

PEMBERIAN TIPS TERHADAP TOUR GUIDE TINJAUAN ETIKA BISNIS ISLAM

(Studi Kasus Pemilik *Art Shop* di Desa Sukara Kecamatan Jonggat
Kabupaten Lombok Tengah)

Dedy Febry Rachman

Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer Bumigora Mataram

Email: *dedyfebry18@gmail.com*

Syaiful Amri

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi AMM Mataram

Abstract

The study was conducted with the aim of describing several issues, including Tipping in a partnership between Art Shop owners and Tour Guide, This research uses descriptive qualitative research design. Research data in the form of exposure in the form of recording of interviews with Art Shop owners and reviewed with Islamic business review. Data collection is done by using interview technique, observation and documentation. Instrument used for data collection in the form of questions submitted to the owner of Art Shop and employees who are deemed to provide the required data. To maintain data validity, data triangulation activities are performed. Data analysis activities started from the data review stage, identification and data classification phase, and data evaluation phase. Based on the results of data analysis, obtained two conclusions of research results as follows. First, the form of cooperation made by the owner of Art Shop and Tour Guide is a form of co-operation of commission. The Tour Guide commission is given when the guest brought by the guide is spending. However, if guests do not spend, Tour Guide only get parking money when using Bus, drink the same cigarette, and this is done by some Art Shop. Cooperation between owner of Art Shop with Tour Guide is oral not written, difficult thing from related institution such as Disperindag and Dispar to prove deviation irregularities that may occur in the matter of oral agreement, so that related institution not know exactly what contents of cooperation between Art Shop and Tour Guide. Second, Provision of commissions in a high percentage is done by Art Shop owners ie there are even up to 50% of the profits of Art Shop owners. But in Islam giving 50% it is not good because it is out of habit, and seen the position of owners of Art Shop and Tour Guide, where Tour Guide is not including the financiers.

Keywords: *Giving Tips, Tour Guide, Islamic Business Ethics*

PENDAHULUAN

Pada zaman sekarang ini, usaha (bisnis) sudah sangat berkembang pesat, berbagai macam usaha (bisnis) saat ini yang banyak sekali diminati oleh seluruh masyarakat, bahkan usaha (bisnis) tidak hanya dilakukan oleh kalangan orang yang sudah dewasa, namun para remaja juga sudah banyak yang menggeluti dunia usaha (bisnis) seperti usaha jual beli *online* yang kebanyakan di dominasi oleh kalangan remaja, dan ini merupakan hal yang tidak tabu lagi karena Rasulullah SAW pun pada saat beliau berusia belasan tahun beliau sudah mulai usaha (berbisnis), perjalanan bisnis Rasul menunjukkan bahwa beliau adalah seorang pengusaha yang handal, bahkan seorang saudagar kaya yang kelak menjadi istrinya tertarik untuk berinvestasi menitipkan barang dagangan untuk dijual oleh beliau. Dalam perniagaannya Rasulullah menerapkan prinsip bisnis “hidup adalah amal shaleh”.

Zaman sekarang banyak sekali orang yang terjun di dunia usaha (bisnis) baik makro maupun mikro seperti usaha mebel, usaha pupuk kandang, usaha makanan, usaha aksesoris, usaha songket dan lain sebagainya. Alasan masyarakat terjun menjadi seorang pengusaha tentu karena faktor ekonomi dan juga bisa karena ketertarikan mereka pada usaha tersebut.

Melihat dari definisi usaha yaitu "Kegiatan dengan mengerahkan tenaga, pikiran, atau badan untuk mencapai suatu maksud; pekerjaan (perbuatan, prakarsa, ikhtiar, daya upaya) untuk mencapai sesuatu (Depdiknas, 2002:1254). Maka, usaha tanpa modal juga ada dalam dunia bisnis

yaitu seperti Tour Guide yang hanya membawa tamu ke tempat wisata, sebut saja *Art Shop A* yang dibawakan tamu oleh Tour Guide maka nanti Tour Guide tersebut akan mendapatkan tips dari pemilik *Art Shop* karena telah membawa tamu ke *Art Shop* tersebut. Sesuai dengan tujuan penelitian ini, saya ambil contoh jenis usaha *Tour Guide* yang mendapatkan uang dari jasanya dalam membawa tamu ke *Art Shop* di desa-desa pengrajin kain tradisional atau jenis kerajinan tangan lainnya seperti gerabah. Tentu dia tidak bermodalkan uang tetapi hanya bermodalkan *skill* (kemampuan) berbahasa asing.

Maka, usaha tanpa modal juga ada dalam dunia bisnis yaitu seperti *Tour Guide* yang hanya membawa tamu ke tempat wisata, sebut saja *Art Shop A* yang dibawakan tamu oleh *Tour Guide* maka nanti *Tour Guide* tersebut akan mendapatkan tips dari pemilik *Art Shop* karena telah membawa tamu ke *Art Shop* tersebut. Sesuai dengan tujuan penelitian ini, menggunakan contoh jenis usaha *Tour Guide* yang mendapatkan uang dari jasanya dalam membawa tamu ke *Art Shop* di desa-desa pengrajin kain tradisional atau jenis kerajinan tangan lainnya seperti gerabah. Tentu dia tidak bermodalkan uang tetapi hanya bermodalkan *skill* (kemampuan) berbahasa asing.

Praktik yang saat ini berlangsung adalah pemilik *Art Shop* selalu memberikan tips kepada para *Tour Guide* yang membawa tamu tersebut, apabila para tamu membeli sesuatu dari *Art Shop* tersebut. Inilah merupakan penyebab studi ini diangkat. Seorang pemilik *Art Shop* mengatakan: "saya mengeluhkan adanya perbedaan pemberian tips pada *Art Shop* lainnya bahkan ada yang sampai 50% dan tentunya *Tour Guide* akan lebih tertarik ke tips yang lebih besar pada *Art Shop* tersebut". Masalah ini menjadikan peneliti tertarik untuk melakukan penelitian ini, apakah 50% ini berlaku untuk semua *Art Shop* di desa Sukarara. Dengan demikian kerjasama yang dilakukan antara pemilik *Art Shop* dan *Tour Guide* tidak memberikan keuntungan yang seimbang apabila benar adanya tips yang diterima oleh *Tour Guide* sebesar 50% dari jumlah hasil jual beli antara pemilik *Art Shop* dan tamu. Menurut Undang-Undang pemberian tips yang ditetapkan pada pasal 10 (2) Permendag No 33/2008 ditetapkan tentang pemberian tips paling sedikit 2 %. Sedangkan untuk batas maksimumnya belum ditetapkan dalam undang-undang. Meskipun belum ada aturan dari pemerintah dan ketentuan pemberian tips berdasarkan kesepakatan antara pemilik *Art Shop* dan *Tour Guide*. Namun, jika pemberian tips sebesar 50% kepada *Tour Guide* maka pihak *Art Shop* memperoleh keuntungan yang sedikit. Misalnya harga pokok barang Rp 200.000, kemudian dibeli seharga Rp 400.000, lalu apabila guide diberikan 50% maka guide akan mendapatkan Rp 100.000, dan pemilik *Art Shop* memperoleh Rp 100.000. Dalam hal ini *Tour Guide* dan pemilik *Art Shop* mendapatkan keuntungan yang sama padahal *Tour Guide* tidak menyumbangkan 1% pun untuk modal.

Pemilik *Art Shop* tentu dalam usaha songketnya ini membutuhkan banyak modal seperti modal membuka *Art Shop*, membeli perlengkapan yang dibutuhkan *Art Shop*, bayar karyawan (seperti penenun), lalu setiap tamu yang datang kadang-kadang dibelikan minuman tetapi untuk *Tour Guide* wajib dibelikan minuman dan rokok. Pemberian tips *Tour Guide* 50% dimana *Tour Guide* ini hanya bermodalkan keahliannya dalam berbahasa apabila tips terlalu besar dari hasil penjualan lalu dimana si pemilik *Art Shop* akan mendapatkan keuntungan sedangkan biaya yang dikeluarkan begitu banyak.

Dari permasalahan itulah, peneliti tertarik untuk mengetahui dua hal dalam kasus ini, yaitu untuk mengetahui bentuk kerjasama antara pemilik *Art Shop* dan *Tour Guide* sehingga masih terasa ada ketimpangan di salah satu pihak, dan untuk mengetahui pandangan etika bisnis Islam mengenai hal tersebut, karena di desa Sukarara mayoritas pengusaha songket adalah orang Islam, sehingga penerapan perspektif Islam sangat baik masuk dalam sistem usaha tersebut.

Berdasarkan uraian di atas, maka fokus kajian dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana bentuk kerjasama antara pemilik *Art Shop* dan *Tour Guide* dalam pemberian tips?
2. Bagaimana tinjauan etika bisnis Islam terhadap kerjasama yang ditetapkan oleh pemilik *Art Shop* dengan *Tour Guide* dalam pemberian tips?

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan pendekatan kualitatif karena data atau informasi diperoleh di lapangan lebih banyak dan keterangan-keterangan yang menghasilkan data deskriptif mengenai kata-kata lisan maupun tulisan dan langkah-langkah yang dapat diamati dari orang-orang

yang diteliti, jenis penelitian ini termasuk jenis penelitian deskriptif yang berorientasi pada gejala-gejala yang sifatnya alamiah.

Dalam penelitian tentang Tinjauan Ekonomi Islam mengenai pemberian *Tips Tour Guide*. Objek penelitian adalah beberapa pemilik *Art Shop* dan *Tour Guide* dan lokasi penelitian adalah di Desa Sukarara Kecamatan Jonggat Kabupaten Lombok Tengah.

Sumber datanya adalah data primer dan sekunder, data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari lapangan atau pemilik *Art Shop* atau pihak-pihak yang terkait dengan tinjauan etika bisnis Islam mengenai pemberian upah *Tour Guide* yang akan dijadikan sampel dengan menggunakan metode-metode wawancara, dan observasi di lokasi penelitian. Sedangkan data sekunder yaitu data yang diperoleh dari peneliti terdahulu, buku-buku, yang ada kaitannya serta data-data resmi dari pihak yang bersangkutan (Suharsimi, 1998:102). Jenis data yang digunakan adalah data kualitatif dan data kuantitatif. Sedangkan teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Data hasil wawancara dan observasi langsung dianalisis dengan tiga tahapan yaitu mereduksi data, *men-display* data dan menarik kesimpulan dan verifikasi.

HASIL PENELITIAN

Sistem Pemberian Tips Kepada *Tour Guide*

Berdasarkan pada hasil penelitian yang dilaksanakan di desa Sukarara mengenai sistem pemberian Tips dari pemilik *Art Shop* terhadap *Tour Guide* adalah bahwa Tips yang diberikan oleh pemilik *Art Shop* bermacam-macam yaitu berkisar dari 28,5% sampai 50%. Seperti hasil wawancara yang peneliti lakukan yaitu mewawancarai 5 *Art Shop* yang ada di desa Sukarara yaitu hasil wawancara sebagai berikut:

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan informan tentang pemberian Tips terhadap *Tour Guide*, sebagaimana yang dituturkan oleh Ibu Yuliana pemilik *Art Shop* Yuliana. Ia menyatakan sebagai berikut:

“Soal pemberian Tips yaitu sesuai dengan pembelanjaan, karena kan tergantung barang, ada yang barang modalnya sedikit ada yang barang modalnya besar serta pemberian Tips ini berlaku untuk semua barang, jadi barang apa saja yang dibeli pasti nanti disetiap barang itu ada Tips yang kita kasih. Ketika tamu yang dibawa Tour Guide itu belanja Tips pasti kita beri ke Tour Guide, nah kalau tamu itu tidak belanja maka tidak ada Tips yang kita kasih Tour Guide, mau kita kasih Tips darimana kalau barang dagangan tidak terjual. Ketika Tour Guide datang kita pasti memberikan minuman, rokok dan uang parkir (kalau guide itu datangnya bawa tamu pakai Bus), tapi kalau guide bawa tamunya pakai mobil uang parkir tidak kita kasih”.

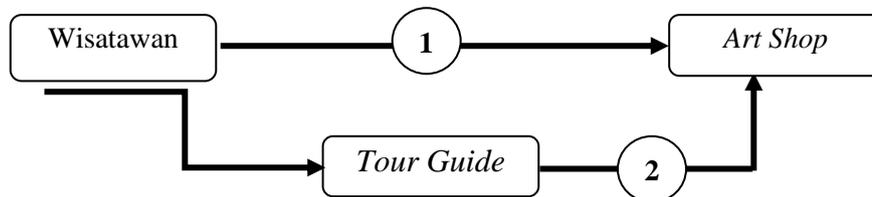
Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik *Art Shop* Yuliana, ada pemberian Tips yang dilakukan olehnya terhadap *Tour Guide*. Jumlah pemberian Tips ini tergantung pada modal jenis barang tersebut. Misalnya, modal barang yang rendah dengan harga jual tinggi bisa memberikan Tips yang lebih terhadap *Tour Guide* dan begitu sebaliknya. Selain itu, adanya pemberian rokok dan uang parkir berlaku jika *Tour Guide* membawa tamu menggunakan bus atau mini bus.

Selanjutnya berdasarkan hasil wawancara dengan informan yang lain yaitu Ibu Doret pemilik *Art Shop* Angrek. Ia menyatakan bahwa:

“Tips pasti saya kasih ke setiap Tour Guide yang membawakan saya tamu, kalau saya tidak kasih malah Tour Guide itu yang meminta, Tour Guide itu bilang kalau saya membawa tamu ke setiap Art Shop pasti saya dikasih Tips, jadi tetap saya kasih Tips, kemaren ada tamu yang dibawa guide lalu tamu itu belanja Rp7.000.000 ya saya kasih guide Rp 400.000. Tips yang diberikan berlaku untuk semua barang yang saya jual, apapun barang yang laku disanalah saya ambilkan Tips dari setiap barang yang laku tersebut, jadi tidak hanya barang tertentu saja yang ada Tipsnya, Tips berlaku untuk semua barang, kalau misalnya barang A yang laku ya nanti di barang A tersebut saya ambilkan Rp20.000 atau Rp25.000, makannya kalau songket kita jual mahal, soalnya kalau jual murah tidak ada untung yang kita dapat, kalau tamu yang datang dibawa oleh guide maka harga barang dinaikkan. Kalau tamu yang dibawa guide tidak belanja maka Tips tidak di dapat sama guide, biasanya Art

Shop Art Shop besar walau tamu tidak belanja pasti guide dapat minuman, rokok, sama uang parkir (kalau Bus) tapi kalau saya tidak memberikan itu”.

Berdasarkan wawancara diatas dapat dipahami bahwa adanya perbedaan Tips dari setiap *Art Shop* yang berada di Desa Sukarara, setiap *Art Shop* di Desa Sukarara tidak semuanya memberikan uang parkir (kalau Bus), minuman dan rokok kepada *Tour Guide*. Tips tidak selamanya diberikan, kalau tamu yang dibawa oleh *Tour Guide* tidak belanja maka tidak ada Tips yang diberikan dan ini berlaku untuk semua *Art Shop*. Semua *Art Shop* ini juga rata rata menaikkan harga barang apabila tamu yang datang tersebut dibawa oleh *Tour Guide*. Jika digambarkan dalam grafik, maka berikut bentuknya:



Gambar 1. Perbedaan antara dengan/ tanpa *Tour Guide*

Gambar diatas menunjukkan bahwa wisatawan mendapatkan harga lebih murah ketika langsung berhubungan dengan *Art Shop* tersebut (angka 1 menandakan harga). Namun, hal ini berbeda jika wisatawan bersama *Tour Guide*. Harga barang yang ditawarkan oleh pihak *Art Shop* bisa lebih tinggi seperti bagan diatas (ditunjukkan oleh angka 2 dengan harga lebih mahal). Praktik seperti ini memang sudah bukan hal yang baru dalam dunia bisnis termasuk bisnis di kalangan pariwisata.

Jumlah *Tips* dari masing masing *Art Shop* berbeda beda pada barang yang sama seperti pada tabel dibawah ini:

Tabel Pemberian Tips

Tabel 1. Harga, laba dan komisi pada jenis barang di *Art Shop* Anggrek

| Jenis barang | Harga | Laba | Tips |
|-------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Songket Emas | Rp700.000,00 | Rp300.000,00 | Rp150.000,00 |
| Songket Benang | Rp600.000,00 | Rp200.000,00 | Rp80.000,00 |
| Rang Rang Emas | Rp250.000,00 | Rp150.000,00 | Rp50.000,00 |
| Rang Rang Benang | Rp175.000,00 | Rp50.000,00 | Rp25.000,00 |
| Double Blanket | Rp300.000,00 | Rp100.000,00 | Rp50.000,00 |

Berdasarkan pada tabel diatas, adanya perbedaan harga, keuntungan dan Tips sesuai jenis barang. Ini bisa disebabkan oleh bahan yang digunakan, ukuran atau tingkat kerumitan dari kerajinan tersebut. Sesuai dengan titik fokus penelitian ini yang berawal dari adanya pemberian Tips sebesar 50% pada *Tour Guide*, tabel diatas memb enarkan hal tersebut namun tidak pada semua jenis barang. Di *Art Shop* Anggrek, adanya pemberian Tips mencapai 50% terdapat pada jenis barang Songket Emas yang seharga Rp 700.000 dengan keuntungan Rp 300.000 sehingga pemilik *Art Shop* memberikan Tips mencapai Rp 150.000. Hal ini juga berlaku pada jenis barang Rang-Rang Benang dan Double Blangket. Berbeda dengan jenis barang Songket Benang dan Rang-Rang Emas. Pada Songket Benang, Tips yang diberikan kepada *Tour Guide* tidak mencapai 50%. Harga Songket Benang adalah Rp 600.000 dengan laba Rp 200.000. *Tour Guide* hanya menerima komise sebesar Rp 80.000 atau 40% dari keuntungan. Bahkan pada jenis barang Rang-Rang Biasa hanya 33,3% saja. Bagaimana dengan *Art Shop* lain?

Tabel 2. Harga, laba dan komisi pada jenis barang di *Art Shop* Yuliana

| Jenis barang | Harga | Laba | Tips |
|-------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Songket Emas | Rp800.000,00 | Rp300.000,00 | Rp150.000,00 |
| Songket Benang | Rp600.000,00 | Rp200.000,00 | Rp100.000,00 |
| Rang Rang Emas | Rp350.000,00 | Rp150.000,00 | Rp75.000,00 |
| Rang Rang Benang | Rp250.000,00 | Rp100.000,00 | Rp50.000,00 |

| | | | |
|-----------------------|--------------|--------------|-------------|
| Double Blanket | Rp350.000,00 | Rp150.000,00 | Rp75.000,00 |
|-----------------------|--------------|--------------|-------------|

Jika *Art Shop* Anggrek memberikan Tips dibawah 50% pada barang tertentu, lain halnya dengan *Art Shop* Yuliana yang memberikan Tips 50% dari keuntungan pada semua jenis barangnya. Sebagai contoh, harga Songket Benang di *Art Shop* Anggrek dan Yuliana sama yaitu Rp 200.000 namun *Art Shop* Anggrek memberikan Tips Rp80.000 atau 40% sedangkan *Art Shop* Yuliana Rp 100.000 atau 50% pada barang yang harganya bahkan sama yaitu Rp 600.000. Inilah yang menjadi keresahan pemilik *Art Shop* lainnya seperti kuTipsan wawancara terhadap Bapak Apin pada bab 1 yang meresahkan ketertarikan *Tour Guide* membawa tamu akan jatuh pada *Art Shop* yang memberikan Tips mencapai 50% bahkan pada semua jenis barang mereka.

Tabel 3. Harga, laba dan komisi pada jenis barang di *Art Shop* Apin

| Jenis barang | Harga | Laba | Tips |
|-------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Songket Emas | Rp750.000,00 | Rp350.000,00 | Rp100.000,00 |
| Songket Benang | Rp650.000,00 | Rp300.000,00 | Rp125.000,00 |
| Rang Rang Emas | Rp250.000,00 | Rp100.000,00 | Rp50.000,00 |
| Rang Rang Benang | Rp200.000,00 | Rp100.000,00 | Rp50.000,00 |
| Double Blanket | Rp300.000,00 | Rp200.000,00 | Rp75.000,00 |

Pada *Art Shop* Apin, pemberian Tips sebesar 50% hanya pada jenis barang Rang-Rang baik emas ataupun benang. Sedangkan pada jenis barang lainnya seperti Songket Emas, Songket Benang dan *Double Blanket* memberikan Tips dibawah 50%.

Tabel 4. Harga, laba dan komisi pada jenis barang di *Art Shop* Bilal Al-Faris

| Jenis barang | Harga | Laba | Tips |
|-------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Songket Emas | Rp750.000,00 | Rp350.000,00 | Rp100.000,00 |
| Songket Benang | Rp700.000,00 | Rp300.000,00 | Rp100.000,00 |
| Rang Rang Emas | Rp350.000,00 | Rp150.000,00 | Rp75.000,00 |
| Rang Rang Benang | Rp250.000,00 | Rp100.000,00 | Rp50.000,00 |
| Double Blanket | Rp300.000,00 | Rp200.000,00 | Rp100.000,00 |

Tidak jauh berbeda pada *Art Shop* sebelumnya (kecuali *Art Shop* Yuliana), *Art Shop* Bilal Al-Faris juga memberikan variasi jumlah Tips yang diberikan pada *Tour Guide*. Ada tiga jenis barang yang memiliki Tips mencapai 50% yaitu Rang-Rang baik benang ataupun emas dan juga *Double Blanket*.

Dari keempat *Art Shop* diatas, pemberian Tips sebesar 50% pada semua jenis barang memang diberlakukan oleh *Art Shop* tertentu seperti *Art Shop* Yuliana. Keadaan inilah yang menjadi kekhawatiran *Art Shop* lainnya yang masih bertahan dengan Tips dibawah 50% untuk barang tertentu (tidak semua seperti *Art Shop* Yuliana) apabila *Tour Guide* akan lebih tertarik membawa tamu ke *Art Shop* tersebut dengan Tips yang lebih tinggi. Berikut adalah diagram batang tentang jumlah Tips pada jenis barang yang dijual pada keempat *Art Shop* tersebut.

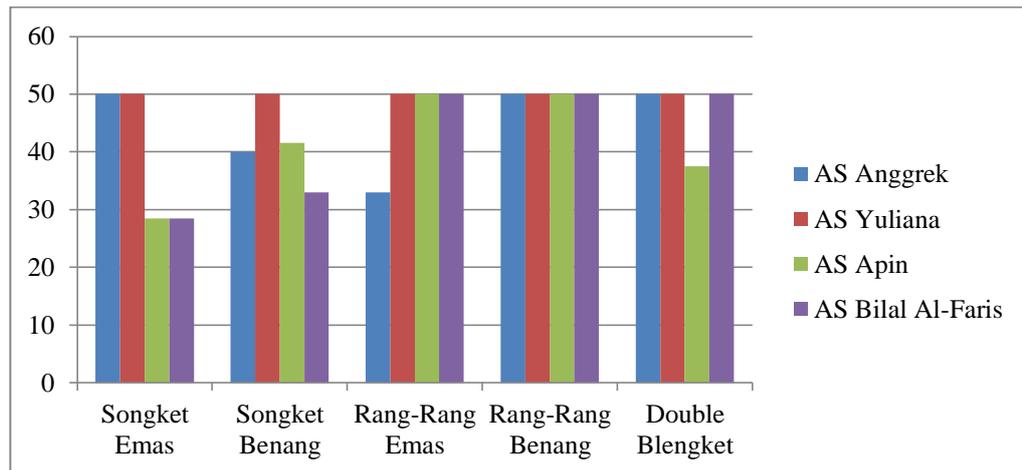


Diagram 1. Perbedaan Tips antar *Art Shop* dalam bentuk persentase

Berdasarkan diagram batang diatas, terlihat jelas perbedaan jumlah Tips yang diberikan oleh masing-masing *Art Shop*. Seperti yang dibahas sebelumnya, *Art Shop* Yuliana sangat konsisten menyentuh garis pada angka 50%. Ini menandakan strategi Tips tinggi yang tetap *Art Shop* ini terapkan untuk menyaingi yang lain. Persaingan Tips 50% antar keempat *Art Shop* hanya terjadi pada jenis barang Rang-Rang Benang saja. Pada Rang-Rang Emas, hanya *Art Shop* Anggrek yang mengalah menuju persentase 33% saat yang ‘kekeh bergelantungan’ di tali 50%. Begitu juga pada jenis barang Double Blengket yang menanam ujung paling bawah ‘pohon persentase’ *Art Shop* Apin sampai 12,5% sehingga ketinggian menjadi 37,5%.

Namun, ada hal yang menarik jika dilihat dari total Tips dalam bentuk jumlah uang yang diterima oleh *Tour Guide* pada jenis barang tertentu. Saya menyajikannya dalam diagram batang berikut ini:

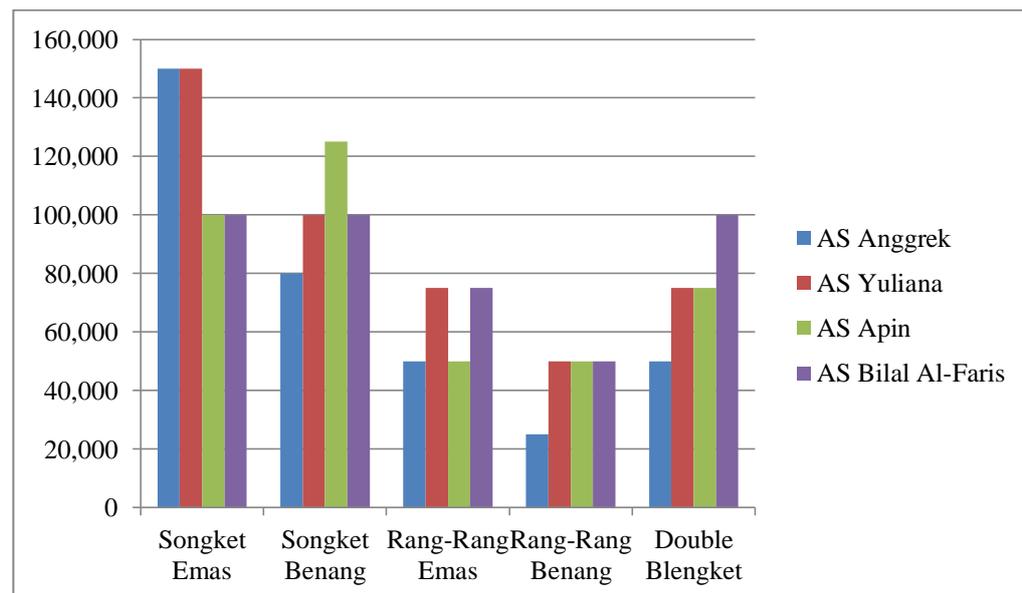


Diagram 2. Perbedaan Tips antar *Art Shop* dalam bentuk jumlah uang

Jika jurus Tips 50% memang menjadi ‘badai’ bagi para pesaing, mereka menggunakan tehnik yang lain untuk memenangkan persaingan jika dilihat dari segi jumlah Tips. Benar adanya jika *Art Shop* Yuliana tetap ‘bergelantungan’ pada tali Tips 50%, namun apakah *Art Shop* Yuliana memiliki harga dan keuntungan yang tinggi pada jenis barang tertentu? Tidak. Jika angka 50% itu akan memberikan Tips yang paling besar diantara *Art Shop* yang lain, lalu mengapa Tips pada Songket Benang (diagram 2.2) pada *Art Shop* Apin tertinggi dibandingkan yang lainnya seperti *Art Shop*

Yuliana yang memberikan Tips 50%? Begitu juga pada jenis barang Double Blenget pada *Art Shop* Bilal Al-Faris yang menjadi ‘jawara’ pemberi Tips tertinggi berdasarkan jumlah uang?

Adanya nominal jumlah Tips yang tinggi jelas disebabkan karena harga pada barang tertentu yang tinggi dan secara otomatis mempengaruhi keuntungan yang tinggi apabila modal bahan pembuatan atau pengambilan di *penyensek* (penenun) sama. Inilah yang bisa menjadi ‘senjata’ andalan *Art Shop* tertentu jika ingin menyaingi persentase 50% dimana mereka tetap dengan jumlah persentase dibawah 50% namun ditinggikan pada harga barang tersebut yang melampaui harga barang yang sama pada *Art Shop* yang memberikan Tips 50%. Pertanyaan yang akan muncul adalah “Apakah ini hal yang baik dalam Islam dengan meninggikan harga?” Uraian jawabannya terdapat di bab III (pembahasan) pada sub-bab mengenai pandangan Islam terhadap jumlah persentase Tips yang diterima *Tour Guide*.

PEMBAHASAN

Bentuk Kerjasama Antara Pemilik *Art Shop* dan *Tour Guide*

Pada bagian ini pembahasan di fokuskan pada pemberian Tips yang diberikan kepada *Tour Guide* oleh pemilik *Art Shop* di Desa Sukarara Kecamatan Jonggat Kabupaten Lombok Tengah. Fokus pembahasan menyangkut praktik pemberian Tips yang dilakukan oleh para pemilik *Art Shop* di desa Sukarara. Maksud dari pemberian Tips adalah jenis bonus yang diberikan kepada *Tour Guide* yang telah membawa tamu ke *Art Shop*. Sebuah perjalanan wisata tidak akan lengkap tanpa disertai oleh seorang *Tour Guide*. Ada wisatawan yang tidak merasa perlu didampingi oleh *guide* karena merasa telah cukup dengan membaca *guide book* tetapi hasilnya pasti berbeda jika wisatawan di dampingi oleh *guide*. Begitu juga dengan para tamu yang datang ke Desa Sukarara, mereka lebih nyaman di dampingi oleh *Tour Guide* jika berkunjung ke *Art Shop* untuk membeli songket dan lain-lain.

Tour Guide atau orang sering mengucapkannya dengan kata “Gaet” merupakan sebuah profesi yang langka dan tampaknya tidak banyak diminati orang. Masyarakat juga banyak yang tidak tahu tentang profesi ini, yang mereka tahu *Tour Guide* adalah orang yang berpenghasilan besar bekerja dengan wisatawan. Karena pandangan tersebut, tak heran jika orang yang sudah dapat berjalan jalan dengan *bule*, orang sering begitu saja mengaku dirinya seorang *guide*. Adapula yang menganggap *Tour Guide* itu sebagai seorang yang mengetahui seluk beluk jalan, sehingga kerjanya menunjukkan arah suatu tujuan.

Itulah peran *Tour Guide* sebagai pemandu wisata yang dipekerjakan oleh pihak travel secara legal ataupun *guide lepas* (tanpa travel), sehingga para *Tour Guide* tersebut membantu para wisatawan atau para tamu yang dibawa dari dalam negeri maupun luar negeri untuk berkunjung ke suatu tempat wisata, seperti Desa Sukarara yang menjadi salah satu tempat wisata kerajinan tangan (menenun) yang ada di Lombok Tengah Kecamatan Jonggat Kabupaten Lombok Tengah, di Desa Sukarara ini terdapat tempat tempat penjualan hasil kerajinan tangan (menenun) yaitu *Art Shop*. Para *Tour Guide* membawa tamu berkunjung untuk membeli hasil kerajinan tangan yang dibuat oleh masyarakat Desa Sukarara.

Pemilik *Art Shop* memberikan Tips kepada *Tour Guide* yang membawakan tamu ke *Art Shop* mereka. Bentuk kerjasama pemberian Tips yang dilakukan oleh para pemilik *Art Shop* dengan *Tour Guide* adalah bentuk kerja sama yang berdasarkan akad terlebih dahulu (tidak secara langsung). Namun, jumlah Tips yang diberikan oleh setiap *Art Shop* bisa berbeda. Misalkan, ada wisatawan yang menggunakan jasa travel mengunjungi salah satu *Art Shop* di Desa Sukarara dan membeli barang seharga Rp600.000,00 dimana keuntungan pemilik *Art Shop* adalah Rp200.000,00 dan pemberian Tips sebesar Rp100.000,00 (Tips 50%). Berbeda halnya di *Art Shop* yang lain memberikan Tips yang berbeda pada penjualan barang yang sama dengan *Art Shop* sebelumnya seharga Rp600.000,00 dimana keuntungan pemilik *Art Shop* Rp200.000,00 dan pemberian Tips sebesar Rp80.000,00 (Tips 40%). Namun tetap para pemilik *Art Shop* tidak melakukan perjanjian tertulis tentang berapa jumlah Tips yang disepakati antara kedua belah pihak (pemilik *Art Shop* dan *Tour Guide*).

Setiap pedagang memiliki hak untuk menetapkan harga barang yang dijual selama itu sesuai dengan harga pasar barang tersebut. Dalam hal ini adalah pengusaha songket atau pemilik *Art Shop*. Tentunya ada perbedaan harga dari masing masing barang yang di jual di *Art Shop* *Art Shop*

yang ada di desa Sukarara. Perbedaan harga ini disebabkan oleh belum adanya sebuah sistem yang mengatur harga barang yang dijual di setiap *Art Shop* di Desa tersebut. Apabila sistem ini ada maka tentunya tidak akan terjadi perbedaan harga di setiap *Art Shop*. Secara tidak langsung perbedaan harga ini mempengaruhi jumlah Tips yang diberikan pemilik *Art Shop* kepada *Tour Guide*, apabila harga jual tinggi (keuntungan besar) maka pemberian Tips dengan jumlah yang tinggi. Apabila pemilik *Art Shop* menjual dengan harga rendah maka pemilik *Art Shop* mempertimbangkan Tips dengan jumlah yang tinggi.

Strategi penjualan juga mempengaruhi persentase Tips yang diberikan yang dimaksud strategi penjualan dalam hal ini adalah trik yang dilakukan pemilik *Art Shop* untuk membuat pemandu wisata tertarik membawa tamu ke *Art Shop* tersebut, apabila *Art Shop* tersebut berani memberikan Tips lebih tinggi dengan *Art Shop* yang lain maka guide tertarik membawa tamu ke *Art Shop* tersebut walaupun pemilik *Art Shop* mendapatkan keuntungan yang tidak banyak dari satu jenis barang. Seperti yang dikatakan oleh seorang Pengusaha yaitu Tung Desem Waringin ia mengatakan bahwa ia sering mendapati orang-orang yang membuka usaha baru dan sebagian besar dari mereka tidak tahu bahwa mereka harus terlebih dahulu memperbanyak calon konsumen. Karena menurutnya jika kita tidak memperbanyak calon konsumen terlebih dahulu maka sedikit konsumen yang akan datang untuk belanja dan ia juga mendapati kebanyakan dari mereka langsung berjualan dengan harga yang mahal maka ketika hal itu dilakukan konsumen yang datang akan sedikit dan bahkan tidak ada. Ia mengatakan bahwa jurus diatas seharusnya dilakukan yaitu memperbanyak calon konsumen terlebih dahulu dan jangan menjual barang dengan harga yang mahal. Ia mengibaratkan seperti orang yang memasukkan air kedalam botol dengan sedotan. Mestinya yang benar dengan corong atau funeliing”.

Strategi yang digunakan oleh Tung Desem Waringin yaitu memberikan parkir dan sampul buku gratis pada toko buku miliknya sehingga para konsumen lebih tertarik mengunjungi toko buku Tung Dasem Waringin daripada toko buku lainnya. Tung Dasem Waringin mengatakan bahwa bahwa di dalam penjualan terdapat jurus yang dinamakan dengan jurus ala narkoba. Dalam jurus ini Tung Dasem Waringin memberikan contoh tentang para penjual narkoba yaitu mereka mempunyai sistem yang sangat unik sehingga narkoba yang mereka sebarakan bisa dilakukan sangat cepat. Tung Dasem Waringin mengatakan bahwa para penjual narkoba terlebih dahulu memberikan narkoba secara gratis dan setelah mereka atau orang yang sudah ditawarkan narkoba tersebut menjadi pecandu maka para pecandu akan ditawari narkoba dengan harga yang mahal, maka karena sudah kecanduan pasti mereka akan berani membeli narkoba tersebut dengan harga berapaapun. Tung Dasem Waringin mengatakan lagi bahwa ia tidak menganjurkan kita untuk menjadi bandar narkoba. Ia hanya ingin mengatakan bahwa sebenarnya kita bisa menggunakan tehnik itu untuk tujuan yang positif, yaitu untuk meningkatkan pemasaran produk kita atau untuk memberikan manfaat positif kepada seseorang. ia juga mengatakan bahwa sesuatu yang gratis tersebut harus menguntungkan pelanggan bukan merugikan (misalnya narkoba)”.

Inilah jurus marketing yang digunakan oleh Tung Dasem Waringin, yang sama halnya dengan jurus marketing yang digunakan oleh beberapa pemilik *Art Shop* yang memberikan uang parkir (khusus Bus), minuman dan rokok untuk *Tour Guide* apabila guide tersebut membawa tamu ke *Art Shop*, padahal nanti tamu yang dibawa guide tersebut belum tentu belanja , namun uang parkir, minuman serta rokok tetap di berikan.

Bentuk kerjasama pemilik *Art Shop* dan *Tour Guide* dalam Etika Bisnis Islam

Pada bentuk kerjasama yang dilakukan pemilik *Art Shop* adalah pemberian Tips kepada *Tour Guide*. Tips dalam Islam masuk dalam pembahasan *ji'alah*. *Ji'alah* ialah memberikan upah (*ja'l*) kepada orang yang telah melakukan pekerjaan untuknya. *Ji'alah* menurut bahasa adalah apa yang diberikan kepada seseorang karena sesuatu yang dikerjakannya, *ji'alah* disebut juga sebagai hadiah atau pemberian seseorang dalam jumlah tertentu kepada orang yang mengerjakan perbuatan khusus, diketahui atau tidak diketahui.

Ji'alah merupakan hal yang baik dalam Islam, seperti dalam firman Allah swt dalam Qur'an Surat Yusuf [12]: 72).

قَالُوا نَفَقْدُ صَوَاعِ الْمَلِكِ وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ عَيْرٍ وَأَنَا بِهِ رَعِيمٌ

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

Jika membandingkan masalah penelitian ini dengan ayat diatas, maka ditemukan bahwa pemilik *Art Shop* memberikan *ji’alah* kepada *Tour Guide* apabila terjadi transaksi antara tamu dan pemilik *Art Shop* maka hal ini Islam memandangnya sebagai hal yang baik. Terkait dengan *ji’alah* adalah suatu pekerjaan yang baik yang ia kerjakan. Allah swt berfirman dalam surat Al-zalzalah ayat 7 :

فَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ

Artinya: “barangsiapa yang mengerjakan kebaikan seberat dzarrahpun, niscaya Dia akan melihat balasannya.” (QS. Al-Zalzalah ayat 7)

Dilihat dari etika bisnis dalam Islam, ada beberapa hal yang kegiatan bisnis ini ‘langgar’, seperti: konsep kebenaran, amanat dan keadilan. Pada konsep tentang kebenaran, pemilik *Art Shop* tertentu berusaha menaikkan harga saat ada *Tour Guide* yang mengantarkan para wisatawan. Berdasarkan pandangan Islam, kenaikan harga ini akan merugikan konsumen hanya karena ada pihak ketiga. Itulah yang dianggap tidak benar dalam Islam.

Konsep amanatpun sama dengan konsep kebenaran yang dilanggar dalam proses bisnis ini. Dalam pandangan Islam, manusia dan potensi yang dimiliki merupakan amanat dari Allah SWT. Dihubungkan dengan wilayah perdagangan, amanat yang dimiliki para pedagang adalah sumber bisnis yang dimilikinya. Sumber itu bisa berupa manusia, material, uang, peralatan, dan informasi. Jika laba (berbentuk uang) juga merupakan sumber bisnis dimana dalam Islam disebut amanat, maka uang tersebut harus digunakan sebaik-baiknya. Pada kasus ini, laba tersebut digunakan oleh pemilik *Art Shop* untuk memberikan imbalan yang terkadang cukup besar persentasenya kepada *Tour Guide* agar nantinya mereka membawa wisatawan ke *Art Shop* itu lagi. Jika di Desa Sukarara ada *Art Shop* dengan harga lebih murah, kualitas barang baik, dan tempat yang nyaman namun para pemandu wisata tidak membawa wisatawan kesana hanya karena Tips ditempat lain yang lebih besar, maka itu akan sangat merugikan konsumen.

Kemudian yang terakhir adalah perkara keadilan. Pada data yang diperoleh, ada *Art Shop* yang sangat berani membagi keuntungannya sama dengan pemandu wisata yaitu 50%. Contohnya, *Art Shop* Anggrek pada jenis barang Songket Emas yang memiliki laba Rp300.000,00 dengan Tips Rp150.000,00. Jika pemilik *Art Shop* yang merupakan pemodal, maka keuntungan yang didapatkan harus lebih besar dari yang lain. *Tour Guide* dalam hal ini merupakan pemandu wisata saja yang memang dia sudah dibayar oleh wisatawan untuk dipandu. Lalu kenapa bisa mereka mendapatkan Tips sampai 50%? Seorang pemandu wisata bernama Sohir menuturkan kepada peneliti sebagai berikut:

“Jika tamu tersebut belanja banyak, terkadang saya meminta Tips besar sampai 50%. Itu yang membuat saya suka membawa tamu ke *Art Shop* tersebut karena Tips yang banyak dibanding *Art Shop* lain”.

Jika pemodal dan bukan pemodal (dalam hal ini *Tour Guide*) mendapatkan jumlah keuntungan yang sama, maka ini merupakan ketidakadilan pada diri pemodal yang seharusnya mendapatkan jauh lebih banyak. Inilah yang tidak baik dalam pandangan Islam.

Pandangan Islam terhadap jumlah persentase Tips yang diterima *Tour Guide*

Berdasarkan data temuan mengenai harga masing masing barang disetiap *Art Shop* yang menjadi objek penelitian, berikut adalah daftar harga sebelum dimasukkan dalam persentase:

Tabel 5. Harga Barang dan Keuntungan *Art Shop* Anggrek

| Jenis barang | Harga | Laba | Tips |
|------------------|--------------|--------------|--------------|
| Songket Emas | Rp700.000,00 | Rp300.000,00 | Rp150.000,00 |
| Songket Benang | Rp600.000,00 | Rp200.000,00 | Rp80.000,00 |
| Rang Rang Emas | Rp250.000,00 | Rp150.000,00 | Rp50.000,00 |
| Rang Rang Benang | Rp175.000,00 | Rp50.000,00 | Rp25.000,00 |
| Double Blanket | Rp300.000,00 | Rp100.000,00 | Rp50.000,00 |

Tabel 6. Harga Barang dan Keuntungan *Art Shop* Yuliana

| Jenis barang | Harga | Laba | Tips |
|------------------|--------------|--------------|--------------|
| Songket Emas | Rp800.000,00 | Rp300.000,00 | Rp150.000,00 |
| Songket Benang | Rp600.000,00 | Rp200.000,00 | Rp100.000,00 |
| Rang Rang Emas | Rp350.000,00 | Rp150.000,00 | Rp75.000,00 |
| Rang Rang Benang | Rp250.000,00 | Rp100.000,00 | Rp50.000,00 |
| Double Blanket | Rp350.000,00 | Rp150.000,00 | Rp75.000,00 |

Tabel 7. Barang dan Keuntungan *Art Shop* Apin

| Jenis barang | Harga | Laba | Tips |
|------------------|--------------|--------------|--------------|
| Songket Emas | Rp750.000,00 | Rp350.000,00 | Rp100.000,00 |
| Songket Benang | Rp650.000,00 | Rp300.000,00 | Rp125.000,00 |
| Rang Rang Emas | Rp250.000,00 | Rp100.000,00 | Rp50.000,00 |
| Rang Rang Benang | Rp200.000,00 | Rp100.000,00 | Rp50.000,00 |
| Double Blanket | Rp300.000,00 | Rp200.000,00 | Rp75.000,00 |

Tabel 8. Barang dan Keuntungan *Art Shop* Bilal Al Faris

| Jenis barang | Harga | Laba | Tips |
|------------------|--------------|--------------|--------------|
| Songket Emas | Rp750.000,00 | Rp350.000,00 | Rp100.000,00 |
| Songket Benang | Rp700.000,00 | Rp300.000,00 | Rp100.000,00 |
| Rang Rang Emas | Rp350.000,00 | Rp150.000,00 | Rp75.000,00 |
| Rang Rang Benang | Rp250.000,00 | Rp100.000,00 | Rp50.000,00 |
| Double Blanket | Rp300.000,00 | Rp200.000,00 | Rp100.000,00 |

Setelah dijabarkan daftar harga pada tabel diatas maka berikut ini akan dijabarkan dalam bentuk persentase.

Tabel 9. Persentase

| Nama Barang | Tips <i>Art Shop</i> | | | |
|------------------|----------------------|---------|-------|----------|
| | Anggrek | Yuliana | Apin | Al Faris |
| Songket Emas | 50% | 50% | 28,5% | 28,5% |
| Songket Benang | 40% | 50% | 41,7% | 33% |
| Rang-Rang Emas | 33% | 50% | 50% | 50% |
| Rang-Rang Benang | 50% | 50% | 50% | 50% |
| Double Blengket | 50% | 50% | 37,5% | 50% |

Dengan adanya perbedaan Tips pada barang tertentu memunculkan dua permasalahan pada jenis usaha kain tradisional atau songket yaitu:

1. *Tour Guide* akan lebih tertarik membawa tamu ke *Art Shop* yang Tipssnya lebih tinggi seperti 50% dari keuntungan penjualan
2. Dengan adanya Tips 50% yang diambil dari laba *Art Shop* tersebut maka terjadi ketimpangan pada pemilik *Art Shop* karena pemodal itu bukanlah dari *Tour Guide* namun pemilik usaha kain tradisional tersebut.

Beberapa *Art Shop* rata rata mereka menaikkan lebih tinggi harga barang karena adanya *Tour Guide*, lalu bagaimana pandangan Islam tentang hal ini, maka seperti yang di sampaikan oleh Ustadz Dr. Arifin Baderi dikatakan bahwa: "Bila A memiliki toko bahan bangunan, yang biasanya menjual genteng Rp1000 seribu rupiah) akan tetapi karena konsumen B datang ke toko tersebut dibawa oleh C yang biasanya berprofesi sebagai tukang bangunan, maka A menjual gentengnya kepada B seharga Rp1.050 (seribu lima puluh rupiah), dengan perhitungan: Rp 1.000 adalah harga genteng sebenarnya, dan Rp50 adalah *fee* untuk C yang telah berjasa membawa konsumen ke toko A. Sudah barang tentu, ketika A menaikkan harga penjualan dari Rp1.000, menjadi Rp1.050, dengan perhitungan seperti diatas, tanpa sepengetahuan B. Dengan demikian pada kasus seperti ini B

dirugikan, karena ia dibebani Rp50, sebagai *fee* untuk C tanpa ada kesepakatan terlebih dahulu. Dan ini tentu bertentangan dengan firman Allah SWT:

Artinya : “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu.*” (QS. An Nisa’: 29).

Adapun bila pemilik toko memberi *fee* kepada C tanpa menaikkan harga jual, sehingga tetap saja ia menjual genteng tersebut seharga Rp1.000, maka itu tidak mengapa. Atau bila sebelumnya pemilik toko memberitahukan kepada pembeli bahwa harga genteng, ditambah dengan *fee* yang akan diberikan kepada mediator, dan ternyata pembeli mengizinkan, maka praktek semacam ini dibenarkan. Adapun bila pemilik toko memberi *fee* kepada C tanpa menaikkan harga jual, sehingga tetap saja ia menjual genteng tersebut seharga Rp1.000, maka itu tidak mengapa.

Namun pada kasus pemilik *Art Shop* dan *Tour Guide*, yaitu pemilik *Art Shop* menaikkan harga barang tanpa sepengetahuan si pembeli, sehingga pemberian Tips seperti hal ini tidak baik dalam Islam. Seharusnya pemilik *Art Shop* mengatakan kepada pembeli bahwa harga barang yang dinaikkan karena adanya *guide* yang nantinya akan diberi Tips dari harga barang tersebut, maka hal ini dianggap baik seperti pada kasus diatas.

Itulah jawaban pada penemuan data di bab sebelumnya tentang harga jenis barang tertentu yang lebih tinggi dari *Art Shop* lainnya. Jika harga tersebut ditinggikan karena ada *Tour Guide* sebagai Tipsnya, maka itu dilarang dalam Islam. Namun apabila harga yang tinggi (selama masih dalam kisaran harga pasar) tersebut memang sebagai kebijakan pemilik *Art Shop* (bukan karena perubahan *spontan* saat *Tour Guide* datang), maka ini merupakan hal yang baik.

Di dalam Fatwa Al –lajnah ad Daimah dijelaskan tentang pemberian Tips bahwa ada seseorang yang pernah membawa seorang konsumen ke salah satu pabrik atau toko untuk membeli suatu barang. Lalu pemilik pabrik atau toko itu memberi orang tersebut Tips atas konsumen yang ia bawa. Apakah Tips yang ia peroleh itu halal atau haram? Jika pemilik pabrik itu memberikan tambahan uang dalam jumlah tertentu dari setiap item yang dibeli konsumen tersebut, dan ia mau menerima tambahan tersebut sebagai atas pembelian konsumen tersebut, apakah hal tersebut merupakan hal yang baik, dan jika hal itu tidak baik, lalu apakah Tips merupakan hal yang baik?

Maka Tips yang dianggap baik dalam Islam adalah jika pihak pabrik atau pedagang memberi seseorang sejumlah uang atas setiap barang yang terjual melalui dirinya sebagai balas jasa atas kerja keras yang dia lakukan untuk mencari konsumen, dan uang tersebut tidak ditambahkan pada harga barang, dan tidak pula memberi mudharat pada orang lain yang menjual barang tersebut. Dimana pabrik atau pedagang itu menjual barang tersebut dengan harga seperti yang dijual oleh orang lain, maka hal itu baik dan tidak dilarang. Tetapi jika uang yang dia ambil dari pihak pabrik atau toko dibebankan pada harga barang yang harus dibayar pembeli, maka dia tidak boleh mengambilnya, dan tidak baik juga bagi penjual untuk melakukan hal tersebut. Sebab, pada perbuatan itu mengandung unsur yang mencelakakan pembeli dengan harus menambah uang pada harganya.

Lalu bagaimana pandangan Islam tentang Tips yang sampai 50% antara pemilik *Art Shop* dan *Tour Guide*, seperti dijelaskan pada fatwa Al Lajnah Ad Daimah ditanyakan: Terjadi banyak perbedaan sekitar masalah nilai bagian yang akan diperoleh oleh seorang perantara. 1 jam bisa 2.5% dan bisa juga 5%, lalu bagaimana nilai pembayaran yang disyariatkan, apakah ia tergantung pada kesepakatan antara penjual dengan broker?. Maka jawabannya adalah jika telah terjadi kesepakatan antara broker (makelar) dengan penjual atau pembeli bahwa dia akan mengambil atau dari keduanya secara bersama-sama atas usahanya yang jelas, maka hal itu baik. Dan tidak ada batas atas usaha itu dengan nilai tertentu. Tetapi apa yang menjadi kesepakatan dan persetujuan pihak-pihak yang terlibat maka hal itu baik, hanya saja, harus pada batasan yang biasa dilakukan oleh banyak orang, yang bisa memberikan keuntungan bagi perantara atas usaha dan kerja kerasnya untuk menyelesaikan proses jual beli antara penjual dan pembeli, serta tidak terdapat mudarat pada penjual atau pembeli atas tambahan yang diluar kebiasaan.

Maka pemberian Tips yang 50% pada *Tour Guide* termasuk diluar kebiasaan, karena jika 50% keuntungan penjual dan *Tour Guide* akan sama sementara *Tour Guide* bukanlah pemodal. Hal ini juga akan masuk dalam mudarat pada penjual, karena *guide* bukanlah pemilik modal namun Tips

yang diterima sampai 50%. Dan hal ini di dalam Islam tidak dibenarkan seperti pada tanya jawab diatas yang dijelaskan pada Fatwa Al Lajnah Ad Daimah Lil Buhuuts Al-Ilmiyah wal Ifta.

Oleh sebab itu pemberian Tips yang 50% tidak dibenarkan didalam Islam sesuai dengan dalil dalil yang ada, dan sudah dijelaskan juga dalam fatwa AL Lajnah Ad Daimah Lil Buhuuts AL-Ilmiyah Wal Ifta. Pemberian Tips yang 50% terlalu banyak jika dilihat dari status pemilik *Art Shop* yang sebagai pemilik modal dan *Tour Guide* hanya membawa tamu.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil paparan data dan pembahasan tentang “Pemberian Tips Terhadap *Tour Guide* Tinjauan Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pemilik *Art Shop* Di Desa Sukarara Kecamatan Jonggat Kabupaten Lombok Tengah) pada bab sebelumnya dapat disimpulkan bahwa:

1. Bentuk kerjasama yang dilakukan oleh pemilik *Art Shop* dan *Tour Guide* adalah bentuk kerjasama pemberian Tips. Tips *Tour Guide* diberikan apabila tamu yang dibawa oleh *guide* tersebut melakukan pembelanjaan. Namun apabila tamu tidak melakukan pembelanjaan, *Tour Guide* hanya mendapatkan uang parkir apabila menggunakan Bus, minuman sama rokok, dan ini dilakukan oleh beberapa *Art Shop*.

Kerjasama antara pemilik *Art Shop* dengan *Tour Guide* bersifat lisan tidak secara tertulis, hal yang menyulitkan dari Instansi terkait seperti Disperindag dan Dispar untuk membuktikan penyimpangan penyimpangan yang mungkin terjadi di dalam hal perjanjian lisan tersebut, sehingga Instansi terkait tidak tahu pasti apa isi perjanjian kerjasama antara *Art Shop* dan *Tour Guide* tersebut.

2. Pemberian Tips dalam persentase yang tinggi dilakukan oleh pemilik *Art Shop* yaitu ada yang bahkan sampai 50% dari keuntungan pemilik *Art Shop*. Namun di dalam Islam pemberian yang mencapai 50% itu merupakan hal yang tidak baik karena diluar dari kebiasaan, dan dilihat posisi pemilik *Art Shop* dan *Tour Guide*, dimana *Tour Guide* bukan termasuk pemodal.

Di dalam Islam telah dijelaskan bahwa dalam sebuah bisnis tidak baik adanya suatu ketimpangan atau ketidakadilan antara yang satu dengan yang lain, dan pemberian Tips yang 50% ini termasuk ketimpangan karena *Tour Guide* bukanlah menjadi salah satu pemilik modal namun ia hanya berperan sebagai seorang yang membawa tamu ke suatu *Art Shop* yang bertindak sebagai pemilik modal. Shuhaib Raddhiyallahuanhu berkata: Rasulullah bersabda: “ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhah, dan mencampur gandum dengan jiewawut untuk leperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.” (HR. Ibnu majah).

Saran

Berdasarkan pada kesimpulan yang ada maka penulis memberikan saran yaitu:

1. Pemerintah lewat Instansi terkaitnya dalam hal ini Dinas pariwisata harus turun tangan untuk mengatur persaingan yang tidak sehat antar *Art Shop* (perang Tips) yang terjadi selama ini di *Art Shop*. Kawasan wisata di desa Sukarara yaitu dengan cara mempertemukan pemilik *Art Shop* yang ada di desa Sukarara dengan pemandu wisata/ *Tour Guide*, travel agen termasuk HPI juga harus dihadirkan, untuk duduk bersama membahas berapa jumlah Tips untuk *Tour Guide* yang sewajarnya dan masalah masalah lainnya.
2. Seharusnya Instansi terkait seperti Dinas Pariwisata membina *Art Shop*-*Art Shop* atau toko Supenir supaya keseragaman harga
3. Harus ada persatuan antar *Art Shop* dan persatuan ini akan terlaksana apabila *Art Shop*-*Art Shop* tersebut mempunyai koperasi *Art Shop* atau sejenisnya seperti paguyuban. Dengan dasar inilah baru bisa dirumuskan secara bersama aturan yang berhubungan dengan harga pembelian, penjualan dan Tips serta sangsi-sangsi bagi anggota yang melakukan pelanggaran.
4. Tips sebesar 50% sebaiknya dihindarkan karena merupakan ketimpangan jika dilihat dari profesi (pemilik *Art Shop*) dan pemandu wisata (*Tour Guide*).

DAFTAR PUSTAKA

Afzalul Rahman. 1999. Doktrin Ekonomi Islam Jilid II. Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Wakaf.

- Deddy Mulyana. 2004. Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Departemen Pendidikan Nasional. 2002. Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Ketiga. Jakarta: Balai Pustaka.
- <http://pengusahamuslim.com/baca/artikel/419/tanya-jawab-hukum-mediator-dagang-makelar-perantara>.
- Djam'an Satori, Aan Komariah. 2014. Metodologi Penelitian Kualitatif . Bandung: Alfabet.
- Dr. Mustafa Dib Al-Bugha. 2010. Buku Pintar Transaksi Syari'ah, Menjalinkan Kerjasama Bisnis dan Menyelesaikan Sengketa berdasarkan Panduan Islam. Jakarta: PT Mizan Publika.
- Faisal Badroen. 2007. Etika Bisnis Dalam Islam. Jakarta: PT Kencana.
- Fatwa Al Lajnah Ad Daimah Lil Buhuuts Al-Ilmiyah wal Ifta.
- Fuad Ihsan. 2010. Filsafat Ilmu. Jakarta: Rineka Cipta.
- Gamal Suwanto. 2004. Dasar-Dasar Pariwisata. Yogyakarta: Andi Offset.
- Hamzah Yakub. 1992. Kode Etik Dagang Menurut Islam: Pola Pembinaan Hidup Dalam Perekonomian. Bandung: CV Diponegoro.
- Ismail Nawawi. 2012. Fiqh Muamalah Klasik dan Kontemporer: Hukum Perjanjian, Ekonomi, Bisnis, dan sosial. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Kunarjo. 2003. Glosarium Ekonomi Keuangan dan Pembangunan. Jakarta: UI Press.
- Lexy J Moleong. 2006. Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Lexy J. Moleong. 2010. Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi. Bandung: PT. Remaja Rosda Karya.
- Mark Granovetter. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. American Journal of Sociology, Vol.91.
- M Ali, Hasan. 2004. Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- M. Burhan Bungin. 2007. Penelitian Kualitatif. Jakarta: Kencana
- Mustaq Ahmad. 2001. Etika Bisnis dalam ISLAM. Jakarta: Pustaka Al-Kautsar.
- Pustaka Al-Mubin. Al-Qur'an dan Terjemahannya.
- Richard Swedberg. 2000. Entrepreneurship: The Social Science View. USA: Oxford University Press.
- Sugiono. 2009. Metode Penelitian Kuantitatif. Bandung: Alfabet.
- Suharsimi Arikunto. 1998. Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik. Jakarta: Rineka Cipta,
- Tung Dasem Waringin. 2010. Bagaimana Meningkatkan Kekayaan. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Sampurno Wibowo. 2009. Pengantar Manajemen Bisnis. Bandung: Politeknik Telkom.