

BAB I

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*)

A. Latar Belakang Masalah

Islam sebagai agama Samawi yang telah disempurnakan memberi pedoman kepada manusia yang berhubungan dengan pencipta-Nya dan hubungan manusia dengan sesamanya. Yang bertujuan agar kehidupan manusia menjadi seimbang antara kehidupan individual-sosial, spiritual materialisme, jasmani-rohani, dunia-akhirat. Hubungan manusia dengan pencipta-Nya meliputi kewajiban manusia untuk beribadah kepada Allah. Sedangkan hubungan manusia dengan sesamanya meliputi: Tolong-menolong, bermasyarakat yang baik dan melakukan perekonomian. Dalam bidang ekonomi Islam memberi pedoman atau aturan hukum yang pada umumnya dalam bentuk garis besar. Hal ini dimaksudkan untuk member peluang bagi perkembangan perekonomian di kemudian hari.¹

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

¹ Surawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta : Sinar Grafika,Cet. III,2004), 3.

memiliki nilai ibadah. Untuk itu Allah memerintahkan kepada umatnya untuk melakukan usaha yang produktif untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.²

Islam menganggap bahwa usaha yang produktif merupakan suatu tanggung jawab, tujuannya agar kegiatan ekonomi dapat diarahkan untuk mematuhi kriteria yang benar. Menurut Muhammad Nejatullah Siddiqi tujuan kegiatan ekonomi menurut Islam sebagai berikut:

1. Memenuhi kebutuhan hidup seseorang secara sederhana
2. Memenuhi kebutuhan keluarga
3. Memenuhi kebutuhan jangka panjang
4. Menyediakan kebutuhan keluarga yang ditinggalkan
5. Memberikan bantuan sosial dan sumbangan menurut jalan Allah.³

Harta (kekayaan materi) merupakan bagian yang penting dalam kehidupan manusia. Islam tidak menghendaki umatnya hidup dalam keterbelakangan ekonomi dan kemiskinan. Tetapi, Islam juga tidak menghendaki manusia menjadi rakus terhadap harta dan hanya mementingkan materi belaka, serta lalai terhadap kewajiban kepada Allah.⁴

Sebagaimana Firman Allah SWT dalam al-Qur'an Surat Asy-Syūrā ayat 20:

² *Ibid*, 1.

³ Muhammad Nejatullah Siddiqi, *Kegiatan Ekonomi dalam Islam*, (Jakarta: Bumi Aksara, Cet. II, 1996),15.

⁴ Suhrawardi, K. Lubis, K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, 2.

مَنْ كَانَ يُرِيدُ حَرْثَ الْآخِرَةِ نَزِدْ لَهُ فِيحَرْثِهِ، وَمَنْ كَانَ يُرِيدُ حَرْثَ الدُّنْيَا نُؤْتِهِ مِنْهَا، وَمَا لَهُ فِي
الْآخِرَةِ مِنْ نَصِيبٍ

Artinya: *"Barangsiapa yang menghendaki keuntungan di akhirat akan Kami tambah keuntungan baginya, dan barang siapa yang menghendaki keuntungan dunia Kami berikan kepadanya sebagian darinya (keuntungan dunia), tetapi dia tidak akan mendapat bagian di akhirat".*⁵

Dalam ayat lain menyebutkan tentang kewajiban manusia bersujud dan menyembah Allah. Tidak hanya mementingkan kehidupan dunia saja. Firman Allah QS. An-Najm ayat 29:

فَاعْرِضْ عَنْ مَنْ تَوَلَّى، عَنْ دِكْرِنَا وَلَمْ يُرِدْ إِلَّا الْحَيَاةَ الدُّنْيَا

Artinya: *"Maka tinggalkanlah (Muhammad) dari orang yang berpaling dari peringatan Kami, dan dia hanya mengingini kehidupan dunia".*⁶

Untuk memenuhi kebutuhan ekonomi, boleh dilakukan secara perorangan maupun kelompok. Secara umum, kajian di luar ibadah dalam Islam, termasuk di dalamnya adalah ekonomi, dikenal dengan istilah muamalah. Pembahasan muamalah mencakup berbagai jenis kegiatan yang didominasi oleh kegiatan ekonomi antara lain sewa menyewa (*al-ijārah*),

⁵ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: CV Naladana, 2004), 696.

⁶ *Ibid*, 765.

gadai (*rahn*), pemindahan hutang (*hiwālah*), jual beli (*al-bai'*), kerjasama (*al-syirkah*), sewa menyewa tanah (*al-mukhābarah*), dan lain sebagainya.⁷

Seorang pedagang wajib mengetahui hukum jual beli, karena ia harus mengetahui apa yang sah dan tidak dalam jual beli. Tidak sedikit kaum muslim yang melalaikan peraturan jual beli menurut Islam. Sehingga mereka tidak peduli jika memakan barang yang haram.⁸ Padahal Islam secara tegas telah melarang jual beli yang mengandung unsur riba, judi, pengambilan keuntungan secara sepihak dan Karena dapat menimbulkan ketidakadilan transaksi pada salah satu pihak.⁹ Seperti arisan berantai. Yang dalam akadnya tidak jelas, apakah pinjam atau hibah, banyak terdapat unsur *garār* dan spekulasi, jelas hukumnya adalah haram.¹⁰

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 terdapat dalam QS. ali-Imran: 97.

⁷ Masalah yang berkaitan dengan pembahasan muamalah dapat dilihat pada Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, Cet. I, 2002), 5.

⁸ Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, (*Manajemen Bisnis Syari'ah*, (Bandung: Alfabeta, 2009), 147.

⁹ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*, (Yogyakarta: Ekonesia, Cet. II, 2003), 1.

¹⁰ Abu Yazid, *Fiqh Realitas Respon Ma'had Aly terhadap Wacana Hukum Islam Kontemporer*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, Cet. I, 2005), 149.

وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ مَنِ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا ۚ وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ

Artinya: “..... dan (di antara) kewajiban manusia terhadap Allah adalah melaksanakan ibadah haji ke Baitullah, 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. *alī-Imran*: 97)¹¹

Sudah menjadi maklum bersama, sebagaimana di dalam ayat tersebut di atas, syarat bagi orang yang akan menunaikan ibadah haji salah satunya adalah mampu terutama secara finansial. Dan hal ini menjadi persoalan pelik, 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. Dan di antara sekian ragam cara itu, ada model yang berkembang dikalangan masyarakat yang menarik untuk diperhatikan, relevansinya dengan persoalan hukum Islam, yaitu dengan cara menjadi anggota di sebuah *Multi Level Marketing (MLM)*.

¹¹ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, 78.

MLM (*Multi Level Marketing*) yang merupakan salah satu cabang dari *direct selling*¹² adalah salah satu sistem bisnis yang pemasaran produknya menggunakan member sebagai pembeli, konsumen, pemasar, promotor dan sebagai distributor. Dengan prinsip kerja mendistribusikan langsung ke konsumen.¹³ Distribusi pada MLM tidak memerlukan *divisi marketing*, jadi biaya yang dikeluarkan untuk *divisi marketing* dialihkan dalam bentuk bonus yang diberikan kepada member MLM. Dalam sistem MLM perusahaan melarang member menjual produk dibawah harga, dilarang menjual, menitipkan dan memajang produk-produk di toko, swalayan, pasar atau tempat umum lainnya.¹⁴

Bisnis MLM di Indonesia terus berkembang pesat, ini terlihat pada penjualan dan peningkatan distributornya. Pada tahun 1999 penjualan produk mencapai US\$ 261 juta atau Rp 2, 09 triliun. Dengan jumlah distributor 3.974 ribu orang. Pada tahun 2002 distributornya naik menjadi 4.765 ribu dan penjualan produk menjadi US\$ 521, 63 juta atau sekitar Rp 4,17 triliun.

Terus bertambahnya perusahaan *direct selling* diikuti dengan meningkatnya

¹² *Direct Selling* (penjualan langsung) adalah metode penjualan barang dan atau jasa tertentu kepada konsumen, dengan cara tatap muka di luar lokasi eceran tetap oleh jaringan pemasar yang dikembangkan oleh mitra usaha. Bekerja berdasarkan komisis penjualan, bonus penjualan, dan iuran keanggotaan yang wajar. Yang termasuk *direct selling* adalah *Single Level Marketing* dan *Multi Level Marketing*. Kuswara, *Mengenal MLM Syari'ah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai dengan Pengelolaannya*, (Depok: QultumMedia, Cet. I, 2005), 16.

¹³ Bagoes Wuryando, *Jurus Maut MLM Anti Gagal*, (Yogyakarta: MedPres, 2010), 13.

¹⁴ *Ibid*, 21.

jumlah mitra usaha (*member*) bisnis ini. Hingga 2005, jumlah mitra usaha bisnis direct selling di Indonesia melonjak menjadi 6.769.523 orang. Seiring dengan perkembangan bisnis MLM konvensional, berkembang pula bisnis MLM yang berbasis syariah.¹⁵

Persoalan bisnis MLM tidak dapat ditentukan kehalalannya dengan masuk tidaknya perusahaan itu dalam keanggotaan APPLI, atau pengakuan sepihak sebagai MLM syariah.¹⁶ Bisnis MLM terus berkembang dengan berbagai inovasi dan sistem yang beragam. Dalam prakteknya bisnis MLM ini dapat berpotensi merugikan masyarakat dan mengandung hal-hal yang diharamkan.¹⁷ Apabila dalam sistemnya mengandung unsur *garār* atau ketidakjelasan dalam transaksi penjualan barang dan jasa yang menuntut membernya untuk melakukan pembayaran tanpa disertai adanya produk yang

¹⁵ Cahyo Pramono, "Direct Selling (Marketing)" <http://www.cahyopramono.com> (16 Oktober 2012)

¹⁶ APLI singkatan dari Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia, merupakan perkumpulan bagi lembaga yang bergerak dalam bisnis penjualan langsung (*Direct Selling*). Satu-satunya asosiasi untuk perusahaan-perusahaan MLM yang ada di Indonesia saat ini. Sistem keanggotaannya sendiri bersifat bebas, artinya setiap perusahaan MLM boleh bergabung atau tidak dengan asosiasi ini. Menurut catatan Apli perusahaan MLM yang telah mendaftar sebagai anggota APLI antara lain CNI, Herbalife, K-Link, Amway, Tupperware, dan sebagainya. Dapat dilihat pada <http://www.apli.or.id>. Sumber <http://mlm-indonesia.blogspot.com/2007/11/anggota-apli.html>, (17 Oktober 2012)

¹⁷ Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009. 1.

jelas sama halnya dengan *money game* (melipatgandakan uang) dan dalam *marketing plan*-nya mengandung skema piramida maka hukumnya haram.¹⁸

Untuk itu 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 DSN-MUI 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*, *maysīr*, *garār*, *zūlm*, maksiat dan riba.¹⁹

Untuk lebih memudahkan dalam mengetahui status kehalalan atau kesyariahan perusahaan MLM, MUI telah memberikan sertifikat bisnis syariah kepada perusahaan MLM syariah. Dewan Syariah Nasional MUI memberikan jaminan kehalalan produk sesuai syariah. Dalam sistemnya MUI mewajibkan adanya Dewan Pengawas Syariah pada perusahaan MLM.²⁰

Sebagaimana halnya sistem kerja MLM pada umumnya, maka PT. Arminareka Perdana juga menggunakan sistem penjualan langsung berjenjang syariah dengan cara menjaring calon nasabah yang sekaligus

¹⁸ Setiawan Budi Utomo, *Fiqh Aktual Jawaban tentang Masalah Kontenporer*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2003), 104.

¹⁹ Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009, 6.

²⁰ M.Umar Saifuddin "Hukum MLM" <http://saifuddinumar.blogspot.com/2012/04/hukum-mlm.html> (17 Oktober 2012)

berfungsi sebagai *member* (anggota). Anggota yang telah mendaftar harus membayar down payment (DP) Rp.3.500.000,00 untuk pembelian paket umrah atau Rp.5.000.000,00 untuk paket haji plus. Bagi anggota pertama diharuskan mencari anggota baru (anggota kedua), maka ia (anggota pertama) akan memperoleh bonus uang sebesar Rp. 1.500.000,00. Untuk pembelian paket umrah dan Rp. 2.500.000,00 untuk pembelian paket haji plus. Dan ketentuan itu juga berlaku untuk anggota kedua, yaitu menjaring anggota-anggota baru dan seterusnya tanpa batas. Melihat sistem yang dipraktikkan oleh PT. Arminareka Perdana cabang Surabaya Strategi seperti ini membuka sebuah peluang bagi seseorang yang ingin memiliki usaha sendiri/wirausaha. Strategi seperti ini tidak membutuhkan modal awal yang tinggi. Kebutuhan akan tempat usaha dan persediaan produk sudah disiapkan oleh perusahaan. Lebih lagi ada tim manajemen yang siap membantu semua pekerjaan administrasi dan distributor. Strategi seperti ini membuat banyak orang yang dulunya tidak bisa memiliki bisnis sendiri, karena keterbatasan modal yang ada, akhirnya bisa menjadi pengusaha. Akan tetapi produk dari PT. Arminareka Perdana cabang Surabaya adalah umrah/haji plus, jangan sampai produk ini jadi kamufase. Padahal haji/umroh itu tujuan utama. Kalau sudah masuk PT. Arminareka Perdana, berarti harus pergi umrah/haji karena dia sudah membeli paketnya.

Hal ini sangat menarik untuk di kaji karena berkaitan dengan aturan-aturan mengenai penjualan langsung berjenjang syariah yang telah termaktub dalam fatwa DSN-MUI tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) tersebut, dengan melihat praktek yang terjadi dilapangan yang kemudian akan dianalisa dengan kajian fatwa DSN-MUI. Untuk itu peneliti akan menetapkan penelitian yang berjudul “**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)**”.

B. Identifikasi dan Batasan Masalah

Masalah Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) atau MLM Syariah ini sangat luas dan banyak pro dan kontra yang terjadi terhadap sistem Penjualan Langsung Berjenjang ini , sehingga perlu di identifikasi sebagai berikut:

- a. Konsep Penjualan Langsung (*Direct Selling*)
- b. Konsep Penjualan Langung Berjenjang Syariah dalam hukum Islam
- c. Akad-akad dalam muamalah
- d. Praktek Penjualan Langsung Berjenjang Syariah di PT. Arminareka Perdana
- e. Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009

Dalam Penjualan Langsung Berjenjang atau *Multi Level Marketing* penelitian sebelumnya telah dibahas Pada tahun 2002 Afida Zulfia menulis karya ilmiah dengan judul “*Studi Analisis tentang Sistem Pemasaran Dalam Multi Level Marketing (MLM) dalam Perspektif Hukum Perdata dan Hukum Islam (Studi di PT. Dachasan Surabaya)*” hasil penelitian ini menyimpulkan: MLM yang dilaksanakan perusahaan DXN pada prinsipnya boleh (mubah) sedang praktek dilapangan tergantung masing-masing, jika melakukan transaksi berlawanan dengan prinsip jual-beli maupun perdagangan dalam al-Qur’an haram hukumnya.²¹

Pada tahun 2004 Ode Abdurrachman menulis karya ilmiah dengan judul “*Pengelolaan Sistem Arisan Multilevel Sonica PT. Sensonik Internasional Koordinator Peserta Sonica (KPS) Surabaya Menurut Tinjauan Hukum Islam*” hasil penelitian ini menyimpulkan: Pengelolaan arisan multi level sonica tidak bertentangan dengan hukum Islam karena sesuai dengan prinsip dasar dan syarat umum yang diqiyaskan pada *syirkah ‘uqūd* dan dispesifikasikan pada *syirkah ‘inān*. Sedangkan tidak hanya batas waktu tentang perolehan keuntungan yang diidentikkan dengan *garār*, dapat disimpulkan bahwa *garār* dalam hal ini, diartikan sebagai resiko dalam dunia bisnis, sehingga *garār* yang di maksud tidak dapat didefinisikan secara pasti

²¹ Afida Zulfia, “*Studi Analisis Tentang Sistem Pemasaran Dalam Multi Level Marketing (MLM) Dalam Perspektif Hukum Perdata dan Hukum Islam* (Studi di PT. Dachasan Surabaya), (Skripsi: Institut Agama Islam Negeri Surabaya Fakultas Syariah Jurusan Muamalah 2002)

mengandung unsur merugikan, karena larangannya sendiri bersifat absolut, sehingga pada *garār* sendiri terdapat tingkatan-tingkatan tertentu yang diperbolehkan menurut hukum Islam.²²

Pada tahun 2004 Khabib menulis karya ilmiah dengan judul *“Penerapan Quantum Bisnis dalam Perniagaan Islam (Studi tentang Praktek Penerapan Quantum Bisnis pada PT. Ahad Net Internasional di Pagesangan Jambangan Surabaya)”* hasil dari penelitian Ode Abdurrachman menyimpulkan: Penerapan prinsip-prinsip quantum bisnis pada PT. Ahad Net Internasional Pagesangan ada beberapa kriteria sebagai berikut: a) Penerapan bahwa karyawan, semua karyawan PT. Ahad Net Internasional Pagesangan menerapkan prinsip-prinsip quantum bisnis. b) Penerapan pada distributor, para distributor PT. Ahad Net Internasional Pagesangan sebagian besar menerapkan prinsip-prinsip quantum bisnis, sebagian kecil menerapkan sebagian dan sebagian kecil lagi tidak menerapkannya. c) Secara umum konsumen PT. Ahad Net Internasional Pagesangan menanggapi bahwa perusahaan ini menerapkan prinsip-prinsip quantum bisnis.²³

Pada tahun 2008 Arina Haqan menulis karya ilmiah dengan judul *“Marketing Plan dalam Multi Level Marketing (MLM) Haji di PT. Mitra*

²² Ode Abdurrachman, *“Pengelolaan Sistem Arisan Multilevel Sonica PT. Sensonik Internasional Koordinator Peserta Sonica (KPS) Surabaya Menurut Tinjauan Hukum Islam”* (Skripsi: Institut Agama Islam Negeri Surabaya Fakultas Syariah Jurusan Muamalah 2004)

²³ Khabib, *“Penerapan Quantum Bisnis Dalam Perniagaan Islam (Studi Tentang Praktek Penerapan Quantum Bisnis Pada PT. Ahad Net Internasional di Pagesangan Jambangan Surabaya)”*, (Skripsi: Institut Agama Islam Negeri Surabaya Fakultas Syariah Jurusan Muamalah 2004)

Permata Mandiri Jakarta dalam Perspektif Hukum Islam” hasil penelitian ini menyimpulkan: Prespektif hukum Islam, bisnis yang dijalankan oleh PT. Mitra Permata Mandiri ini jauh dari ketentuan hukum Islam. Baik dari segi kerja sama yang tidak transparan dalam hal pengelolaan dana dan distribusi bagi hasilnya. Selain itu, upah/komisi yang diberikan juga mengandung unsur garār, karena bentuk kerjanya tidak konkrit dan tidak jelas. Dan juga unsur garār dari usaha ini adalah apabila nasib anggota paling bawah (terakhir) tidak diketahui secara pasti kapan dia akan melaksanakan ibadah haji atau umrah yang menjadi tujuan awal jika ternyata PT. Mitra Permata Mandiri collaps.²⁴

Pada tahun 2010 Kurnia Chasanah menulis karya ilmiah dengan judul *“Analisis Istinbat Hukum Terhadap Fatwa MUI Bandung dan Keputusan Nahdatul Ulama tentang Status Hukum MLM”* hasil penelitian ini menyimpulkan: Dari hasil istinbah hukum tersebut menetapkan bahwa pertama Fatwa MUI Bandung menyatakan status hukum yang terdapat pada MLM yakni membolehkan dengan berorientasi pada kemaslahatan sebesar-besarnya bagi kehidupan manusia, baik individu maupun masyarakat (*maṣlahah al-‘amānah*), kedua keputusan wilayah Nahdatul Ulama menyatakan bahwa keputusan yang ditetapkan untuk status hukum MLM

²⁴ Arina Haqan, *“Marketing Plan Dalam Multi Level Marketing (MLM) Haji di PT. Mitra PermataMandiri Jakarta Dalam Perspektif Hukum Islam”* (Skripsi: Institut Agama Islam Negeri SurabayaFakultas Syariah Jurusan Muamalah 2008)

yakni mengharamkan segala macam bentuk MLM karena terdapat sistem bertingkat atau berjenjang dengan bonus yang belum jelas hasilnya.²⁵

Pada tahun 2011 Riyani menulis karya ilmiah dengan judul “*Prespektif Hukum Islam Terhadap Penjualan Jasa Layanan Umrah/Haji Plus di PT. Arminareka Perdana Surabaya*” hasil penelitian ini menyimpulkan: 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 – dan memenuhi – norma-norma akad *ju’alah*, dan karena itu hukumnya boleh atau halal.²⁶

Sedangkan dibeberapa buku yang penulis temukan adalah karangan Benny Santoso dalam bukunya yang berjudul *All About MLM; Memahami Lebih Jauh MLM dan Pernak-Perniknya* menjelaskan sisi negatif MLM, penyimpangan operasional MLM, dan model penipuan keungan, misalnya kasus QSAR, dll. Selanjutnya, dalam buku *Pilih MLM Aja Kok Repot*, karangan (Sonny Kadharmestan), NMB, dijelaskan cara memilih bisnis MLM yang tepat dan kelebihan-kelebihan bisnis MLM. Dan buku *Kontroversi Bisnis MLM*, karangan Moh. Fahrur Rozi menjelaskan tentang

²⁵ Kurnia Chasanah, “*Analisis Istinbat Hukum Terhadap Fatwa MUI Bandung dan Keputusan Nahdatul Ulama Tentang Status Hukum MLM*” (Skripsi: Institut Agama Islam Negeri Surabaya Fakultas Syariah Jurusan Muamalah 2010)

²⁶ Riyani, “*Prespektif Hukum Islam Terhadap Penjualan Jasa Layanan Umrah/haji Plus (Studi Kasus di PT Arminareka Perdana Surabaya)*”, (Skripsi: : Institut Agama Islam Negeri Surabaya Fakultas Syariah Jurusan Muamalah 2011)

perbedaan MLM syariah dan MLM Konvensional dan menjelaskan kemampuan MLM dalam mengentaskan pengangguran dengan sistem bisnis MLM yang dilakukan dengan cara menjaring nasabah sebanyak-banyaknya.

Dalam buku karangan Mary Christenese dan Wayne Christense yang di alih bahasakan oleh Marlene T yang berjudul *Be A Network Marketing Superstar*, (Surabaya: Menuju Insan Cemerlang, 2009) membahas tentang cara-cara yang digunakan dalam bisnis MLM dan strategi pengembangan serta perekrutan bisnis MLM ini. Serta buku yang dikarang oleh Bagoes Wuryando dengan judul *Jurus Maut MLM Anti Gagal* (Yogyakarta: MedPres, 2010) membahas tips dan trik yang digunakan dalam memilih MLM, sehingga tidak terjebak dalam bisnis yang hanya berkedok MLM, akan tetapi sistemnya menggunakan skema piramida atau terdapat unsur *money game*. Serta buku-buku lain yang berkaitan dengan MLM.

Penelitian ini difokuskan pada aplikasi penerapan fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang sistem penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) pada PT. Arminareka Perdana cabang Surabaya. Menurut penulis kasus tersebut perlu dibahas mengingat penjualan langsung berjenjang syarah yang dijalankan oleh PT. Arminareka Perdana mencakup aspek muamalah dan aspek ibadah. dalam kesempatan ini penulis akan membahas tentang “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)'.

E. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini tidak lain adalah menjawab permasalahan yang telah penulis rumuskan, yakni:

1. Untuk mengetahui Praktek Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) di PT. Arminareka Perdana Cabang Surabaya.
2. Untuk mengetahui pelaksanaan Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) di PT. Arminareka Perdana Cabang Surabaya.

F. Kegunaan Hasil Penelitian

Sedangkan manfaat dari penelitian ini antara lain adalah:

1. Penelitian ini dapat dijadikan sebagai salah satu sarana penulis dalam mempraktekkan ilmu-ilmu pengetahuan (teori) yang telah penulis dapatkan selama di institusi tempat penulis belajar.
2. Diharapkan dapat menambah pengetahuan dan memperluas wawasan tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)/MLM Syariah dan Penjualan Langsung Berjenjang Konvensional, dan mengetahui tentang MLM syariah, sehingga dapat membedakan dengan MLM yang hanya berkedok syariah.

3. Dapat dijadikan catatan dan masukan (*input*) bagi peminat dan pelaku ekonomi untuk menentukan mana Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) yang sesuai dengan peraturan DSN-MUI.

G. Definisi Operasional

Skripsi ini berjudul “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*)”.

Untuk menghindari kesalahpahaman terhadap pengertian yang dimaksud, maka perlu ditegaskan terlebih dahulu maksud dari judul skripsi secara terperinci sebagai berikut:

- a. MUI atau Majelis Ulama Indonesia adalah lembaga swadaya masyarakat yang mewadahi ulama, *zu'ama*, dan cendekiawan Islam di Indonesia untuk membimbing, membina dan mengayomi kaum muslimin di seluruh Indonesia. DSN (*Dewan Syariah Nasional*) adalah lembaga yang dibentuk oleh *Majelis Ulama Indonesia* (MUI) yang mempunyai fungsi melaksanakan tugas-tugas MUI dalam menangani masalah-masalah yang berhubungan dengan aktifitas ekonomi dan keuangan syariah.²⁷

²⁷ Website Resmi MUI “Profil MUI” <http://www.mui.or.id> (17 Oktober 2012)

data deskriptif berupa kata-kata, lisan atau dari orang-orang atau perilaku mereka yang diamati.³⁰ Maksud dari penelitian lapangan adalah penelitian yang obyek datanya diperoleh berdasarkan kerja-kerja lapangan yang meliputi wawancara, observasi dan dokumentasi. Tujuan dari penelitian lapangan adalah untuk mempelajari secara intensif latar belakang, status terakhir, dan interaksi lingkungan yang terjadi pada suatu satuan sosial.³¹ Dalam penelitian ini yang diteliti adalah Pelaksanaan Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) di PT. Arminareka Perdana Cabang Surabaya.

2. Sumber Data

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

a. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah jenis data yang diperoleh langsung dari sumber asli.³² Adapun yang tergolong sumber data primer yaitu : wawancara langsung di PT. Arminareka Perdana Cabang Surabaya, yaitu: Anggota/Agen dan Pimpinan Kantor Perwakilan PT. Arminareka Perdana Cabang Surabaya.

³⁰ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2007), 3.

³¹ Kholid Narbuko dan Abu Ahmadi, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Bumi Akasara, Cet.ke X, 2009), 46.

³² Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), 103.

b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi, sudah dikumpulkan dan diolah pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi.³³ Data sekunder ini biasanya sebagai pelengkap dari data primer. Data sekunder ini yang mendukung penelitian ini terdiri dari seluruh data yang berkaitan dengan teori-teori yang berhubungan dengan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) serta akad-akad yang terkait dengan PLBS yang sesuai dengan syariat Islam, yaitu: Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009, *al-Fiqh Islām Wa Adillatuh* karya Wahbah Zuhāyliy, Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya*, dan data dokumentasi yang diperoleh dari PT. Arminareka Perdana Cabang Surabaya.

3. Teknik Pengumpulan Data

Proses pengumpulan data penelitian juga dipengaruhi dari jenis sumber data. Dikarenakan jenis sumber data dalam penelitian ini adalah manusia (*person*) dan kertas/tulisan (*paper*) maka untuk memperoleh dan mengumpulkan data digunakan model pengumpulan data sebagai berikut:

a. Wawancara

³³ *Ibid*, 102.

Teknik wawancara adalah suatu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan melakukan percakapan atau dialog yang dilakukan oleh pewawancara dengan yang terwawancara bertujuan untuk mendapatkan informasi relevan yang dibutuhkan dalam penelitian.³⁴ Obyek wawancara adalah Anggota (Agen dan Perwakilan) dari PT. Arminareka Perdana Cabang Surabaya yaitu: 1) Ibu Nur Anisah selaku Pimpinan Kantor Perwakilan PT Arminareka Perdana Cabang Surabaya (alamat: Jl. Semolowaru Elok Blok AL-2 Surabaya). 2) selaku agen: Hj. Armiatin (Jl. Srikana 46 Surabaya), Veranaini Windiana (Pondok Wage Indah I/L-22, Wage Taman Sidoarjo), Muhibbatun Nisa (Jl. Medayu Utara 26/30c Surabaya), Moestakim (Jl. Tempel Sukorejo 4B/7 Surabaya), Sulasih (Jl. Pumpungan 3/57 Surabaya), Suwoyo (Griya Bayangkara Blok-1-3 No: 10 Masangan Kulon Sukodono Sidoarjo).

b. Observasi

Teknik observasi dilakukan untuk memperoleh gambaran riil suatu peristiwa atau kejadian untuk menjawab pertanyaan penelitian.³⁵ dalam melakukan observasi menggunakan observasi tidak terstruktur ialah pengamatan yang dilakukan tanpa menggunakan

³⁴ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, Cet. XIII, 2006),155.

³⁵ Lexy J. Molcong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 247.

pedoman observasi, sehingga peneliti mengembangkan pengamatannya berdasarkan perkembangan yang terjadi di lapangan.

c. Dokumentasi

Teknik dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang digunakan untuk mengumpulkan data berupa sumber data-data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian.³⁶ Sumber data tertulis dapat dibedakan menjadi: dokumen resmi, arsip, ataupun dokumen pribadi.³⁷ *Bidāyah al-Mujtahid fī Nihāyah al-Muqtaṣid* karya Ibnu Rusyd al-Qurthubi, *Subūl al-Salām* karya Muhammad ibn Isma'il al-Shan'ani, *Fiqh al-Sunnah* karya Sayyid Sabiq, *al-Fiqh Islām Wa Adillatuh* karya Wahbah Zuhāyliy.

4. Metode Analisis Data

Proses analisa data merupakan suatu proses penelaahan data secara mendalam. Menurut Lexy J. Moleong proses analisa dapat dimulai dengan menelaah data yang tersedia dari berbagai sumber, yaitu wawancara, pengamatan yang sudah dituliskan dalam catatan lapangan, dokumentasi pribadi, dokumentasi resmi, gambar dan foto.³⁸ Guna

³⁶ Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, 152.

³⁷ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 247.

³⁸ *Ibid*, 159.

memperoleh gambaran yang jelas dalam memberikan, menyajikan, dan menyimpulkan data.

Pola pikir yang digunakan adalah pola pikir induktif. Pola pikir induktif ialah mengungkapkan fakta-fakta atau kenyataan dari hasil penelitian.³⁹ Dalam penelitian ini penulis menggunakan Metode Analisa:

- a. Deskriptif Analisis, yakni suatu analisa penelitian yang dimaksudkan untuk mendeskripsikan suatu situasi tertentu yang bersifat faktual secara sistematis dan akurat.⁴⁰ Penggunaan metode ini memfokuskan penulis pada adanya usaha untuk menganalisa seluruh data tentang “Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) di PT. Arminareka Perdana Cabang Surabaya, dan Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)” sebagai satu kesatuan dan tidak dianalisa secara terpisah.
- b. Teknik verifikatif digunakan untuk menguji Penerapan Kriteria Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) pada PT. Arminareka Perdana Cabang Surabaya.

I. Sistematika Penulisan

³⁹ Joko Subagyo, *Metode Penelitian (dalam Teori dan Praktek)*, (Jakarta: Rineka Cipta, Cct: V, 2006), 88.

⁴⁰ Sudarwan Danim, *Menjadi Peneliti Kualitatif*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2002), 41.

Untuk lebih mempermudah dan mengarah tercapainya pemahaman pada penulisan skripsi ini, maka diperlukan sistematika pembahasan penulisan skripsi ini yang tersusun atas lima bab yang masing-masing bab berisi pembahasan sebagai berikut:

Bab Satu: merupakan dasar pemahaman skripsi ini, menjelaskan secara umum isi dari skripsi yang meliputi: Latar Belakang Masalah, Identifikasi dan Batasan Masalah, Rumusan Masalah, Kajian Pustaka, Tujuan Penelitian, Kegunaan Hasil Penelitian, Definisi Operasional, Metode Penelitian, dan Sistematika Pembahasan.

Bab Dua: menguraikan Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) dan teori hukum islam yang terkait dengan fatwa tersebut sebagai landasan teori dalam penelitian ini.

Bab Tiga: berisikan gambaran umum tentang PT. Arminareka Perdana yaitu tentang: (Sejarah Berdirinya PT. Arminareka Perdana, Visi dan Misi PT. Arminareka Perdana, Struktur Organisasi PT. Arminareka Perdana), dan Praktek Pelaksanaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) di PT Arminareka perdana cabang Surabaya terkait dengan: “Sistem Penjualan Produk dan Perekrutan Anggota, Sistem Pembagian Bonus, GBPU (Garis-Garis Besar Pedoman Usaha) dan Penerapan Akad-Akad Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)”.

Bab Empat: merupakan berbagai sajian pada bab kedua dan ketiga itu kemudian dirangkai dalam suatu deskriptif analisis dan verifikatif yang dituangkan dengan tajuk “Analisis tentang “Praktek Pelaksanaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) di PT. Arminareka Perdana Cabang Surabaya” dan “Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI pada Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) di PT. Arminareka Perdana Cabang Surabaya”

Bab Lima: merupakan penutup yang menyajikan “KESIMPULAN” yakni jawaban ringkas yang menjadi titik awal dilaksanakannya penelitian ini, dan “SARAN” yakni kepada pihak-pihak terkait selama relevan dengan hasil penelitian ini.

BAB II

FATWA DSN-MUI NO: 75/DSN-MUI/VII/2009 TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS)

1. Gambaran Singkat Profil Lembaga MUI

MUI atau Majelis Ulama Indonesia adalah lembaga swadaya masyarakat yang mewadahi ulama, *zu'ama*, dan cendekiawan Islam di Indonesia untuk membimbing, membina dan mengayomi kaum muslimin di seluruh Indonesia. Majelis Ulama Indonesia berdiri pada tanggal, 7 Rajab 1395 Hijriah, bertepatan dengan tanggal 26 Juli 1975 di Jakarta, Indonesia.¹

MUI berdiri sebagai hasil dari pertemuan atau musyawarah para ulama, cendekiawan dan *zu'ama* yang datang dari berbagai penjuru tanah air, antara lain meliputi dua puluh enam orang ulama yang mewakili 26 Provinsi di Indonesia pada masa itu, 10 orang ulama yang merupakan unsur dari ormas-ormas Islam tingkat pusat, yaitu, NU, Muhammadiyah, Syarikat Islam, Perti. Al Washliyah, Math'laul Anwar, GUPPI, PTDI, DMI dan Al Ittihadiyyah, 4 orang ulama dari Dinas Rohani Islam, Angkatan Darat, Angkatan Udara, Angkatan Laut dan POLRI serta 13 orang tokoh/cendekiawan yang merupakan tokoh perorangan.

¹ Majelis Ulama Indonesia “Profil MUI” <http://www.mui.or.id> (18 Oktober 2012)

Dari musyawarah tersebut, dihasilkan sebuah kesepakatan untuk membentuk wadah tempat bermusyawarahnya para ulama, zuama dan cendekiawan muslim, yang tertuang dalam sebuah “*Piagam Berdirinya MUI,*” yang ditandatangani oleh seluruh peserta musyawarah yang kemudian disebut Musyawarah Nasional Ulama I.

Momentum berdirinya MUI bertepatan ketika bangsa Indonesia tengah berada pada fase kebangkitan kembali, setelah 30 tahun merdeka, di mana energi bangsa telah banyak terserap dalam perjuangan politik kelompok dan kurang peduli terhadap masalah kesejahteraan rohani umat. Dalam perjalanannya, selama dua puluh lima tahun, Majelis Ulama Indonesia berusaha untuk :

1. Memberikan bimbingan dan tuntunan kepada umat Islam Indonesia dalam mewujudkan kehidupan beragama dan bermasyarakat yang diridhoi Allah SWT.
2. Memberikan nasihat dan fatwa mengenai masalah keagamaan dan kemasyarakatan kepada Pemerintah dan masyarakat, meningkatkan kegiatan bagi terwujudnya ukhwah Islamiyah dan kerukunan antarumat beragama dalam memantapkan persatuan dan kesatuan bangsa serta;
3. Menjadi penghubung antara ulama dan pemerintah dan penterjemah timbal balik antara umat dan pemerintah guna mensukseskan pembangunan nasional meningkatkan hubungan serta kerjasama antar organisasi, lembaga

2. Tugas Pokok DSN (Dewan Syariah Nasional)

Dewan Syariah Nasional adalah lembaga yang dibentuk oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang mempunyai fungsi melaksanakan tugas-tugas MUI dalam menangani masalah-masalah yang berhubungan dengan aktifitas Lembaga Keuangan Syariah. Salah satu tugas pokok DSN adalah mengkaji, menggali dan merumuskan nilai dan prinsip-prinsip hukum Islam (Syariah) dalam bentuk fatwa untuk dijadikan pedoman dalam kegiatan transaksi di lembaga keuangan syariah. Melalui Dewan Pengawas Syariah melakukan pengawasan terhadap penerapan prinsip syariah dalam sistem dan manajemen lembaga keuangan syariah (LKS).⁴

Peran DSN antara lain:

- a. DSN merupakan bagian dari MUI.
- b. DSN membantu pihak terkait, seperti Depkeu, BI dan lain-lain dalam menyusun peraturan atau ketentuan untuk lembaga keuangan Syariah.
- c. Anggota DSN terdiri dari para ulama, praktisi dan para pakar bidang yang terkait dengan muamalah Syariah.
- d. Anggota DSN ditunjuk dan diangkat oleh MUI dengan masa bakti sama dengan periode masa bakti pengurus MUI Pusat, (5 tahun).⁵

⁴ Majelis Ulama Indonesia, "Profil MUI – Lembaga-Lembaga MUI – DSN MUI," <http://www.mui.or.id> (17 Oktober 2012)

⁵ *Ibid.*, 24.

3. Mekanisme dan Kedudukan Fatwa

a. Mekanisme Fatwa

Fatwa menurut bahasa berarti jawaban mengenai suatu kejadian (peristiwa), sedangkan fatwa menurut syara' adalah menerangkan hukum syara' dalam suatu persoalan sebagai jawaban dari suatu pertanyaan, baik si penanya itu jelas identitasnya maupun tidak, baik perseorangan maupun kolektif.⁶

Secara bahasa fatwa berarti petuah, nasihat, jawaban pertanyaan hukum. Menurut *Ensiklopedi Islam*, fatwa dapat didefinisikan sebagai pendapat mengenai suatu hukum dalam Islam yang merupakan tanggapan atau jawaban terhadap pertanyaan yang diajukan oleh peminta fatwa dan tidak mempunyai daya ikat. Fatwa biasanya cenderung dinamis, karena merupakan tanggapan terhadap perkembangan baru yang sedang dihadapi masyarakat peminta fatwa. Isi fatwa itu sendiri belum tentu dinamis, tetapi minimal fatwa itu responsif.⁷

Fatwa merupakan salah satu metode dalam al-Qur'an dan as-Sunnah dalam menerangkan hukum-hukum syara', ajaran-ajarannya, dan arahan-arahnya. Kadang-kadang penjelasan itu diberikan tanpa adanya pertanyaan atau perintah fatwa, terkadang penjelasan itu datang setelah adanya

⁶ Yusuf Qardhawi, *Al-Fatwa Baina Indhibit wat-Tasayyub*, "As'ad Yasin, Fatwa Antara Ketelitian dan Kecerobohan, (Jakarta : Gema Insani Press, Cet. I, 1997), 5.

⁷ <http://dariislam.blogspot.com/search?q=fatwa> (07 November 2012)

pertanyaan dan permintaan fatwa terlebih dahulu, misalnya di dalam al-Qur'an, dengan menggunakan perkataan *يسئلونك* (mereka bertanya kepadamu), dan *يستفتونك* (mereka meminta fatwa kepadamu).⁸

Tindakan memberi fatwa disebut *futya* atau *ifta*, suatu istilah yang merujuk pada profesi pemberi nasihat. Orang yang memberi fatwa disebut mufti atau ulama, sedangkan yang meminta fatwa disebut *mustafti*. Peminta fatwa bisa perseorangan, lembaga ataupun siapa saja yang membutuhkannya.⁹

Kedudukan fatwa sangat penting, karena mufti (pemberi fatwa) merupakan penerus tugas Nabi, sehingga berkedudukan sebagai khalifah dan ahli waris Nabi Muhammad saw.

العلماء ورثة الانبياء

“Ulama merupakan ahli waris para nabi”¹⁰

Seorang mufti menggantikan kedudukan Nabi Muhammad saw, dalam menyampaikan hukum-hukum Islam, mengajar manusia, dan memberi peringatan kepada mereka agar sadar dan berhati-hati. Di samping menyampaikan apa yang diriwayatkan Nabi Muhammad saw, Mufti juga

⁸ Yusuf Qardhawi, *Fatwa Antara Ketelitian dan Kececebobohan*, 6.

⁹ <http://dariislam.blogspot.com/search?q=fatwa> (18 Oktober 2012)

¹⁰ Ibnu Majah Abu Abdullah Muhammad Ibn Yazid Al-Qazrawaini, *Sunan Ibnu Majah*, juz. 1 (TK: Darr Ihya' Al-Kutub Al'arabiyah, tt), 81.

menggantikan kedudukan Beliau dalam memutuskan hukum-hukum yang digali dari dalil-dalil, hukum-hukum melalui analisis dan ijtihadnya. Sehingga seorang Mufti, juga sebagai pencetus hukum yang wajib diikuti dan dilaksanakan keputusannya.¹¹

b. Kedudukan fatwa

Para ulama salaf mengetahui bahwa fatwa sangatlah mulia, agung, dan berpengaruh dalam agama Allah dan kehidupan manusia. Oleh sebab itu, mereka mengemukakan beberapa hal diantaranya:

Pertama, Takut memberi fatwa. Para ulama sangat takut dan berhati-hati dalam memberikan fatwa, bahkan kadang-kadang mereka berdiam diri dan tidak menfatwakan sesuatu. Mereka menghormati orang yang mengatakan “aku tidak tahu” mengenai sesuatu yang tidak diketahuinya, dan marah kepada orang-orang yang lancang dalam berfatwa, mereka bersikap demikian karena untuk mengagungkan fatwa.

Kedua, Mengingkari orang yang berfatwa tanpa berdasarkan ilmu. Para ulama salaf sangat mengingkari orang yang terjun dalam bidang fatwa sementara dia tidak pantas untuk melakukan hal itu. Mereka menganggap sikap yang demikian itu sebagai suatu celah kerusakan dalam Islam, bahkan kemungkaran besar yang wajib dicegah. Para ulama menetapkan bahwa “barang siapa memberikan fatwa sedangkan dia tidak berkelayakan untuk

¹¹ Yusuf Qardhawi, *Fatwa Antara Ketelitian dan Keccrobohan*, 13.

berfatwa, maka dia berdosa dan berbuat maksiat. Demikian pula, barang siapa dari kalangan penguasa yang mengakuinya, maka ia juga berarti telah berbuat maksiat”.

Ketiga, ilmu dan pengetahuan. *Muffi* (ahli fatwa) yang menggantikan tugas Nabi Muhammad saw, bahkan sebagai penerima mandat dari Allah (untuk menyampaikan agamanya) sudah selayaknya memiliki pengetahuan yang luas tentang Islam, menguasai dalil-dalil hukum Islam, mengerti ilmu bahasa arab, paham terhadap kehidupan dan manusia dan mengerti fikih serta mempunyai kemampuan melakukan istimbath (menggali dan mencetuskan hukum dari dalil-dalil dan kaidah-kaidahnya).¹²

Fatwa selayaknya disebut sebagai ensiklopedia ilmiah modern yang sudah tentu dibutuhkan oleh setiap ilmuan muslim yang menaruh perhatian terhadap zamannya beserta segala permasalahannya. Namun demikian tidak berarti bahwa semua yang tertulis dalam kitab fatwa benar seluruhnya, kekeliruan yang ada didalamnya dimaafkan, bahkan akan memperoleh pahala selama hal itu dilakukan sebagai upaya ijtihad.¹³

4. **Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)**

1) **Ketentuan Umum**

¹² *Ibid.*, 14.

¹³ *Ibid.*, 12.

- a. Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.
- b. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.
- c. Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
- d. Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan atau produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundangundangan yang berlaku.
- e. Konsumen adalah pihak pemakai barang dan atau jasa, dan tidak untuk diperdagangkan.
- f. Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa.

- g. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
- h. *Ighra'* adalah daya tari luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan halal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.
- i. *Money Game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/ pendaftaran Mitra Usaha yang baru/bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.
- j. *Excessive mark-up* adalah batas marjin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya) *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
- k. Mitra usaha/*stockist* adalah pengecer/*retailer* yang menjual/ memasarkan produk-produk penjualan langsung.¹⁴

¹⁴ Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009, 5-6.

2) Ketentuan Hukum

Di Indonesia bisnis MLM terus berkembang, tidak terkecuali dengan MLM syariah. Bisnis ini dapat menimbulkan hal-hal yang dapat merugikan masyarakat jika dalam sistemnya terdapat unsur-unsur yang dilarang oleh Syariah Islam, seperti adanya *money game* atau perjudian. Untuk itu, Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) pada tahun 2009 mengeluarkan fatwa No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).¹⁵

Dalam fatwa tersebut, MUI memutuskan beberapa ketentuan yang harus terpenuhi oleh perusahaan MLM, agar dalam sistemnya dapat berjalan sesuai Syariah. Ketentuan-ketentuan dalam fatwa No: 75/DSN-MUI/VII/2009 yang wajib dilakukan oleh PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) adalah sebagai berikut:

1. Adanya obyek transaksi riil yang diperjual belikan berupa barang atau produk jasa.
2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.
3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *garār*, *maysīr*, *ḍarar*, *zulm*, maksiat, riba.

¹⁵ Agustianto, *fikih Muamalah*, <http://www.agustiantocentre.com> (18 Oktober 2012)

4. Tidak ada kenaikan harga atau biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh.
5. Komisi 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. Dalam hal menetapkan nilai-nilai insentif haruslah adil dan sesuai dengan kemampuan kerjanya. Bonus seorang *Up-line* tidak boleh mengurangi hak *Down-linenya*, sehingga tidak ada yang didzalimi.
6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.
7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.
8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *igra*'.
9. Tidak ada eksploitasi atau ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.

10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan secara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan *Aqidah, Syariah, dan Akhlak Mulia*, seperti *Syirik, Kultus, Maksiat*.
11. Setiap mitrausaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.
12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.¹⁶

3) Ketentuan Akad

Akad-akad yang digunakan dalam PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah)¹⁷ adalah:

1. Akad *bai' Murābahah* yang merujuk pada substansi Fatwa No: 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murābahah*, Fatwa No: 16/DSNMUI/IX/2000 tentang Diskon dalam *Murābahah*

Jual beli *Murābahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak. Dalam jual beli *Murābahah* penjual harus memberi tahu harga produk yang jual belikan dan menentukan suatu tingkatan keuntungan sebagai tambahannya.¹⁸

¹⁶ Fatwa DSN-MUI, 6-7.

¹⁷ *Ibid.*,

¹⁸ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dalam Teori dan Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2007), 101.

Syarat dan rukun *Murābahah*.

1. Syarat *murābahah*

- a. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
- c. Kontrak harus bebas dari riba
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli apabila ada barang yang rusak atas barang sesudah pembelian
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian.¹⁹

2. Rukun *Murābahah* yaitu

- a. Pelaku akad, yaitu penjual dan pembeli
- b. Objek akad
- c. *Sigat*²⁰

2. Akad *Wakalah bil Ujrah* merujuk pada sustansi Fatwa No: 52/DSNMUI/2006 tentang *Wakalah bil Ujrah* pada Asuransi dan Reasuransi Syariah

Akad *Wakalah bil ujrah* adalah pemberian kuasa dari peserta kepada perusahaan asuransi untuk mengelola dana peserta dengan pemberian *ujrah* (fee).²¹ Dalam akad *wakalah bil ujrah* ini dapat diterapkan pada

¹⁹ *Ibid.*, 102.

²⁰ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007) 82.

²¹ DSN-MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional MUI*, (Jakarta: CV Gaung Persada, Cct. III, 2006), 392.

produk asuransi Syariah yang mengandung unsur tabungan (*saving*) maupun unsur tabarru' (*non saving*).²²

3. Akad *Ju'ālah* merujuk kepada substansi Fatwa No: 62/DSNMUI/XII/2007

Akad *ju' ālah* adalah suatu kontrak dimana pihak pertama menjanjikan kepada pihak kedua atas suatu tugas atau pelayanan yang dilakukan oleh pihak kedua untuk kepentingan pihak pertama.²³

Rukun dan syarat *ju' ālah*:

1. Rukun *ju' ālah*
 - a) Sigat
 - b) Jail (orang yang memberi upah)
 - c) Pekerjaan mencari barang
 - d) Upah atau hadiah
2. Syarat *ju' ālah*
 - a. Orang yang menjanjikan upah
 1. Cakap hukum
 2. Baligh
 3. Berakal
 4. Cerdas

²² *Ibid.*, 404.

²³ Zaim Saidi, *Tidak Syari'ahnya Bank Syari'ah di Indonesia dan Jalan Keluarnya Menuju Muamalat*, (Yogyakarta: Delokomotif, 2010), 81.

- b. Upah yang dijanjikan
 - 1. Berupa harta
 - 2. Jelas jumlahnya
 - c. Pekerjaan yang dilakukan
 - 1. Bermanfaat
 - 2. Tidak bertentangan dengan hukum Islam
 - 3. Pekerjaan yang dilakukan telah selesai.
4. Akad *Ijārah* merujuk kepada substansi Fatwa No: 9/DSNMUI/ IV/2000 tentang pembiayaan *Ijārah*. *Ijārah* adalah akad pemindahan hak guna atas barang dan jasa melalui pembayaran sewa upah tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri.²⁴

Rukun dan syarat yang harus terpenuhi untuk sahnya akad *ijārah* adalah sebagai berikut:

- 1. Pernyataan *ijab* dan *qobul*
- 2. Para pihak yang berakad (pemberi sewa dan penyewa)
- 3. Obyek kontrak transaksi (pembayaran dan manfaat aset)
- 4. *Sigat ijārah* (pernyataan kedua belah pihak)
- 5. Manfaat dari penggunaan aset adalah objek akad yang harus dijamin.²⁵

²⁴ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*, 62.

²⁵ Abdul Ghafur Anshori, *Perbankan Syari'ah di Indonesia*, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2007), 119.

BAB III

**PRAKTEK PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH
(PLBS) UMRAH/HAJI PLUSDI PT. ARMINAREKA PERDANA
CABANG SURABAYA**

A. Gambaran Umum Tentang PT. Arminareka Perdana

1. Sejarah Berdirinya PT. Arminareka Perdana

Keberadaan MLM ini tidak bisa dilepaskan dari berdirinya *Amway Corporation* dan produknya *nutrilite*. Konsep ini dimulai pada tahun 1930 oleh Carl Rehnborg, seorang pengusaha Amerika yang tinggal di Cina pada tahun 1917-1927. Inilah awal praktek MLM ini adalah perusahaan Rehnborg, akan tetapi pada tahun 1951 pengadilan melarang beroperasi. Kemudian perusahaan Amway mengambil alih perusahaan Nutrilite. Pada tahun 1953 perusahaan Amway mendapatkan izin beroperasi dari pemerintahan Amerika dan dinyatakan bahwa konsep pendistribusian secara langsung dan disahkan kelegalannya.¹

Di Indonesia sendiri keberadaan MLM ini pertama lahir 1986 yang berdiri di Bandung dengan nama PT. Nusantara Sun Chorella Tama yang kemudian berubah menjadi PT. Centra Nusa Insan Cemerlang (CNI). Sistem bisnis MLM semakin berkembang setelah adanya badai krisis moneter dan

¹ Bagoes Wuryando, *Jurus Maut MLM Anti Gagal*, 15.

ekonomi. Didukung jumlah penduduk yang lebih dari 200 juta jiwa, Indonesia berpotensi untuk pengembangan bisnis ini.²

PT. Arminareka Perdana, yang menjadi obyek penelitian ini, adalah perusahaan biro perjalanan legal formal yang didirikan pada tanggal 9 Pebruari 1990 di Jakarta oleh Drs. H. Gurriil Mz dan Hj. Corry Mundzakkar. Kantor pusat PTArminareka Perdana terletak di Gedung Menara Salemba Lt.V, Jl. Salemba No. 05 Jakarta Pusat Telepon (021)39842982, 39842964 Faximili (021) 39842985, (021) 39843015. Agen PT. Arminareka Perdana tersebar di lebih dari 150 kota di 33 provinsi di Indonesia, Malaysia, Hongkong, dan Dubai. Di kota Surabaya Agen atau Kantor Perwakilan Surabaya - Jawa Timur Divisi Marketing Armina Utama Sukses Konsorsium Juanda Surabaya Jl. Semolowaru Elok AL 2 Surabaya Telp : 031 7111 3345 , Fax : 031 593 6847.

Hingga saat ini, PT. Arminareka telah memberangkatkan lebih dari 30.000 jamaah Umrah dan Haji Plus ke tanah suci dari seluruh Indonesia dan memiliki cabang & kantor perwakilan di lebih dari 150 Kota 33 Provinsi di Indonesia, Malaysia, Hongkong, dan Dubai.

Dengan perincian memberangkatkan rata-rata 300 s/d 500 jamaah Haji Plus tiap tahunnya dan tahun 2011 memberangkatkan 525 jamaah Haji Plus, serta memberangkatkan rata-rata 300 s/d 700 jamaah Umrah untuk tiap

² *Ibid.*, 16.

bulannya, di tahun 2011 memberangkatkan 12.300 jamaah umrah di seluruh Indonesia dan di tahun 2011 berjumlah 525 jamaah haji plus, dan tahun 2012 berjumlah 657 jamaah haji plus. Sedangkan untuk ibadah umrah, PT. Arminareka Perdana memberangkatkan sebanyak 300 sampai dengan 700 jamaah untuk tiap bulannya di seluruh Indonesia.³

Dalam waktu lebih dari 20 tahun PT. Arminareka Perdana telah mencapai peringkat travel terbesar kedua (2) di Indonesia berdasarkan jumlah Net Sales Umrah Garuda Airline (GA) pada tahun 2009, dan pada tahun 2010 telah berhasil mencapai peringkat pertama Net Sales Umrah Garuda Airlines.

Dalam rangka terus meningkatkan pemasaran jasa travel perjalanan ibadah haji dan umrah tersebut, Divisi Marketing PT. Arminareka Perdana pada tanggal 13 Mei 2008 menerapkan langkah strategis berupa program ARUS (Armina Utama Sukses), yaitu program jalinan silaturahmi sebagai bentuk inovasi strategi pemasaran jasa penyelenggaraan perjalanan ibadah umrah/haji plus. Untuk menangani program ini PT. Arminareka Perdana membentuk PT tersendiri dengan nama PT. Armina Utama Sukses.⁴

2. Visi, Misi dan Tujuan PT. Arminareka Perdana

a. Mengajak Masyarakat Untuk Ibadah Ke Tanah Suci

1) Berangkat Sekeluarga atau Rombongan akan mendapat Diskon

³ Website resmi PT. Arminareka Perdana “Profil Perusahaan,” www.ArminarekaPerdana.com (15 Oktober 2012)

⁴ Staterkit PT. Arminareka Perdana

TIM MUTHAWIF DI SAUDI ARABIA

1. H. Marzuan
2. H. Safari
3. H. Tohir
4. H. Dofir
5. H. Badrun
6. Wadut⁶

B. Praktek Pelaksanaan Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah PT.

Arminareka Perdana

1. Sistem Penjualan Produk dan Perekrutan Anggota

a. Sistem Penjualan Produk

PT. Arminareka Perdana menjual jasa layanan pemberangkatan umrah dan haji plus dengan sistem penjualan langsung dengan perekrutan anggota (*member*) sebagai Mitra Usaha secara berantai dan berjenjang. Sistem penjualan ini sangat efektif untuk mewujudkan misi PT. Arminareka Perdana “mewujudkan keinginan dan impian para jamaah untuk menunaikan umrah dan haji”.⁷ yang membedakan dengan perusahaan lain yang bergerak di bidang yang sama. Perekrutan member ini merupakan proses lanjutan dari diberikannya hak usaha oleh PT.

⁶ Website resmi PT. Arminareka Perdana “Profil Perusahaan,” www.ArminarekaPerdana.com (5 November 2012)

⁷ *Ibid.*, “Visi dan Misi” www.ArminarekaPerdana.com (16 Oktober 2012)

Arminareka kepada para mitra usahanya. Pola penjualan dengan sistem perekrutan anggota ini bisa dan mampu bergerak secara masif.

Kepada para konsumen yang hendak menggunakan membeli jasa layanan umrah atau haji plus, PT. Arminareka menyediakan tiga pilihan (*alternatif*) cara pembayaran sebagai berikut.

- 1) Tunai/Cash. Bagi konsumen yang mampu, pembayaran biaya umrah/haji plus dapat dilakukan secara tunai kemudian memilih waktu keberangkatan sesuai yang diinginkan.
- 2) Cicilan/Tabungan. Untuk jasa perjalanan umrah, setoran awalnya sebesar Rp. 3.500.000,00. Untuk jasa perjalanan haji plus, setoran awalnya sebesar Rp. 5.000.000,00. Setoran berikutnya minimal sebesar Rp. 500.000,00.
- 3) Cicilan dengan program jalinan silaturahmi ke saudara, tetangga, dan teman yang berniat melakukan umrah dan haji plus.⁸

Alternatif cara pembayaran yang pertama dan yang kedua sudah lazim disediakan oleh perusahaan travel yang lain. Karena itu PT. Arminareka Perdana sangat fokus mengembangkan alternatif cara pembayaran yang ketiga, yaitu cicilan dengan program jalinan silaturahmi ke saudara, tetangga dan teman yang berniat untuk

⁸ Brosur PT. Arminareka Perdana

melakukan umrah dan/atau haji plus, dijelaskan pada perekrutan anggota.⁹

b. Perekrutan Anggota/Mitra Usaha

Perekrutan anggota/mitra usaha ini merupakan pengembangan cara pembayaran yang ketiga, yaitu cicilan dengan program jalinan silaturahmi ke saudara, tetangga dan teman yang berniat untuk melakukan umrah dan/atau haji plus. Perekrutan anggota ini dapat melalui berbagai cara yaitu: mengajak secara langsung, melalui *email* atau *form* pendaftaran yang tersedia pada *website*. Untuk anggota baru beragama islam dan telah berumur 17 tahun.

Disebut anggota/mitra usaha dan berhak melakukan perekrutan anggota baru untuk memperluas jaringan, setelah melakukan pendaftaran dan melakukan pembelian dengan membayar DP (*down payment*) untuk umrah sebesar Rp. 3.500.000,00 / dan haji plus sebesar Rp. 5.000.000,00. pendaftaran dan pembelian produk ini adalah langkah awal untuk melakukan perekrutan anggota, dalam arti calon anggota telah resmi menjadi anggota karena telah mendaftar, membeli produk dengan membayar down payment dan telah melakukan kontrak memperoleh hak usaha sebagai agen atau perwakilan.¹⁰

⁹ Nur Anisah pimpinan perwakilan PT. Arminareka Perdana cabang Surabaya, *Wawancara*, Surabaya, 18 Oktober 2012

¹⁰ *Ibid.*

Dalam pengembangan jaringan , calon anggota diberi dua pilihan yaitu: sebagai agen atau perwakilan. Sebenarnya tidak ada perbedaan antara agen dan perwakilan, baik dalam perekrutan anggota maupun perhitungan bonus. Hanya saja untuk menjadi perwakilan harus membeli paket-paket khusus yang telah disediakan dan harus memenuhi kriteria sesuai dengan persyaratan yang ditentukan, (dijelaskan pada garis-garis besar haluan usaha).¹¹

2. Sistem Pembagian bonus

Kepada anggota yang berhasil melakukan perekrutan anggota baru, PT. Arminareka Perdana memberikan bonus dalam jumlah tertentu sebagai berikut:

- a. *Bonus Referensi*: Setiap anggota yang berhasil mereferensikan anggota baru dengan membeli paket umrah diberikan Bonus Referensi sebesar Rp.1.500.000,00 (satu juta lima ratus ribu rupiah) per satu orang anggota, dan haji plus diberikan Bonus Referensi sebesar Rp. 2.500.000,00 (dua juta lima ratus ribu rupiah) per satu orang anggota.
- b. *Bonus Pasangan*: Untuk referensi minimal dua orang jamaah sehingga melahirkan pasangan diberikan Bonus Pasangan sebesar Rp 500.000,00 (lima ratus ribu rupiah).

¹¹ *Ibid.*

c. *Bonus Support*: Untuk referensi lebih dari tiga orang jamaah diberikan Bonus Support Sistem sebesar Rp 1.000.000,00 (satu juta rupiah).¹²

Pembayaran bonus-bonus tersebut dilakukan pada hari Kamis dengan cara ditransfer langsung ke rekening anggota yang berhasil melakukan perekrutan anggota baru setelah anggota baru tersebut melakukan pembelian produk dengan membayar DP sesuai pilihan produk, tanpa menunggu pembayaran anggota baru tersebut lunas.

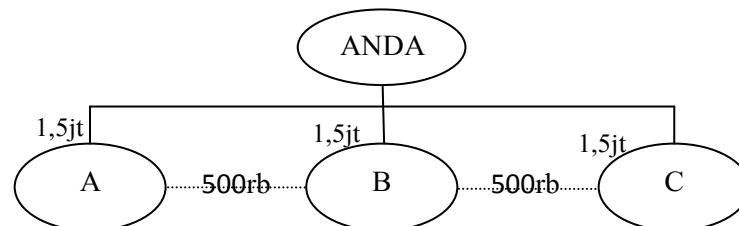
Kebijakan ini membuat PT. Arminereka Perdana, dalam hal pemberian bonus kepada konsumen, berbeda dengan perusahaan lain karena para konsumen di perusahaan lain baru mendapatkan bonus setelah semua kewajiban pembayarannya lunas.¹³ Ketentuan tentang pembagian bonus-bonus diatas dapat di ilustrasikan melalui skema 1.1 diagram hasil usaha/pembagian bonus.

¹² Hj Armiatin Agen PT. Arminareka Perdana, *Wawancara*, Surabaya, 19 Oktober 2012

¹³ Marketing Plan PT. Arminareka Perdana

merekrut 1 (satu) atau lebih calon anggota sampai kuota yang tidak terhingga jumlahnya. Namun salah satu mitra PT. Arminareka Perdana, dalam wawancara dengan peneliti pada tanggal 18 Oktober 2012, menegaskan bahwa *Marketing Plan* PT. Arminareka Perdana menggunakan sistem jaringan dan berjenjang tetapi dalam *Marketing Plan* ini para anggota memiliki hak dan keuntungan yang sama. Anggota yang berada pada level yang lebih tinggi tidak berhak atas keuntungan yang lebih besar daripada anggota yang berada pada level yang lebih rendah seperti yang terjadi pada MLM umumnya.¹⁴

Dalam marketing plan PT. Arminareka Perdana hasil usaha seorang anggota dapat diketahui setelah yang bersangkutan berhasil menjalin kemitraan dengan beberapa anggota baru yang bersedia untuk bergabung. Hasil yang pertama sebesar Rp. 1.500.000,00 per satu referensi umrah dapat diperoleh setiap berhasil mereferensikan 1 anggota. Lebih jelasnya perhatikan skema 1.2 di bawah ini.

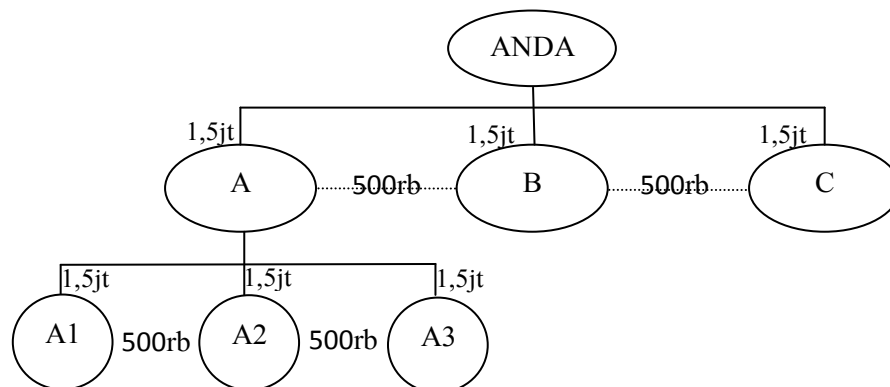


¹⁴ Muhibbatun Nisa Agen PT. Arminareka Perdana, *Wawancara*, Surabaya, 20 Oktober 2012

Dari skema di atas dapat diketahui bahwa apabila anggota (Anda) berhasil mereferensi 3 orang anggota baru dengan membeli paket umrah, maka jumlah bonus (*fee*, komisi) yang diperolehnya adalah sebagai berikut.

Bonus Referensi	(3 x Rp. 1.500.000,00)	= Rp. 4.500.000,00
Bonus Pasangan	(2 x Rp. 500.000,00)	= Rp. 1.000.000,00 +
Subtotal		= Rp. 5.500.000,00
Administrasi (10%)		= Rp. 550.000,00 –
Total yang diterima		= Rp. 4.950.000

Selanjutnya jumlah tersebut akan mengalami peningkatan jika anggota (Anda) terus mengembangkan jaringannya dengan mereferensi calon-calon anggota yang membeli paket umrah seperti yang diilustrasikan pada skema 1.3 berikut ini.



Berdasarkan skema 1.3 di atas, apabila anggota (Anda) berhasil mereferensikan 6 orang anggota dengan membeli paket umrah, maka rincian bonusnya adalah sebagai berikut.¹⁵

Bonus Referensi	(6x Rp. 1.500.000,00) = Rp. 9.000.000,00
Bonus Pasangan	(2x Rp. 500.000,00) = Rp. 1.000.000,00
Bonus Support System	(2xRp. 1.000.000,00) = Rp. 2.000.000,00 +
Subtotal	= Rp. 12.000.000,00
Administrasi 10%	= Rp. 1.200.000,00 –
Total yang diterima	= Rp. 10.800.000,00

Rincian lebih lanjut mengenai jumlah bonus yang akan diterima anggota (Anda) bilamana terus berhasil menambah anggota-anggota baru yang direkrut atau direferensikannya adalah sebagaimana tabel berikut.

Keterangan	Jama'ah Umrah	Jama'ah Haji
Berhasil mengajak 1 orang	Rp. 1.500.000,00	Rp. 2.500.000, 00
Berhasil mengajak 2 orang	Rp. 3.500.000,00	Rp. 5.500.000, 00
Berhasil mengajak 3 orang	Rp. 5.500.000,00	Rp. 8.500.000, 00
Berhasil mengajak 4 orang	Rp. 7.000.000, 00	Rp. 11.500.000, 00
Berhasil mengajak 5 orang	Rp. 9.500.000, 00	Rp. 14.000.000, 00
Berhasil mengajak 6 orang	Rp. 12.000.000, 00	Rp. 18.000.000, 00
Berhasil mengajak 7 orang	Rp. 14.000.000, 00	Rp. 21.000.000, 00
Berhasil mengajak 8 orang	Rp. 16.500.000, 00	Rp. 24.500.000, 00
Berhasil mengajak 9 orang	Rp. 19.000.000, 00	Rp. 28.000.000, 00
Berhasil mengajak 10 orang	Rp. 21.000.000, 00	Rp. 31.000.000, 00

¹⁵ *Ibid.*

- 7) Perusahaan berhak membukukan Registrasi yang terlambat, salah atau tidak dapat diproses atau tidak memenuhi syarat pada periode beriku, setelah diperbaiki dan syarat-syarat dipenuhi.
- 8) Perusahaan berhak menempatkan posisi Mitra didalam referensi yang disetujui mitra sesuai ketentuan perusahaan.
- 9) Perusahaan tidak melayani permohonan kemitraan baru bagi mitra yang pernah melanggar peraturan perusahaan.
- 10) Mitra setuju dan dengan ini menjamin serta membebaskan perusahaan dari segala kewajiban, tuntutan, gugatan dan klaim apapun dari pihak manapun, termasuk dari pihak mitra sendiri serta tanggung jawab atas setiap dan semua kerugian yang timbul karena kelalaian didalam mengisi formulir registrasi ini yang menyebabkan formulir ini disalahgunakan oleh pihak-pihak lain yang tidak berhak atau hilang dengan alasan apapun.
- 11) Apabila terjadi diluar ketentuan perusahaan yang berlaku, maka perusahaan tidak bertanggung jawab atas kesalahan tersebut.
- 12) Mitra harus selalu sopan dan memelihara hubungan baik dan nama baik perusahaan.
- 13) Perusahaan berhak mencabut kemitraan walaupun masa berlakunya belum berakhir, apabila:
 - Data-data kemitraan tidak sesuai

- Melanggar ketentuan/peraturan perusahaan
- Mencemarkan/menjelek-jelekan nama baik perusahaan
- Ditemukan kejanggalan dalam penempatan posisi kemitraan pada perusahaan/penyalahgunaan aturan baik sengaja ataupun tidak sengaja ataupun tidak yang menyebabkan kerugian pada perusahaan
- Bagi mitra yang sudah dicabut kemitraan, maka seluruh haknya akan beralih ke perusahaan

14) Jamaah tidak dibenarkan menitipkan DP Umrah dan DP Haji serta pelunasannya kepada jamaah lainnya atau kepada mitra usahanya, kecuali ke perusahaan PT. Arminareka Perdana.

15) Perusahaan tidak bertanggung jawab atas kerugian yang terjadi atau yang timbul akibat penitipan pembayaran DP Umrah dan DP Haji serta pelunasan kepada pihak lain.

Diluar persyaratan ini mitra juga wajib memenuhi peraturan lain yang berlaku pada perusahaan.¹⁶

b. Syarat dan Ketentuan

PT. Arminareka Perdana membentuk Program jalinan silaturahmi dengan menyediakan dua pilihan sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku, yaitu:

¹⁶ Starter kit PT. Arminareka Perdana

- 40 lembar voucher pembayaran umrah senilai USD350 = USD 14.000
3. 13/22/40 paket baju koko + mukena (sesuai pilihan paket)
 4. 13/22/40 paket starter pack (berisi dokumen legalitas, brosur, formulir, dll)
 5. Asuransi kecelakaan diri hingga Rp. 50.000.000,00 selama 1 tahun, diperpanjang Rp 100.000,00
 6. 1 (satu) unit mesin fax
 7. Spanduk
 8. Buku Formulir & Fee Rp. 35.000 per formulir (setiap mendaftarkan 1 jamaah)
 9. Support pemasaran dari kantor Perwakilan Utama / Kantor Pusat
 10. **BAGI HASIL**/komisi rata-rata sebesar
 - Rp 3.000.000,00 per jamaah Umroh (10% admin)
 - Rp 4.000.000,00 per jamaah Haji Plus (10% admin)
 - Bagi Hasil langsung ditransfer meski baru bayar Uang Muka (Dp) Umrah/Haji Plus
 11. Bagi hasil pengembangan Rp 500.000,00 s/d Rp 1.000.000,00
 12. Reward promosi sesuai program¹⁷

b. Sebagai Agen

¹⁷ Website PT. Arminareka Perdana Cabang Surabaya, *Peluang Usaha Perwakilan*, <http://arminarekajatim.blogspot.com> (17 Oktober 2012)

Syarat & Ketentuan :

- Mempunyai tempat usaha/rumah/ruko sebagai kantor
- Investasi senilai Rp 3.500.000,00
- **BAGI HASIL**/komisi rata-rata sebesar
 - Rp 1.500.000,00 per jamaah Umroh (10% admin)
 - Rp 2.500.000,00 per jamaah Haji Plus (10% admin)
 - Bagi hasil pengembangan Rp 500.000,00 s/d Rp 1.000.000,00
 - Reward promosi sesuai program
 - Bagi Hasil langsung ditransfer meski baru bayar Uang Muka (Dp) Umrah/Haji Plus

Fasilitas dari Kantor Pusat :

1. Voucher Dp Umroh \$ 350 (Tanpa Batas waktu, digunakan untuk pengurangan biaya Umroh)
2. Legalitas Usaha
3. Asuransi Jiwa hingga Rp 50.000.000,00 dapat diperpanjang Rp 100.000,00/thn
4. Souvenir Mukena/Baju Koko
5. Brosur Arminareka Perdana
6. Formulir Pendaftaran
7. Kartu Anggota Arminareka Perdana¹⁸

¹⁸ *Ibid.*

5. Starter Kit : Testimoni atau Kesaksian Jamaah Indonesia di Tanah Suci
6. Starter Kit : Artikel & Kliping Seputar Info Haji Indonesia untuk memudahkan penjualan produk Umroh dan Haji

Dapatkan Tambahan Bonus Spesial :

1. VCD Wisata Religi Turki Istanbul
2. VCD Wisata Religi Dubai
3. VCD Wisata Religi Masjidil Aqsa
4. VCD Wisata Religi Cairo

Setiap Agen dan Perwakilan mendapatkan **Program Kesejahteraan**

Jamaah (PKJ). Manfaat yang diterima :

- Pernikahan Pertama Rp 1.500.000,00
- Bila Terjadi Musibah
 - Kebakaran Rp 500.000,00 – Rp 2.000.000,00
 - Kebanjiran Rp 500.000,00 – Rp 2.000.000,00
 - Meninggal Dunia Rp 1.500.000,00,
- Melahirkan Rp 1.500.000,00 (Normal), Rp 2.500.000,00 (Operasi)
- Sakit (Rawat Inap) Rp 1.500.000,00

Syarat dan Ketentuan Berlaku²¹

4. Penerapan Akad-Akad Penjualan langsung Berjenjang Syariah

- a. Akad jual-beli (*bai'*)

²¹ Moestakiem Agen PT. Arminareka Perdana, *Wawancara*, Surabaya (22 Oktober 2012)

Dalam transaksi jual beli melibatkan penjual (Agen dan perwakilan PT. Arminareka Perdana, pembeli (konsumen), dan obyek transaksinya (produk jasa layanan umrah/haji plus). Yang melakukan transaksi jual beli ini adalah para anggota atau konsumen umum yang membeli produk jasa umrah dan haji plus dari PT. Arminareka Perdana tersebut. Dalam penerapannya ketika produk di jual kepada konsumen dengan dua pilihan, yaitu konsumen yang akan membeli produk jika berniat bisa sekaligus menjadi anggota yang berhak menjual produk atau hanya melakukan pembelian produk yang disediakan. Harga jual produk ditetapkan oleh perusahaan dan sudah termasuk komisi untuk para agen atau perwakilan penjualan produk perusahaan. Untuk menghindari penyalahgunaan hak usaha, perusahaan membuat ketentuan pembayaran melalui transfer langsung ke rekening perusahaan dan perusahaan akan mentransfer komisi yang diperoleh para agen/perwakilan dengan cara ditransfer ke rekening masing-masing.²²

b. Akad Ju'alah

Anggota yang telah melakukan penjualan produk dan perekrutan anggota maka secara langsung (penjualan *non member*) atau tidak langsung berhak mendapatkan bonus dari perusahaan (hadiah bulanan, kelompok, atau kesejahteraan jamaah). Bonus ini diberikan kepada setiap

²² Suwoyo Agen/anggota PT. Arminareka Perdana, *Wawancara*, Surabaya 23 Oktober 2012

namanya voucher. *Voucher* ini akadnya adalah jual beli, orang yang membeli paket umrah/haji plus akan menyicil ongkos sisanya untuk bisa berangkat umrah/haji. pembayaran langsung ditransfer ke rekening PT. Arminareka Perdana pusat guna menghindari penyalahgunaan oknum yang tidak bertanggung jawab.¹ Biaya yang dibayarkan antara lain merupakan kompensasi dari diberikannya :

- a. Sebagai DP (*Down Payment*) untuk pembelian produk jasa perusahaan yaitu umrah/haji plus tanpa batas waktu
 - b. Hak untuk merekrut orang lain sebagai anggota dalam jaringan
 - c. Dan atau hak melakukan usaha dalam jaringan, baik sebagai *reseller* (untuk member yang hanya menjualkan produk perusahaan).
 - d. Dan atau hak untuk mendapat bonus, baik karena penjualan maupun rekrutmen.
 - e. Hak untuk mendapatkan Asuransi Jiwa senilai Rp. 50.000.000,00
- 2) Anggota setelah berhasil merekrut anggota baru secara otomatis memperoleh bonus/komisi dari perusahaan yang langsung diberikan setelah anggota yang mendaftar menyelesaikan proses pendaftaran dan melakukan pembayaran DP untuk umrah/haji plus, komisi yang diberikan untuk mitra usaha langsung

¹ Nur Anisah, *Wawancara*, Surabaya, 26 Oktober 2012

ditransfer oleh perusahaan kerekening masing-masing yang berhak memperoleh komisi/bonus.²

- a) *Bonus Referensi*, yaitu yang diberikan kepada anggota yang sudah memperoleh hak usaha dan berhasil mereferensikan anggota baru secara langsung. Nilai Bonus Referensi adalah Rp. 1500.000,00 (satu juta lima ratus ribu rupiah) per satu orang anggota baru yang membeli paket umrah dan Rp. 2500.000,- (dua juta lima ratus ribu rupiah) per satu orang anggota baru yang membeli paket haji plus.
- b) *Bonus Pasangan*, yaitu bonus yang diberikan kepada anggota yang berhasil mereferensikan anggota baru sebanyak 2 orang atau lebih sehingga tercipta pasangan. Nilai Bonus Referensi adalah Rp. 500.000,00 (lima ratus ribu rupiah) baik untuk umrah maupun haji.
- c) *Bonus Support System*, yaitu bonus yang diberikan kepada konsumen berdasarkan terbentuknya jaringan baru yang berada di bawah 2 level konsumen tersebut. Nilai *Bonus Support System* adalah Rp. 1.000.000,00 (satu juta rupiah) baik untuk umrah maupun haji.

Dasar pemberian bonus-bonus tersebut dengan demikian terikat sepenuhnya pada “sistem referensi langsung dan tidak langsung (dengan catatan memberi *support system* pada anggota jika referensi tidak langsung)”. Dengan kata lain, PT. Arminareka Perdana tidak memberikan

² Moestakim, *Wawancara*, Surabaya, 26 Oktober 2012

bonus hanya kepada anggota yang melakukan kerja perekrutan atau kerja mereferensikan anggota baru. Seberapa banyak jumlah anggota baru yang berhasil direkrut, sebanyak direferensikan itulah bonus-bonus yang menjadi hak perekrut.

Perolehan komisi dibayarkan oleh PT. Arminareka Perdana Pusat, PT. Arminareka Perdana cabang Surabaya hanya berwenang untuk memasarkan produk, membantu proses pendaftaran, dan melakukan pembinaan anggota yang mendaftar melalui PT. Arminareka Perdana cabang Surabaya.

B. Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 pada Penjualan Langsung Berjenjang Syariah di PT. Arminareka Perdana Cabang Surabaya

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/DSN-MUI/VII/2009, penulis akan menganalisis hal-hal yang berkaitan dengan sistem penjualan langsung berjenjang syariah yang digunakan pada PT. Arminareka Perdana Cabang Surabaya, diantaranya adalah:

1. Obyek Transaksi Riil Berupa Barang dan Jasa Dalam fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah telah disebutkan bahwa harus ada obyek transaksi yang jelas baik berupa

Artinya: *Wahai orang-orang yang beriman, jadilah kamu orang yang benar-benar penegak keadilan, menjadi saksi karena Allah biar pun terhadap dirimu sendiri atau ibu bapak dan kaum kerabatmu. Jika ia kaya atau pun miskin, maka Allah lebih tahu kemaslahatannya. Maka janganlah kamu mengikuti hawa nafsu karena ingin menyimpang dari kebenaran.*³ *(QS. an-Nisa' ayat 135)*

Dalam pembagian bonus di PT. Arminareka Perdana Cabang Surabaya dilakukan secara adil dan tidak ada eksploitasi secara sepihak. Bonus yang didapatkan oleh anggota sesuai dengan hasil penjualan produk. Ketika anggota tersebut dapat menjual produk. Bonus yang didapat tidak berasal dari hasil penjualan jaringan bawahnya. Dengan kata lain, member tersebut tidak mendapatkan bonus tanpa melakukan penjualan, perekrutan anggota baru dan memberi training terhadap jaringan bawahnya.

3. Perekrutan Anggota dan Jenjang *Training*.

Setiap anggota/mitra usaha yang akan memperluas jaringannya harus melakukan perekrutan anggota baru. Perekrutan anggota baru di PT. Arminareka Perdana Cabang Surabaya dilakukan dengan cara tatap muka secara langsung, *Via Email* dan *form pendaftaran* yang tersedia pada *Website* perusahaan. Perekrutan anggota baru awalnya dimulai dari pihak keluarga, saudara, tetangga, teman dan masyarakat umum. Calon anggota yang

³ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: CV Naladana, 2004), 131.

direkrut harus beragama Islam, baligh, dan cakap hukum. Sebelum menjadi anggota maka calon anggota baru tersebut wajib mengisi formulir pendaftaran dan menyetujui hal-hal yang berkaitan dengan peraturan PT. Arminareka Perdana dan melakukan pembelian produk berupa paket umrah/haji plus.

Menurut hemat penulis, bahwa pelaksanaan sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah di PT. Arminareka Perdana Cabang Surabaya ini telah sesuai sebagaimana kriteria-kriteria yang ditetapkan dalam fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009. Hal ini terlihat dari segi Obyek transaksi berupa jasa layanan umrah/haji plus, sistem *marketing* dan pembagian bonus, dan perekrutan anggota baru yang mewajibkan kepada mitranya untuk melakukan pembinaan dan *training* terhadap anggota yang direkrutnya. Sedangkan dilihat dalam pemenuhan rukun dan syarat transaksi di PT. Arminareka Perdana Cabang Surabaya telah memenuhi rukun dan syarat dalam bertransaksi sebagaimana yang telah ditentukan dalam hukum Islam. Adanya *aqidain*, obyek transaksi adalah halal, tidak ada transaksi yang mengandung *riba* dan *money game* sehingga merugikan para anggota dan konsumen. Sedangkan pada bisnis MLM, apabila bisnis tersebut dijalankan sebagaimana dalam kaidah hukum Islam, yang dalam sistemnya menghindarkan dari unsur-unsur yang dilarang oleh Islam. Seperti *garār*, *darār*, *ẓulm*, *money game* dan unsur lain yang merugikan para pihak yang

terlibat dalam bisnis tersebut maka bisnis MLM tersebut boleh dilakukan. Sebagaimana dalam kaidah fikih yang menyebutkan bahwa segala hukum dalam muamalah adalah boleh, kecuali ada dalil yang melarangnya. Akan tetapi, apabila dalam bisnis MLM tersebut dalam sistemnya mengandung unsur yang dilarang dalam Islam maka bisnis MLM tersebut tidak boleh dilakukan. Karena hal tersebut dapat merugikan para pihak yang terlibat dalam bisnis MLM tersebut.

syariah, yang ternyata dalam bisnisnya mengandung unsur money game, perjudian, arisan berantai dan menggunakan skema piramida.

Bagi para pelaku bisnis MLM diharapkan mampu menjalankan bisnis MLM ini sesuai dengan prinsip syariah, sehingga dapat menjauhkan dari hal-hal yang dapat merugikan pihak lain yang terlibat.

Dengan adanya fatwa MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 ini diharapkan perusahaan MLM, baik yang mendapatkan sertifikat halal atau tidak dapat menjalankan bisnis tersebut sesuai dengan ketentuan nilai-nilai syariah.

Tapi apapun yang menjadi hasil penelitian ini, diharapkan adanya penelitian selanjutnya dari pihak lain sebagai sebuah verifikasi. Karena, tak ada gading yang tak retak, penelitian ini tentu memiliki banyak kekurangan. Maka segala kritik yang sifatnya membangun dari berbagai pihak sangat diharapkan.

