

**TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PEMBIAYAAN HAJI
DAN UMRAH PADA PT. ARMINAREKA PERDANA
(Analisis Akad Kemitraan Pada Cabang Banda Aceh)**

Skripsi



Diajukan Oleh:

FAIZATUN NADHIRAH

**Mahasiswi Fakultas Syari'ah dan Hukum
Prodi Hukum Ekonomi Syari'ah
NIM. 121309923**

**FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
DARUSSALAM-BANDA ACEH
1439H/2018**

**TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP
PEMBIAYAAN HAJI DAN UMRAH PADA PT.
ARMINAREKA PERDANA
(Analisis Akad Kemitraan Pada Cabang Banda Aceh)**

Skripsi

Diajukan Kepada Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry
Darussalam Banda Aceh Sebagai Salah Satu Beban Studi program
Sarjana (S.1) dalam Ilmu Hukum Ekonomi Islam

Oleh:

FAIZATUN NADHIRAH

Mahasiswi Fakultas Syariah dan Hukum
Prodi Hukum Ekonomi Syariah
NIM. 121309923

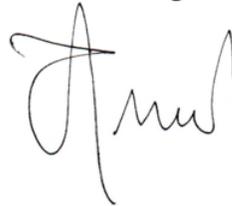
Disetujui untuk diuji/*Dimunaqasyahkan* Oleh:

Pembimbing I



Edi Darmawijaya, S.Ag., M.Ag.
NIP: 197001312007011023

Pembimbing II



Dr. Jamhir, S.Ag., M.Ag.
NIP: 197804212014111001

**TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PEMBIAYAAN HAJI DAN
UMRAH PADA PT. ARMINAREKA PERDANA
(Analisis Akad Kemitraan Pada Cabang Banda Aceh)**

SKRIPSI

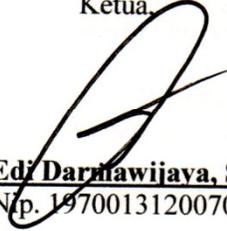
Telah Diuji oleh Panitia Ujian *Munaqasyah* Skripsi
Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry
dan Dinyatakan Lulus Serta Diterima
Sebagai Salah Satu Beban Studi Program
Sarjana (S-1) Dalam Ilmu Hukum Ekonomi Syariah

Pada Hari/Tanggal:

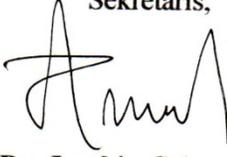
Senin, 15 Januari 2018 M
27 Rabiul Akhir 1439 H

di Darussalam-Banda Aceh
Panitia Ujian *Munaqasyah* Skripsi

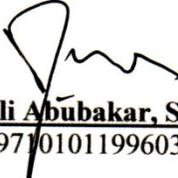
Ketua,


Edi Darmawijaya, S.Ag., M.Ag
Nip. 197001312007011023

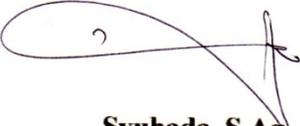
Sekretaris,


Dr. Jamhir, S.Ag., M.Ag
Nip.197804212014111001

Penguji I,


Dr. Ali Abubakar, S.Ag., M.Ag
Nip.197101011996031003

Penguji II,


Syuhada, S.Ag., M.Ag
Nip. 197510052009121001

Mengetahui,

Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry
Darussalam-Banda Aceh


Dr. Khairuddin, S.Ag., M.Ag
Nip. 197309141997031001



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telp./ Fax. 0651-7557442 Email : fsh@ar-raniry.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Faizatun Nadhirah
NIM : 121309923
Prodi : HES
Fakultas : Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

- **1. Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan.**
- 2. Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.**
- 3. Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.**
- 4. Tidak melakukan pemanipulasian dan pemalsuan data.**
- 5. Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggungjawab atas karya ini.**

Bila dikemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggungjawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 08 Januari 2018

Yang Menyatakan



Faizatun Nadhirah
(Faizatun Nadhirah)

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji dan syukur bagi Allah SWT, karena dengan rahmat dan hidayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini yang merupakan tugas akhir untuk menyelesaikan pendidikan pada Fakultas Syariah dan Hukum Prodi Hukum Ekonomi Syari'ah Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Darussalam Banda Aceh. Shalawat beserta salam kepada junjungan umat, Nabi Muhammad SAW yang telah mengubah peradaban, sehingga dipenuhi dengan ilmu pengetahuan. Skripsi ini berjudul "*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pembiayaan Haji dan Umrah pada PT. Arminareka Perdana (Analisis Akad Kemitraan pada Cabang Banda Aceh)*". Skripsi ini disusun untuk melengkapi tugas-tugas dan sebagai salah satu syarat untuk mendapat gelar Sarjana Hukum Islam dari Program Studi Hukum Ekonomi Syariah UIN Ar-Raniry Darussalam Banda Aceh.

Penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, dukungan serta bimbingan dari berbagai pihak, terutama kepada bapak Edi Darmawijaya, S.Ag.,M.Ag selaku pembimbing I dan bapak Dr. Jamhir, S.Ag., M.Ag selaku pembimbing II, yang telah banyak memberikan bimbingan, bantuan, ide, dan pengarahan. Terima kasih penulis ucapkan kepada Bapak Dr. Khairuddin, S.Ag.,M.Ag selaku Dekan Fakultas Syariah dan Hukum, bapak Dr. Bismi Khalidin, M.Si dan bapak Edi Darmawijaya, S.Ag.,M.Ag selaku Ketua dan Sekretaris prodi Hukum Ekonomi Syariah, juga Bapak Dr. EMK. Alidar, S.Ag., M.Hum selaku Penasehat Akademik yang bersedia membimbing penulis dari awal hingga sekarang, serta semua dosen dan asisten yang mengajar dan membekali penulis dengan ilmu sejak semester pertama hingga akhir.

Ucapan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada Ayahanda Drs. M. Husein dan Ibunda Hafni tercinta, yang telah bersusah payah memberikan motivasi serta tak pernah putus memberikan kasih sayang dan dukungannya, baik materi maupun doa. Selanjutnya terima kasih penulis ucapkan kepada abang-abang dan kakak-kakak tercinta yang ikut mendukung dan memberikan bantuan

moril dan materil, serta untuk seluruh keluarga besar lainnya yang selalu memotivasi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Ucapan terima kasih juga penulis ucapkan kepada sahabat-sahabat HES angkatan 2013 yang telah sama-sama berjuang melewati setiap episode perkuliahan, ujian yang ada di kampus. Serta teman-teman lainnya yang telah memberikan motivasi dan bantuan kepada penulis.

Tiada harapan yang paling mulia, selain permohonan penulis kepada Allah Swt. agar setiap kebaikan dan bantuan yang telah diberikan kepada penulis, semoga dibalas oleh Allah Swt dengan kebaikan, ganjaran, dan pahala yang setimpal. Akhirnya pada Allah jualah penulis memohon perlindungan dan pertolongan-Nya, Amin ya Rabbal 'Alamin.

Banda Aceh, 30 September 2017
penulis,

Faizatun Nadhirah
NIM. 121309923

TRANSLITERASI

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada surat keputusan bersama Departemen Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia tertanggal 10 September 1987 nomor: 158/1987 dan nomor 0543 b/u/1987.

1. Konsonan

No	Arab	Latin	Ket	No	Arab	Latin	Ket
1	ا	Tidak dilambangkan		16	ط	ṭ	t dengan titik di bawahnya
2	ب	b		17	ظ	ẓ	z dengan titik di bawahnya
3	ت	t		18	ع	‘	
4	ث	ṡ	s dengan titik di atasnya	19	غ	g	
5	ج	j		20	ف	f	
6	ح	ḥ	h dengan titik di bawahnya	21	ق	q	
7	خ	kh		22	ك	k	
8	د	d		23	ل	l	
9	ذ	ẓ	s dengan titik di atasnya	24	م	m	
10	ر	r		25	ن	n	
11	ز	z		26	و	w	
12	س	s		27	ه	h	
13	ش	sy		28	ء	’	
14	ص	ṡ	s dengan titik di bawahnya	29	ي	y	
15	ض	ḍ	d dengan titik di bawahnya				

2. Konsonan

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

a. Vokal Tunggal

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

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>Fathah</i>	a
◌ِ	<i>Kasrah</i>	i
◌ُ	<i>Dammah</i>	u

b. Vokal Rangkap

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

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
◌َ ي	<i>Fathah dan ya</i>	ai
◌ُ و	<i>Fathah dan wau</i>	au

Contoh:

كيف : *kaifa* هول : *hauला*

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan tanda
◌َ / ا	<i>Fathah dan alif atau ya</i>	ā
◌ِ ي	<i>Kasrah dan ya</i>	ī
◌ُ ي	<i>Dammah dan wau</i>	ū

Contoh:

قَالَ : *qāla*

رَمَى : *ramā*

قِيلَ : *qīla*

يَقُولُ : *yaqūlu*

4. Ta Marbutah (ة)

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

a) Ta Marbutah (ة) Hidup

Ta *Marbutah* (ة) yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah*, dan *dhammah*, transliterasinya adalah t.

b) Ta *Marbutah* (ة) Mati

Ta *Marbutah* (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.

c) Kalau pada suatu kata yang akhir huruf ta *marbutah* (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta *marbutah* (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *raudah al-atfāl/ raudatul atfāl*

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ : *al-Madīnah al-Munawwarah/ al-Madīnatul Munawwarah*

طَلْحَةُ : *Talhah*

Catatan:

Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail. Sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Hamad Ibn Sulaiman.
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr ; Beirut, bukan Bayrut ; dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasikan. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 : perhitungan hasil kemitraan.....	54
Gambar 2 : diagram kemitraan	55
Gambar 3 : diagram kemitraan setelah pembinaan.....	56

DAFTAR LAMPIRAN

- LAMPIRAN 1: SK PEMBIMBING SKRIPSI
- LAMPIRAN 2: LEGALITAS PT. ARMINAREKA PERDANA
- LAMPIRAN 3: SURAT IZIN PENELITIAN
- LAMPIRAN 4: DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA
- LAMPIRAN 5: RIWAYAT HIDUP PENULIS

DAFTAR ISI

LEMBARAN JUDUL	i
PENGESAHAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN SIDANG	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
TRANSLITERASI	vii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
DAFTAR ISI	xii
BAB SATU : PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	8
1.3 Tujuan Penelitian.....	8
1.4 Penjelasan Istilah	8
1.5 Kajian Pustaka	10
1.6 Metodologi Peneltian.....	12
1.7 Sistematika Pembahasan.....	17
BAB DUA : <i>MULTI LEVEL MARKETING</i> HAJI DAN UMRAH DALAM KONSEP FIKIH MU'AMALAH	
2.1 <i>Multi Level Marketing</i> Haji dan Umrah serta hubungannya dengan Akad <i>Ji'alah</i>	19
2.1.1 Pengertian <i>Multi Level Marketing</i> , Haji dan Umrah serta landasan hukumnya	19
2.1.2 Pengertian Akad <i>Ji'alah</i> , Landasan Hukum serta Rukun dan Syarat	26
2.2 Mekanisme Operasional pada <i>Multi Level Marketing</i>	33
2.3 Operasional <i>Multi Level Marketing</i> dalam Hubungan dengan Akad <i>Ji'alah</i>	42
BAB TIGA : ANALISIS AKAD KEMITRAAN PADA PEMBIAYAAN HAJI DAN UMRAH PT. ARMINAREKA PERDANA CABANG BANDA ACEH	
3.1 Deskripsi Mengenai PT. Arminareka Perdana	46
3.2 Sistem Pembiayaan Haji dan Umrah pada PT. Arminareka Perdana Cabang Banda Aceh.....	49
3.3 Praktik Akad Kemitraan pada Pembiayaan Haji dan Umrah PT. Arminareka Perdana Cabang Banda Aceh	52
3.4 Tinjauan Hukum Islam terhadap Legalitas Kemitraan Haji dan Umrah Pada PT. Arminareka Perdana Cabang Banda Aceh.....	58
BAB EMPAT : PENUTUP	
4.1 Kesimpulan	70
4.2 Saran	72

DAFTAR PUSTAKA.....73
LAMPIRAN
RIWAYAT HIDUP

ABSTRAK

Nama : Faizatun Nadhirah
Nim : 121309923
Fakultas/Prodi : Syariah dan Hukum/ Hukum Ekonomi Syariah
Judul : Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pembiayaan Haji dan Umrah pada PT. Arminareka Perdana (Analisis Akad Kemitraan pada Cabang Banda Aceh)
Tanggal Munaqasyah : 15 Januari 2018
Tebal Skripsi : 75 Halaman
Pembimbing I : Edi Darmawijaya, S.Ag.,M.Ag
Pembimbing II : Dr. Jamhir, S.Ag., M.Ag

PT. Arminareka Perdana adalah suatu perusahaan yang memberikan solusi bagi masyarakat yang mempunyai keinginan berangkat ke tanah suci baik haji maupun umrah namun belum mempunyai biaya yang cukup yaitu dengan jalan kemitraan, setiap jamaah mendapatkan hak usaha untuk memasarkan program haji maupun umrah. Apabila mitra usaha dapat mendaftarkan calon jamaah maka yang bersangkutan akan mendapatkan komisi dari perusahaan sebanyak Rp. 1.500.000/ jamaah, selain itu terdapat komisi lainnya seperti hasil prestasi sebanyak Rp. 500.00/ pasang serta komisi dari hasil pembinaan sebanyak Rp. 1.000.000/ pasang. Sistem kerjanya seperti ini dikenal dengan pemasaran berjenjang atau *Multy Level Marketing*. Adapun tujuan penelitian ini adalah ingin meneliti tentang sistem pembiayaan haji dan umrah pada PT. Arminareka Perdana cabang Banda Aceh, praktik akad kemitraan pada pembiayaan haji dan umrah PT. Arminareka Perdana cabang Banda Aceh, dan tinjauan hukum Islam terhadap Legalitas Kemitraan pada PT. Arminareka Perdana cabang Banda Aceh. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Teknik pengumpulan data yaitu wawancara dan dokumentasi. Analisis data yang dilakukan yaitu dengan melihat kembali hasil wawancara yang telah dikumpulkan, lalu melakukan pengolahan data melalui proses penyuntingan. Setelah melakukan analisis data, penulis menyimpulkan bahwa sistem pembiayaan haji dan umrah pada PT. Arminareka Perdana diawali dengan menyerahkan uang DP, kemudian calon jamaah diberi pilihan untuk membayar lunas ataupun secara cicilan maupun dengan cara menjalankan kemitraan. Pratik dalam akad kemitraan dilakukan dengan cara menjalankan kemitraan. Mitra diberikan pilihan paket antara lain paket kemitraan 13 dengan membayar sebanyak Rp. 19.500.000,-, paket kemitraan 22 dengan membayar sebanyak Rp. 29.850.000,- dan paket kemitraan 40 dengan membayar sebanyak Rp. 44.250.000,-. Tinjauan hukum Islam terhadap legalitas kemitraan pada PT. Arminareka Perdana telah sesuai dengan Hukum Islam, karena PT. Arminareka Perdana di samping memberikan imbalan jasa kepada mitra kerjanya, juga mempunyai legalitas berupa dokumen-dokumen penting yang dijadikan sebagai landasan hukum dalam menjalankan kegiatan usaha sesuai dengan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku.

BAB SATU

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Seiring kemajuan teknologi beserta pola pikir manusia dan naik turun beserta jatuhnya aqidah dan akhlak mereka, bermunculan beragam perkara baru hasil jerih payah usaha manusia, khususnya dalam permasalahan bisnis. Semuanya dilakukan untuk memakmurkan diri mereka tentunya dengan berusaha menghipnotis manusia dengan propaganda dan promosi yang sangat menarik dan menggiurkan tanpa memandang dahulu bagaimana tinjauan syari'at Islam yang sangat sempurna ini terhadap jenis perkara tersebut.

Apalagi di zaman ini, di mana media komunikasi dan promosi demikian merebak hingga ke pelosok desa terpencil, sehingga bertebaranlah jenis mu'amalat di masyarakat yang sebelumnya tidak diketahui, di antaranya *Multi Level Marketing* (MLM). Oleh karena itu, perlu sekali kita merujuk kepada fatwa para ulama seputar permasalahan yang sekarang sedang menarik ini dengan beragam nama dan teknik pemasaran, walaupun hakikatnya satu yaitu membuat jaringan bisnis dengan membentuk jaringan piramida dengan cara anggota pertama merekrut beberapa anggota baru yang menjadi kakinya (dalam jaringan tersebut) dan kaki-kaki inipun merekrut yang lainnya agar menjadi lapisan di bawahnya dan seterusnya, dengan syarat setiap orang yang ingin mendapat keanggotaan harus mendaftar dengan sejumlah uang.¹

¹ Kholid Syamhudi, *Siapa Bilang MLM (Multi Level Marketing) Haram* (Bogor, Pustaka Darul Ilmi, 2009) hlm. 15.

Multi Level Marketing (MLM) atau dikenal juga dengan *Network Marketing* (NM) adalah sebuah usaha yang telah membantu banyak orang keluar dari krisis keuangan, krisis mental, dan krisis waktu. Banyak sekali jutawan muncul dari usaha ini. Sebelum menjalankan usaha ini, mereka adalah orang biasa yang tidak berani bermimpi suatu hari bisa menjadi sukses. MLM disebut juga dengan *direct selling* atau pemasaran berjenjang ini adalah sebuah bisnis yang menggunakan strategi jaringan dalam memasarkan jaringannya. Biasanya orang yang bergabung disebut distributor, yang tugas pokoknya adalah melakukan penjualan dan memperbesar jaringan di bawahnya.² Saat ini kurang dari 4 juta penduduk Indonesia telah terdaftar sebagai distributor di berbagai perusahaan MLM, dan akan lebih banyak lagi orang yang akan bergabung. Tradisi sistem penjualan MLM sebenarnya amat kuno karena sistem ini menggambarkan sejumlah prinsip penjualan dan pengorganisasian yang telah terbukti sangat berhasil selama ini. MLM memasukkan prinsip-prinsip penjualan langsung yang kembali ke jaman pra-industri ketika seorang menjual sebuah produk hanya dengan mengontrak teman-teman dan tetangga-tetangga atau mendirikan sebuah kedai di pasar sederhana, pasar di alun-alun atau bahkan di pinggir jalan. Di samping itu, MLM juga didasarkan pada prinsip penyebaran gagasan melalui jaringan pribadi dan sosial, yang memiliki daya ampuh dalam mengubah sikap dan mentransformasikan suatu masyarakat.³

² Pindi Kisata, *Why Not MLM? Sisi Lain MLM* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2005) hlm. 3.

³ Brian Tracy, *MLM Sukses* (Pustaka Delapratasa, 2005) hlm. 2.

Terdapat beberapa alasan penyebab pandangan negatif dari masyarakat terhadap bisnis MLM, antar lain pernah *joint* tapi gagal, mendapatkan informasi negatif dari lingkungan, meskipun belum pernah bergabung, pernah ditipu, perbedaan kepentingan dengan bisnis pribadi, perusahaan yang dimasuki bangkrut, salah pendekatan yang dimasuki oleh distributor, tidak mendapat informasi yang cukup tentang MLM (pihak yang diatas lebih untung).

Pada pemasaran MLM terdapat beberapa produk, seperti produk kecantikan, kesehatan, dan lainnya. Namun, saat ini MLM memperkenalkan produk salah satu mereka yaitu produk haji dan umrah. Dalam Islam ibadah haji merupakan rukun Islām yang ke-5, dan merupakan kewajiban bagi setiap muslim yang mampu (*istata'a*) untuk menunaikannya. Kenikmatan di dalam mengerjakannya sangat terasa sekali bagi setiap muslim yang menunaikannya. Dari situlah, semangat kaum muslimin untuk menunaikan ibadah haji terus meningkat setiap tahunnya.

Secara *epistimologis*, haji berarti pergi menuju tempat yang diagungkan, secara *terminologis*, berarti beribadah kepada Allah dengan melaksanakan manasik haji, yaitu perbuatan tertentu yang dilakukan pada waktu dan tempat dengan cara yang tertentu pula. Sedangkan umrah adalah mengunjungi ka'bah untuk melakukan serangkaian ibadah dengan syarat-syarat yang telah ditetapkan. Umrah disunahkan bagi setiap muslim yang mampu. Pelaksanaan dapat dilakukan kapan saja (kecuali hari Arafah tanggal 10 Dzulhijah dan hari-hari tasyrik tanggal 11,12 dan 13 Dzulhijjah).⁴

⁴ Ummi Aqilla, *Paduan Praktis Haji & Umrah* (Al-Maghfiroh: Jakarta Timur, 2013) hlm. 15.

Produk haji dan umrah pada dasarnya sama dengan sistem MLM pada produk lainnya, yaitu dengan cara menyetorkan uang muka untuk pendaftaran produk, lalu peserta merekrut beberapa peserta lainnya untuk ikut bergabung dengannya, sehingga peserta yang merekrut anggota baru mendapatkan komisi dari perusahaan untuk biaya produk haji dan umrah.

Tingginya biaya haji memancing strategi pemasaran yang berusaha menekan biaya serendah mungkin. Belum lagi Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) ini terus naik tiap tahunnya. Salah satu bentuk pemasaran yang sedang ramai dipercangkan ialah sistem pemasaran berjenjang, *Multi Level Marketing* (MLM). Dalam bisnis produk, sistem ini bukanlah hal baru. Banyak perusahaan telah menggunakan pola pemasaran berjenjang untuk meningkatkan angka penjualan produknya. Strategi ini berupa sistem penjualan yang memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur secara langsung. Harga barang atau jasa yang ditawarkan di tingkat konsumen adalah harga produksi ditambah komisi yang menjadi hak konsumen karena secara tidak langsung telah membantu kelancaran distribusi. Promotor atau sponsor (*up-line*) biasanya adalah anggota yang sudah mendapatkan hak keanggotaan terlebih dahulu, sedangkan bawahan (*down-line*) adalah anggota baru yang mendaftarkan atau direkrut oleh promotor. Akan tetapi, pada beberapa sistem tertentu, jenjang keanggotaan ini bisa berubah-ubah sesuai dengan syarat pembayaran atau pembelian tertentu.⁵

⁵ Midournal, *Naik Haji Bila Mampu Mendapat Downline*, Diakses pada tanggal 1 november 2016 dari situs: <http://midjournal.com/2014/01/naik-haji-bila-mampu-mendapat-downline>.

Biaya keberangkatan ke Mekkah harus bersumberkan dari Rezeki yang halal. Haji yang dibekali dengan harta haram pasti Allah SWT tolak. Dari niat yang ikhlas dan bekal yang halal melahirkan syarat lain, yaitu istiqamah dan komitmen total untuk mentaati Allah dan tunduk kepada-Nya tidak hanya saat berhaji, melainkan kapanpun dan dimanapun dia berada.⁶

Di zaman yang penuh dengan kemajuan ekonomi ini, meskipun tidak mempunyai dana yang memadai untuk keberangkatan haji dan umrah, nampaknya tidak menjadi faktor penghalang lagi. Hal ini bisa diwujudkan melalui salah satu sistem marketing yang terdapat di PT. Arminareka Perdana. PT. Arminareka Perdana yaitu perusahaan terbesar di Indonesia selama 26 tahun sebagai penyelenggara Umrah dan Haji Plus. Perusahaan ini mampu memberangkatkan minimal 5.000 jamaah/bulannya. PT. Arminareka Perdana memberikan solusi bagi masyarakat yang mempunyai niat berangkat ke tanah suci baik haji maupun umrah namun belum mempunyai biaya yang cukup. Selain itu, PT Arminareka Perdana membuka peluang yaitu bisa melaksanakan umrah/haji plus gratis dengan jalan kemitraan, yaitu dengan menjadi agen perwakilan travel penyelenggaraan umrah/haji plus di seluruh Indonesia dengan investasi mulai dari Rp.19.500.000,-.

Dalam PT. Arminareka Perdana, agen perwakilan travel penyelenggara umrah/haji plus ini disebut dengan mitra. Mitra yang bergabung pertama kali wajib membayar uang muka kepada perusahaan, jika mitra tersebut ingin melaksanakan

⁶ Yusuf Mansur, *Travel Guide Haji dan Umrah* (Jakarta: Salamadani Pustaka Semesta, 2011) hlm. 135.

umrah, maka mitra membayar uang muka sebesar Rp. 3.500.000,- dan untuk melaksanakan haji, mitra membayar uang muka sebesar Rp. 5.000.000,-

PT. Arminareka Perdana juga memberikan solusi umrah dengan tiga cara pembayaran yaitu tunai, mencicil, dan menjalankan kemitraan. Solusi yang diberikan perusahaan ini dengan cara tunai maupun mencicil, proses pelunasannya sama dengan pelunasan pembiayaan pada umumnya. Pada pembayaran dengan cara tunai dilakukan dengan memberikan uang muka, setelah itu membayar lunas biaya haji maupun umrah, lalu diberangkatkan umrah maupun haji. Pembayaran dengan cara mencicil dilakukan dengan cara membayar uang muka, kemudian mencicil sebesar Rp.500.000,- sampai lunas tanpa batas waktu, setelah lunas maka akan diberangkatkan umrah maupun haji. Selain kedua cara ini, PT Arminareka memiliki cara lain untuk melunaskan pembiayaan yaitu dengan cara menjalankan kemitraan, yang kita kenal dengan cara pemasaran berjaring atau *Multi Level Marketing (MLM)*. Cara ini cenderung banyak dipilih oleh calon jamaah karena memberikan kemudahan bagi yang berkeinginan berangkat haji maupun umrah, namun tidak mampu melunasi biaya yang besar. Solusi inilah yang dibagi kedalam tiga produk yaitu kemitraan 40, kemitraan 22, dan kemitraan 13.

PT. Arminareka Perdana memasarkan beberapa produk untuk paket haji maupun umrah yang dibagi menjadi tiga bagian, yaitu kemitraan 40 dengan cara mengumpulkan anggota sejumlah 40 anggota dengan total biaya sebesar Rp. 44.250.000, kemitraan 22 dengan mengumpulkan anggota sejumlah 22 anggota dengan total biaya Rp. 29.850.000,-, dan kemitraan 13 dengan mengumpulkan 13 anggota dengan total biaya Rp. 19.500.000,-. Mitra yang menjalankan produk untuk

paket haji maupun umrah ini juga mendapatkan hak usaha selamanya yang berupa komisi Rp. 500.000/pasang, perlindungan asuransi jiwa, dan voucher.⁷

Mengenai MLM, para ulama masih berbeda pendapat terhadap kedudukan hukumnya. Sebagian Ulama berpendapat bahwa bisnis MLM kurang sesuai dengan syari'at karena mengandung unsur *qimar*, yaitu seseorang mengeluarkan biaya dalam sebuah transaksi yang ada kemungkinan dia beruntung dan ada kemungkinan dia merugi.⁸ Selain itu sifat bisnis MLM secara etika bisnis bisa mengotori hati dikarenakan MLM berorientasi pada profit material saja yang kemudian menimbulkan kecenderungan untuk merekrut konsumen sebanyak-banyaknya sehingga seringkali dalam praktek ada upaya secara subjektif yang pada awalnya calon tidak tertarik akhirnya dengan segala cara calon bisa terpengaruh untuk ikut bergabung menjalani usaha tersebut.

Dengan demikian, apabila sistem pembiayaan haji di PT Arminareka Perdana terdapat persamaan dalam sistem marketing dengan MLM, maka tentunya akan menjadi problem dalam pendapatan biaya untuk keberangkatan haji, karena kedudukan MLM itu sendiri masih diperselisihkan kedudukan hukumnya. Apalagi haruslah ditempuh dengan dana yang halal, tidak boleh pada dana yang samar-samar (*syubhat*) apa lagi yang Haram, karena bila dana yang didapatkan dari perkara yang tidak baik maka tentunya akan berpengaruh pada kemabruran haji sendiri.

⁷Hasil wawancara dengan Sumarni, Mitra PT. ArminarekaPerdana di jln.Kartika No.307 Asrama PHB Lamprit, Banda Aceh, pada tanggal 5 november 2016.

⁸ Indah Fitriana Sari, *Tinjauan Hukum Islām Terhadap Pembiayaan Haji dan Umrah Melalui Sistem Marketing Di PT Arminareka perdana Yogyakarta*, S-1 Mu'amalat, Fakultas Syari'at dan Hukum, UIN Sunan Kalijaga, 2012. hlm. 6.

Berdasarkan permasalahan di atas, penulis tertarik untuk mengkaji lebih lanjut mengenai **“Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pembiayaan Haji dan Umrah pada PT. Arminareka Perdana (Analisis Akad Kemitraan pada Cabang Banda Aceh)”**.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan permasalahan penelitian ini adalah:

1. Bagaimana sistem pembiayaan haji dan umrah pada PT. Arminareka Perdana cabang Banda Aceh?
2. Bagaimana praktik akad kemitraan pada pembiayaan haji dan umrah PT. Arminareka Perdana cabang Banda Aceh?
3. Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap legalitas kemitraan pada PT. Arminareka Perdana cabang Banda Aceh?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui sistem pembiayaan haji dan umrah pada PT. Arminareka Perdana cabang Banda Aceh.
2. Untuk mengetahui praktik akad kemitraan pada pembiayaan haji dan umrah PT. Arminareka Perdana cabang Banda Aceh.
3. Untuk mengetahui tinjauan hukum Islam terhadap legalitas kemitraan pada PT. Arminareka Perdana cabang Banda Aceh.

1.4 Penjelasan Istilah

Untuk menghindari kesalahpahaman dan juga pembaca mudah dalam memahami istilah dalam penulisan karya ilmiah ini, maka perlu adanya penjelasan yang dimaksud, antara lain:

1.4.1 Hukum Islam

Istilah “Hukum Islam” merupakan istilah khas Indonesia, sebagai terjemahan *al-fiqh al-Islāmī* atau dalam konteks tertentu dari *al-syarī’at al-Islāmī*. Dalam al-Qur’an maupun al-Sunnah, istilah *al-ḥukm al-Islām* tidak dijumpai. Yang digunakan adalah kata *syarī’at* yang dalam penjabarannya kemudian lahir istilah *fiqh*.⁹

Menurut terminologi Ushul Fiqh, hukum (*al-ḥukm*) berarti:

خطاب الله التعلق بأفعال المكلفين با لا قتضاء أو التخييراً أو الوضع

*Khitab (kalam) Allah yang mengatur amal perbuatan orang mukallaf, baik berupa Iqtidla (perintah, larangan, anjuran untuk melakukan atau anjuran untuk meninggalkan), Takhyirn (kebolehan bagi orang mukallaf untuk memilih antara melakukan atau tidak melakukan), atau Wadl (ketentuan yang menetapkan sesuatu sebagai sebab, syarat atau mani’ [penghalang])*¹⁰

1.4.2 Pembiayaan

Pembiayaan atau *financing*, yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.¹¹

1.4.3 Haji dan Umrah

Haji secara bahasa berarti menuju, menahan diri, datang, memenangkan dengan Hujjah (argumen), banyak perbedaan dan ragu-ragu serta menuju Makkah untuk beribadah. Haji secara istilah berarti pergi menuju Baitul Ḥarām pada waktu

⁹ Ahmad Rofiq, *Hukum Islām di Indonesia* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003) hlm. 1.

¹⁰ Satria Efendi, *Ushul Fiqh* (Jakarta: Kencana, 2014) hlm. 36

¹¹ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank* (Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan AMP YKPN, 2005) hlm. 17.

tertentu dengan niat melaksanakan beberapa ibadah seperti tawaf, sa'i, wukuf di arafah dan lain sebagainya. Sedangkan umrah secara bahasa berarti berkunjung atau melakukan ziarah. Secara istilah, umrah berarti mengunjungi Baitul untuk mengerjakan tawaf dan sa'i.¹²

1.4.4 Akad

Para ahli Hukum Islam (*jumhūr ulamā*) memberikan definisi akad sebagai: pertalian antara Ijab dan Kabul yang dibenarkan oleh *syara'* yang menimbulkan akibat hukum terhadap obyeknya.¹³

1.4.5 Kemitraan

Menurut UU No. 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil, pasal 1 ayat 8 yang berbunyi: "Kerjasama antara usaha kecil dengan usaha menengah atau dengan usaha besar disertai pembinaan dan pengembangan oleh usaha menengah atau usaha besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan".¹⁴

1.5 Kajian Pustaka

Menurut penelusuran yang telah peneliti lakukan, belum ada kajian yang membahas secara mendetail dan lebih spesifik yang mengarah kepada analisis akad kemitraan dalam pembiayaan haji dan umrah ditinjau menurut hukum Islam. Maka penulis akan mencoba memaparkan beberapa kajian pustaka yang telah dikaji

¹²Khalid Abu Syadi, *Aku Rindu Naik Haji* (Solo: Aqwam, 2008), hlm. 23 & 28.

¹³ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islām di Indonesia* (Jakarta: Kencana, 2005), hlm. 45.

¹⁴ www.hukumonline.com, *Undang-undang Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 1995 Tentang Usaha Kecil*. Diakses melalui situs: <http://www.hukumonline.com/pusatdata/downloadfile/lt4bc7da177e000/parent/457> pada tanggal 5 oktober 2017.

sebelumnya dengan tujuan untuk menguatkan bahwa penelitian yang penulis lakukan berbeda dengan yang ditulis oleh orang lain.

Berikut penulis mengambil kajian pustaka yang disusun oleh Muksalmina dengan judul penelitian “*Persepsi Anggota PT. Mitra Permata Mandiri (MPM) terhadap Sistem Multi Level Marketing (MLM) Haji dan Umrah (Analisis Berdasarkan Fatwa Majelis Permusyawaratan Ulama (MPU) Aceh No: 03 Tahun 2011)*”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana tanggapan anggota PT. MPM terhadap sistem MLM serta fatwa Haram MPU Aceh dan bagaimana pengaruh fatwa MPU Aceh terhadap komitmen anggota PT. MPM sebagai konsumen dan agen pemasaran.

Selain itu terdapat skripsi yang disusun oleh Beni Khoiril Abdillah dengan judul penelitian “*Praktek Sistem Bonus dalam Perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) Kota Semarang dalam Perspektif Ekonomi Islam*”. Permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini adalah, penerapan sistem bonus pada perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) kota Semarang tidak dijelaskan diawal ketika merekrut anggota baru, adanya bonus kepemimpinan yang rawan terjadi kecurangan, dan perusahaan yang diindikasikan berbasis *profitoriented* sehingga berpandangan hanya kepada untung-rugi

Selanjutnya skripsi yang disusun oleh Muhammad Ridha dengan judul penelitian “*Analisis Fatwa Majelis Permusyawaratan Ulama (MPU) Aceh tentang Multi Level Marketing (MLM) Haji dan Umrah Pada PT. MPM*”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mekanisme pelaksanaan *Multi Level Marketing (MLM) Haji dan Umrah* yang dipraktikkan oleh PT. MPM dan untuk mengkaji

argumentasi, dalil dan dasar hukum MPU Aceh menfatwakan haram terhadap MLM Haji dan Umrah melalui PT. MPM.

Selanjutnya skripsi yang disusun oleh Bayu Frans, Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara, dengan judul penelitian “*Analisis Strategi Pemasaran Multi Level Marketing (MLM) terhadap Pendapatan Anggota pada PT. K-LINK Cabang Medan*”. Dalam karya ilmiah ini dikemukakan bahwa, jika ditinjau dari strategi pemasaran *Multi Level Marketing* (MLM), berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan anggota pada PT. K-LINK cabang Medan.

Berdasarkan hasil penelusuran yang penulis lakukan terdapat perbedaan yang signifikan antara penelitian yang dilakukan oleh peneliti sebelumnya dengan penelitian yang akan penulis teliti, walaupun demikian tidak menutup kemungkinan merujuk kepada buku-buku penelitian diatas, maka penulis dapat bertanggungjawab atas keaslian karya ilmiah ini secara hukum dan peluang untuk melakukan penelitian ini masih terbuka lebar.

1.6 Metodologi Penelitian

1.6.1 Jenis Penelitian

Adapun jenis penelitian yang digunakan dalam skripsi ini adalah deskriptif kualitatif, yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara meneliti dan mengobservasi lapangan mengenai Analisis *Akad* Kemitraan dalam Pembiayaan Haji dan Umrah ditinjau menurut Hukum Islām pada PT. Arminareka Perdana Banda Aceh.

1.6.2 Sumber Data

a. Sumber Data Primer

Data primer merupakan data mentah yang masih harus diolah dalam penggunaannya yang didapatkan dari hasil observasi lapangan dan wawancara

langsung dengan responden terpilih melalui pengajuan daftar isian (terstruktur) dan wawancara tidak terstruktur.¹⁵ Untuk mendapatkan data primer, penulis akan menggunakan metode *field research*, yaitu metode penelitian lapangan untuk mendapatkan data dan informasi yang dapat dipercaya dimana penulis akan terjun langsung ke lokasi penelitian untuk mewawancarai responden yang bersangkutan.

Pada penelitian ini, sumber yang akan diwawancarai berjumlah empat orang, antara lain bapak Amirul Husni, Ibu Hafnidar, Ibu Sumarni dan Ibu Nazira.

b. Sumber Data Sekunder

Untuk mendapatkan data sekunder peneliti menggunakan metode penelitian kepustakaan (*library research*) yaitu penelitian yang dilakukan dengan mengumpulkan data dan keterangan yang dapat mempertajam orientasi dan dasar teoritis tentang masalah penelitian yang dikaji melalui buku-buku, artikel ataupun dengan menjelajahi situs-situs di internet yang memang berhubungan dengan penelitian ini dan layak untuk direferensikan. Adapun tujuan dari pada metode ini adalah untuk menyiapkan konsepsi penelitian seta dapat memberikan alasan yang kuat secara teoritis pentingnya penelitian ini. Teori berfungsi sebagai pedoman yang dapat membantu dalam memahami pokok persoalan yang dihadapi.¹⁶

1.6.3 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah suatu tempat yang dipilih sebagai tempat yang ingin diteliti penulis untuk memperoleh data yang diperlukan dalam penulisan skripsi ini. Adapun data penelitian ini penulis memilih lokasi di Lamprit Kecamatan Kuta

¹⁵ Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005) hlm. 121.

¹⁶ Moh. Kasiram, *Metodologi Penelitian Kuantitatif-Kualitatif* (Malang: UIN Malang Press, 2010) hlm. 236.

Alam, Jln. Mohd. Jam Kecamatan Baiturrahman, desa Pango Raya Kecamatan Ulee Kareng dan Jl. Jurong Dagang, Komplek Villa Bunga, Kecamatan Ule Kareng. Alasan penulis memilih lokasi ini dikarenakan salah satu mitra dari PT. Arminareka Perdana Banda Aceh berada di daerah tersebut dan permasalahan ini menarik untuk dikaji.

1.6.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah sebagai berikut:

a. Wawancara (*Interview*)

Wawancara adalah suatu metode pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh informasi langsung dari sumbernya.¹⁷ Untuk itu, maka perlu dilakukan interview langsung pada pihak terkait dengan penelitian ini. Dalam penelitian ini, penulis akan melakukan wawancara tidak terstruktur yaitu suatu wawancara dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk mengumpulkan datanya, pedoman yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.¹⁸ Sehingga nantinya akan menjadi data yang akurat sesuai dengan fakta yang terjadi yang akan dimasukkan dalam penelitian ini.

Dalam penelitian ini, wawancara dilakukan dengan cara dialog atau berkomunikasi secara langsung di depan dengan salah satu mitra PT. Arminareka Perdana yang telah ditetapkan, guna mendapatkan data tentang informasi yang menjadi fokus penelitian tentang Analisis *Akad* Kemitraan dalam Pembiayaan Haji

¹⁷ Ridwan, *Skala Pengukuran Variabel-variabel Penelitian* (Bandung: ALFABETA, 2005) hlm. 29-30.

¹⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D)* (Bandung: ALFABETA,2010) hlm. 140.

dan Umrah ditinjau menurut Hukum Islām pada PT. Arminareka Perdana Banda Aceh.

b. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan metode pengumpulan data yang digunakan dalam memperoleh data yang bersumber dari pustaka dan dokumen-dokumen.¹⁹ Selain itu mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, buku, surat kabar, arsip, agenda dan lainnya.²⁰ Adapun data-data yang dibutuhkan di dalam penelitian ini adalah data yang berkaitan dengan akad kemitraan pada pembiayaan haji dan umrah tersebut. sehingga penulis akan mengumpulkan data-data tertulis dari salah satu mitra PT. Arminareka Perdana Banda Aceh mencatat setiap variabel yang diperoleh sesuai dengan data yang diperlukan, dan juga data-data lain yang sekiranya dibutuhkan sebagai pelengkap dalam penelitian.

1.6.5 Instrumen Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data, instrumen memiliki kaitan penting dalam metode pengumpulan data. Instrumen merupakan alat bantu bagi penulis dalam mengumpulkan data agar memudahkan penulis untuk mengumpulkan data.

Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini yaitu alat perekam dan alat tulis untuk mencatat hasil wawancara dengan pihak PT. Arminareka Perdana serta data/keterangan yang berkaitan dengan topik pembahasan.

¹⁹ I Made Wirartha, *Pedoman Penulisan Usulan Penelitian, Skripsi dan Tesis* (Yogyakarta: ANDI, 2006) hlm. 36.

²⁰ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian (Suatu Pendekatan Praktek)*, Cet. XII (Jakarta: Rineka Cipta, 2002) hlm. 231.

1.6.6 Analisis Data

Setelah semua data penelitian didapatkan, maka selanjutnya penulis akan melakukan pengolahan data melalui proses *editing* atau penyuntingan. Kegiatan ini dilakukan untuk melihat kembali hasil wawancara, ataupun catatan yang telah dikumpulkan. Kegiatan ini juga meliputi kegiatan pemeriksaan terhadap kelengkapan, relevansi dan konsistensi data. Selanjutnya akan dilakukan analisis data, yang bertujuan untuk menyederhanakan setiap data yang didapatkan agar menjadi mudah dibaca, dipahami, dan diinterpretasikan dengan baik.

Adapun analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini dengan menggunakan metode *kualitatif* yaitu suatu penelitian ilmiah yang bertujuan untuk memahami akad kemitraan pada pembiayaan haji dan umrah secara alamiah dengan mengedepankan proses interaksi komunikasi yang mendalam antara peneliti dengan apa yang diteliti. Analisis data dalam penelitian *kualitatif* dilakukan saat masa pengumpulan data hingga masa pengumpulan data tersebut berakhir. Pada saat wawancara, peneliti akan melakukan analisis terhadap hasil wawancara tersebut. Namun bila hasil wawancara kurang memuaskan maka peneliti akan melakukan wawancara kembali hingga ditemukan data yang sesuai dengan tujuan penelitian. Selanjutnya peneliti akan merangkum data penelitian dengan memilih hal-hal yang pokok dan menfokuskan pada hal yang penting menurut tema penelitian. Kemudian peneliti mengembangkan data-data penelitian dengan mendeskripsikan informasi untuk menarik kesimpulan dan pengambilan tindakan. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan

data berikutnya. Namun jika pada saat pembuktian data akhir tetap menghasilkan kesimpulan yang sama, maka kesimpulan tersebut menjadi kesimpulan akhir.

Dalam penyusunan dan penulisan skripsi ini penulis berpedoman kepada “*Buku Panduan Penulisan Skripsi*” Fakultas Syari’at dan Hukum UIN Ar-Raniry Darussalam-Banda Aceh 2014. Sedangkan untuk terjemahan ayat-ayat Al-Qur’an dalam karya ilmiah ini berpedoman kepada *Al-Qur’an dan Terjemahannya* yang diterbitkan oleh Yayasan Penyelenggara Penterjemah Al-Qur’an Departemen Agama RI Tahun 2005.

1.7 Sistematikan Pembahasan

Untuk memudahkan para pembaca dalam mengikuti pembahasan skripsi ini. Maka di dalam penulisan ini penulis mengelompokkan pembahasannya ke dalam empat bab.

Bab satu merupakan bab pendahuluan yang meliputi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, penjelasan istilah, kajian pustaka, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab dua merupakan pembahasan teoritis mengenai *Multi Level Marketing* haji dan umrah dalam akad *ji’alah* yang meliputi pengertian, landasan hukum, rukun dan syarat, pendapat ulama, mekanisme operasional tentang *Multi Level Marketing* serta Hubungannya dengan akad *Ji’alah*.

Bab tiga mengenai inti yang membahas tentang Analisis akad kemitraan pada pembiayaan haji dan umrah PT. Arminareka Perdana Banda Aceh. Bab ini penting dikemukakan karena bab ini yang menjadi objek penelitian. Hal yang dibahas dalam bab ini yaitu deskripsi mengenai PT. Arminareka Perdana, sistem pembiayaan haji dan umrah, praktik akad kemitraan pada pembiayaan dan umrah,

serta tinjauan hukum Islām terhadap legalitas kemitraan haji dan umrah Pada PT. Arminareka Perdana Cabang Banda Aceh.

Bab empat merupakan bab penutup dari keseluruhan karya tulis ini yang berisikan kesimpulan dan saran-saran dari penulis menyangkut permasalahan penelitian yang berguna seputar topik pembahasan.

BAB DUA

***MULTI LEVEL MARKETING* HAJI DAN UMRAH DALAM KONSEP FIKIH MU'AMALAH**

2.1. *Multi Level Marketing* Haji dan Umrah Serta Hubungannya dengan *Akad Ji'alah*

2.1.1 Pengertian *Multi Level Marketing*, Haji dan Umrah serta Landasan Hukumnya

MLM (*Multi Level Marketing*) berasal dari bahasa Inggris, *multi* berarti banyak dan *level* berarti jenjang atau tingkat. Sedangkan *marketing* artinya pemasaran. Jadi, *multi level marketing* adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut *multi level*, karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat.¹

MLM merupakan yang dilakukan banyak level atau tingkatan, yang biasanya dikenal dengan istilah *up line* (tingkat atas) dan *down line* (tingkat bawah). *Up line* dan *down line* umumnya mencerminkan hubungan pada level yang berbeda vertikal maupun horizontal.²

MLM adalah menjual atau memasarkan langsung suatu produk, baik berupa barang atau jasa konsumen, sehingga biaya distribusi dari barang yang dijual atau dipasarkan tersebut sangat minim atau bahkan sampai ke titik nol yang artinya, bahwa dalam bisnis MLM ini tidak diperlukan biaya distribusi. MLM juga menghilangkan biaya promosi dari barang yang hendak dijual, karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor dengan sistem berjenjang.

¹ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islām di Indonesia* (Jakarta: Kencana, 2005) hlm. 187.

² Mardani, *Hukum Perikatan Syarī'ah di Indonesia* (Jakarta: Sinar Grafika, 2013) hlm. 209.

Menjadi anggota *network marketing* (MLM) ini memang banyak sukandukanya. Diawali dengan mendaftarkan diri pada *up-line*. Lalu mendapatkan *training* (pelatihan) selama beberapa kali pertemuan secara gratis tentang bagaimana cara memasarkan produk tersebut. Jadi, menjadi anggota bisnis berjenjang ini sekaligus menerima bimbingan bagaimana cara berbisnis yang sukses. Dan tentu banyak mengetahui tentang mutu dan khasiat tiap-tiap produknya. Walaupun diakui, harga barang di atas harga barang kebanyakan. Karena lebih mengutamakan mutu. Dalam sistem bisnis berjenjang, tentu terdapat aturan-aturan tertentu yang harus dipatuhi oleh anggotanya. Seperti dilarang menjual produk dibawah harga yang telah ditetapkan perusahaan dan dilarang menjual atau menitip-jualkan dan memajang produk di toko-toko dan tempat umum lainnya.³

Dalam literatur hukum Islam, sistem MLM ini dapat dikategorikan pembahasan fiqh mu'amalah dalam kitab *Buyū'* mengenai perdagangan atau jual-beli. Oleh karena itu, dasar hukum yang dapat dijadikan panduan bagi umat Islam terhadap bisnis MLM ini antara lain adalah konsep jual-beli, dan tolong-menolong dan kerjsa-sama (*ta'āwun*). Dalam Al-Qur'an, dasar hukum jual-beli diantaranya terdapat dalam QS. Al-Baqarah: 275 yang menegaskan halalnya jual-beli, yang berbunyi:

³ Abū Yasid, *Fiqh Realitas* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2005) hlm. 148.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا
 إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا
 سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: *Orang-orang yang makan (mengambil) ribā tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan ribā, padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan ribā. orang-orang yang Telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (darimengambil ribā), Maka baginya apa yang Telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil ribā), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.*

Hubungan QS. Al-Baqarah ayat 275 dengan MLM adalah dalam ayat tersebut dijelaskan mengenai hukum jual beli. MLM merupakan bagian dari jual beli, yaitu menjual atau memasarkan langsung suatu produk, baik berupa barang atau jasa konsumen. Sehingga hukum yang diberlakukan pada ayat tersebut juga akan berlaku pada penerapan MLM di masyarakat. Dalam ayat ini penghalalan jual beli mengandung dua pengertian. *Pertama*, Allah SWT menghalalkan semua bentuk jual-beli yang terjadi antara penjual dan pembeli. Keduanya diperbolehkan melangsungkan transaksi atas dasar kerelaan. *Kedua*, jual beli termasuk transaksi yang telah ditetapkan ketentuannya dalam Al-Qur'an dan teknisnya dijelaskan oleh Rasulullah. Imam Syafi'i berkata, "pada dasarnya, hukum seluruh bentuk transaksi jual-beli adalah mubah selama terjadi atas dasar kerelaan pembeli dan penjual. Mereka boleh memperjualbelikan apa saja, kecuali yang dilarang oleh Rasulullah

SAW secara tersurat maupun tersirat. Transaksi yang tidak termasuk dalam ketentuan di atas kami perbolehkan sesuai dengan penjelasan dalam al-Qur'an."⁴

Sedangkan dasar hukum *ta'awun*, diantaranya QS. Al-Maidah: 2 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَحِلُّوا شَعِيرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا آمِينَ الْبَيْتِ
الْحَرَامِ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ أَن
صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ
وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keredhaan dari Tuhannya dan apabila kamu Telah menyelesaikan ibadah haji, Maka bolehlah berburu. dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum Karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.*

Hubungan Q.S Al- Maidah ayat 2 dengan MLM dapat dilihat dari penjelasan ayat tersebut mengenai tanggung jawab kepemimpinan dan kesaksian atas manusia. Tanggung jawab untuk menuntut orang-orang yang beriman untuk mengesampingkan kepentingan pribadi dan melupakan deritanya sendiri untuk maju kedepan menjadi teladan di dalam mengaktualisasikan Islam di dalam perilakunya, dan untuk bersikap yang luhur sebagaimana diciptakan oleh Islam. Dengan demikian, mereka menjadi saksi yang baik bagi Islam di dalam mengekspresikan

⁴ Syaikh Ahmad Mustafa al-Farrān, *Tafsīr al-Imam asy-Syāfi 'ī* (Terj. Ali Sultan & Fedrian Hasmand) Juz 1 (Jakarta Timur: Almahira, 2008) hlm. 485.

dan mengaplikasikannya. Sehingga, akan menarik dan menjadikan hati manusia cinta kepada Islam. Sementara itu MLM juga merupakan suatu sistem yang berhubungan dengan tanggung jawab kepemimpinan, yaitu leader dituntut untuk bertanggung jawab dalam membina downlinenya menjadi lebih baik lagi dan tetap berada dalam aturan yang sesuai dengan hukum Islam. Kemudian Islam menetapkan agar orang yang beriman saling tolong-menolong dan bantu-membantu dalam berbuat kebaikan dan ketakwaan saja, tidak boleh bantu-membantu dalam berbuat dosan dan pelanggaran.⁵

Pada dasarnya hukum dari MLM adalah mubah (boleh), asalkan tidak mengandung unsur-unsur sebagai berikut:

- a. *Ribā*
- b. *Gharar* atau ketidakjelasan
- c. *Dharar* atau merugikan /menzalimin pihak lain; dan
- d. *Jahalah* atau tidak transparan.

Dalam musnad Ahmad dicatat bahwa Muhammad SAW pernah memasarkan produk Khadijah di komunitas penduduk Bahrain, tepatnya di pasar *Muṣaqqar*. Yang cukup menarik adalah sebelum melakukan klasifikasi, beliau terlebih dahulu mengenal market, sehinggannya mendapatkan detail konsumen yang diperlukan untuk melakukan proses klasifikasi. Pola pikirnya yang menginspirasi *one on one marketing*, jelas merupakan hal yang sangat mudah untuk memasarkan produk. Beliau tidak hanya akan dapat menjual, tetapi juga dapat mendekati diri dengan

⁵ Sayyid Qūthb, *Tafsir Fī zilālil Qur'ān* (Terj. As'ad Yasin) Juz 3 (Jakarta: Gema Insani, 2002) hlm. 167.

konsumen. Hingga akhirnya ia dapat menggali hal-hal yang menjadi kebutuhan dan keinginan konsumen.⁶

MLM merupakan bagian dari perdagangan, sehingga harus memenuhi syarat-syarat sahnya perikatan.⁷ Sebagaimana diatur dalam Pasal 1320 BW, yaitu:

1. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya
2. Kecakapan untuk membuat suatu perikatan
3. Suatu hal tertentu
4. Suatu sebab yang halal.

Keempat syarat perjanjian di atas oleh para ahli hukum dibagi menjadi dua bagian besar, yaitu syarat subjektif dan syarat objektif, di mana sepakat mereka yang mengikatkan dirinya dan kecakapan untuk membuat suatu perikatan digolongkan sebagai syarat subjektif karena berkaitan dengan subjek perikatan, sedangkan suatu hal tertentu dan suatu sebab yang halal digolongkan sebagai syarat objektif karena berkaitan dengan objek kontrak.

Konsekuensi dari tidak dipenuhinya syarat tersebut juga oleh para ahli hukum dikatakan bahwa apabila syarat subjektif tidak dipenuhi, maka perjanjian tersebut dapat dibatalkan, sedangkan apabila syarat objektif tidak dipenuhi, maka perjanjian batal demi hukum.⁸

Selain itu, Dewan Syari'ah Nasional telah mengeluarkan fatwa mengenai sistem jual beli secara MLM yaitu antara lain:

1. Fatwa Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS).

⁶ Syaiful Bakhri & Abdussalam, *Sukses Bisnis Ala Rasulullah SAW* (Penerbit Erlangga, 2012) hlm. 82.

⁷ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islām di Indonesia...* hlm. 190.

⁸ Ahmadi Miru, *Hukum Kontrak Bernuansa Islām* (Jakarta: Rajawali, 2013) hlm. 25-26.

2. Fatwa Nomor 83/DSN-MUI/IV/2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah Jasa Perjalanan Umrah.
3. Fatwa MPU Aceh Nomor 8 Tahun 2010 tentang Penguatan Ekonomi Syariah dan Praktek Multi Level Marketing (MLM).

Haji adalah rukun Islam yang kelima. Allah mewajibkannya atas orang yang mampu. Demikian pula umrah. Kedua-duanya wajib menurut mazhab Syafi'i dan Hambali, berdasarkan firman-Nya dalam Q.S Al-Baqarah ayat 196:⁹

وَأْتِمُوا الْحَجَّ وَالْعُمْرَةَ لِلَّهِ فَإِنْ أُحْصِرْتُمْ فَمَا اسْتَيْسَرَ مِنَ الْهَدْيِ وَلَا تَخْلِقُوا رُءُوسَكُمْ حَتَّى يَبْلُغَ الْهَدْيُ مَحَلَّهُ فَمَنْ كَانَ مِنْكُمْ مَرِيضًا أَوْ بِهِ أَذًى مِّن رَّأْسِهِ فَفِدْيَةٌ مِّن صِيَامٍ أَوْ صَدَقَةٍ أَوْ نُسُكٍ فَإِذَا أَمِنْتُمْ فَمَنْ تَمَتَّعَ بِالْعُمْرَةِ إِلَى الْحَجِّ فَمَا اسْتَيْسَرَ مِنَ الْهَدْيِ فَمَنْ لَّمْ يَجِدْ فَصِيَامٌ ثَلَاثَةَ أَيَّامٍ فِي الْحَجِّ وَسَبْعَةٍ إِذَا رَجَعْتُمْ تِلْكَ عَشْرَةٌ كَامِلَةٌ ذَلِكَ لِمَنْ لَّمْ يَكُنْ أَهْلُهُ حَاضِرِي الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya: *Dan sempurnakanlah ibadah haji dan 'umrah karena Allah. jika kamu terkepung (terhalang oleh musuh atau karena sakit), Maka (sembelihlah) korban yang mudah didapat, dan jangan kamu mencukur kepalamu, sebelum korban sampai di tempat penyembelihannya. jika ada di antaramu yang sakit atau ada gangguan di kepalanya (lalu ia bercukur), Maka wajiblah atasnya berfid-yah, Yaitu: berpuasa atau bersedekah atau berkorban. apabila kamu telah (merasa) aman, Maka bagi siapa yang ingin mengerjakan 'umrah sebelum haji (di dalam bulan haji), (wajiblah ia menyembelih) korban yang mudah didapat. tetapi jika ia tidak menemukan (binatang korban atau tidak mampu), Maka wajib berpuasa tiga hari dalam masa haji dan tujuh hari (lagi) apabila kamu telah pulang kembali. Itulah sepuluh (hari) yang sempurna. demikian itu (kewajiban membayar fidyah) bagi orang-orang yang keluarganya tidak berada (di sekitar) Masjidil Haram (orang-orang yang bukan penduduk kota Mekah). dan bertakwalah kepada Allah dan ketahuilah bahwa Allah sangat keras siksaan-Nya.*

Menurut pengertian syariat, haji artinya pergi ke Ka'bah untuk melaksanakan amalan-amalan tertentu. Ziarah artinya pergi. Tempat tertentu adalah Ka'bah dan

⁹ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islām Wa Adilatuhu* (Terj. Muḥammad Afifi dan Abdul Ḥāfiẓ) Juz 3 (Jakarta: Gema Insani, 2011) hlm. 368.

Arafah. Waktu tertentu adalah bulan-bulan haji, yaitu Syawal, Dzulqa'dah dan Dzuhiyyah. Masing-masing amalan punya waktu khusus. Misalnya, waktu thawaf (menurut jumhur) adalah sejak terbit fajar di hari kurban sampai akhir umur, waktu wukuf di Arafah adalah sejak condongnya matahari pada hari arafah hingga terbitnya fajar pada hari Kurban. Amalan tertentu artinya datang dalam keadaan berihram dengan niat berhaji (pergi) ke tempat-tempat tertentu.¹⁰

Sedangkan definisi umrah adalah dengan sengaja mendatangi Ka'bah untuk melaksanakan amalan tertentu yang terdiri atas tawaf, sa'i dan bercukur. Jadi pengertian umrah adalah mengunjungi *baitullah* dengan maksud beribadah kepada Allah dengan cara-cara tertentu menurut syara'. Ibadah umrah dibedakan menjadi 2 macam yaitu umrah yang dilakukan sewaktu-waktu dan umrah yang dilakukan dalam rangkaian ibadah haji, sehingga dilakukan pada bulan haji pula.¹¹ Sedangkan menurut mazhab Maliki dan Hanafi, umrah adalah sunnah. Nabi SAW melaksanakan umrah empat kali, semuanya dalam bulan Dzulqaidah, kecuali umrah yang dilaksanakan bersama hajinya.¹²

2.1.2 Pengertian Akad *Ji'alah*, Landasan Hukum serta Rukun dan Syarat Pelaksanaanya.

A. Pengertian *Ji'alah*

Ji'alah secara etimologis berarti upah atau hadiah yang diberikan kepada seseorang karena orang tersebut mengerjakan atau melaksanakan suatu pekerjaan atau perbuatan tertentu. Dalam terminologi fikih berarti "suatu *iltizām* (tanggung

¹⁰ *Ibid.*

¹¹ Retno Widiyani & Mansyur Pribādi, *Panduan Ibadah Haji dan Umrah* (Cirebon: Swagati Press, 2010) hlm. 13.

¹² Wahbah Az-Zuhailī, *Fiqh Islām Wa Adilatuhi* juz 3... hlm. 369.

jawab) dalam bentuk janji memberikan imbalan upah tertentu secara sukarela terhadap orang yang berhasil melakukan perbuatan atau memberikan jasa yang belum pasti dapat dilaksanakan atau dihasilkan sesuai dengan yang diharapkan.”¹³

Ji'ālah merupakan jenis akad yang tidak memaksa, *maj'ūl lahu* (yang dijanjikan *Ji'ālah*) berhak membatalkan akad sebelum memulai tugasnya, ia juga berhak membatalkan akad walaupun ia sudah memulai tugasnya. Sedangkan *jā'il* (yang menjanjikan *Ji'ālah*) tidak boleh membatalkan akad, jika *maj'ūl lahu* sudah mulai mengerjakan tugasnya.¹⁴

Istilah *Ji'ālah* dalam kehidupan sehari-hari diartikan oleh fukaha yaitu memberi upah kepada orang lain yang dapat menemukan barang yang hilang atau mengobati orang yang sakit atau menggali sumur sampai memancarkan air atau seseorang menang dalam sebuah kompetisi. Jadi, *Ji'ālah* bukan hanya terbatas pada barang yang hilang namun dapat setiap pekerjaan yang menguntungkan seseorang.

B. Dasar Hukum *Ji'ālah*

Ji'ālah ialah memberikan upah kepada orang yang telah melakukan pekerjaan untuknya, misalnya orang yang mengembalikan hewan yang tersesat, mengembalikan budak yang kabur, membangun tembok, menjahit pakaian dan setiap pekerjaan yang mendapatkan upah. Akad *Ji'ālah* diperbolehkan dalam hukum Islam.¹⁵

Dalilnya antara lain firman Allah Swt dalam Q.S Yusuf ayat 72:

¹³ Dahlan Abdul Aziz, *Enslikopedi Hukum Islām* (Jakarta: Ichtiar Baru van Hoeve, 1996) hlm 817.

¹⁴ Sayyid Sābiq, *Fiqh Sunnah* (Terj. Asep Sobari dkk) (Jakarta: Al-I'tishom, 2008) hlm. 483.

¹⁵ Mustafā Dib Al-Bughā, *Fiqh Al-Mu'awadhah* (Terj. Fakhri Ghāfur) (Jakarta: Hikmah, 2010) hlm. 201.

قَالُوا نَفَقِدُ صُوعَ الْمَلِكِ وَلِمَن جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ

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”.

Ayat ini berkaitan erat dengan konsep *Ji'alah*, dalam ayat tersebut dijelaskan digambarkan mengenai raja yang kehilangan pialanya, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh sesuatu dari upayanya mencari barang raja yang hilang serta akan diberikan jaminan atasnya. Hal ini dapat diartikan bahwa raja akan memberikan upah kepada siapa saja yang menemukan barang raja yang hilang, upah ini diberikan kepada orang yang telah bekerja untuk raja karena telah memberikan jasanya mencari barang raja yang hilang tersebut. praktik yang dilakukan ini merupakan praktik *Ji'alah* yaitu seseorang diberikan pekerjaan yang nantinya akan diberikan imbalan berupa upah dari hasil usaha yang telah diberikannya kepada pemberi tugas.

Selain itu terdapat hadist Riwayat Abū Sa'id Al-Khudrī, yaitu:

عَنْ أَبِي الْمُتَوَكِّلِ عَنْ أَبِي سَعِيدٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: انْطَلَقَ نَعْرٌ مِنْ أَصْحَابِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فِي سَفَرَةٍ سَافَرُوها حَتَّى نَزَلُوا عَلَى حَيٍّ مِنْ أَحْيَاءِ الْعَرَبِ فَاسْتَضَافُوهُمْ فَأَبَوْا أَنْ يُضَيَّفُوهُمْ، فَلَدَغَ سَيِّدُ ذَلِكَ الْحَيِّ، فَسَعَوْا لَهُ بِكُلِّ شَيْءٍ. فَقَالَ بَعْضُهُمْ: لَوَأْتَيْتُمْ هَؤُلَاءِ الْهَطَّ الَّذِينَ نَزَلُوا لَعَلَّهُ أَنْ يَكُونَ عِنْدَ بَعْضِهِمْ شَيْءٌ. فَأَتَوْهُمْ فَقَالُوا: يَا أَيُّهَا الْهَطُّ إِنَّ سَيِّدَ نَا لَدَغَ، وَسَعَيْنَا لَهُ بِكُلِّ شَيْءٍ لَا يَنْفَعُهُ، فَهَلْ عِنْدَ أَحَدٍ مِنْكُمْ مِنْ شَيْءٍ؟ فَقَالَ بَعْضُهُمْ: نَعَمْ، وَاللَّهِ إِنِّي لَأَرْقِي وَلَكِنَّ وَاللَّهِ لَقَدْ اسْتَضَفْنَاكُمْ فَلَمْ تُضَيِّفُونَا، فَمَا أَنَا بِرَاقٍ لَكُمْ حَتَّى تَجْعَلُوا لَنَا جُعَلًا. فَصَالِحُوهُمْ عَلَى قَطِيعٍ مِنَ الْعَنَمِ. فَقَالَ بَعْضُهُمْ: اأَسْمُوا. فَقَالَ الَّذِي رَقِيَ: لَاتَفْعَلُوا حَتَّى نَأْتِيَ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَنَدُّ كُرَ لَهُ الَّذِي كَانَ فَنَنْظُرُ مَا يَأْمُرُ نَا. فَقَدِ

ثُمَّ قَالَ: مُوَا عَلَى رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ (الْمَدِينَةَ) فَذَكَرُوا لَهُ، فَقَالَ: وَمَا يُدْرِيكَ أَهْكَ رُفِيَّةٌ؟ ثُمَّ قَالَ: قَدْ أَصَبْتَهُمْ، ااقْسِمُوا وَاضْرِبُوا لِي مَعَكُمْ سَهْمًا، فَضَحِكَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ.¹⁶

Artinya: *Dari Abi Mutawakkil dari Abi Sa'id RA, ia berkata, "Sekelompok sahabat Nabi SAW pergi dalam sebuah perjalanan yang mereka lakukan sampai mereka singgah di salah satu perkampungan Arab. Mereka minta jamuan kepada penduduk perkampungan itu, tetapi mereka menolak untuk memberi jamuan. Tak lama kemudian pemimpin perkampungan itu tersengat hewan, para penduduk pun berusaha apa saja untuk (pengobatan) nya, namun tidak ada yang dapat memberi manfaat apa-apa kepadanya. Lalu sebagian mereka berkata, "Sebaiknya kalian mendatangi orang-orang yang singgah itu, barangkali saja sebagian mereka mempunyai sesuatu". Merekapun mendatangi para sahabat Nabi itu, seraya berkata, "Wahai orang-orang, sesungguhnya pemimpin kami tersengat hewan dan kami sudah berusaha segala sesuatu untuknya, namun tidak ada yang memberi manfaat, apakah salah satu diantara kamu mempunyai sesuatu?". Sebagian sahabat Nabi itu berkata, "Ya, demi Allah; sesungguhnya aku akan me-ruqyah. Tapi demi Allah, sungguh kami telah minta jamuan kepada kamu, tapi kamu tidak mau memberi kami jamuan, karena itu aku tidak akan me-ruqyah sebelum kamu menetapkan upah untuk kami. Akhirnya mereka berdamai siap memberikan sebagian kambing. Sebagian mereka berkata, "Bagilah (kambing-kambing upahan itu)." Orang yang me-ruqyah berkata, "Jangan kalian lakukan, sebelum kita mendatangi Nabi SAW lalu kita ceritakan kepada beliau apa yang terjadi. Nanti kita lihat apa yang beliau perintahkan kepada kita. Akhirnya mereka tiba di hadapan Rasulullah SAW (di Madinah). Mereka menuturkan kepada beliau, lalu bersabda, "Apa yang membuat kamu tahu bahwa ia (surat alfatihah) ruqyah? Kemudian beliau bersabda "Kamu telah bertindak tepat. Bagilah dan berikan satu bagian untukku yang ada bersamamu." Rasulullah tersenyum. (HR. Bukhari)*

Menurut ulama Hanafiyah, akad *Ji'alah* tidak dibolehkan karena di dalamnya terdapat unsur penipuan (*gharar*), yaitu ketidakjelasan pekerjaan dan waktunya. Hal ini di-*qiyas*-kan pada seluruh akad *ijarah* (sewa) yang disyaratkan adanya kejelasan dalam pekerjaan, pekerja itu sendiri, upah dan waktunya. Akan tetapi,

¹⁶ Muḥammad Naṣīruddīn al-Albānī, *Ringkasan Ṣahih Bukhari* (Terj. M. Faisal & Adis Aldizar) (Jakarta: Pustaka Azzam, 2007) hlm. 152-155.

mereka hanya membolehkan dengan dalil *istihsān* memberikan hadiah kepada orang yang dapat mengembalikan budak yang lari atau kabur, dari jarak perjalanan tiga hari atau lebih, walaupun tanpa syarat. Jumlah hadiah itu sebesar empat puluh dirham untuk menutupi biaya selama perjalanan.¹⁷

Jika mengembalikan budak itu kurang dari jarak perjalanan tersebut, maka hadiah disesuaikan dengan jarak perjalanan tersebut sesuai sedikit dan banyaknya perjalanan. Misalnya, jika dia mengembalikan budak dalam jarak perjalanan dua hari, maka dia mendapat upah dua pertiganya, dan bila mengembalikannya dalam jarak perjalanan satu hari, maka dia mendapat upah sepertiganya. Barangsiapa yang dapat mengembalikannya kurang dari satu hari atau menemukannya di daerahnya, maka dia mendapat upah disesuaikan dengan kadar pekerjaannya. Sebab, untuk berhak mendapatkan upah adalah dapat mengembalikan budak kepada pemiliknya. Dengan demikian, pemberiann upah tersebut adalah sebuah cara bagi pemiliknya untuk menjaga hartanya.

Sedangkan menurut ulama Malikiya, Syafi'iyah dan Hanabilah, akad *Ji'ālah* dibolehkan dengan dalil firman Allah dalam kisah Nabi Yūsuf as. bersama saudara-saudaranya. Juga berdasarkan hadist yang menceritakan tentang orang yang mengambil upah atas pengobatan dengan surat al-Fatihah.¹⁸

Terdapat dalil *aqli* (rasio) yang juga menguatkan dibolehkannya akad *Ji'ālah* ini, yaitu kebutuhan masyarakat yang menuntut diadakannya akad *Ji'ālah*

¹⁷ Wahbah az-Zuhailī, *Fiqh Islām Wa Adilatuhu* (Terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk) Juz 5 (Jakarta: Gema Insani, 2011) hlm.433.

¹⁸ *Ibid.*

ini, seperti untuk mengembalikan binatang yang hilang, budak yang lari atau kabur, dan pekerjaan yang tidak bisa dilakukan sendiri. Maka boleh mengeluarkan upah seperti akad *ijārah* dan *mudharabah*, hanya saja pekerjaan dan waktu yang belum jelas dalam *Ji'ālah* tidak merusak akad itu, berbed halnya dengan *ijārah*. Hal itu karena akad *Ji'ālah* sifatnya tidak mengikat, sedangkan akad *ijārah* mengikat dan memerlukan kepastian waktu untuk mengetahui jumlah atau manfaat yang akan digunakan. Selain itu, karena akad *Ji'ālah* adalah sebuah keringanan (*rukhsah*) berdasarkan kesepakatan ulama, karena mengandung ketidakjelasan, dan dibolehkan karena izin dari Allah.¹⁹

Hal lain yang perlu diperhatikan bahwa dalam *Ji'ālah* tidak di syaratkan datang dari si pemilik barang yang hilang. Siapa saja yang mengatakan “*siapa yang dapat mengembalikan baran hilang kepunyaan si fulan maka ia akan kuberikan upah sekian*”. Kemudian, ada orang yang mengembalikan barang ini baik dia mendengar berita ini dari yang mengatakan tadi ataupun berita itu disampaikan oleh orang lain ketelinganya maka ia berhak menerima *Ji'ālah* (upah). Hal tersebut, dapat dibenarkan karena dalam *Ji'ālah* tidak disyaratkan kehadiran kedua pihak yang berakad, namun disyaratkan besar jumlah upah yang harus ia terima, artinya ia harus tau berapa jumlah yang akan ia terima jika berhasil mengembalikan barang karena hal ini sama dengan sewa-menyewa. Kalau upah yang akan diberikan itu *majhūl* (tidak diketahui) maka hukumnya *fasid* (rusak). Bagaimana jika orang yang mengembalikan barang yang hilang itu jumlahnya banyak, bukan satu orang. Maka

¹⁹ Ibid., hlm. 434.

upahnya dibagi rata karena mereka sama-sama bekerja meskipun kualitas kerjanya tidak sama.²⁰

Majlis Ulama Indonesia juga telah mengatur mengenai hala-hal yang berkaitan dengan akad *Ji'alah* yang terdapat dalam Fatwa DSN-MUI Nomor 62/DSN-MUI/2007 tentang Akad *Ji'alah*.

C. Syarat dan Rukun *Ji'alah*

Ada beberapa rukun yang harus dipenuhi dalam *Ji'alah*:

- a. Lafal. Lafal itu mengandung arti izin kepada yang akan bekerja dan tidak ditentukan waktunya. Jika mengerjakan *Ji'alah* tanpa seizin orang yang menyuruh (punya barang) maka baginya tidak berhak memperoleh imbalan jika barang itu ditemukan.
- b. Orang yang menjanjikan memberikan upah. Dapat berupa orang yang kehilangan barang atau orang lain.
- c. Pekerjaan (mencari barang yang hilang).
- d. Upah harus jelas, telah ditentukan dan diketahui oleh seseorang sebelum melaksanakan pekerjaan (menemukan barang).²¹

Adapun syarat *Ji'alah* antara lain sebagai berikut:

- a. Pekerjaan yang diminta dikerjakan adalah mubah.
- b. Upah dalam *Ji'alah* berupa harta yang diketahui jenis dan ukurannya.
- c. Upah dalam *Ji'alah* harus suci, dapat diserahkan dan dimiliki.

²⁰ Abdul Rahman Ghazali, Ghufron Ihsan & Saifuddin Shidiq, *Fiqh Mu'amalah* (Jakarta: Kencana, 2010) hlm. 142-143.

²¹ *Ibid.*

- d. Pekerja menyelesaikan pekerjaan yang diminta dalam *Ji'alah* dan menyerahkannya kepada yang menyuruhnya.²²

2.2 Mekanisme Operasional pada *Multi Level Marketing*

Mekanisme operasional pada MLM ini yaitu, seorang distributor dapat mengajak orang lain untuk ikut juga sebagai distributor. Kemudian, orang lain itu dapat pula mengajak orang lain lagi untuk ikut bergabung. Begitu seterusnya, semua yang diajak ikut merupakan suatu kelompok distributor yang bebas mengajak orang lain lagi sampai ke level yang tanpa batas. Inilah salah satu perbedaan MLM dengan pendistribusian secara konvensional yang bersifat *single level*. Pada pendistribusian konvensional, seorang agen mengajak beberapa orang bergabung ke dalam kelompoknya menjadi penjual atau seles atau disebut juga dengan wiraniaga. Pada sistem *single level*, para wiraniaga tersebut meskipun mengajak temannya, hanya sekedar pemberi referensi yang secara organisasi tidak di bawah koordinasinya melainkan terlepas. Mereka berada sejajar sama-sama sebagai distributor.

Dalam MLM terdapat unsur jasa, hal ini dapat dilihat dengan adanya seorang distributor yang menjualkan barang yang bukan miliknya dan ia mendapatkan upah dari presentase harga barang. Selain itu jika ia dapat menjual barang tersebut sesuai dengan target yang telah ditetapkan, maka ia mendapatkan bonus yang ditetapkan perusahaan.²³

²² Mardani, *Fiqh Ekonomi Syari'ah: Fiqh Mu'amalah* (Jakarta: Kencana, 2013) hlm. 31.

²³ Gumala Dewi, *Hukum Perikatan Islām di Indonesia...* hlm. 188-189.

Multi Level Marketing atau pemasaran bertingkat, memang selalu memberikan penawaran keuntungan yang menggiurkan. Mulai dari komisi berupa mobil, motor, uang dan lain sebagainya. Kebanyakan para pengikut bisnis MLM mempunyai kebiasaan dan prinsip yang kurang baik, yaitu berprinsip “semakin banyak *downline*, akan semakin sukses. Terdapat 3 macam strategi utama pemasaran yang dapat diterapkan dalam bisnis *multi level marketing*, diantaranya adalah:

1. Strategi Perluasan

Strategi perluasan adalah strategi yang mengarah pada pengembangan perusahaan secara lebih meluas. Hal ini dilakukan untuk memperoleh pendapatan atau melihat adanya prospek untuk mendapatkan mangsa pasar yang lebih menguntungkan secara jangka panjang. Strategi ini dapat diwujudkan dengan cara berikut. Misalnya menambahkan produk yang dijual atau ditawarkan ke konsumen, mencari pasar dan lain sebagainya.

Strategi ini banyak dipakai, dengan pertimbangan berikut:

- a. Mengantisipasi kondisi pasar yang tidak stabil, karena dengan strategi perluasan ini keberhasilan marketing akan lebih terlihat dalam pola jangka pendek.
- b. Apabila dihubungkan dengan tingkat resiko, strategi perluasan ini dikatakan mengandung kemungkinan untuk gagal, sementara itu juga mengandung kemungkinan untuk mendapatkan keuntungan yang besar pula.
- c. Strategi ini akan memperkuat kondisi persaingan marketing. Artinya, perluasan yang dilakukan sebenarnya bertujuan untuk meningkatkan kemampuan daya

saing suatu usaha di dalam suatu pasar, dengan memanfaatkan keterkaitan dengan para pesaing bisnis.

2. Strategi Perampingan

Strategi perampingan adalah strategi yang mengarah pada penyusunan lingkup bisnis yang tidak cukup menggambarkan kondisi positif. Pola strategi ini lebih menekankan pada upaya peningkatan kinerja dengan pasar yang dapat dibidang tidak menguntungkan lagi. Strategi ini seringkali dilakukan oleh pebisnis dengan pertimbangan berikut:

- a. Terlalu kuatnya tekanan dari lingkungan. Hal ini disebabkan pasar sudah tidak mau menerima penggunaan produk anda lagi.
- b. Operasional yang sia-sia akibat tekanan dari pasar yang sudah tidak menguntungkan lagi.
- c. Adanya peluang untuk menjual produk MLM jenis lain yang mungkin lebih diterima oleh masyarakat. Hal ini akan memberikan peluang yang lebih baik untuk menggerakkan proses marketing anda dan memulai pengolahan lahan baru.

3. Strategi Stabilisasi

Strategi stabilisasi adalah strategi yang mengarah pada usaha untuk mempertahankan kondisi bisnis yang sudah ada pada saat itu, anda harus lebih menitik beratkan pada usaha untuk memperoleh keuntungan dari hubungan dengan para member dalam jangka waktu yang relatif panjang. Berdasarkan pertimbangan

itu anda harus selalu berusaha untuk memperbaiki, misalnya teknik marketing anda, sehingga akan lebih mendongkrak hasil penjualan produk.²⁴

Pada masanya, Nabi Muhammad SAW melihat berbagai strategi promosi para pedagang-pedagang di pasar-pasar Jazirah Arab. Ada yang menjual dengan cara memaksa dan ada pula yang menjual dengan mengumbar berbagai keunggulan produk, tetapi bohong. Lalu, Nabi SAW memperingatkan kaum Muslim untuk tidak meyakinkan calon pembeli dengan cara berbohong. Cara itu dianggap sebagai sesuatu yang haram. Pada masa kini, cara-cara jahiliyah seperti itu masih ada. Ada pedagang obat yang meyakinkan bahwa obat yang dijualnya bisa menyembuhkan berbagai macam penyakit. Ada pedagang alat permainan edukasi yang meyakinkan calon pembeli bahwa alat itu bisa membuat anaknya memiliki IQ atau kecerdasan di atas rata-rata. Untuk meyakinkanpun tidak tanggung-tanggung, sang perdagangan mencantumkan testimony dari berbagai kalangan tentang keandalan atau kemampuan apa yang dijualnya. Promosi atau komunikasi marketing itu halal sepanjang tidak berbohong. Berpromosi sah-sah saja sepanjang tidak bombastis yang cenderung masuk pada kebohongan. Karena itu, berhati-hatilah dalam berpromosi.²⁵

Praktik tidak jujur yang dilakukan oleh pelaku *Multi Level Marketing* (MLM) tertentu adalah haram. Perusahaan-perusahaan MLM yang tidak jujur ini biasanya menawarkan keuntungan besar untuk memikat nasabah. Usaha seperti itu dipandang mengandung unsur ribā dan penipuan. Produk yang dipasarkan oleh

²⁴ Wahana Komputer, *Membangun Bisnis MLM di Internet*, (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2009) hlm. 6, 19-21.

²⁵ Bambang Trim, *Business Wisdom Of Muhammad SAW*; 40 Kedahsyatan Bisnis ala Nabi SAW (Bandung: Madani Prima, 2008) hlm. 73-74.

perusahaan hanya kedok untuk mendapat komisi dan keuntungan besar. Dan dalam MLM sangat mungkin terjadi unsur eksploitasi terhadap orang lain yaitu suatu hal yang dilarang dalam Islam.

Sistem perdagangan MLM dilakukan dengan cara menjaring calon nasabah yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan *member* perusahaan. Diantara banyak MLM, ada perusahaan-perusahaan yang melakukan kegiatan menjaring dana masyarakat unruk menanamkan modal diperusahaan tersebut dengan janji akan memberikan keuntungan sebesar hampir 100% dalam setiap bulannya. Akan tetapi dalam prakteknya, mereka tidak mampu memberikan keuntungan seperti yang dijanjikan, bahkan terkadang malah menggelapkan dana nasabah yang menjadi *member* perusahaan. Berkenaan dengan hal tersebut:

1. Sistem perdagangan MLM diperbolehkan oleh syariat Islam dengan syarat:
 - a. Transaksi (*akad*) antara pihak penjual dan pembeli dilakukan atas dasar suka sama suka dan tidak ada paksaan.
 - b. Barang yang diperjualbelikan suci, bermanfaat, dan transparan sehingga tidak ada unsur kesamaran atau penipuan.
 - c. Barang-barang yang diperjual belikan memiliki harga yang wajar, sebagaimana firman Allah Swt. dalam surah An Nisa ayat 29:

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

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*

2. Jika sistem perdagangan MLM dilakukan dengan cara pemaksaan atau barang yang diperjualbelikan tidak jelas karena dalam bentuk paket yang terbungkus dan sebelum transaksi tidak dapat dilihat oleh pembeli, berarti hukumnya haram karena mengandung unsur kesamaran dan penipuan (*gharar*).
3. Jika harga barang-barang yang diperjualbelikan dalam sistem perdagangan MLM jauh lebih tinggi dari harga yang wajar, berarti hukumnya haram karena secara tidak langsung pihak perusahaan telah menambahkan harga barang yang dibebankan kepada pihak pembeli sebagai *sharing* modal dalam akad *syirkah* mengingat pihak pembeli sekaligus akan menjadi *member* perusahaan, yang apabila ia ikut memasarkan akan mendapatkan keuntungan secara estafet.
4. Jika perusahaan MLM melakukan kegiatan menjaring dana masyarakat untuk menanamkan modal di perusahaan tersebut dengan janji akan memberikan keuntungan tertentu dalam setiap bulannya, berarti kegiatan tersebut adalah haram karena melakukan praktik *ribā* jelas-jelas diharamkan oleh Allah Swt. apalagi dalam kenyataannya tidak semua perusahaan mampu memberikan keuntungan seperti yang dianjurkan, bahkan terkadang menggelapkan dana nasabah yang menjadi *member* perusahaan.²⁶

Di dalam MLM juga terdapat makelar berantai. Sesungguhnya makelar (*samsarah*) dibolehkan di dalam Islam, yaitu transaksi dimana pihak pertama mendapatkan imbalan atas usahanya memasarkan produk dan mempertemukannya dengan pembelinya. Adapun makelar di dalam MLM yang bukan memasarkan

²⁶ Veithzal Rivai, *Islamic Marketing (Membangun dan Mengembangkan Bisnis dengan Praktik Marketing Rasulullah)* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012) hlm. 299-302.

produk, tetapi memasarkan komisi, tidak dibolehkan karena akadnya mengandung *gharar* dan spekulatif. MLM tersebut terdapat unsur *gharar* (*spekulatif*) atau sesuatu yang tidak ada kejelasan yang diharamkan Syariat, karena anggota yang sudah membeli produk tadi, megarap keuntungan yang lenih banyak. Tetapi dia sendiri tidak mengetahui apakah berhasil mendapatkan keuntungan tersebut atau malah merugi. Dan Nabi Muhammad SAW sendiri melarang setiap transaksi yang mengandung *gharar*, sebagaimana diriwayatkan oleh Abū Hurairah *radhiyallahu ‘anhu* bahwasanyaia berkata:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحِصَاةِ وَ عَنِ بَيْعِ
الْعَرْرِ. ²⁷

Artinya: “*Dari Abū Hurairah, dia berkata, “Rasulullah melarang jual beli hashat (sejauh lemparan batu) dan jual beli gharar (penipuan)”*. (HR. Muslim).

Selain itu, di dalam MLM tersebut terdapat unsur perjudian, yaitu jika seseorang membeli produk yang ditawarkan bukan karena ingin memanfaatkan atau memakai produk tersebut, tetapi sekedar sebagai sarana untuk mendapatkan poin yang nilainya jauh lebih besar dari harga barang tersebut. Sedangkan nilai yang diharapkan tersebut belum tentu ia dapatkan. Perjudian juga seperti itu, yaitu seseorang menaruh sejumlah uang di meja perjudian, dengan harapan untuk meraup keuntungan yang lebih banyak, padahal keuntungan tersebut belum tentu bisa ia dapatkan.

²⁷ Muḥammad bin Ismā’īl al-Amīr al-Yamanī as-Ṣan’ānī, *Subulussalām (Syarah Bulūghul Marrām)* Juz 3 (Kairo: Darul Hadist) hlm. 20.

Dalam MLM juga terdapat hal-hal yang bertentangan dengan kaidah umum jual-beli, seperti kaidah *Al-Ghurmu bī al Ghunmi*, yang artinya bahwa keuntungan itu sesuai dengan tenaga yang dikeluarkan atau resiko yang dihadapinya. Di dalam MLM tersebut ada pihak-pihak yang paling dirugikan, yaitu mereka yang berada di level-level paling bawah, karena merekalah sebenarnya yang bekerja keras untuk merekrut anggota baru, tetapi keuntungannya dinikmati orang-orang yang berada pada level atas. Mereka yang disebut terakhir inilah yang akan terus-menerus mendapatkan keuntungan tanpa bekerja, sementara orang lain di level bawah mungkin sudah kesulitan untuk melakukan perekrutan karena jumlah anggota sudah sangat banyak.

Sebagian ulama mengatakan bahwa transaksi dengan sistem MLM yang tidak islami mengandung *ribā faḍl*, karena anggotanya membayar sejumlah kecil dari hartanya untuk mendapatkan jumlah yang lebih besar darinya, seakan-akan ia menukar uang dengan uang dengan jumlah yang berbeda. Inilah yang disebut dengan *ribā faḍl* (ada selisih nilai). Begitu juga termasuk dalam kategori *ribā nasīah*, karena anggotanya mendapatkan uang penggantinya secara tidak tunai. Sementara produk yang dijual oleh perusahaan kepada konsumen tidak lain hanya sebagai sarana untuk barter uang tersebut dan bukan menjadi tujuan anggota, sehingga keberadaannya tidak berpengaruh dalam hukum transaksi ini.²⁸

Persoalan bisnis MLM mengenai hukum halal, haram maupun status *syubhāt* nya tidak bisa dipikul rata. Tidak dapat ditentukan oleh masuk tidaknya perusahaan

²⁸ Veithzal Rivai, *Islamic Marketing (Membangun dan Mengembangkan Bisnis dengan Praktik Marketing Rasulullah)*... hlm. 306.

itu dalam keanggotaan APLI (Asosiasi Penjual Langsung Indonesia), juga tidak dapat dimonopoli oleh pengakuan sepihak sebagai perusahaan MLM syariah atau bukan, melainkan bergantung sejauh mana dalam praktiknya setelah dikaji dan dinilai sesuai syariah. Menurut catatan APLI, saat ini terdapat sekitar 200-an perusahaan yang menggunakan sistem MLM dan masing-masing memiliki karakteristik, spesifikasi, pola, sistem dan model tersendiri sehingga untuk menilai satu persatu perusahaan MLM sangat sulit sekali.²⁹

Perusahaan yang menjalankan bisnisnya dengan sistem MLM tidak hanya menjalankan penjualan produk barang, tetapi juga produk jasa, yaitu jasa *marketing* yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa *marketing fee*, bonus, dan sebagainya tergantung level, prestasi penjualan, dan status keanggotaan distributor. Jasa perantara penjualan ini (makelar) dalam terminologi fiqh disebut *samsarah/simsar* ialah perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang atau mencarikan pembeli) atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli.³⁰

Kemunculan tren strategi pemasaran di dunia bisnis modern berupa *multi level marketing* memang sangat menguntungkan pengusaha dengan adanya penghematan biaya dalam iklan, promosi, dan lainnya. Di samping menguntungkan para distributor sebagai *simsar* (makelar/distributor) yang ingin bekerja secara mandiri dan bebas.

²⁹ Setiawan Budi Utomo, *Fiqh Aktual: Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer* (Jakarta: Gema Insani Press, 2003) hlm. 102.

³⁰ *Ibid.*, hlm. 103.

Distributor dan perusahaan harus jujur, ikhlas, transparan, tidak menipu, dan tidak menjalankan bisnis yang haram dan *syubhāt* (yang tidak jelas halal/haramnya). Distributor dalam hal ini berhak menerima imbalan setelah berhasil memenuhi akadnya, sedangkan pihak perusahaan yang menggunakan jasa marketing harus segera memberikan imbalan para distributor dan tidak boleh mengharuskan atau menghilangkannya.

Dalam menjalankan bisnis dengan sistem MLM perlu mewaspadaikan dampak negatif psikologis yang mungkin timbul sehingga membahayakan kepribadian, seperti yang dilansir Dewan Syari'ah Partai Keadilan melalui fatwa No.02/K/DS-PK/VI/11419, diantaranya: obsesi yang berlebihan untuk mencapai target penjualan tertentu karena terpacu oleh sistem ini, suasana tidak kondusif yang kadang mengarah pada pola hidup hedonis ketika mengadakan acara rapat dan pertemuan bisnis, banyak yang keluar dari tugas dan pekerjaan tetapnya karena terobsesi akan mendapat harta yang banyak dengan waktu singkat. Sistem ini akan memperlakukan seseorang (mitranya) berdasarkan target-target penjualan kuantitatif material yang mereka capai yang pada akhirnya dapat mengindikasikan seseorang berjiwa materialis dan melupakan tujuan asasinya untuk dekat kepada Allah di dunia dan di akhirat.³¹

2.3 Operasional *Multi Level Marketing* dalam Hubungan dengan Akad *Ji'ālah*

Pada dasarnya secara umum segala jenis kegiatan usaha, dalam perspektif syari'ah Islamiyah, termasuk ke dalam kategori mu'amalah yang hukum asalnya *mubah* (boleh dilakukan) asalkan tidak melanggar beberapa prinsip pokok.

³¹ *Ibid.*, hlm. 103-104.

MLM syariah adalah sebuah usaha MLM yang mendasarkan sistem operasionalnya pada prinsip-prinsip syariah. Dengan demikian, sistem bisnis MLM konvensional yang berkembang pesat saat ini dicuci, dimodifikasi, dan disesuaikan dengan syariah. Aspek-aspek haram dan *syubhāt* dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syariah yang berlandaskan tauhid, akhlak, dan hukum mu'amalah.

Dalam MLM syariah, misalnya, ada yang disebut Dewan Pengawas Syariah, sebuah lembaga yang memungkinkan untuk mengawasi pengelolaan suatu usaha syariah. Lembaga ini secara tidak langsung berfungsi sebagai *internal audit and surveillance* untuk memfilter bila ada hal-hal yang tidak sesuai dengan aturan agama Islam pada suatu usaha syariah.³²

Hubungan diantara *multi level marketing* dengan akad *Ji'alah* terlihat pada rukun dan syarat didalam *Ji'alah*, yaitu peran terhadap *jā'il* dan *'āmil* dalam MLM, serta pengaplikasian operasional akad *Ji'alah* dalam MLM. Dalam hal ini, *jā'il* pada MLM yaitu perusahaan MLM sementara *'āmil* yaitu anggota dalam perusahaan MLM.

Operasional *multi level marketing* dalam hubungannya dengan akad *Ji'alah* telah dijelaskan dalam Fatwa DSN No: 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah. Dalam fatwa tersebut dijelaskan ketentuan khusus mengenai perusahaan (*jā'il*), anggota (*'āmil*), objek, dan imbalan (*ju'l*).

³² Kuswara, *Mengenal MLM Syar'ah* ...hlm. 85-86.

Ketentuan bagi perusahaan (*jā'il*) pada MLM dalam akad *Ji'alah* yaitu perusahaan wajib memenuhi syarat-syarat legalitas formal termasuk Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) dari pihak otoritas. Perusahaan MLM juga wajib memiliki pedoman pelaksanaan pemasaran dan mekanisme pengawasan yang sesuai dengan syariah serta wajib menyebutkan/menjelaskan resiko-resiko yang mungkin akan dialami oleh peserta, termasuk dalam hal anggota tidak mendapatkan imbalan karena tidak berhasil merekrut anggota/mitra lainnya. Perusahaan wajib membayar imbalan yang dijanjikan kepada anggota (*'āmil*), jika anggota mencapai prestasi (menyelesaikan hasil pekerjaan yang telah disepakati). Dan perusahaan wajib membuat akun setiap anggota secara tersendiri untuk membukukan imbalan berikut sumbernya yang diterima oleh anggota.

Ketentuan bagi anggota (*'āmil*) pada MLM dalam akad *Ji'alah* yaitu anggota harus cakap hukum, beragama Islam, dan mampu melakukan perekrutan dan pembinaan anggota serta niat untuk melakukan umrah. Anggota wajib melakukan objek akad sungguh-sungguh serta mematuhi semua pedoman pelaksanaan pemasaran dan mekanisme yang sesuai dengan syariah. Dan anggota berhak memperoleh imbalan *Ji'alah* apabila hasil dari pekerjaan objek akad *Ji'alah* terpenuhi.

Objek akad *Ji'alah* (*mahal al-'aqd*) harus jelas, yaitu pekerjaan yang berupa rekrut calon anggota dan pembinaan, anggota yang berhasil direkrut dan dibina disebut *natijah*. Jumlah anggota/mitra level bawah (*downline*) dan yang dibina oleh mitra level atas (*upline*) harus dibatasi sesuai ketentuan dan kewajaran untuk umrah. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial

yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan *aqīdah*, *syarīah* dan akhlāk mulia, seperti *syirik*, *kultus*, dan lain-lain.

Imbalan *Ji'ālah* (*ju'l*) harus ditentukan besarnya oleh *jai'l* dan diketahui oleh *'āmil* pada saat pendaftaran. Imbalan yang diberikan kepada anggota harus berasal dari komponen biaya paket perjalanan umrah yang telah diakui dan dibukukan sebagai pendapatan perusahaan dan/atau dari kenyataan perusahaan, selain itu juga harus digunakan seluruhnya atau disisihkan sebagiannya untuk biaya keberangkatan umrah, guna menghindari penyimpangan tujuan mengikuti PLBS. Imbalan yang dijanjikan tidak menimbulkan *ighra* dan harus mengacu pada prinsip keadilan serta menghindari unsur eksploitasi. Imbalan *Ji'ālah* yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota harus berdasarkan pada hasil prestasi yang dilakukan anggota sebagaimana tertuang dalam akad, dan tidak boleh ada imbalan *Ji'ālah* secara pasif yang diperoleh anggota secara regular tanpa melakukan pembinaan dan/atau prestasi.³³

³³ Dewan Syarī'ah Nasional MUI, *Fatwa Dewan Syarī'ah Nasional No: 83/DSN-MUI/VI/2012 Tentang Penjualan Lansung Berjenjang Syarī'ah Jasa Perjalanan Umrah* (Jakarta: Dewan Syarī'ah Nasional MUI, 2012) hlm. 15-16.

BAB TIGA

ANALISIS AKAD KEMITRAAN PADA PEMBIAYAAN HAJI DAN UMRAH PT. ARMINAREKA PERDANA CABANG BANDA ACEH

3.1 Deskripsi Mengenai PT Arminareka Perdana

Arminareka Perdana adalah perusahaan jasa *travel* paket umrah dan haji plus selama 27 tahun sejak 9 Februari 1990 yang struktur organisasinya yaitu bapak H. Heru Syam sebagai komisaris, ibu Darnelly Guril sebagai direktur utama, bapak Subaebasni sebagai direktur *marketing*, ibu Yusnidar sebagai direktur operasional dan Devi Indah Lestari sebagai sekertais direksi.¹

Sejak berdirinya PT Arminareka Perdana dalam memasarkan jasa penyelenggaraan perjalanan ibadah haji dan umrah menggunakan cara manual. Perusahaan ini membentuk Biro khusus dengan nama “Biro Perjalanan Haji dan Umrah PT Arminareka Perdana”. Hingga kurun waktu tahun 2008, perusahaan telah berhasil memberangkatkan sekitar 27.000 jamaah umrah atau haji plus. Untuk meningkatkan pemasaran jasa *travel* perjalanan ibadah haji dan umrah tersebut, pada tanggal 13 Mei 2008, Divisi Marketing PT Arminareka Perdana menerapkan program Lima Utama Sukses sebagai bentuk inovasi strategi pemasaran jasa penyelenggaraan perjalanan ibadah haji dan umrah. Untuk menangani program ini perusahaan membuat tim khusus dengan nama PT Lima Utama Sukses. Sejak diterapkannya program Lima Utama Sukses dengan bentuk pemberian hak usaha, PT Arminareka Perdana mengalami perkembangan yang luar biasa. Pada tahun 2012, perusahaan berhasil memberangkatkan 25.000 jamaah umrah dan 925 jamaah haji plus. Hampir setara perjuangan selama 18

¹ Katalog PT. Arminareka Perdana.

tahun pertama dengan 27.000 keberangkatan jamaah ketika menggunakan konsep pemasaran tradisional.²

PT. Arminareka Perdana merupakan salah satu alternatif yang mudah bagi masyarakat yang ingin menjalankan bisnis. Calon mitra hanya perlu bergabung dengan perusahaan ini dengan mengikuti prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan tanpa harus mengeluarkan modal yang besar untuk membangun dan mengurus legalitas perusahaan baru. Selain itu, calon mitra juga tidak perlu mengikuti daftar tunggu pendirian biro umrah dan haji plus yang mulai dibatasi dan diseleksi oleh Pemerintah. Hal ini dikarenakan banyaknya kasus penyelewengan yang dilakukan oleh perusahaan biro umrah dan haji plus yang tidak terdaftar sebagai biro resmi.

Seiring dengan keberhasilan tersebut, hingga tahun 2013 tim pemasaran PT Lima Utama Sukses telah berhasil mengajak lebih dari 150.000 orang bergabung menjadi jamaah di PT Arminareka Perdana. Perusahaan ini juga semakin mendapat kepercayaan besar dari masyarakat di negeri ini dengan memiliki beberapa cabang di berbagai daerah, salah satunya Aceh.³

Aceh yang dikenal dengan daerah Serambi Mekkah merupakan objek yang strategis untuk pemasaran jasa *travel* haji dan umrah ini. Dengan banyaknya muslim di daerah Aceh, maka tak dapat dipungkiri bahwa PT. Arminareka Perdana pun dapat berkembang dengan pesat, sehingga di daerah ini memiliki beberapa cabang yang menjalankan usaha tersebut. Namun, dari banyaknya

² Profil PT. Arminareka Perdana. Diakses pada tanggal 5 april 2017 dari situs <https://www.arminarekaperdana.co.id/about-us/profil-perusahaan/>.

³ Profil PT. Arminareka Perdana. Diakses pada tanggal 5 april 2017 dari situs <https://www.arminarekaperdana.co.id/about-us/profil-perusahaan/>.

cabang tersebut yang menjadi fokus penulis yaitu berpusat di kecamatan Baiturrahman yang dijalankan oleh ibu Nazira dengan lokasi tempat berada di Jl. Moh. Jam No. 1A.

Ibu Nazira telah menjalankan bisnis ini selama 3 tahun terhitung sejak tahun 2014 sampai saat ini telah memiliki anggota kurang lebih sebanyak 1.000 orang dan telah memberangkatkan sebanyak kurang lebih 100 orang. Dalam kurung waktu 3 tahun dalam menjalankan bisnis ini, ibu Nazira juga ikut menunaikan ibadah umrah sebanyak 2 kali perjalanan dengan rute perjalanan yaitu jamaah dari daerah Banda Aceh bergabung dengan jamaah dari daerah Medan, lalu dari Medan segera menuju ke Jeddah.⁴

Selanjutnya yaitu Ibu Sumarni yang beralamat di Jl. Kartika No. 307 Asrama PHB Lamprit, Banda Aceh. Ibu Sumarni adalah mitra yang baru bergabung bersama PT. Arminareka Perdana dengan mengambil paket 13. Sebagai mitra pemula, ibu Sumarni belum mempunyai banyak jamaah yang mendaftar melalui beliau, bahkan beliau sendiri belum berkesempatan menunaikan ibadah Umrah, karena masih dalam proses pelunasan biaya keberangkatan.⁵

Kemudian terdapat mitra lainnya yaitu Ibu Hafnidar yang beralamat di Pango Raya, Ulee Kareng, Banda Aceh. Ibu Hafnidar bergabung bersama PT. Arminareka pada tahun 2015 dengan mengambil paket 13 selama dua kali. Paket 13 yang pertama digunakan untuk mengikut sertakan dirinya sendiri serta anggota

⁴ Hasil wawancara dengan ibu Nazira, salah satu mitra pada PT. Arminareka Perdana wilayah Banda Aceh, pada hari Senin, tanggal 20 Maret 2017, pukul 16:30 WIB.

⁵ Hasil wawancara dengan Ibu Sumarni, salah satu mitra pada PT. Arminareka Perdana wilayah Banda Aceh, pada hari sabtu, tanggal 5 November 2016, pukul 10:30 WIB.

yang lain, sedangkan paket 13 selanjutnya digunakan untuk melanjutkan bisnisnya pada PT. Arminareka Perdana, dengan tujuan dapat memberangkatkan lebih banyak lagi orang-orang yang ingin berangkat haji maupun umrah. Selama menjalankan bisnis, ibu Hafnidar telah ikut menunaikan ibadah umrah selama satu kali dengan perusahaan ini.

Selain itu, terdapat mitra dari PT. Arminareka Perdana lainnya yang ikut bergabung dengan program kemitraan, yaitu bapak Amirul Husni yang beralamat di Jl. Jurong Dagang, Komplek Villa Bunga, Kecamatan Ule Kareng. Bapak Amirul Husni telah bergabung dengan perusahaan ini kurang lebih selama satu tahun dan telah berhasil merekrut sebanyak 45 jamaah.

3.2 Sistem Pembiayaan Haji dan Umrah pada PT. Arminareka Perdana Cabang Banda Aceh

Pada perusahaan Arminareka Perdana, pembiayaan diawali dengan memberikan uang muka (DP) yaitu pendaftaran haji plus sebanyak Rp. 5.000.000,- dan pendaftaran umrah sebanyak Rp. 3.500.000,-. Setelah membayar uang muka, calon jamaah bisa memilih untuk membayar secara lunas atau mencicil. Pembayaran secara cicil bisa dilakukan dengan membayar sebanyak Rp. 500.000,- atau lebih sampai lunas tanpa batas waktu.⁶

Selain itu, perusahaan ini memberikan alternatif lain bagi calon jamaah yang ingin menjalankan ibadah haji atau umrah namun tidak memiliki dana yang cukup dengan cara menjalankan kemitraan. Yang dimaksud dengan kemitraan di sini yaitu setiap jama'ah yang menjalankan hak usaha untuk memasarkan program

⁶ Hasil wawancara dengan Ibu Hafnidar, salah satu mitra pada PT. Arminareka Perdana Banda Aceh, pada hari sabtu, tanggal 26 agustus 2017, pukul 17:30 WIB.

umrah dengan mengikuti segala ketentuan dan peraturan yang berlaku di perusahaan. Apabila mitra usaha dapat mendaftarkan jama'ah maka yang bersangkutan akan mendapatkan bonus dari perusahaan. Pendaftaran menjalankan kemitraan bisa dilakukan sendiri dengan membayar DP sejumlah Rp. 3.500.000,- atau dengan mengambil paket kemitraan yang terdiri dari 3 paket:⁷

1. Kemitraan 13 dengan membayar sebanyak Rp. 19.500.000,-
2. Kemitraan 22 dengan membayar sebanyak Rp. 29.850.000,-
3. Kemitraan 40 dengan membayar sebanyak Rp. 44.250.000,-

Sistem kerja dalam ketiga paket ini pada dasarnya sama, hanya berbeda pada jumlah perekrutan mitra pada setiap paket, seperti pada paket kemitraan 13. Dimisalkan orang 1 yang mendaftar akan mengeluarkan modal awal sebesar Rp.3.500.000,-. Setelah mengeluarkan modal pertama, selanjutnya orang 1 akan mencari/menemukan jaringannya atau *downline* sebanyak 3 orang (orang 2, orang 3, orang 4). Dari hasil pencarian maupun penemuan ketiga orang tersebut orang 1 akan mendapatkan upah Rp.1.500.000/orang. Selanjutnya orang 1 juga akan mendapatkan uang sebesar Rp.500.000,- yang disebut dengan hasil prestasi. Hasil prestasi ini di dapat dari adanya jaringan secara berpasangan (orang ke 2 dipasangkan orang 3 akan mendapat Rp.500.000,-, lalu orang 3 dipasangkan dengan orang 4 maka akan bertambah lagi Rp.500.000,-). Setelah mendapatkan penghasilan dari upah dan hasil prestasi, orang pertama juga akan mendapatkan penghasilan dari hasil pembinaan sebanyak Rp.1.000.000,- yang didapat dari jumlah tingkatan bawahannya (misalkan *downline* yang berada di bawah orang 1

⁷ Hasil wawancara dengan ibu Sumarni, salah satu mitra PT. Arminareka Perdana Banda Aceh, pada hari sabtu, tanggal 5 november 2016, pukul 10:30 WIB.

berjumlah 3 orang, maka ketiga orang tersebut berada pada tingkatan 1 pada jaringan orang 1, lalu orang 1 tersebut akan mencari/menemukan orang lain untuk berada dibawah orang 2, orang 3, dan orang 4. Maka dalam posisi orang 1, orang baru yang direkrut tersebut akan menjadi orang 5, orang 6, orang 7 yang berada pada jaringan orang 2. Orang 8, orang 9, orang 10 berada pada jaringan orang 3. Orang 11, orang 12, orang 13 berada pada jaringan orang 4. Maka bagi orang 1 perekrutan orang 4 sampai orang 13 berada pada tingkatan ke 2. Sehingga orang 1 mendapatkan hasil pembinaan sebesar Rp.2.000.000.- yang dilihat dari jumlah tingkatan yang dimilikinya. Dari hasil perekrutan ini dapat diperhitungkan jumlah yang didapat orang pertama sebesar:

Hasil pendaftaran: 12 orang (orang 2-13)	x Rp.1.500.000,-	= Rp. 18.000.000,-
Hasil prestasi : 8 pasang	x Rp. 500.000,-	= Rp. 4.000.000,-
Hasil pembinaan : 2 tingkatan	x Rp. 1.000.000,-	= Rp. 2.000.000,-
		<hr/>
		= Rp. 24.000.000,-
Administrasi 10 %		Rp. -2.400.000,-
		<hr/>
Total		Rp. 21.600.000,- ⁸

Dari hasil yang didapat maka dapat dihitung pengurangan biaya keberangkatan umrah sebesar

$$\text{Total} - \text{biaya umrah} = (\text{Rp. } 21.600.000,-) - (\text{Rp. } 19.500.000) = \text{Rp. } 2.100.000,-$$

Oleh karena itu, orang 1 akan berangkat umrah dari paket kemitraan 13 secara gratis. Maksud dari gratis di sini yaitu mitra berhasil berangkat umrah yang diperoleh dari usaha mitra berdasarkan modal awal sebesar Rp.3.500.000,- dari

⁸ Hasil wawancara dengan Ibu Hafnidar, salah satu mitra pada PT. Arminareka Perdana Banda Aceh, pada hari minggu, tanggal 20 agustus 2017, pukul 18:00 WIB.

hasil perekrutan mitra sebanyak 12 orang, lalu orang 1 juga akan mendapatkan sisa dari paket kemitraan 13 sebesar Rp. 2.100.000,- seperti pada perhitungan yang telah penulis paparkan sebelumnya. Sistem yang digunakan di sini murni hasil kerja dari orang 1 yang mengambil paket 13, kemudian orang 1 mencari 12 orang lainnya untuk dimasukkan kedalam daftar paket 13 yang akan berangkat umrah. Sementara 12 orang yang berada dalam paket tersebut jika ingin menjalankan usaha 12 orang tersebut akan membeli paket 13 maupun paket lainnya. Namun ke 12 orang tersebut tetap berada dalam pembinaan orang 1.

Setelah melakukan pendaftaran, maka mitra akan mendapatkan manfaat berupa 6 hak setelah membayar DP umrah/haji antara berupa asuransi jiwa berupa perlindungan jamaah, ID card + staterkit (legalitas perusahaan) yang berguna sebagai jaminan dan keamanan bagi setiap anggota, souvenir perusahaan berupa baju koko dan mukenah, voucher (DP Umrah USD 350), komisi dari perusahaan dan *reward* atau penghargaan dari perusahaan.

3.3 Praktik Akad Kemitraan pada Pembiayaan Haji dan Umrah PT. Arminareka Perdana Cabang Banda Aceh

Kemitraan sekarang ini sudah menjadi perhatian semua pihak, karena kemitraan merupakan suatu aspek dalam pertumbuhan iklim usaha untuk pengembangan usaha kecil dan menengah melalui pemberdayaan dalam rangka memperoleh peningkatan pendapatan dan kemampuan usaha serta peningkatan daya saing dari usaha kecil dan menengah atau usaha besar. Pemberdayaan tersebut disertai perbaikan dan pengembangan oleh usaha menengah atau usaha besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat dan

saling menguntungkan. Dengan demikian kemitraan merupakan suatu tindakan dan hubungan bisnis untuk membesarkan usaha kecil secara rasional.

Sementara itu, menurut penulis akad, kemitraan adalah suatu perjanjian yang terjadi baik antara mitra dengan mitra, maupun antara mitra dengan perusahaan dengan ketentuan antara para pihak melakukan kewajiban yang telah ditetapkan dalam perjanjian tersebut, baru kemudian para pihak mendapatkan hak atas prestasi kerja yang didapat menurut isi perjanjian yang telah disepakati bersama.

Pada PT. Arminareka Perdana yang dimaksud kemitraan adalah setiap jamaah yang mempunyai hak usaha untuk memasarkan program umrah dengan mengikuti segala ketentuan dan peraturan yang berlaku di perusahaan.⁹ Isi peraturan tersebut juga dapat dibaca oleh mitra saat mengisi formulir pendaftaran diawal bergabung dengan PT. Arminareka Perdana. Isi peraturan telah tertera dibagian belakang formulir, dengan tujuan mitra dapat membaca terlebih dahulu isi perjanjian yang akan disepakati. Sehingga perjanjian ini menjadi perjanjian terbuka antara kedua belah pihak tanpa adanya unsur pemaksaan yang akan merugikan sebelah pihak.

Selanjutnya mitra akan di bimbing oleh *upline* dalam sistem merekrut jamaah lainnya. Bimbingan tersebut akan dilakukan dengan tahap-tahap yang akan meningkat seiring dengan peningkatan prestasi kerja. Apabila berhasil merekrut jamaah baru, maka mitra akan mendapatkan upah bahkan bonus dari perusahaan dengan cara memposting *statement* hasil usaha pada hari senin setiap

⁹ Katalog PT. Arminareka Perdana.

minggunya, kemudian pada hari kamis perusahaan akan mentransfer hasil kerja (upah) ke rekening mitra tersebut.¹⁰

Upah yang di peroleh akan dijumlahkan sesuai hasil yang didapatkan oleh mitra, kemudian dipotong 10% oleh perusahaan untuk biaya administrasi. Contohnya seperti ini:¹¹

Gambar 1: Perhitungan Hasil Kemitraan



Jika digabungkan perhitungan terhadap pendaftaran 1 jamaah hingga 3 jamaah, maka dapat di gambarkan dalam sebuah diagram kemitraan. Diagram kemitraan adalah suatu diagram untuk memudahkan setiap mitra usaha menghitung hasil usaha yang diperoleh bila mendaftarkan lebih dari tiga jamaah.

¹⁰ Hasil wawancara dengan ibu Hafnidar, salah satu mitra pada PT. Arminareka Perdana wilayah Banda Aceh, pada hari sabtu, tanggal 26 agustus 2017, pukul 17:00 WIB.

¹¹ Katalog PT. Arminareka Perdana.

Mitra yang telah mendaftarkan lebih dari tiga jamaah dapat melakukan pembinaan terhadap jamaah tersebut. Sehingga untuk memudahkan mitra menghitung jamaah setelah pembinaan, maka kemitraan tersebut dapat dibentuk seperti tabel berikut ini: ¹²

Gambar 2: diagram kemitraan



mencari kaki atau tingkatan dibawahnya yang disebut *downline*. *Upline* memiliki tiga tingkatan *downline* berada dibawah pembinaannya. *Downline* yang dibinanya tersebut juga akan memiliki *downline* yang dibawah pembinaannya dan juga akan dibina *upline* diatasnya, begitu selanjutnya cara kerja dari diagram kemitraan.

¹² Katalog PT. Arminareka Perdana.

Gambar 3: diagram kemitraan setelah pembinaan



Dari tabel di atas,¹³ dapat dilihat bahwa pembiayaan melalui akad kemitraan pada PT. Arminareka Perdana yaitu menggunakan sistem *Multy Level Marketing*. Karena pada sistem kemitraan tersebut terdapat *upline* dan *downline*. Yang menduduki posisi tinggi dan mempunyai *downline* yang banyak disebut dengan *upline*, namun sering juga disebut dengan *leader*. *Leader* adalah jamaah yang bergabung terlebih dahulu dan telah mempunyai banyak anggota kemitraan, upah yang didapatkan oleh *leader* yaitu hasil dari perekrutan jamaah/anggota baru yang dilakukan oleh *downline* nya. Biasanya, kehadiran *leader* berperan penting untuk melakukan pembinaan dengan cara melaksanakan seminar diberbagai kota sesuai dengan undangan dari *downline* yang juga telah memiliki banyak anggota kemitraan. Dari hasil seminar ini tidak ada pembagian keuntungan dari pihak

¹³ Katalog PT. Arminareka Perdana.

upline maupun downline karena pada dasarnya seminar tersebut merupakan kewajiban dari leader dalam membina downline setelah mendapatkan hak sebesar RP. 1.000.000 dari perusahaan yang disebut dengan hasil pembinaan.

Dari tabel tersebut terlihat bahwa praktik MLM pada perusahaan ini hampir sama dengan praktik MLM pada perusahaan lainnya, baik itu perusahaan konvensional maupun syariah. Namun perusahaan ini menerapkan praktik syariah, sehingga hal yang membedakan praktik tersebut dengan perusahaan konvensional yaitu tidak adanya penindasan terhadap *downline*, maksudnya adalah sistem yang diterapkan disini tidak membuat *upline* terus mendapatkan keuntungan yang besar dari hasil kerja *downline* nya, melainkan *upline* akan mendapatkan upah dari usahanya sendiri dalam mencari mitra baru, namun selain upah dari mencari mitra baru, *upline* juga mendapatkan upah dari membina *downline-downline* tersebut. Praktik ini tidak berlaku dalam penerapan MLM pada perusahaan konvensional dimana sistem kerja yang diterapkan yaitu jika seorang *downline* mendapatkan anggota baru, maka *downline* tersebut akan mendapatkan misalkan upah seharga Rp.1.500.000,-. Nominal upah tersebut juga akan didapatkan seorang *upline* dengan jumlah yang sama tanpa harus mencari anggota baru, karena anggota baru akan didapatkan oleh bawahannya, *upline* disini hanya akan menerima hasil kerja dari *downline* dibawahnya. Pada praktik PT.Arminareka Perdana, jika *downline* menemukan anggota baru, maka *downline* tersebut akan mendapatkan banyak bonus yang terbagi menjadi hasil pendaftaran sebesar Rp. 1.500.000, hasil prestasi sebesar Rp. 500.000 dan hasil pembinaan sebesar Rp. 1.000.000. Sedangkan upline hanya akan mendapatkan bonus prestasi dan bonus pembinaan, dengan

kewajiban melakukan bimbingan terhadap mitra-mitra yang berada dibawahnya. Praktek seperti ini telah sesuai dengan Islam, dikarenakan tidak adanya unsur kedzoliman antara para anggota, baik pada tingkatan rendah maupun tingkatan tinggi. Keduanya sama-sama mendapatkan upah sesuai dengan hasil kerja dan usaha yang dilakukan masing-masing.¹⁴

3.4 Tinjauan Hukum Islam terhadap Legalitas Kemitraan Haji Dan Umrah Pada PT. Arminareka Perdana cabang Banda Aceh

Dalam mengkaji tinjauan hukum Islam pada PT. Arminareka Perdana tentunya harus berdasarkan dasar-dasar hukum Islam, yaitu Al-quran, hadist, ijma', dan fatwa. Dalam hal ini, Allah telah menyeru kepada umat muslim untuk saling tolong-menolong dalam hal kebajikan dan takwa, yaitu dalam Q.S Al-Maidah: 2 yang berbunyi:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا مُجْلُوا شَعِيرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَئِدَ وَلَا ءَامِينَ الْبَيْتِ الْحَرَامَ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keredhaan dari Tuhannya dan apabila kamu Telah menyelesaikan ibadah haji, Maka bolehlah berburu. dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.*

¹⁴ Analisa penulis dari hasil wawancara dengan ibu Hafnidar, salah satu mitra pada PT. Arminareka Perdana Banda Aceh, pada hari minggu, tanggal 20 agustus 2017, pukul 18:00 WIB.

PT. Arminareka Perdana telah mengaplikasikan ayat tersebut dengan memberi solusi umat dalam menyempurnakan rukun Islam. Solusi tersebut merupakan bentuk tolong menolong sesama umat muslim, karena perusahaan ini juga mengfokuskan kemitraan hanya pada umat muslim saja, hal ini dapat di buktikan dengan salah satu syarat keanggotaan yaitu beragama Islam. Beda halnya dengan beberapa MLM lainnya yang tidak terlalu mengkhususkan pada agama dari anggotanya. Dari segi produk pada PT. Arminareka Perdana yaitu haji dan umrah yang memang terkhususkan untuk umat Islam sehingga produk tersebut tidak dapat diberlakukan bagi non muslim, maka dari segi ini penulis berpendapat bahwa tujuan MLM pada perusahaan MLM ini adalah untuk ibadah dan kesejahteraan umat Islam.

Menurut hukum Islam, perdagangan MLM yang diperbolehkan yaitu yang telah memenuhi beberapa syarat, seperti yang telah penulis paparkan pada bab dua yaitu:

Pertama, transaksi (*akad*) antara pihak penjual dan pembeli dilakukan atas dasar suka sama suka dan tidak ada paksaan. Hal ini pun telah sesuai dengan QS.

An-Nisa: 29 yang berbunyi:

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

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*

Dari syarat ini penulis melihat bahwa, perusahaan Arminareka Perdana memenuhi syarat tersebut, dibuktikan dengan adanya Formulir pendaftaran yang diberikan

kepada calon anggota. Formulir tersebut menandakan bahwa jika calon anggota mengisi data-data yang terdapat pada formulir tersebut dan menyetujui isi perjanjian dalam formulir, maka calon anggota dengan sendirinya melakukan tindakan tersebut atas dasar suka sama suka tanpa adanya unsur pemaksaan. Dari syarat ini tidak ditemukan perbedaan antara PT. Arminareka Perdana dengan yang lainnya, karena syarat ini merupakan syarat umum dari setiap transaksi yang akan dilakukan oleh para pihak yang melakukan perjanjian untuk mengikat pihak pertama dengan yang lainnya.

Kedua, barang yang diperjualbelikan suci, bermanfaat, dan transparan sehingga tidak ada unsur kesamaran atau penipuan (*gharar*) sesuai dengan hadist riwayat Muslim, yaitu:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحِصَاةِ وَ عَنِ
بَيْعِ الْغَرَرِ.¹⁵

Artinya: “*Dari Abū Hurairah, dia berkata, “Rasulullah melarang jual beli hashat (sejauh lemparan batu) dan jual beli gharar (penipuan)”*. (HR. Muslim).

Dari syarat ini, penulis melihat bahwa, perusahaan Arminareka Perdana terhindar dari unsur *gharar*, produk yang disediakan oleh perusahaan suci dan bermanfaat bagi masyarakat muslim dan bahkan sangat membantu serta memudahkan para masyarakat yang berminat untuk menjalankan ibadah umrah, namun tidak memiliki biaya yang cukup. Dari produk tersebut dapat kita lihat bahwa secara langsung produk yang ditawarkan sudah jelas suci, bermanfaat, dan transparan, karena produk tersebut bernilai ibadah. Berbeda halnya dengan perusahaan MLM

¹⁵ Muḥammad bin Ismā’īl al-Amīr al-Yamanī as-Ṣan’ānī, *Subulussalām (Syarah Bulūghul Marrām)* Juz 3 (Kairo: Darul Hadist) hlm. 20.

yang bergerak pada bidang kesehatan, kecantikan, dan lainnya yang memerlukan adanya pemeriksaan pada produk.

Ketiga, jika harga barang-barang yang diperjualbelikan dalam sistem perdagangan MLM jauh lebih tinggi dari harga yang wajar, berarti hukumnya haram. Karena Allah melarang perbuatan saling mendzalimi sesama manusia, sebagaimana telah Allah tegaskan dalam Q.S Al-Baqarah: 279 yang berbunyi:

فَإِنْ لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ ۗ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ^{٢٧٩}

Artinya: Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.

Standar minimal biaya umrah dari Kemenag RI yaitu berkisar USD. 1.700 sama dengan Rp. 23.160.000. Dibandingkan dengan harga beberapa Travel lainnya, harga yang ditawarkan oleh PT. Arminareka Perdana sebesar Rp. 35.360.000-Rp. 36.720.000, biaya ini tergolong standar dan bertaraf bintang 5 berdasarkan pengalaman jama'ah yang sudah pernah berangkat melalui PT. Arminareka Perdana memiliki respon yang positif karena pelayanan yang diberikan oleh perusahaan tersebut tergolong pelayanan istimewa. Yang paling awal dirasakan jamaah saat tiba ke tanah suci adalah jamaah tidak akan ditelantarkan, karena jamaah akan disambut oleh petugas yang menjemput dan akan membawa barang milik jamaah dengan aman. Kemudian perusahaan ini juga telah bekerjasama dengan *tour guide* yang ada di Mekkah dan Madinah, namun pada saat keberangkatan mulai dari Aceh dan selama masa perjalanan dari Jeddah ke Madinah, jamaah akan ditemani dan dibimbing oleh *leader* yang sudah

berpengalaman. Mengenai penginapan, selama di Madinah jamaah akan di tempatkan di hotel bintang 5 sedangkan di Mekkah jamaah akan di tempatkan di hotel bintang 4 begitu juga dengan makanan yang disediakan yaitu termasuk kategori mewah, karena makanan yang dihidangkan untuk jamaah dalam jumlah yang banyak dengan beraneka jenis masakan dan cemilan. Mengenai keperluan pribadi seperti halnya belanja oleh-oleh, jamaah biasanya akan diantarkan oleh *tour guide* maupun *leader*, selain itu *leader* atau *tour guide* juga akan menemani para jamaah yang tidak mampu atau tidak berani atas permintaan jamaah tersebut.

Keempat, perusahaan MLM yang menjaring peserta dengan janji akan memberikan keuntungan tertentu dalam setiap bulannya, berarti kegiatan tersebut adalah haram karena melakukan praktik riba, sebagaimana dijelaskan dalam Q.S Balqarah: 275 yang berbunyi:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلَ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: *Orang-orang yang makan (mengambil) ribā tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan ribā, padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan ribā. orang-orang yang Telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (darimengambil ribā), Maka baginya apa yang Telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil ribā), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya*

Pada PT. Arminareka Perdana terdapat bonus yang akan diberikan kepada mitra yang berhasil merekrut peserta baru lainnya, baik dari segi pendaftaran, prestasi

kerja serta pembinaan jamaah. Dalam Fatwa DSN No: 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah diperbolehkan dengan syarat mengikuti akad-akad yang tidak mengandung unsur *money game*, *muqāmarah*, *maysir*, *gharar*, *ighra'*, *ribā*, *dharar*, *zulm*, *tadlīs*, *ghisysy*, *talbis*, *jāhalah*, *syubhāt*, dan *kitman*. Maka dari itu penulis akan menganalisis unsur-unsur tersebut dalam sistem pembiayaan haji dan umrah pada PT. Arminareka Perdana

Money game dalam Penjualan Langsung Berjenjang (PLB) Jasa perjalanan Umrah adalah penjualan dengan pola berjenjang atas program perjalanan umrah yang ditandai dengan :

1. Program perjalanan umrah yang dijual hanya kamufase (penyamaran), antara lain berupa kualitas pelayanan tidak sesuai dengan harga, dan tidak bisa *repeat order* (memesan kembali secara langsung). Dalam Arminareka Perdana penjualan produk haji dan umrah bukan hanya kamufase, karena perusahaan tersebut sudah memastikan pada lima hal penting dalam perjalanan haji dan umrah yaitu pada travelnya, jadwal keberangkatan, pesawat penerbangan, hotel tempat penginapan selama proses haji dan umrah, dan visa keberangkatan. Kelima hal penting ini sudah dapat dipastikan terpenuhi oleh PT. Arminareka Perdana, sehingga kualitas pelayanan akan sesuai dengan harga yang diberikan. Hal ini pun telah penulis jelaskan sebelumnya mengenai harga yang ditetapkan pada PT. Arminareka Perdana.

2. Menjanjikan keuntungan sangat besar dalam waktu singkat. Arminareka Perdana tidak pernah menjanjikan keuntungan sangat besar dalam waktu singkat. Dalam sistem perusahaan ini, mitra akan mendapatkan keuntungan sesuai dengan usaha yang dilakukan tanpa memberikan batas waktu tertentu dan tidak akan ada waktu yang kadaluwarsa dalam menjalankan usaha ini.
3. Bonus dibayar bila hanya ada perekrutan. PT. Arminareka Perdana akan memberikan bonus saat mitra dapat merekrut peserta maupun tidak. Karena bonus dalam perusahaan ini juga bisa didapat dari mendaftarkan jamaah yang ingin menunaikan haji maupun umrah tanpa menjalankan usaha, yaitu dengan cara membayar secara tunai maupun secara cicilan.

Muqāmarah dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) adalah praktek pemasaran jasa yang penjelasan informasi mengenai jasa tersebut melebihi kualitas atau kuantitas yang sebenarnya dengan harapan akan diperoleh keuntungan sebesar-besarnya yang bersifat untung-untungan. PT. Arminareka Perdana memberikan informasi yang sesuai dengan yang sebenarnya baik dari segi kuantitas maupun kualitas. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya jamaah dari seluruh Indonesia yang berhasil berangkat haji maupun umrah melalui perusahaan ini. Selain itu juga terdapat testimoniya dari para jamaah yang mengakui kepuasaannya dapat menjalankan ibadah haji dan umrah melalui Arminareka Perdana.

Maysir dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS) adalah setiap akad yang dilakukan dengan tidak jelas, dan perhitungan yang tida cermat,

spekulasi atau untung-untungan. PT. Arminareka Perdana di Banda Aceh memiliki 2 tujuan dan bersifat jelas yang tujuan pertamanya yaitu sebagai jasa travel bagi masyarakat yang ingin menunaikan ibadah haji maupun umrah. Tujuan keduanya yaitu membantu masyarakat yang ingin menunaikan haji maupun umrah namun tidak mempunyai biaya yang cukup dengan cara mengajak calon jamaah bergabung bersama perusahaan untuk memasarkan program haji dan umrah maupun program kemitraan.

Gharar dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS) adalah ketidakpastian/ketidakjelasan dalam suatu akad, baik mengenai kualitas atau kuantitas obyek akad maupun mengenai penyerahannya. PT. Arminareka Perdana di Banda Aceh terhindar dari unsur *gharar* karena segala jenis program maupun kegiatan yang dilakukan dalam perusahaan tertera jelas.

Ighra' dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS) adalah suatu promosi yang dilakukan oleh perusahaan/agen dengan janji *memberikan* suatu keuntungan (berupa bonus/komisi) yang berlebihan yang menjadi daya tarik luar biasa sehingga menjadikan seseorang lalai terhadap kewajibannya demi memperoleh bonus/komisi atau keuntungan yang dijanjikan. Pada PT. Arminareka Perdana di Banda Aceh tetap melakukan promosi terhadap program yang dijalankan, namun tidak sampai menjadi daya tarik luar biasa sehingga menjadikan seseorang lalai terhadap kewajibannya demi memperoleh bonus/komisi atau keuntungan yang dijanjikan melainkan mereka tetap fokus pada tujuan utama yaitu menunaikan ibadah ke tanah suci.

Ribā dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS) adalah tambahan yang diberikan dalam pertukaran barang-barang ribāwi (*al-amwal al-ribāwiyah*) dan tambahan yang diberikan atas pokok utang dengan imbalan penangguhan pembayaran secara mutlak.

Dharar dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS) adalah tindakan menimbulkan bahaya atau kerugian pihak lain. Pada PT. Arminareka Perdana di Banda Aceh, tindakan yang dilakukan dalam menjalankan program tidak menimbulkan bahaya atau kerugian bagi pihak lain karena setiap jamaah dilarang menerima serta menitipkan pembayaran DP/pelunasan biaya umrah maupun haji kepada perorangan akan tetapi langsung ditransfer kepada rekening perusahaan. Selain itu juga perusahaan tidak memanipulasi biaya umrah maupun haji yang diberikan anggota untuk mendapatkan keuntungan yang besar dalam perusahaan. Biaya tersebut di kelola oleh perusahaan untuk pembayaran DP hotel, pesawat, maupun keperluan lainnya untuk ibadah umrah ataupun haji. Perusahaan haji mendapatkan komisi 10% dari setiap anggota. Berbeda halnya pada MLM yang bergerak pada bidang yang sama dengan produk umrah maupun haji yaitu PT. Mitra Permata Mandiri (MPM). Prinsip *jī'alah* dalam konteks ini kurang tepat dan tidak adil. Dapat digambarkan sebagai berikut, jika seorang mitra berhasil membina jaringan lebih dari 400 calon jama'ah, misalnya 500, 600, bahkan 1000 orang, namun karena formasi tidak seimbang maka mitra itu tidak berhak atas bonus yang dijanjikan. Padahal keuntungan dari pembelian paket itu yang berasal dari ratusan calon jamaah tetap dinikmati oleh perusahaan. Sedangkan mitra yang membina tidak mendapatkan haknya. Begitu pula bagi mitra yang tidak berhasil

mencapai target jaringan yang ditetapkan, misalnya untuk mendapatkan bonus prestasi umroh disyaratkan mendapatkan 200 calon jamaah dengan formasi 100 kiri dan 100 kanan. Namun karena suatu hal, mungkin karena sakit atau meninggal mitra itu hanya mampu mendapatkan calon jamaah 195 dengan formasi 100 kiri dan 95 kanan. Keuntungan yang pasti tetap didapatkan perusahaan dari penjualan paket, sedangkan mitra tadi tidak mendapatkan apa yang diharapkannya.¹⁶

Sementara itu, unsur-unsur lainnya yang tidak dibolehkan dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) seperti *zulm*, *tadlīs*, *ghisyisy*, *talbis*, *jāhalah*, *syubhāt*, dan *kitman* juga tidak terdapat dalam sistem yang digunakan oleh PT. Arminareka Perdana. Namun penulis tidak menjelaskan lebih lanjut mengenai unsur tersebut, karena pada dasarnya telah penulis paparkan pada unsur yang terdapat diatas, menurut penulis pun makna dari unsur tersebut tidak jauh berbeda dengan makna dari unsur yang telah penulis paparkan diatas.

Selain Fatwa DSN No: 83/ DSN-MUI/VI/2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah, sebelumnya juga terdapat fatwa DSN MUI nomor 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Didalamnya terdapat penjelasan mengenai tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/ manfaat yang diperoleh. Mengenai penjelasan harga pada PT. Arminareka perdana telah penulis jelaskan pada fatwa

¹⁶ Dil Alvin, “*Syari’atisasi Sistem Multilevel Marketing (Tinjauan Terhadap Aplikasi Multi Akad Dalam kinerja PT. Mitra Permata Mandiri*” (Bukit Tinggi: Pusat Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat (P3M), 2010) hlm. 12.

DSN No : 83/ DSN-MUI/VI/2012 Tentang Penjualan Lansung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah maupun pada penjelasan sebelumnya. Sehingga dalam hal ini penulis menyimpulkan bahwa tidak adanya *excessive mark up* pada PT. Arminareka Perdana. Perusahaan MLM yang melakukan *excessive mark up* salah satunya yaitu MLM Kangzen Kenko Indonesia atau biasa disingkat dengan KK Indonesia. Berdasarkan salah satu penelitian skripsi sebelumnya dijelaskan bahwa KK Indonesia masih melakukan *mark up*. Walaupun tidak semua produknya, namun suatu MLM dikatakan memenuhi syarat jika semua produknya tidak melakukan *excessive mark up*. Walaupun sebagian tidak jauh berbeda, namun hal tersebut harus diterapkan secara sama pada produk lainnya. Tidak bisa dikatakan hanya sebagian yang tidak mark up lalu produk lainnya juga dikatakan mark up.¹⁷

Poin selanjutnya dalam fatwa tersebut adalah komisi (termasuk bonus) yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan *volume* atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS. Pada PT. Arminareka Perdana, komisi diberikan tiap minggunya saat anggota bisa mendapatkan jamaah baru. Pemberian komisi ini juga tidak melihat pada status anggota upline ataupun downline. Jika *downline* yang menemukan jamaah baru maka komisi tersebut diberikan kepada *downline* tanpa melibatkan *upline* dalam jaringannya. Sehingga tidak terjadinya *passive income* pada MLM ini. Salah satu MLM yang memiliki sistem *passive income* yaitu MLM K-Link. Insentif yang diperoleh member yang berperingkat atas

¹⁷ Bety Fadilah "Analisis Fatwa Dsn Mui No: 75/DSN MUI/VII/2009 Terhadap Sistem Operasional Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Kangzen Kenko Indonesia di Surabaya" (Skripsi), Fakultas Syari'ah dan Hukum, UIN Sunan Ampel, Surabaya, 2015, hlm. 92.

adalah passive income karena member yang berperingkat atas tersebut mendapatkan penghasilan yang lebih besar dari *downline* nya dan dari hasil jerih payah para *downline* atau ada eksploitasi secara sepihak atau ada unsur *zalim*. Namun menurut penulis skripsi ini, para pihak telah merelakan praktek ini, sehingga dibenarkan dalam Islam.¹⁸

Selanjutnya penulis juga menemukan sedikit kekurangan dari penerapan akad kemitraan pada pembiayaan haji dan umrah pada PT. Arminareka Perdana cabang Banda Aceh. Hal tersebut mengenai tidak adanya pengawasan pihak MPU Aceh yang tidak mengetahui mengenai PT. Arminareka Perdana yang berada di Aceh. Legalitas fatwa DSN yang telah dipaparkan oleh PT. Arminareka Perdana ini hanya berada dalam pengawasan para pihak ulama di pusat. Namun untuk ulama tingkat daerah belum mengetahui dan belum menganalisis mengenai hukum akad kemitraan yang dilakukan di Aceh, sehingga pihak MPU tidak bisa berkomentar lebih lanjut sebelum melakukan analisis tersebut. Menurut penulis, hal ini merupakan suatu kekurangan terhadap praktik yang ada di Aceh. Karena bisa saja saat ulama DSN melihat praktik pada PT. Arminareka Perdana di Jakarta, para anggota sudah melakukan sesuai dengan hukum Islam, sehingga hukum yang dikeluarkan adalah sesuai hukum Islam. Namun jika praktik tersebut telah berkembang hingga ketinggian kabupaten kota, maka juga diperlukan pengawasan dari pihak daerah agar tetap adanya sinkronisasi antara PT. Arminareka Perdana pusat dengan yang berada di cabang.

¹⁸ Ami Sholihati, “*Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif Passive Income Pada Multi Level Marketing Syariah Di PT. K-Link International*” (Skripsi), Fakultas Syariah, IAIN Walisongo, Semarang, 2012, hlm. 76.

BAB EMPAT PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Adapun kesimpulan pada penelitian ini antara lain:

- 4.1.1 Sistem pembiayaan haji dan umrah pada PT. Arminareka Perdana Banda Aceh diawali dengan menyerahkan uang DP yaitu pendaftaran haji plus sebesar Rp. 5.000.000,- dan pendaftaran umrah sebesar Rp. Rp. 3.500.000,- dengan tiga cara pelunasan yaitu dengan membayar secara *cash*, secara cicilan, dan dengan cara kemitraan. Sistem pada pembiayaan dengan membayar *cash* maupun cicilan sama dengan kebanyakan sistem *cash* maupun cicilan yang ada. Sementara untuk pembiayaan dengan cara kemitraan dilakukan dengan merekrut anggota baru serta menjalankan cara-cara kemitraan yang telah ditetapkan perusahaan. Kemitraan ini terbagi lagi menjadi tiga pilihan kemitraan yaitu paket 13 dengan membayar sebanyak Rp. 19.500.000,-, paket 22 dengan membayar sebanyak Rp. 29.850.000,- dan paket 40 dengan membayar sebanyak Rp. 44.250.000,-. Sistem kerja dalam ketiga paket ini pada dasarnya sama, hanya berbeda pada jumlah perekrutan mitra pada setiap paket.
- 4.1.2 Praktik akad kemitraan pada pembiayaan haji dan umrah PT. Arminareka Perdana cabang Banda Aceh yaitu diawali dengan membayar DP dengan jumlah yang telah ditentukan oleh perusahaan. Selanjutnya calon jamaah yang sudah menjadi mitra mengumpulkan calon jamaah baru untuk bergabung menjadi *downlinenya*. Mitra yang berhasil mengajak calon jamaah untuk bergabung dalam perusahaan akan mendapatkan komisi sebesar Rp.

1.500.000,- sebagai hasil pendaftaran dan Rp. 500.000,- sebagai hasil prestasi. Selain itu mitra juga akan mendapatkan komisi sebesar Rp. 1.000.000,- sebagai hasil pembinaan.

Setelah itu jamaah atau disebut dengan mitra ini mempunyai kewajiban untuk membimbing *downline* yang telah direkrutnya agar dapat menjalankan program kemitraan sesuai dengan aturan perusahaan.

4.1.3 Tinjauan hukum Islam terhadap legalitas kemitraan pada PT. Arminareka Perdana menurut penulis telah sesuai dengan apa yang telah diterapkan dalam hukum Islam, karena PT. Arminareka Perdana mempunyai legalitas berupa dokumen-dokumen penting yang dimiliki oleh perusahaan dan dijadikan sebagai landasan hukum dalam menjalankan kegiatan usaha sesuai dengan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku. Setelah penulis menganalisis penulis juga menemukan kesesuaian praktik yang dilakukan perusahaan ini dengan teori yang telah dipaparkan berdasarkan hukum Islam. Maka praktik yang dilakukan ini telah sesuai dengan hukum Islam. Namun kekurangan yang ada pada praktik PT.Arminareka Perdana cabang Banda Aceh adalah tidak adanya pengawasan secara langsung dari pihak MPU yang ada di Aceh.

4.2 Saran

Adapun saran-saran terhadap penelitian yang sudah penulis lakukan adalah sebagai berikut :

- 4.2.1 PT. Arminareka Perdana disarankan untuk melakukan pengawasan kepada setiap mitra yang berada di berbagai daerah, karena meskipun praktik yang dilakukan pada perusahaan ini telah sesuai dengan hukum Islam, ditakutkan mitra akan melakukan tindakan yang dapat merugikan orang lain , karenanya tetap diperlukan pengawasan demi terjaganya sistem kerja yang sesuai dengan hukum Islam.
- 4.2.2 Masyarakat disarankan untuk lebih hati-hati dalam memandang MLM, apakah MLM tersebut merupakan MLM berbasis syariah apa bukan. Dan bagi organisasi yang memberi perizinan untuk lebih teliti dalam melakukan pengawasan dan menginformasikannya kepada setiap daerah lainnya.
- 4.2.3 Setiap mitra sebagai perwakilan perusahaan diharapkan tidak melakukan penyelewengan dalam menjalankan kemitraan, seperti penggelapan dana mitra, leader yang lalai sehingga tidak melakukan kewajiban pembinaan terhadap mitra dan lain sebagainya . Selain itu, setiap mitra juga disarankan untuk tidak terlalu berambisius dalam mengejar target serta tidak terlalu mengharapkan *reward* dari perusahaan sehingga dalam proses kerjanya tidak akan menghalakan segala cara serta tidak menghilangkan niat utama.



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH

FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM

Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telp./Fax. 0651-7557442 Email: fsh@ar-raniry.ac.id

Nomor : 1946/Un.08/FSH.I/06/2017

08 Juni 2017

Lampiran : -

Hal : Permohonan Kesiediaan Memberi Data

Kepada Yth.

1. Ketua MPU Banda Aceh
2. Perwakilan PT. Arminareka Perdana Cabang Banda Aceh

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Dekan Fakultas Syaria'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Faizatun Nadhirah
NIM : 121309923
Prodi / Semester : Hukum Ekonomi Syariah / VIII (Delapan)
Alamat : Rukoh, Darussalam

adalah benar mahasiswa Fakultas Syaria'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry Banda Aceh terdaftar pada Semester Genap Tahun Akademik 2016/2017, dan sedang menyusun Skripsi "**Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pembiayaan Haji dan Umrah Pada PT. Arminareka Perdana (Analisis Akad Kemitraan Pada Cabang Banda Aceh)**", maka kami mohon kepada Bapak/Ibu untuk dapat memberikan data-data serta penjelasan seperlunya yang berhubungan dengan Matakuliah tersebut diatas.

Demikian, atas bantuan dan kerja sama yang baik kami haturkan terimakasih.

Wassalam
a.n. Dekan
Wakil Dekan I,


Ridwan Nurdin

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Raḥman Ghazalī, Ghufrōn Iḥsān & Saifuddīn Shidīq, *Fiqh Mu'āmalah*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Abū Yāsīd, *Fiqh Realitas*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2005.
- Aḥmad Rōfiq, *Hukum Islām di Indonesia*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003.
- Ahmadi Miru, *Hukum Kontrak Bernuansa Islām*, Jakarta: Rajawali, 2013.
- Bambang Trim, *Business Wisssdom Of Muḥammad SAW: 40 Kedahsyatan Bisnis Ala Nabi Muḥammad SAW*, Bandung: Mardani Prima, 2008.
- Brian Tracy, *MLM Sukses*, Pustaka Delapratasa.
- Dahlan Abdul Aziz, *Enslikopedi Hukum Islām*, Jakarta: Ichtiar Baru van Hoeve, 1996.
- Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islām di Indonesia*. Jakarta: Kencana, 2005.
- I Made Wiratha, *Pedoman Penulisan Usulan Penelitian, Skripsi dan Tesis*. Yogyakarta: ANDI, 2006.
- Khālid Abū Syādī, *Aku Rindu Naik Haji*, Solo: Aqwam, 2008.
- Khōlid Syamshudi, *Siapa Bilang MLM (Multi Level Marketing) Haram*, Bogor: Pustaka Darul Ilmi, 2009.
- Kuswara, *Mengenal MLM Syarī'ah*, Depok: Qultum Media, 2005.
- Mardani, *Fiqh Ekonomi Syarī'ah: Fiqh Mu'āmalah*, Jakarta: Kencana, 2012.
- Mardani, *Hukum Perikatan Syarī'ah di Indonesia*, Jakarta: Sinar Grafika, 2013.
- Moh Kasiram, *Metodologi Penelitian Kuantitatif-Kualitatif*. Malang: UIN Malang Pers, 2010.

- Muhammad bin Ismā'īl al-Amīr al-Yamanī as-Ṣan'ānī, *Subulussalām (Syarah Bulūghul Marrām)* Juz 3 (Kairo: Darul Hadist)
- Muhammad Naṣīruddīn al-Albānī, *Ringkasan Shahih Bukhari* (Terj. M. Faisal & Adis Aldizar) Jakarta: Pustaka Azzam, 2007.
- Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005.
- Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan AMP YKPN, 2005.
- Muṣṭafā Dīb Al-Bughā, *Fiqh Al-Mu'awadhah* (Terj. Fakhrī Ghāfur) Jakarta: Hikmah, 2010.
- Pindi Kisata, *Why Not MLM? Sisi Lain MLM*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2005.
- Retno Widiyani dan Mansyur Pribadi, *Panduan Ibadah Haji dan Umrah*, Cirebon: Swagati Press, 2010.
- Ridwan, *Skala Pengukuran Variabel-Variabel Penelitian*. Bandung: ALFABETA, 2005.
- Satria Efendi, *Ushul Fiqh*, Jakarta: Kencana, 2014.
- Sayyid Qūṭhb, *Tafsir Fī zilālil Qur'ān* (Terj. As'ad Yasin) Juz 3, Jakarta: Gema Insani, 2002.
- Sayyid Sābiq, *Fiqh Sunnah* (Terj. Asep Sobari dkk) Jakarta: Al-I'tishom, 2008.
- Setiawan Budi Utumo, *Fiqh Aktual: Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer*, Jakarta: Gema Insani Press, 2003.

- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*. Bandung: ALFABETA, 2010.
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian (Suatu Pendekatan Praktek)*. Jakarta: Rineka Cipta, 2002.
- Syaiful Bakhri dan ‘Abdussālam, *Sukses Bisnis Ala Rasulullah SAW*, Penerbit Erlangga, 2012.
- Syaikh Aḥmad Mustafa al-Farrān, *Tafsīr al-Imam asy-Syāfi’ī* (Terj. Ali Sultan & Fedrian Hasmand) Juz 1, Jakarta Timur: Almahira, 2008
- Ummi Aqilla, *Panduan Praktis Haji dan Umrah*. Jakarta Timur: Al-Maghfiroh, 2013.
- Veithzal Rivai, *Islāmic Marketing (Membangun dan Mengembangkan Bisnis dengan Praktik Marketig Rasulullah)*, Gramedia Pustaka Utama, 2012.
- Wahana Komputer, *Membangun Bisnis MLM di Internet*, Jakarta: Elex Media Komputindo, 2009.
- Wahbah az-Zuḥailī, *Fiqh Islām Wa Adilatuhu* (Terj. Muḥammad Afifi dan Abdul Ḥāfiẓ) Juz 3, Jakarta: Gema Insani, 2011.
- , *Fiqh Islām Wa Adillatuhu* (Terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk) Juz 5, Jakarta: Gema Insani, 2011.
- Yūsuf Manşur, *Travel Guide Haji dan Umrah*. Jakarta: Salamadani Pustaka Semesta, 2011.

RIWAYAT HIDUP

1. Nama : Faizatun Nadhirah
2. Tempat/Tanggal Lahir : Sigli/ 30 September 1995
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Pekerjaan/Nim : Mahasiswa/121309923
5. Agama : Islam
6. Status Perkawinan : Belum Menikah
7. Alamat : Blang Paseh, Sigli
8. Nama Orang Tua/ Wali
 - a. Ayah : Drs. M. Husein
 - b. Pekerjaan : Pensiun PNS
 - c. Ibu : Hafni
 - d. Pekerjaan : Pensiun PNS
 - e. Alamat : Jln. Perintis Lr. Semadi No. 23, Blang Paseh, Sigli
9. Pendidikan
 - a. SD : SDU Iqra' Sigli Berijazah Tahun 2007
 - b. SMP : MTsN 1 Sigli Berijazah Tahun 2010
 - c. SMA : MAS Ruhul Islam Anak Bangsa Berijazah Tahun 2013
 - d. Perguruan Tinggi : S1 UIN Ar-Ranirry Berijazah Tahun 2018

Banda Aceh, 18 September 2016

Penulis,

Faizatun Nadhirah