

### **2. IDENTITAS ORANGTUA**

**Nama Ayah** : Abdul Khoir  
**Nama Ibu** : Nelly Hayati  
**Pekerjaan** : Tani  
**Alamat** : Siabu  
**Telp. HP** : 081265420677

### **3. PENDIDIKAN**

**Tahun 2007-2013** : SDN.023 SIABU  
**Tahun 2013-2016** : SMP. 01 SIABU  
**Tahun 2016-2019** : MAS. DARUT TARBIYAH ISLAMİYAH



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**  
**SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN**  
**FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM**

Jalan T. Rizal Nurdin Km, 4,5 Sibitang 22733  
Telepon (0634) 22080, Faximile (0634) 24022

Website: <http://fasih.iain-padangsidimpuan.ac.id> e-mail: [fasih@iain-padangsidimpuan.ac.id](mailto:fasih@iain-padangsidimpuan.ac.id)

Nomor : B-040 /Un.28/D.I/PP.00-4/06/2023  
Lamp : -  
Perihal : Pengesahan Judul dan Pembimbing Skripsi  
Yth Bapak/Ibu :

12 Juni 2023

1. Dr. Zul Anwar Ajim Harahap, M. A
2. Nurhotia Harahap, M. H

Assalamu'alaikumWr.Wb

Dengan hormat, disampaikan kepada Bapak bahwa berdasarkan hasil sidang Tim Pengkaji Kelayakan Judul Skripsi, telah ditetapkan Judul Skripsi Mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Ainun Mardiyah  
NIM : 1910200031  
Sem/T.A : VIII (Delapan) 2022/2023  
Fak/Prodi : Syariah dan Ilmu Hukum/Hukum Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : Pengambilan Keuntungan Melebihi Batas Kewajaran Pada Jual Beli Tiket Pesawat Perspektif Fiqh Muamalah

Seiring dengan hal tersebut, kami mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu menjadi Pembimbing I dan Pembimbing II penelitian penulisan skripsi mahasiswa dimaksud.

Demikian kami sampaikan, atas kesediaan dan kerjasama yang baik dari Bapak, kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikumWr.Wb.



Wakil Dekan Bid. Akademik

Dr. Amathijar, M.Ag  
NIP. 19680202200003 1 005

Ketua Program Studi

Nurhotia Harahap, M. H  
NIP. 19900315 201903 2 007

PERNYATAAN KESEDIAAN SEBAGAI PEMBIMBING

~~BERSEDIA/TIDAK BERSEDIA~~  
PEMBIMBING I

Dr. Zul Anwar Ajim Harahap, M. A  
NIP. 19770506 200501 1 006

~~BERSEDIA/TIDAK BERSEDIA~~  
PEMBIMBING II

Nurhotia Harahap, M. H  
NIP. 19900313 201903 2 007