## BAB V

## **PENUTUP**

## A. Kesimpulan

Dari penelitian diatas penulis dapat menyimpulkan beberapa hal yakni:

- 1. Mekanisme penjualan yang dijalankan oleh PT. Arminareka Perdana menggunakan akad *wakālah bi al ujrāh*. Alasan PT untuk menarik anggota agar mendaftar haji atau umroh dengan menggunakan PT. Arminareka, kemudian agen atau kantor cabang tersebut akan mendapatkan *ujrāh* sesuai jumlah anggota yang direkrut. Adapun untuk dapat menjadi agen atau kantor cabang, terlebih dahulu harus membeli voucher paket 13, 22 atau 40, yang kemudian voucher tersebut dapat dijual kepada calon anggota dan berlaku seumur hidup.
- 2. Voucher yang telah dibeli oleh agen atau kantor cabang untuk menambah anggota tidak dapat diuangkan, karena voucher yang telah dibeli berlaku seumur hidup, namun voucher tersebut dapat dijual dan dipindahtangankan kepada orang lain, dengan ketentuan yang diatur oleh kedua belah pihak tanpa ada campur tangan perusahaan pusat, baru setelah itu agen atau kantor cabang baru membuat laporan resmi kepada kantor pusat.
- 3. Bisnis yang di lakukan oleh PT Arminareka belum sepenuhnya sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN No: 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Perjalanan Umroh, karena masih ada beberapa

peraturan yang belum terpenuhi seperti ketentuan pembatalan, ketentuan mengenai jaringan dan penyelenggaraan.

## B. Saran

Dari kesimpulan yang didapatkan, maka penulis memberikan saran kepada PT. Arminareka pusat, cabang/perwakilan dan agen yaitu:

- 1. Agar lebih selektif lagi dalam menentukan akad yang dijadikan pedoman dalam bermuamalah, karena dalam fatwa DSN No:83/DSN-MUI/VI/2012 akad yang digunakan adalah *ijārah maushufahfi al-dzimmah*, bukan akad wakālah bi al ujrāh.
- Agar selalu berbenah diri dalam meningkatkan pelayanan dan kesejahteraan anggota jangan sampai niat suci ibadah umrah dan haji masyarakat ternodai dengan orientasi keuntungan perusahaan semata.