

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Event Konser Online BTS di Hotel Cahaya Berlian Kabupaten Pamekasan

Event konser online BTS tahun 2022 yang dilaksanakan di Hotel Cahaya Berlian Kabupaten Pamekasan, pertama kalinya konser kpop setelah covid19 tepatnya di Kabupaten Pamekasan. Berawal dari rundingan sesama fans sampai terciptanya suatu event.

Pengelolaan event yang dilakukan oleh beberapa fans BTS setelah pandemi tidak hanya berpengaruh kepada pemerintah tetapi juga masyarakat. Siska merupakan Ketua Promotor di event konser online BTS tahun 2022. Dengan bermodalkan hanya ingin tau seberapa minat dan seberapa banyak penggemar menjadikan event ini banyak di cari masyarakat yang sebagian besar juga dari fans BTS. Fans BTS sendiri disebut sebagai Army, event ini dilakukan karena ingin menghibur masyarakat setelah covid19 menyerang.

Dalam dunia bisnis, komunikasi pemasaran memegang peranan penting bagi perkembangan usahanya karena adanya komunikasi pemasaran maka masyarakat akan mengetahui keberadaan produk/jasanya dipasaran. Komunikasi pemasaran yang digunakan saat ini melalui periklanan, penjualan promosi dan publisitas melalui sosial media.

a. Strategi Pemasaran

Pemasaran merupakan identifikasi terhadap pasar yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat mengerti apa yang diinginkan dan dibutuhkan konsumen sehingga promotor dapat mengambil tindakan agar konsumen dapat terpenuhi apa yang diharapkan. Pemasaran tidak hanya mencakup promosi dan penjualan barang atau jasa tetapi juga menjual konsep ide/gagasan, karier, tempat, hiburan maupun kegiatan nirbala. Yang bergerak dibidang jasa seperti EO atau promotor, jasa yang dijual merupakan ide konsep suatu event/acara.

b. Iklan

Periklanan melalui sosial media merupakan cara efektif untuk menyampaikan pesan mengenai suatu produk di masyarakat.

c. Penjualan Personal

Dalam penjualan personal terjadi interaksi langsung yaitu bertemunya penjual dan pembeli secara bertatap muka sehingga penjual akan memperoleh langsung tanggapan sebagai umpan balik tentang keinginan dan kesukaan pembel.

Sebagaimana hasil wawancara, yang ditemukan yaitu kak Siska selaku promotor acara berikut penuturannya:

"Jadi begini dek, kenapa saya dan tim melaksanakan event ini, sebenarnya event ini tidak besar karena mayoritas fans di Pamekasan ini wanita. Awalnya hanya sebatas komunitas saja, sesekali kumpul selain silaturahmi kita juga banyak ngobrol tentang bias yang baru update misal, berdirinya komunitas di Pamekasanpun sudah lama sebenarnya, cuma mungkin fans madura belum banyak mengetahui, 2018 kami melakukan nobar karena saya dan tim pikir ini tidak akan ramai, ternyata antusias fans sangat ramai, kemudian tahun berikutnya saya dan tim membuka lagi lalu kita sepakat bahwa ini konser online, bukan nobar biasa, karna selain secara live kami juga pake tiket. Tahun berikutnya juga berlangsung tapi kemudian pandemi menyerang, 2 tahun konser itu tidak dirayakan, tentu fans sangat menunggu momen itu kembali. Lalu pada tahun 2022 kami memeriahkan event kembali, tapi kami pikir ini tidak akan banyak, jadi kami pikir ini tidak akan banyak yang datang. Karna pandemi baru mereda juga, kami memutuskan untuk mengurangi kuota penonton".¹

Lalu Fika sebagai panitia event menambahkan :

¹ Kak Siska, Selaku Promotor Event Wawancara Langsung, (12 Agustus 2023).

"Biasanya setiap pembeli atau penonton dimintai email, jadi untuk pembelian via sosial media itu pakai tiket digital, dikirim melalui email dengan kuota yang terbatas, jadi gak heran kalau lebih banyak orang yang membeli di venue. Yang bikin orang malas antri itu di bagian cek tiket, karena harus mengantri panjang. Untuk pembelian di venue memang sedikit lama prosesnya, harus memasukkan email atau nomor hp untuk mengantisipasi hal yang tidak diinginkan, jadi orangnya mudah dicari dan agar tiket yang sudah di beli tidak bisa dipergunakan lagi."²

Dalam paparan data ini penelitian mengemukakan data dari hasil penelitian yang diperoleh selama penelitian berlangsung. Paparan data ini merupakan hal yang sangat penting dalam suatu penelitian. Oleh karena itu dalam bab ini peneliti akan menggambarkan hasil hasil temuan di lapangan yang berlokasi di Hotel Cahaya Berlian Kabupaten Pamekasan yang peneliti dapatkan baik dari wawancara, observasi dan dokumentasi, maka peneliti menguraikan paparan data sebagai berikut.

2. Tiket Jasa/Calo

Di zaman sekarang kita sering menemui penjual dimana dia menjual barangnya dengan menggunakan pihak ketiga sebagai perantara. Pada dasarnya praktik jasa/calor ini sudah ada sejak zaman Rasulullah SAW yang dikenal dengan al-simsarah (simsar) perantara perdagangan. Peneliti mendatangi langsung bagaimana praktik perantara jasa/calor tersebut yaitu di lakukan secara sembunyi sembunyi oleh para calor, kemudian dalam menawarkan tiket calor akan menawarkan freebies atau bingkisan agar terlihat lebih menarik pembeli. Praktek percaloran yang terjadi di sana mengandung unsur monopoli sehingga sangat merugikan para pembeli karna tiket yang ditawarkan harganya jauh lebih mahal di banding membeli langsung di venue.

a. Mekanisme Pembelian Tiket Konser Online BTS

Dalam jual beli ini yaitu jual beli tiket konser online dengan harga yang berbeda dari harga aslinya. Yang mana sudah jelas jual beli dengan jumlah yang besar itu

² Kak Fika, Selaku Pembeli Wawancara Langsung, (12 Agustus 2023)

mengandung *ihtikar*. *Ihtikar*/menimbun adalah suatu upaya seseorang atau lembaga untuk menimbun barang. Monopoli pasar sering diidentikan dengan perilaku ihtikar yang di artikan menimbun atau menahan. Walaupun tidak semua monopoli dan menimbun termasuk kedalam ihtikar. Tetapi tindakan ihtikar sudah pasti ada usaha memonopoli dan menimbun didalamnya.

Berdasarkan observasi, mekanisme jual beli tiket konser ini yang terjadi di Hotel Cahaya Berlian Kabupaten Pamekasan memiliki cara yang sedikit berbeda dimana pembeli sudah mengetahui harga asli tetapi dengan beberapa peminat yang malas untuk mengantri atau bahkan tidak dapat tiket tersebut. Biasanya penjual menawarkan tiket tersebut dengan menjelaskan apa saja keuntungan dengan membeli di penjual tersebut dan itu yang membuat pembeli semakin tertarik. Pembelinya mulai dari anak kecil hingga dewasa dan mayoritas adalah perempuan.

Dalam melakukan transaksi jual beli tiket konser online tersebut, ada beberapa faktor pendorong yang menjadi pemicu para pembeli tertarik sehingga terjadi transaksi jual beli tiket dengan transaksi tunai. Yang membuatnya lebih banyak peminat adalah mengurangi jam pekerjaan dan lebih praktis. Walaupun harga tersebut lebih mahal mereka para penggemar tetap mau dan minat apalagi dengan kuota yang tidak banyak.

Seperti pada umumnya, dimana dalam jual beli harus ada pelaku transaksi yaitu pihak penjual dan pembeli, dan ada kesepakatan terlebih dahulu, serta kedua belah pihak ada pada satu tempat. Sebagaimana yang disampaikan oleh kak Putri yang menjual belikan tiket konser online dengan harga yang berbeda di lapangan:

" Saya penjual tiket di luar lapangan, bagi saya ini peluang besar setiap ada event kpop, seperti yang kalian tahu juga kalau perk-popan swkarang sedang naik naiknya semenjak covid. Saya biasa di kenal sebagai Calo Tiket, walaupun bagi saya ini bukan seperti calo pada umumnya. Sebelum menjual tiket orang orang juga tahu saya menjual tiket dengan harga yang lebih tinggi dari harga di lapangan, tapi mereka tidak merasa

rugi karena menganggap saya menjual jasanya dan setelah tiket dibeli barulah saya memberi freebies atau pernak pernik lucu, jadi mereka tidak merasa rugi dan ribet dengan itu, ditambah lagi mereka tidak harus mencantumkan alamat email dan nomor hp, karena bisa menggunakan email dan nomor hp saya. Saya melakukan jasa ini sendiri tidak dengan tim".³

bagaimana cara mempromosikan tiket konser online sebagai berikut

kutipan wawancaranya:

"Biasanya saya membisikkan kepada penonton yang sedang hadir atau mempromosikan di sosial media. Penonton yang sudah hadir biasanya akan membawa teman yang tidak punya tiket, biasanya mereka akan menghampiri saya. Jika melalui sosial media saya biasanya sudah membooking tiket tersebut, jadi sampai di acara mereka menemui saya sebelum acara dimulai. Untungnya dalam pembelian tidak ada batas pembelian, jadi terserah mau beli berapa selagi tiket masih ada, makanya jadi peluang untung di jual lagi, apalagi sekarang orang-orang gak mau ribet mbak."⁴

Sesuai dengan apa yang peneliti ketahui dari hasil wawancara dengan Kak Putri selaku penjual bahwa masyarakat yang membeli senang melakukan jual beli dengan harga yang memang berbeda antara di lapangan dengan di luar lapangan, karena alasan keterbatasan waktu, dan mempermudah masyarakat yang mempunyai keinginan menonton konser walau online sekalipun.

Selanjutnya yang peneliti temui yaitu Kak Tasya Atika selaku pembeli tiket konser online dengan harga diluar lapangan berikut penuturannya:

"Jadi begini,saya orangnya tidak mau ribet, dengan adanya kak putri sebagai penjual tiket diluar lapangan tentu sangat membantu saya dalam hal mengantisipasi agar bisa memperoleh tiket, apalagi dengan kuota yang tidak banyak tentu susah sekali bukan. Saya pikir saya membeli tiket itu dengan tidak merasa rugi sama sekali karena selain mudah, saya juga sangat senang bisa menonton tanpa menghawatirkan war tiket dengan banyaknya orang yang sama sama ingin menonton, tentu ikhlas dengan jasanya saya sangat terbantu apalagi saya harus masuk kantor di jam war tiket jadi Kak putri sangat membantu saya sebagai penggemar BTS kak".⁵

Informasi selanjutnya yang saya temui adalah Ibu Maya selaku pembeli tiket konser dengan harga di luar lapangan sebagai berikut:

³ Kak Putri, Selaku Penjual Tiket Konser Wawancara Langsung, (15 April 2022).

⁴ Kak Putri, Selaku Penjual Tiket Konser Wawancara Langsung, (15 April 2022).

⁵ Kak Tasya Selaku Pembeli, Wawancara Langsung,, (20 April 2022).

"Iya dek saya membeli melalui Putri juga, sangat membantu saya sih, soalnya saya sudah berkeluarga dan punya anak kecil, mana ada waktu untuk war tiket, jadi saya menghubungi Putri melalui instagram sesuai rekomendasi teman juga, menurut saya itu sangat membantu saya sebagai ibu rumah tangga yang juga ingin menonton idolnya. Apalagi sejak pandemi gak ada hiburan, di rumah terus, pas tau ada konser online ini saya langsung mencari jasa dan ternyata bertemu dengan putri ini".⁶

Sesuai dengan peneliti ketahui dari hasil wawancara dengan pembeli bahwa menurut pembeli pasti ada kendala dari jual beli tersebut yaitu dalam menghemat waktu apalagi dengan masyarakat yang sibuk bekerja, tetapi bersyukur juga bisa membantu penggemar untuk tetap bisa menonton konser tersebut.

Selain itu peneliti juga menemui informan selanjutnya yaitu Kak Nola selaku pembeli tiket konser online di lapangan berikut penuturannya:

"Iya kak saya beli di loket langsung, karena uang yang tidak cukup untuk menambah jasa orang lain untuk war, jadi saya langsung membeli di tempat, mungkin juga karna banyak waktu luang jadi saya menyempatkan untuk membeli langsung, yaa walaupun mengantri dan panas panasan tapi tidak apa apa untuk saya yang punya waktu banyak. Untuk cara membelinya memang sedikit ribet karena harus mencantumkan alamat email, nomor telfon, dan nomor duduk yang akan ditempati".⁷

Dari hasil wawancara diatas dijelaskan bahwa sistem promosi yang digunakan penjual yaitu dengan menyebar luaskan di sosial media dan mendekati pembeli langsung di lapangan. Selain waktu dan tenaga perbedaannya adalah memasukkan identitas dan tidak.

Dalam suatu perdagangan pasti akan ada kerugian dan keuntungan, dan juga tidak luput dari resiko dalam menjual sesuatu yang khususnya menjual tiket tersebut.

Sebagaimana yang telah dikatakan Kak Putri selaku penjual tiket online dengan jasa, berikut penuturannya:

"Untuk kerugian pasti ada dong, apalagi kalo ternyata yang booking malah ga datang atau cuma iseng ngerjain aja, sebenarnya bisa dek buat di jual lagi ke orang lain,

⁶ Kak Maya Selaku Pembeli, Wawancara Langsung, (21 April 2022).

⁷ Kak Nola Selaku Pembeli, Wawancara Langsung (21 April 2022).

cuma biasanya orang lain maunya duduk di VIP paling depan, itu tempat duduk yang paling di cari penggemar, tapi kadang juga ada kok yang kepepet akhirnya mau pesen di cat atau kursi manapun, tapi Alhamdulillah kerugiannya tidak besar, kadang saya tawarin sama temen temen dekat dan dijual murah atau harga asli, asal balik aja modal utamanya."⁸

Kesimpulan dari hasil wawancara diatas adalah pekerjaan bisnis apapun itu harus siap menanggung kerugian dan keberuntungannya. Dan hal itu sudah menjadi kebiasaan dalam berbisnis. Dalam salah satu contohnya penjualan tiket konser online BTS ini. Dan hanya pada bulan atau tahun tertentu diselenggarakannya. Itulah kenapa masyarakat berbondong bondong berebut tiket konser online tersebut.

B. Temuan Penelitian

Berdasarkan paparan data penelitian diatas, melalui wawancara dan observasi yang sudah dilakukan oleh peneliti, peneliti menemukan temuan di lapangan mengenai Praktek Jual beli Tiket Konser Online BTS di Kabupaten Pamekasan yaitu sebagai berikut :

1. Adanya perbedaan harga antara pembelian di luar lapangan atau di dalam lapangan.
2. Banyaknya masyarakat yang membeli dengan harga di luar lapangan dari pada di dalam lapangan langsung dengan alasan waktu dan ketidak mungkinan atau keraguan mendapat tiket.

C. Pembahasan

Berdasarkan temuan hasil penelitian di lapangan, berikut ini dijelaskan mengenai mekanisme jual beli tiket serta pembahasannya berdasarkan perspektif Fiqh Muamalah.

1. Praktek Jual Beli Dengan Harga Berbeda Antara Pembelian di luar Lapangan dan di dalam Lapangan.

⁸ Kak Putri, Selaku Penjual Tiket Konser Wawancara Langsung, (15 April 2022).

Jual beli merupakan bagian saling tolong menolong antara sesama manusia bagi pembeli menolong penjual yang membutuhkan uang sedangkan bagi penjual juga berarti menolong pembeli yang sedang membutuhkan barang. Yang membuat harga berbeda antara pembelian di luar dengan di venue adalah calo mengambil keuntungan dengan membeli tiket di pre-sale secara besar besaran kemudian di jual kembali di luar venue dengan harga yang lebih tinggi dari harga aslinya.

Pembelian tiket secara resmi di venue dilaksanakan selama dua hari, hari pertama pre-sale dan hari kedua non presale. Berdasarkan penelitian ini, terdapat trik praktek jual beli dimana calo membeli tiket pada hari pre-sale secara besar besaran, kemudian ditimbun dengan maksud untuk dijual kembali keesokan harinya pada non-pre-sale dimana tiket sudah menjadi langka di venue dan dijual dengan harga yang lebih tinggi.

Dalam kehidupan sehari-hari pasti tidak akan luput dari transaksi jual beli khususnya di Hotel Cahaya Berlian Kabupaten Pamekasan yang masyarakatnya banyak masyarakatnya yang melakukan transaksi jual beli tersebut. Jual beli (*al-bai'*) dalam Fiqh Muamalah adalah serah-terima barang dan harga yang dilakukan secara berdasarkan kesepakatan sesuai dengan pilihan majelis akad dan waktu serah-terima sesuai dengan (*'urf tijari*) dan peraturan perundang undangan yang berlaku.

Berbicara mengenai jual beli, maka tidak lepas dari konsep akad yaitu perjanjian antara kedua belah pihak yang melakukan transaksi jual beli tersebut. Pada bab terdahulu penulis mengemukakan mengenai beberapa cara yang di tempuh dalam berakad diantaranya:

1. Dengan cara tulisan, misalnya ketika dua orang yang terjadi transaksi jual beli yang berjauhan maka *ijab qobul* dengan cara tulisan (*khitbah*).

2. Dengan cara isyarat, bagi orang yang tidak dapat melakukan akad jual beli dengan cara ucapan atau tulisan, maka boleh menggunakan isyarat. Sehingga muncullah kaidah:

3. الإيشارة المعهودة لاخرس كالبيان باللسان

Artinya: "Isyarat bagi orang bisu sama dengan ucapan lidah".

3. Dengan cara *ta'ahi* (saling memberi), misalnya seseorang melakukan pemberian kepada orang lain dan orang yang diberi tersebut memberikan imbalan kepada orang yang memberinya tanpa ditentukan besar imbalannya.

4. Dengan cara *lisan al-hal*, menurut sebagian ulama mengatakan, apabila seseorang meninggalkan barang-barang dihadapan orang lain kemudian orang lain itu pergi dan orang yang ditinggalkan barang-barang itu berdiam diri saja hal itu di pandang telah ada akad *ida'* (titipan) antara orang yang meletakkan barang titipan dengan jalan *dalalah al hal*.⁹

Dari macam-macam cara berakad diatas, sudah dijelaskan bahwa kita dapat melakukan akad bukan hanya dengan lisan serta bertatap muka langsung. Akan tetapi di dalam Fiqh Muamalah itu memiliki cara-cara tersendiri dalam melakukan akad, maka hal itu dapat di permudah kita sebagai masyarakat melakukan transaksi jual beli yang dilakukan sehari hari.

Suatu benda yang terlibat dalam transaksi jual beli itu disebut sebagai objek. Objek dalam jual beli itu merupakan unsur terpenting yang harus ada dalam melakukan transaksi jual beli. Karena objek tersebut merupakan salah satu rukun dalam jual beli. Objek tersebut disebut dengan *Ma'qud 'alaih* yaitu objek transaksi dimana suatu transaksi yang dilakukan diatasnya.

⁹ Shobirin, *Jual Beli Dalam Pandangan Islam*, 2.

Secara umum objek dalam jual beli adalah harta yang dijadikan pertukaran oleh orang yang melakukan akad jual beli tersebut yang disebut sebagai barang jualan dan harga. Dan juga ulama Fikih sepakat bahwa jual beli yang dianggap sah apabila objek yang diperjual belikan tersebut adalah barang yang tetap atau bermanfaat serta tidak pernah mengandung unsur unsur riba di dalamnya.

Adapun syarat dari objek di dalam jual beli dalam Fikih Muamalah adalah sebagai berikut:

1. Penjual dan pembeli dengan syarat:

- a. Berakad, bagi yang gila, bodoh dan lainnya tidak sah melakukan jual beli.
- b. Kehendak sendiri, bukan karena dipaksa.
- c. Keadaannya tidak *mubazhir* (pemborosan), orang yang memboros hartanya dibawah wali.

2. Uang dan benda yang diperjual belikan dengan syarat:

- a. Suci, najis tidak sah dijadikan uang dan tidak sah dijual.
- b. Bermanfaat, tidak boleh menjual benda yang tidak ada manfaatnya.
- c. Dapat dikuasai dan dapat diserahkan, tidak menjual burung yang sedang terbang di udara.
- d. Benda dan harganya memiliki penjual dan pembeli atau sebagai wakil.
- e. Pembeli dan penjual mengetahui tentang zat, bentuk kadar (ukuran) dan sifat sifat benda tersebut.

3. *Sighat* (ijab qobul) yaitu cara bagaimana ijab dan qobul yang merupakan rukun akad itu dinyatakan. *Sighat* akad dapat dilakukan dengan cara lisan, tulisan atau isyarat yang dapat memberikan pengertian yang jelas tentang adanya *ijab qobul*, disamping

itu *sighat* akad juga dapat berupa perbuatan yang telah menjadi perbuatan kebiasaan dalam ijab dan qobul.

4. Barang yang diakadkan ada ditangan, maksudnya adalaah perjanjian jual beli atas sesuatu barang yang belum ditangan (tidak berada dalam kekuasaan penjual) adalah dilarang, sebab bisa jadi barang sudah rusak atau tidak dapat diserahkan sebagaimana telah di perjanjikan.
5. Mampu menyerahkan, maksudnya adalah keadaan barang harusnya dapat diserahkan terimakan. Jual beli barang tidak dapat diserah terimakan, karena apabila barang tersebut tidak dapat diserah terimakan kemungkinan akan menjadi penipuan atau menimbulkan kekecewaan pada salah satu pihak.¹⁰

Dari teori yang sudah dijelaskan mengenai syarat-syarat objek jual beli, sama halnya dengan apa yang dikatakan oleh pihak penjual diatas. Bahwa dalam prakteknya ketika ada pembeli yang akan membeli tiket, pihak penjual akan berterus terang bahwa harga yang di tarif lebih tinggi karena menggunakan jasanya, pembeli secara langsung menjelaskan apa saja keuntungan dari tiket yang di beli di luar lapangan dengan tiket yang dijualnya jika tarif yang digunakan di *venue* seharga Rp.50.000.-, maka penjual tersebut menjualnya seharga Rp.100.000.-.

Pada dasarnya hukum jual beli di dalam Fiqh Muamalah adalah diperbolehkan apabila rukun dan syaratnya sudah terpenuhi. Dalam hal ini juga terdapat pada jual beli tiket konser online di Hotel Cahaya Berlian Kabupaten Pamekasan yang masyarakat atau penggemarnya lumayan banyak berminat membeli tiket tersebut.

Ijma' ulama menyampaikan bahwa jual beli boleh dilakukan, kesepakatan ulama yang didasari tabiat manusia yang tidak bisa hidup tanpa ada pertolongan dan bantuan dari saudaranya atau orang lain. Tidak ada seorangpun memiliki segala barang yang

¹⁰ Shobirin, *Jual Beli Dalam Pandangan Islam*, 246-251.

dibutuhkan. Oleh karena itu jual beli sudah menjadi biasa yang dari bagian kehidupan, dan Islam adalah agama yang sangat memperhatikan segenap kehidupan hidupnya.¹¹

Rasulullah s.a.w juga melarang ihtikar dengan sangat keras, Rasulullah bersabda.

بئس العبد احملتكر إن سِعَ برخص ساءه وإن سِهَ بغالء فرح

"Sejelek-jeleknya manusia ialah yang suka menimbun, jika dia mendengar harga murah, merasa kecewa, dan jika dia mendengar harga naik merasa gembira"

Dan sabda nabi pula.¹²

ألاب مرزق واهملتكر ملعون

" Saudagar itu diberi rizki sedang yang menimbun diberi laknat"

Menurut Ulama Hanabilah memberikan pengertian bahwa penimbunan barang yang di dapatkan melalui pembelian pada saat kondisi masyarakat sedang membutuhkan, yang mengakibatkan persempitan gerak masyarakat dalam memperoleh barang tersebut.¹³

Adapun menurut mazhab Hambali Ihtikar yang diharamkan adalah memenuhi tiga syarat berikut:

a. Barang yang ditimbun itu didapatkan melalui pembelian (barang yang didatangkan orang lain) bukan mendatangkan sendiri dari luar (mengimpor). Dengan demikian, apabila seorang mendatangkan suatu barang dari luar atau membawa masuk hasil pertaniannya sendiri lalu disimpannya, maka ia tidak disebut melakukan ihtikar.

¹¹ Amir, Syarifuddin, *Garis-garis Besar Fikih*, (Bogor : Kencana 2003), 223.

¹² Yusuf Qardhawi, *Halal Haram Fil Islam*, (Kaherat : 1993), Edisi Indonesia, Halal Dan Haram, (Bandung : Penerbit Jabal 2007), Cet. Ke-1, 263.

Hal itu didasarkan pada sabda Nabi SAW: "Orang yang mendatangkan barang dari luar (negerinya) mendapat rezeki sedangkan yang menimbun terlaknat". (Hadist riwayat Ibnu Majah, dalam Kitab Sunan Ibn Majah : 2153).¹⁴

- b. Barang yang dibeli (lalu ditimbun) berupa makanan dan barang
- c. Si penimbun melakukan langkah langkah mempersempit gerak masyarakat untuk dapat memperoleh barang tersebut.

Barang yang di larang oleh ulama' Hanabilah yaitu berupa bahan makanan seperti biji-bijian dan sebagian barang lain yang tengah dibutuhkan masyarakat pada saat tertentu.

2. Analisis Pembelian Tiket Konser Online BTS Perspektif Fiqh Muamalah

Mu'amalah merupakan hal yang sangat penting dalam kehidupan manusia, sebab dengan Mu'amalah ini manusia dapat berhubungan satu sama lain yang menimbulkan hak dan kewajiban, sehingga akan terciptanya segala sesuatu yang diinginkan dalam kebutuhan hidupnya. Sekian berkembangnya zaman banyak berkembang model jual beli yang dilakukan manusia, dengan banyaknya model jual beli tersebut banyak manusia sering tidak memperhatikan tentang rukun dan syarat yang harus dipenuhi dalam jual beli tersebut, jika melihat dari perkembangan manusia juga banyak manusia zaman sekarang tidak mengutamakan dan memperhatikan bagaimana sah dan tidak dalam jual beli yang dilakukannya. Manusia pada zaman sekarang hanya berambisi dalam mendapatkan keuntungan saja tidak memperhatikan bagaimana syarat sah dan tidaknya jual beli dan apa saja yang diperbolehkan dan dilarang dalam jual beli. Salah satu contoh bentuk jual beli pada zaman sekarang adalah Pembelian Tiket Konser Online BTS Perspektif Fiqh Muamalah di Hotel Cahaya Berlian tahun 2022.

¹⁴ Ibnu Majah, *Sunan.....*, 728

Praktik percaloan atau yang dapat kita sebut sebagai perantara sudah ada sejak zaman Rasulullah SAW. Pada zaman dahulu model jual beli menggunakan perantara dapat disebut dengan al-samsarah yang artinya Percaloan adalah upaya mengantarai pihak penjual dengan pembeli, agar penjual mendapatkan kemudahan dalam mendapatkan calon pembeli. Menurut Ulama Malikiyah sebenarnya sebelum Rosul berhijrah ke Madinah , tradisi tersebut sudah berlaku secara turun temurun, hingga datangnya Rasulullah SAW, yang ketika itu sahabat sering juga melakukannya, padahal ketika Nabi juga tidak pernah melarangnya.

Apabila kita analisis praktik Pembelian tiket konser online BTS ini selain dari loket pada dasarnya disebut dengan calo oleh mayoritas masyarakat pada umumnya, dan pada dasarnya calo dalam pandangan masyarakat umum bersifat negatif, apabila kita analisis praktik percaloan yang terjadi di Pelabuhan Ulee Lheu dengan pengertian dan prinsip calo yang sebenarnya maka timbul perbedaan prinsip diantara keduanya. Pengertian dan prinsip calo yang sebenarnya adalah orang yang menjadi perantara dalam memberikan jasanya untuk menguruskan sesuatu berdasarkan upah. Sedangkan prinsipnya calo adalah orang yang memberikan suatu jasanya dalam pengurusan suatu hal dan jasa tersebut dibayar berdasarkan Upah sesuai kesepakatan awal antara pihak calo dengan orang yang ingin menggunakan jasanya dalam mengurus sesuatu. Sedangkan pembelian tiket konser online bts yang terjadi di Hotel Cahaya Berlian ini pada prinsipnya para calo tersebut memborong tiket yang ada di venue kemudian menimbunnya untuk di jual keesokan harinya dengan harga yang lebih tinggi. Berdasarkan pemaparan diatas sebenarnya praktik calo yang sering dikenal di masyarakat umum dalam hal pembelian tiket komser bukan tergolong prinsip dalam percaloan namun hal tersebut dapat dikatakan dengan monopoli barang.

Ketika kita analisis praktik percaloan yang terjadi di Hotel Cahaya Berlian dengan model al-Samsarah pada zaman Rasulullah SAW maka dapat disimpulkan bahwa bila ditinjau dari Subjek nya memang benar dalam praktik percaloan yang terjadi di Pelabuhan Ulee Lheu pelaku jual beli tersebut memang sudah memenuhi syaratnya yaitu berakal dan dan baliq namun dalam praktik jual beli tiket tersebut tidak memenuhi syarat bahwasannya harus mendapatkan persetujuan kedua belah pihak yaitu calo dan calon pembeli. Maraknya praktik percaloan sangat merugikan para penonton yang ingin membeli tiket karena apabila membeli tiket melalui calo harganya pun menjadi semakin lebih tinggi. Tetapi jika di analisis menggunakan ihtikar (menimbun) percaloan yang Konser Online tersebut juga cocok dengan bagaimana calo tersebut membeli tiket di hari pertama dengan memborong tiket tersebut kemudian di jual kembali keesokan harinya ketika para pembeli tengah mencari cari tiket tersebut. Pihak event juga tidak membatasi pembelian tiket tersebut oleh karena itu calo membuat hal ini menjadi kesempatan untuk meraup keuntungan.

Berdasarkan pemaparan tentang analisis pembelian menurut fiqh muamalah maka dapat disimpulkan bahwasannya praktik jual beli yang tidak sesuai syarat dan ketentuan di dalam fiqh muamalah sendiri telah dilarang berdasarkan Al-qur'an dan Hadist Nabi SAW, dan apabila kita tinjau dalam pembelian tiket konser online BTS yang terjadi di Hotel Cahaya Berlian ini mengandung unsur penimbunan barang maka praktik tersebut apabila kita analisis bisa dikatakan tidak diperbolehkan di dalam Hukum Islam. Oleh karenanya praktek percaloan dengan pembelian tiket konser online BTS yang terjadi di Hotel Cahaya Berlian dapat disimpulkan adanya syarat-syarat yang tidak diperbolehkan didalam Fiqh muamalah dan tidak sesuai dengan ketentuan Hukum Islam.