

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Syariat Islam memperbolehkan umatnya dalam kerjasama bisnis untuk memperoleh keuntungan dan kerugian. Prosentase keuntungan dan kerugian ini sesuai dengan perjanjian yang disepakati kedua belah pihak secara bersama. Salah satu pihak bisa mendapatkan setengah, sepertiga, seperempat atau kurang dari itu, sedangkan sisanya untuk yang lain. Jadi masing-masing pihak akan mendapatkan bagian apabila usahanya untung, dan sama menanggung kerugian apabila usahanya tidak berhasil.¹

Oleh sebab itu, dalam berbisnis dibutuhkan kejujuran dalam mengelola bagi hasil atau upah karena hal tersebut menjadi syarat mutlak dalam syariah. Selain itu penting untuk diketahui dalam mengawali kerjasama adalah adanya perjanjian atau akad. Maka seorang pedagang juga wajib mengetahui hukum jual beli, seperti tidak berlebih-lebihan memuji barangnya ketika sedang menawarkan kepada orang lain, karena seorang usahawan muslim harus memiliki sifat adil dan arif dalam melakukan segala hal.²

¹ Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syari'ah Kaya di Dunia Terhormat di Akhirat* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), 242.

² Ismail Nawawi Uha, *Isu-Isu Ekonomi Islam* (Jakarta: VIV Press Jakarta, 2013), 14.

Aturan hukum tentang ekonomi banyak terdapat dalam Al-Qur'an dan sunnah Rasulullah. Yang bertujuan agar manusia berada di jalan yang lurus. Dalam pandangan Islam ekonomi merupakan tuntutan kehidupan dan memiliki nilai ibadah. Untuk itu Allah SWT memerintahkan kepada umatnya untuk melakukan usaha yang produktif untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.³

Pada dasarnya setiap kegiatan muamalah hukumnya diperbolehkan. Hal ini berdasarkan beberapa kaidah *fiqh* yang berbunyi:

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ الدَّلِيلُ عَلَى تَحْرِيمِهِ

Pada dasarnya semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkan.⁴

Maksudnya adalah setiap kegiatan muamalah itu boleh dilakukan, selama tidak ada dalil-dalil yang mengharamkan ataupun yang memakruhkannya. Kerjasama dalam mitra usaha membutuhkan akad sebagai media perjanjian untuk komitmen serta menjadikan tali tolong menolong bersifat timbal balik. Maka dalam bermuamalah mengharuskan adanya kejelasan akad, agar dapat menyelaraskan tujuan demi kepentingan individu maupun bersama dengan kerelaan.

Pergi ke tanah suci (*Baitullāh*) merupakan impian setiap muslim sehingga wajar di Indonesia tiap tahun siklusnya selalu mengalami peningkatan. Adapun haji serta umroh merupakan salah satu ibadah yang membutuhkan

³ Suwardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, cet III (Jakarta: Sinar Grafika, Cet III, 2004), 3.

⁴ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah* (Jakarta: Prenada Media Group, 2013), 6.

banyak persiapan bersifat jasmani-rohani sehingga membutuhkan persiapan dan bantuan terutama mengenai perjalanan menuju baitullah. Sesuai dengan UU penyelenggaraan ibadah haji (UUNo.13 tahun 2008) bahwa perjalanan ibadah haji dan umroh dapat dilakukan secara perseorangan atau rombongan melalui penyelenggara perjalanan ibadah umroh yang dilakukan oleh pemerintah atau biro perjalanan wisata yang ditetapkan Menteri.⁵

Di era yang serba modern ini banyak hal yang awalnya tidak mungkin menjadi mungkin. Seperti ibadah haji yang merupakan ibadah yang terbilang ibadah mahal karena memerlukan biaya yang cukup mahal, serta hanya orang-orang tertentu yang dapat melaksanakannya, namun sekarang tidak lagi demikian. Karena banyak biro-biro travel perjalanan haji dan umroh yang berani membanting setir menawarkan perjalanan haji dan umroh dengan harga yang relative murah atau dengan iming-iming suatu hal.

Seperti yang telah dipraktikkan oleh biro perjalanan haji dan umroh PT. Arminareka Perdana dengan sistem marketing program solusi untuk pembiayaan haji dan umroh bagi ummat Islam yang ingin menjalankan ibadah haji maupun umroh. Melalui program solusi, dengan ini seseorang bisa berkesempatan mendapatkan biaya haji tambahan hanya dengan cara mendaftarkan diri menjadi calon jamaah haji di PT. Arminareka Perdana dan mempromosikan kepada masyarakat agar ikut bergabung menjadi calon jamaah

⁵ Redaksi Sinar Grafika, *UU Penyelenggaraan Ibadah Haji*, cet. 1 (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), 19.

haji di PT. Arminareka Perdana. Dengan mempromosikan kepada masyarakat inilah calon jamaah yang bisa mendapatkan anggota baru akan mendapatkan komisi dari perusahaan.

Pemicu utama bagi masyarakat yang ikut bergabung dalam PT. Arminareka Perdana ini adalah bonus atau komisi utama, yaitu ibadah umrah dan haji, sebagaimana dijelaskan dalam al-Qur'an tentang kewajiban melaksanakan ibadah haji bagi manusia (umat Islam), yaitu:

فِيهِ آيَاتٌ بَيِّنَاتٌ مَّقَامُ إِبْرَاهِيمَ ^ط وَمَنْ دَخَلَهُ كَانَ ءَامِنًا ^ط وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ مَنِ
 اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا ^ط وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ ^ط

Dan (di antara) kewajiban manusia terhadap Allah adalah melaksanakan ibadah haji ke *Baitullāh*, yaitu bagi orang-orang yang mampu mengadakan perjalanan ke sana. Barang siapa mengingkari (kewajiban) haji, maka ketahuilah bahwa Allah Maha kaya (tidak memerlukan sesuatu) dari seluruh alam (QS. *Ali-Imrān* : 97).⁶

Adalah suatu keniscayaan bahwa sepanjang umat Islam masih ada di muka bumi, mereka akan datang berhaji ke *Baitullāh* di *Makkah al Mukarramah* Saudi Arabia, sebab Allah SWT telah menetapkan bahwa *Baitullāh* atau Ka'bah merupakan pusat (peribadatan dan urusan dunia) bagi umat manusia⁷.

Sudah menjadi maklum bersama, sebagaimana di dalam ayat tersebut, syarat bagi orang yang akan menunaikan ibadah haji salah satunya adalah mampu terutama secara finansial, dan hal ini menjadi persoalan pelik,

⁶Kementrian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Jakarta: Penerbit Wali, 2012), 62.

⁷Jawad Amuli, *Hikmah dan Makna Haji* (Bogor: Cahaya, 1994), 128.

mengingat kondisi ekonomi umat Islam tidak semuanya stabil. Ada banyak kesenjangan ekonomi di tubuh umat Islam sendiri. Tetapi, persoalan ekonomi seperti ini pada realitasnya tidak mengendurkan semangat umat Islam dari segala lapisan untuk melaksanakan ibadah haji. Kondisi ekonomi memang berbeda, tetapi niat menyempurnakan rukun Islam kelima sama. Maka, tak heran ketika umat Islam berlomba-lomba untuk bisa menunaikan ibadah haji dengan beragam cara, di antara sekian ragam cara itu ada model yang berkembang di kalangan masyarakat yang menarik untuk diperhatikan, relevansinya dengan persoalan hukum Islam, yaitu dengan cara menjadi anggota di sebuah Multi Level Marketing syariah (MLM syariah).

Maraknya biro perjalanan haji dan umroh dengan sistem MLM berbasis syariah membuat sebagian umat Islam mulai resah akan status kehalalan dalam melaksanakan ibadah haji sehingga pada tahun 2009 DSN-MUI mengeluarkan fatwa tentang PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah), yang berkaitan dengan produk dan sistem yang digunakan. Hal ini termaktub dalam fatwa DSNMUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009. Dalam fatwa MUI tersebut diterangkan ketentuan-ketentuan mengenai sistem MLM. Mulai dari segi produk yang harus halal sampai sistem transaksi, pemberian bonus, perekrutan anggota, dan pembinaan tidak menggunakan hal-hal yang

dilarang oleh Islam. Seperti, adanya unsur *money game*, *garar*, *maysir*, *darar*, *riba*, *zulm* dan maksiat.⁸

Namun Fatwa tersebut mencakup tentang penjualan langsung berjenjang syariah secara keseluruhan, padahal akhir-akhir ini marak tentang penjualan langsung berjenjang syariah haji dan umroh, sehingga dari situ muncul Fatwa DSN No: 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Layanan Perjalanan Umroh yang lebih memfokuskan status penjualan langsung berjenjang syariah dalam bisnis travel haji dan umroh.

PT. Arminareka perdana menggunakan sistem penjualan langsung berjenjang syariah dengan cara menjaring anggota dengan kemitraan. Anggota cukup mendaftarkan diri menjadi calon jamaah haji atau umroh di PT. Arminareka perdana hanya dengan membayar DP pemberangkatan sebesar 5.000.000,- (Lima Juta Rupiah) untuk keberangkatan haji, sedangkan untuk keberangkatan umroh membayar pendaftaran sebesar RP. 3.500.000,- (Tiga Juta Lima Ratus Ribu Rupiah). Bila telah membayar DP keberangkatan, maka jamaah tersebut telah sah menjadi jama'ah haji dan umroh PT. Arminareka perdana.

Untuk mencukupi biaya selanjutnya maka calon jamaah cukup mempromosikan kepada jamaah lain untuk ikut bergabung menjadi calon jamaah haji dan umroh di PT. Arminareka perdana. Komisi yang akan

⁸ Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009, 6.

diterima oleh jamaah yang berhasil mendapatkan satu orang jama'ah calon jamaah haji yang ikut bergabung maka jamaah yang mempromosikan tersebut mendapatkan bagi hasil sejumlah Rp. 2.500.000,00 (dua juta lima ratus). Adapun bila mendapat jamaah yang ikut bergabung menjadi calon jamaah umroh maka jamaah yang mempromosi mendapatkan dana sejumlah Rp. 1.500.000. (satu juta lima ratus rupiah). Dan ketentuan itu juga berlaku untuk anggota kedua, yaitu menjaring anggota baru dan seterusnya tanpa batas. Melihat sistem yang dipraktikkan oleh PT. Arminareka perdana strategi seperti ini membuka sebuah peluang bagi seseorang yang ingin memiliki usaha sendiri/wirausaha. Strategi seperti ini tidak membutuhkan modal awal yang tinggi.⁹

Selanjutnya penulis tertarik untuk mengamati secara mendalam tentang bisnis yang dipakai oleh biro penyelenggara ibadah haji dan umroh di PT. Arminareka perdana khususnya kantor perwakilan cabang Bojonegoro, sebagai lembaga bisnis syariah apakah telah sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN No: 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Layanan Perjalanan Umroh serta sistem yang diterapkan oleh PT. Arminareka dengan akad *wakālah bil ujrah*. Kemudian, penulis memberikan judul penelitian ini dengan “Bisnis Biro Perjalanan Haji dan Umrah PT. Arminareka Perdana dalam Perspektif Fatwa DSN No: 83/DSN-MUI-VI/2012”.

⁹ PT. Arminareka Perdana, “Buku The Miracle of Baitullah Mudahnya Umroh dan Kaya Berkah (Buku Pegangan PT Arminareka Perdana)”.

B. Identifikasi Masalah dan Batasan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah diatas, dapat diidentifikasi beberapa masalah yang timbul sebagai berikut :

1. Akad yang digunakan PT. Arminareka Perdana dalam melaksanakan bisnisnya.
2. Konsekuensi yang didapatkan jika salah satu pihak melakukan wanprestasi.
3. Mekanisme bisnis biro perjalanan haji dan umroh di PT. Arminareka.
4. Sistem kemitraan yang diterapkan oleh biro perjalanan haji dan umroh PT. Arminareka.
5. Konsep penjualan langsung berjenjang syariah jasa perjalanan umroh dalam hukum Islam.
6. Penerapan fatwa DSN No: 83/DSN-MUI/VI/2012 terhadap mekanisme PT. Arminareka.

Dari beberapa masalah yang tercantum di atas masih bersifat umum, sehingga diperlukan batasan-batasan masalah dalam pembahasannya supaya lebih terarah pada ruang lingkupnya serta permasalahannya. Maka penulis memberikan batasan pembahasan meliputi sebagai berikut:

1. Akad yang digunakan PT. Arminareka Perdana dalam melaksanakan bisnis biro perjalanan haji dan umroh.
2. Konsekuensi yang didapatkan jika salah satu pihak melakukan wanprestasi.

3. Fatwa DSN No: 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang penjualan langsung berjenjang syariah layanan perjalanan umroh di PT. Arminareka Perdana.

C. Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam skripsi ini adalah

1. Bagaimana Akad yang digunakan PT. Arminareka Perdana dalam melaksanakan bisnis biro perjalanan haji dan umroh?
2. Apa konsekuensi yang didapatkan jika salah satu pihak melakukan wanprestasi?
3. Bagaimana analisis Fatwa DSN No: 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Layanan Perjalanan Umroh, terhadap bisnis biro perjalanan haji dan umroh di PT. Arminareka Perdana?

D. Kajian Pustaka

Kajian pustaka adalah deskripsi ringkas tentang kajian/penelitian yang sudah pernah dilakukan di seputar masalah yang diteliti sehingga tidak terjadi pengulangan atau bahkan duplikasi kajian/penelitian yang telah ada. Pada dasarnya bertujuan untuk mendapatkan gambaran topik yang akan diteliti dengan penelitian sejenis yang pernah dilakukan oleh peneliti sebelumnya, dengan harapan tidak ada pengulangan materi secara mutlak. Maka, peneliti temukan beberapa kajian di antaranya:

1. Skripsi yang ditulis oleh Riyani, yang berjudul “Perspektif Hukum Islam terhadap Penjualan Jasa Layanan Perjalanan Umrah/Haji Plus (Studi Kasus di PT. Arminareka Perdana Surabaya)”. Dari penelitian tersebut, menyimpulkan bahwa layanan perjalanan umrah/haji plus yang dipraktikkan oleh PT. Arminareka Perdana Surabaya dapat dikatakan sebagai sistem *member get member* namun tidak masuk dalam kategori *Multi Level Marketing* (MLM) seperti yang umum dipraktikkan. Kedua, sistem penjualan jasa layanan perjalanan umrah/haji plus yang dipraktikkan oleh PT Arminareka Perdana tidak terindikasi sebagai permainan uang (*money game*). Ketiga, bahwa dari perspektif hukum Islam, sistem penjualan jasa layanan perjalanan umrah/haji plus berbasis pemberian bonus yang dipraktikkan di PT Arminareka Perdana Surabaya merupakan bentuk transaksi *ju’alah* yang berselaras dengan norma akad *ju’alah* dan karena itu hukumnya boleh atau halal.¹⁰
2. Skripsi yang ditulis oleh Nurman Najib, yang berjudul “Pelaksanaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Umrah/Haji Plus PT. Arminareka Perdana Cabang Surabaya (Perspektif Fatwa DSN-MUI No:75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah)”, dalam skripsi ini penulis memaparkan bahwa sistem penjualan langsung

¹⁰ Riyani, “Perspektif Hukum Islam terhadap Penjualan Jasa Layanan Perjalanan Haji/Umrah Plus (Studi Kasus di PT. Arminareka Perdana Surabaya)” (Skripsi--IAIN Sunan Ampel, Surabaya, 2011), 63.

berjenjang syariah yang dipraktikkan oleh PT. Arminareka Perdana cabang Surabaya tidak bertentangan dengan ketentuan dalam fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009. Ini terlihat bahwa dalam akad yang digunakan akad yaitu: jual-beli (*bai'*), *ju'ālah*, *ijārah* dan *wakālah bil ujrah*, dan produk yang dijual adalah *real* berupa jasa layanan umrah/haji plus, pembagian bonus yang diberikan berdasarkan hasil kerja para member, tidak ada eksploitasi secara sepihak, perekrutan anggota baru dimaksudkan untuk memperluas jaringan, dan anggota yang telah merekrut anggota baru maka harus memberikan training berkaitan dengan sistem kerja di PT. Arminareka Perdana cabang Surabaya.¹¹

3. Skripsi yang ditulis oleh Lulu Ainun, yang berjudul “Analisis *Sadd Az-Zarī'ah* terhadap pelarangan Multi Level Marketing (MLM) Haji oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI)”, dalam skripsi tersebut menyimpulkan bahwa pelarangan yang dilakukan oleh MUI disebabkan terdapat banyak dampak negatif yang ditimbulkan, yaitu:
 - a. Terjadinya kasus penipuan (*gharar*) yang dilakukan oleh Penyelenggara Ibadah Haji Khusus (PIHK);
 - b. Mengumpulkan dana masyarakat dengan iming-iming biaya murah untuk dapat berangkat haji;

¹¹ Nurman Najib, “Pelaksanaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Umrah/Haji Plus PT. Arminareka Perdana Cabang Surabaya (Prespektif Fatwa DSN-MUI No:75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah)” (Skripsi-- IAIN Sunan Ampel, Surabaya, 2012), 59.

- c. Mengarah pada sistem *money game* (penggandaan uang);
- d. Seseorang yang ingin menunaikan ibadah haji tidak diperkenankan untuk berhutang; dan
- e. Praktek Multi Level Marketing (MLM) haji bermotif mencari keuntungan.¹²

Perbedaan skripsi yang penulis tulis dengan skripsi-skripsi terdahulu terletak dalam Fatwa DSNnya, yakni penulis terdahulu lebih menggunakan fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang, dimana fatwa tersebut lebih global membahas PLBS secara umum, sedangkan skripsi yang penulis tulis mengambil fatwa DSN No: 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Layanan Perjalanan Umroh, yang lebih rinci menjelaskan tentang PLBS jasa perjalanan umroh. Selain itu skripsi terdahulu tidak pernah membahas tentang wanprestasi yang terjadi di PT. Arminareka Perdana, kebanyakan skripsi-skripsi tersebut hanya membahas akad dan mekanisme dalam PT. Arminareka Perdana.

E. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Mengetahui akad yang digunakan PT. Arminareka Perdana dalam melaksanakan bisnis biro perjalanan haji dan umroh.

¹² Lulu Ainun, “Analisis *Sadd Az-Zarī‘ah* terhadap pelarangan Multi Level Marketing (MLM) Haji oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI)” (Skripsi--IAIN Sunan Ampel, Surabaya, 2013), 67.

2. Mengetahui konsekuensi yang didapat jika salah satu melakukan wanprestasi.
3. Mengetahui perspektif fatwa DSN No: 83/DSN-MUI/VI/2012 dengan praktik yang dilakukan oleh PT. Arminareka Perdana.

F. Tujuan Hasil Penelitian

Hasil penelitian ini dapat bermanfaat dan berguna sekurang-kurangnya dua aspek, yaitu:

1. Aspek teoritis: sebagai upaya bagi pengembangan ilmu pengetahuan khususnya di bidang *Muāmalah* (Hukum Bisnis Islam) yang berkaitan dengan masalah haji dan umroh.
2. Aspek praktis: dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan bagi:
 - a. Masyarakat, untuk lebih berhati-hati dan lebih selektif dalam memilih biro penjualan/pelayanan jasa perjalanan haji yang akhir-akhir ini mulai 'nakal' dan pintar dalam mengiming-imingi masyarakat, dan menggunakan kedok syariah untuk memperoleh keuntungan.
 - b. Penyelenggara Ibadah Haji Khusus (PIHK), boleh saja membuat inofasi dalam dunia bisnis namun harus berhati-hati agar tidak menerapkan sistem baru yang tidak sesuai dengan peraturan pemerintahan dan tidak sesuai dengan kaidah *muāmalah* Islam.

- c. Dapat dijadikan catatan dan masukan bagi peminat dan pelaku ekonomi untuk menentukan mana penjualan langsung berjenjang syariah yang sesuai dengan peraturan DSN-MUI.

G. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalahan dalam memahami judul penelitian ini yakni “Bisnis Biro Perjalanan Haji dan Umroh di PT Arminareka Perdana dalam Perspektif Fatwa DSN No 83/DSN-MUI/VI/2012”, maka perlu kiranya untuk memperjelas maksud dari judul penelitian tersebut dengan definisi sebagai berikut:

1. Haji dan Umroh: rukun Islam kelima (kewajiban ibadah) yang harus dilakukan oleh orang Islam yang mampu dengan mengunjungi kakkah pada bulan haji dan mengerjakan amalan haji, seperti ihram, tawaf, sai, dan wukuf.¹³ Adapun umroh adalah kunjungan (ziarah) ke tempat suci (sebagai bagian dari upacara naik haji, dilakukan setiba di Mekah) dengan cara berihram, tawaf, sai, dan bercukur, tanpa wukuf di padang Arafah, yang pelaksanaannya dapat bersamaan dengan waktu haji atau di luar waktu haji.¹⁴
2. Fatwa DSN: Pendapat yang dikemukakan seorang mujtahid atau fakih sebagai jawaban yang diajukan peminta fatwa dalam suatu kasus yang

¹³KBBI, “Devinisi haji dan umroh”, dalam <http://kbbi.web.id>, diakses pada 12 Juni 2017.

¹⁴ KBBI, “Devinisi Fatwa” dalam <http://kbbi.web.id>, diakses pada 12 Juni 2017.

sifatnya tidak mengikat. Pihak yang meminta fatwa bias pribadi, lembaga, maupun kelompok masyarakat.¹⁵ Fatwa bersifat *responsive*, yang merupakan jawaban hukum (*legal opinion*) yang dikeluarkan setelah adanya suatu pertanyaan atau permintaan Fatwa (*based on demand*). Pada umumnya fatwa dikeluarkan sebagai jawaban atas pertanyaan yang merupakan peristiwa atau kasus yang telah terjadi atau nyata. Seseorang pemberi fatwa (*mufti*) boleh untuk menolak memberikan fatwa atas pertanyaan tentang peristiwa yang belum terjadi.¹⁶

Untuk memudahkan dalam merumuskan maksud dari pengangkatan judul beserta rumusan masalahnya, maka maksud dari definisi operasional diatas, yaitu tentang peninjauan hukum Islam terhadap bisnis biro perjalanan haji dan umroh pada PT. Arminareka Perdana dengan mengambil sampel di kantor perwakilan cabang Bojonegoro, untuk mendapatkan sebuah kesimpulan penelitian akan menguraikan sistem yang digunakan oleh PT. Arminareka dalam menjalankan bisnis haji dan umroh, serta keterkaitannya dengan wanprestasi yang apabila terjadi, dan mengkaitkannya dengan ketetapan dari Fatwa DSN No 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Layanan Perjalanan Umroh.

¹⁵ Abdul Aziz Dahlan et al, *Ensiklopedi Hukum Islam* (Jakarta: PT Ichtiar Baru van Hoeve, 1996), 326.

¹⁶ Yeni Salma Barlianti, *Kedudukan Fatwa Dewan Syariah Nasional* (Jakarta: Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, 2010), 66.

H. Metode Penelitian

Metode penelitian adalah mengemukakan secara teknis tentang metode-metode yang akan digunakan oleh peneliti dalam penelitiannya. Dengan kata lain, metode penelitian adalah ilmu tentang alat-alat untuk penelitian.¹⁷

1. Data yang Dikumpulkan

Penulis akan menggali setiap informasi berkaitan dengan subjek penelitian dengan melakukan pengumpulan data dalam bentuk data tertulis seperti pada situs resmi PT. Arminareka Perdana, buku panduan, buku-buku ilmiah hingga wawancara dengan subjek penelitian. Penulis kemudian melakukan verifikasi, pencocokan antara data satu dengan yang lain dan tela'ah ilmiah dengan mengkomparasikan antara temuan-temuan di lapangan dengan teori-teori yang ada sehingga membentuk suatu kesimpulan konkrit terhadap status operasionalisasi PT. Arminareka Perdana.

2. Sumber Data

Sumber data yang diperlukan dalam penelitian ini dibedakan menjadi dua kelompok yaitu:

a. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah jenis data yang diperoleh langsung dari sumber asli.¹⁸ Adapun yang tergolong sumber data primer yaitu

¹⁷ Noeng Muhadjir, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Rake Sarasin, 1992), 15.

wawancara langsung dengan salah satu pemilik kantor perwakilan cabang PT. Arminareka Perdana dan salah satu *leader* di Bojonegoro.

b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi, sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, dan biasanya sudah berbentuk publikasi.¹⁹ Data sekunder ini biasanya sebagai pelengkap dari data primer. Sumber data penelitian ini, dapat dihimpun dari:

- 1) Fatwa DSN No 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umroh
- 2) Buku-buku panduan dari PT. Arminareka Perdana,
- 3) *Al-fiqh Al-Islāmi Wa Adillātuh* karya Wahbah az-zuhaili

3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah studi dokumen, yaitu teknik pengumpulan data yang didasarkan atas literatur, laporan atau publikasi yang ada berdasarkan penelitian – penelitian lain yang sesuai, atau dari laporan-laporan lembaga yang menerbitkan informasi atau segala jenis data yang dibutuhkan dalam penelitian ini. Maksudnya, pengumpulan data yang peneliti gunakan berdasarkan literatur dan informasi yang ada di media online yang

¹⁸ Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), 103.

¹⁹ Ibid, 102.

berkaitan langsung dengan permasalahan yang peneliti angkat yaitu tentang tinjauan Hukum Islam terhadap bisnis biro perjalanan haji dan umroh di PT. Arminareka Perdana.

4. Teknik Pengolahan Data

Data penelitian kualitatif dari penelitian ini akan diperoleh melalui beberapa teknik diantaranya :

a. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu suatu metode yang digunakan untuk mencari data dari hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, agenda dan sebagainya.²⁰

Dokumentasi ini dilakukan dengan cara pengumpulan beberapa informasi pengetahuan, fakta dan data. pengumpulan segala informasi dapat bersumber dari data, informasi dan fakta baik berupa sumber data primer maupun sekunder terkait dengan obyek kajian penelitian yaitu sistem pelaksanaan bisnis biro Haji dan Umrah di PT. Arminareka Perdana, dan korelasi fatwa DSN-MUI No: 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang penjualan langsung berjenjang syariah, baik dari data-data tentang kesesuaian antara praktek dan undang-undang yang mengatur serta kesesuaian dengan hukum bisnis Islam.

²⁰ Ibid, 115.

b. Wawancara

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.²¹ Pengumpulan data melalui *interview* ini, langkah penulis adalah dengan menemui bertatap muka atau memanfaatkan media komunikasi yang dapat dijangkau. Adapun target wawancara adalah dengan orang yang telah bergabung di PT. Arminareka Perdana atau sebagai Agen. Adapun wawancaranya kepada bapak H. Sambri selaku perwakilan agen (anggota Kemitraan) yang berlokasi di Bakso Rahayu Jl. Basuki Rahmat No 23 kec. Sugihwaras Bojonegoro. Dan Ibu Hj. Yusniar selaku salah satu Leader daerah perwakilan Bojonegoro.

5. Teknik Analisis Data

Setelah tahapan pengolahan data, langkah selanjutnya yaitu menganalisis data. Analisa data adalah kegiatan untuk memaparkan data-data yang telah diperoleh kemudian dianalisis menggunakan pendekatan *fiqh muāmalah*. Pola pikir yang digunakan dalam menganalisis data adalah pola pikir induktif, yaitu cara mengungkapkan fakta-fakta atau kenyataan dari hasil penelitian.

Metode analisis data yang digunakan adalah:

²¹ Ibid, 231.

- a. Deskriptif analisis, yakni suatu analisa penelitian yang dimaksud untuk mendeskripsikan suatu situasi tertentu yang bersifat faktual secara sistematis dan akurat.²² Penggunaan metode ini memfokuskan penulis pada adanya usaha untuk menganalisa seluruh data tentang “ Bisnis Biro Perjalanan di PT. Arminareka Perdana cabang Bojonegoro dan fatwa DSN No:83/DSN-MUI/VI/2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Layanan Perjalanan Umroh” sebagai satu kesatuan dan tidak dianalisis secara terpisah.
- b. Teknik verifikasi, teknik ini digunakan untuk menguji penerapan kriteria fatwa DSN No:83/DSN-MUI/VI/2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Layanan Perjalanan Umroh.

I. Sistematika Pembahasan

Untuk mempermudah dan memahami apa yang ada dalam penulisan penulisan skripsi ini, maka sistematikanya dapat dibagi menjadi lima bab, yang masing-masing bab terdiri dari sub-sub yang satu sama lainnya saling berkorelasi sehingga terperinci, sebagai berikut:

Bab pertama, merupakan pendahuluan. Bab ini berisi pemaparan latar belakang masalah, identifikasi dan batasan masalah, rumusan masalah,

²² Sudarwan Danim, *Menjadi Peneliti Kualitatif* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2002), 41.

kajian pustaka, tujuan penelitian, kegunaan hasil penelitian, definisi operasional, metode penelitian, dan diakhiri dengan sistematika pembahasan.

Bab kedua menguraikan Fatwa DSN-MUI No: 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umroh, dan teori hukum Islam dengan menggunakan akad *ijarāh maushufahfī al-dzimmah* dan *wakālah* sebagai landasan teori dalam penelitian ini.

Bab ketiga, memaparkan hasil penelitian tentang gambaran umum di PT. Arminareka Perdana dalam pembahasannya akan disajikan mengenai beberapa poin yaitu Profil Penyelenggara Umrah dan Haji Plus di PT. Arminareka Perdana, Sistem Kemitraan di PT. Arminareka Perdana.

Bab keempat pemaparan hasil penelitian. Pada bab ini, data-data yang telah diperoleh di bab II dan bab III akan dianalisis menggunakan perspektif konsep yang ada, serta diarahkan agar mampu menjawab pertanyaan pada rumusan masalah yang ada diatas.

Bab kelima, berisi yang memuat tentang kesimpulan sebagai jawaban dari rumusan masalah dan saran.