

**KERJA SAMA PENJUALAN TIKET *EVENT* PENYELENGGARA
DAN OLTIX.ID SECARA *ONLINE* PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM
(Studi Kasus Himpunan Mahasiswa Jurusan Manajemen UIN Walisongo
Semarang)**

SKRIPSI

Diajukan kepada
Fakultas Syariah
Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta
Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Sarjana Syari'ah



Oleh :

ANDRIAN PAMBUDI

NIM. 162111177

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH (MU'AMALAH)
FAKULTAS SYARIAH
JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH DAN FILANTROPI ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN MAS SAID SURAKARTA**

2023

**KERJA SAMA PENJUALAN TIKET *EVENT* PENYELENGGARA
DAN OLTIX.ID SECARA *ONLINE* PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM
(Studi Kasus Himpunan Mahasiswa Jurusan Manajemen UIN Walisongo
Semarang)**

Skripsi

Diajukan Untuk Memenuhi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Hukum
Dalam Bidang Ilmu Hukum Ekonomi Syariah

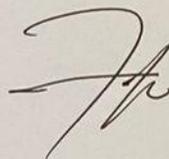
Disusun Oleh :

ANDRIAN PAMBUDI

NIM. 162111177

Surakarta, 9 Mei 2023

Disetujui dan disahkan Oleh :
Dosen Pembimbing Skripsi



Muhammad Hanif Al Hakim, M.Phil.

NIP. 199006132019080001

SURAT PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Yang bertanda tangan di bawah ini:

NAMA : ANDRIAN PAMBUDI
NIM : 162111177
PROGRAM STUDI : HUKUM EKONOMI SYARIAH (MUAMALAH)

Menyatakan bahwa penelitian skripsi berjudul **“KERJA SAMA PENJUALAN TIKET *EVENT* PENYELENGGARA DAN OLTIX.ID SECARA *ONLINE* PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Kasus Himpunan Mahasiswa Jurusan Manajemen UIN Walisongo Semarang)”** benar-benar bukan merupakan plagiasi dan belum pernah diteliti sebelumnya. Apabila di kemudian hari diketahui bahwa skripsi ini merupakan plagiasi, saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang berlaku.

Demikian surat ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Wr. 'Wb.

Surakarta, 9 Mei 2023



Andrian Pambudi

NIM. 162111177

PENGESAHAN

**KERJA SAMA PENJUALAN TIKET *EVENT* PENYELENGGARA DAN
OLTIX.ID SECARA *ONLINE* PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM
(Studi Kasus Himpunan Mahasiswa Jurusan Manajemen UIN Walisongo
Semarang)**

Disusun Oleh :

ANDRIAN PAMBUDI

NIM.162111177

Telah dinyatakan lulus dalam ujian munaqosyah

Pada hari Sabtu, tanggal 9 Mei 2023

Dan dinyatakan telah memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar
Sarjana Hukum Ekonomi Syariah (Mu'amalah)

Penguji I

Lila Pangestu H., M.Pd.

NIP.198104162017011176

Penguji II

Luthfiana Zahriani, S.H., M.H.

NIP.197608272000032007

Penguji III

Dr. Muh. Nashirudin, M.A., M.Ag.

NIP.197712022003121003

Dekan Fakultas Syariah



Dr. Ismail Yahya, S.Ag., M.A.

NIP.1978040919990301004

“Untuk kemenangan serupa ini hendaklah berusaha orang-orang yang bekerja”

QS. As-Saffat : 61

وَالْعُدْوَانَ الْإِنِّمِ عَلَى تَعَاوُنُوا وَلَا وَالتَّمُوحِ الْبِرِّ عَلَى وَتَعَاوُنُوا

“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan.”

QS. Al-Ma'idah : 2

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan penulis semangat, kekuatan, serta ilmu dan pengetahuan melalui wasilah para Dosen UIN Raden Mas Said Surakarta. Atas nikmat rahmat karunia dan kemudahan yang telah Engkau berikan, akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Sholawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita nabiullah Muhammad SAW. Kupersembahkan karyaku ini kepada mereka yang tetap setia menemani di setiap langkah hidupku. Khususnya teruntuk:

- ❖ Kedua orang tuaku, yang tercinta yang telah membimbing, mengarahkan dan memberiku bekal hidup. Ridhamu adalah semangatku.
- ❖ Kakak dan adiku semoga kasih sayang Allah selalu bersama kita.
- ❖ Saudaraku semua dan seluruh keluarga besarku yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu. Terimakasih atas doa restunya semoga diridhoi Allah SWT.
- ❖ Dosen-dosen yang telah mendidikku dan membimbingku sampai akhir sarjana.
- ❖ Terimakasih buat teman-teman dekatku terutama Ema, Ardin, Mutia, dan Icha serta tidak bisa saya sebutkan satu persatu namaanya, terimakasih atas doa dan semangatnya.
- ❖ Teman-teman Hukum Ekonomi Syariah kelas E angkatan 2016.
- ❖ Semua rekan-rekan seperjuangan, dan teman-temanku Syariah angkatan 2016, khususnya buat temanku program studi Muamalah.

- ❖ Kepada teman–teman saya terutama Ema, Marco, Mutia, Icha, Solleram, Team, Garasi Fitness, dan Crew Kaliuda.
 - ❖ Almamater tercinta Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta.
- Terimakasih.

PEDOMAN TRANSLITERASI

Pedoman transliterasi yang digunakan dalam penulisan skripsi di Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta didasarkan pada Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor 158/1987 dan 0543 b/U/1987 tanggal 22 Januari 1988. Pedoman transliterasi tersebut adalah:

1. Konsonan

Fonem konsonan Bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, sedangkan dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf serta tanda sekaligus. Daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf latin adalah sebagai berikut:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ša	š	Es (dengan titik di atas)

ج	Jim	J	Je
ح	ḥa	ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Ḍal	Ḍ	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	ṣad	ṣ	Es (dengan titik di 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	...‘...	Koma terbalik 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

هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamza h	...'	Apostrop
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

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

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
◌َ	Fathah	A	A
◌ِ	Kasrah	I	I
◌ُ	Dammah	U	U

Contoh:

No	Kata Bahasa Arab	Transiterasi
1.	كتب	Kataba
2.	ذكر	Zukira
3.	يذهب	Yazhabu

b. Vokal Rangkap

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

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
أ...ى	Fathah dan ya	Ai	a dan i
أ...و	Fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	كيف	Kaifa
2.	حول	Ḥaula

3. Vokal panjang (Maddah)

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
أ...ي	Fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
أ...ي	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
أ...و	Dammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	قال	Qāla
2.	قيل	Qīla
3.	يقول	Yaqūlu
4.	رمي	Ramā

4. Ta Marbutah

Transliterasi untuk Ta Marbutah ada dua (2), yaitu:

- a. Ta Marbutah hidup atau yang mendapatkan harakat fathah, kasrah atau dammah transliterasinya adalah /t/.
- b. Ta Marbutah mati atau mendapat harakat sukun transliterasinya adalah /h/.
- c. Apabila pada suatu kata yang di akhir katanya Ta Marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang /al/ serta bacaan kedua kata itu terpisah maka Ta Marbutah itu ditransliterasikan dengan /h/.

Contoh:

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	روضة الأطفال	Rauḍah al-atfāl / raudatul atfāl
2.	طلحة	Ṭalhah

5. Syaddah (Tasydid)

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

Contoh:

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	رَبَّنَا	Rabbana
2.	نَزَّلَ	Nazzala

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam bahasa Arab dilambangkan dengan huruf yaitu ال. Namun dalam transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf Syamsiyyah dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf Qamariyyah.

Kata sandang yang diikuti oleh huruf Syamsiyyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu. Sedangkan kata sandang yang diikuti oleh huruf Qamariyyah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya. Baik diikuti dengan huruf Syamsiyyah atau Qamariyyah, kata sandang ditulis dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan kata sambung.

Contoh:

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	الرجل	Ar-rajulu
2.	الجلال	Al-Jalālu

a. Hamzah

Sebagaimana yang telah disebutkan di depan bahwa Hamzah ditransliterasikan dengan apostrof, namun itu hanya terletak di tengah dan di akhir kata. Apabila terletak diawal kata maka tidak dilambangkan karena dalam tulisan Arab berupa huruf alif. Perhatikan contoh berikut ini:

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	أكل	Akala
2.	تأخذون	Ta'khuzuna
3.	النؤ	An-Nau'u

b. Huruf Kapital

Walaupun dalam sistem bahasa Arab tidak mengenal huruf kapital, tetapi dalam transliterasinya huruf kapital itu digunakan seperti yang berlaku dalam EYD yaitu digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu didahului oleh kata sandangan maka yang ditulis dengan huruf kapital adalah nama diri tersebut, bukan huruf awal atau kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan tersebut disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, maka huruf kapital tidak digunakan.

Contoh:

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
	و ما محمد إلا رسول	Wa mā Muhammadun illā rasūl
	الحمد لله رب العالمين	Al-ḥamdu lillahi rabbil 'ālamīna

c. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata baik fi'il, isim, maupun huruf ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka penulisan kata tersebut dalam transliterasinya bisa dilakukan dengan dua cara yaitu bisa dipisahkan pada setiap kata atau bisa dirangkai.

Contoh:

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
	<p>وإن الله لهو خير الرازقين</p>	<p>Wa innalāha lahuwa khair ar-rāziqīn / Wa innalāha lahuwa khairur-rāziqīn</p>
	<p>فأوفوا الكيل والميزان</p>	<p>Fa aufū al-Kaila wa al-mīzāna / Fa auful-kaila wal mīzāna</p>

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Segala puji dan syukur bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, karunia dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “**KERJA SAMA PENJUALAN TIKET *EVENT* PENYELENGGARA DAN OLTIX.ID SECARA *ONLINE* PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Kasus Himpunan Mahasiswa Jurusan Manajemen UIN Walisongo Semarang)**”. Skripsi ini disusun untuk menyelesaikan Studi Jenjang Strata 1 (S1) Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta.

Dalam penyusunan tugas akhir ini, penulis telah banyak mendapatkan dukungan dan bantuan dari berbagai pihak yang telah menyumbangkan pikiran, waktu, tenaga dan sebagainya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan setulus hati penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Prof. Dr. H. Mudofir, S.Ag., M.Pd, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta.
2. Dr. Ismail Yahya, S.Ag., S.Ag., M.A, selaku Dekan Fakultas Syariah
3. Muhammad Julijanto, S.Ag., M.Ag., selaku Koordinator Prodi Hukum Ekonomi Syariah.
4. Bapak Muhammad Hanif Al Hakim, M.Phil. selaku Pembimbing Skripsi yang telah memberikan banyak perhatian dan bimbingan selama penulis menyelesaikan skripsi ini.

5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat bagi penulis.
6. Bapak dan Ibu tercinta, terima kasih atas do'a, cinta dan pengorbanan yang tak pernah ada habisnya.
7. Keluarga tersayang yang telah memberikan doa dan semangat.
8. Teman-teman angkatan 2016 yang telah memberikan keceriaan selama menempuh studi di Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta. Khususnya Kelas Hukum Ekonomi Syariah.
9. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan oleh penulis satu persatu yang telah berjasa dan membantu, baik moril maupun spiritnya dalam penyusunan skripsi ini.
10. Tak ketinggalan pada seluruh pembaca yang budiman. Terhadap semuanya tiada kiranya penulis dapat membalasnya, hanya do'a serta puji syukur kepada Allah SWT, semoga memberikan balasan kebaikan kepada semuanya. Aamiin.

Wassalamu'alaikum. Wr. Wb.

Surakarta, 9 Mei 2023

Andrian Pambudi

NIM. 162111117

ABSTRAK

ANDRIAN PAMBUDI, NIM: 162111117 “KERJA SAMA PENJUALAN TIKET *EVENT* PENYELENGGARA DAN OLTIX.ID SECARA *ONLINE* PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Kasus Himpunan Mahasiswa Jurusan Manajemen UIN Walisongo Semarang)”

Oltix.id adalah *website* sistem penjualan tiket *event online* yang memudahkan pembeli untuk membeli tiket *event* yang ingin pembeli kunjungi. Dalam pelaksanaan penjualan tiket *online* melalui Oltix.id, terlebih dahulu terdapat kerja sama antara penyelenggara *event* atau *event organizer* dengan pihak Oltix.id. Tentunya terdapat perjanjian yang dilakukan oleh penyelenggara dengan pihak penyedia jasa penjualan tiket *online*. Adanya pengalaman suatu organisasi kampus yang pernah bekerja sama dengan Oltix.id mengalami beberapa kerugian dan ketidakadilan dalam bekerja sama, hal ini mendorong penulis untuk meneliti lebih lanjut mengenai permasalahan tersebut. Dimana pada kasus sebelumnya, terdapat perbedaan nominal harga yang terjadi ketika pembelian melalui *website* Oltix.id dengan harga asli yang dijual oleh penyelenggara *event*, yang menimbulkan ketidakjelasan dalam pembelian tiket. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui praktik kerja sama penyelenggaraan/penjualan tiket *event* secara *online* melalui *website* Oltix.id dan menganalisis tinjauan Etika Bisnis Islam terhadap sistem pembelian tiket *event* secara *online* melalui *website* (Oltix.id).

Jenis penelitian ini adalah kualitatif lapangan dengan menggunakan teknik pengumpulan data wawancara dan observasi. Sumber data yang digunakan ialah sumber data primer dan sekunder. Dengan menggunakan teknis analisis data Miles dan Huberman, yang bertahap dari reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan atau verifikasi data.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa perjanjian kerja sama yang terjadi antara penyelenggara acara dengan pihak penjual tiket secara online yaitu Oltix.id ialah ketika pihak Oltix.id telah menyetujui pengajuan kerja sama oleh pihak penyelenggara acara. Setelah itu, kedua belah pihak menandatangani memorandum of understanding di atas materai. Isi dari perjanjian kedua belah pihak melingkupi ketentuan kerja sama dan tata cara kerja sama antara kedua belah pihak. Ditinjau dari prinsip dasar etika bisnis secara umum, kedua belah pihak telah memenuhi prinsip otonomi, kejujuran, keadilan, saling menguntungkan, dan integritas moral. Namun, dalam unsur keadilan dan saling menguntungkan, pihak Oltix.id belum melaksanakannya secara maksimal. Sedangkan ditinjau dari prinsip dasar etika bisnis Islam, kedua belah pihak telah melaksanakan perjanjian kerja sama dengan baik. Yaitu memenuhi unsur dengan tidak melanggar hal bathil, curang/merugikan, monopoli, dan spekulasi. Dan terakhir ditinjau dari aksioma dasar etika bisnis Islam, kedua belah pihak telah memenuhi unsur kesatuan, keseimbangan, dan kehendak bebas. Akan tetapi, dalam unsur pertanggungjawaban, pihak Oltix.id belum melaksanakannya secara sempurna, karena tidak menghadiri acara sebagai pihak penjual tiket secara online yang harus memverifikasi pembeli tiket pada saat acara diselenggarakan dan kurangnya promosi penjualan tiket acara yang bekerja sama.

Kata Kunci : *penjualan tiket online, kerja sama, etika bisnis islam*

ABSTRACT

ANDRIAN PAMBUDI, NIM: 162111117 “**KERJA SAMA PENJUALAN
TIKET *EVENT* PENYELENGGARA DAN OLTIX.ID SECARA *ONLINE*
PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Kasus Himpunan Mahasiswa
Jurusan Manajemen UIN Walisongo Semarang)”**

Oltix.id is an online event ticket sales system website that makes it easy for buyers to buy tickets for events they want to visit. In carrying out online ticket sales through Oltix.id, first there is cooperation between event organizers or event organizers and Oltix.id. There is an agreement made by the organizer with the online ticket sales service provider. There is the experience of a campus organization that has worked with Oltix.id experiencing some disadvantages and injustice in working together, this encourages the author to do further research on this problem. Where in the previous case, there was a difference in the nominal price that occurred when purchasing through the Oltix.id website with the original price sold by the event organizer, which caused confusion in purchasing tickets. This study aims to find out the collaborative practice of organizing/selling event tickets online through the Oltix.id website and to analyze the Islamic Business Ethics review of the event ticket buying system online through the website (Oltix.id).

This type of research is field qualitative using interview and observation data collection techniques. The data sources used are primary and secondary data sources. By using Miles and Huberman's technical data analysis, the stages are from data reduction, data presentation, and drawing conclusions or data verification.

The results of this study indicate that the cooperation agreement that occurs between the event organizer and the online ticket seller, namely Oltix.id, is when Oltix.id has agreed to the request for cooperation by the event organizer. After that, both parties signed a memorandum of understanding on stamp duty. The contents of the agreement between the two parties cover the terms of cooperation and procedures for cooperation between the two parties. In terms of the basic principles of business ethics in general, both parties have fulfilled the principles of autonomy, honesty, fairness, mutual benefit and moral integrity. However, in terms of fairness and mutual benefit, Oltix.id has not implemented it optimally. Meanwhile, in terms of the basic principles of Islamic business ethics, both parties have implemented the cooperation agreement properly. Namely fulfilling the elements by not violating falsehood, fraudulent/harmful, monopoly, and speculation. And lastly, in terms of the basic axioms of Islamic business ethics, both parties have fulfilled the elements of unity, balance and free will. However, in terms of accountability, Oltix.id has not implemented it perfectly, because it did not attend the event as an online ticket seller who had to verify ticket buyers when the event was held and the lack of promotion for event ticket sales that worked together.

Keywords: *online ticket sales, cooperation, Islamic business ethics*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI.....	iii
HALAMAN NOTA DINAS	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
HALAMAN PEDOMAN TRANSLITERASI.....	ix
KATA PENGANTAR	xxi
ABSTRAK	xxiii
ABSTRACT	xxiv
DAFTAR ISI.....	xxv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xxvii
 BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian	3
E. Kerangka Teori.....	4
F. Tinjauan Pustaka	9
G. Metode Penelitian.....	14

H. Sistematika Penulisan	20
BAB II TINJAUAN UMUM KERJA SAMA DAN ETIKA BISNIS ISLAM	
A. Tinjauan Umum Kerja sama	22
B. Tinjauan Umum Kontrak/Perjanjian	24
C. Tinjauan Umum Etika Bisnis Islam	25
BAB III PRAKTIK KERJA SAMA PENJUALAN TIKET <i>EVENT</i> SECARA <i>ONLINE</i> MELALUI <i>WEBSITE</i> OLTIX.ID	
A. Gambaran Umum Acara dan Oltix.id	33
B. Praktik Kerja Sama Penjualan Tiket <i>Event</i> Secara <i>Online</i> Melalui <i>Website</i> Oltix.Id	35
BAB IV ANALISIS PRAKTIK KERJA SAMA PENJUALAN TIKET <i>EVENT</i> PENYELEGGARA DAN OLTIX.ID SECARA <i>ONLINE</i> DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM	
A. Sistem Penjualan Tiket <i>Event</i> Secara <i>Online</i> Melalui <i>Website</i> Oltix.id ...	41
B. Tinjauan Eitka Bisnis Islam Terhadap Kerja Sama Penjualan Tiket <i>Event</i> Secara <i>Online</i> Melalui <i>Website</i> Oltix.id.....	46
BAB V PENTUP	
A. Kesimpulan.....	54
B. Saran.....	54
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Daftar Pedoman Wawancara
- Lampiran 2 : Transkrip Wawancara
- Lampiran 3 : Catatan Lapangan
- Lampiran 4 : MOU Kerja Sama Oltix.id
- Lampiran 5 : Tiket dan Flyer Acara Oltix.id
- Lampiran 6 : Dokumentasi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Oltix.id adalah *website* sistem penjualan tiket *event online* yang memudahkan pembeli untuk membeli tiket *event* yang ingin pembeli kunjungi. Oltix.id juga membantu promotor/*event organizer*/panitia untuk memperluas jangkauan distribusi tiket acara yang akan digelar melalui media *online* secara lebih mudah, aman dan bisa diakses kapan pun, dimana pun.¹

Oltix.id menyediakan berbagai kategori dalam *event*, yaitu *event* turnamen seperti perlombaan dalam bidang olahraga, *event* konser seperti konser musik, kemudian *event* seminar, *event* pameran dan *event* pentas. Dari berbagai kategori yang dimiliki, peminat terbanyak pengguna Oltix.id terdapat pada *event* konser. Dapat dilihat pada akhir tahun 2019 hingga awal tahun 2020 terdapat 27 konser musik yang terlaksana dan memakai *startup* Oltix.id sebagai *partner* dalam penjualan tiket secara *online*. Di sisi lain ada beberapa *startup* dalam bidang penjualan tiket event secara *online*. Selain *startup* loket.com dan Oltix.id terdapat *startup* lain seperti tiket.com, kiostix, gotix yang memiliki kesamaan dalam bisnis penjualan tiket *event online*.²

¹ Dikutip dari <https://oltix.id/>.

² *Ibid.*

Dalam pelaksanaan penjualan tiket *online* melalui Oltix.id, terlebih dahulu terdapat kerja sama antara penyelenggara *event* atau *event organizer* dengan pihak Oltix.id. Tentunya terdapat perjanjian yang dilakukan oleh penyelenggara dengan pihak penyedia jasa penjualan tiket *online* (Oltix.id). Sebagai *start-up* dalam bidang penjualan tiket, penulis ingin mengetahui lebih lanjut mengenai sistem pelaksanaan dan kerja sama yang dilakukan oleh pihak Oltix.id dengan pihak panitia penyelenggara dengan menggunakan perspektif Etika Bisnis Islam.

Adanya pengalaman suatu organisasi kampus yang pernah bekerja sama dengan Oltix.id, yakni organisasi Himpunan Mahasiswa Jurusan Manajemen UIN Walisongo Semarang mengalami beberapa kerugian dan ketidakadilan dalam bekerja sama, hal ini mendorong penulis untuk meneliti lebih lanjut mengenai permasalahan tersebut. Dimana pada kasus sebelumnya, terdapat perbedaan nominal harga yang terjadi ketika pembelian melalui website Oltix.id dengan harga asli yang dijual oleh penyelenggara *event*, yang menimbulkan ketidakjelasan dalam pembelian tiket. Selain itu, tidak diberikannya perjanjian tertulis dan perlindungan konsumen yang jelas terhadap penyelenggara *event* sebagai klien Oltix.id.³

Maka dari itu, peneliti tertarik untuk mengkaji lebih dalam tentang sistem penjualan tiket *event online* (Oltix.id) ke dalam skripsi dengan judul **“KERJA SAMA PENJUALAN TIKET *EVENT* PENYELENGGARA**

³ Mahdiyyatul Muna, *Wawancara Pribadi*, 14 September 2022.

DAN OLTIX.ID SECARA *ONLINE* PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang digambarkan di atas dan agar peneliti dapat lebih fokus dan terarah, maka dapat dirumuskan beberapa pokok masalah yaitu :

1. Bagaimana praktik kerja sama penyelenggaraan tiket *event* secara *online* melalui *website* Oltix.id?
2. Bagaimana tinjauan Etika Bisnis Islam terhadap pembelian tiket *event* secara *online* melalui *website* Oltix.id?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam penyusunan skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui praktik kerja sama penyelenggaraan/penjualan tiket *event* secara *online* melalui *website* Oltix.id.
2. Untuk menganalisis tinjauan Etika Bisnis Islam terhadap sistem pembelian tiket *event* secara *online* melalui *website* (Oltix.id).

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat teoritis penelitian ini yaitu diharapkan dapat memberikan manfaat sekurang-kurangnya dapat berguna sebagai sumbangan

pemikiran bagi dunia perkuliahan, khususnya dalam bidang Hukum Ekonomi Syariah.

2. Manfaat praktis penelitian ini diharapkan dapat dijadikan acuan oleh berbagai *startup* di Indonesia khususnya dalam bidang bisnis berbasis *web* dalam penjualan berbagai tiket *event* agar memberikan pelayanan dalam bertransaksi sesuai dengan norma dan etika dalam ekonomi Islam dan bisnis Islam serta agar dijadikan acuan dalam pengembangan ekonomi modern berbasis teknologi untuk menciptakan produk yang sesuai dengan prinsip syariah. Sebagai bahan referensi dalam ilmu pendidikan sehingga dapat memperkaya dan menambah wawasan dan dapat dijadikan bahan pertimbangan atau dikembangkan lebih lanjut.

E. Kerangka Teori

1. Perdagangan *Online*

Menurut Kamus Umum Bahasa Indonesia, pedagang adalah orang yang mencari nafkah dengan berdagang.⁴ Pedagang adalah seseorang yang melakukan kegiatan perdagangan, baik di toko maupun di pasar tradisional sebagai mata pencaharian mereka. Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa pedagang merupakan orang-orang yang melakukan kegiatan perdagangan sebagai mata pencaharian mereka untuk memenuhi kebutuhan mereka.

⁴ Depdiknas, Kamus Besar Bahasa Indonesia, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), hlm.306.

Penjualan *online* merupakan salah satu jenis transaksi jual-beli yang menggunakan media internet dalam penjualannya, yang saat ini paling banyak dilakukan ialah dengan berbasis kepada media sosial seperti *facebook*, *twitter*, dan berbagai media sosial lainnya untuk memasarkan produk yang mereka jual. Saat ini penjualan *online* merupakan salah satu jenis transaksi yang banyak digunakan dalam jual beli.⁵

2. Kerja Sama/*Syirkah*

Kerja sama di dalam Islam disebut dengan *Syirkah*. *Syirkah* menurut Taqit Ad-Din Al-Nabhani ialah transaksi antara dua pihak atau lebih, yang masing-masing sepakat untuk melakukan kerja yang bersifat finansial dengan tujuan mencari keuntungan.⁶ Secara umum, *syirkah* dikategorikan dalam dua bentuk, yaitu *syirkah al-milk (non-contractual)* dan *syirkah al-'uqud (contractual)*.⁷

3. Etika Bisnis Islam

Bisnis Islam merupakan suatu proses dan upaya untuk mengetahui hal-hal yang benar dan yang salah dan selanjutnya tentu melakukan hal yang benar berkenaan dengan produk, pelayanan perusahaan dengan pihak yang berkepentingan dengan tuntunan

⁵ Ina Novila, "Strategi Pemasaran Pedagang *Offline* Dengan *Online* Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pedagang Pakaian di 15 A Metro Timur)", *Skripsi*, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, Lampung, 2019, hlm.21.

⁶ Siah Kosyi'ah, M. Ag., *Fiqh Muamalah Perbandingan*, (Bandung: Pustaka Setia, 2014), hlm.202.

⁷ *Ibid*, hlm.204.

perusahaan. Etika bisnis sebagai perangkat baik, buruk, benar, dan salah dalam dunia bisnis berdasarkan pada prinsip-prinsip moralitas. Dalam arti lain, etika bisnis berarti seperangkat bisnis dan norma dimana para pelaku bisnis harus komitmen dalam bertransaksi, berperilaku, dan berelasi guna mencapai tujuan-tujuan bisnisnya dengan selamat. Selain itu, etika bisnis juga dapat berarti pemikiran atau refleksi tentang moralitas dalam ekonomi dan bisnis yaitu refleksi tentang perbuatan baik, buruk, terpuji, tercela, benar, salah, wajar, tidak wajar, pantas dari pelaku seseorang dalam berbisnis atau bekerja.⁸

Sebagai kontrol terhadap individu pelaku dalam bisnis yaitu melalui penerapan kebiasaan atau budaya moral atas pemahaman dan penghayatan nilai-nilai dalam prinsip moral sebagai inti kekuatan suatu perusahaan dengan mengutamakan kejujuran, bertanggung jawab, disiplin, berperilaku tanpa diskriminasi.⁹ Dalam etika bisnis secara umum terdapat prinsip-prinsip yaitu sebagai berikut :

- a. Prinsip Otonomi yaitu kemampuan untuk mengambil keputusan dan bertindak berdasarkan keselarasan tentang apa yang baik untuk dilakukan dan bertanggung jawab secara moral atas keputusan yang diambil.

⁸ Ahmad Hulaimi, dkk., "Etika Bisnis Islam dan Dampaknya Terhadap Kesejahteraan Pedagang Sapi", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Volume 2, Nomor 1, 2017, hlm.18.

⁹ Djohar Arifin dan Abdul Aziz, *Etika Bisnis Islam*, (Yogyakarta: Deepublish, 2013), hlm.16.

- b. Prinsip kejujuran dalam hal ini merupakan kunci keberhasilan suatu bisnis, kejujuran dalam pelaksanaan kontrol terhadap konsumen, dalam hubungan kerja dan sebagainya.
- c. Prinsip keadilan yaitu bahwa setiap orang dalam berbisnis diperlakukan sesuai dengan haknya masing-masing dan tidak ada yang boleh dirugikan.
- d. Prinsip saling menguntungkan dalam bisnis yang kompetitif.
- e. Prinsip integritas moral yaitu dasar dalam berbisnis maka harus menjaga nama baik perusahaan agar tetap dipercaya.

Demikian pula dalam Islam, terdapat beberapa etika bisnis Islam yang dilarang salah satunya sebagai berikut :

- a. Mengambil Secara *Bathil* Allah SWT melarang mengambil harta secara bathil, seperti dalam surah Al-Baqarah [2] ayat 188:

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْخِلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِيَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ
أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya:

“Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, padahal kamu Mengetahui”. (QS. Al Baqarah [2]:188).¹⁰

¹⁰ Alwasim, *Al-Quran Tajwid Kode, Transliterasi Per Kata, Terjemah Per Kata*, (Bekasi:Citra Bagus Segara, 2013), hlm. 29.

Ayat tersebut menjelaskan bahwa di dalam ungkapan ayat ini digunakan kata harta kalian, hal ini merupakan peringatan bahwa umat itu satu di dalam menjalin kerja sama. Juga sebagai peringatan, bahwa menghormati harta orang lain berarti menghormati harta sendiri. Sewenang-wenang terhadap harta orang lain, berarti melakukan kejahatan kepada seluruh umat, karena salah seorang yang diperas merupakan salah satu anggota umat. Untuk mengambil harta orang lain dengan cara sumpah bohong atau kesaksian palsu dan lain-lainnya yang dipakai sebagai cara kalian untuk membuktikan kebenaran, padahal hatimu mengakui bahwa kamu berbuat salah dan berdosa.¹¹

b. Berlaku Curang dan Merugikan

Allah SWT melarang berlaku curang dan merugikan orang lain. Allah SWT juga melarang merugikan orang lain dan berbuat kejahatan. Dalam perdagangan, timbangan yang benar dan tepat harus benar-benar diutamakan. Kecurangan dalam menakar dan menimbang mendapat perhatian khusus dalam Al-Qur'an, karena praktik seperti itu telah merampas hak orang lain. Selain itu, praktik seperti itu telah juga menimbulkan dampak yang sangat buruk dalam dunia perdagangan yaitu timbulnya ketidakpercayaan pembeli terhadap para pedagang yang curang. Azab dan kehinaan yang besar

¹¹ Ahmad Mushthafa Al-Maraghi, *Tafsir Al-Maraghi*, (Semarang: CV.Toha Putra, 1988), hlm. 140-142.

pada kiamat disediakan bagi orang-orang yang curang dalam menakar dan menimbang.¹²

c. Monopoli

Salah satu keburukan sistem ekonomi kapitalis ialah melegitimasi monopoli dan oligopoli. Contoh yang sederhana adalah eksploitasi (penguasaan) individu tertentu atas hak milik sosial, seperti air, udara, beserta tanah dan kandungan isinya seperti barang tambang dan mineral. Individu tersebut mengeruk keuntungan secara pribadi, tanpa memberi kesempatan kepada orang lain. Ini dilarang dalam Islam.¹³

d. Spekulasi (*Gharār*)

Secara bahasa, *gharār* mempunyai arti hal yang tidak diketahui atau bahaya tertentu. Sedangkan menurut terminologi fiqih, *gharār* merupakan hal yang tidak diketahui terhadap akibat satu perkara atau transaksi atau ketidakjelasan antara baik dan buruknya.

F. Tinjauan Pustaka

Sejauh pengamatan penulis, selama ini belum ada skripsi yang sama dengan judul “Kerja Sama Sistem Penjualan Tiket *Event* Penyelenggara dan Oltix.id dalam Perspektif Etika Bisnis Islam”. Ada beberapa skripsi dan

¹² Veithzal Rivai, dkk, *Islamic Business And Economic Ethics*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2012), hlm. 41.

¹³ *Ibid*, hlm.42.

jurnal yang meneliti dengan subjek yang sama yaitu tentang perancangan atau pengembangan tiket *event* secara *online* berbasis *website* maupun kesamaan dalam tinjauan etika bisnis Islam.

Pertama, skripsi milik Reni Widya Ningsih, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung tahun 2020, dengan judul “Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam dalam Transaksi Jual Beli *Online* di Tokopedia”, bahwasanya di dalam penelitian tersebut, penulis membahas tentang kegiatan jual beli *online* di media sosial melalui *startup* Tokopedia. Bentuk pemasarannya yang menampilkan produk dengan meng-*upload* foto-foto barang tersebut akan membentuk komunikasi antara penjual dan pembeli sehingga juga harus memperhatikan etika bisnis, yaitu suatu studi yang dikhususkan mengenai moral yang menunjukkan kebenarannya. Dalam penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa hasil observasi dan wawancara menunjukkan penerapan etika bisnis dalam jual beli *online* di Tokopedia sudah memenuhi rukunnya dan sudah sejalan dengan etika bisnis islam, tetapi masih ada beberapa pelanggan atau pembeli yang merasa kecewa ketika barang sampai dan tidak sesuai dengan gambar atau sedikit berbeda dengan aslinya serta kualitasnya juga berbeda dengan yang asli.¹⁴

Kedua, skripsi yang meneliti mengenai tinjauan etika bisnis Islam dalam strategi pemasaran secara *offline* maupun *online* dengan judul

¹⁴ Reni Widya Ningsih, “Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam dalam Transaksi Jual Beli *Online* di Tokopedia”, *Skripsi Tidak Diterbitkan*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, Lampung, 2020, hlm.1.

“Strategi Pemasaran Pedagang *Offline* Dengan *Online* Ditinjau dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pedagang Pakaian di 15 A Metro Timur)”. Skripsi tersebut ditulis oleh Ina Novila pada Program Studi Ekonomi Syariah (ESy) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung tahun 2019. Penelitian tersebut menyimpulkan bahwa beberapa toko pakaian *online* di 15A Metro Timur menggunakan strategi pemasaran yang tidak sesuai dengan etika bisnis Islam yaitu dengan mengirim produk yang tidak sesuai dengan spesifikasi barang yang dicantumkan pada postingan di media sosial, tidak menyebutkan adanya cacat produk, dan tidak menepati pesanan sesuai dengan yang diminta oleh konsumen. Sedangkan pada toko pakaian *offline* sudah menggunakan kajian syariah yang diterapkan Rasulullah SAW pada saat berbisnis dan sesuai dengan etika bisnis dalam Islam, yaitu dengan melihat pada kejujuran yang dijadikan sebagai visi bisnis, melayani konsumen dengan ikhlas dan sepenuh hati, tidak mengambil keuntungan yang berlebihan (*riba*), tidak bersumpah dalam transaksi, dan memenuhi janji yang telah dibuat.¹⁵

Ketiga, Skripsi yang ditulis oleh Musdalifah, Program Studi Hukum Ekonomi Syariah jurusan Syariah Dan Ekonomi Islam, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (Stain) Parepare 2017, dengan judul “Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Sistem Pemasaran Jual Beli *Online* di Kota Parepare”. Skripsi tersebut menyimpulkan bahwa peran internet sebagai

¹⁵ Ina Novila, “Strategi Pemasaran Pedagang *Offline* Dengan *Online* Ditinjau dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pedagang Pakaian di 15 A Metro Timur)”, *Skripsi*, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, Lampung, 2019, hlm.vi.

media komunikasi sangat memudahkan masyarakat untuk melakukan transaksi jual beli *online*. Sehingga saat ini penjual atau pelaku usaha jual beli *online* Kota Parepare dalam memasarkan produknya dengan cara menggunakan sosmed (sosial media). Sebagian penjual atau pelaku usaha telah menerapkan etika bisnis Islam dalam berdagang, dan sebagian yang lain masih belum menerapkan etika bisnis Islam tersebut. Hal ini karena masih ada diantara mereka yang menyembunyikan kualitas dan kuantitas barangnya dengan tujuan tertentu.¹⁶

Keempat, jurnal yang ditulis oleh Asrul Hamid, berjudul “Kerjasama (*Syirkah*) Penyedia Jasa Tiket Dengan Penyedia Jasa Transportasi di Panyabungan dalam Analisis Hukum Islam” bertujuan untuk menganalisis tentang bentuk kerja sama (*syirkah*) yang dilakukan antara penyedia jasa tiket dan penyedia jasa transportasi yang dilakukan pada travel di Panyabungan dan dianalisis melalui sudut pandang hukum Islam. Jurnal tersebut menyimpulkan bahwa praktik akad kerja sama yang dilakukan oleh CV. Travel di Panyabungan dengan pemilik mobil yang dijadikan travel adalah lebih cenderung dikategorikan dalam *syirkah inan* yaitu persekutuan antara dua orang dalam harta milik untuk berdagang secara bersama-sama, dan membagi laba atau kerugian bersama-sama. Yang menjadi permasalahan dalam hal ini adalah terdapat perjanjian tertulis yang dilakukan oleh kedua belah pihak dimana isi dari perjanjian tersebut hanya

¹⁶ Musdhalifah, “Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Sistem Pemasaran Jual Beli Online di Kota Parepare”, Skripsi, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (Stain) Parepare, Parepare, 2017, hlm.x.

mengatur tentang keuntungannya saja, sedangkan untuk masalah kerugiannya sama sekali tidak tercantum dalam perjanjian tersebut, sehingga ketika terjadi kerugian hanya pihak dari CV. Travel dan supir yang akan bertanggung jawab, sedangkan pemilik mobil travel tidak ikut bertanggung jawab dalam hal kerugian tersebut ¹⁷

Persamaan dalam penelitian skripsi pertama, kedua, dan ketiga dengan yang penulis teliti terletak pada perspektif analisa kasus jual belinya yang ditinjau menggunakan Etika Bisnis Islam. Sedangkan jurnal yang keempat terletak pada bagian kerja sama dan obyek tiketnya. Jika pada jurnal penelitian yang keempat tersebut berdasarkan kasus antara pihak penyedia jasa tiket dengan penyedia jasa transportasi, maka penelitian yang akan dilakukan penulis berdasarkan antar pihak penyelenggara acara dan pihak Oltix.id sebagai pihak yang menjualkan tiket secara *online*.

Perbedaan lainnya dalam penelitian sebelumnya adalah terdapat pada fokus penelitian. Skripsi yang pertama menekankan penerapan dalam jual beli *online* melalui *start up* tokopedia sementara penelitian yang akan diteliti peneliti lebih mengarah pada pelaksanaan pembelian tiket secara *online*. Kemudian skripsi yang kedua dan ketiga lebih mengarah pada etika bisnis Islam dalam strategi pemasaran baik *online* maupun *offline*, sementara peneliti akan menekankan bagaimana etika bisnis Islam dalam pelaksanaan pembelian tiket secara *online* melalui *website*. Etika bisnis

¹⁷ Asrul Hamid, "Kerja sama (*Syirkah*) Penyedia Jasa Tiket Dengan Penyedia Jasa Transportasi di Panyabungan Dalam Analisis Hukum Islam", *Jurnal Islamic Circle*, Volume 2, Nomor 1, 2021, hlm.30.

disini dipergunakan oleh para pelaku bisnis sebagai sumber paradigma dalam menjalankan suatu bisnis yang baik. Dan yang terakhir, jurnal tersebut meneliti kerja sama penjualan tiket, tetapi dalam bidang jasa transportasi. Selain itu, jurnal tersebut dianalisis melalui hukum Islam. Sedangkan pada penelitian yang penulis teliti ini akan melakukan peninjauan melalui perspektif etika bisnis Islam.

G. Metode Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan beberapa metode penelitian untuk dapat memperoleh data yang valid, di antara metode penelitian yang digunakan adalah :

1. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini penulis akan menggunakan jenis penelitian *field research* (lapangan). Metode penelitian kualitatif merupakan metode yang dilakukan secara intensif, peneliti ikut berpartisipasi lama di lapangan, mencatat secara hati-hati apa yang terjadi, melakukan analisis reflektif terhadap berbagai dokumen yang ditemukan di lapangan, dan membuat laporan penelitian secara mendetail.¹⁸ Jenis penelitian kualitatif digunakan karena permasalahan pada situasi sosial dalam penelitian ini belum jelas atau dinamis. Akan tetapi dapat dilakukan secara langsung pada obyek di lapangan, penelitian kualitatif

¹⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan : Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2016), hlm.22.

ini digunakan juga kerana untuk memahami situasi secara mendalam, menemukan pola, hipotesis, dan juga teori.¹⁹

Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *postpositivisme*, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, pengambilan sampel sumber data dilakukan secara *purposive dan snowball*, teknik pengumpulan dengan triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada generalisasi.²⁰

2. Sumber Data

a. Data Primer

Data primer ialah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.²¹ Dikatakan data primer jika data tersebut diperoleh dari sumber asli atau sumber pertama.²² Dalam penelitian ini, data primer yang akan dipakai ialah wawancara dan dokumentasi yang akan didapatkan dari pihak-pihak yang terlibat penelitian. Data yang akan dikumpulkan berupa ungkapan atau pendapat atau persepsi pihak-pihak yang terkait tentang segala hal

¹⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan, . . .*, hlm.399.

²⁰ *Ibid*, hlm.15.

²¹ *Ibid*, hlm.308.

²² Wahidmurni, "Pemaparan Metode Penelitian Kualitatif", *Jurnal*, (Malang), 2017. hlm.8.

yang berkaitan dengan kerja sama penjualan tiket acara melalui website Oltix.id, yang berdasarkan kriteria yang ditetapkan oleh penulis penelitian.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.²³ Dikatakan data sekunder jika data tersebut diperoleh bukan dari sumber asli melainkan hasil penyajian dari pihak lain.²⁴ Dalam penelitian ini, data sekunder dapat berasal dari dokumen yang dapat mendukung penelitian.

Penulis akan mewawancarai langsung dengan *owner* Oltix.id. Selain itu juga mewawancarai penyelenggara *event* yang bekerja sama dengan Oltix.id.

3. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan mulai dari bulan September 2022 sampai Mei 2023 dengan Himpunan Mahasiswa Jurusan Manajemen UIN Walisongo Semarang.

4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini akan menggunakan teknik *purposive sampling*, yaitu teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu, misalnya orang

²³ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan*,hlm.308-309.

²⁴ Wahidmurni, "Pemaparan Metode Penelitian Kualitatif",hlm.8.

tersebut dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan, atau mungkin dia sebagai penguasa sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi obyek atau situasi sosial yang diteliti.²⁵ Dalam penelitian ini akan menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut:

a. Wawancara

Wawancara yang digunakan dalam penelitian ini masuk dalam kategori wawancara terbuka, dimana terdiri dari pertanyaan-pertanyaan yang sedemikian rupa bentuknya sehingga responden atau informan tidak terbatas dalam jawaban-jawabannya beberapa kata saja atau hanya kepada jawaban “ya” atau “tidak” saja, tetapi dapat mengucapkan keterangan-keterangan atau bahkan menceritakannya. Dengan wawancara ini, penyusun dapat memperoleh hasil yang lebih mendalam atas penelitian ini. Adapun yang akan menjadi narasumber (informan) dalam penggalian data penelitian ini adalah pemilik modal dan pengelola modal.

Teknik wawancara yang akan digunakan dalam penelitian ini ialah gabungan antara wawancara terstruktur dengan wawancara semiterstruktur. Wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh, oleh karena itu peneliti telah menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang alternatif jawabannya

²⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan*, ... hlm.300.

pun telah disiapkan. Serta membawa alat bantu seperti *tape recorder* atau buku catatan. Sedangkan wawancara semiterstruktur bertujuan untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, dimana pihak yang diajak wawancara diminta pendapat, dan ide-idenya. Hal ini juga digunakan karena peneliti perlu mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan.²⁶

b. Dokumentasi

Mencari data mengenai hal-hal atau variabel jurnal, buku, foto, media sosial, catatan transkrip, surat kabar, data masyarakat, dan lain sebagainya, yang berhubungan dan mempunyai masalah relevansi dengan masalah-masalah yang diteliti.

5. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang akan digunakan pada penelitian ini ialah Miles dan Huberman. Analisis data dalam penelitian kualitatif, dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Pada saat wawancara, peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban yang diwawancarai. Bila jawaban yang diwawancarai setelah dianalisis terasa belum memuaskan, maka peneliti akan melanjutkan pertanyaan lagi, sampai tahap tertentu, diperoleh data yang dianggap kredibel. Miles dan Huberman, mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas,

²⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan, ...* hlm.319-320.

sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan atau verifikasi data.²⁷

- a. Reduksi data ialah merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.²⁸
- b. Penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart*, dan sejenisnya. Yang paling sering digunakan ialah dengan teks yang bersifat naratif. Dengan menyajikan data maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.²⁹
- c. Penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan

²⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan, ...* hlm.337.

²⁸ *Ibid*, hlm.338.

²⁹ *Ibid*, hlm.341.

data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.³⁰ Selain itu, metode penarikan kesimpulan dalam penelitian ini akan menggunakan penalaran induktif, yaitu berdasarkan bukti-bukti khusus/spesifik ke bukti-bukti umum untuk membuat kesimpulan.

H. Sistematika Penulisan

Untuk memperoleh pembahasan yang sistematis, maka penulis perlu menyusun sistematika sedemikian rupa sehingga dapat menunjukkan hasil penelitian yang baik dan mudah dipahami. Adapun sistematika penulisannya adalah sebagai berikut :

BAB I Pendahuluan. Dalam pendahuluan ini berisi beberapa sub bab, antara lain adalah latar belakang, selanjutnya adalah rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kajian teori, tinjauan pustaka, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II. Tinjauan umum kerja sama dan penjelasan etika bisnis Islam yang meliputi pengertian etika bisnis Islam, prinsip etika bisnis Islam, dan perilaku bisnis yang dilarang.

BAB III. Membahas tentang gambaran umum *website* Oltix.id yang meliputi sejarah perkembangan, fitur-fitur, langkah-langkah dalam pembelian tiket *event* secara *online* dan ketentuan dalam pembelian tiket *event* secara *online*.

³⁰ *Ibid*, hlm.345.

BAB IV. Menjelaskan tentang analisis alur pembelian tiket *event* secara *online* melalui *website* sistem penjualan tiket *event online* (Oltix.id). Dan analisis etika bisnis Islam terhadap pembelian tiket *event* secara *online* melalui *website* sistem penjualan tiket *event online* (Oltix.id).

BAB V. Penutup, bab ini merupakan bab terakhir sebagai penutup kesimpulan dan saran-saran.

BAB II

TINJAUAN UMUM KERJA SAMA DAN ETIKA BISNIS ISLAM

A. Tinjauan Umum Kerja Sama

1. Definisi Kerja Sama/*Syirkah*

Kerja sama di dalam Islam disebut dengan *Syirkah*. *Syirkah* menurut Taqit Ad-Din Al-Nabhani ialah transaksi antara dua pihak atau lebih, yang masing-masing sepakat untuk melakukan kerja yang bersifat finansial dengan tujuan mencari keuntungan.¹

2. Rukun dan Syarat *Syirkah*

Rukun *syirkah* menurut Sulaiman Rasyid ialah:

- a. Adanya *shighat* atau lafadzh akad, yang diungkapkan secara lisan atau tulisan. Kalimat akad hendaknya mengandung arti izin untuk mengelola modal atau barang perserikatan.
- b. Ada orang yang berakad atau berserikat. Syarat menjadi anggota perkongsian adalah berakal, balig, dan merdeka, serta melakukan *syirkah* atas kehendaknya sendiri.
- c. Ada pokok pekerjaan. Adapun modal hendaknya berupa uang atau barang (yang jumlahnya antara kedua belah pihak tidak perlu sama) yang ditimbang atau ditukar sehingga perhitungan angka dan hilal rupiahnya jelas. Setiap modal dalam bentuk barang maupun uang

¹ Siah Kosyi'ah, M. Ag., *Fiqh Muamalah Perbandingan*, (Bandung: Pustaka Setia, 2014), hlm.202.

dihimpin atau dicampur menjadi satu sehingga tidak dapat dibedakan lagi satu sama lainnya karena modal tersebut menjadi milik Bersama.²

Menurut Malikiyah, syarat-syarat yang berkaitan dengan orang yang melakukan akad adalah merdeka, balig, dan pintar. Menurut Syafi'iyah, *syirkah* yang sah hukumnya hanyalah *syirkah 'inan*, sedangkan *syirkah* yang lainnya batal.³

3. Jenis-Jenis *Syirkah*⁴

- a. *Syirkah Al-'Inan* adalah perjanjian kontrak antara dua orang atau lebih, dengan ketentuan bahwa masing-masing dari mereka memberi kontribusi satu porsi dana dan berpartisipasi dalam pekerjaan. Kedua belah pihak tersebut membuat kesepakatan untuk membagi keuntungan atau kerugian, tetapi pemerataan tidak diisyaratkan dalam hal dana atau pekerjaan atau keuntungan.
- b. *Syirkah Al-Mufawadhah* adalah perjanjian kontrak antara dua pihak atau lebih. Setiap pihak berhak memberikan dananya dan turut serta (berpartisipasi) dalam usaha atau pekerjaannya. Kedua pihak akan mendapatkan keuntungan dan sebaliknya akan memperoleh kerugian yang sama.

² Wawan Muhwan Hariri, *Hukum Perikatan*, (Bandung: Pustaka Setia, 2011), hlm.296.

³ *Ibid*, hlm.296.

⁴ *Ibid*, hlm.202.

- c. *Syirkah Al-A'mal* adalah kontrak kerja sama antara dua orang seprofesi yang menerima pekerjaan dan keuntungan dari pekerjaan tersebut harus dibagi antara mereka sebagaimana telah disetujui.
- d. *Syirkah Al-Wujuh* yaitu kontrak antara dua pihak atau lebih yang mempunyai reputasi dan prestise yang baik serta berpengalaman dalam perdagangan/usaha.
- e. *Mudharabah* yaitu akad antara dua pihak untuk bekerja sama dalam usaha perdagangan, yang salah satu pihak memberikan dana kepada pihak lain sebagai modal usaha dan keuntungan dari usaha tersebut akan dibagi oleh kedua belah pihak.

B. Tinjauan Umum Kontrak/Perjanjian

1. Definisi Kontrak

Kontrak adalah suatu kesepakatan yang diperjanjikan di antara dua atau lebih pihak yang dapat menimbulkan, memodifikasi, atau menghilangkan hubungan hukum.⁵

Perjanjian persekutuan termasuk salah satu jenis perjanjian. Perjanjian persekutuan adalah suatu perjanjian dua orang atau lebih yang mengikatkan diri untuk memasukkan sesuatu dalam persekutuan, dengan maksud untuk membagi keuntungan yang terjadi karenanya.⁶

⁵ Pipin Syarifin dan Dedah Jubaedah, *Hukum Dagang di Indonesia*, (Bandung: Pustaka Setia, 2012), hlm.216.

⁶ *Ibid*, hlm.232.

2. Syarat Kontrak/Perjanjian

Menurut ketentuan Pasal 1320 KUH Perdata, disebutkan bahwa untuk sahnya suatu perjanjian diperlukan empat syarat, yaitu⁷ :

- a. Kesepakatan para pihak yang mengikatkan dirinya.
- b. Kecakapan untuk membuat perjanjian.
- c. Suatu hal tertentu.
- d. Suatu sebab yang halal.

3. Bentuk-Bentuk Kerja sama dalam Perdagangan⁸

- a. Merger atau Fusi adalah suatu penggabungan satu atau beberapa badan usaha sehingga dari sudut ekonomi merupakan satu kesatuan, tanpa melebur badan usaha yang digabung.
- b. Konsolidasi yaitu penggabungan antara dua atau lebih badan usaha yang menggabungkan diri saling melebur menjadi satu dan membentuk satu badan usaha yang baru (peleburan), yang bertujuan untuk ‘menyehatkan’ badan usaha yang bersangkutan atau biasa disebut dengan restrukturisasi.
- c. Pelaksanaan merger bagi badan usaha yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT), hanya dapat dilakukan apabila telah mendapat persetujuan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) masing-masing badan usaha yang terlibat.

⁷ Pipin Syarifin dan Dedah Jubaedah, *Hukum Dagang di Indonesia*, ... hlm.219.

⁸ Kathleen C. Pontoh, “Bentuk-Bentuk Kerja sama dalam Kegiatan Bisnis Ditinjau Dari Perspektif Hukum Bisnis” *Jurnal Lex Privatum*, Volume 5 No.10, 2017, hlm.152.

- d. *Joint Venture*, secara umum diartikan sebagai suatu persetujuan di antara dua pihak atau lebih, untuk melakukan kerja sama dalam suatu kegiatan, yakni kesepakatan yang didasari atas satu perjanjian sebagaimana diatur dalam Pasal KUH Perdata.
- e. *Waralaba/franchise* yaitu perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memandaatkan dan/atau menggunakan hak kekayaan intelektual atau penemuan, atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan imbalan berdasarkan persyaratan dan/atau penjualan barang dan jasa.

C. Tinjauan Umum Etika Bisnis Islam

1. Pengertian Etika Bisnis Islam

Etika bisnis Islam merupakan suatu proses dan upaya untuk mengetahui hal-hal yang benar dan yang salah dan selanjutnya tentu melakukan hal yang benar berkenaan dengan produk, pelayanan perusahaan dengan pihak yang berkepentingan dengan tuntunan perusahaan. Etika bisnis sebagai perangkat baik, buruk, benar, dan salah dalam dunia bisnis berdasarkan pada prinsip-prinsip moralitas. Dalam arti lain etika bisnis berarti seperangkat bisnis dan norma di mana para pelaku bisnis harus komitmen dalam bertransaksi, berperilaku, dan berelasi guna mencapai tujuan-tujuan bisnisnya dengan selamat. Selain itu, etika bisnis juga dapat berarti pemikiran atau refleksi tentang moralitas dalam ekonomi dan bisnis yaitu refleksi tentang perbuatan

baik, buruk, terpuji, tercela, benar, salah, wajar, tidak wajar, pantas dari pelaku seseorang dalam berbisnis atau bekerja.⁹

Sebagai kontrol terhadap individu pelaku dalam bisnis yaitu melalui penerapan kebiasaan atau budaya moral atas pemahaman dan penghayatan nilai-nilai dalam prinsip moral sebagai inti kekuatan suatu perusahaan dengan mengutamakan kejujuran, bertanggung jawab, disiplin, berperilaku tanpa diskriminasi.¹⁰

2. Prinsip Etika Bisnis Secara Umum

- a. Prinsip Otonomi yaitu kemampuan untuk mengambil keputusan dan bertindak berdasarkan keselarasan tentang apa yang baik untuk dilakukan dan bertanggung jawab secara moral atas keputusan yang diambil.
- b. Prinsip kejujuran dalam hal ini merupakan kunci keberhasilan suatu bisnis, kejujuran dalam pelaksanaan kontrol terhadap konsumen, dalam hubungan kerja dan sebagainya.
- c. Prinsip keadilan yaitu bahwa setiap orang dalam berbisnis diperlakukan sesuai dengan haknya masing-masing dan tidak ada yang boleh dirugikan.
- d. Prinsip saling menguntungkan dalam bisnis yang kompetitif.

⁹ Ahmad Hulaimi, Dkk., "Etika Bisnis Islam dan Dampaknya Terhadap Kesejahteraan Pedagang Sapi", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Volume 2, Nomor 1, 2017, hlm.18.

¹⁰ Djohar Arifin dan Abdul Aziz, *Etika Bisnis Islam*, (Yogyakarta: Deepublish, 2013), hlm.16.

- e. Prinsip integritas moral yaitu dasar dalam berbisnis maka harus menjaga nama baik perusahaan agar tetap dipercaya.

3. Prinsip Etika Bisnis dalam Islam

- a. Mengambil Secara *Bathil* Allah SWT melarang mengambil harta secara bathil, seperti dalam surah Al-Baqarah [2] ayat 188:

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا
فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya:

“Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, padahal kamu Mengetahui”. (QS. Al Baqarah [2]:188).¹¹

Ayat tersebut menjelaskan bahwa di dalam ungkapan ayat ini digunakan kata harta kalian, hal ini merupakan peringatan bahwa umat itu satu di dalam menjalin kerja sama. Juga sebagai peringatan, bahwa menghormati harta orang lain berarti menghormati harta sendiri. Sewenang-wenang terhadap harta orang lain, berarti melakukan kejahatan kepada seluruh umat, karena salah seorang yang diperas merupakan salah satu anggota umat. Untuk mengambil

¹¹ Alwasim, *Al-Quran Tajwid Kode, Transliterasi Per Kata, Terjemah Per Kata*, (Bekasi:Citra Bagus Segara, 2013), hlm. 29.

harta orang lain dengan cara sumpah bohong atau kesaksian palsu dan lain-lainnya yang dipakai sebagai cara kalian untuk membuktikan kebenaran, padahal hatimu mengakui bahwa kamu berbuat salah dan berdosa.¹²

b. Berlaku Curang dan Merugikan

Allah SWT melarang berlaku curang dan merugikan orang lain. Allah SWT juga melarang merugikan orang lain dan berbuat kejahatan. Dalam perdagangan, timbangan yang benar dan tepat harus benar-benar diutamakan. Kecurangan dalam menakar dan menimbang mendapat perhatian khusus dalam Al-Qur'an, karena praktik seperti itu telah merampas hak orang lain. Selain itu, praktik seperti itu telah juga menimbulkan dampak yang sangat buruk dalam dunia perdagangan yaitu timbulnya ketidakpercayaan pembeli terhadap para pedagang yang curang. Azab dan kehinaan yang besar pada kiamat disediakan bagi orang-orang yang curang dalam menakar dan menimbang.¹³

c. Monopoli

Salah satu keburukan sistem ekonomi kapitalis ialah melegitimasi monopoli dan oligopoli. Contoh yang sederhana adalah eksploitasi (penguasaan) individu tertentu atas hak milik

¹² Ahmad Mushthafa Al-Maraghi, *Tafsir Al-Maraghi*, (Semarang: CV.Toha Putra, 1988), hlm. 140-142.

¹³ Veithzal Rivai,dkk, *Islamic Business and Economic Ethics*,(Jakarta: Bumi Aksara, 2012), hlm. 41.

sosial, seperti air, udara, beserta tanah dan kandungan isinya seperti barang tambang dan mineral. Individu tersebut mengeruk keuntungan secara pribadi, tanpa memberi kesempatan kepada orang lain. Ini dilarang dalam Islam.¹⁴

d. Spekulasi (*Gharār*)

Secara bahasa, *gharār* mempunyai arti hal yang tidak diketahui atau bahaya tertentu. Sedangkan menurut terminologi fiqih, *gharār* merupakan hal yang tidak diketahui terhadap akibat satu perkara atau transaksi atau ketidakjelasan antara baik dan buruknya.

4. Aksioma Dasar Etika Bisnis Islam

a. Kesatuan (Tauhid)

Konsep ini dimaksudkan bahwa sumber utama etika Islam adalah kepercayaan total dan murni terhadap kesatuan (keesaan) Tuhan. Konsep tauhid merupakan dimensi vertikal Islam yang mana Allah sebagai Tuhan Yang Maha Esa menetapkan batas-batas tertentu atas perilaku manusia sebagai khalifah, untuk memberikan manfaat pada individu tanpa mempertaruhkan hak dari individu lainnya. Hubungan vertikal ini merupakan wujud penyerahan diri manusia secara penuh tanpa syarat di hadapan Tuhan, dengan menjadikan keinginan, ambisi, serta perbuatannya tunduk pada

¹⁴ Veithzal Rivai,dkk, *Islamic Business and Economic Ethics...* hlm.42.

titah-Nya.¹⁵ Oleh karena itu tauhid merupakan dasar dan sekaligus motivasi untuk menjamin kelangsungan hidup, kecukupan, kekuasaan, dan kehormatan manusia yang telah didesain Allah menjadi makhluk yang dimuliakan.¹⁶

b. Keseimbangan (Keadilan/Equilibrium)

Prinsip keseimbangan bermakna terciptanya suatu situasi dimana tidak ada satu pihak pun yang merasa dirugikan, atau kondisi saling ridho. Konsep keseimbangan menentukan konfigurasi aktivitas-aktivitas distribusi, konsumsi serta produksi yang terbaik, dengan pemahaman yang jelas bahwa kebutuhan seluruh anggota masyarakat yang kurang beruntung dalam masyarakat Islam didahulukan atas sumber daya riil masyarakat. Tidak terciptanya keseimbangan sama halnya dengan terjadinya kedhaliman.¹⁷

c. Kehendak Bebas (Ikhtiyar/*Free Will*)

Dalam pandangan Islam, manusia memiliki kebebasan untuk mengambil semua tindakan yang diperlukan untuk memperoleh kemashlahah-an yang tertinggi dari sumber daya yang ada pada kekuasaannya untuk dikelola dan dimanfaatkan untuk mencapai kesejahteraan hidup, namun kebebasan dalam Islam dibatasi oleh nilai-nilai Islam. Dengan tanpa mengabaikan

¹⁵ Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis*,...hlm .22.

¹⁶ Erly Juliyani, *Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam*,...hlm 67.

¹⁷ Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis*, ...hlm .20.

kenyataan bahwa ia sepenuhnya dituntun oleh hukum yang diciptakan Allah SWT.¹⁸

Dalam Islam, kehendak bebas mempunyai tempat tersendiri, karena potensi kebebasan itu sudah ada sejak manusia dilahirkan di muka bumi ini. Namun, sekali lagi perlu ditekankan bahwa kebebasan yang ada dalam diri manusia bersifat terbatas, sedangkan kebebasan yang tak terbatas hanyalah milik Allah semata. Oleh karena itu perlu disadari setiap muslim, bahwa dalam situasi apa pun, ia dibimbing oleh aturan-aturan dan prosedur-prosedur yang didasarkan pada ketentuan-ketentuan Tuhan dalam Syariat-Nya yang dicontohkan melalui Rasul-Nya.¹⁹

d. Pertanggung Jawaban (*Responsibility*)

Islam sangat menekankan pada konsep tanggung jawab, walaupun tidaklah berarti mengabaikan kebebasan individu. Ini berarti bahwa yang dikehendaki ajaran Islam adalah kehendak yang bertanggung jawab. Manusia harus berani mempertanggung jawabkan segala pilihannya tidak saja di hadapan manusia bahkan paling penting adalah kelak di hadapan Tuhan. Tanggung jawab muslim yang sempurna tentu saja didasarkan atas cakupan kebebasan yang luas, yang dimulai dari kebebasan untuk memilih

¹⁸ Erly Juliyani, *Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam*,...hlm. 68.

¹⁹ Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis*,...hlm. 25.

keyakinan dan berakhir dengan keputusan yang paling tegas yang perlu diambilnya.²⁰

Dalam dunia bisnis hal semacam itu juga sangat berlaku. Setelah melaksanakan segala aktivitas bisnis dengan berbagai bentuk kebebasan, bukan berarti semuanya selesai saat tujuan yang dikehendaki tercapai, atau ketika sudah mendapatkan keuntungan. Semua itu perlu adanya pertanggung jawaban atas apa yang telah pebisnis lakukan, baik itu pertanggung jawaban ketika ia bertransaksi, memproduksi barang, menjual barang, melakukan jual beli, melakukan perjanjian dan lain sebagainya.²¹

²⁰ Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis*,... hlm.26.

²¹ Erly Juliyani, *Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam*,... hlm. 69.

BAB III
PRAKTIK KERJA SAMA PENJUALAN TIKET *EVENT*
SECARA *ONLINE* MELALUI *WEBSITE* OLTIX.ID

A. GAMBARAN UMUM ACARA DAN OLTIX.ID

1. Profil Oltix.id

Oltix.id adalah platform penjualan tiket online yang memudahkan untuk memperluas jangkauan distribusi penjualan tiket bagi *event* yang akan digelar melalui website dan sistem yang terintegrasi *online* sehingga lebih aman serta bisa diakses kapan pun dan dimana pun. Oltix.id berkomitmen untuk senantiasa mempermudah pelanggan dalam menemukan informasi dan membeli tiket *event* yang digelar pihak penyelenggara. Mulai dari fase *pre event*, *during event*, hingga *post event (analytics)*. Oltix.id tidak membebankan *agreement fee* atau pun biaya administrasi penggunaan platform penjualan tiket dalam bentuk apapun kepada penyelenggara. Oltix.id hanya melakukan klaim keuntungan dari besaran *amin fee* yang dibebankan kepada *customer* dari setiap tiket yang terjual via website Oltix.id yang besaran nilainya telah disepakati. Oltix.id juga menawarkan kerja sama sebagai mitra penjualan tiket secara *online* bagi suatu *event*. Beberapa hal yang ditawarkan oleh Oltix.id yaitu di antaranya ialah mengenai penawaran

yang diajukan, bentuk tiket elektronik, serta portofolio penyelenggara yang pernah menjalin kerja sama dengan pihak Oltix.id.¹

Hadirnya *startup* tersebut dalam penjualan tiket secara *online* mempermudah akses masuk ke *venue* sehingga *customer* akan bisa langsung memilih kursi atau posisi yang akan mereka tempati pada acara konser nanti. *Output* dari hasil transaksi pembelian tiket tersebut adalah *e-ticketing* dengan *barcode* yang bisa disimpan menggunakan *smartphone* atau bisa juga *diprint* yang nantinya akan dipindai *barcode* dengan menggunakan aplikasi *check-in* oleh staf acara yang bertugas di gerbang masuk dalam waktu yang singkat, karena sudah tidak perlu lagi untuk memilih kursi atau posisi yang tersedia pada saat hari-H, dan hasilnya, antrian semakin pendek dan pengunjung dapat segera masuk.² Yang membedakan *startup-startup* tersebut dengan *starup* Oltix.id adalah bahwa Oltix.id terfokus hanya untuk penjualan tiket *event* dalam skala local.

2. Tentang Acara

- a. Nama Acara : Konser Manifest 2022
- b. Lokasi : Kampus 3 UIN Walisongo Semarang
- c. Waktu Acara : 29 Agustus 2022
- d. Bintang Tamu : Aftershine, Soegi Bornean, dll.

¹ Pihak Oltix.id, *Wawancara Pribadi*, 1 Februari 2023.

² Wahyudi, "Pengembangan Aplikasi Sistem E-Ticketing Konser Musik Dengan Seating Number Pada *Website Motikdong.com*", *Jurnal Teknik Informatika (JIKA) Universitas Muhammadiyah Tangerang*, Tangerang, Januari 2020 pp. 21-28.

- e. Penyelenggara : Himpunan Mahasiswa Jurusan Manajemen
 UIN Walisongo Semarang

3. Macam-Macam dan Harga Tiket Acara³

Tiket acara yang dijual di Oltix.id dengan harga berikut ini akan dikenakan biaya admin yang disepakati kedua belah pihak ketika pembeli tiket melakukan transaksi di website Oltix.id :

- a. Pre-sale 1 : Rp 55.000. Tidak bekerja sama dengan Oltix.id
- b. Pre-sale 2 : Regular dengan harga Rp 60.000
- c. Pre-sale 2 : Bundling 2 Tix dengan harga Rp 110.000

B. PRAKTIK KERJA SAMA PENJUALAN TIKET *EVENT* MELALUI WEBSITE OLTIX.ID

1. Bentuk dan Proses Kerja Sama Kedua Belah Pihak

Kerja sama yang terjadi di antara pihak penyelenggara acara dengan pihak penjualan tiket *online* Oltix.id ialah kerja sama yang saling menguntungkan dan tidak memungut biaya sepeser pun dari masing-masing pihak.

Berikut ini adalah runtutan proses kerja sama kedua belah pihak:⁴

- a. Pihak penyelenggara acara mengajukan kerja sama dengan pihak Oltix.id.

³ Mahdiyyatul Muna, *Wawancara Pribadi*, 14 September 2022.

⁴ *Ibid.*

- b. Ketika pihak Oltix.id menerima kerja sama tersebut, maka pihak Oltix.id memberikan MOU (Memorandum of Understanding) kepada pihak penyelenggara acara.
- c. Kedua belah pihak menyepakati surat perjanjian atau MoU dan menandatangani dengan materai Rp 10.000.
- d. Pihak Oltix.id mulai menjual tiket melalui websitenya pada waktu dan cara yang telah ditentukan. Yaitu dimulai pada awal bulan, 1 Agustus-29 Agustus 2022.
 - 1) Pihak penyelenggara acara memberikan informasi melalui akun media sosial instagram dengan membuat instastory, kemudian pihak Oltix.id *me-repost* di akun media sosial Oltix.id.
 - 2) Pembeli membeli tiket melalui website Oltix.id.
 - 3) Pembeli memilih jenis tiket yang disediakan (Pre-sale 2 regular dan bundling dengan harga yang berbeda).
 - 4) Pembeli melakukan transaksi pembelian dan membayar melalui minimarket yang telah ditentukan.
- e. Pihak Oltix.id akan datang ke lokasi acara untuk melakukan scan atau pengecekan tiket kepada para pembeli tiket yang membeli melalui Oltix.id.
- f. Pihak Oltix.id memberikan laporan dari pembelian tiket yang melalui website Oltix.id kepada pihak penyelenggara acara.⁵

⁵ Mahdiyyatul Muna, *wawancara pribadi*, 14 September 2022.

2. Perjanjian dan Ketentuan Kedua Belah Pihak⁶

Terdapat dua jenis perjanjian dalam bekerja sama Perjanjian yang terjadi di antara kedua belah pihak, yaitu antara pihak penyelenggara acara dan Oltix.id terjadi secara *online*.

Dalam kerja sama ini, terdapat MOU (Memorandum of Understanding) dari pihak Oltix.id yang berisi tentang perjanjian dan ketentuan-ketentuan selama bekerja sama dengan pihak penyelenggara acara, yang ditandatangani dengan materai Rp 10.000, yang memuat 6 pasal, antara lain isinya ialah sebagai berikut:

- a. Pasal 1 : Jangka waktu kerja sama. Yang mengatur jangka waktu penjualan tiket di website Oltix.id. yang dimulai pada hingga.
- b. Pasal 2 : Biaya. Masing-masing pihak tidak saling mengeluarkan biaya sepeser pun. Namun, pada Pasal 2 dijelaskan bahwa, “panitia penyelenggara event dan Oltix.id menyetujui besaran admin fee sebesar Rp 3.000 dari penjualan tiket yang dilakukan oleh Oltix.id.
- c. Pasal 3 : Kewajiban pihak pertama, yaitu Oltix.id.
 - 1) Pihak pertama wajib mengirimkan berkas file yang diperlukan panitia penyelenggara event sebagai input untuk update Flyer, Poster, Pamflet, Baliho dan media promosi lain yang menyertakan informasi bahwa tiket bisa dibeli pada platform website Oltix.id.

⁶ Mahdiyyatul Muna, *wawancara pribadi*, 14 September 2022..

- 2) Pihak pertama mengunggah kanal penjualan tiket untuk event yang disetujui dan siap melakukan penjualan dalam platform website dan akun sosial media Oltix.id.
 - 3) Pihak pertama melaporkan rekap penjualan tiket kepada panitia penyelenggara event sesuai dengan jangka waktu yang telah disetujui kedua belah pihak.
 - 4) Pada setiap laporan rekap penjualan pihak pertama akan langsung melakukan pembayaran penuh kepada panitia penyelenggara event sesuai dengan jumlah tiket yang terjual pada setiap periode laporan hingga tanggal terakhir penjualan yang disepakati.
 - 5) Pihak pertama menyediakan alat verifikasi berupa laptop dan scanner dalam proses verifikasi masuk event.
 - 6) Pihak pertama melakukan proses dokumentasi event dari open gate hingga acara usai melalui tim Oltix.id.
 - 7) Pihak pertama menyerahkan hasil dokumentasi yang telah direkam oleh Oltix.id baik yang berbentuk audio maupun visual.
 - 8) Pihak pertama menyerahkan data pelanggan yang telah melakukan pembelian tiket untuk eventnya melalui platform website Oltix.id.
- d. Pasal4 : Kewajiban pihak kedua, yaitu pihak penyelenggara acara (HMJ Manajemen UIN Walisongo Semarang).

- 1) Pihak kedua menyediakan space pada gate area event untuk tempat verifikasi kehadiran pengunjung yang membeli tiket lewat platform website Oltix.id.
 - 2) Pihak kedua mencantumkan logo Oltix.id pada setiap aspek publikasi acara baik dalam media cetak maupun *online*.
 - 3) Pihak kedua melalui announcer atau mc melakukan penyebutan Oltix.id sebagai media partner penjualan tiket *online* pada setiap kesempatan yang dimungkinkan.
 - 4) Pihak kedua memberikan tiket fisik sejumlah tiket yang terjual dalam website Oltix.id kepada pihak Oltix.id untuk kemudian disalurkan kepada pengunjung sebagai tanda masuk event yang sah.
 - 5) Pihak kedua wajib memberikan hak bebas akses kepada seluruh tim Oltix.id pada hari berlangsungnya acara untuk kepentingan *scanning e-ticket* dan pengambilan dokumentasi acara.
 - 6) Pihak kedua bertanggung jawab atas keamanan dan keselamatan pihak pertama selama berada di lokasi dan saat berlangsungnya acara.
- e. Pasal 5 : Penyelesaian perselisihan.
- 1) Dalam hal ini terjadinya sengketa dalam pelaksanaan dan atau penafsiran perjanjian ini, maka kedua pihak menyelesaikan secara musyawarah dan dengan penuh itikad baik.

- 2) Dalam hal ini jika terjadi masalah yang diakibatkan oleh faktor bencana, kecelakaan, dan hal-hal diluar kendali kedua pihak (*force majeure*) diselesaikan secara musyawarah dan dengan penuh itikad baik.

f. Penutup.

3. Keluhan dan Keuntungan Bekerja Sama dengan Oltix.id⁷

a. Keluhan Bekerja Sama dengan Oltix.id

- 1) Penjualan tiket dari website Oltix.id tidak sesuai ekspektasi.
- 2) Promosi yang dilakukan oleh pihak Oltix.id sangat minim.
- 3) Pihak Oltix.id tidak datang ke lokasi ketika acara dilaksanakan sebagai pengecek tiket sesuai perjanjian.

b. Keuntungan Bekerja Sama dengan Oltix.id

- 1) Pemasaran acara yang diselenggarakan akan lebih luas.
- 2) Penonton acara dapat membeli tiket dengan lebih mudah.
- 3) Tidak ada tarif biaya ketika bekerja sama dengan Oltix.id.

⁷ Mahdiyyatul Muna, *wawancara pribadi*, 14 September 2022.

BAB IV

ANALISIS PRAKTIK KERJA SAMA PENJUALAN TIKET *EVENT*
PENYELANGGARA DAN OLTIX.ID SECARA *ONLINE*
DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM

A. Sistem Penjualan Tiket *Event* Secara *Online* Melalui Website Oltix.id

1. Bentuk dan Proses Kerja Sama Kedua Belah Pihak

Penjualan tiket secara *online* merupakan salah satu bentuk perdagangan *online*, yang merupakan satu jenis transaksi jual-beli menggunakan media internet dalam penjualannya. Penjualan tiket di website Oltix.id dilakukan melalui website dengan pembayaran dapat melalui minimarket tertentu. Urutan kerja sama kedua belah pihak antara Oltix.id dengan pihak penyelenggara yaitu sebagai berikut :

- a. Pihak penyelenggara acara mengajukan kerja sama kepada pihak Oltix.id.
- b. Ketika pihak Oltix.id menerima kerja sama tersebut, maka pihak Oltix.id memberikan *Memorandum of Understanding* kepada pihak penyelenggara acara.
- c. Kedua belah pihak menyepakati surat perjanjian MOU (*Memorandum of Understanding*) dan menandatangani dengan materai Rp 10.000., kedua belah pihak melakukan penandatanganan

dan saling menyetujui terhadap perjanjian tersebut secara *online* atau tidak bertemu secara langsung. Dimana dokumen tersebut dikirimkan secara daring oleh kedua belah pihak.

- d. Pihak Oltix.id mulai menjual tiket melalui websitenya pada waktu dan cara yang telah ditentukan.
 - 1) Pembeli dapat membeli tiket melalui website Oltix.id.
 - 2) Pembeli memilih jenis tiket yang disediakan (Pre-sale 2 regular dan bundling dengan harga yang berbeda).
 - 3) Pembeli melakukan transaksi pembelian dan membayar melalui minimarket yang telah ditentukan.
- e. Pihak Oltix.id akan datang ke lokasi acara untuk melakukan scan atau pengecekan tiket (verifikasi) kepada para pembeli tiket yang membeli melalui Oltix.id.
- f. Pihak Oltix.id memberikan laporan dari pembelian tiket kepada pihak penyelenggara acara. Hal ini dilakukan oleh pihak Oltix.id setelah penjualan tiket melalui website Oltix.id ditutup.

Dari praktik tersebut yang terjadi di atas, kerja sama antara pihak penyelenggara dengan pihak Oltix.id telah memenuhi syarat terjadinya kerja sama atau *syirkah* menurut Islam, yaitu:

- a. adanya *shighat* atau lafadz akad yang diungkapkan secara lisan yakni pengajuan kerja sama antara kedua belah pihak, serta tulisan yang berbentuk suat perjanjian atau MoU (*Memorandum of*

Understanding), yang juga ditandantangi di atas materai oelh kedua belah pihak.

- b. Adanya orang yang berakad, yakni pihak penyelenggara acara dari Himpunan Mahasiswa Jurusan Manajemen UIN Walisongo Semarang dengan pihak yang menjualkan tiket yaitu Oltix.id.
- c. Adanya pokok pekerjaan, yakni pihak Oltix.id membantu menjualkan tiket acara yang diselenggarakan oleh Himpunan Mahasiswa Jurusan Manajemen UIN Walisongo Semarang melali websitenya.

Dari praktik tersebut yang terjadi di atas, kerja sama antara pihak penyelenggara dengan pihak Oltix.id termasuk ke dalam *syirkah 'inan*, yaitu perjanjian kontrak antara dua orang atau lebih, dengan ketentuan bahwa masing-masing dari mereka memberi kontribusi satu porsi dana dan berpartisipasi dalam pekerjaan. Kedua belah pihak tersebut membuat kesepakatan untuk membagi keuntungan atau kerugian, tetapi pemerataan tidak diisyaratkan dalam hal dana atau pekerjaan atau keuntungan.

2. Perjanjian dan Ketentuan Kedua Belah Pihak

Perjanjian yang terjadi di antara pihak penyelenggara acara dengan pihak Oltix.id memenuhi syarat terjadinya kontrak/perjanjian, yaitu

- a. Adanya kesepakatan oleh kedua belah pihak untuk saling melakukan kerja sama.

b. Adanya kecakapan untuk membuat perjanjian, karena suatu hal tertentu, dan suatu sebab yang halal. Dimana perjanjian yang terjadi di antara kedua belah pihak yaitu pihak Oltix.id menjual dan/atau mempromosikan tiket acara yang diselenggarakan oleh pihak penyelenggara (Himpunan Mahasiswa Jurusan Manajemen UIN Walisongo Semarang). Dari perjanjian tersebut, masing-masing pihak telah memenuhi syarat sebagai pihak yang bekerja sama, yaitu berakal dan balig. Sedangkan dalam memperkuat kerja samanya, terdapat perjanjian yang tertulis yang disepakati oleh kedua belah pihak.

Meskipun telah memenuhi syarat untuk melakukan kerja sama antara kedua belah pihak, terdapat satu permasalahan yang timbul akibat kerja sama tersebut.

Permasalahan yang timbul dari kerja sama tersebut yaitu pada saat pihak Oltix.id tidak menghadiri lokasi acara pada saat acara diselenggarakan sebagaimana seharusnya yang telah disepakati pada perjanjian di awal. Kemungkinan alasan tidak hadirnya pihak Oltix.id ke lokasi acara yaitu karena tiket yang terjual hanya sedikit, yakni 6 tiket saja. Sehingga, penanganan yang dilakukan oleh pihak penyelenggara acara terhadap pembeli tiket dari website Oltix.id ketika akan masuk ke tempat acara yaitu memverifikasinya secara manual dengan melihat nama pembeli tiket dan mencocokkannya dengan laporan dari pihak Oltix.id sebelumnya.

Dalam kerja sama ini, pihak Oltix.id tidak memberikan perlindungan hukum atau pun jaminan dalam bentuk apapun sebagai antisipasi apabila terjadi permasalahan di antara kedua belah pihak. Namun, pihak Oltix.id hanya memberikan aturan mengenai penyelesaian masalah, yaitu dalam Pasal 7 di *Memorandum of Understanding* bahwa penyelesaian masalah dilaksanakan dengan cara kekeluargaan dan tidak melibatkan pihak yang berwajib.

Hal ini menunjukkan bahwa pihak Oltix.id tidak memenuhi isi perjanjian seperti yang disebutkan pada *Memorandum of Understanding* Pasal 4 ayat 1 yang berbunyi, “Pihak kedua menyediakan space pada gate area event untuk tempat verifikasi kehadiran pengunjung yang membeli tiket lewat platform website Oltix.id.”

Penyelesaian satu-satunya masalah yang timbul karena pihak Oltix.id tidak datang pada saat acara diselenggarakan dan harusnya memverifikasi tiket ialah pihak Oltix.id mengajukan permohonan maaf kepada pihak penyelenggara, dan permasalahan tersebut berakhir. Namun, pihak penyelenggara merasa dirugikan dan diabaikan oleh pihak Oltix.id, serta tidak ada penyelesaian masalah dengan lebih baik dan sebagaimana yang diharapkan oleh pihak penyelenggara acara.

3. Keluhan dan Keuntungan Bekerja Sama dengan Pihak Oltix.id

Pihak penyelenggara acara berharap bahwa bekerja sama dengan Oltix.id dapat membuat acara yang akan diselenggarakan dikenal dan

penjualan tiket dapat dijangkau lebih luas. Akan tetapi, pada kenyataannya, pembeli tiket acara yang diselenggarakan oleh pihak panitia melalui website Oltix.id hanya sejumlah 6 (enam) orang. Hal ini dipengaruhi oleh singkatnya waktu penjualan. Bahwa pihak penyelenggara acara melakukan kerja sama dengan pihak Oltix.id dalam waktu yang singkat.

Namun, selain itu, promosi yang dilakukan oleh pihak Oltix.id hanya sekedar memosting ulang instastory yang dibuat oleh pihak penyelenggara di akun media sosialnya tanpa ketentuan yang pasti, dan bisa dilakukan atau pun tidak. Sehingga, pihak penyelenggara acara harus terus memberikan informasi dan melakukan sendiri promosi tiket kepada para pengikutnya di media sosial bahwa tiket acara yang diselenggarakan dapat dibeli melalui website Oltix.id. Sedangkan, dalam perjanjian kerja samanya, pihak Oltix.id meminta kepada pihak penyelenggara untuk mencantumkan logo Oltix.id pada banner acara sebagai media partner dan menyebut Oltix.id saat MC membawakan acara dalam kesempatan apapun yang memungkinkan. Sehingga, dari permasalahan tersebut timbul ketidakadilan dalam bekerja sama.

B. Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Kerja Sama Penjualan Tiket Event Secara Online Melalui Website Oltix.id

Etika Bisnis Islam merupakan suatu proses dan upaya untuk mengetahui hal-hal yang benar dan yang salah dan selanjutnya tentu

melakukan hal yang benar berkenaan dengan produk, pelayanan perusahaan dengan pihak yang berkepentingan dengan tuntunan perusahaan.¹

Berikut ini adalah tinjauan prinsip Etika Bisnis secara umum terhadap penjualan tiket acara melalui website Oltix.id :

1. Prinsip otonomi : kedua belah pihak telah melakukan kemampuan untuk mengambil keputusan dan bertindak berdasarkan keselarasan tentang apa yang baik untuk dilakukan dan bertanggung jawab secara moral atas keputusan yang diambil pada saat memulai kerja sama. Meskipun pada acara berlangsung, pihak Oltix.id tidak menghadiri acara sesuai ketentuan yang telah disepakati.
2. Prinsip kejujuran : pihak Oltix.id telah melaksanakan kejujuran dalam pelaksanaan kontrol terhadap konsumen, dalam hubungan kerja dan sebagainya, dengan melaporkan hasil penjualan tiket melalui website Oltix.id kepada panitia penyelenggara. Selain itu, dalam dimulainya kerja sama, kedua belah pihak telah menyetujui secara transparan dan terbuka, tidak ada yang ditutupi dan disembunyikan dalam melakukan perjanjian.
3. Prinsip keadilan : masing-masing pihak saling memperlakukan sesuai dengan haknya masing-masing dalam perjanjian dan tidak ada yang boleh dirugikan. Akan tetapi, dalam praktiknya, pihak Oltix.id tidak datang pada saat acara dilaksanakan sebagai pihak yang akan

¹¹ Ahmad Hulaimi, dkk., “Etika Bisnis Islam dan Dampaknya Terhadap Kesejahteraan Pedagang Sapi”, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Volume 2, Nomor 1, 2017, hlm.18.

memverifikasi tiket yang terjual melalui website Oltix.id. Hal ini tidak memenuhi salah satu isi perjanjian. Selain itu, dalam hal promosi tiket, pihak Oltix.id kurang melaksanakannya dengan maksimal, sehingga penjualan tiketnya hanya sedikit. Hal ini dirasa kurang adil bagi pihak penyelenggara acara karena pada hal sebaliknya, pihak penyelenggara acara memenuhi permintaan perjanjian kerja sama dengan pihak Oltix.id yaitu mencantumkan logo Oltix.id pada setiap aspek publikasi acara baik dalam media cetak maupun *online*, melalui announcer atau melakukan penyebutan Oltix.id sebagai media partner penjualan tiket *online* pada setiap kesempatan yang dimungkinkan.

4. Prinsip saling menguntungkan dalam bisnis yang kompetitif : kedua belah pihak saling menguntungkan, dimana pihak Oltix.id dapat mempromosikan diri sebagai promotor tiket dan pihak penyelenggara acara dapat mempromosikan acaranya dengan melakukan penjualan tiket di website Oltix.id sehingga acaranya dapat lebih diketahui secara luas dan lebih mudah dalam penjualan. Namun, promosi yang dilakukan oleh pihak Oltix.id akan tiket acara yang dijual melalui websitenya kurang maksimal.
5. Prinsip integritas moral : dasar dalam berbisnis maka harus menjaga nama baik perusahaan agar tetap dipercaya. Kedua belah pihak tetap menjaga nama baik masing-masing.

Ditinjau dari prinsip dasar etika bisnis secara umum, kedua belah pihak telah memenuhi prinsip-prinsipnya, antara lain prinsip otonomi,

kejujuran, keadilan, saling menguntungkan, dan integritas moral dalam membuat dan menyetujui perjanjian. Namun, dalam unsur keadilan dan saling menguntungkan, pihak Oltix.id belum melaksanakannya secara maksimal.

Sedangkan, tinjauan prinsip etika bisnis dalam Islam pada sistem penjualan tiket event *online* Oltix.id ialah sebagai berikut :

1. Larangan mengambil secara bathil : pihak Oltix.id dan pihak penyelenggara melakukan penjualan tiket secara adil dan transparan, tanpa mengambil keuntungan lain dan telah disepakati dalam penjualan tiket secara *online* di website Oltix.id dikenakan biaya admin sebesar Rp 3.000 kepada pembeli.
2. Berlaku curang dan merugikan : kedua belah pihak tidak ada yang berlaku curang antara satu sama lain. Namun, atas promosi dan perjanjian kedatangan yang sebelumnya telah disepakati kedua belah pihak tidak terlaksana secara maksimal, pihak penyelenggara merasa dirugikan atas tindakan pihak Oltix.id tersebut.
3. Monopoli : kedua belah pihak tidak ada yang melakukan eksploitasi dan memonopoli satu sama lain.
4. Spekulasi : ialah hal yang tidak diketahui terhadap akibat satu perkara atau transaksi atau ketidakjelasan antara baik dan buruknya. Hal ini tidak terjadi pada kerja sama antara kedua belah pihak, karena pada saat melakukan perjanjian terdapat Memorandum of Understanding yang disetujui oleh kedua belah pihak.

Ditinjau dari prinsip dasar etika bisnis Islam, kedua belah pihak telah melaksanakan perjanjian kerja sama dengan baik. Yaitu memenuhi unsur dengan tidak melanggar hal bathil, curang, monopoli, dan spekulasi.

Berikut ini adalah tinjauan aksioma Etika Bisnis Islam terhadap penjualan tiket acara melalui website Oltix.id dan kerja sama antara pihak penyelenggara dan pihak Oltix.id :

1. Kesatuan (Tauhid) : pada dasarnya, perjanjian yang terjadi di antara kedua belah pihak tidak berlandaskan pada hukum-hukum dan prinsip-prinsip Islam. Akan tetapi, perjanjian dan kerja sama ini memenuhi mengenai prinsip pertama aksioma dasar Etika Bisnis Islam, yaitu kesatuan, dimana perjanjian dan kerja sama tersebut diawali tanpa ada kejahatan dan berniat serta akan dilakukan dengan baik. Membuat perjanjian kerja sama secara tertulis dan transparan agar tidak saling merugikan dan menjadi partner erja yang baik.
2. Keseimbangan (keadilan/Equilibrium) : kerja sama yang terjadi di antara kedua belah pihak berlandaskan pada sebuah perjanjian tertulis yang berisi poin-poin saling menguntungkan dan tertulis secara transparan dengan disetujui dan ditandatangani dengan materai. Sehingga perjanjian tersebut dipandang seimbang oleh masing-masing pihak.
3. Kehendak bebas (ikhtiyar) : kerja sama yang terjadi antara kedua belah pihak bebas dan saling menguntungkan, dan tidak melanggar batasan atau nilai-nilai Islam.

4. Pertanggung Jawaban : pertanggungjawaban yang dimaksud dalam aksioma dasar etika bisnis Islam ialah bertanggung jawab tanpa mengabaikan kebebasan individu. Berdasarkan perjanjian kerja sama yang terjadi antara pihak penyelenggara event dan pihak Oltix.id terdapat satu permasalahan yang timbul, yaitu mengenai ketidakhadiran pihak Oltix.id pada hari-H atau pada saat berlangsungnya acara sebagaimana yang tercantum di Memorandum of Understanding Pasal 4 : Kewajiban pihak kedua, yaitu pihak penyelenggara acara yang menyediakan *space* pada *gate area event* untuk tempat verifikasi kehadiran pengunjung yang membeli tiket lewat platform website Oltix.id, akan tetapi pihak Oltix.id tidak menghadirinya.

Ditinjau dari aksioma dasar etika bisnis Islam, kedua belah pihak telah memenuhi unsur kesatuan, keseimbangan, dan kehendak bebas. Namun, dalam unsur pertanggung jawaban, pihak Oltix.id belum melaksanakannya secara sempurna, karena tidak menghadiri acara sebagai pihak penjual tiket secara *online* yang harus memverifikasi pembeli tiket pada saat acara diselenggarakan.

Dari uraian di atas, terdapat permasalahan antara kedua belah pihak, yaitu mengenai pertanggung jawaban menurut aksioma dasar etika bisnis Islam atas ketidakhadiran pihak Oltix.id pada hari acara diselenggarakan. Sehingga berdampak pada tidak adanya petugas dari pihak Oltix.id yang memverifikasi tiket terhadap pembeli tiket dari website Oltix.id, oleh karena itu, pihak penyelenggara mengatasinya sendiri dengan konfirmasi tiket

secara manual. Selain itu, pihak Oltix.id kurang melakukan promosi penjualan tiket dalam acara yang akan diselenggarakan oleh pihak penyelenggara yang bekerja sama.

Dari hal tersebut, pihak Oltix.id kurang bertindak secara maksimal berdasarkan keselarasan tentang apa yang baik untuk dilakukan dan bertanggung jawab secara moral atas keputusan yang diambil pada saat memulai kerja sama menurut aspek otonom dari etika bisnis Islam yang ada, karena sedikit merugikan pihak penyelenggara dan tidak sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati di awal.

Etika Bisnis Islam dan kerja sama memiliki keterkaitan yang sangat kuat, karena dalam bekerja sama antara dua belah pihak atau lebih, etika bisnis sangatlah penting untuk diterapkan sebagai suatu proses dan upaya untuk mengetahui hal-hal yang benar dan yang salah berkenaan dengan produk, pelayanan perusahaan, dan hubungan dengan pihak yang berkepentingan dalam bekerja sama.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

1. Perjanjian kerja sama yang terjadi antara penyelenggara acara dengan pihak penjual tiket secara *online* yaitu Oltix.id ketika pihak Oltix.id telah menyetujui pengajuan kerja sama oleh pihak penyelenggara acara. Setelah itu, kedua belah pihak menandatangani memorandum of understanding di atas materai yang telah disetujui kedua belah pihak yang memuat 5 pasal dan penutup. Tiket acara yang dijual dari pihak penyelenggara acara kepada pihak Oltix.id yaitu dua macam tiket, yakni tiket pre-sale 2 regular dan pre-sale 2 bundling. Tiket yang terjual dari website Oltix.id sebanyak 6 tiket dan dilaporkan kepada pihak penyelenggara acara. Kerja sama tersebut tidak menggunakan uang sepeser pun dari masing-masing pihak. Keuntungan yang diharapkan oleh pihak penyelenggara ketika bekerja sama dengan pihak Oltix.id yaitu agar pembelian tiket acara yang akan diselenggarakan lebih luas diakses dan mudah dibeli. Akan tetapi, ekspektasi dari pihak penyelenggara acara tidak berlangsung sesuai ekpektasi karena faktor rentang waktu penjualan yang hanya sebentar atau kurang lama, juga kurangnya promosi yang dilakukan oleh pihak Oltix.id. Dari adanya kerja sama tersebut, permasalahan yang timbul yaitu pada saat pihak Oltix.id tidak menghadiri lokasi acara pada saat

acara diselenggarakan dan permasalahan tersebut diselesaikan secara damai atau kekeluargaan dengan saling memaafkan masing-masing kedua belah pihak.

2. Ditinjau dari prinsip dasar etika bisnis secara umum, kedua belah pihak telah memenuhi prinsip-prinsipnya, antara lain prinsip otonomi, kejujuran, keadilan, saling menguntungkan, dan integritas moral. Namun, dalam unsur keadilan dan saling menguntungkan, pihak Oltix.id belum melaksanakannya secara maksimal. Sedangkan ditinjau dari prinsip dasar etika bisnis Islam, kedua belah pihak telah melaksanakan perjanjian kerja sama dengan baik. Yaitu memenuhi unsur dengan tidak melanggar hal bathil, curang/merugikan, monopoli, dan spekulasi. Dan terakhir ditinjau dari aksioma dasar etika bisnis Islam, kedua belah pihak telah memenuhi unsur kesatuan, keseimbangan, dan kehendak bebas. Namun, dalam unsur pertanggung jawaban, pihak Oltix.id belum melaksanakannya secara sempurna, karena tidak menghadiri acara sebagai pihak penjual tiket secara *online* yang harus memverifikasi pembeli tiket pada saat acara diselenggarakan dan kurangnya promosi penjualan tiket acara yang bekerja sama.

B. SARAN

1. Sebaiknya pihak penyelenggara acara melakukan kerja sama dengan pihak Oltix.id sebagai penjual tiket secara *online* lebih lama atau jauh-jauh hari.

2. Sebaiknya pihak Oltix.id melakukan promosi dengan lebih baik lagi terhadap partner kerja samanya melalui berbagai cara, salah satunya dari media sosial instagram, sehingga pemasaran tiket kepada pembeli lebih luas dan jelas.
3. Sebaiknya pihak Oltix.id memberikan alasan, informasi, konfirmasi, dan solusi lain sebelum acara dilaksanakan kepada pihak penyelenggara apabila tidak dapat menghadiri acara sebagai pihak penjual tiket yang akan memverifikasi tiket.

DAFTAR PUSTAKA

BUKU

- Ali, Zainuddin. 2017. *Metode Penelitian Hukum*. Jakarta : Sinar Grafika.
- Al-Maraghi, Ahmad Mushthafa. 1988. *Tafsir Al-Maraghi*, Semarang: CV.Toha Putra.
- Alwasim. 2013. *Al-Quran Tajwid Kode, Transliterasi Per Kata, Terjemah Per Kata*. Bekasi:Citra Bagus Segara.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah : Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press & Tazkia Cendikia.
- Arifin, Djohar dan Aziz Abdul. 2013. *Etika Bisnis Islam*. Yogyakarta: Deepublish.
- Boedi, Abdullah dan Saebani Deni Ahmad. 2014. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam (muamalah)*. Bandung: Pustaka Setia.
- Depdiknas. 2005. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Hariri, Wawan Muhwan. 2011. *Hukum Perikatan*. Bandung: Pustaka Setia.
- Kosyih, Siah. 2014. *Fiqh Muamalah Perbandingan*. Bandung: Pustaka Setia.
- Noor, Juliansyah. 2011. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Kencana.
- Rivai, Veithzal., dkk. 2012. *Islamic Business And Economic Ethics*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sarwono, Jonathan. 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Strauss, Anselm dan Corbin Juliet. 2003. *Dasar-Dasar Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Subagyo, Joko. 2015. *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktik*. Jakarta : PT Asdi Mahasatya.
- Sugiyono. 2017. *Metodologi Penelitian Bisnis: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi, dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Syarifin, Pipin dan Dedah Jubaedah. 2012. *Hukum Dagang di Indonesia*. Bandung: Pustaka Setia.

JURNAL

Hamid, Asrul. 2016. "Kerja Sama (*Syirkah*) Penyedia Jasa Tiket Dengan Penyedia Jasa Transportasi di Panyabungan Dalam Analisis Hukum Islam". *Jurnal Islamic Circle*. Vol.2 No.1.

Hulaimi, Ahmad dkk. 2017. "Etika Bisnis Islam dan Dampaknya Terhadap Kesejahteraan Pedagang Sapi". *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*. Vol.2 No.1.

Lidinillah, Achmad Hijri dan Mawardi Imron. 2015. "Praktik *Gharār* Pada HubunganBisnis UMKM-Eksportir Furnitur Di Jepara". *JESTT* . Vol.2 No.2.

Pontoh, Kathleen C. 2017. "Bentuk-Bentuk Kerja Sama Dalam Kegiatan Bisnis Ditinjau Dari Perspektif Hukum Bisnis". *Jurnal Lex Privatum*. Vol.5 No.10.

Wahidmurni. 2017. "Pemaparan Metode Penelitian Kualitatif". *Jurnal*.

Wahyudi. 2020. "Pengembangan Aplikasi Sistem E-Ticketing Konser Musik Dengan Seating Number Pada *Website* Motikdong.com", *Jurnal Teknik Informatika (JIKA) Universitas Muhammadiyah Tangerang*, Tangerang.

SKRIPSI

Ina, Novila. 2019. "Strategi Pemasaran Pedagang *Offline* Dengan *Online* Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pedagang Pakaian di 15 A Metro Timur)". *Skripsi*. Lampung: Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Musdhalifah , "Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Sistem Pemasaran Jual Beli *Online* Di Kota Parepare", Skripsi, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (Stain) Parepare, Parepare, 2017.

Ningsih, Reni Widya, "Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi Jual Beli *Online* Di Tokopedia", Skripsi Tidak Diterbitkan, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, Lampung, 2020.

INTERNET

<https://oltix.id/>

Lampiran 1

Daftar Pedoman Pertanyaan Narasumber

A. Pertanyaan untuk pihak penyelenggara

1. Profil penyelenggara dan acara yang diselenggarakan
2. Apa acara yang diselenggarakan oleh pihak penyelenggara yang bekerja sama dengan pihak Oltix.id?
3. Apa saja macam tiket dan harga yang disediakan oleh pihak penyelenggara?
4. Bagaimanakah proses bekerja sama dengan pihak Oltix.id?
5. Mengapa bekerja sama dengan pihak Oltix.id?
6. Apa saja perjanjian yang disepakati?
7. Apa saja keuntungan bekerja sama dengan pihak Oltix.id?
8. Apakah ada keluhan dan permasalahan selama bekerja sama dengan pihak Oltix.id?
9. Bagaimanakah tanggapan pihak Oltix.id apabila terjadi permasalahan?

B. Pertanyaan untuk pihak Oltix.id

1. Bagaimanakah prosedur untuk bekerja sama dengan pihak Oltix.id?
2. Apa saja syarat bekerja sama dengan Oltix.id?
3. Apa saja isi MOU-nya?
4. Bagaimanakah perhitungan tiket yang akan dijual dengan tiket dari pihak penyelenggara?

5. Apa saja keuntungan bekerja sama dengan Oltix.id?
6. Apa saja bentuk promosi yang dilakukan pihak Oltix.id terhadap suatu tiket yang bekerja sama?
7. Apakah ada perlindungan hukum bagi masing-masing pihak apabila terjadi permasalahan?
8. Apakah pihak Oltix.id pernah mendapatkan atau mengalami permasalahan dengan pihak penyelenggara suatu acara? Bagaimanakah penyelesaiannya?

Lampiran 2

Hasil Transkrip Wawancara

A. Hasil transkrip wawancara dengan pihak penyelenggara

1. Apa acara yang diselenggarakan oleh pihak penyelenggara yang bekerja sama dengan pihak Oltix.id?

Jawab : acara yang kami selenggarakan tepatnya oleh Himpunan Mahasiswa Jurusan Manajemen UIN Walisongo Semarang ialah Konser Manifest 2022, di Kampus 3 UIN Walisongo Semarang, pada 29 Agustus 2022. Dengan bintang tamu Aftershine, Soegi Bornean, dan beberapa bintang tamu lainnya.

2. Apa saja macam tiket dan harga yang disediakan oleh pihak penyelenggara?

Jawab : ada 3 jenis tiket, akan tetapi hanya dua tiket yang dijual di Oltix.id. Tiket pertama yang tidak dijual adalah tiket Pre-sale 1 seharga Rp 55.000, dijual sendiri oleh pihak penyelenggara. Sedangkan tiket Pre-sale 2 atau *regular* dengan harga Rp 60.000 dan tiket Pre-sale 3 atau *bundling* dengan harga Rp 110.000 adalah yang diajukan untuk bekerja sama dengan pihak Oltix.id.

3. Berapa harga jual pihak Oltix.id terhadap tiket dari acara ini?

Jawab : dari pihak penyelenggara menjual tiket dengan harga Rp 110.000, kemudian pihak Oltix.id menjual dengan harga sama, dengan

menambahkan biaya admin Rp 3.000 yang dibebankan kepada pembeli.

Pihak penyelenggara mengirimkan kepada Oltix.id file-file tiket.

4. Bagaimanakah proses bekerja sama dengan pihak Oltix.id?

Jawab : kami sebagai pihak penyelenggara acara mengajukan kerja sama terhadap Oltix.id, setelah disetujui, maka kedua belah pihak bertanda tangan atas kerja sama tersebut, dimana persetujuan tersebut dapat dilakukan secara *online* maupun *offline* di kantornya, yaitu di Solo.

5. Mengapa bekerja sama dengan pihak Oltix.id?

Jawab : karena kami berharap acara kami dikenal lebih luas dan penjualan tiket dapat semakin efektif serta lebih dikenal luas juga.

6. Apa saja perjanjian yang disepakati?

Jawab : perjanjian yang kami lakukan dalam kerja sama ini melalui perjanjian *online*. Isi dari perjanjian tersebut ialah berupa jangka waktu mulai dan akhir penjualan tiket melalui Oltix.id, ketika hari H, sekitar 2-3 orang dari pihak Oltix.id akan datang ke lokasi untuk membersamai penukaran tiket online yang dilakukan secara scan, pihak penyelenggara mencantumkan logo Oltix.id sebagai media partner acara, pelaporan penjualan tiket dari pihak Oltix.id kepada penyelenggara

7. Apa saja ketentuan ketika melakukan kerja sama penjualan tiket dengan pihak Oltix.id?

Jawab : terdapat 5 pasal yang disebutkan, diantaranya ialah Pasal 1 : Jangka waktu kerja sama. Yang mengatur jangka waktu penjualan tiket di website Oltix.id. yang dimulai pada hingga.

Pasal 2 : Biaya. Masing-masing pihak tidak saling mengeluarkan biaya sepeser pun. Namun, pada Pasal 2 dijelaskan bahwa, “panitia penyelenggara event dan Oltix.id menyetujui besaran admin fee sebesar Rp 3.000 dari penjualan tiket yang dilakukan oleh Oltix.id.

Pasal 3 : Kewajiban pihak pertama, yaitu Oltix.id (Pihak pertama wajib mengirimkan berkas file yang diperlukan panitia penyelenggara event sebagai input untuk update Flyer, Poster, Pamflet, Baliho dan media promosi lain yang menyertakan informasi bahwa tiket bisa dibeli pada platform website Oltix.id, pihak pertama mengunggah kanal penjualan tiket untuk event yang disetujui dan siap melakukan penjualan dalam platform website dan akun sosial media Oltix.id, pihak pertama melaporkan rekap penjualan tiket kepada panitia penyelenggara event sesuai dengan jangka waktu yang telah disetujui kedua belah pihak, pada setiap laporan rekap penjualan pihak pertama akan langsung melakukan pembayaran penuh kepada panitia penyelenggara event sesuai dengan jumlah tiket yang terjual pada setiap periode laporan hingga tanggal terakhir penjualan yang disepakati, pihak pertama menyediakan alat verifikasi berupa laptop dan scanner dalam proses verifikasi masuk event, pihak pertama melakukan proses dokumentasi event dari open gate hingga acara usai melalui tim Oltix.id, pihak pertama menyerahkan hasil dokumentasi yang telah direkam oleh Oltix.id baik yang berbentuk audio maupun visual, pihak pertama menyerahkan data pelanggan yang telah melakukan pembelian tiket untuk eventnya melalui platform website Oltix.id).

Pasal 4 : Kewajiban pihak kedua, yaitu pihak penyelenggara acara (HMJ Manajemen UIN Walisongo Semarang) : Pihak kedua menyediakan space pada gate area event untuk tempat verifikasi kehadiran pengunjung yang membeli tiket lewat platform website Oltix.id; Pihak kedua mencantumkan logo Oltix.id pada setiap aspek publikasi acara baik dalam media cetak maupun *online*; Pihak kedua melalui announcer atau mc melakukan penyebutan Oltix.id sebagai media partner penjualan tiket *online* pada setiap kesempatan yang dimungkinkan; Pihak kedua memberikan tiket fisik sejumlah tiket yang terjual dalam website Oltix.id kepada pihak Oltix.id untuk kemudian disalurkan kepada pengunjung sebagai tanda masuk event yang sah;

Pihak kedua wajib memberikan hak bebas akses kepada seluruh tim Oltix.id pada hari berlangsungnya acara untuk kepentingan *scanning e-ticket* dan pengambilan dokumentasi acara; Pihak kedua bertanggung jawab atas keamanan dan keselamatan pihak pertama selama berada di lokasi dan saat berlangsungnya acara.

Pasal 5 : Penyelesaian perselisihan.. Dalam hal ini terjadinya sengketa dalam pelaksanaan dan atau penafsiran perjanjian ini, maka kedua pihak menyelesaikan secara musyawarah dan dengan penuh itikad baik. Dalam hal ini jika terjadi masalah yang diakibatkan oleh faktor bencana, kecelakaan, dan hal-hal diluar kendali kedua pihak (force majeure) diselesaikan secara musyawarah dan dengan penuh itikad baik.

8. Berapakah tarif kerja sama dengan pihak Oltix.id?

Jawab : gratis, pihak Oltix.id akan mendapatkan keuntungan dari penjualan tiketnya yang diambil melalui biaya admin yang dibebankan kepada *customer*.

9. Apa saja keuntungan bekerja sama dengan pihak Oltix.id?

Jawab : seharusnya ketika kerja sama dengan Oltix.id, kami harus lebih mempersiapkan jauh-jauh hari agar lebih luas penjualannya, tetapi kami hanya dimulai dari presale 2, dan mepet, jadi hanya sedikit yang terjual. Selain itu, kerja sama kami juga gratis dan tidak dikenakan pajak atau pun yang lainnya, sehingga saling menguntungkan dari segi biaya.

10. Apakah ada perlindungan atau konsekuensi antara kedua belah pihak apabila terjadi suatu permasalahan?

Jawab : menurut perjanjian, apabila terdapat suatu masalah atau pun salah paham, maka akan diselesaikan dengan cara kekeluargaan atau musyawarah.

11. Apakah ada keluhan dan permasalahan selama bekerja sama dengan pihak Oltix.id?

Jawab : pembeli tiket acara kami di Oltix.id ternyata tidak sebanyak yang kami pikirkan, hanya sedikit. Dan pihak Oltix.id tidak datang ke lokasi karena penjualan tiket yang hanya sedikit, tetapi hal itu disayangkan karena meskipun hanya sedikit, di perjanjian sudah disepakati. Selain itu, promosi yang dilakukan oleh pihak Oltix.id juga sangat minim. Sehingga kami merasa jangkauannya tidak tersebar secara luas dan sesuai harapan kami.

12. Bagaimanakah tanggapan pihak Oltix.id atas permasalahan tersebut?

Jawab : pihak Oltix.id meminta maaf kepada penyelenggara.

B. Hasil transkrip wawancara dengan pihak Oltix.id

1. Bagaimanakah prosedur untuk bekerja sama dengan pihak Oltix.id?

Jawab : terdapat dua jalan, yang pertama ialah pihak Oltix.id sendiri yang menawarkan proposal kerja sama, dan yang kedua ialah pihak penyelenggara acara mengajukan kerja sama kepada pihak Oltix.id.

2. Apa saja ketentuan atau apakah terdapat MoU dari pihak Oltix.id terhadap pihak penyelenggara acara?

Jawab : pihak Oltix.id memiliki MoU yang akan diberikan kepada pihak penyelenggara acara, dengan rincian sebagai berikut:

- Pasal 1 : Jangka waktu kerja sama. Yang mengatur jangka waktu penjualan tiket di website Oltix.id. yang dimulai pada hingga.
- Pasal 2 : Biaya. Masing-masing pihak tidak saling mengeluarkan biaya sepeser pun. Namun, pada Pasal 2 dijelaskan bahwa, “panitia penyelenggara event dan Oltix.id menyetujui besaran admin fee sebesar Rp 3.000 dari penjualan tiket yang dilakukan oleh Oltix.id.

- Pasal 3 : Kewajiban pihak pertama, yaitu Oltix.id.
 - a. Pihak pertama wajib mengirimkan berkas file yang diperlukan panitia penyelenggara event sebagai input untuk update Flyer, Poster, Pamflet, Baliho dan media promosi lain yang menyertakan informasi bahwa tiket bisa dibeli pada platform website Oltix.id.
 - b. Pihak pertama mengunggah kanal penjualan tiket untuk event yang disetujui dan siap melakukan penjualan dalam platform website dan akun sosial media Oltix.id.
 - c. Pihak pertama melaporkan rekap penjualan tiket kepada panitia penyelenggara event sesuai dengan jangka waktu yang telah disetujui kedua belah pihak.
 - d. Pada setiap laporan rekap penjualan pihak pertama akan langsung melakukan pembayaran penuh kepada panitia penyelenggara event sesuai dengan jumlah tiket yang terjual pada setiap periode laporan hingga tanggal terakhir penjualan yang disepakati.
 - e. Pihak pertama menyediakan alat verifikasi berupa laptop dan scanner dalam proses verifikasi masuk event.
 - f. Pihak pertama melakukan proses dokumentasi event dari open gate hingga acara usai melalui tim Oltix.id.
 - g. Pihak pertama menyerahkan hasil dokumentasi yang telah direkam oleh Oltix.id baik yang berbentuk audio maupun visual.

- h. Pihak pertama menyerahkan data pelanggan yang telah melakukan pembelian tiket untuk eventnya melalui platform website Oltix.id.
- Pasal 4 : Kewajiban pihak kedua, yaitu pihak penyelenggara acara (HMJ Manajemen UIN Walisongo Semarang) : Pihak kedua menyediakan space pada gate area event untuk tempat verifikasi kehadiran pengunjung yang membeli tiket lewat platform website Oltix.id; Pihak kedua mencantumkan logo Oltix.id pada setiap aspek publikasi acara baik dalam media cetak maupun *online*; Pihak kedua melalui announcer atau mc melakukan penyebutan Oltix.id sebagai media partner penjualan tiket *online* pada setiap kesempatan yang dimungkinkan; Pihak kedua memberikan tiket fisik sejumlah tiket yang terjual dalam website Oltix.id kepada pihak Oltix.id untuk kemudian disalurkan kepada pengunjung sebagai tanda masuk event yang sah; Pihak kedua wajib memberikan hak bebas akses kepada seluruh tim Oltix.id pada hari berlangsungnya acara untuk kepentingan *scanning e-ticket* dan pengambilan dokumentasi acara; Pihak kedua bertanggung jawab atas keamanan dan keselamatan pihak pertama selama berada di lokasi dan saat berlangsungnya acara.
 - Pasal 5 : Penyelesaian perselisihan.. Dalam hal ini terjadinya sengketa dalam pelaksanaan dan atau penafsiran perjanjian ini, maka kedua pihak menyelesaikan secara musyawarah dan dengan penuh

itikad baik. Dalam hal ini jika terjadi masalah yang diakibatkan oleh faktor bencana, kecelakaan, dan hal-hal diluar kendali kedua pihak (force majeure) diselesaikan secara musyawarah dan dengan penuh itikad baik.

- Penutup.

3. Bagaimanakah perhitungan tiket yang akan dijual dengan tiket dari pihak penyelenggara?

Jawab : hasil penjualan tiket melalui Oltix.id akan dilaporkan kepada sesuai dengan interval yang disepakati oleh penyelenggara, yaitu dalam interval per 3 hari atau 7 hari, dan keseluruhan hasil laporan penjualan pada setiap interval rekap dapat secara langsung dicairkan pada saat itu juga tanpa harus menunggu tanggal *event* terselenggara atau setelahnya. Penyelenggara berhak atas seluruh data pembeli yang diperoleh dari rekapitulasi data penjualan yang dilaporkan pada setiap laporan interval rekap untuk digunakan secara bijak dan penuh tanggung jawab.

4. Bagaimana cara pembelian tiket di website Oltix.id?

Jawab :

- a. Buka website Oltix.id melalui browser.
- b. Jika sudah terbuka, pilih *event* yang ditampilkan pada “event overview”, lalu klik *event* yang dipilih. Informasi *event* seperti lokasi, tanggal, dan denah *event* telah ditampilkan pada laman tersebut.
- c. Klik “beli” pada *event* yang dipilih. Kategori, harga, jumlah tiket, dan subtotal pesanan akan ditampilkan di bagian *checkout ticket*.

- d. Setelah "*checkout*" akan muncul kode unik pada nominal pembayaran. Selanjutnya, pembeli harus mengisi data diri dengan teliti pada kolom yang disediakan. Kemudian, klik "lanjutkan pembayaran".
 - e. *Invoice* akan dikirimkan menuju e-mail pembeli. Kemudian, pembeli harus melakukan pembayaran dengan metode yang diinginkan sesuai dengan nominal yang tertera pada *invoice*. Batas maksimal pembayaran adalah 3 jam setelah *invoice* terkirim ke e-mail.
 - f. Apabila telah melakukan pembayaran, pembeli harus segera melakukan konfirmasi di website dengan mengisi kolom yang tertera serta menunggah bukti pembayaran.
 - g. Notifikasi akan muncul ketika pembeli berhasil melakukan konfirmasi. E-tiket akan dikirimkan menuju e-mail pembeli maksimal 6 jam setelah melakukan konfirmasi.
 - h. Pembeli harus menyimpan *file* PDF e-tiket hingga hari *event* dilaksanakan.
5. Apa saja bentuk promosi yang dilakukan pihak Oltix.id terhadap suatu tiket yang bekerja sama?

Jawab : Oltix.id turut membantu pihak penyelenggara untuk mempromosikan *event* melalui seluruh media sosial Oltix.id. tidak hanya itu, penyelenggara juga berhak atas dokumentasi berupa *file* foto dan video *aftemovie* yang dilakukan oleh tim dokumentasi dari Oltix.id selama *event*. Sebagai bentuk *one stop screening services*, Oltix.id juga

menyediakan *man power*, laptop, alat dan juga *scanner* sebagai piranti verifikasi pengunjung *event* ketika hari H secara gratis tanpa biaya tambahan. Oltix.id juga senantiasa aktif untuk bekerja sama dalam efisiensi penjualan dan pengelolaan tiket *event* dengan panitia penyelenggara dalam menyukseskan gelaran *event*.

6. Apakah ada perlindungan hukum bagi masing-masing pihak apabila terjadi permasalahan?

Jawab : pihak Oltix.id memilih untuk menghadapi permasalahan dengan menyelesaikannya secara musyawarah atau kekeluargaan.

Lampiran 3

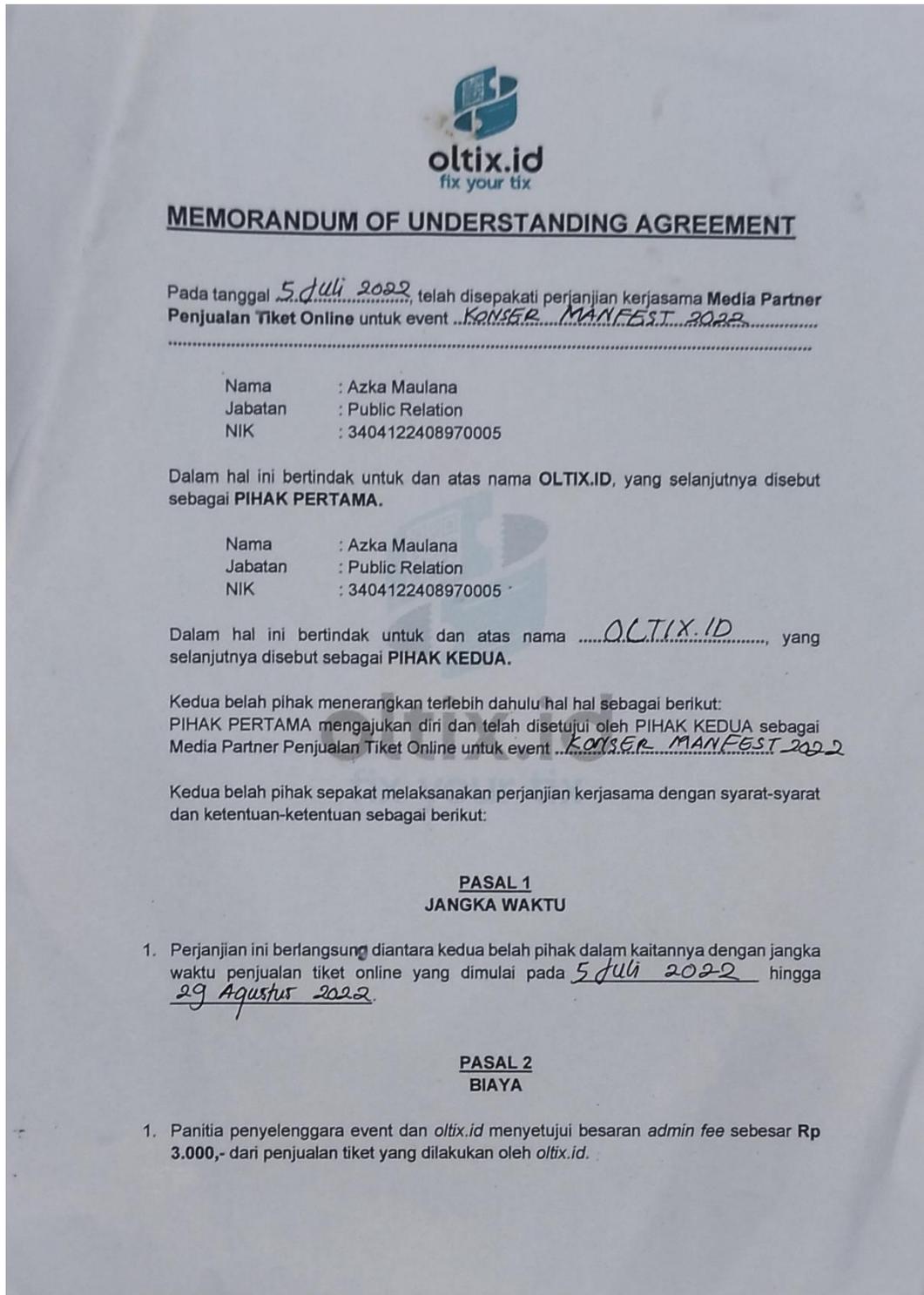
Catatan Lapangan

Catatan lapangan selama proses penelitian dengan pihak penyelenggara acara dan pihak Oltix.id.

No	Tanggal	Kegiatan
1	25 September 2022	Wawancara pribadi dengan pihak narasumber yaitu salah satu panitia pihak penyelenggara acara.
2	1 Februari 2023	Wawancara pribadi dengan pihak Oltix.id.

Lampiran 4

MOU Kerja Sama



PASAL 3
KEWAJIBAN PIHAK PERTAMA

1. PIHAK PERTAMA wajib mengirimkan berkas file yang diperlukan panitia penyelenggara event sebagai input untuk update Flyer, Poster, Pamflet, Baliho dan media promosi lain yang menyertakan informasi bahwa tiket bisa dibeli pada platform website *oltix.id*.
2. PIHAK PERTAMA mengunggah kanal penjualan tiket untuk event yang disetujui dan siap melakukan penjualan dalam platform website dan akun sosial media *oltix.id*.
3. PIHAK PERTAMA melaporkan rekap penjualan tiket kepada panitia penyelenggara event sesuai dengan jangka waktu yang telah disetujui kedua belah pihak.
4. Pada setiap laporan rekap penjualan PIHAK PERTAMA akan langsung melakukan pembayaran penuh kepada panitia penyelenggara event sesuai dengan jumlah tiket yang terjual pada setiap periode laporan hingga tanggal terakhir penjualan yang disepakati.
5. PIHAK PERTAMA menyediakan alat verifikasi berupa Laptop dan Scanner dalam proses verifikasi masuk event.
6. PIHAK PERTAMA melakukan proses dokumentasi event dari open gate hingga acara usai melalui tim *oltix.id*.
7. PIHAK PERTAMA menyerahkan hasil dokumentasi yang telah direkam oleh *oltix.id* baik yang berbentuk audio maupun visual.
8. PIHAK PERTAMA menyerahkan data pelanggan yang telah melakukan pembelian tiket untuk eventnya melalui platform website *oltix.id*.

PASAL 4
KEWAJIBAN PIHAK KEDUA

1. PIHAK KEDUA menyediakan space pada gate area event untuk tempat verifikasi kehadiran pengunjung yang membeli tiket lewat platform website *oltix.id*.
2. PIHAK KEDUA mencantumkan logo *oltix.id* pada setiap aspek publikasi acara baik dalam media cetak maupun online.
3. PIHAK KEDUA melalui announcer atau MC melakukan penyebutan *oltix.id* sebagai media partner penjualan tiket online pada setiap kesempatan yang dimungkinkan.
4. PIHAK KEDUA memberikan tiket fisik sejumlah tiket yang terjual dalam website *oltix.id* kepada pihak *oltix.id* untuk kemudian disalurkan kepada pengunjung sebagai tanda masuk event yang sah.
5. PIHAK KEDUA wajib memberikan hak bebas akses kepada seluruh tim *oltix.id* pada hari berlangsungnya acara untuk kepentingan *scanning eticket* dan pengambilan dokumentasi acara.
6. PIHAK KEDUA bertanggung jawab atas keamanan dan keselamatan PIHAK PERTAMA selama berada di lokasi dan saat berlangsungnya acara.

PASAL 5
PENYELESAIAN PERSELISIHAN

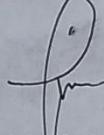
1. Dalam hal ini terjadinya sengketa dalam pelaksanaan dan atau penafsiran perjanjian ini, maka kedua pihak menyelesaikan secara musyawarah dan dengan penuh itikad baik.
2. Dalam hal ini jika terjadi masalah yang diakibatkan oleh faktor bencana, kecelakaan, dan hal-hal diluar kendali kedua pihak (force majeure) diselesaikan secara musyawarah dan dengan penuh itikad baik.

PASAL 6
PENUTUP

Demikian **Memorandum of Understanding Agreement** ini dibuat pada hari dan tanggal yang tersebut dibawah atas kesepakatan kedua belah pihak yang dibuat rangkap 2 (dua) dengan materai Rp 10.000,- yang masing-masing mempunyai kekuatan hukum yang sama.

5 Juli 2022
.....

PIHAK PERTAMA


Azka Maulana

PIHAK KEDUA


()

oltix.id
fix your tix

Lampiran 5

Tiket dan Flyer Acara Oltix.id

The screenshot shows the Oltix.id mobile application interface. At the top, there is a teal header with the Oltix.id logo and navigation icons. Below the header, the event title "Manfest 2022" is displayed, followed by the location "Kampus 3 UIN Walisongo Semarang" and the organizing body "Himpunan Mahasiswa Jurusan Manajemen UIN Walisongo Semarang Proudly Present". A "Show More" link is visible. The event details section includes the location "Kampus 3 UIN Walisongo Semarang", the date and time "29 Agustus 2022 Pukul 17:00", and the price "Rp 60.000". A WhatsApp icon is also present. Below this, the "DENAH EVENT" section shows the starting price "Start From Rp 60.000/pax". At the bottom, there is a prominent teal "Buy Ticket" button.

The flyer for "MANFEST 2022" features a central group photo of the organizing team. The event title "MANFEST 2022" is written in large, stylized purple letters at the top. Below the photo, the theme "Aftershine" is written in a large, orange, handwritten-style font, with "Sepegi Boracay" written in a white, cursive font underneath. The flyer lists the guest speaker "RATOEH JAROE SMA NASIMA SEMARANG" and the event dates "22 AGUSTUS - 4 SEPTEMBER 2022". It also lists various activities: "SEMINAR NASIONAL | INFOGRAFIS COMPETITION | PHOTOGRAFIS COMPETITION | VIDEOGRAFIS COMPETITION | APPRAISAL | DUTA MANAJEMEN | PENTAS SENI | MANAJEMEN CARE". At the bottom, there are logos for sponsors and media partners, including "SPONSORED BY" (ESQUE, Wardah, KISAI, SAKA, etc.) and "MEDIA PARTNER" (WARUNG MEDIA, etc.). The Oltix.id logo is also present at the bottom.

Lampiran 6

Dokumentasi



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Nama : Andrian Pambudi
2. NIM : 162111117
3. Tempat, Tanggal Lahir : Sukoharjo, 12 Februari 1999
4. Jenis Kelamin : Laki-laki
5. Alamat : Kemas Rt 01/Rw 09, Ngadirejo,
Kartasura, Sukoharjo.
6. Nama Ayah : Ernis Haryanto
7. Nama Ibu : Wiwik Widayati
8. Riwayat Pendidikan
 - a. TK : TK aisyah Ranting 1
 - b. SD : SDIT Al Kautsar lulus tahun 2010
 - c. SMP : SMP IT Al Kautsar lulus tahun 2013
 - d. SMA : SMA Batik 1 Surakarta lulus tahun 2016
 - e. Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta masuk tahun 2016

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya.

Surakarta, 9 Mei 2023

Penulis