



## **ANALISIS SHIRKAH INĀN DAN SAMSARAH PADA HOMESTAY SYARIAH DENGAN ONLINE TRAVEL AGENT (OTA) DI SIDOARJO**

Dea Silfani Robi Putri

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya

e-mail: deasilfani.robi@gmail.com

**Abstract:** *This research entitled Analysis of Shirkah Inan and Samsarah on Sharia Homestay Cooperation with Online Travel Agent (OTA) in Sidoarjo, aims to answer the questions: How to cooperate sharia homestay with online travel agent and How to form profit and obstacles in the implementation of sharia homestay cooperation with online travel agent. The research method used is a descriptive qualitative analysis approach. Data collection is done by observing, documentation, and interviews directly to the source, namely Homestay Airy Eco Sharia's Manager and Dharmawati Homestay Sharia's Owner. The findings show that the cooperation established between Homestay Airy Eco Sharia and Airy is a collaboration in the form of Shirkah Inan, while the cooperation established between Dharmawati Homestay Sharia and Online Travel Agent is cooperation in the form of Samsarah. From this research, it can be concluded that the cooperation conducted by Homestay Airy Eco Sharia with Airy already fits the term of cooperation in sharia economic perspective. Meanwhile, the cooperation held by Dharmawati Homestay with online travel agent is still not fulfilled the requisites of cooperation in the perspective of sharia economy. In line with above conclusions, the researcher advises that Homestay Airy Eco Sharia which conducts cooperation with Airy is expected to be sustainable. For Dharmawati Homestay Sharia who conducts cooperation with online travel agent is expected to be able to introspect each other and evaluate the cooperation systems carried out in order to remain on sharia economic principles.*

**Keywords:** *cooperation; sharia homestay; online travel agent (OTA)*

### **Pendahuluan**

Semakin berkembangnya dunia usaha yang dapat menimbulkan suatu persaingan yang ketat dalam perkembangan teknologi yang semakin canggih saat ini, maka para pelaku usaha dituntut untuk secara lebih kreatif dan professional dalam menciptakan suatu usaha yang mandiri, termasuk di dalamnya adalah usaha dalam bentuk jasa. Salah satu usaha jasa yang mengalami perkembangan di kota Sidoarjo adalah jasa penyewaan *homestay* syariah yang sekarang dipadukan dalam bentuk kerja sama dengan *online travel agent* (OTA).

Terdapat beberapa kriteria yang dapat dimiliki sebuah *homestay*, di antaranya adalah adanya *owner homestay* yang bertanggung jawab pada tamu ketika tamu akan menginap dan membutuhkan bantuan; adanya fasilitas seperti tempat tidur, kamar mandi, dapur, tempat ibadah; adanya aktivitas tetangga sekitar *homestay*; manajemen dari pemilik *homestay* seperti bekerjasama dengan dinas pariwisata atau penyedia jasa *tour*; lokasi yang strategis juga akan menunjang keberhasilan suatu usaha persewaan kamar *homestay*; juga kebersihan yang harus diperhatikan yakni kebersihan bangunan dan fasilitasnya, kebersihan sekitar lingkungan

*homestay*; serta keselamatan dan keamanan yang harus diperhatikan oleh pemilik *homestay* terhadap para tamu seperti pemasangan CCTV; dan juga kreatif dalam hal promosi dan pemasaran yang dapat menunjang keberhasilan jumlah tamu yang menginap di *homestay* tersebut, seperti promosi melalui media *online*. Kriteria-kriteria tersebut yang akan menunjang keberhasilan suatu bisnis dibidang *homestay*.

Data yang tercantum pada Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2018, terdapat sekitar 435.412 jumlah tamu yang menginap di hotel Sidoarjo.<sup>1</sup> Berdasarkan jumlah tersebut, maka pilihan untuk menginap di *homestay* dapat dijadikan alternatif ketika sedang mencari tempat untuk menginap, karena fasilitas yang diberikan juga tidak kalah dengan hotel, serta biaya yang ditawarkan pun lebih murah. Keunggulan inilah yang membuat pemilik bisnis *homestay* syariah harus dapat lebih kreatif dan inovatif dalam mempromosikan usahanya agar tamu yang datang semakin banyak, di antaranya dengan menarik tamu yang datang melalui kerjasama dengan *online travel agent* dalam pemasarannya. Dengan adanya *online travel agent* tersebut, maka akan memudahkan pihak *homestay* syariah untuk memasarkan dan mempromosikan, sehingga nantinya diharapkan dapat meningkatkan produktivitas *homestay* syariah tersebut. Kerja sama antara pihak *homestay* syariah dengan pihak *online travel agent* dalam pemasarannya biasanya terjalin dalam bentuk akad *shirkah* dan *samsarah*.

*Syirkah* yang terwujud dalam riset ini adalah hubungan kerjasama antara pelaku usaha *homestay* syariah yang berkontribusi berupa menyewakan kamar, sedangkan pihak *online travel agent* berkontribusi berupa aplikasi *booking online* yang berfungsi untuk menyewakan kamar yang belum terisi pada tamu.

### **Metode Penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan pendekatan studi kasus. Metode penelitian ini juga dapat disebut dengan metode penelitian naturalistik karena proses penelitiannya yang dilakukan secara alamiah.<sup>2</sup> Sedangkan pendekatan dengan studi kasus berfungsi untuk mengumpulkan data dan memperoleh makna serta pemahaman dari kasus yang ada.<sup>3</sup> Teknik pengumpulan datanya menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi mengenai penerapan kerjasama yang dilakukan oleh pemilik *homestay* syariah dengan *online travel agent*.

Untuk pengolahan data yang dilakukan berupa *editing* dan *organizing*.<sup>4</sup> Teknik analisa data yang digunakan adalah berupa deskriptif kualitatif yang memiliki arti yakni analisis yang memiliki sifat untuk mendeskripsikan suatu makna yang diterima oleh peneliti disertai dengan menunjukkan bukti-buktinya.<sup>5</sup> Analisis data yang digunakan adalah model Spradley dengan tahapan-tahapannya.<sup>6</sup>

<sup>1</sup> <http://sidoarjo.kab.bps.go.id/subject/16/pariwisata.html#subjekViewTab3>, diakses tanggal 15 November 2019

<sup>2</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2017), 26.

<sup>3</sup> M. Junaidi Ghoni, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2012), 62.

<sup>4</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2008), 243.

<sup>5</sup> Muhammad Ali, *Strategi Penelitian Pendidikan* (Bandung: Angkasa, 1993), 161.

<sup>6</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2012), 253.

### Pengertian *Shirkah*

Berdasarkan istilah, *shirkah* yakni hubungan kerjasama yang tercipta di antara dua pihak atau lebih yang masing-masing memiliki modal dan keterampilan disertai dengan adanya perjanjian kerjasama yang telah disepakati bersama.<sup>7</sup> Kerjasama yang sesuai dengan ajaran Islam adalah kerjasama yang terbentuk atas dasar rasa saling tolong menolong. Maka dari itu, sebelum berlangsungnya kerjasama itu terjalin, maka secara formal dapat diadakan suatu *ijab* dan *qabul* yang menandakan sahnya kerjasama tersebut karena kedua pihak sudah sama-sama rela untuk melaksanakan kerjasama. Saat menjalankan bisnis yang sesuai dengan syariah ada hal yang dilarang, di antaranya tidak diberlakukan bagi pemilik modal untuk menentukan keuntungan yang didapat karena hal tersebut dapat terjadi suatu ketidakadilan dikarenakan tidak diberlakukan risiko terhadap pemilik modal. Hal tersebut tidak dibenarkan dan dapat merusak kerjasama. Juga akan dapat terjadi pembatalan pada kerjasama tersebut. Maka jika ada pihak yang telah merelakan modalnya untuk dijadikan *shirkah* dengan pihak lain maka harus menanggung risiko dari *shirkah*.<sup>8</sup>

### Dasar Hukum *Shirkah*

Al-Quran Surat Shad ayat 24 yang menjelaskan mengenai orang-orang yang bershirkah dan bertindak sewenang-wenang dan semaunya, kecuali orang-orang yang beriman dan beramal shaleh, tetapi yang seperti itu sedikit jumlahnya. Maka sifat waspada sangat diperlukan sebelum melaksanakan akad *shirkah*, sekalipun dengan orang yang memiliki label Islam.<sup>9</sup> Juga ada hadis Nabi yang diriwayatkan oleh Abu Hurairah:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ " قَالَ اللَّهُ تَعَالَى: أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ، فَإِذَا خَانَ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنَهُمَا " رَوَاهُ أَبُو دَاوُدَ وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ.

“Nabi berkata: Sesungguhnya Allah berfirman: Aku (Allah) adalah pihak ketiga dari dua orang yang berserikat selama salah seorang diantaranya tidak mengkhianati yang lain. Apabila salah satunya mengkhianati yang lainnya, maka aku keluar dari dua orang itu”

Hadis di atas meyakini bahwa Allah selalu memberi penjagaan dan pertolongan pada orang yang bersekutu dan memberikan keberkahan dalam hidup mereka. Apabila salah satu di antaranya ada yang berkhianat, maka Allah akan menggugurkan keberkahan dan pertolongan tersebut. Sehingga perlu dijaga adanya hubungan baik tersebut agar kerjasama yang sudah terjalin dapat bertahan lama dan menimbulkan keberkahan.

Ijma' ulama tentang kebolehan *shirkah* meskipun dalam lebih rincinya mereka memiliki perbedaan pendapat tentang keabsahan suatu hukum *shirkah*. Contohnya sebagian ulama hanya memperbolehkan jenis *shirkah* satu dan melarang jenis *shirkah* yang lain. Namun berdasarkan pada hukum yang telah diuraikan, secara tegas dapat dikatakan bahwa kegiatan

<sup>7</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), 218.

<sup>8</sup> Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), 241.

<sup>9</sup> Ibid., 243.

*shirkah* dalam suatu bisnis diizinkan dalam Islam karena dasar hukumnya sudah jelas serta tegas.<sup>10</sup>

### **Syarat dan Rukun *Shirkah***

Kerjasama antar pihak dapat dikatakan sesuai dengan Islam apabila telah memenuhi adanya syarat dan rukun *shirkah*. Adapun hal-hal yang harus dipenuhi dalam syarat *shirkah* di antaranya adalah adanya kecakapan, *balīgh*, dan pandai untuk melakukan Kerjasama, adanya modal yang telah diketahui, dan keuntungan yang telah disepakati.<sup>11</sup> Sedangkan rukun yang harus dipenuhi saat kerjasama berlangsung di antaranya adalah adanya pihak yang akan melakukan akad, pihak yang akan mengadakan perjanjian harus memenuhi syarat yakni bahwa masing-masing pihak yang akan mengadakan *shirkah* harus dewasa, sehat akalnya, dan atas kehendak sendiri, adanya *ṣīgah* (lafal akad) ungkapan yang berasal dari pihak yang akan melakukan transaksi kerjasama, kehendak sendiri, dan juga adanya modal yang akan menjadi objek *shirkah*. Setiap kerjasama harus memiliki tujuan dan kerangka kerja yang jelas dan dibenarkan secara syara'. Agar dapat melaksanakan kerjasama tersebut tentu saja pihak-pihak yang ada wajib memasukkan modal atau saham yang sudah ditentukan jumlahnya. Syarat dan rukun tersebut harus dipenuhi dalam suatu kerjasama yang secara syara' agar kerjasama yang akan dilaksanakan membawa keberkahan.

### **Pembagian Profit dalam *Shirkah***

Terdapat perbedaan pendapat dari ulama mengenai pembagian profit dalam *shirkah*. Mayoritas ulama telah sepakat mengenai pembagian profit disesuaikan dengan persentase modal yang telah diserahkan oleh masing-masing pihak, misalnya 50% maka yang didapatkan dari profit juga 50%. Dari pendapat ini, kemudian terdapat perbedaan pendapat tentang apabila terdapat perbedaan modal yang disetorkan dengan pembagian profit yang sama. Misalnya modal yang disetorkan untuk *shirkah* adalah 40% dan yang lain 60% dengan pembagian profit sebesar 50%. Imam Malik dan Imam Syafi'i tidak membolehkan adanya pembagian profit seperti itu. Pembagian keuntungan seperti itu diperbolehkan apabila terdapat kesepakatan di antara kedua pihak. Beliau memiliki alasan tersendiri melarang adanya pembagian tersebut yakni keuntungan yang didapatkan harus sesuai dengan modal yang diserahkan. Sehingga keuntungan dan kerugian yang akan didapatkan oleh masing-masing harus sesuai dengan modal yang telah diserahkan saat akad berlangsung. Juga memungkinkan adanya pembagian keuntungan yang tidak sesuai dengan modal yang ditanamkan, hal tersebut karena berbagai pertimbangan diantaranya adanya perbedaan dalam kemampuan untuk menggunakan modal dan pengalaman.<sup>12</sup>

### **Hambatan *Shirkah***

Kerjasama yang dijalankan tidak selamanya akan berjalan sesuai dengan apa yang direncanakan. Terkadang terdapat suatu kondisi di mana terdapat salah satu pihak yang tidak

<sup>10</sup> Lukman Hakim, *Pinsip-Pinsip Ekonomi Islam* (Jakarta: Erlangga, 2012), 106.

<sup>11</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, 219.

<sup>12</sup> Nejatullah Siddiq, *Kemitraan Usaha dan Hasil dalam Hukum Islam* (Jakarta: Dana Bakti Prima Yasa, 1996), 22.

dapat memenuhi kesepakatan yang telah disepakati bersama. *Shirkah* akan dapat dikatakan selesai apabila terdapat kondisi adanya pembatalan dari salah satu pihak, Adanya pihak yang memiliki gangguan dalam mengelola modal, baik disebabkan karena hilang akal atau yang lainnya, Adanya pihak yang meninggal dunia, apabila yang melakukan kerjasama lebih dari dua pihak, maka yang batal hanya yang meninggal saja, Adanya pihak yang melakukan pemborosan modal saat kerjasama sedang berlangsung.<sup>13</sup> Jika dalam suatu kerjasama yang sudah berjalan ditemukan adanya faktor-faktor penghambat tersebut, maka kerjasama yang sudah terjalin dapat dibatalkan atau diputuskan secara sepihak.

### **Jenis-Jenis *Shirkah* dalam Fikih**

Dalam fikih, ada beberapa macam bentuk *shirkah*. *Pertama, shirkah amlāk*, yaitu bentuk kerjasama di mana masing-masing pihak memiliki modal. *Shirkah* ini dibagi menjadi dua, yaitu *shirkah ikhtiyāriyyah* yang terjadi akibat dari perbuatan pihak yang berakad, dan *shirkah jabbāriyyah* yang terjadi tanpa perbuatan dari masing-masing pihak. *Kedua, shirkah ‘uqūd* yang terjadi karena masing-masing pihak ingin melakukan kerjasama untuk kepentingan modal demi terwujudnya keuntungan. *Shirkah* ini dibagi menjadi lima, yaitu *pertama, shirkah inān* yang terjadi karena masing-masing pihak telah menyepakati untuk menjalankan bisnis melalui modal masing-masing dengan pembagian keuntungan yang telah disepakati. Akan tetapi berdasarkan porsi masing-masing pihak, dari segi aspek dana, kerja maupun bagi hasil tidak sama. Pada dasarnya *shirkah* ini tidak diharuskan untuk menyetorkan modal dengan jumlah yang sama besar, yang demikian juga dalam hal masalah serta wewenang pengurusan dan keuntungan yang diperoleh dalam kerjasama tersebut. Sehingga dalam kerjasama tersebut pihak yang telah memberikan modalnya lebih besar daripada modal yang diberikan oleh pihak yang lain, dan juga boleh dilakukan salah satu pihak sebagai penanggung jawab, sedangkan yang lain tidak. Untuk pembagian keuntungannya dapat diperjanjikan bahwa keuntungan yang didapat dibagi secara sama rata dan juga dapat berbentuk lain sesuai dengan perjanjian yang sudah disepakati. Dan apabila usaha mereka pada akhirnya mengalami kerugian, maka tanggung jawab masing-masing pemilik modal disesuaikan dengan besar kecilnya modal yang disetorkan oleh para pemilik modal atau dapat juga dalam bentuk lain seperti halnya dalam pembagian keuntungan.<sup>14</sup>

*Kedua, shirkah mufāwadah* yang merupakan bentuk kerjasama dalam hal keahlian yang dimiliki masing-masing pihak, bukan dalam penyetoran modal. *Ketiga, shirkah abdān* yang merupakan bentuk kerjasama yang bersifat memanfaatkan keilmuan masing-masing pihak dengan pembagian keuntungan sesuai kesepakatan. *Keempat, shirkah wujūh* adalah kerjasama masing-masing pihak tanpa disertai modal. *Kelima, shirkah muḍārabah* yakni bentuk kerjasama berupa pekerja yang dapat mengelola harta dari pemilik modal melalui suatu usaha.

### **Keunggulan *Shirkah***

Pada dasarnya manusia tercipta sebagai makhluk sosial di mana dalam segala kegiatan sehari-harinya memerlukan orang lain untuk memenuhi segala kebutuhannya. Islam

<sup>13</sup> Qamarul Huda, *Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Teras, 2011), 109.

<sup>14</sup> Chairuman Pasaribu dan Suharwadi K. Lubis, *Hukum Perjanjian dalam Islam* (Jakarta: Sinar Grafika, 1996), 80.

mengajarkan agar kita sesama umat muslim untuk selalu mengedepankan prinsip tolong-menolong dan menghindari adanya perselisihan agar tidak terjadi suatu permusuhan. Jika tidak ada kerjasama, maka manusia kesulitan untuk memenuhi kebutuhan hidup. Maka dari itu, Islam mengajarkan agar umat muslim bekerjasama dengan siapapun dan tetap mengedepankan prinsip tersebut.

*Shirkah* dapat dilaksanakan apabila pihak-pihak yang melaksanakan kerjasama saling sepakat atas ketentuan-ketentuan yang ada dalam akad tersebut. Kerjasama tersebut diciptakan untuk menyejahterakan umat di manapun berada. Pada dasarnya setiap umat memiliki keinginan untuk mengembangkan modal dan membuka bisnis, dan adanya *shirkah* adalah salah satu cara untuk mengembangkan modal. Keunggulan selanjutnya dari adanya *shirkah* adalah dapat menciptakan persahabatan dan rasa saling menyayangi serta mengasihi sesama umat manusia sehingga dapat menambah persaudaraan. Keistimewaan lain adalah dapat menumbuhkan sifat amanah pada setiap orang yang terlibat dalam kerjasama tersebut. Keunggulan lainnya adalah dapat memberikan keuntungan bagi pihak pemilik modal, dapat menciptakan lapangan kerja baru, dapat memberikan dana sebagian hasil usaha untuk membangun tempat ibadah, panti sosial, dan sebagainya (*coorporate sosial responbility /CSR*) yang dapat meringankan beban orang-orang yang kurang mampu secara finansial.<sup>15</sup>

### **Pengertian Samsarah**

*Samsarah* dapat diartikan sebagai pihak yang membantu memasarkan barang untuk memudahkan proses jual beli.<sup>16</sup> *Simsār* atau perantara adalah sebutan untuk orang yang membantu memasarkan proses jual beli disertai dengan upah. Pihak yang menjadi *simsār* memiliki tugas untuk memasarkan produk atau jasa baik dengan menggunakan label pribadi atau label perusahaan yang memiliki barang. Berdagang dengan *simsār* diizinkan dengan catatan tidak merugikan pihak-pihak yang bekerjasama.<sup>17</sup> Jadi *samsarah* adalah aktivitas mediumisasi yang membantu memasarkan barang atau jasa dari pemilik modal untuk melancarkan proses penjualan barang atau jasa dengan adanya imbalan berupa upah. Dari adanya kerjasama tersebut, akan menguntungkan kedua pihak yang berakad, karena sama-sama mendapatkan keuntungan sesuai dengan porsi masing-masing.

### **Dasar Hukum Samsarah**

Orang sebagai perantara atau yang disebut dengan *simsār* wajib memiliki sifat jujur dan ikhlas dalam menangani tugas yang sudah diamanahkan kepadanya agar tidak terjadi suatu penipuan dan mengambil harta milik orang lain dengan jalan yang tidak benar. Hal ini seperti yang terdapat dalam firman Allah Q.S. al-Nisa ayat 29. Adapun kesepakatan-kesepakatan yang telah disetujui dan disepakati oleh semua pihak, maka seluruh pihak wajib menepati, tidak boleh untuk mengkhianati. Terdapat dalam firman Allah Q.S. al-Maidah ayat 1.

<sup>15</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, 226.

<sup>16</sup> M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), 289.

<sup>17</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Rajawali Pres, 2016), 86.

### **Rukun dan Syarat *Samsarah***

Adapun rukun dan syarat *samsarah* adalah terdapat perantara dan pemilik modal; jenis jual beli dan upah yang dilakukan harus diketahui dengan jelas; adanya akad dari perantara dengan pemilik modal yang berisi hak-hak dan kewajiban dari masing-masing pihak. Rukun dan syarat *samsarah* tersebut harus dipenuhi oleh kedua pihak yang akan melakukan kerjasama agar kerjasama dapat berjalan dengan baik dan sesuai dengan prinsip-prinsip syar'i.

### **Gambaran Umum *Homestay* Syariah**

#### *Homestay* Airy Eco Syariah

*Homestay* ini menyewakan 14 *guest room* (kamar tamu) dengan 1 tipe kamar, yakni *Airy Rooms Standard Double*. Adapun fasilitas yang ditawarkan di antaranya area untuk merokok, resepsionis 24 jam, juga lokasi parkir motor dan mobil. Untuk tempat ibadah, *homestay* ini belum menyediakan sehingga para tamu dapat melaksanakan salat di dalam kamar. *Homestay* ini berlokasi di daerah Ketegan Sidoarjo. Adanya persaingan bisnis *homestay* di kota Sidoarjo menyebabkan manajer *homestay* harus berinovasi dalam melakukan pemasarannya, yakni bekerjasama dengan *online travel agent* Airy untuk mempromosikan kamar yang akan disewakan.<sup>18</sup> *Homestay* ini merupakan salah satu *homestay* yang fasilitasnya sudah modern, dan lokasi yang cukup strategis sehingga peminat tamu yang akan menginap juga tidak akan merasa kecewa dengan fasilitas yang diberikan. *Homestay* yang berdiri sejak tahun 2016 tersebut berada di bawah naungan PT. Graha Matahari Syariah, karena sejak awal berdiri sudah bekerjasama dengan Airy, sehingga *brand* yang digunakan juga menggunakan nama Airy serta barang-barang yang terdapat di dalam *homestay*, seperti sarung bantal.

#### Dharmawati *Homestay* Syariah

*Homestay* ini menyewakan 16 *guest room* (kamar tamu) dengan 4 tipe kamar, yaitu *single bed*, *double bed*, *twin bed*, dan *exclusive double bed*. Juga menyediakan fasilitas pendukung berupa resepsionis dan sarapan gratis. Adapun untuk tempat ibadah, *homestay* tidak menyediakan, namun di sebelah *homestay* terdapat mushalla umum yang dapat digunakan tamu untuk salat. Untuk lokasi parkir sepeda motor dan mobil, para tamu dapat memarkir di dalam terminal Bungurasih, karena lokasinya yang dekat dengan terminal.<sup>19</sup>

*Homestay* yang terletak di dalam terminal Purabaya Sidoarjo ini cukup strategis karena dapat memenuhi kebutuhan orang-orang yang saat bepergian jauh dan sedang mencari penginapan yang tidak jauh dari tempat untuk mencari transportasi. Selain itu juga didukung dengan adanya fasilitas yang ada di kamar, serta keamanan dan kenyamanan *homestay* yang sangat diperhatikan meskipun berada di dalam terminal. *Homestay* tersebut sudah berdiri sejak kurang lebih tahun 1990, dan dari awal berdiri sudah menggunakan prinsip-prinsip syariah. Sehingga saat sedang terkenalnya bisnis-bisnis syariah, pemiliknya pun sudah paham akan bagaimana aturan-aturannya.

<sup>18</sup> Lupita, *Wawancara*, Sidoarjo, 06 Januari 2020.

<sup>19</sup> Marlina, *Wawancara*, Sidoarjo, 26 Desember 2019.

### Kerjasama Homestay Syariah dengan Online Travel Agent

#### Homestay Airy Eco Syariah

Adapun bentuk kerjasama yang dijalin di antara kedua pihak adalah sebagai berikut. *Pertama*, menggunakan konsep virtual hotel. Maksud dari virtual hotel ini adalah pihak *homestay* bekerjasama dengan Airy untuk memasarkan kamar yang belum tersewa, di sisi lain juga *brand* yang digunakan pada benda-benda di dalam kamar menggunakan nama Airy. Maksud dari konsep virtual adalah tidak mengharuskan pihak *online travel agent* untuk memiliki usaha *homestay*, akan tetapi cukup bekerja sama dengan para pelaku usaha *homestay* untuk menawarkan hunian kamar yang belum tersewa. Dengan ini juga menguntungkan pihak *homestay*, sehingga pihak *homestay* tidak perlu untuk terlibat dalam mempromosikan hunian kamarnya, karena ada Airy yang sudah berperan dalam mempromosikan. Perjanjian tersebut mengikat pihak mitra bisnis Airy dalam menggunakan *brand* dari Airy untuk perlengkapan yang terdapat di dalam kamar *homestay*.<sup>20</sup>

*Kedua*, okupansi yang ditanggung. Dalam hal ini jumlah kamar yang tersedia di *homestay* ditanggung semua oleh pihak Airy dan dikontrak selama lima tahun. Dalam perjanjian ini, Airy (selaku pihak *online travel agent*) bersedia menanggung seluruh dari jumlah kamar yang tersedia di *homestay* untuk dipromosikan pada aplikasi *booking online*.<sup>21</sup> *Ketiga*, pembagian keuntungan. Mengenai pembagian keuntungan ini, kedua belah pihak telah melakukan kesepakatan, yakni 15-20% untuk Airy, dan 80-85% untuk *homestay*. Perjanjian ini mengikat mitra bisnis dari Airy untuk memberikan *sharing* profit sebesar 15-20% berdasarkan tingkat penjualan kotor. Komisi tersebut berhubungan dengan peringkat *homestay* mitra bisnis Airy pada aplikasi *booking online*. Sewaktu-waktu pihak *homestay* memiliki hak untuk meningkatkan peringkat *homestay* di aplikasi *booking online* Airy dengan juga menambah komisi melalui Ektranet dari Airy.<sup>22</sup> *Keempat*, penawaran diskon. Pihak Airy menawarkan diskon bagi tamu berupa kode promo yang dapat dimanfaatkan para tamu ketika akan melakukan *check in*.<sup>23</sup> Dalam hal ini, Airy akan memberikan harga yang lebih rendah saat melakukan promosi dari waktu ke waktu. Dengan catatan akan ada syarat dan ketentuan yang berlaku, sehubungan dengan adanya kebijakan reservasi dan *refund*. Apabila ada promosi yang ditawarkan oleh pihak vendor, maka hak dan kewenangan sepenuhnya hanya milik vendor dan tidak terkait dengan Airy.

#### Dharmawati Homestay Syariah

Adapun bentuk kerjasama yang dijalin di antara kedua pihak adalah *pertama*, okupansi yang ditanggung. Dalam hal ini pihak *online travel agent* tidak menanggung seluruh jumlah kamar yang tersedia di *homestay*, pihaknya hanya menanggung delapan kamar dan sisanya pihak *homestay* bebas untuk mempromosikan kamar yang belum tersewa melalui *website*. Dengan adanya kebebasan tersebut, maka pihak *homestay* dapat menjual dengan harga di bawah atau di atas rata-rata harga yang ditawarkan oleh *online travel agent*. Dalam perjanjian ini, *online travel agent* selaku mitra bisnis dari pihak *homestay* hanya bersedia menanggung

<sup>20</sup> Dokumentasi Perjanjian Kerjasama Antara Homestay Airy Eco Syariah dengan Airy, 39.

<sup>21</sup> Ibid.

<sup>22</sup> Ibid.

<sup>23</sup> Lupita, *Wawancara*, Sidoarjo, 06 Januari 2020.

setengah dari jumlah kamar yang ditawarkan oleh pihak *homestay*, yakni 8 kamar dari 16 kamar yang tersedia.<sup>24</sup>

*Kedua*, pembagian keuntungan. Mengenai pembagian keuntungan tersebut kedua pihak memiliki kesepakatan, yakni 15% untuk *online travel agent* Traveloka, dan 85% untuk *homestay*. Perjanjian ini mengikat pihak mitra bisnis dari Traveloka untuk memberikan keuntungan berdasarkan tingkat penjualan kotor, pajak, dan semua biaya layanan sebesar 15%, serta 85% bagian untuk pihak *homestay*. *Ketiga*, penawaran diskon. Pihak Traveloka memberikan potongan harga sebesar 10-20% dari harga yang ditetapkan oleh pihak *homestay* pada tamu.<sup>25</sup> Dalam perjanjiannya, Traveloka selaku pihak yang mempromosikan jasa mitra bisnis akan memberikan diskon pada *customer* dengan syarat pihak *homestay* memberikan diskon pada pihak *online travel agent* sebesar 10-20% dari daftar harga yang ditetapkan. Pada dasarnya jika Traveloka selaku pihak yang memiliki aplikasi *booking online* memberikan kode promo, maka pihaknya yang memberikan stimulus pada pelanggan sehingga banyak pelanggan yang tertarik untuk menggunakan kode promo tersebut. Dari aplikasi tersebut, tamu yang akan melakukan reservasi mendapatkan tarif yang lebih murah sampai 10%. Contohnya, pihak *homestay* menetapkan tarif *booking* per kamar ditetapkan Rp. 300.000,- dan disepakati pihak Traveloka meminta diskon sekitar 20% atau sebesar Rp. 60.000,-. Dari total diskon Rp. 60.000,- tersebut, pihak Traveloka memberi diskon untuk tamu Rp. 20.000,- sampai dengan Rp. 40.000,-.

### **Keuntungan Kerjasama *Homestay* Syariah dengan *Online Travel Agent***

#### *Homestay* Airy Eco Syariah

*Homestay* ini selain bekerjasama dengan Airy juga melakukan akad kerjasama dengan pihak lain di antaranya Traveloka, *Booking.com*, Pegi-Pegi. Adapun keuntungan dari pihak *homestay* setelah memasarkan jasanya melalui Airy dan ketiga *online travel agent* adalah pengunjung *homestay* yang menyewa kamar menjadi lebih banyak setiap harinya. Karena Airy mampu menembus kalangan *budget traveller* dan *backpacker* untuk meningkatkan hunian *homestay* di saat periode *low seasons*. Jika dilihat dari persentase jumlah tamu yang menyewa kamar pada tahun 2017 hanya kurang lebih 20% dari okupansi, yaitu sebesar 6.228 kamar, di tahun 2018 mengalami kenaikan sebesar 40% dari okupansi, yakni 14.051, dan pada tahun 2019 terjadi peningkatan hingga 80%, yakni sebesar 29.914.<sup>26</sup>

#### Dharmawati *Homestay* Syariah

Pada awalnya *homestay* ini melakukan promosi hunian kamar yang belum tersewa melalui *offline travel agent* dan tamu *work in*. Akan tetapi saat tahun 2017 mulai bekerjasama dengan beberapa *online travel agent*, yakni Tiket.com, Booking.com dan Agoda. Setelah menggunakan *online travel agent* untuk mempromosikan hunian kamarnya, pihak *homestay* mendapatkan beberapa keuntungan, salah satunya adalah tamu yang akan menginap tidak asing dengan nama *homestay* tersebut, karena memang lokasi *homestay* yang berada di dalam terminal dan masuk jalan kecil. Selain itu, capaian tamu yang datang pada tahun 2017 sebesar

<sup>24</sup> Dokumentasi Perjanjian Kerjasama Antara Dharmawati *Homestay* Syariah dengan OTA, 44.

<sup>25</sup> Marlini, *Wawancara*, Sidoarjo, 26 Desember 2019.

<sup>26</sup> Lupita, *Wawancara*, Sidoarjo, 06 Januari 2020.

70% dari okupansi, yakni 88.900, dan di tahun 2018 mengalami peningkatan 5% sehingga menjadi 75% dari okupansi, yakni 97.500. Sehingga pihak *homestay* sangat terbantu dengan adanya promosi hunian kamar yang belum tersewa melalui *online travel agent* tersebut. Selain itu juga semakin dikenalnya nama *homestay*, sejak bekerjasama dengan *online travel agent*.

### **Hambatan Kerjasama Homestay Syariah dengan Online Travel Agent**

#### *Homestay Airy Eco Syariah*

Pihak *homestay* tidak mengalami hambatan apapun ketika bekerjasama dengan Airy, karena kedua pihak telah bersepakat saat awal melakukan kesepakatan kerjasama bahwa prinsip yang digunakan adalah prinsip tolong menolong. Sehingga jika ada pihak yang tidak mematuhi maka kerjasama dapat dibatalkan. Adapun cara yang dilakukan pihak *homestay* agar segala hambatan dapat teratasi adalah dengan selalu mengadakan setiap satu bulan sekali dengan pihak Airy untuk mengevaluasi kinerja masing-masing pihak.<sup>27</sup> Cara yang dilakukan ini cukup dapat mempertahankan hubungan baik diantara keduanya, karena adanya komunikasi yang jelas serta pertemuan yang rutin.

#### *Dharmawati Homestay Syariah*

Terdapat hambatan yang dialami oleh pihak *homestay* ketika melakukan kerjasama dengan pihak *online travel agent*, yakni di tahun 2019 terjadi penurunan pada tamu yang menginap sebesar 2%. Yang menjadi penyebabnya adalah karena terdapat salah satu *online travel agent* yang tidak mematuhi kesepakatan kerjasama yang telah dibuat, yakni mereka tidak mencantumkan kewajiban aturan yang harus dipenuhi oleh tamu laki-laki dan perempuan yang akan menginap. Sehingga ketika tamu sudah datang di *homestay* dan tidak membawa kelengkapan berupa surat nikah dan bukti lain yang dapat menyatakan bahwa sepasang tamu tersebut adalah suami istri, maka pihak *homestay* harus menolak. Melihat kondisi tersebut sehingga pihak *homestay* sempat mengalami kerugian dikarenakan terjadi pengurangan jumlah tamu yang menginap. Kebijakan pihak *homestay* adalah masih tetap melanjutkan kerjasama dengan Agoda, dikarenakan tamu yang datang melalui Agoda sifatnya adalah berlangganan. Sehingga ketika tamu datang untuk kedua kalinya, mereka sudah mengetahui ketentuan-ketentuan yang harus dipatuhi saat akan menginap.

Hambatan selanjutnya yang dialami oleh pihak *homestay* adalah dikarenakan pihak *online travel agent* tidak menanggung keseluruhan dari jumlah kamar yang ada, maka pihak *homestay* memiliki kewenangan untuk menetapkan tarif yang berbeda dengan yang ditawarkan pihak *online travel agent* pada tamu. Hambatan yang dirasakan adalah ketika pihak *homestay* menetapkan harga pada *online travel agent*, pihaknya terlebih dahulu mengurangi laba karena permintaan dari pihak *online travel agent* untuk meminta adanya pengurangan harga sebesar 10-20%. Sebaliknya saat pihak *homestay* memiliki kewenangan untuk mempromosikan hunian kamar melalui *website* milik *homestay*, pihaknya tidak perlu untuk menurunkan laba terlebih dahulu.<sup>28</sup>

Hambatan terakhir yang dialami oleh pihak *homestay* adalah berdasarkan keluhan dari resepsionis, yaitu terjadi kesamaan pemesanan tipe kamar pada tamu *work in* dengan tamu

<sup>27</sup> Ibid.

<sup>28</sup> Marlina, *Wawancara*, Sidoarjo, 26 Desember 2019.

yang pesan melalui *online travel agent*. Tamu yang pesan melalui *online travel agent* ternyata pada sistem *homestay* belum dialokasikan, maka dari itu pihak *homestay* harus segera mengambil tindakan untuk menerima tamu yang pesan secara *work in*. Sedangkan tamu yang sudah melakukan *payment* melalui aplikasi *booking online*, dapat melakukan proses *refund* pada pihak *online travel agent*.<sup>29</sup>

## **Bentuk Kerjasama *Homestay* Syariah dengan *Online Travel Agent* Perspektif Ekonomi Syariah**

### *Homestay* Airy Eco Syariah

Bentuk kerjasama yang dilakukan oleh pihak *homestay* dengan Airy adalah *shirkah inān*. Keduanya memiliki modal yang digunakan untuk menunjang kerjasama, yakni pihak *homestay* memiliki modal berupa persewaan kamar berjumlah 14, dan pihak Airy memiliki modal berupa aplikasi *booking online* yang digunakan tamu untuk memesan kamar secara *online*, serta merek dari Airy untuk perlengkapan benda-benda di dalam kamar.

Kerjasama yang dijalankan dapat dikatakan sesuai syariah apabila memenuhi rukun *shirkah*. Berikut bentuk kerjasama yang terjalin antara pihak *homestay* dengan Airy jika disesuaikan dengan rukun-rukun *shirkah*. *Pertama*, pihak-pihak yang bekerjasama. Jika dilihat dari pihak-pihak yang bekerjasama, maka terdapat pihak *Homestay* Airy Eco Syariah dan pihak Airy yang terdapat badan hukum. *Kedua*, kesepakatan kerjasama. Yang menjadi pihak *mujīb* adalah pihak Airy dengan sebutan “Kami” yang tertulis dalam perjanjian kerjasama, dan pihak *homestay* yang menjadi pihak *qābil* berperan untuk menyetujui pihak *mujīb* dengan sebutan “Anda” dan kedua pihak menandatangani perjanjian tersebut. *Ketiga*, objek kerjasama. Objek kerjasamanya adalah pihak Airy menawarkan hunian kamar yang terdapat di *homestay* melalui aplikasi *booking online* sehingga tamu yang akan menginap dapat melakukan reservasi kamar dan melakukan *payment* melalui aplikasi tersebut. Selain itu, Airy juga menawarkan *brand* yang ia miliki untuk barang-barang perlengkapan yang ada di dalam kamar *homestay*.<sup>30</sup>

### Dharmawati *Homestay* Syariah

Kerjasama yang terbentuk antara pihak *homestay* dengan *online travel agent* adalah *samsarah*, dengan masing-masing memiliki modal, yakni pihak *homestay* memiliki 16 kamar yang dapat disewakan, sedangkan pihak *online travel agent* membantu pihak *homestay* untuk mempromosikan kamar yang belum tersewa sehingga dapat meningkatkan produktivitas hunian kamar *homestay*. Adapun kerjasama yang terjalin di antara kedua pihak jika diuraikan dalam rukun-rukun *samsarah* adalah sebagai berikut. *Pertama*, pihak-pihak yang bekerjasama. Pihak-pihak yang bekerjasama dalam hal ini adalah pihak Dharmawati *Homestay* Syariah dengan pihak *online travel agent*. *Kedua*, kesepakatan kerjasama. Yang menjadi pihak *mujīb* adalah pihak *online travel agent* dengan sebutan “Kami” yang tertulis dalam perjanjian kerjasama, dan pihak *homestay* yang menjadi pihak *qābil* berperan untuk menyetujui pihak *mujīb* dengan sebutan “Anda” dan kedua pihak menandatangani perjanjian tersebut. *Ketiga*, objek kerjasama. Adapun objek kerjasamanya adalah pihak *online travel*

<sup>29</sup> Muji, *Wawancara*, Sidoarjo, 26 Desember 2019.

<sup>30</sup> Lupita, *Wawancara*, Sidoarjo, 06 Januari 2020.

*agent* mempromosikan kamar yang belum tersewa melalui aplikasi *booking online* yang diharapkan dapat membantu pihak *homestay* untuk meningkatkan jumlah tamu yang datang.

### **Keuntungan Kerjasama Homestay Syariah dengan Online Travel Agent Menurut Ekonomi Syariah**

#### 1. Jumlah tamu pengguna aplikasi booking online

*Homestay Airy Eco Syariah* setelah bekerjasama dengan Airy terjadi peningkatan pada jumlah kamar yang tersewa. Hal tersebut juga karena didukung oleh faktor hubungan baik antar kedua pihak yang berprinsip pada asas tolong menolong. Begitupula dengan Dharmawati Homestay Syariah juga mengalami peningkatan pada jumlah kamar yang tersewa setelah bekerjasama dengan *online travel agent*. Sehingga keberadaan *online travel agent* sangat membantu bagi pihak *homestay* untuk melakukan suatu promosi dalam rangka untuk menyewakan kamar yang belum dihuni oleh tamu.

#### 2. Pembagian Profit

Pada *homestay Airy Eco Syariah* telah mengambil kesepakatan dengan pihak Airy mengenai pembagian persentase profit dengan bentuk *profit sharing* dengan persentase sebesar 15-20% untuk Airy dan 80-85% untuk *homestay*. Selanjutnya pada Dharmawati Homestay Syariah, cara pembagian profitnya juga sama dengan *homestay* yang pertama, akan tetapi terdapat perbedaan pada persentase keuntungannya, yakni 85% untuk pihak *homestay* dan sisanya 15% untuk *online travel agent*.

Berdasarkan pada cara pembagian profit yang dilakukan oleh kedua *homestay* dengan pihak *online travel agent* menggambarkan pendapat dari Imam Malik dan Imam Syafi'i bahwa pada presentase pembagian keuntungan disesuaikan dengan jumlah modal yang disetorkan. Berdasarkan hal tersebut telah diketahui bahwa pihak *homestay* bermodal sejumlah kamar yang dapat disewakan beserta dengan fasilitas lain yang memadai, serta pihak *online travel agent* bermodalkan teknologi yang memiliki kegunaan untuk mempromosikan kamar *homestay* yang belum tersewa melalui aplikasi *booking online*, sehingga tamu dapat melakukan reservasi secara *online* serta melakukan *payment* melalui aplikasi tersebut.

### **Hambatan Kerjasama Homestay Syariah dengan Online Travel Agent**

Pada *homestay Airy Eco Syariah* tidak ditemukan hambatan dalam proses kerjasamanya karena kedua pihak telah memiliki prinsip tolong menolong dalam akad kerjasamanya. Sehingga saat salah satu pihak tidak lagi dapat memenuhi kewajiban-kewajiban ataupun tidak lagi sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati maka perjanjian dapat dibatalkan. Prinsip tersebut terdapat dalam firman Allah Q.S. al-Maidah ayat 2.

Untuk Dharmawati Homestay Syariah terdapat hambatan yang dialami ketika melakukan kerjasama dengan *online travel agent*, yakni ada salah satu pihak *online travel agent* yang tidak memenuhi kerjasama secara syariah, yakni Agoda. Hal tersebut dikarenakan pihaknya tidak melakukan apa yang sudah tertulis di dalam akad kerjasama. Akan tetapi pihak *homestay* masih mempertahankan kerjasama tersebut karena tamu yang memakai aplikasi *booking online* tersebut rata-rata adalah tamu yang pernah menginap, sehingga mereka sudah memahami ketika akan menginap di *homestay* syariah. Dan juga tamu paling banyak

menggunakan aplikasi *booking online* Agoda, sehingga masih menguntungkan pihak *homestay* tersebut.

Selanjutnya adalah hambatan lain yang dialami oleh *homestay* yakni adanya pihak partner yang tidak menanggung keseluruhan dari jumlah kamar yang tersedia, sehingga terdapat perbedaan harga yang ditawarkan pihak *homestay* pada *online travel agent* dengan website *homestay* sendiri. Jika dilihat dari kerjasama secara syariah, saat pihak *homestay* memberikan harga yang berbeda antara harga yang diberikan pada pihak *online travel agent* dengan harga yang diberikan pada website *homestay* sudah tidak sesuai dengan akad kerjasama yang sudah disepakati.

Mengenai hal okupansi yang hanya ditanggung sebesar 50% oleh pihak *online travel agent*, sehingga 50% sisanya diberikan kepada pihak *homestay* untuk mempromosikan secara mandiri yang dapat menyebabkan adanya perbedaan harga. Hal tersebut sudah jelas tidak sesuai dengan isi perjanjian yang sudah disepakati oleh masing-masing yang seharusnya pihak *homestay* memberikan harga yang sama yang diberikan pada pihak *online travel agent* dengan website *homestay*. Dalam kerjasama syariah pun juga hal tersebut tentu tidak diperbolehkan karena akan menyebabkan perselisihan diantara masing-masing pihak yang melakukan kerjasama.

Mengenai *online travel agent* yang tidak mencantumkan aturan yang harus dipenuhi oleh tamu yang akan melakukan proses *check in* pada aplikasi *booking online*, sehingga menyebabkan adanya penurunan kuantitas tamu yang datang menginap di *homestay* tersebut. Berdasarkan hal tersebut jelas terlihat bahwa ada salah satu pihak yang merasa dirugikan dari adanya kerjasama tersebut. Dalam kerjasama secara syar'i mengajarkan untuk selalu mengutamakan prinsip tolong menolong serta menghindari adanya permusuhan dan perselisihan.

## **Kesimpulan**

Dari hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa *pertama*, kerjasama yang terbentuk antara *homestay* Airy Eco Syariah dengan mitra bisnisnya, yakni Airy jika dilihat dari sudut pandang ekonomi syariah adalah kerjasama berbentuk *shirkah* di mana pihak Airy menjadi mitra bisnis dari pihak *homestay* yang juga memiliki modal, kemudian kerjasama yang terbentuk antara Dharmawati Homestay Syariah dengan mitra bisnisnya adalah kerjasama berbentuk *samsarah* di mana pihak *online travel agent* berperan sebagai perantara atau *simsār* untuk membantu pihak *homestay* dalam menawarkan kamar yang belum terisi oleh tamu melalui aplikasi *booking online*. Keuntungan yang didapatkan adalah berbentuk *profit sharing* yang sudah disepakati oleh kedua pihak yang melakukan akad. *Kedua*, mengenai hambatan yang dialami oleh kedua *homestay* tersebut. Pada *homestay* yang pertama tidak ditemukan suatu hambatan karena akad yang sudah disepakati berlandaskan prinsip tolong menolong dan untuk mengurangi adanya suatu perselisihan, setiap bulannya kedua pihak selalu mengadakan suatu pertemuan. Kemudian untuk *homestay* yang kedua, masih ditemukan suatu permasalahan, adanya pihak yang tidak melaksanakan sesuai apa yang tertulis pada akad kerjasama yang telah disepakati, namun kerjasama masih tetap dipertahankan karena tidak ada pihak yang membatalkan. Dalam hal ini tentu tidak sesuai dengan prinsip yang ada dalam kerjasama secara syariah, karena terdapat salah satu pihak

yang dapat merugikan pihak lain. Sehingga kerjasama yang dilakukan pun akan kurang mendapatkan keberkahan.

### **Daftar Rujukan**

- Ali, Muhammad. *Strategi Penelitian Pendidikan*. Bandung: Angkasa, 1993.
- Dokumentasi. “Perjanjian Kerjasama Antara Homestay Airy Eco Syariah dengan Airy”.
- Dokumentasi. “Perjanjian Kerjasama Antara Dharmawati Homestay Syariah dengan OTA”.
- Ghoni, M. Junaidi. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2012.
- Hakim, Lukman. *Pinsip-Pinsip Ekonomi Islam*. Jakarta: Erlangga, 2012.
- Hasan, Ali. *Manajemen Bisnis Syariah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009.
- Hasan, M. Ali. *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003.
- Huda, Qamarul. *Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Teras, 2011.
- Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012.
- Pasaribu, Chairuman dan Suharwadi K. Lubis. *Hukum Perjanjian dalam Islam*. Jakarta: Sinar Grafika, 1996.
- Siddiq, Nejatullah. *Kemitraan Usaha dan Hasil dalam Hukum Islam*. Jakarta: Dana Bakti Prima Yasa, 1996.
- Sugiono. *Metode Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2017.
- \_\_\_\_\_. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2012.
- \_\_\_\_\_. *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2008.
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Rajawali Pres, 2016.
- <http://sidoarjo.kab.bps.go.id/subject/16/pariwisata.html#subjekViewTab3>, diakses tanggal 15 November 2019.