

BAB IV
ANALISIS BISNIS BIRO PERJALANAN HAJI DAN UMROH PT
ARMINAREKA DALAM PERSPEKTIF FATWA DSN NO:83/DSN-MUI/VI/2012

A. Analisis terhadap Bisnis Biro perjalanan Haji dan Umroh di PT. Arminareka Perdana Cabang Bojonegoro

Setelah penulis melakukan wawancara dan penelitian dokumen-dokumen dari PT Arminareka Perdana dengan mengambil sampel dari kantor cabang Bojonegoro, penulis akan menganalisis mekanisme bisnis biro perjalan haji dan umrah pada perusahaan tersebut, mulai dari akad yang digunakan serta prosedur-prosedur yang ada di perusahaan tersebut.

Seperti yang sudah penulis paparkan dalam Bab III bahwa sistem marketing PT Arminareka perdana adalah program kemitraan dengan merekrut agen-agen dan kantor perwakilan di setiap daerah. Sistem ini disebut dengan penjualan berjenjang atau yang lebih dikenal dengan sebutan MLM (*Multi Level Marketing*).

Pelaksanaanya sistem ini semacam sistem jaringan berjenjang dengan menggunakan sistem perekrutan jamaah berikutnya dengan mengajak orang-orang untuk beribadah ke *baitullāh* melalui biro *travel and tour* PT.Arminareka Perdana. Keuntungan yang didapatkan jamaah dari usahanya ini dilihat sesuai dengan kemampuan jamaah PT. Arminareka Perdana dalam perekrutan anggota lain untuk masuk bergabung dan mendaftar. Keuntungan

jamaah berasal dari upah yang diberikan perusahaan sebagai timbal balik perusahaan kepada jamaah yang telah membantu untuk memasarkan jasanya.

Dalam hal ini PT Arminareka perdana menggunakan akad *wakālah bil ujrah* dalam menjalankan bisnisnya dimana agen bertindak sebagai wakil perusahaan untuk merekrut anggota kemudian agen akan mendapatkan *fee* setelah dia berhasil merekrut anggota baru untuk mendaftar haji atau umroh di PT. Arminareka.

Menurut hemat penulis PT. Arminareka harusnya menggunakan akad *ijarah* bukan akad *wakālah bi al-ujrah*, karena program solusi pembiayaan haji dan umrah di PT. Arminareka perdana lebih cocok menggunakan akad *ijarah*, karena akad *wakālah bil ujrah* lebih cocok digunakan dalam bisnis asuransi. Seperti ketentuan fatwa DSN MUI No: 52/DSN-MUI/III/2006.

Penulis tidak menemukan pelanggaran *ijarah* terhadap praktik akad yang digunakan pada sistem pembiayaan haji dan umrah di PT. Arminareka Perdana. Akad *ijarah* pada dasarnya, akad untuk memperoleh manfaat. Jamaah menggunakan manfaat atas pemberangkatan haji / umroh yang diselenggarakan oleh PT. Arminareka Perdana. Begitu pula dengan sistem pembiayaan haji dan umrah, PT. Arminareka perdana menggunakan manfaat atas yang memakelari jasa penyelenggara pemberangkatan haji dan umrah. Terkecuali bila dalam praktik ini terdapat hal-hal yang tidak mencukupi terhadap syarat-syarat dalam rukun *ijarah*. Syarat-syarat dalam rukun *ijarah* dilihat dari tiga sisi.

Sisi yang pertama *muta'āqidain*, yakni dua belah pihak yang bertransaksi. Dalam hal ini, jamaah yang ikut bertransaksi menggunakan program solusi ini harus cakap hukum. Dalam artian sudah terpenuhinya kemampuan cakap hukum pada diri calon jamaah tersebut. Sehingga ia memahami maksud hukum yang dibentuk dari transaksi tersebut.

Sisi kedua adalah objek akad, dalam hal ini akad *ijārah* yang digunakan bisa dikatakan sah selagi tidak terdapat kecacatan pada objek akad tersebut. Seperti hasil usaha yang menjadi hak calon jamaah tidak bisa ditunaikan oleh perusahaan. Atau sebaliknya calon jamaah yang sudah terdaftar untuk keberangkatan haji / umroh tidak bisa diberangkatkan oleh perusahaan atau perusahaan memberi syarat tertentu terkait haknya calon jamaah yang seharusnya tidak diperlukan untuk keberangkatan jamaah dalam menunaikan ibadah haji umroh.

Sisi ketiga adalah sisi kesepakatan (ijab dan qabul). Dalam kesepakatan ini terdapatnya keridhoan dari hati calon jamaah untuk ikut bergabung menjadi calon jamaah haji / umroh di PT Arminareka Perdana. Sehingga calon jamaah tidak boleh terdapat unsur paksaan dari luar yang sebenarnya transaksi tersebut bertentangan dengan hatinya. Atau calon jamaah mendapat pengaruh dari luar yang bersifat mempengaruhi hati dan pikiran yang digunakan oleh yang mensponsori agar orang yang disponsori tersebut mau bergabung menjadi calon jamaah haji /umroh di PT Arminareka Perdana.

Dengan menjaga tiga sisi yang menjadi syarat-syarat dalam rukun *ijārah* tersebut, tentunya akan menjaga kebersihan dalam transaksi *ijārah*, Terutama pada syarat ijab kabul tersebut. karena bila tidak terpenuhinya syarat dalam ijab qobul tersebut tentu akan mengundang pelanggaran terhadap etika bisnis yang membentuk kekuatan untuk mempengaruhi orang-orang agar bergabung menjadi calon jamaah. Sehingga menurut penulis bahwa PT. Arminareka sudah memenuhi tiga sisi penting dalam rukun *ijārah*.

B. Analisis Fatwa DSN No: 83/DSN-MUI/VI/2012 terhadap Bisnis Biro Perjalanan Haji dan Umroh di PT. Arminareka Perdana Cabang Bojonegoro

Pada tahun 2009 DSN-MUI mengeluarkan fatwa yang berkaitan dengan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Dalam fatwa tersebut menyebutkan mengenai beberapa ketentuan yang harus dipenuhi oleh PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah). Berkaitan dengan fatwa DSN-MUI No: 75/DSNMUI/VII/2009, namun fatwa tersebut hanya membahas tentang garis besar perusahaan yang menggunakan sistem jaringan dalam memasarkan produknya, kemudian muncullah biro perjalanan umrah yang menggunakan sistem penjualan langsung berjenjang, sehingga banyaknya kasus-kasus tentang MLM haji dan umrah yang marak beredar, sehingga di tahun 2012 MUI mengeluarkan fatwa baru yang khusus membahas tentang penjualan langsung berjenjang jasa perjalanan haji dan umroh yakni DSN No: 83/DSN-

MUI/VI/2012 yang lebih rinci membahas tentang penjualan berjenjang jasa perjalanan haji dan umroh.

Salah satu biro perjalanan yang menggunakan sistem penjualan berjenjang sejak tahun 2008 adalah PT. Arminareka Perdana, sehingga penulis akan menganalisis hal-hal yang berkaitan dengan penjualan produk di Arminareka dengan fatwa tersebut diantaranya:

1. Akad yang menjadi pedoman fatwa DSN No: 83/DSN-MUI/VI/2012 adalah akad *ijārah maushufāhfi al-dzimmah* yang sudah penulis jelaskan dalam bab II, sedangkan PT. Arminareka menggunakan akad *wakālah bi al ujrāh*, padahal ketentuan fatwa akad *wakālah bi al ujrāh* adalah akad yang digunakan dalam asuransi dan termaktub dalam fatwa DSN No 52/DSN-MUI/III/2006. Sehingga pedoman yang dipakai oleh PT. Arminareka menurut penulis salah. Padahal PLBS yang mengatur tentang jasa perjalanan umroh telah jelas ditetapkan oleh dewan syariah nasional dengan fatwa DSN No: 83/DSN-MUI/VI/2012.

Penulis juga menemukan kerancuan dalam penetapan dewan syariah MUI dalam memberikan sertifikat halal kepada PT. Arminareka dengan akad penjualan langsung berjenjang syariah, namun dalam praktiknya selama penulis melakukan penelitian PT. Arminareka selalu dengan tegas mengatakan bahwa sistem yang mereka gunakan bukan MLM melainkan

program kemitraan padahal penjualan langsung berjenjang syariah adalah salah satu sistem yang sama dengan MLM.

2. Ketentuan mengenai *ju'alah* juga dijelaskan secara detail oleh perusahaan kepada setiap agen atau mitra seperti yang telah penulis tulis dalam bab III sehingga dari awal akad telah diketahui cara pembagian bonus dan besaran bonus yang diperoleh oleh agen dan mitra. Hal ini juga diatur dalam fatwa anggota akan mendapatkan bonus sesuai dengan prestasi dan pencapaian yang telah mereka lakukan, namun dalam praktiknya agen atau mitra hanya fokus mengejar bonus secara berlebihan. Imbalan *ju'alah* harus digunakan seluruhnya atau disisihkan sebagiannya untuk biaya keberangkatan umrah, guna menghindari penyimpangan tujuan mengikuti PLBS, yaitu melaksanakan umrah (bukan bertujuan untuk mendapatkan imbalan semata).
Praktiknya: Masih ada jamaah yang menerima imbalan dari perusahaan digunakan untuk kepentingan lain.
3. Ketentuan mengenai pembatalan dari pihak perusahaan karena adanya udzur syar'i, dalam akad *ijārah maushufahfi al-dzimmah* semua harga obyek akad yang telah diserahkan kepada perusahaan akan dikembalikan kepada jamaah setelah dikurangi biaya-biaya nyata yang wajar. Dalam praktiknya jamaah tidak mendapatkan pengembalian uang dari perusahaan karena hanya menerima voucher yang tidak bisa ditukarkan dengan uang tunai di

perusahaan. Voucher tersebut hanya bisa dipindah tangankan atau dijual pada jaamh lain.

4. Ketentuan mengenai jaringan dan penyelenggaraan dalam hal jamaah tidak mampu lagi menambah dana untuk membayar kekurangan biaya umroh dan/atau yang bersangkutan gagal merekrut mitra lainnya dalam jangka waktu yang disepakati para pihak, sehingga tidak berhasil mendapatkan dana yang cukup untuk melunasi biaya perjalanan umroh, maka perusahaan wajib mengembalikan komponen biaya paket jasa perjalanan umrah dari dana milik jama'ah/mitra tersebut setelah dikurangi biaya yang nyata. Dalam praktiknya tidak dikembalikan oleh perusahaan dalam bentuk uang tunai, jamaah hanya menerima voucher yang bisa dipindah tangankan atau diperjual belikan.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa sistem pemasaran umroh dan haji PT. Arminareka belum sepenuhnya memenuhi ketentuan fatwa DSN-MUI tentang penjualan langsung berjenjang syariah jasa layanan umrah.