

**PERSPEKTIF HUKUM ISLAM TERHADAP PENJUALAN
JASA LAYANAN PERJALANAN UMRAH/HAJI PLUS
(Studi Kasus di PT. Arminareka Perdana Surabaya)**

SKRIPSI



**Diajukan kepada
Institut Agama Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Dalam Menyelesaikan Program Sarjana Strata Satu
Ilmu Syariah**

PERPUSTAKAAN IAIN SUNAN AMPEL SURABAYA	
No. KLAS K J.2011 145 14	No. REG : 5.2011/4/145 ASAL BUKU : TANGGAL :

Oleh:

**Riyani
NIM.C02206033**

**Institut Agama Islam Negeri Sunan Ampel
Fakultas Syari'ah
Jurusan Muamalah**

**SURABAYA
2011**

SURAT PERNYATAAN

a yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Riyani
NIM : C02206033
Semester : XI
Jurusan : Muamalah
Fakultas : Syari'ah
Alamat : Ds. VI Kumain no. 200 Kec. Tandun Kab. Rokan Hulu Riau

Dengan ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang berjudul "Aspek Hukum Islam Tentang Penjualan Jasa Layanan Umrah/Haji Plus dengan Sistem MLM (PT Arminareka Perdana Surabaya) "adalah asli dan bukan hasil dari penjiplak, baik sebagian atau seluruhnya kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Surabaya, 06 September 2011

Saya yang menyatakan



Riyani
C02206033

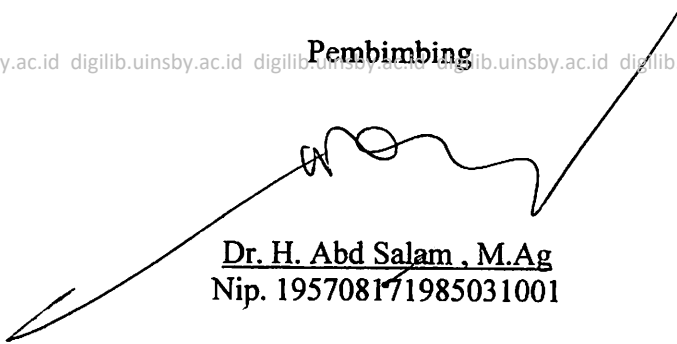
PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis RIYANI ini telah diperiksa dan disetujui untuk di
munaqosahkan.

Surabaya, 06 September 2011

Pembimbing

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

A handwritten signature in black ink, consisting of a series of loops and a long horizontal stroke extending to the left.


Dr. H. Abd Salam , M.Ag
Nip. 195708171985031001

PENGESAHAN


Skripsi yang ditulis oleh Riyani ini telah dipertahankan di depan sidang Majelis Munaqosah Skripsi Fakultas Syari'ah IAIN Sunan Ampel pada hari Senin, tanggal 12 September 2011, dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana srata satu dalam ilmu Syariah.

Majelis Munaqosah Skripsi

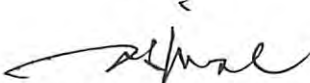
Ketua,


Dr. H. Abd. Salam, M. Ag
NIP.195708171985031001

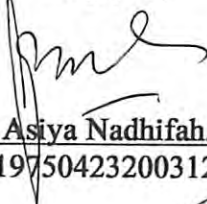
Sekretaris,


R. A. Vidia Gati, S. E
NIP.197605102007012030

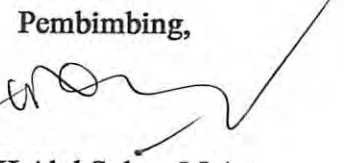
Penguji I,


H. Arif Jamaludin Malik, M. Ag
Nip.197211061996031001

Penguji II,


Nurul Asiya Nadhifah, MHI
Nip. 197504232003122001

Pembimbing,


Dr. H. Abd. Salam, M. Ag
Nip.195708171985031001

Surabaya, 23 September 2011


Mengesahkan

Fakultas Syari'ah

Institut Agama Islam Negeri Sunan Ampel



Dekan,


Prof. Dr. H. A. Faishal Haq, M. Ag
NIP.195005201982031002

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul “Perspektif Hukum Islam Terhadap Penjualan Jasa Layanan Perjalanan Umrah/Haji Plus (Studi Kasus di PT Arminareka Perdana Surabaya)”. Penelitian ini dilakukan untuk menjawab pertanyaan mengenai apakah praktek penjualan jasa layanan perjalanan umrah/haji di PT Arminareka Perdana Surabaya merupakan praktek *Multi Level Marketing* (MLM) yang berpijak pada akad *Ju’ālah*, apakah praktek penjualan jasa layanan perjalanan umrah/haji di PT Arminareka Perdana Surabaya terindikasi permainan uang (*money game*), dan bagaimana perspektif hukum Islam terhadap praktek penjualan jasa layanan perjalanan umrah/haji di PT. Arminareka Perdana Surabaya tersebut?

Jenis penelitian skripsi ini adalah *field research* atau penelitian lapangan, dengan teknik pengumpulan data yang berupa wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis yang digunakan adalah Deskriptif Verifikatif, yaitu teknik analisis yang diawali dengan menggambarkan data tentang penjualan jasa layanan perjalanan umrah/haji plus PT Arminareka Perdana Surabaya, kemudian dilanjutkan dengan pembacaan verifikatif dari perspektif hukum Islam.

Hasil penelitian ini menyatakan: Pertama, bahwa sistem penjualan jasa layanan perjalanan umrah/haji plus yang dipraktikkan oleh PT Arminareka Perdana dapat dikatakan sebagai sistem *member get member* namun tidak masuk dalam kategori *multi level marketing* (MLM) seperti yang umum dipraktekkan. 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’ālah* yang berselaras dengan –dan memenuhi– norma-norma akad *Ju’ālah*, dan karena itu hukumnya boleh atau halal.

Sejalan dengan hasil penelitian di atas, penulis sarankan kepada PT Arminareka Perdana untuk mempertahankan implementasi sistem penjualan *member get member* berbasis bonus seperti yang dipraktekkan saat ini. Hanya oleh karena sistem penjuln seperti ini bersifat masif, PT Arminareka Perdana penting mencermati kemungkinan adanya keterbatasan kuota visa umrah/haji, termasuk keterbatasan kemampuan PT Arminareka Perdana sendiri dalam mengelola perjalanan jamaah umrah/haji dalam jumlah yang besar.

DAFTAR ISI

	Halaman
SAMPUL DALAM.....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	x
digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id	
DAFTAR TRANSLITERASI	xi
BAB1 PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Kajian Pustaka	5
D. Tujuan Penelitian	14
E. Kegunaan Hasil Penelitian.....	14
F. Definisi Operasional	15
G. Metode Penelitian.....	15
H. Sistematika Pembahasan	17

BAB II HUKUM ISLAM TENTANG PENJUALAN JASA LAYANAN UMRAH DAN HAJI PLUS DI PT ARMINAREKA PERDANA SURABAYA

A. <i>IJARAH</i>	19
1. Pengertian	19
2. Landasan Hukum	20
3. Rukun dan Syarat <i>Ijārah</i>	22
4. Macam-Macam <i>Ijārah</i>	25
5. <i>Ijārah</i> Menjadi Batal (Fasakh)	26
6. Berakhirnya Akad <i>Ijārah</i>	27
B. <i>JU'ALAH</i>	27
1. Pengertian <i>Ju'ālah</i>	27
2. Dasar Hukum <i>Ju'ālah</i>	28
3. Rukun <i>Ju'ālah</i>	28
4. Syarat Akad <i>Ju'ālah</i>	29
5. Kedudukan <i>Ju'ālah</i>	30
6. Pembatalan <i>Ju'ālah</i>	31
7. Perbedaan <i>Ijārah</i> dan <i>Ju'ālah</i>	31
C. Multi Level Marketing (MLM)	32
1. Sejarah Perkembangan Multi Level Marketing	32
2. Pengertian Multi Level Marketing	33
3. Jenis Multi Level Marketing	34
4. <i>Money Game</i>	36

BAB III PENJUALAN JASA LAYANAN PERJALANAN UMROH/HAJI PLUS (FAKTA IMPLEMENTASINYA DI PT ARMINAREKA PERDANA)

A. Profil Obyek Penelitian	38
B. Ihwal Jasa Layanan	41
C. Sistem Penjualan Jasa Layanan	48



BAB IV IMPLEMENTASI PENUALAN JASA LAYANAN PERJALANAN UMRAH/HAJI PLUS DI PT ARMINAREKA PERDANA SURABYA DALAM PERSPEKTIF HUKUM ISLAM

A. Sistem Penjualan Jasa Layanan Perjalanan Umrah/Haji PT Arminareka Perdana Surabaya: Terkait dengan Multi Level Marketing.....	55
B. Sistem Penjualan Jasa Layanan Perjalanan Umrah/Haji PT Arminareka Perdana Surabaya Terkait dengan <i>Money Game</i>	58
C. Analisis Hukum Islam Terhadap Sistem Penjualan Jasa Layanan Umrah/Haji di PT Arminareka Perdana Surabaya	63

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	67
B. Saran-Saran	67

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

Daftar Tabel

Tabel	halaman
1. Harga jasa layanan perjalanan umrah reguler PT Arminareka Perdana.....	43
2. Harga jasa layanan perjalanan umrah Ramadan PT Arminareka Perdana ...	43
3. Harga jasa layanan perjalanan haji khusus (plus) PT Arminareka Perdana..	44
4. Harga jasa layanan perjalanan umrah reguler PT Shafira Tour	45
5. Harga jasa layanan perjalanan umrah Ramadan PT Shafira Tour	45
6. Harga jasa layanan perjalanan haji khusus (plus) PT Shafira Tour	46
7. Harga jasa layanan perjalanan umrah reguler PT Safari Tour	47
8. Harga jasa layanan perjalanan umrah Ramadan PT Safari Tour.....	47
9. Harga jasa layanan perjalanan haji khusus (plus) PT Safari Tour	47
10. Rincian bonus PT Arminareka Perdana	54
11. Harga jasa layanan perjalanan umrah awal Ramadan	60

BAB I

PENDAHULUAN

A. Pendahuluan

Dalam bisnis penyediaan jasa layanan perjalanan umrah/haji, saat ini sebagian biro perjalanan umrah/haji ada yang mulai menerapkan membayar tunai atau non tunai di antaranya PT Arminareka Perdana.

PT Arminareka Perdana adalah biro perjalanan umrah/haji plus yang resmi beroperasi sejak tahun 1990 dengan izin usaha: 05/D.2/BPU/II/90 dengan izin DEPAG RI: D-142/2009 dan D-80/2009. Hingga saat ini perusahaan tersebut telah memberangkatkan 32.000 jamaah umrah/haji ke tanah suci. Periode bulan Maret sampai dengan Mei 2010 perusahaan ini memberangkatkan 2.300 jamaah umrah sedangkan untuk jamaah haji plus yang tercatat untuk pemberangkatan tahun 2010 perusahaan akan memberangkatkan 652, dari 16.000 Quota yang diperebutkan 220 travel resmi terdaftar di DEPAG RI kondisi ini menempatkan PT Arminareka Perdana sebagai penyelenggara perjalanan umrah/ haji plus terbesar di Indonesia saat ini¹

Selain menawarkan jasa layanan perjalanan umrah/ haji dengan bayar tunai, PT Arminareka Perdana juga memberikan alternatif non tunai melalui program jalinan silaturahmi yang melibatkan jamaah selain sebagai konsumen, juga menjadi

¹ Darnelly Guril, Business Story, Jawa Pos, 2010

bagian dari manajemen pemasaran dengan konsep kemitraan bagi hasil (mudlarabah), dimana sebagian besar keuntungan perusahaan (77,14%) dikembalikan kepada jamaah dalam bentuk komisi atau bonus.

Caranya calon konsumen mendaftarkan diri dengan mengisi formulir, kemudian membayar *down payment* (DP) Rp.3.500.000,- untuk umrah atau Rp.5.000.000,- untuk haji plus. Sisanya dibayar menyusul, baik dengan tunai atau dengan cara mendaftarkan 8 jamaah lain untuk ikut dalam program ini. Jika sudah lunas 1 paket biaya umrah atau haji plus konsumen tinggal pilih jadwal keberangkatan. Atau konsumen memilih menerima uang jasa komisi sebesar Rp.1.500.000,- untuk umrah atau Rp.2.500.000 untuk haji yang akan di transfer ke rekening konsumen setiap mendaftarkan 1 orang jamaah, baik model pembayaran tunai maupun pembayaran DP (*down payment*) saja.²

Hal ini menarik untuk di kaji karena dari satu sisi sistem penjualan berjenjang (berlevel/bertingkat) yang dipraktekkan oleh PT Arminareka Perdana tersebut mengarah pada *multi level marketing* (MLM). Disana ada *upline* dan *down line*, ada bonus/ fee yang diberikan kepada konsumen apabila ia merekomendasikan konsumen baru atau calon jamaah. Dari sisi lain, sistem penjualan tersebut boleh jadi terkategori *money game* (permainan uang) karena biaya perjalanan yang ditawarkan berada di bawah biaya rata-rata/ tidak wajar. Misalnya untuk mendapatkan nomor porsi keberangkatan haji saja, seorang calon jamaah harus menyetor uang sejumlah

² Sri S. Muchlis, *wawancara*, Surabaya, 5 november 2010

Rp. 25 juta. Sedangkan di PT Arminareka Perdana, hanya dengan membayar DP (*down payment*) Rp. 5 juta saja sudah bisa mendapatkan nomor porsi.

Dari segi kemungkinan bahwa praktik penjualan jasa layanan perjalanan umrah/haji tersebut terkategori MLM, masalah tersebut menarik dikaji karena hukum MLM sendiri masih diperselisihkan oleh para ahli hukum Islam. MLM adalah sistem pemasaran melalui jaringan distributor yang dibangun secara berjenjang dengan mempromosikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran.³

Di dalam MLM terdapat pengupahan (berupa bonus) atas prestasi yang dilakukan member, yakni merekrut orang lain yang kemudian menjadi *down line*-nya. Karena di dalam *multi level marketing* MLM berpotensi untuk berjalan dengan pijakan akad *ju'alah*.

Dalam terminologi fiqih, *ju'alah* didefinisikan sebagai suatu tanggung jawab dalam bentuk janji memberikan imbalan upah tertentu secara sukarela terhadap orang yang berhasil melakukan perbuatan atau memberi jasa yang belum pasti dapat dilaksanakan atau dihasilkan sesuai dengan yang diharapkan.⁴

Dalam hal ini para ulama berselisih pendapat tentang keharaman dan kebolehannya. Menurut Imam Malik pengupahan atau pemberian hadiah itu dibolehkan pada sesuatu yang ringan dengan dua syarat, yakni tidak ditentukan

³ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah (dari Halal, Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai dengan Pengelolaannya)*, (Jakarta: Qultum media 2005) 17

⁴ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqih Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), 165

masanya dan upahnya jelas diketahui.⁵ Syafiiyah dan Hanabilah memandang akad *ju'alah* diperbolehkan dengan landasan firman Allah SWT dalam al-Qur-an Surat Yusuf ayat 72:

قَالُوا نَفَقْدُ صُوعَ الْمَلِكِ وَلَيْمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ

Artinya: "Penyeru-penyeru itu berkata: "Kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperofeh bahan makanan (seberat) beban unta, dan Aku menjamin terhadapnya".⁶

Menurut mazhab Hanafiah, akad *ju'alah* tidak diperbolehkan, karena mengandung unsur gharar, yakni ketidakjelasan pekerjaan dan jangka waktunya. Namun begitu, sebagian ulama Hanafiah memperbolehkan dengan dasar istihsan (karena ada nilai manfaat).⁷

Karena itu apa yang secara lahir diperlihatkan fakta di PT Arminareka Perdana di atas penting dikaji dan diklarifikasi lebih lanjut dengan seksama untuk mengungkapkan apa yang sebenarnya terjadi di baliknya. Untuk mengetahui lebih lanjut mengenai Penjualan Jasa Layanan Perjalanan Umrah/ Haji Plus di PT Arminareka Perdana Surabaya maka diperlukan studi lapangan.

⁵ Ibnu Rusyd, , *Bidāyatul Mujtahid*, Penerjemah: M.A. Abdurrahman dan A. Abdullah, (Semarang, Asy-Syifa', 1997), 101&102

⁶ Departemen Agama Republik Indonesia, *al-Qur'an Terjemahannya*, (Bandung: CV Penerbit Jumanatul 'ALI-ART, 2005), 245

⁷ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqih Muamalah*, 166

B. Rumusan Masalah

Sejalan dengan latar belakang masalah di atas, maka masalah yang akan dicari jawabannya melalui penelitian ini dirumuskan dalam bentuk pertanyaan sebagai berikut:

1. Apakah praktek penjualan jasa layanan perjalanan umrah/haji di PT Arminareka Perdana Surabaya merupakan praktek *multi level marketing* (MLM) yang berpijak pada akad *ju'ālah* ?
2. Apakah praktek penjualan jasa layanan perjalanan umrah/haji plus di PT Arminareka Perdana Surabaya terindikasi *money game* (permainan uang)?
3. Bagaimana perspektif hukum Islam terhadap praktek penjualan jasa layanan perjalanan umrah/haji di PT Arminareka Perdana Surabaya tersebut?

C. Kajian Pustaka

Sejauh yang dapat penulis telusuri, ditemukan sebanyak lima karya ilmiah yang meletakkan multi level marketing (MLM) sebagai pokok kajiannya

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 Daehasan Surabaya)” ditulis dengan bertitik tolak dari tiga pertanyaan penelitian sebagai berikut: 1) bagaimana sistem pemasaran dalam multi level marketing (MLM). 2) Bagaimana aplikasi multi level marketing dalam jaringan pemasaran DXN di Surabaya. 3)

Bagaimana perspektif hukum Islam dan hukum perdata tentang sistem pemasaran dalam multi level marketing (MLM). Setelah dilakukan penelitian Afida Zulfia menyimpulkan: 1) MLM atau multi level marketing adalah usaha berjenjang dengan penawaran produk dan jasa yang anggota-anggotanya dapat memperoleh keuntungan sesuai dengan jumlah produk yang berhasil dijual secara pribadi maupun dalam wilayah grup atau jaringannya. Mekanisme pemasarannya menggunakan metode *direct selling* yaitu penjualan langsung kepada konsumen supaya memotong jalur distribusi pemasaran sehingga biaya untuk iklan dan promosi dan biaya distribusi seperti halnya bisnis konvensional dapat dipangkas untuk kemudian dialihkan sebagai insentif maupun rabat atau bonus-bonus berupa hadiah dan sebagainya dapat dinikmati distributor perusahaan MLM. Multi level marketing ada 4 macam, yaitu: MLM sistem hangus, MLM murni sistem target (quota), MLM murni plus dan MLM tidak murni. 2) DXN Surabaya adalah cabang DXN Indonesia yang berpusat di Jakarta dan kantor pusat Internasional di Kuala Lumpur Malaysia, sehingga aplikasinya adalah menurut ketentuan yang ditetapkan kantor pusat di Malaysia, yaitu masa keanggotaan abadi, anti SARA, tidak dimonopoli senior, kesuksesan tergantung perluasan jaringan dan point value dan persyaratan lainnya. 3) Tinjauan hukumnya adalah bahwa menurut hukum perdata hal tersebut diatur dalam aturan jual beli yang dilindungi sejauh jual beli itu tidak dilakukan dengan prosedur sebagaimana diatur. Dan menurut hukum Islam, sebagaimana jenis pekerjaan yang lain dapat dilakukan asal tetap menjunjung kerjujuran, keikhlasan tidak merugikan

orang lain. Posisi distributor dianggap sebagai orang yang membantu pemasaran atau disebut samsaroh atau simsar. Jadi 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.⁸

Pada tahun 2004 Ode Abdurrachman menulis karya ilmiah dengan judul "Pengelolaan Sistem Arisan Multilevel Sonica PT Sansonik Internasional Koordinator Peserta Sonica (KPS) Surabaya Menurut Tinjauan Hukum Islam" ditulis dengan bertitik tolak dari tiga pertanyaan penelitian sebagai berikut: 1) bagaimana deskripsi tentang arisan multilevel sonica PT Sansonik Internasional. 2) Bagaimana pengelolaan sistem arisan multilevel Sonica PT Sansonik internasional di kantor koordinator peserta Sonica (KPS) Surabaya. 3) Bagaimana analisis hukum Islam terhadap pengelolaan sistem arisan multilevel sonica PT Sansonik internasional di koordinator peserta Sonica (KPS) Surabaya. Setelah dilakukan penelitian Ode Abdurrachman menyimpulkan: 1) arisan multilevel sonica adalah kelanjutan dari arisan danasonic yang pernah dikelola oleh PT SMEK pada tahun 1991, dan kini dimodifikasi dan dikelola kembali oleh PT Sansonik Internasional dengan produk arisan sonica yang menyuguhkan nuansa baru dalam bisnis multi level marketing, dimana perguliran dana antar peserta arisan, sepenuhnya berada

⁸ Afida Zulfia, "Studi Analisis Tentang Sistem Pemasaran Dalam Multi Level Marketing (MLM) Dalam Perspektif Hukum Perdata dan Hukum Islam (Studi di PT. Daehasan Surabaya), (Skripsi: Institut Agama Islam Negeri Surabaya Fakultas Syariah Jurusan Muamalah 2002)

ditangan peserta arisan, sedangkan pengelola hanya menerima jasa pengelolaan *data base*. 2) Arisan sonica menggunakan sistem *multi level marketing* terbatas pada tiga jenjang, sehingga setiap peserta mempunyai kesempatan yang sama untuk mendapatkan keuntungan. Arisan multi level sonica juga merupakan perpaduan antara arisan tradisional dengan sistem multilevel, dimana kerjasama yang dilakukan berlandaskan akad (perjanjian), suka sama suka dan saling tolong menolong adanya kesamaan modal, untuk mencapai keuntungan sesuai administrasi yang dikerjakannya. 3) Sesuai data dan hasil temuan dilapangan tentang pengelolaan arisan multilevel sonica, khususnya di kantor Koordinator Peserta Sonica (KPS) Surabaya, bahwa pengelolaan arisan multilevel sonica tidak bertentangan dengan hukum Islam karena sesuai dengan prinsip dasar dan syarat umum yang *diiyaskan* pada *syirkah 'uqud* dan dispesifikasikan pada *syirkah 'inan*. Sedangkan tidak hanya batas waktu tentang perolehan keuntungan yang diidentikkan dengan gharar, dapat disimpulkan bahwa gharar dalam hal ini, diartikan sebagai resiko dalam dunia bisnis, sehingga gharar yang di maksud tidak dapat didefinisikan secara pasti mengandung unsur merugikan, karena larangannya sendiri bersifat absolut, sehingga pada gharar sendiri terdapat tingkatan-tingkatan tertentu yang diperbolehkan menurut hukum Islam.⁹

⁹ Ode Abdurrachman, "Pengelolaan Sistem Arisan Multilevel Sonica PT. Sensorik Internasional Koordinator Peserta Sonica (KPS) Surabaya Menurut Tinjauan Hukum Islam (Skripsi: Institut Agama Islam Negeri Surabaya Fakultas Syariah Jurusan Muamalah 2004)

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) ditulis dengan bertitik tolak dari dua pertanyaan penelitian sebagai berikut: 1) apa prinsip quantum bisnis dalam perniagaan Islam. 2) Bagaimana praktik quantum bisnis pada PT Ahad Net di Pagesangan Jambangan Surabaya. Setelah dilakukan penelitian Ode Abdurrachman menyimpulkan: 1) prinsip-prinsip quantum dalam perniagaan Islam yaitu: prinsip kejujuran, prinsip otonomi, prinsip keadilan, prinsip larangan monopoli, prinsip suka sama suka. 2) Penerapan prinsip-prinsip quantum bisnis pada PT Ahad Net Internasional Pagesangan ada beberapa kriteria sebagai berikut:

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

- 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.¹⁰

¹⁰ 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)

Pada tahun 2008 Arina Haqan menulis karya ilmiah dengan judul (Marketing Plan Dalam Multi Level Marketing (MLM) Haji di PT Mitra Permata Mandiri Jakarta Dalam Perspektif Hukum Islam) ditulis dengan bertitik tolak dari dua pertanyaan penelitian sebagai berikut: 1) bagaimana marketing plan dalam multi level marketing haji di PT Mitra Permata Mandiri Jakarta. 2) Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap marketing plan dalam multi level marketing haji di PT Mitra Permata Mandiri Jakarta. Setelah dilakukan penelitian Arina Haqan menyimpulkan: 1) mekanisme marketing plan di PT Mitra Permata Mandiri adalah bagi anggota (member) PT Mitra Permata Mandiri secara keseluruhan dianjurkan untuk mencari anggota baru sebanyak mungkin untuk bergabung menjadi anggota juga. Konsep sama yang ditawarkan adalah mudarabah, tetapi tidak dijelaskan berapa besar bagi hasil yang akan didapat setiap berhasil mendapatkan anggota baru. 2) Menurut 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 gharar, karena bentuk kerjanya tidak konkrit dan tidak jelas. Dan juga unsur gharar 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*.¹¹

¹¹ Arina Haqan, "Marketing Plan Dalam Multi Level Marketing (MLM) Haji di PT. Mitra Permata

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” ditulis dengan bertitik tolak dari dua pertanyaan penelitian sebagai berikut: 1) bagaimana istinbat hukum antara Fatwa MUI Bandung dan Keputusan Nahdatul Ulama Jawa Timur terhadap status hukum multi level marketing. 2) Bagaimana persamaan dan perbedaan antara Fatwa MUI Bandung dan Keputusan PW Nahdatul Ulama Jawa Timur terhadap status hukum multi level marketing. Setelah dilakukan penelitian Kurnia Chasanah menyimpulkan: 1) Metode istinbat hukum merupakan metode yang digunakan oleh Fatwa MUI Bandung dan PW NU Jatim untuk menentukan status hukum *multi level marketing* (MLM), apakah *multi level marketing* (MLM) itu diharamkan atau diharamkan. 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 (*maṣlaḥah al-‘amānah*), kedua keputusan wilayah Nahdatul Ulama menyatakan bahwa keputusan yang ditetapkan untuk status hukum MLM yakni mengharamkan segala macam bentuk MLM karena terdapat sistem bertingkat atau berjenjang dengan bonus yang belum jelas hasilnya. Hal tersebut juga mengacu pada Fatwa MUI Jatim dari hasil Raker. 2) MUI Bandung dan PW NU Jatim yang berisikan pendapat ulama yang menyebutkan bahwa boleh

Mandiri Jakarta Dalam Perspektif Hukum Islam” (Skripsi: Institut Agama Islam Negeri Surabaya Fakultas Syariah Jurusan Muamalah 2008)

dan tidaknya pemasaran dengan sistem MLM tersebut digunakan sesuai dengan kepercayaan masing-masing, apabila seseorang menganggapnya terdapat unsur gharar dan sebagainya yang dapat merusak akad jual beli, maka masyarakat tidak boleh mengikutinya dan apabila masyarakat menganggapnya sebagai kerja sama dan tolong menolong, maka boleh dan halal hukumnya. Dalam sebuah hadis sudah jelas bahwa barang yang haram sudah pasti haram dan barang yang halal sudah pasti halal juga.¹²

Sedangkan di beberapa buku yang penulis temukan adalah buku yang berjudul *Kontroversi Bisnis MLM*, karangan Moh. Fahru Rozi menjelaskan tentang perbedaan MLM syariah dan MLM konvensional, menjelaskan kemampuan MLM dalam mengentaskan pengangguran dengan sistem bisnis MLM yang dilakukan dengan cara menjaring nasabah sebanyak-banyaknya. Buku yang berjudul *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai dengan Pengelolaannya* karangan Kuswara menjelaskan tentang berwirausaha dengan mengembangkan jaringan dengan sistem syariah, serta menjelaskan kelebihan dan kekurangan bisnis MLM. Bila diterapkan dengan MLM syariah maka bisnis MLM tersebut akan menjadi lebih berkembang.

Dari kelima karya tulis di atas ternyata sudah ada satu karya tulis yang membahas tentang multi level marketing berkenaan dengan penjualan jasa layanan

¹² Kurnia Chasanah, "Analisis Istibat Hukum Terhadap Fatwa MUI Bandung dan Keputusan Nahdatul Ulama Tentang Status Hukum MLM" (Skripsi: Institut Agama Islam Negeri Surabaya Fakultas Syariah Jurusan Muamalah 2010)

Multi Level Marketing Haji di PT Mitra Permata Mandiri Jakarta Dalam Perspektif Hukum Islam”. Sebagaimana tercermin dalam karya tulis Arina Haqan tersebut, yang dipermasalahkan sebenarnya hampir sama. Kesamaannya yaitu menjaring calon konsumen sebanyak-banyaknya, calon konsumen juga ikut terlibat selain sebagai konsumen juga menjadi bagian dari manajemen penjualan dengan konsep kemitraan bagi hasil (*muḍārabah*). Sedangkan perbedaannya yaitu pada fee atau bonus yang diberikan perusahaan. Di situ sudah terlihat perbedaan masalah yang telah dikaji oleh Arina Haqan. Sedangkan karya tulis yang akan dibahas oleh penulis yaitu penjualan jasa layanan perjalanan umrah/ haji plus di PT Arminareka Perdana, pemilik perusahaan mengatakan penjualan jasa layanan perjalanan umrah/haji di perusahaannya hanya mengadopsi sistem MLM. Menurut penulis kasus tersebut terkategori dalam dua kemungkinan, sistem tersebut benar-benar mengadopsi sistem MLM atau menggunakan sistem MLM yang mengandung unsur permainan uang (*money game*). Karena biaya untuk perjalanan umrah/ haji plus yang ditawarkan tidak wajar. Kesempatan ini penulis akan membahas tentang “ Perspektif Hukum Islam Terhadap Layanan Penjualan Jasa Perjalanan Umrah/Haji Plus di PT Arminareka Perdana di Surabaya”.

D. TUJUAN PENELITIAN

Tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk memahami apakah praktek penjualan jasa layanan perjalanan umrah/haji plus di PT Arminareka Perdana Surabaya merupakan praktek *multi level marketing* (MLM) yang berpijak pada akad *ju'alah*.
2. Untuk memahami apakah praktek penjualan jasa layanan perjalanan umrah/ haji plus di PT Arminareka Perdana Surabaya merupakan praktek permainan uang (*money game*).
3. Untuk memahami perspektif hukum Islam terhadap praktek penjualan jasa layanan perjalanan umrah/haji plus di PT Arminareka Perdana Surabaya tersebut.

E. KEGUNAAN HASIL PENELITIAN

Dari sisi teoritis diharapkan dapat dijadikan sumbangan yang berarti dalam khazanah keilmuan dan dapat dijadikan rujukan dalam pengembangan studi selanjutnya seputar kajian hukum Islam tentang implementasi *multi level marketing* (MLM).

Adapun dari sisi praktisnya, hasil penelitian ini diharapkan memberi manfaat positif bagi PT Arminareka Perdana Surabaya yang menjadi subyek penelitian dan jasa layanan umrah/haji lain pada umumnya untuk selalu mencermati keselarasan implementasi penjualannya, dengan norma-norma syariah atau hukum Islam.

F. DEFINISI OPERASIONAL

“**Hukum Islam**”, “**Jasa Layanan Perjalanan Umrah/ Haji Plus** ” adalah istilah-istilah teknis pokok yang secara operasional digunakan dalam penelitian ini dengan pengertian sebagai berikut:

1. **Hukum Islam** yaitu ketentuan al-Qur’an dan al-Hadis tentang perbuatan orang-orang mukallaf dan jabarnya dalam pandangan fuqaha.
2. **Jasa layanan perjalanan umrah/ haji** yaitu penjualan jasa penyediaan kebutuhan orang yang akan melakukan ibadah umrah/ haji meliputi: biaya ibadah, layanan kesehatan, transportasi, konsumsi, akomodasi.

G. METODE PENELITIAN

1. Data Yang Dikumpulkan

Untuk menjawab dua pertanyaan penelitian yang telah dikemukakan dalam sub bab rumusan masalah di atas, melalui penelitian ini akan dikumpulkan berbagai data mengenai:

- a. **Ihwal sistem jual-beli jasa layanan perjalanan umrah/ haji plus di PT Arminareka Perdana Surabaya.**
- b. **Biaya minimum yang diperlukan untuk perjalanan umrah/haji.**
- c. **Norma hukum Islam mengenai penjualan jasa dengan sistem MLM yang tercermin dalam ayat-ayat ahkam, hadis-hadis ahkam, dan aneka jabarnya yang tersebar dalam hasil-hasil istinbat atau aqwal (pendapat-pendapat) para fuqaha**

2. Sumber Data

- a. Sumber primer untuk data penelitian yang termaktub pada angka 1a, 1b dan 1c di atas adalah pengelola dan dokumen PT Arminareka Perdana Surabaya. Sedangkan sumber skundernya adalah orang-orang yang telah memanfaatkan jasa layanan perjalanan umrah/ haji di PT Arminareka Perdana Saurabaya.
- b. Sumber primer untuk data penelitian yang termaktub pada angka 1c di atas adalah mushaf al-Qur'an dan kitab hadis *Bulugh al-Māram min Adillah al-Aḥkam* karya Ibnu Hajar al-'Asqalani sedangkan sumber skundernya adalah kitab *Bidāyah al-Mujtahid fi 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 Islam Wa Adillatuh* karya Wahbah Zuhaili.

3. Teknik pengumpulan data

Untuk mengumpulkan data dari sumber-sumber tersebut di atas digunakan teknik interview, telaah dokumen, kajian pustaka.

- a. Teknik interview atau wawancara digunakan untuk mengumpulkan data dari pengelola PT Arminareka Perdana Surabaya
- b. Teknik telaah dokumen digunakan untuk mengumpulkan data dari dokumen PT Arminareka Perdana Surabaya.
- c. Kajian pustaka digunakan untuk mengumpulkan data dari mushaf al-Qur'an , kitab-kitab hadis dan kitab-kitab fiqh

4. Teknik Analisis Data

Data yang sudah dikumpulkan dianalisis dengan teknik deskriptif dan verivikatif

- a. Teknik deskriptif digunakan untuk menyajikan dengan lengkap data tentang penjualan jasa layanan perjalanan umrah/haji plus di PT Arminareka Perdana Surabaya, biaya minimum yang diperlukan untuk perjalanan umrah/haji di PT Arminareka Perdana Surabaya, dan norma hukum Islam beserta jabarnya mengenai penjualan dengan sistem *multi level marketing* (MLM).
- b. Teknik verifikatif digunakan untuk menguji penjualan jasa layanan umrah/ haji plus di PT Arminareka Perdana Surabaya dari perspektif hukum Islam.

H. Sistematika Pembahasan

Pemaparan hasil penelitian ini disistematisasi dalam bangunan bahasan yang terdiri dari lima bab. Berbagai aspek seputar rancangan penelitian dimuat dalam bab pertama yang merangkai sub-sub bab mengenai “Latar Belakang Masalah”, “Rumusan Masalah”, “Kajian Pustaka”, “Tujuan Penelitian”, “Kegunaan Hasil Penelitian”, “Definisi Operasional”, “Metode Penelitian”, dan “Sistematika Bahasan”.

Bab kedua menyajikan deskripsi mengenai “Hukum Islam Tentang *Ijārah*, *Ju’alah* Dan *multi level marketing* (MLM)”. Sesuai dengan variabel-variabel

pokoknya, deskripsi pada bab ini dituangkan dalam tiga sub bab, yakni “*Ijārah*”, “*Ju’ālah*” dan “*Multi Level Marketing (MLM)*”. Penyajian lebih awal hasil penelitian bibliografi tentang sisi-sisi normatif dari ketiga pokok ini dimaksudkan untuk menyediakan landasan pijak bagi analisis verifikatif (pengujian) yang akan dilakukan pada tahap berikutnya nanti.

Deskripsi pada bab ketiga memasuki wilayah praksis atau wilayah implementasi. Dengan tajuk “Penjualan Jasa Layanan Perjalanan Umrah/Haji Plus: Fakta Implementasinya di PT Arminareka Perdana Surabaya” bab ini memilah deskripsinya dalam tiga sub bab, yaitu “Profil Subyek Penelitian”, “Implementasi penjualan jasa layanan perjalanan umrah/ haji plus”, dan “biaya minimum yang diperlukan untuk perjalanan umrah/ haji”.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Berbagai sajian deskripsi pada bab kedua dan ketiga itu kemudian dirangkai dalam suatu analisis verifikatif yang dituangkan dalam bab keempat dengan tajuk “Implementasi penjualan jasa layanan perjalanan umrah/ haji di PT Arminareka Perdana Surabaya dalam Perspektif Hukum Islam”.

Sebagai penutup, bab kelima menyajikan “kesimpulan”, yakni jawaban ringkas atas pertanyaan yang menjadi titik-tolak diselenggarakannya penelitian ini, dan “saran” kepada pihak-pihak terkait sepanjang relevan dengan hasil penelitian ini.

BAB II

HUKUM ISLAM TENTANG *IJARAH, JU'ALAH* DAN *MULTI LEVEL MARKETING*

A. *IJARAH*

1. Pengertian *Ijārah*

Al-ijārah secara sederhana diartikan dengan “transaksi manfaat atau jasa dengan imbalan tertentu”.¹ Lafal *al-ijārah* secara bahasa berarti upah, sewa, jasa atau imbalan. Ia sesungguhnya merupakan transaksi yang memperjual-belikan manfaat suatu harta benda. Transaksi *ijārah* merupakan salah satu bentuk kegiatan muamalah yang banyak dilakukan untuk memenuhi kebutuhan hidup.²

Pengertian *ijārah* menurut terminologi syara' adalah akad untuk mengambil manfaat dengan jalan penggantian.³

Dalam rumusan yang lain, *ijārah* secara terminologis adalah akad atas manfaat yang diperbolehkan penggunaannya, yang jelas mempunyai tujuan dan maksud, yang memungkinkan untuk diberikan dengan tidak mengurangi nilai barang yang disewa, dengan penggantian (upah) yang jelas.⁴

¹ Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqih*, (Bogor: Kencana, 2003), 217

² Wahbah Zuhaili, , *Fiqih Imam Syafi'i Jilid 2*, penerjemah: Muhammad Afifi, Abdul Hafiz (Jakarta: Almahira, 2010), 37

³ Sayyid Sabiq, *Fiqih Sunnah Jilid 13*, penerjemah: A. Kamaludin A. Marzuki, (Bandung : PT. AlMa'arif 1987) , 7

⁴ Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqih*, 215

Upah dan sewa ada perbedaan makna operasional. Sewa biasanya digunakan untuk benda, misalnya; “ seorang mahasiswa menyewa kamar untuk tempat tinggal selama kuliah”. Sedangkan upah digunakan untuk tenaga, misalnya: “para karyawan bekerja dipabrik dibayar gajinya (upahnya) satu kali dalam seminggu”.⁵

2. Dasar Hukum *Ijārah*

Diantara dalil-dalil yang memperbolehkan praktik akad *al-ijārah* adalah sebagai berikut:⁶

a. Landasan *al-Ijārah* dalam al-Qur’an yaitu:

Surat *al-Baqarah* ayat 233:

وَإِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ تَسْتَرْضِعُوا أَوْلَادَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ مَاءَآتَيْتُمْ
بِالْمَعْرُوفِ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ

Artinya: “Dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, Maka tidak ada dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut. bertakwalah kamu kepada Allah dan Ketahuilah bahwa Allah Maha melihat apa yang kamu kerjakan.”⁷

Surat *az-Zuhruf* ayat 32:

أَهُمْ يَقْسِمُونَ رَحْمَتَ رَبِّكَ نَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُمْ مَعِيشَتَهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا
وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِيَتَّخِذَ بَعْضُهُمْ بَعْضًا سُخْرِيًّا وَرَحْمَتُ
رَبِّكَ خَيْرٌ مِمَّا يَجْمَعُونَ

Artinya: ”Apakah mereka yang membagi-bagi rahmat Tuhanmu? kami Telah menentukan antara mereka penghidupan mereka dalam kehidupan dunia, dan kami Telah meninggikan

⁵ Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta:PT.Rajagrafindo Persada, 2005), 153

⁶ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqih Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Media, 2008), 153-154

⁷ Departemen Agama Republik Indonesia, *al-Qur’an Terjemahannya*, (Bandung: CV Penerbit Jumanatul ‘ALI-ART, 2005), 38

sebahagian mereka atas sebagian yang lain beberapa derajat, agar sebagian mereka dapat mempergunakan sebagian yang lain. dan rahmat Tuhanmu lebih baik dari apa yang mereka kumpulkan”.⁸

Surat *al-Qaṣas* ayat 26:

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ

Artinya: “Salah seorang dari kedua wanita itu berkata: “Ya bapakku ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), Karena Sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) ialah orang yang Kuat lagi dapat dipercaya.”⁹

b. Landasan *Al-Ijārah* dalam as-Sunnah

وَمَنْ حِطَّلَةَ بَنِي قَيْسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : " سَأَلْتُ رَافِعَ بْنَ خَدِيجٍ عَنْ كِرَاءِ الْأَرْضِ بِالذَّهَبِ وَالْفِضَّةِ فَقَالَ : لَا بِأَسَ بِهِ إِتْمَا كَانَ النَّاسُ يُؤَاجِرُونَ عَلَى عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَلَى الْمَازِيَا نَاتِ , وَأَقْبَالِ الْجَدَاوِلِ , وَلَا شَيْءَ مِنَ الزَّرْعِ فِيهِلِكَ هَذَا وَيَسَلَّمَ هَذَا , وَيَسَلَّمَ هَذَا وَيَهْلِكَ هَذَا وَمَ يَكُنْ لِلنَّاسِ كِرَاءٌ إِلَّا هَذَا أَفَلْدَلِكَ رَجَرَ هَنُ , فَأَمَّا شَيْءٌ مَعْلُومٌ مَضْمُونٌ فَلَا بِأَسِيهِ " رَوَاهُ مُسْلِمٌ , وَفِيهِ بَيَانٌ لِمَا أُجْمِلَ فِي الْمُتَّفَقِ عَلَيْهِ مِنْ إِطْلَاقِ النَّهْيِ عَنِ كِرَاءِ الْأَرْضِ

Artinya: “Dari Hanzhalah bin Qais ra. Ia berkata,”saya bertanya kepada Rafi’ bin Khadij tentang penyewaan tanah dengan emas dan perak. Ia (Rafi’) menjawab,”boleh, tidak apa-apa, karena orang-orang pada zaman Rasulullah saw menyewakan tanah dengan imbalan pepohonan yang tumbuh di tempat-tempat perjalanan air, hulu-hulu sungai dan beberapa jenis macam jenis tumbuhan, lalu dari air tetumbuhan itu ada yang rusak dan ada yang selamat, sedang mereka tidak mempunyai

⁸ *Ibid*, 492

⁹ *ibid*, 389

sewaan yang lain kecuali ini, maka beliau melarang hal itu. Adapun sesuatu yang di buat jaminan adalah barang yang nyata dan terjamin, maka hal itu tidak apa-apa.”(HR. Muslim).¹⁰

c. Landasan *ijma'*

Mengenai disyariatkan *ijārah*, semua umat bersepakat, tidak seorang ulama pun yang membantah kesepakatan (*ijma'*) ini, sekalipun ada beberapa orang diantara mereka yang berbeda pendapat, akan tetapi hal itu tidak dianggap.¹¹

Di antara ulama yang tidak memperbolehkan *ijārah* adalah Abu Bakar al-Ashamm, Ismail Bin 'Aliyah, Hasan Basri dan lainnya. Alasan mereka, akad *al-ijārah* identik dengan *bai' al ma'dum* yang dilarang, karena manfaat sebagai objek tidak bisa dihadirkan ketika akad.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Akan tetapi, pendapat ini disanggah Ibnu Rusyd dengan mengatakan bahwa walaupun manfaat tidak bisa dihadirkan ketika akad, namun akan bisa dipenuhi ketika akad telah berjalan.¹²

3. Rukun dan Syarat *Ijārah*

Rukun *al-ijārah* yaitu sebagai berikut:

Jumhur ulama berpendapat, bahwa rukun *ijārah* ada empat:

a. Dua belah pihak yang berakad

¹⁰ Ibnu Hajar al-Asqalani, *Terjemahan Bulughul Maram*, (Surabaya: GitaMedia Press, 2006), 441

¹¹ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah Jilid 13*, 11

¹² Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqih Muamalah*, 153-154

mampu menata agama dan mengolah kekayaan dengan baik. *Ijārah* yang dilakukan oleh anak-anak, meskipun dia telah mempunyai pengetahuan tentang itu, orang gila, dan orang yang dicekal untuk membelanjakan hartanya karena bodoh, meskipun akad tersebut mendatangkan keuntungan, hukumnya tidak sah.

b. Sewa/ imbalan

Dalam hal sewa menyewa barang yang berwujud (*ijārah 'ain*), disyaratkan upah harus diketahui jenis, kadar, dan sifatnya, layaknya harga dalam jual beli. Karena *ijārah* merupakan akad yang berorientasi keuntungan, yaitu tidak sah tanpa menyebutkan nilai kompensasi layaknya jual beli.

Uang sewa menjadi hak milik *mu'jir* yang dilindungi hukum dan sepanjang waktu, digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id
begitu akad *ijārah* disepakati. Artinya ketika masa penyewaan telah habis, kompensasi tersebut tetap menjadi haknya. Jadi, kepemilikan *mu'jir* atas uang tersebut sebagai hasil penyewaan barang telah berkekuatan hukum.

Serah terima *ujrah* dalam sewa menyewa barang secara langsung tidak wajib dilakukan di tempat akad. Berbeda dengan akad *ijārah* dalam bentuk tanggungan. Dengan demikian, *musta'jir* berhak atas hak guna pakai barang yang telah disepakati dalam akad. Hak pakai barang menjadi miliknya dengan bukti dia boleh memanfaatkan barang tersebut setelah terjadi kesepakatan akad.



c. Manfaat

Manfaat yang disewakan, seperti rumah misalnya, harus memenuhi empat syarat, baik sewa-menyewa tersebut secara langsung maupun dalam tanggungan. Keempat syarat itu adalah sebagai berikut:

Pertama, manfaat barang mempunyai nilai ekonomis yang layak mendapatkan imbalan sebagai kompensasi penyewa. Misalnya seperti mengontrakkan rumah sebagai tempat tinggal.

Kedua, manfaat barang yang disewakan tersebut mubah menurut syara'. Jadi tidak sah menyewakan manfaat yang dilarang agama, seperti menyewakan jasa penari atau penyanyi yang diharamkan, seperangkat alat music, menyewakan kedai untuk pesta minuman keras dan narkoba atau sejenisnya, atau mengangkut minuman bukan untuk dimusnahkan.

Ketiga, pemanfaatan barang sewaan dibatasi dengan jangka waktu tertentu.¹³

d. *Sigah (ijab dan qabul)*

Yaitu *ijab qabul* sebagai manifestasi dari perasaan suka sama suka, dengan catatan keduanya terdapat kecocokan atau kesesuaian. *Qabul* diucapkan selesai pernyataan *ijab* tanpa jeda, sama halnya dengan jual beli.

Contoh pernyataan *ijab* dan *qabul*, misalnya *mu'jir* mengucapkan, "aku sewakan bejana ini kepadamu, "atau" aku serahkan hak pakai barang ini kepadamu selama

¹³ Wahbah Zuhaili, *Fiqih Imam Syafi'i Jilid 2*, 40-44

satu tahun dengan uang sewa sekian, ”lalu penyewa berkata, “aku terima, ”atau”
aku sewa.”

Syarat *ijārah* yaitu sebagai berikut:

- a. Hendaklah barang yang menjadi obyek transaksi (akad) dapat digunakan manfaatnya menurut kriteria, realita dan syara’.
- b. Dapat diserahkan sesuatu yang disewakan berikut kegunaan (manfaatnya).
- c. Obyek *ijārah* itu boleh diserahkan dan dipergunakan secara langsung dan tidak bercacat.
- d. Yang disewakan itu bukan suatu kewajiban bagi penyewa. Misalnya, menyewa orang untuk melaksanakan shalat untuk diri penyewa dan menyewa orang yang belum berhaji untuk menggantikan haji penyewa.
- e. Obyek *ijārah* itu merupakan sesuatu yang biasa disewakan, seperti rumah, mobil, dan hewan tunggangan.¹⁴

4. Macam-Macam *Ijārah*

Dilihat dari segi objeknya akad *ijārah* di bagi menjadi dua macam, yaitu:

- a. Bersifat manfaat, umpamanya sewa-menyewa rumah, toko, dan kendaraan. Apabila manfaat itu merupakan manfaat yang dibolehkan syara’ untuk dipergunakan, maka para ulama fiqih sepakat menyatakan boleh menjadikan objek sewa-menyewa.

¹⁴ Nasroen Haroen, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), 232-235

dipergunakan, maka para ulama fiqih sepakat menyatakan boleh menjadikan objek sewa-menyewa.

- b. Bersifat pekerjaan (jasa), ialah dengan memperkerjakan seseorang untuk melakukan suatu pekerjaan. *Ijārah* seperti ini menurut ulama fiqih hukumnya boleh apabila jenis pekerjaan ini jelas.¹⁵

5. *Ijārah* menjadi batal (*fasakh*) dengan hal sebagai berikut:

- a. Terjadi aib pada barang sewaan yang kejadiannya di tangan penyewa atau terlihat aib lama padanya.
- b. Rusaknya barang yang disewakan, seperti rumah dan binatang yang menjadi *'ain*.
- c. Rusaknya barang yang diupahkan (*ma'jur 'alaīh*), seperti baju yang diupahkan untuk dijahitkan, karena akad tidak mungkin terpenuhi sesudah rusaknya (barang).
- d. Terpenuhinya manfaat yang diadakan, atau selesainya pekerjaan, atau berakhirnya masa, kecuali jika terdapat uzur yang mencegah fasakh. Seperti jika masa *ijārah* tanah pertanian telah berakhir sebelum tanaman dipanen, maka ia tetap berada ditangan penyewa sampai masa selesai ketam, sekalipun terjadi pemaksaan, hal ini dimaksudkan untuk mencegah terjadinya bahaya (kerugian) pada pihak dan penyewa, yaitu dengan mencabut tanaman sebelum waktunya.¹⁶

¹⁵Chairuman Pasaribu, et al, *Hukum Perjanjian Dalam Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 1994), 236

¹⁶M. Ali Hasan , *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam (Fiqih Muamalat*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2003), 57-58

6. Berakhirnya Akad *al-Ijārah*

Para ulama fiqih menyatakan bahwa akad *ijārah* akan berakhir apabila:

- a. Obyek hilang atau musnah, seperti rumah terbakar atau baju yang dijahitkan hilang.
- b. Tenggang waktu yang disepakati dalam akad *ijārah* berakhir. Apabila yang disewakan itu rumah, maka rumah itu dikembalikan kepada pemiliknya, dan apabila yang disewa itu adalah jasa seseorang, maka ia berhak menerima upahnya. Kedua hal ini disepakati oleh seluruh ulama fiqih.¹⁷

B. JUA'LAH

1. Pengertian *Ju'alah*

Menurut bahasa, *ju'alah* ialah istilah yang digunakan untuk sesuatu yang diberikan kepada seseorang karena telah melakukan pekerjaan tertentu. Kata *ju'alah* sama dengan kata *ju'lu* dan *ja'ilah*.¹⁸

Pengertian *ju'alah* menurut terminologi syara' adalah kesediaan membayar kompensasi yang telah diketahui atas pekerjaan yang telah ditentukan atau belum ditentukan yang sulit dipenuhi.¹⁹

Akad *ju'alah* identik dengan sayembara, yakni menawarkan sebuah pekerjaan yang belum pasti dapat diselesaikan. Jika seseorang mampu menyelesaikannya, maka ia berhak mendapatkan upah atau hadiah.

¹⁷ Nasroen Haroen, *Fiqih Muamalah*, 237-238

¹⁸ Wahbah Zuhaili, *Fiqih Imam Syafi'i Jilid 2*, 67

¹⁹ *Ibid*, 67

2. Dasar Hukum *Ju'alah*

Banyak al-Qur'an dan hadist yang dijadikan argumen oleh para ulama untuk kebolehan *ju'alah*.

a. Landasan dalam al-Qur'an sebagai berikut:

Surat *at-Talaq* ayat 6:

فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَتَأْتُوهُنَّ أَجُورَهُنَّ وَأْتَمِرُوا بَيْنَكُمْ بِمَعْرُوفٍ وَإِنْ تَعَاَسَرْتُم فَسْتَرْضِعْ لَهُ أُخْرَى

Artinya: "Jika mereka menyusukan (anak-anak) mu untukmu maka berikanlah kepada mereka" dan dijelaskan bahwa penentuan upah itu harus ditentukan terlebih dahulu sebagaimana.²⁰

b. Landasan dalam as-Sunnah

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

وَعَنِ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ :
"أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرْقُهُ" رَوَاهُ ابْنُ مَاجَه.

Artinya: "Berikanlah olehmu upah orang sewaan sebelum keringatnya kering. (HR Ibnu Majah)²¹

3. Rukun *Ju'alah*

Ada beberapa rukun yang harus dipenuhi dalam *ju'alah*.

a) Orang yang menjanjikan memberikan upah. Dapat berupa orang yang kehilangan barang atau orang lain.

²⁰ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*, 560

²¹ Ibnu Hajar al-Asqalani, *Terjemahan Bulughul Maram*, 442

- b) Lafal, lafal itu mengandung arti izin kepada yang akan bekerja dan tidak ditentukan waktunya. Jika mengerjakan *ju'alah* tanpa seizin orang yang menyuruh (punya barang) maka baginya tidak berhak memperoleh imbalan jika barang itu ditemukan.
- c) Pekerjaan.
- d) Upah harus jelas, telah ditentukan dan diketahui oleh seseorang sebelum melaksanakan pekerjaan (menemukan barang).

4. Syarat Akad *Ju'alah*

Ulama memberikan beberapa syarat terkait dengan keabsahan akad *ju'alah*, yakni sebagai berikut:

- a) Orang yang terlibat dalam akad *ju'alah*, harus memiliki *ahliyyah*. *Al-Ja'il* (pemilik sayembara) haruslah orang yang memiliki kemutlakan dalam transaksi, tidak boleh dilakukan oleh anak kecil, orang gila atau orang safih. Untuk *'amil* (pelaku), haruslah orang yang memiliki kompetensi dalam menjalankan, sehingga ada manfaat yang bisa dihadirkan.
- b) Hadiah, upah (*ja'l*) yang diperjanjikan harus disebutkan secara jelas jumlahnya. Jika upahnya tidak jelas, maka akad *ju'alah* batal adanya, karena ketidakjelasan kompensasi. Seperti, barang siapa menemukan mobil saya yang hilang, maka ia berhak mendapatkan baju. Selain itu, upah yang diperjanjikan bukanlah barang haram, seperti minuman keras atau barang ghasab.

- c) Manfaat yang akan dikerjakan pelaku (*'ami*) haruslah jelas, dan diperbolehkan secara syar'i, tidak diperbolehkan menyewa tenaga para normal untuk mengeluarkan jin, praktik sihir, atau perkara haram lainnya, seperti menyanyi dan hal-hal haram lainnya. Kaidahnya adalah, setiap asset yang boleh dijadikan sebagai objek transaksi dalam akad *ijārah*, maka juga diperbolehkan dalam akad *ju'alah*. Mazhab Syafi'iyah menambahkan setiap pekerjaan (manfaat) yang dilakukan haruslah mengandung beban (usaha), karena tidak ada kompensasi tanpa adanya usaha (*risk versus return*).
- d) Jangka waktu akad *ju'alah* tidak dibatasi, namun diperbolehkan memperkirakan jangka waktu dengan pekerjaan yang ada. Misalnya, barang siapa mampu menjahit baju saya dalam satu hari, maka ia berhak atas hadiah sekian. Jika dalam waktu sehari ia mampu menyelesaikannya, maka ia berhak mendapatkan hadiah dan jika tidak, maka ia tidak mendapatkan apa-apa.²²

5. Kedudukan *Ju'alah*

Kedudukan transaksi upah (*al-ju'l*) adalah segala bentuk pekerjaan (jasa) dan pemberi upah tidak mengambil sedikitpun dari upah (hadiah) itu. Sebab, jika pemberi upah mengambil sebagian dari upah itu, maka ia harus terikat dengan jasa dan pekerjaan itu. Padahal jika calon penerima upah itu (*al-ma'jul*) gagal mendatangkan manfaat, seperti ditetapkan dalam transaksi upah (*al-ju'l*), ia tidak mendapatkan apa-apa. Jika pemberi upah (*al-ju'l*) mengambil hasil kerja calon

²² Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqih Muamalah*, 168

penerima upah (*al-ma'ju*), tanpa imbalan kerja atau jasa tertentu, berarti ia telah melakukan suatu kezaliman.²³

6. Pembatalan *Ju'alah*

Pembatalan *ju'alah* dapat dilakukan oleh kedua belah pihak (orang yang kehilangan barang dengan orang yang dijanjikan *ju'alah* atau orang yang mencari barang) sebelum bekerja. Jika pembatalan datang dari orang yang bekerja mencari barang, maka ia tidak mendapatkan upah sekalipun ia telah bekerja. Tetapi, jika ia membatalkannya itu pihak yang menjanjikan upah maka yang bekerja berhak menuntut upah sebanyak pekerjaan yang telah dilakukan.²⁴

7. Perbedaan *Ijarah* dan *Ju'alah*

Akad *ju'alah* berbeda dengan akad *ijarah*, terutama terkait dengan kesepakatan yang terdapat di dalamnya. Perbedaan tersebut dapat dilihat dalam poin berikut:

- a) Orang yang menyediakan kompensasi (*ja'il*) baru akan merasakan manfaat, ketika pekerjaan telah usai dilaksanakan, seperti ditemukannya asset yang hilang, atau hilangnya penyakit yang dideritanya. berbeda dengan *ijarah*, penyewa (*mustajir*) bisa menerima manfaat, ketika *ajir* telah melakukan sebagian pekerjaannya. Konsekuensinya, pekerja dalam akad *ju'alah* tidak akan menerima upah, jika pekerjaannya tidak selesai. Sedangkan dalam *ijarah*, 'amil

²³ Ibnu Rusyd, Penerjemah: M.A. Abdurrahman dan A. Abdullah, *Bidāyatul Mujtahid*, (Semarang: Asy-Syifa', 1997), 102-103

(pekerja, ajir) berhak mendapatkan upah atas pekerjaan yang telah dikerjakan, walaupun belum tuntas.

b) Akad *ju'alah* mengandung unsur ketidakjelasan jenis pekerjaan atau jangka waktu yang dibutuhkan, hal ini diperbolehkan. Berbeda dengan *ijarah* jenis pekerjaan, upah dan jangka waktu yang diperlukan, harus dijelaskan secara detail. Akad *ijarah* harus dibatasi dengan waktu, berbeda dengan *ju'alah*. Yang terpenting adalah selesainya sebuah pekerjaan, tidak tergantung pada pembatasan waktu.

c) Dalam akad *ju'alah* tidak diperbolehkan mensyaratkan adanya pembayaran upah di muka. Berbeda dengan akad *ijarah*, upah bisa dipersyaratkan untuk dibayar di muka.

Akad *ju'alah* bersifat *jāiz ghair lāzim* (di perbolehkan dan tidak mengikat), sehingga boleh dibatalkan. Berbeda dengan akad *ijarah* yang bersifat lazim (mengikat), tidak bisa dibatalkan sepihak.²⁵

C. MULTI LEVEL MARKETING (MLM)

1. Sejarah Perkembangan Multi Level Marketing

Konsep pemasaran berjenjang majemuk atau *Multi Level Marketing* (MLM), sudah di kenal sejak tahun 1919 di *United State Of Amerika* (USA). Menurut para pakar konsep MLM, saat itu usaha tersebut dilakukan dengan sistem

²⁵Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqih Muamalah*, 167-168

piramid.²⁶ Kemudian pada tahun 1930 konsep MLM murni mulai dikenal dan berkembang pesat. Di Amerika Serikat industri MLM tercatat paling maju saat ini, terbukti dengan banyaknya buku MLM yang diterbitkan di sana. Hal yang demikian dapat disaksikan lewat media internet yang bila kita mengakses dan berusaha “*Searching*” tentang informasi MLM ditawarkan banyak sekali referensi tentang itu.

Sebagai salah satu pemasaran, sistem MLM belum banyak dipilih sampai paruh tahun 1960-an. Di Inggris dan sebagian Negara Eropa sistem MLM baru bersinar pada awal tahun 1980-an.²⁷

2. Pengertian MLM

MLM (*Multi Level Marketing*) adalah salah satu cabang dari *direct selling* (penjualan langsung). *Direct selling* bermakna sebagai metode penjualan barang atau jasa tertentu kepada konsumen, dengan cara tatap muka di luar lokasi eceran, tetap oleh jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha. Bekerja berdasarkan komisi penjualan, bonus penjualan, dan iuran keanggotaan yang wajar.

MLM adalah sistem pemasaran melalui jaringan distribusi yang dibangun secara berjenjang dengan mempromosikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran.²⁸

²⁶ Umar Hasan, *MLM murni: Peluang Usaha Modal Kecil Tanpa Resiko*, (Bekasi: Yayasan Caraka Mediatama, 1997), 7

²⁷ Andrias Harefa, *Multi Level Marketing: Alternatif Karir dan Usaha Menyongsong Millennium Ketiga*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1999), 7-8

²⁸ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah (Dari Halal, Haram, Sampai Dengan Pengelolaannya)*, (Jakarta: Qultum Media, 2005), 17

Multi level marketing adalah konsep penyaluran barang (produk atau jasa tertentu) yang memberi kesempatan pada para konsumen untuk turut terlibat secara aktif sebagai penjual dan memperoleh keuntungan di dalam garis kemitraannya.

Dengan kata lain MLM adalah sebuah metode pemasaran barang dan atau jasa dari sistem penjualan langsung melalui program pemasaran berbentuk lebih dari satu tingkat, di mana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang atau jasa yang di lakukannya sendiri dan anggota jaringan di dalam kelompoknya.

Sistem ini memiliki ciri-ciri khusus yang membedakan dengan sistem pemasaran lain. Diantara ciri-ciri khusus tersebut adalah terdapatnya banyak jenjang atau level, melakukan perekrutan anggota baru, penjualan produk, terdapat sistem pelatihan, serta adanya bonus untuk tiap jenjangnya.²⁹

3. Jenis-Jenis MLM

Usaha MLM dapat dibagi menjadi 4 jenis:

- a. MLM sistem hangus : yaitu prosentase atau jenjang karir turun (bulanan) apabila tidak tercapai target tertentu. Dalam sistem ini distributor sulit berhasil karena setiap bulan dikejar target agar supaya karier tidak turun, apalagi target yang ditentukan sangat tinggi serta kartu kedistributoran mati setiap tahun. Distributor yang mempunyai komitmen tinggi lah yang dapat berhasil mengembangkan konsep ini.

²⁹ *Ibid*, 61

- b. MLM murni sistem target (Quota): usaha ini menuntut distributor untuk menarget penjualan karena sistem MLM yang telah ditentukan oleh sistem perusahaan MLM supaya prosentase, karier atau bonus tertentu tetap dapat dicapai setiap bulan. Kendala ini juga akan semakin berat apabila kartu kedistributoran hangus atau mati setiap tahunnya.
- c. MLM tidak murni: yaitu jenis usaha *member get member* (MGM). Biasanya biaya pendaftaran tinggi, produk sebagai kamufase belaka atau harga produk tidak wajar. Sumber komisi anggota lama adalah dari biaya pendaftaran anggota baru.
- d. MLM murni plus: yaitu MLM murni bagian dari *direct selling*, yang biaya pendaftarannya di bawah Rp.100.000 serta mendapatkan contoh produk, produk bermutu, mempunyai kode etik kedistributoran. Selain itu juga kedistributorannya sepanjang masa, berlaku secara internasional dengan akumulasi poin. Jadi distributor tidak perlu merasa dituntut target berlebihan. Kewajiban poin bulanan rendah dan keadilan sistem yaitu peluang yang sama bagi semua. Distributor baru dapat mempunyai karier dan bonus lebih tinggi dari pada senior (*up line*).³⁰

MLM dalam kajian fiqih kontemporer dapat ditinjau dari dua aspek: produk barang atau jasa yang dijual dan cara ataupun sistem penjualan (*selling/marketing*). Mengenai produk barang yang dijual, apakah halal atau haram bergantung

³⁰ Umar Hasan,(Crown Dinamond DXN Indonesia Berjudul “Peluang Usaha Jaringan Internasional) Puji....57

kandungannya, apakah terdapat sesuatu yang diharamkan Allah menurut kesepakatan (ijma') ulama atau tidak. Begitu pula jasa yang dijual.

Perusahaan yang menjalankan bisnis dengan sistem MLM tidak hanya menjalankan penjualan produk barang, tetapi juga produk jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel(bertingkat) dengan imbalan marketing fee, bonus dan sebagainya bergantung pada level, prestasi penjualan, dan status keanggotaan distributor.³¹

4. Money Game

Money game memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

Pertama, menjanjikan keuntungan sangat besar dalam waktu singkat tanpa usaha berarti.

Kedua, membujuk dengan menunjukkan contoh orang-orang yang berhasil mendapatkan keuntungan besar.

Ketiga, peserta di perbolehkan (dianjurkan) untuk mendaftar atau membeli kavling berkali-kali supaya meraih keuntungan besar.

Keempat, tidak memiliki barang atau jasa (produk) yang bermanfaat untuk dipasarkan kepada konsumen.

Kelima, walaupun ada produk harganya tidak masuk akal karena hanya sebagai kedok permainan uang.

Keenam, pendapatan terutama diperoleh dari recruiting orang, bukan dari menjual barang atau jasa.

³¹ Setiawan Budi Utomo, *Fiqih Aktual Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer*, (Jakarta: Gema Insani, 2003), hal 102-103

Ketujuh, menggunakan prinsip gali lobang, yaitu menggunakan uang pendaftaran (investasi anggota baru) untuk membayar anggota yang masuk duluan.

Kedelapan, bisnis ambruk jika anggota baru yang direkrut tidak berimbang dengan dana yang harus dibayarkan kepada anggota lama.

Kesembilan, berinvestasi jangka pendek, dan menggalang dana sebanyak-banyaknya selagi ada kesempatan.

Kesepuluh, tidak memiliki ijin dari pemerintah, atau menggunakan ijin yang disalah gunakan peruntukannya.

Kesebelas, selalu menyatakan bahwa barang siapa yang masuk duluan dalam bisnisnya akan meraup keuntungan besar.³²

³² Kuswara, *Mengenal MLM Syariah (Dari Halal, Haram, Kiat Berusaha, Sampai Dengan Pengelolaannya)*, 30&31

BAB III

PENJUALAN JASA LAYANAN PERJALANAN UMROH/HAJI PLUS (FAKTA IMPLEMENTASINYA DI PT ARMINAREKA PERDANA)

A. Profil Obyek Penelitian

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. Gurril Mz dan Hj. Corry Mundzakkar. Kantor pusat PT Arminareka 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-agen PT Arminareka Perdana berkantor di Perum Griya Kebraon Utara X/AO-22, Jl. Babatan Pilang II/21 Wiyung, Jl. Brigjen Katamso No. 11 Waru Sidoarjo.

Hingga pertengahan tahun 2010 PT Arminareka telah memberangkatkan lebih dari 27.500 jamaah umrah dan haji plus ke tanah suci dari seluruh wilayah Indonesia. Rincian pemberangkatan jamaah haji plus rata-rata sebanyak 300 jamaah setiap tahunnya. Untuk tahun 2011 saja sudah terdaftar \pm 500 calon jamaah haji plus. Sedangkan untuk ibadah umrah, PT Arminareka Perdana memberangkatkan sebanyak 300 sampai dengan 700 jamaah untuk tiap bulannya di seluruh Indonesia.

Dalam waktu 20 tahun (2009) PT Arminareka Perdana berhasil mencapai peringkat travel terbesar kedua (2) di Indonesia berdasarkan jumlah *Net Sell* umrah Garuda *Airline* (GA), dan pada tahun 2010 yang lalu berhasil mencapai peringkat pertama *Net Sell* umrah Garuda *Airline*.

Dalam rangka terus meningkatkan pemasaran jasa travel perjalanan ibadah haji dan umrah tersebut, Devisi 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.⁴⁴

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

1. Legalitas Perusahaan

Agar ada jaminan dari sisi hukum, PT Arminareka Perdana melindungi usahanya dengan melengkapi semua persyaratan untuk memenuhi tuntutan legalitas perusahaan. Perangkat dan dokumen legalitas PT Arminareka Perdana meliputi:

- a. No. Surat Izin Usaha Biro Perjalanan Umum Dirjen Pariwisata: Kep. 21/BPU/II/90
- b. No. Izin Umroh : D / 142 Tahun 2009
- c. No. Izin Haji Plus: D / 80 Tahun 2009

⁴⁴ Website resmi PT Arminareka Perdana www.ArminarekaPerdana.com diakses pada tanggal 5 mei 2011

- d. Anggota AMPHURI (Asosiasi Muslim Penyelenggara Haji Umrah Republik Indonesia)
- e. Sertifikasi Syariah Majelis Ulama Indonesia (MUI) Nomor U-333/DSN-MUI/X1/2010
- f. Terdaftar di Kementerian Agama No. Dj.VII.I/4/Hj.09/1332/2008
- g. Terdaftar di *Ministry of Hajj* Saudi Arabia.⁴⁵

2. Personalia dan Struktur Organisasi

PT Arminareka Perdana, sebagai sebuah perusahaan travel, dikelola oleh sejumlah personalia dengan berbagai jabatan yang tersusun dalam struktur organisasi sebagai berikut: **Direktur Utama: Ir. Hj. Darnelly Guril, M.Sc.,** **Direktur Marketing: H. Subaebasni, SE; Komisaris: H. Heru Syam; Administrasi Keuangan: Hj. Iin Ismaeni; Fitri Nurul Aini; Sekretaris Direksi: P. Widhiastuti, SP.; Presenter: Lili Sukarli; Rita Andayani; Dhani Kusuma; Maulina Pabelu; Muchlis Raya; Information Technology (IT): M. Sultomi; Irwan Saputra; Administrasi Komisi/Asuransi: Siska Nur Fitria; Administrasi Umrah dan Haji: Hj. Wiwi Sobari; Data Entri: Khumaedi Priyo Laksono; Kasir: Diana Manifestasi⁴⁶**

3. Visi, Misi, dan Tujuan

⁴⁵ Staterkit PT Arminareka Perdana

⁴⁶ Website resmi PT Arminareka Perdana, www.ArminarekaPerdana.com (diakses pada tanggal 5 Mei 2011)

Visi dan misi PT Arminareka Perdana adalah sebagai berikut:

- a. Mengajak masyarakat untuk beribadah ke tanah suci.
- b. Berangkat sekeluarga atau rombongan akan mendapat diskon.
- c. Membantu orang lain atau calon jamaah (saling bekerja sama) yang mereferensikan akan dapat beribadah seperti anda juga.
- d. Meningkatkan taraf hidup keluarga dan masyarakat.

Sedangkan tujuan PT Arminareka Perdana adalah:

1. Menambah *income* keluarga.
2. Mendapatkan biaya tambahan untuk keluarga.
3. Membantu orang lain bisa berangkat ke tanah suci, khusus calon jamaah yang digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id tidak mampu.
4. Membantu masjid, pesantren, yayasan anak yatim atau siapa saja yang di niatkan untuk dibantunya menjadi tambahan pahala.
5. Menambah rejeki (Insya Allah).

B. Ihwal Jasa Layanan

PT Arminareka Perdana mengajak masyarakat untuk menunaikan ibadah di tanah suci dengan berbagai macam kemudahan yang ditawarkan, mulai dari kemudahan dalam membayar *down payment* (DP) sampai kemudahan dalam pelunasannya. PT Arminareka Perdana menjadikan jasa layanan perjalanan umrah/haji plus tersebut sebagai lahan bisnis yang berdampak pada dua aspek: ritual

dan sosial. Di samping menjadi penyedia jasa layanan pemberangkatan umrah/haji plus yang bergerak secara struktural, PT Arminareka Perdana juga membuka peluang bagi para konsumen untuk bermitra mengembangkan usaha. Untuk ini PT Arminareka Perdana memberikan hak usaha kepada setiap calon jamaahnya, yakni dengan mereferensikan keluarga, teman dan orang lain untuk bergabung menjadi calon jamaah di PT Arminareka Perdana. Dengan hak usaha ini calon jamaah memiliki sumber penghasilan tambahan. Dengan menerapkan prinsip saling membantu dan saling bekerjasama antar sesama calon jamaah, akan semakin banyak yang bisa menunaikan ibadah di tanah suci.⁴⁷

1. Harga Jasa Layanan Perjalanan Umrah

Secara garis besar, jasa layanan perjalanan umrah yang ditawarkan PT Arminareka Perdana dibedakan menjadi dua, yakni Umrah Reguler dan Umrah Ramadhan. Setiap jasa layanan perjalanan dibedakan lagi menjadi paket-paket program terkait dengan waktu atau lama perjalanannya sebagai berikut:

a. Program Umrah Reguler

Untuk Program Umrah Reguler, pada tahun 2011 ini PT Arminareka Perdana menawarkan tiga paket program, yakni program Umrah Reguler 9 Hari, program Umrah Reguler 12 Hari, dan program Umrah Reguler 15 Hari. Paket-paket program tersebut ditawarkan dengan harga (di luar biaya pembuatan paspor, pengurusan visa, dan suntik vaksin) sebagai berikut.

⁴⁷ *Ibid.*

**Harga Jasa Layanan Perjalanan Umrah Reguler
PT Arminareka Perdana**

No.	Nama Paket	Tanggal Berangkat	Harga
1.	Umrah Reguler 9 Hari	05 Mei 2011	USD 1840 (4 pax)
		01 Juni 2011	USD 1890 (3 pax)
		25 Juni 2011	USD 1940 (2 pax)
2.	Umrah Reguler 12 Hari	19 Mei 2011	USD 1940 (4 pax)
		16 Juni 2011	USD 2040 (3 pax)
		14 Juni 2011	USD 2040 (2 pax)
3.	Umrah Reguler 15 Hari	2 Juni 2011	USD 2240 (4 pax)
		7 Juli 2011	

b. Program Umrah Ramadhan

Untuk Program Umrah Ramadhan, pada tahun 2011 ini PT Arminareka Perdana menawarkan empat paket program, yaitu Program Umrah Awal Ramadhan (9 hari), Program Umrah Tengah Ramadhan (9 hari), Program Umrah Akhir Ramadhan (15 hari), dan Program Umrah Full Ramadhan (31 hari). Paket-paket program tersebut ditawarkan dengan harga (di luar biaya pembuatan paspor, pengurusan visa, dan suntik vaksin) sebagai berikut.

**Harga Jasa Layanan Perjalanan Umrah Ramadhan
PT Arminareka Perdana**

No	Nama Paket	Tanggal Berangkat	Harga
1	Awal Ramadhan (9 Hari)	31 Juli 2011	USD 1990 (4 pax)
2	Tengah Ramadhan (9 Hari)	09 Agustus 2011	USD 1990 (4 pax)
3	Akhir Ramadhan (15 Hari)	16 Agustus 2011	USD 2840 (4 pax)
4	Full Ramadhan (31 Hari)	31 Juli 2011	USD 3590 (4 pax)

2. Harga Jasa Layanan Perjalanan Haji Khusus (Plus)

Jasa layanan perjalanan haji khusus (*plus*) yang ditawarkan PT Arminareka Perdana terdiri dari dua paket program, yakni Program Arba'in (26 hari) dan Program Non Arba'in (19 hari). Paket-paket program tersebut ditawarkan dengan harga (di luar biaya pembuatan paspor, pengurusan visa, dan suntik vaksin) sebagai berikut.

**Harga Jasa Layanan Perjalanan Haji Khusus (Plus)
PT Arminareka Perdana**

No	Nama Paket	Akomodasi	Harga
1.	Arba'in (26 hari)	Makkah (Hilton Hotel), Madinah (Sanabil Hotel), Jedah (Ramada Hotel), Sisha (Apartemen), Arafah (Terda Armina AC), Mina (Terda Armina AC)	USD 8000 (2 pax) USD 7500 (3 pax) USD 7750 (2 pax)
2.	Non Arba'in (19 hari)	Makkah (Hilton Hotel), Madinah (Movenpick Hotel), Jedah (Red Sea Hotel), Sisha (Apartemen), Arafah (Terda Armina AC), Mina (Terda Armina AC)	USD 8000 (2 pax)

Sebagai bahan untuk analisis pada bab berikutnya nanti, berikut ini disajikan pula data harga layanan jasa perjalanan umrah dan haji plus (khusus) yang ditawarkan oleh dua perusahaan travel lain, yakni PT SHAFIRA TOUR & TRAVEL dan PT SAFARI TOUR.

Di PT Shafira Tour & Travel, jasa layanan perjalanan umrah dan haji plus ditawarkan dengan harga sebagai berikut.

**Harga Jasa Layanan Perjalanan Umrah Reguler
PT Shafira Tour**

No.	Nama Paket	Tanggal Berangkat	Harga
1.	Umrah Reguler 9 Hari	16,23 Februari 2011 2,9,16,23,30 Maret 2011 6,13,20,27 April 2011 4,11,18,25 Mei 2011 1,8,15,22,29 Juni 2011 2,6,13,20,27 Juli 2011	USD 1799 (2 pax) USD 1750 (3 pax) USD 1699 (4 pax)

**Harga Jasa Layanan Perjalanan Umrah Ramadhan
PT Shafira Tour**

No	Nama Paket	Tanggal Berangkat	Harga
1.	Awal Ramadhan (9 Hari)	27 Juli 2011	USD 2375 (2 pax) USD 2225 (3 pax) USD 2149 (4 pax)
		28 Juli 2011 29 Juli 2011	USD 2425 (2 pax) USD 2275 (3 pax) USD 2199 (4 pax)
2.	Awal Ramadhan (10 Hari)	04 Agustus 2011 06 Agustus 2011	USD 2525 (2 pax) USD 2350 (3 pax)
3.	Tengah Ramadhan (10 Hari)	10 Agustus 2011 11 Agustus 2011	USD 2275 (4 pax)
4.	Akhir Ramadhan (13 Hari)	17 Agustus 2011	USD 4099 (2 pax) USD 3499 (3 pax) USD 3099 (4 pax)
5.	Akhir Ramadhan (15 Hari)	22 Agustus 2011	USD 4299 (2 pax) USD 3499 (3 pax) USD 3199 (4 pax) ⁴⁸

Akomodasi: Makkah di *Grand Al-Hijrah Hotel*, bintang empat, Madinah di *Al-Haram Hotel*, bintang empat. Letak hotel kurang lebih 150 – 200 meter dari Masjidil Haram.

⁴⁸ Brosur PT Shafira Tour & Travel

**Harga Jasa Layanan Perjalanan Haji Khusus (Plus)
PT Shafira Tour**

No	Nama Paket	Akomodasi	Harga
1.	Gold Arba'in (25 hari)	Makkah (Grand Zamzam/Movenpick/setaraf, bintang 5), Madinah (Royal Dyar/Movenpick/setaraf, bintang lima), Transit (Appartemen di Roseifah/sekitarnya), Arafah dan Mina (Tenda Khusus Haji Plus AC)	USD 7999 (4 pax) USD 8499 (3 pax) USD 8999 (2 pax)
2.	Gold Non Arba'in (15-hari)		USD 11.999 (4 pax) USD 12.999 (3 pax) USD 13.999 (2 pax)

Harga jasa layanan umrah dan haji plus di PT Shafira Tour ini sudah termasuk: 1) Tiket pesawat kelas ekonomi (dari dan ke Surabaya); 2) Visa umrah, 3) Akomodasi sesuai paket pilihan. 4) Makanan prasmanan menu Indonesia; 5) Transportasi ziarah dengan bus pariwisata ber-AC; 6) Tour leader dari Surabaya (untuk grup); 7) Bimbingan manasik umrah, 8) Perlengkapan ibadah: koper, tas paspor, tas serba guna, seragam batik, kain ihram/mukena, payung, ID card, tas sandal, buku doa & manasik umrah, zam-zam 5 liter.

Biaya lain-lain yang tidak masuk dalam perhitungan harga tersebut adalah: 1) Pengurusan paspor dan/atau tambah nama Rp. 520.000,-; 2) *Airport handling & tax* Rp. 750.000,-, 3) Surat muhrim untuk wanita yang berangkat tanpa didampingi muhrim Rp. 500.000,-; 4) Biaya vaksin meningitis dan influenza Rp. 500.000,-; 5) Biaya lain-lain yang sifatnya pribadi dan di luar program.⁴⁹

Adapun di PT Safari Tour, jasa layanan perjalanan umrah dan haji plus ditawarkan dengan harga sebagai berikut.

⁴⁹ Wanda, *wawancara*, tanggal 7 Agustus 2011

**Harga Jasa Layanan Perjalanan Umrah Reguler
PT Safari Tour**

No.	Nama Paket	Tanggal Berangkat	Harga
1.	Umrah Reguler 10 Hari	23,29 Maret 2011	14,9 jt rupiah (2 pax) 14,4 jt rupiah (3 pax) 13,9 jt rupiah (4 pax)

**Harga Jasa Layanan Perjalanan Umrah Ramadhan
PT Safari Tour**

No	Nama Paket	Tanggal Berangkat	Harga
1.	Awal Ramadhan		22,9 jt rupiah (2 pax)
2.	Tengah Ramadhan		21,9 jt rupiah (3 pax) 19,9 jt rupiah (4 pax)
3.	Full Ramadhan		26,9 jt rupiah (2 pax) 26,4 jt rupiah (3 pax) 25,9 jt rupiah (4 pax)

Akomodasi: Makkah di Hotel *Al-Maqam/Rehab Al Firdaus* (setaraf, bintang empat), kurang lebih 50-100 meter dari Masjidil Haram

**Harga Jasa Layanan Perjalanan Haji Khusus (Plus)
PT Safari Tour**

No	Nama Paket	Akomodasi	Harga
1.	Haji Plus PT Safari	Makkah (Royal Orchid Safwa/Grand Zam-Zam/Movenpick/setaraf bintang 5), Madinah (Al-Azhar/Dallah/Taibah/Movenpick/setaraf bintang 5) ⁵⁰	59 jt rupiah (USD 6.650)

Harga jasa layanan umrah dan haji plus di PT Shafira Tour ini sudah termasuk: 1) Tiket pesawat pulang pergi kelas ekonomi sesuai paket; 2) Akomodasi di tanah suci dan mancanegara untuk paket *city tour*; 3) Makan dan minum prasmanan menu Indonesia, kecuali di Jeddah dan kota mancanegara menu masakan setempat; 4)

⁵⁰ Brosur PT Safari Tour

Transportasi AC dengan kondisi bersih, bagus dan nyaman; 5) Paket ziarah makkah, madinah, Jeddah dan *city tour*; 6) Pembimbing ibadah/*tour leader* dari Surabaya dan mikimin; 7) Visa umrah/haji, manasik umrah/haji, dan VCD manasik umrah/ haji; 8) Satu VCD film documenter perjalanan umrah/haji; 9) Perlengkapan umrah/haji: tas traveling, ihrom/mukena atasan, buku do'a, buku perjalanan dan zam-zam 5 liter; 10) Infaq kepada pondok pesantren Idhotun Nasyi'in Lamongan sebesar Rp. Rp. 2.000.000,- (umrah) dan sebesar Rp. Rp.10.000.000,- (haji).⁵¹

Biaya lain-lain yang tidak masuk dalam perhitungan harga tersebut adalah: 1) Pengurusan paspor dan/atau tambahan nama Rp. 500.000,-; 2) Dokumen tambahan untuk perempuan kurang dari 45 tahun umrah/haji sendiri tanpa suami/saudara laki-laki/bapak kandung atau jamaah yang tidak lengkap dokumennya Rp. 300.000,-; 3) Pengeluaran pribadi: laundry, telpon hotel, kelebihan bagasi, dan sebagainya.; 4) Biaya kesehatan dan vaksin meningitis Rp. 250.000,-; 5) DAM tamattu' dan qurban bagi jamaah haji; 6) Pengurusan visa diluar Saudi Arabia dan asuransi (untuk paket eropa); 7) *Handling and airport tax* Rp. 650.000,- bagi jamaah umrah.⁵²

C. Sistem Penjualan Jasa Layanan

PT Arminareka Perdana menjual jasa layanan pemberangkatan umrah dan haji plus dengan sistem penjualan yang sedikit berbeda dengan perusahaan lain yang bergerak di bidang yang sama. PT Arminareka Perdana mengemas penjualannya

⁵¹ Mita, *wawancara*, tanggal 8 Agustus 2011

⁵² Wanda, *wawancara*, tanggal 7 Agustus 2011

dalam sistem perekrutan konsumen (*member*) secara berantai dan berjenjang. Perekrutan member ini merupakan proses lanjutan dari diberikannya hak usaha oleh PT Arminareka kepada para konsumennya. Pola penjualan dengan sistem perekrutan *member* ini bisa dan mampu bergerak secara masif. Selengkapny ihwal penjualan jasa layanan perjalanan umrah dan haji plus pada PT Arminareka Perdana dapat dideskripsikan sebagai berikut:

Kepada para konsumen (jamaah) 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,-. Untuk jasa perjalanan haji plus, setoran awalnya sebesar Rp. 5.000.000,-. Setoran berikutnya minimal sebesar Rp. 500.000,-
3. **Cicilan dengan program jalinan silaturahmi ke saudara, tetangga, dan teman yang berniat melakukan umrah dan haji plus.**⁵³

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

⁵³ Brosur PT Arminareka Perdana

dengan program jalinan silaturahmi ke saudara, tetangga dan teman yang berniat untuk melakukan umrah dan/atau haji plus. Jikla konsumen memilih cara pembayaran yang ketiga ini dan sudah membayar cicilan pertama atau *down payment*), maka dari PT Arminareka Perdana ia akan mendapatkan: 1) pengembalian voucher sebesar USD 350 sebagai alat pengurangan harga pada saat pembayaran telah lunas dan sebagai kwitansi (tanda bukti), 2) souvenir berupa baju koko (untuk pria) dan mukena (untuk wanita), dan 3) hak usaha, yakni hak untuk melakukan perekrutan konsumen baru atau *member*.

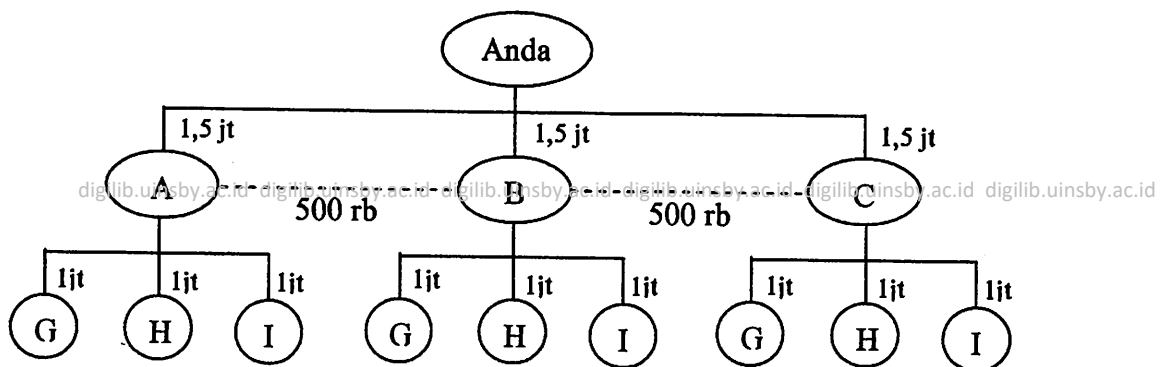
Kepada konsumen yang berhasil melakukan perekrutan konsumen dengan mereferensi jamaah baru, PT Arminareka Perdana memberikan bonus dalam jumlah tertentu sebagai berikut:

- a. Untuk setiap referensi jamaah umrah diberikan Bonus Referensi sebesar Rp. 1.500.000,- (satu juta lima ratus ribu rupiah) per satu orang jamaah, dan untuk setiap referensi jamaah haji plus diberikan Bonus Referensi sebesar Rp. 2.500.000,- (dua juta lima ratus ribu rupiah) per satu orang jamaah.
- b. Untuk referensi minimal dua orang jamaah sehingga melahirkan pasangan diberikan Bonus Pasangan sebesar Rp 500.000,- (lima ratus ribu rupiah).
- c. Untuk referensi lebih dari tiga orang jamaah diberikan *Bonus Support System* sebesar Rp 1.000.000,- (satu juta rupiah).

Pembayaran bonus-bonus tersebut dilakukan pada hari Kamis dengan cara ditransfer langsung ke rekening konsumen yang bersangkutan setelah jamaah yang

direferensikannya membayar cicilan pertama atau *down payment*, tanpa menunggu pembayaran umrah jamaah yang bersangkutan lunas. Kebijakan ini membuat PT Arminareka 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.⁵⁴

Ketentuan tentang bonus-bonus di atas dapat diilustrasikan lebih lanjut melalui skema 1.1 di bawah ini.

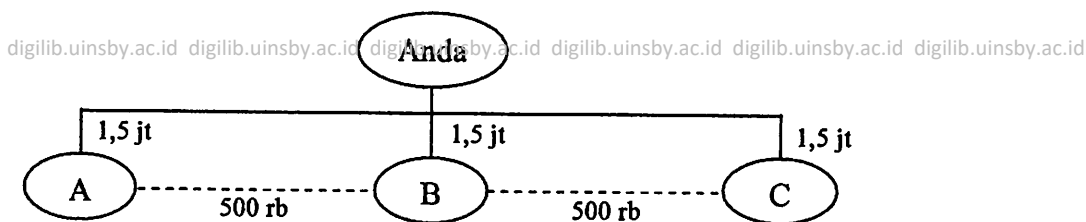


Sistem kerja pemasaran atau *marketing plan* PT Arminareka Perdana tersebut mirip dengan sistem *multi level marketing* yang bersifat penjarangan (*networking*) yang dimulai dari seseorang yang mampu merekrut 1 (satu) atau lebih calon konsumen sampai kuota yang tidak terhingga jumlahnya. Namun Arif, salah satu mitra PT Arminareka Perdana, dalam wawancara dengan peneliti pada tanggal 3 Juli 2011, membantah bahwa *marketing plan* PT Arminareka Perdana tersebut mengikuti sistem *multilevel marketing* (MLM). Menurutnya, dalam *marketing plan*

⁵⁴ Brosur
PT Arminareka Perdana

PT Arminareka Perdana ini para konsumen memiliki hak dan keuntungan yang sama. Konsumen yang berada pada level yang lebih tinggi tidak berhak atas keuntungan yang lebih besar daripada konsumen yang berada pada level yang lebih rendah seperti yang terjadi pada MLM umumnya.

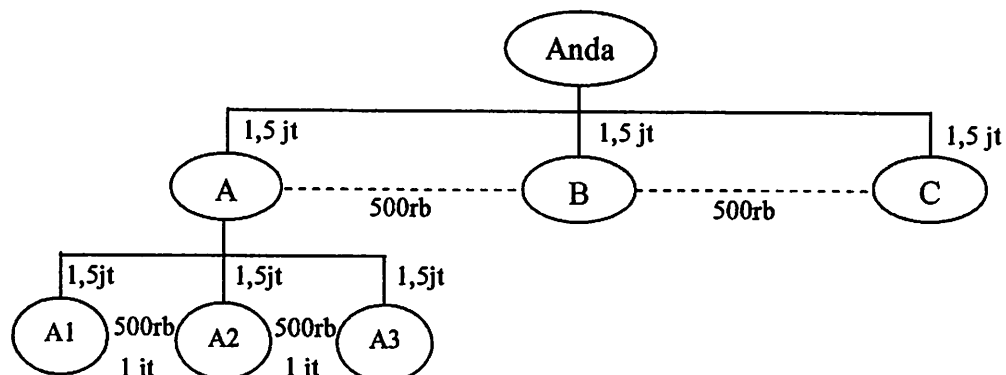
Dalam *marketing plan* PT Arminareka Perdana hasil usaha seorang konsumen dapat diketahui setelah yang bersangkutan berhasil menjalin kemitraan dengan beberapa konsumen baru yang bersedia untuk mengikuti jamaah. Hasil yang pertama sebesar Rp. 1.500.000,- per satu referensi umrah dapat diperoleh konsumen bila ia telah mereferensi 3 jamaah. Lebih jelasnya perhatikan skema 1.2 di bawah ini.



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

Bonus Referensi	(3 x Rp. 1.500.000,-)	=	Rp. 4.500.000
Bonus Pasangan	(2 x Rp. 500.000,-)	=	<u>Rp. 1.000.000</u> +
Subtotal		=	Rp. 5.500.000
Administrasi	(10%)	=	<u>Rp. 550.000</u> -
Total yang diterima		=	Rp. 4.950.000

Selanjutnya jumlah tersebut akan mengalami peningkatan jika konsumen (Anda) terus mengembangkan jaringan *membeinya* dengan mereferensi calon-calon jamaah umrah baru seperti yang diilustrasikan pada skema 1.3 berikut ini.



Berdasarkan skema 1.3 di atas, apabila konsumen (Anda) berhasil mereferensikan 6 orang jamaah umrah baru, maka rincian bonusnya adalah sebagai berikut.

Bonus Referensi	(6x Rp. 1.500.000)	=	Rp. 9.000.000
Bonus Pasangan	(2x Rp. 500.000)	=	Rp. 1.000.000
Bonus <i>Support System</i>	(2xRp. 1.000.000)	=	<u>Rp. 2.000.000</u> +
Subtotal		=	Rp. 12.000.000
Administrasi 10%		=	<u>Rp. 1.200.000</u> -
Total yang diterima		=	Rp. 10.800.000

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

Jumlah Yang Direkrut	Bonus Umrah	Bonus Haji
1 orang	Rp. 1.500.000	Rp. 2.500.000
2 orang	Rp. 3.500.000	Rp. 5.500.000
3 orang	Rp. 5.500.000	Rp. 8.500.000
4 orang	Rp. 7.000.000	Rp. 11.000.000
5 orang	Rp. 9.500.000	Rp. 14.500.000
6 orang	Rp. 12.000.000	Rp. 18.000.000
7 orang	Rp. 14.000.000	Rp. 21.000.000
8 orang	Rp. 16.500.000	Rp. 24.500.000
9 orang	Rp. 19.000.000	Rp.28.000.000
10 orang	Rp. 21.000.000	Rp. 31.000.000

Jumlah bonus tersebut di atas belum dipotong biaya administrasi sebesar 10%

BAB IV

IMPLEMENTASI PENJUALAN JASA LAYANAN PERJALANAN UMRAH/HAJI PLUS DI PT ARMINAREKA PERDANA SURABAYA DALAM PERSPEKTIF HUKUM ISLAM

Terhadap sistem penjualan jasa layanan perjalanan umrah/haji PT Arminareka Perdana Surabaya, yang fakta praktiknya telah disajikan pada bab ketiga yang lalu, pada bagian ini akan dilakukan analisis verifikatif yang diarahkan pada dua hal. Pertama, analisis verifikatif dalam rangka memperoleh kejelasan apakah sistem penjualannya, apakah mencerminkan implementasi dari *Multi Level Marketing* (MLM) ataukah hanya sebuah permainan uang (*money game*), Kedua, analisis verifikatif dalam rangka memperoleh kejelasan mengenai hukum pelaksanaan sistem penjualan tersebut dari perspektif hukum Islam.

A. Sistem Penjualan Jasa Layanan Perjalanan Umrah/Haji PT Arminareka Perdana Surabaya Terkait dengan *Multi Level Marketing*

Sistem penjualan jasa layanan perjalanan umrah/ haji di PT Arminareka Perdana Surabaya, sebagaimana telah dideskripsikan ihwal praktiknya pada bab ketiga yang lalu, adalah suatu sistem penjualan yang mengacu pada *marketing plan* yang meletakkan titik berat energi pemasaran pada kekuatan konsumen untuk membentuk jaringan (*networking*) melalui perekrutan konsumen baru. Untuk menggerakkan kekuatan para konsumennya ke arah itu, PT Arminareka Perdana

Surabaya memberikan kepada mereka hak untuk merekrut konsumen baru (hak usaha). Selanjutnya kepada konsumen yang berhasil melakukan perekrutan konsumen, PT Arminareka Perdana Surabaya memberikan bonus-bonus dalam jumlah tertentu sebagai berikut:

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

Dasar pemberian bonus-bonus tersebut —dengan demikian— terikat sepenuhnya pada “sistem referensi langsung”. Dengan kata lain, PT Arminareka Perdana tidak memberikan bonus kecuali kepada konsumen yang melakukan kerja

perekrutan atau kerja mereferensikan konsumen baru. Seberapa banyak jumlah konsumen baru yang berhasil direkrut, sebanyak konsumen baru yang direferensikannya itulah bonus-bonus yang menjadi hak perekrut diperhitungkan. Pola yang digunakan dalam memperhitungkan bonus untuk konsumen perekrut adalah jaringan *leveling* berstruktur tiga kaki. Jelasnya, bila perekrut, sebutlah A, berhasil mereferensikan 3 konsumen baru, sebutlah B, C, D, maka ketiganya diletakkan sebagai kaki-kaki perekrut (level ke-2). Untuk mengisi posisi pada level ke-3, A harus mereferensikan 9 konsumen lainnya lagi untuk diletakkan masing-masing 3 konsumen sebagai kaki-kaki B, C, dan D, dan begitulah seterusnya. Mengacu pada sistem *leveling* berstruktur tiga kaki inilah macam-macam bonus yang berhak diterima oleh A diperhitungkan.

Bila B, C, dan D ingin memperoleh bonus seperti A juga, maka masing-masing mereka harus bekerja merekrut konsumen baru dan menyusun posisi mereka dalam sistem *leveling* berstruktur tiga kaki seperti yang telah dilakukan oleh A. Konsumen-konsumen baru yang direferensikan oleh A dan diletakkan posisinya dalam struktur *leveling* di bawah B, C, dan D tidak menyebabkan B, C, dan D jadi mempunyai hak untuk memperoleh bonus karena struktur *leveling* yang dibangun oleh A tersebut hanya berlaku untuk A, yaitu hanya untuk acuan hitungan bonusnya. Sedangkan B, C, dan D, mereka harus membangun sendiri struktur *leveling* mereka masing-masing melalui sistem kerja referensi atau perekrutan.

Berdasarkan analisis di atas dapatlah dikatakan bahwa sistem penjualan jasa layanan umrah/haji yang dipraktikkan oleh PT Arminareka Perdana tadi tidaklah identik dengan sistem *multi level marketing* (MLM) seperti yang lazim dikenal selama ini. Pertama, karena pola struktur *leveling* itu digunakan oleh PT Arminareka Perdana hanya sebagai sistem acuan dalam menghitung bonus yang menjadi hak konsumen perekrut. Kedua, kerja dari setiap konsumen dalam sistem yang dipraktikkan PT Arminareka Perdana tidak memunculkan hak atas bonus kecuali untuk diri mereka sendiri. Artinya referensi konsumen baru yang dilakukan oleh seorang konsumen perekrut adalah sama sekali tidak membawa manfaat apa-apa bagi konsumen lain yang dahulu telah merekrut dia (*up line*). Berdasarkan karakternya yang seperti ini maka sistem penjualan jasa layanan umrah/haji plus yang dikembangkan oleh PT Arminareka Perdana tersebut tidak dapat disamakan dengan *multi level marketing* (MLM) seperti yang sudah umum dikenal.

B. Sistem Penjualan Jasa Layanan Perjalanan Umrah/Haji PT Arminareka Perdana Surabaya Terkait dengan *Money Game*

Selanjutnya, untuk melakukan verifikasi mengenai apakah sistem penjualan yang diimplementasikan oleh PT Arminareka Perdana yang beroperasi dengan sistem bonus tersebut merupakan suatu bentuk *money game* (permainan uang) atau bukan, diperlukan analisis berbasis perhitungan. Ciri paling menonjol dari *money game* adalah alokasi dana yang tidak wajar. Dalam *money game*, bonus diletakkan

sebagai inti atau basis transaksi, sedangkan barang/jasa hanyalah simbol alias formalitas. Akibatnya, dalam *money game* barang/jasa yang hanya diposisikan sebagai simbol itu ditransaksikan dengan harga yang tidak wajar (sangat mahal) karena sebagian besar uang yang diperoleh dialokasikan untuk bonus-bonus yang menggiurkan. Barang/ jasa itu pun laku bukan karena para pembeli merasa cocok dengan harganya yang tidak wajar itu, melainkan karena berharap untuk memperoleh bonusnya.

Dalam konteks ini, fakta tentang harga jual yang ditawarkan PT Arminareka Perdana untuk jasa layanan perjalanan umrah/haji plus penting dibaca dan diperbandingkan dengan harga jual yang ditawarkan oleh perusahaan yang lain. Mengacu pada data harga jual yang telah dideskripsikan pada bab ketiga yang lalu, berikut ini dikemukakan analisis terhadap harga jual jasa layanan perjalanan umrah PT Arminareka dengan mengambil sampel paket Umrah Awal Ramadhan 9 Hari untuk kategori 4 *pax* (berangkat tanggal 31 Juli 2011) sebagai berikut.

Harga: USD 1990 (@ Rp. 8.700,-)	=	Rp.	17.313.000,-	
Cicilan Pertama (<i>Down Payment</i>)	=	Rp.	3.500.000,-	+
Sub Total	=	Rp.	20.813.000,-	
<i>Voucher</i> : USD 350 (@ Rp. 8.700,-)	=	Rp.	3.045.000,-	-
Total	=	Rp.	17.768.000,-	

Total harga di atas belum termasuk biaya pengurusan paspor, visa, dan suntik vaksin.

Perusahaan yang lain, yakni PT Shafira Tour & Travel, menawarkan paket Umrah Awal Ramadhan 9 Hari untuk kategori 4 *pax* (berangkat tanggal 29 Juli 2011) dengan harga 2199 USD atau setara dengan Rp. 19.131.300,- (belum termasuk biaya *airport handling & tax* sebesar Rp. 750.000,- dan suntik vaksin sebesar Rp. 500.000,-).

Perusahaan yang lainnya lagi, yakni PT Safari Tour & Travel, menawarkan paket Umrah Awal Ramadhan untuk kategori 4 *pax* dengan harga Rp. 19,900.000,- (belum termasuk biaya *airport handling & tax* sebesar Rp. 650.000,- dan suntik vaksin sebesar Rp. 250.000,-)

Jika harga-harga jasa layanan perjalanan Umrah Awal Ramadhan yang ditawarkan oleh ketiga perusahaan *tour & travel* tersebut diletakkan dalam urutan berdasarkan harga yang termahal hingga harga yang termurah, maka akan diperoleh urutan sebagaimana pada tabel berikut ini.

Tabel Harga Jasa Layanan Perjalanan Umrah Awal Ramadhan

No	Nama Perusahaan	Harga Yang Ditawarkan
1.	PT Safari Tour & Travel	Rp. 19,900.000,-
2.	PT Shafira Tour & Travel	Rp. 19.131.300,-
3.	PT Arminareka Perdana	Rp. 17.768.000,-

Tabel di atas menunjukkan bahwa harga jasa layanan perjalanan Umrah Awal Ramadan yang ditawarkan PT Arminareka Perdana lebih murah dari harga yang ditawarkan oleh dua perusahaan lainnya. Jika dibandingkan dengan harga yang ditawarkan PT Shafira Tour & Travel, maka harga yang ditawarkan PT Arminareka Perdana lebih murah Rp. 1.363.300,-. Sedangkan jika dibandingkan dengan harga yang ditawarkan PT Safari Tour & Travel, maka harga yang ditawarkan PT Arminareka Perdana lebih murah Rp. 2.132.000,-.

Sebagai tambahan catatan, harga yang ditawarkan PT Safari Tour & Travel berada pada urutan harga termahal karena perusahaan ini menambahkan komponen infaq kepada pondok pesantren Idhotun Nasyi'in Lamongan sebesar Rp. Rp. 2.000.000,-. Sekiranya komponen infaq ini dihapus, tentu posisinya akan berubah ke urutan kedua karena harga yang ditawarkannya berubah menjadi Rp. 17.900.000, sedikit lebih tinggi daripada harga yang ditawarkan PT Arminareka Perdana.

Berdasarkan pada sampel analisis perhitungan dan perbandingan harga jasa layanan perjalanan Umrah Awal Ramadan di atas dapatlah dinyatakan bahwa PT Arminareka Perdana menjual jasa layanannya dengan harga yang wajar atau proporsional. Tentu saja harga yang ditawarkan itu masih harus dikurangi atau dipotong dengan biaya bonus-bonus yang harus dibayar oleh PT Arminareka Perdana kepada konsumen yang mereferensi atau merekrut konsumen baru. Jika dibuat ilustrasi ada sekelompok kecil jamaah yang terdiri dari 11 orang hendak melakukan perjalanan Umrah Awal Ramadan, dan yang 1 orang menjadi perekrut 10 orang yang

lain. maka total biaya bersih yang dikelola PT Arminareka untuk membiayai perjalanan umrah 11 orang jamaah tersebut dapat dihitung sebagai berikut:

Total Pembayaran (11 x Rp. 17.768.000,-)	=	Rp.	195.448.000,-	
Bonus Merekrut 10 orang (-10% biaya admin)	=	Rp.	18.900.000,-	—
Sisa Bersih Biaya (Total)	=	Rp.	176.548.000,-	
Sisa Bersih Biaya (Per Orang)	=	Rp.	16.049.818,-	—

Jadi setelah dipotong untuk biaya untuk merealisasi bonus-bonus, PT Arminareka Perdana masih mengelola dana untuk biaya perjalanan Umrah Awal Ramadan sebesar Rp. 16.000.000,- per orang. Dengan sedikit menekan margin keuntungan, biaya operasional, dan penyediaan fasilitas tambahan (PT Arminareka hanya memberikan fasilitas tambahan berupa baju koko kepada jamaah umrah pria dan mukena kepada jamaah umrah wanita), dana sebesar Rp. 16.000.000,- per orang itu sudah cukup memadai untuk membiayai perjalanan Umrah Awal Ramadan paket 9 hari. Apalagi terhadap biaya tersebut tidak terhitung beban biaya tiket pulang-pergi dari daerah ke Jakarta.

Sesungguhnya biaya minimal yang berlaku di setiap perusahaan jasa layanan perjalanan umrah/haji plus pada dasarnya hampir sama. Jika kemudian terjadi penawaran harga yang beragam, dari yang termurah sampai yang termahal, maka keragaman itu lebih disebabkan oleh adanya komponen biaya yang bervariasi untuk berbagai fasilitas tambahan berkenaan dengan hotel, pesawat, bis antar jemput,

catering, tenda, dan lain-lain. Termasuk pula adanya target margin keuntungan yang berbeda-beda antar perusahaan yang satu dengan perusahaan yang lain.

Berdasarkan analisis di atas, sistem penjualan jasa layanan perjalanan umrah/haji yang dipraktikkan oleh PT Arminareka Perdana adalah sistem *member get member* berbasis bonus namun tidak masuk dalam kategori *multi level marketing* (MLM) seperti yang umum dipraktikkan dan tidak pula terindikasi sebagai praktik dari permainan uang (*money game*).

C. Analisis Hukum Islam Terhadap Sistem Penjualan Jasa Layanan Umrah/Haji di PT Arminareka Perdana Surabaya

Seperti yang telah berulang kali diartikulasikan, PT Arminareka Perdana memberikan hak usaha kepada para konsumennya, yakni hak bekerja merekrut atau mereferensikan konsumen baru untuk membeli jasa layanan perjalanan umrah/haji plus dari PT Arminareka Perdana. Kepada konsumen yang berhasil mencapai target tertentu dalam melakukan perekrutan, PT Arminareka Perdana memberikan bonus-bonus tertentu sesuai dengan sistem yang telah disepakati. Jika konsumen memilih tidak menggunakan haknya untuk berusaha, atau memilih menggunakannya namun gagal menghasilkan konsumen baru, maka —walau sudah nyata-nyata bekerja—, ia sama sekali tidak berhak atas bonus apapun.

Dari perspektif hukum Islam, jalinan transaksi antara PT Arminareka Perdana dengan para konsumennya yang memperoleh hak usaha, dengan aturan seperti yang telah dikemukakan, memenuhi syarat untuk dikategorikan ke dalam transaksi *ju'alah*.

Dalam terminologi hukum Islam, *ju'alah* adalah kesediaan penyedia kompensasi (*Jā'il*) untuk membayar kompensasi tertentu kepada pihak lain yang mampu mewujudkan manfaat sesuai dengan spesifikasi yang ditentukannya. Akad *ju'alah* identik dengan sayembara, yakni menawarkan sebuah pekerjaan yang belum pasti dapat diselesaikan. Jika seseorang mampu menyelesaikannya, maka ia berhak mendapatkan upah atau hadiah. Karena itu dalam hukum Islam, *ju'alah* diberi kualifikasi sebagai akad yang bersifat *jāiz ghair lāzim* (boleh dan tidak mengikat). Artinya, calon penerima *ju'alah* (*al-ma'jul*) boleh membatalkan keikutsertaannya dalam *ju'alah* tersebut. Adapun penyedia kompensasi (*jā'il*), maka ia baru wajib membayarkan kompensasi yang disediakannya setelah ia memperoleh manfaat sesuai dengan yang disepakatinya dengan *al-ma'jul*, yakni ketika pekerjaan telah usai dan berhasil dituntaskan, semisal ditemukannya *asset* yang hilang, atau hilangnya penyakit yang diderita.

Menurut hukum Islam, *ju'alah* boleh dilakukan untuk memenuhi kebutuhan pelayanan jasa dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Pihak *Jā'il* harus memiliki kecakapan hukum dan kewenangan (*muthlaq al-tasharruf*) untuk melakukan akad.

2. Objek *ju'ālah* (*mahal al-'aqd/maj'ūl 'alaih*) harus berupa pekerjaan yang tidak dilarang oleh syari'ah.
3. Hasil pekerjaan (*natijah*) sebagaimana dimaksud harus jelas dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran.
4. Imbalan *ju'ālah* (*bonus*) harus ditentukan besarnya oleh *Jā'il* dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran.
5. Tidak boleh ada syarat bahwa imbalan harus diberikan di muka (sebelum pelaksanaan objek *ju'ālah*).

Praktik penjualan jasa layanan perjalanan umrah/haji plus di Arminareka Perdana dengan sistem pemberian bonus untuk para konsumen yang berhasil menjalankan hak usahanya hingga mencapai target tertentu dalam merekrut konsumen baru secara umum telah memenuhi kelima syarat *ju'ālah* yang digariskan hukum Islam, karena:

Pertama, persoania PT Arminareka Perdana selaku penyelenggara *ju'ālah* memiliki kecakapan hukum dan kewenangan (*muthlaq al-tasharruf*) untuk melakukan akad.

Kedua, pekerjaan merekrut konsumen baru untuk jasa layanan perjalanan umrah/haji plus sebagai objek *ju'ālah* (*mahal al-'aqd/maj'ūl 'alaih*) merupakan pekerjaan yang tidak dilarang oleh syari'ah.

Ketiga, hasil (*natijah*) pekerjaan yang di*ju'alah*kan cukup jelas dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran.

Keempat, aneka bonus yang dijadikan imbalan *ju'alah* telah ditentukan besarnya oleh *Jā'il* dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran.

Kelima, dalam regulasi sistem pemberian hak usaha kepada para konsumen tidak ada klausul yang mengharuskan bonus diberikan di muka (sebelum pelaksanaan objek *ju'alah*).

Berdasarkan berbagai pertimbangan di atas, maka dari perspektif hukum Islam, analisis verifikatif dalam kajian ini berujung pada *natijah* bahwa sistem penjualan jasa layanan perjalanan umrah/haji plus yang dipraktikkan oleh PT Arminareka Perdana Surabaya hukum boleh atau halal.

BAB V

P E N U T U P

A. Kesimpulan

Sebagai jawaban ringkas atas dua pertanyaan penelitian yang diformulasikan dalam rumusan masalah, berikut ini disarikan dua kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem penjualan jasa layanan perjalanan umrah/haji plus yang dipraktikkan oleh PT Arminareka Perdana dapat dikatakan sebagai sistem *member get member* berbasis bonus namun tidak masuk dalam kategori *multi level marketing* (MLM) seperti yang umum dipraktekkan.
2. Sistem penjualan jasa layanan perjalanan umrah/haji plus yang dipraktikkan oleh PT Arminareka Perdana tidak terindikasi sebagai permainan uang (*money game*).
3. 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'ālah* yang berselaras dengan –dan memenuhi– norma-norma akad *ju'ālah*, dan karena itu hukumnya boleh atau halal.

B. Saran

Sejalan dengan hasil penelitian di atas, penulis sarankan kepada PT Arminareka Perdana untuk mempertahankan implementasi sistem penjualan *member*

get member berbasis bonus seperti yang dipraktekkan saat ini. Hanya oleh karena sistem penjualan seperti ini bersifat masif, PT Arminareka Perdana penting mencermati kemungkinan adanya keterbatasan kuota visa umrah/haji, termasuk keterbatasan kemampuan PT Arminareka Perdana sendiri dalam mengelola perjalanan jamaah umrah/haji dalam jumlah yang besar.

DAFTAR PUSTAKA

Abdul Rahman Ghazaly, et al, *Fiqih Muamalah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010

Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqih*, Bogor: Kencana, 2003

Andrias Harefa, *Multi Level Marketing: Alternatif Karir dan Usaha Menyongsong Millennium Ketiga*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1999

Chairuman Pasaribu, et al, *Hukum Perjanjian Dalam Islam*, Jakarta: Sinar Grafika, 1994

Departemen Agama Republik Indonesia, *al-Qur'an Terjemahannya*, Bandung: CV Penerbit Jumanatul 'ALI-ART

Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqih Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka Media, 2008

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Helmi Karim, *Fiqih Muamalah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1997

Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2005

Ibnu Rusyd, Penerjemah: M.A. Abdurrahman dan A. Abdullah, *Bidayatul Mujtahid*, Semarang: Asy-Syifa', 1997

Kuswara, (*Mengenal Mlm Syariah(Dari Halal, Haram, Sampai Dengan Pengelolaannya)*), Jakarta: Qultum Media, 2005)

M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam(Fiqih Muamalat)*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2003

Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001

Nasroen Haroen, *Fiqih Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007

Setiawan Budi Utomo, *Fiqih Aktual Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer*, Jakarta: Gema Insani, 2003

Sayyid Sabiq, *Fiqih Sunnah Jilid 13*, Penerjemah: A. Kamaludin A. Marzuki,
Bandung : PT. Alma'arif 1987

Umar Hasan, crown dinamond DXN Indonesia berjudul “*Peluang Usaha Jaringan Internasional (PUJI)*” pada kuliah umum di Universitas negeri sebelas maret surakarta (UNS) pada tanggal 15 juni 2000

Wahbah Zuhaili, , *Fiqih Imam Syafi'i Jilid 2*, Penerjemah: Muhammad Afifi, Abdul Hafiz, Jakarta: Almahira, 2010