

**IMPLEMENTASI FATWA DSN-MUI NOMOR 83/DSN-MUI/VI/2012
TENTANG PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH JASA
PERJALANAN UMRAH
(Studi Pada Biro Haji dan Umroh PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel
Kecamatan Sukabumi Kota Bandar Lampung)**

SKRIPSI

**Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H) dalam Program Studi Muamalah**

Oleh:

TRI MAULIDIAH

NPM : 1521030435



Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)

**FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
1441 H/ 2019 M**

**IMPLEMENTASI FATWA DSN-MUI NOMOR 83/DSN-MUI/VI/2012
TENTANG PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH JASA
PERJALANAN UMRAH
(Studi Pada Biro Haji dan Umroh PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel
Kecamatan Sukabumi Kota Bandar Lampung)**

SKRIPSI

**Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H) dalam Program Studi Muamalah**

Oleh:

TRI MAULIDIAH

NPM : 1521030435

Pembimbing I : Drs. H. Chaidir Nasution, M.H.

Pembimbing II : Dr. Hj. Nurnazli, S.Ag., S.H., M.H

**FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
1441 H/ 2019 M**

ABSTRAK

Minat Ibadah (Umrah) dikalangan Umat Islam Indonesia cukup tinggi, dengan membuka peluang bisnis jasa perjalanan Umrah menjamurnya biro-biro perjalanan Umrah dan kesemuanya bersaing memasarkan produk layanan pemasaran berjenjang. Fatwa DSN MUI No. 83/DSN-MUI/VI/2012 (Selanjutnya disebut dengan Fatwa MUI) tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah pada tanggal 06 Juni 2012 telah menetapkan ketentuan-ketentuan yang harus dipatuhi oleh setiap perusahaan yang menggunakan sistem jaringan.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah Bagaimana ketentuan Fatwa MUI tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah dan Bagaimana penerapan Fatwa MUI tersebut pada Biro Perjalanan Haji dan Umrah PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel Kecamatan Sukabumi Kota Bandar Lampung. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Bagaimana ketentuan Fatwa MUI tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah dan Bagaimana penerapan Fatwa MUI tersebut pada Biro Perjalanan Haji dan Umrah PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel Kecamatan Sukabumi Kota Bandar Lampung

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field riset*), bersifat deskriptif analisis. Data primer diperoleh dari sumber lapangan atau lokasi penelitian yaitu PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel, sedangkan data sekunder diperoleh dari Fatwa MUI tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah dan buku, dokumen, maupun data yang berhubungan dengan penelitian.

Berdasarkan hasil penelitian bahwa, pelaksanaan sistem penjualan dengan sistem jaringan pada PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel belum sepenuhnya mengacu pada ketentuan Fatwa MUI tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah. Ada beberapa point yang belum dilaksanakan oleh PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel, antara lain Fatwa MUI menjelaskan anggota/mitra usaha adalah calon peserta umrah, pada pelaksanaan PT.Ciartha Fidya Tour dan Travel beberapa mitra usaha tidak sebagai peserta umrah hanya menjalankan hak usahanya saja.

MOTTO

الأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

Pada dasarnya segala hukum dalam muamalah adalah boleh, kecuali ada dalil yang melarang¹

¹Walid bin Rasyid Sa'idam, *Qawaid al-Buyu' qa Faraid al-Furu'* (t.t:t.p.,t.th.), lihat juga *mardani, Fiqih Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2013),6.

PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil'alamin. Dengan menyebut nama Allah SWT Tuhan Yang Maha Esa, penuh cinta kasihnya yang telah memberikan saya kekuatan, dan telah menuntun dan menyemangatiku menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini ku persembahkan untuk:

1. Ibu ku tersayang Helendrawati dan Ayahku tercinta Samiri, terimakasih ibu ayah atas semangat, dukungan, kesabaran, do'a, nasihat dan kasih sayang yang kalian berikat, semoga Allah SWT selalu memberikan nikmat-Nya kepada ibu dan ayah.
2. Abang ku Riendica Okta Saheldy, Kakakku Maretha Ramadhona, S.pd, serta adikku Errisya Fitri, yang selalu memberikan do'a dan dukungannya serta semangat dalam menyelesaikan kuliahku.
3. Almamater Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.

RIWAYAT HIDUP

Nama lengkap penulis yaitu Tri Maulidiah dilahirkan di Bandar Lampung pada tanggal 14 Juli 1998, penulis merupakan anak dari pasangan Bapak Samiri dan Ibu Helendrawati yang merupakan anak ketiga dari 4 bersaudara.

Adapun riwayat pendidikan penulis, yaitu pada tahun 2003 penulis masuk SD Negeri 3 Sawah Lama, Bandar Lampung dan lulus pada tahun 2009. Pada tahun berikutnya penulis kemudian melanjutkan sekolah di SMP Negeri 24 Bandar Lampung dan lulus pada tahun 2012, setelah lulus dari SMP Negeri 24 Bandar Lampung kemudian penulis melanjutkan pendidikan di SMA Negeri 1 Bandar Lampung. Dan lulus pada tahun 2015.

Kemudian pada tahun 2015, penulis melanjutkan pendidikan di Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung (UIN RIL), dimana penulis mengambil konsentrasi pada jurusan Konsentrasi Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah), Fakultas Syariah.

Selama menjadi mahasiswa, aktif diberbagai kegiatan intra maupun ekstra Fakultas Syariah UIN Raden Intan Lampung.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur kehadirat Allah SWT Tuhan pencipta semesta alam dan segala isinya yang telah memberikan kenikmatan Iman, Islam dan kesehatan jasmani maupun rohani. Shalawat serta salam disampaikan kepada Nabi besar Muhammad SAW, semoga kita dapat mendapat syafaatnya pada hari kiamat nanti. Skripsi ini berjudul **IMPLEMENTASI FATWA DSN MUI NO. 83/DSN-MUI/VI/2012 TENTANG PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH JASA PERJALANAN UMRAH (Studi Kasus pada Biro Haji dan Umrah PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel Sukabumi Bandar Lampung)**. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar di UIN Raden Intan Lampung. Jika didalamnya dapat dijumpai kebenaran maka itulah yang dituju dan dikehendaki. Tetapi jika terdapat kekeliruan dan kesalahan berfikir, sesungguhnya itu terjadi karena ketidak sengajaan dan arena keterbatasan ilmu pengetahuan penulis. Karena saran, Koreksi dan kritik yang proposional dan konstruktif sangat diharapkan.

Dalam penulisan skripsi ini tentu saja tidak terlepas dari bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, untuk itu melalui skripsi ini penulis mengucapkan terimakasih kepada terhormat:

1. Prof. Dr. H. Moh. Mukri, M.Ag., selaku Rektor UIN Raden Intan Lampung.
2. Dr. H. Khairuddin, M.H. selaku Dekan Fakultas Syariah UIN Raden Intan Lampung.
3. Khoiruddin, M.S.I selaku Ketua Jurusan Muamalah dan Juhrotul Khulwah, M.S.I selaku Sekretaris Jurusan Muamalah

4. Drs. H. Chaidir Nasution, M.H. selaku pembimbing I, dan Hj.Nurnazli, S.H.,S.Ag.,M.H. selaku pembimbing II, yang telah menyediakan waktu dan pemikirannya untuk memberikan bimbingan dan arahan agar tersusunnya skripsi ini.
5. Seluruh Dosen, Asisten dosen dan pegawai Fakultas Syari'ah UIN Raden Intan Lampung yang telah membimbing dan membantu penulis selama mengikuti perkuliahan.
6. Kedua orangtuaku, kakakku, dan teman-teman terimakasih do'a dan dukungannya. Semoga Allah SWT senantiasa membalasnya dan memberikan keberkahan kepada kita semua.
7. Teman baikku, Ade Elendris, Delva Jariah, Deviana Putri, Muhammad Iqbal, dan Nurul Alifia Anggun yang selalu ada buatku, memberikan motivasi
8. Teman seperjuanganku, Enila Sari, Sartika Tri Rahmadhini, dan Yulisa Safitri yang telah memberikan masukan masukan setiap dibangku perkuliahan.
9. Sahabat Jauhku, Ian Bernaldo Situmorang, Maghfira dan Ardiansyah Halid, S.pd
10. Teman-teman Keluarga Muamalah F
11. Untuk semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini. dan teman-teman yang ku kenal semasa hidupku.

Bandar Lampung, Agustus 2019
Penulis

Tri Maulidiah
NPM. 1521030435

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	iv
PENGESAHAN	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN	vii
RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Penegasan Judul	1
B. Alasan Memilih Judul	2
C. Latar Belakang Masalah.....	3
D. Fokus Penelitian	6
E. Rumusan Masalah	6
F. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	6
G. Signifikasi Penelitian.....	7
H. Metode Penelitian.....	7
BAB II FATWA DSN-MUI No.83/DSN-MUI/VI/2012 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah	
A. Kajian Teori.....	13
1. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah	13
a. Pengertian Penjualan Langsung Berjenjang	13
b. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.....	14

c. Ciri- ciri Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.....	20
2. Dasar Hukum Penjualan Langsung Berjenjang Syariah	33
3. Kekuatan Mengikat Fatwa	36
4. Ketentuan-ketentuan dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah	42
B. Tinjauan Pustaka	47
BAB III DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN	
A. Gambaran Lokasi Penelitian	50
1. Sejarah Berdirinya Biro Perjalanan Haji dan Umrah PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel.....	50
2. Visi Misi Biro Perjalanan Haji dan Umrah PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel.....	51
3. Struktur Organisasi Biro Perjalanan Haji dan Umrah PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel.....	52
4. Letak Kantor Biro Haji dan Umrah PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel.....	52
B. Deskripsi data Penelitian	
1. Praktek Penjualan Langsung Berjenjng Syariah Jasa Perjalanan Umrah pada PT Ciartha Fidya Tour dan Travel	53
BAB IV ANALISA PENELITIAN	
A. Temuan Penelitian.....	64
1. Penerapan Fawa DSN MUI Nomor 83/DSN- MUI/VI/2012/ tentang Penjualan Langsung Berjenang Syariah Jasa Perjalanan Umrah pada PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel	64
2. Pembahasan.....	70
BAB V KESIMPULAN	
A. Kesimpulan	79
B. Rekomendasi	80

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara

Lampiran 2 Catatan Lapangan Hasil Wawancara

Lampiran 3 Dokumen Pendukung (Foto dan Dokumen Lain)

Lampiran 4 Hasil Analisis Data

BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Pada bagian penegasan judul, menjelaskan pengertian judul skripsi ini agar tidak menimbulkan kesalahan makna. Skripsi ini berjudul **“Implementasi Fatwa DSN MUI NOMOR 83/DSN-MUI/VI/2012 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah (Biro Haji dan Umroh PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel Kecamatan Sukabumi Kota Bandar Lampung)”**. Adapun istilah-istilah yang perlu dijelaskan yaitu:

1. Implementasi adalah pelaksanaan; penerapan¹. Implementasi yang dimaksud dalam judul ini pelaksanaan penjualan langsung berjenjang syariah Biro Perjalanan Haji dan Umrah pada PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel.
2. Fatwa DSN MUI Nomor 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah. Fatwa DSN MUI adalah Fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia tentang berbagai jenis akad, ketentuan, produk, dan operasional Lembaga Keuangan Syariah.²

¹Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2011), h.529

²Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*. (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2010), h. 267

3. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yaitu metode penjualan jasa tertentu, dalam hal ini jasa perjalanan umrah. Melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh anggota (mitra usaha) yang bekerja atas imbalan komisi dan/atau bonus) berdasarkan hasil penjualan kepada konsumen di luar lokasi eceran tetap; metode penjualan jasa tersebut dijalankan berdasarkan akad prinsip syariah.
4. Jasa perjalanan umrah adalah jasa penyelenggaraan dan pelayanan ibadah umrah yang meliputi antara lain berupa bimbingan manasik, visa, tiket pesawat, akomodasi (hotel dan catering) muthawwif, ziarah, dan pengurusan administrasi di bandara (handling airport).³

Berdasarkan penjelasan di atas, maka yang dimaksud rangkaian kata pada judul adalah apakah penjualan langsung berjenjang syariah Perjalanan Umroh pada PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel Kecamatan Sukabumi Kota Bandar Lampung telah sesuai dengan Fatwa DSN MUI No: 83/DSN-MUI/VI/2012 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah.

B. Alasan Memilih Judul

Adapun alasan memilih judul Implementasi Fatwa DSN MUI No: 83/DSN-MUI/VI/2012 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah (Studi Pada Biro Perjalanan Haji dan Umroh PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel Kecamatan Sukabumi Kota Bandar Lampung), adalah sebagai berikut:

³ Fatwa DSN-MUI No: 83/DSN-MUI/VI/2012 *tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah*

1. Alasan Objektif

Belum pernah dikaji sebelumnya dan belum pernah ada yang membahas tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah.

2. Alasan Subjektif

Judul tersebut sangat relevan dengan disiplin ilmu yang ditekuni penulis di Fakultas Syariah Jurusan Muamalah.

C. Latar Belakang Masalah

Umrah adalah salah satu kegiatan ibadah dalam agama Islam. Hampir mirip dengan ibadah haji, ibadah ini dilaksanakan dengan cara melakukan beberapa ritual ibadah di kota suci Makkah, khususnya di Masjidil Haram. Dalam hal ini keinginan masyarakat Muslim untuk berangkat ke Tanah Suci Makkah memerlukan waktu yang sangat lama. Oleh karenanya, banyak masyarakat kita sekarang ini memilih menjalankan ibadah umrah yang bisa dilakukan kapanpun kecuali pada bulan haji demi mewujudkan impiannya ke Rumah Allah (Baitullah). Akan tetapi, tidak sedikit juga masyarakat kita yang ingin sekali ke Baitullah namun terhalang masalah ekonomi, meski secara fisik mereka sudah siap.

Dengan demikian memberikan peluang bagi pelaku bisnis penyelenggara haji dan umrah untuk berlomba memberikan solusi calon jamaah yang belum mampu secara financial, agar dapat mewujudkan impiannya berangkat ke tanah suci baik untuk melaksanakan umrah

ataupun menunaikan ibadah haji sebagai penyempurna rukun Islam yang ke-lima.

Solusi bagi calon jamaah yang belum mampu salah satunya bisa berupa sistem penjualan langsung berjenjang. Dengan sistem ini para calon jamaah haji atau umrah dapat menunaikan ibadahnya dengan biaya tetap hanya anggota yang juga sebagai calon peserta umrah dapat melunasi dari fee yang diperoleh dari rekrut calon jamaah yang lain. Para calon jamaah dengan sistem ini dapat melakukan pembayaran diawal (uang muka) untuk mendapatkan *voucher* (tanda bukti pembayaran) haji atau umrah serta mendapatkan hak usaha kemitraan dengan mengajak orang lain untuk bergabung sebagai mitra kerja atau sebagai calon jamaah dengan imbalan pemberian bonus atau komisi, inilah yang menjadikan para calon jamaah bisa mewujudkan keinginannya untuk berangkat ke tanah suci.

Sistem pemasaran ini memiliki ciri khusus yang membedakannya dengan sistem pemasaran pada umumnya, antara lain: terdapat sistem jenjang, adanya perekrutan anggota atau jamaah baru, penjualan produk, memiliki sistem pelatihan, serta adanya komisi atau bonus yang diberikan oleh perusahaan.

Untuk menjadi perusahaan berbasis syariah, budaya perusahaan tentulah harus berdasarkan nilai-nilai Islami. Intuisinya pun

mengimplementasikan prinsip-prinsip-prinsip syariah. Nilai-nilai Islami memegang peranan penting untuk kepribadian suatu intuisi.⁴

Terkait dengan hal tersebut Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah memutuskan; *Pertama* PLBS Jasa Perjalanan Umrah diperbolehkan dengan syarat mengikuti akad akad dan semua ketentuan dalam fatwa ini. *Kedua* PLBS Jasa Perjalanan Umrah menggunakan akad *Ijarah Maushufah fi al-Dzimmah* dalam rangka anggota memperoleh Jasa Perjalanan Umrah dari perusahaan, dan akad *Jualah* dalam rangka penjualan langsung berjenjang (*al-Taswiq al-Syabaki*).⁵

Berdasarkan uraian di atas, maka sangat penting untuk diteliti mendalam mengenai Implementasi Fatwa tersebut dengan judul **“Implementasi Fatwa DSN MUI Nomor 83/DSN-MUI/VI/2012 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah (Studi Pada Biro Haji dan Umroh PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel Kecamatan Sukabumi Kota Bandar Lampung)**. Apakah PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel dalam menjalankan usahanya sebagai Biro Perjalanan Haji dan Umrah telah mengacu/menerapkan Fatwa MUI tersebut.

⁴Hermawan Kartajaya, Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing*, (Bandung: PT. Mizan Pustaka, 2006), h. 139.

⁵Dewan Syari'ah Nasional MUI No 83/DSN-MUI/IV/2012

D. Fokus Penelitian

Penelitian ini memfokuskan kajian pada ketentuan-ketentuan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah berdasarkan Fatwa DSN MUI Nomor 83/DSN-MUI/2012.

E. Rumusan Masalah

Merujuk pada pemaparan latar belakang masalah di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan yang akan dikaji dalam penelitian ini :

1. Bagaimana ketentuan Fatwa DSN MUI Nomor 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah?
2. Bagaimana penerapan Fatwa DSN MUI Nomor 83/DSN-MUI/VI/2012 tersebut pada Biro Perjalanan Haji dan Umrah PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel Kecamatan Sukabumi Kota Bandar Lampung.

F. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui ketentuan Fatwa DSN MUI Nomor 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah.
- b. Untuk mengetahui penerapan Fatwa DSN MUI Nomor 83/DSN-MUI/VI/2012 tersebut pada Biro Perjalanan Haji dan Umrah PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel Kecamatan Sukabumi Kota Bandar Lampung.

G. Signifikasi Penelitian

- a. Secara teoritis, penelitian ini diharapkan untuk memberikan wawasan keilmuan bagi penulis dan pemahaman bagi masyarakat tentang teori dan praktek mengenai implementasi dari fatwa DSN-MUI Nomor 83/DSN-MUI/VI/2012.
- b. Secara praktis, penelitian ini dimaksudkan sebagai suatu syarat memenuhi tugas akhir guna memperoleh gelar S.H. pada Fakultas Syari'ah UIN Lampung.

H. Metode Penelitian

Metode penelitian adalah suatu cabang ilmu pengetahuan yang membicarakan/ mempersoalkan mengenai cara-cara melaksanakan penelitian (yaitu meliputi kegiatan-kegiatan mencari, mencatat, merumuskan menganalisis, sampai menyusun laporannya) berdasarkan fakta-fakta atau gejala-gejala secara ilmiah.

1. Pendekatan dan Prosedur Penelitian

- a. Metode penelitian ini adalah metode kualitatif, yaitu penelitian riset yang bersifat deskriptif dan menggunakan analisis.

- b. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) yaitu suatu penelitian yang bertujuan mengumpulkan data dari lokasi atau lapangan, yang digunakan untuk cara khusus dan realita yang berkembang dalam masyarakat mengadakan penelitian mengenai beberapa permasalahan aktual yang tengah berkecamuk sebagai

bentuk gejala sosial. Dalam hal ini penelitian dilaksanakan dengan cara terjun langsung ke lokasi penelitian di Biro Jasa Perjalanan Haji dan Umroh PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel Kecamatan Sukabumi Kota Bandar Lampung. Dalam penelitian ini juga menggunakan penelitian kepustakaan, dengan menggunakan beberapa literatur yang ada dipergustakaan baik berupa buku, catatan, maupun laporan hasil penelitian dari penelitian tertentu yang relevan dengan masalah yang diangkat untuk diteliti.

c. Sifat penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif analisis, yaitu penelitian yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya. Menganalisis apa-apa yang saat ini berlaku atau gambaran mengenai realita.⁶

d. Sumber Data

Yang dimaksud sumber data di sini adalah subyek dari mana data diperoleh.⁷

- 1) Data primer adalah data yang diperoleh dari sumber lapangan atau lokasi penelitian yang memberikan informasi langsung kepada peneliti, yaitu anggota mitra usaha Biro Jasa Perjalanan

⁶Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendidikan Praktis* (Jakarta: Rineka Cipta, 1998), h. 80.

⁷Winarno Surakhmad, *Pengantar Penelitian Ilmiah (Dasar, Metode Dan Teknik)*, (Bandung: Tarsindo, 1999), h. 134.

Haji dan Umroh PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel Kecamatan Sukabumi Kota Bandar Lampung.

- 2) Data sekunder adalah data yang telah lebih dahulu dikumpulkan dan dilaporkan oleh orang atau instansi diluar dari penelitian sendiri walaupun yang dikumpulkan itu sesungguhnya data asli.⁸ Sumber data sekunder dalam penelitian ini meliputi sumber-sumber yang dapat memberikan data pendukung seperti buku, dokumen, maupun arsip serta seluruh data yang berhubungan dengan penelitian.

2. Desain Penelitian

Desain penelitian merupakan suatu kerangka atau pedoman untuk membantu melaksanakan penelitian. Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Adapun desain atau model penelitian kualitatif adalah

- a. Menentukan topik atau tema penelitian untuk diangkat dan dijadikan sebuah penelitian
- b. Berdasarkan topik yang telah ditetapkan menentukan judul disertai lokasi dan objek penelitian
- c. Menentukan tujuan dan masalah penelitian.
- d. Menentukan metode penelitian sesuai dengan jenis penelitian.
- e. Penentuan responden yang akan menjadi objek penelitian dengan teknik *Purposive Sampling*.

⁸Muhammad Pabundu Tika, *Metodologi Riset Bisnis*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2006), h. 57.

- f. Data yang telah didapat kemudian diolah dan dianalisis.
- g. Hasil penelitian.⁹

3. Partisipan dan Tempat Penelitian

Penelitian mengenai kajian implementasi fatwa yang dilakukan merupakan jenis penelitian kualitatif, dimana penulis meneliti informan sebagai subjek penelitian untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penelitian. Informan dalam penelitian ini dapat disebut juga dengan partisipan, adapun partisipan dan tempat dilaksanakannya penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Partisipan

Partisipan merupakan orang yang ikut berperan serta dalam suatu kegiatan tertentu.¹⁰ Partisipasi atau orang yang ikut berperan dalam penelitian ini adalah 100 mitra tetapi hanya 4 yang diambil untuk diwawancarai yaitu 1 pengelola/karyawan dan 3 mitra/anggota pada Biro Perjalanan Haji dan Umrah PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel.

b. Tempat penelitian

Penelitian dilakukan pada Biro Perjalanan Haji dan Umrah PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel Kecamatan Sukabumi Kota Bandar Lampung Provinsi Lampung.

⁹Sumardi Suryabrata, *Metode Penelitian*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013), h. 76

¹⁰Sumarto, *Inovasi, Partisipasi, dan Good Governance*, (Jakarta: PT Yayasan Obor Indonesia, 2013), h. 17

4. Prosedur Pengumpulan Data

a. Wawancara (interview)

Wawancara merupakan cara yang digunakan untuk memperoleh keterangan secara lisan guna mencapai tujuan tertentu, dan tujuan ini untuk keperluan mendapat berita seperti yang dilakukan wartawan dan untuk melakukan penelitian dan lain-lainnya¹¹

b. Dokumentasi

Dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, agenda dan sebagainya.

5. Prosedur Analisis

Data yang diperoleh baik data primer maupun data sekunder dikelompokkan dan disusun secara sistematis. Selanjutnya data tersebut dianalisis secara deskriptif kualitatif. Deskriptif adalah penelitian non hipotesis, sehingga dalam langkah penelitiannya tidak perlu merumuskan hipotesis. Kualitatif yaitu data yang tidak merupakan perhitungan dan pengujian angka-angka, tetapi dideskripsikan dengan menggunakan metode deduktif, yaitu kerangka berfikir dengan cara menarik kesimpulan dari data yang bersifat umum kedalam data yang bersifat khusus dan data yang diperoleh melalui responded ditarik untuk menggambar populasi dengan menggunakan metode induktif yaitu kerangka berfikir dengan menarik kesimpulan

¹¹Burhan Ashshofa, *Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2013), h. 95.

dari data yang bersifat khusus ke dalam data yang bersifat umum. Berdasarkan analisis tersebut selanjutnya diuraikan secara sistematis sehingga pada akhirnya diperoleh jawaban permasalahan yang dilaporkan dalam bentuk skripsi.¹²

¹²Abdul Kadir Muhammad, *Hukum Dan Penelitian Hukum*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 1998), h. 127.

BAB II

FATWA DSN-MUI NO.83/DSN-MU/VI/2012 TENTANG PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH JASA PERJALANAN UMRAH

A. Kajian Teori

1. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

a. Pengertian Penjualan Langsung Berjenjang

Penjualan adalah sebagian dari kegiatan pemasaran. Penjualan langsung berjenjang adalah pemasaran keseluruhan kegiatan bisnis yang ditunjukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan pelanggan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.¹

Menurut Swastha dan Irawan, pemasaran adalah sebuah falsafah bisnis yang menyatakan bahwa pemuasan kebutuhan konsumen merupakan syarat ekonomi dan sosial bagi kelangsungan hidup perusahaan. Bagian pemasaran pada suatu perusahaan memegang peranan yang sangat penting dalam rangka mencapai besarnya volume penjualan, karena dengan tercapainya sejumlah volume penjualan yang diinginkan berarti kinerja bagian pemasaran dalam memperkenalkan produk telah berjalan dengan benar.²

Dapat dikatakan bahwa pemasaran merupakan usaha terpadu untuk menggabungkan rencana-rencana strategis yang diarahkan

¹Sadono Sukirno, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Prenadamedia, 2004), h.206.

²Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Liberty, 2015), h.10.

kepada usaha pemuas kebutuhan dan keinginan konsumen untuk memperoleh keuntungan yang diharapkan melalui proses pertukaran atau transaksi. Kegiatan pemasaran harus dapat memberikan kepuasan kepada konsumen bila ingin mendapatkan tanggapan yang baik dari konsumen. Perusahaan harus secara penuh bertanggung jawab tentang kepuasan produk yang ditawarkan tersebut. Dengan demikian, maka segala aktivitas perusahaan diarahkan untuk dapat memuaskan konsumen yang pada akhirnya bertujuan untuk memperoleh laba sebagai *ending goal*-nya.³

Menurut ajaran Islam, kegiatan pemasaran harus dilandasi dengan nilai-nilai Islami yang dijiwai oleh semangat ibadah kepada Allah dan berusaha semaksimal mungkin untuk kesejahteraan bersama.⁴

Berdasarkan uraian diatas penjualan langsung berjenjang adalah penjualan barang atau jasa, melalui pemasaran yang memiliki jaringan pemasaran.

b. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (*syariah direct selling, al-taswiq al-syabaki, al-taswiq al-harami, al-taswiq al-harami, al-taswiq al thaqabaqi, atau al-taswiq al-tijari*) selanjutnya disingkat PLBS adalah *network marketing*; yaitu metode penjualan jasa tertentu,

³Idri, *Hadis Ekonomi (Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi) Edisi Pertama*, (Jakarta: PT: Prenamedia, 2015), h.265

⁴*Ibid.* h.281

dalam hal ini jasa perjalanan umrah melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh anggota (mitra usaha) yang bekerja atas dasar imbalan (komisi dan/atau bonus) berdasarkan hasil penjualan kepada konsumen di luar lokasi eceran tetap; metode penjualan jasa tersebut dijalankan berdasarkan akad dan prinsip syariah.⁵

Secara bahasa (etimologi), *Multi Level Marketing* berasal dari bahasa Inggris yang merupakan penggalan dari kata “multilevel” dan “marketing”. Dalam kamus Inggris-Indonesia yang disusun oleh John M. Echols, *multilevel* berarti bersusun atau bertingkat-tingkat⁶ dan *Marketing* berarti pemasaran, perdagangan, atau belanja.⁷

Secara istilah (terminologi) menurut Peter J. Clothier *multi level marketing* sebagaimana dikutip oleh T. Hermaya dalam bukunya adalah “Suatu cara atau metode menjual barang secara langsung kepada pelanggan melalui jaringan yang dikembangkan oleh para distributor lepas yang memperkenalkan para distributor berikutnya; pendapatan dihasilkan terdiri dari laba eceran dan laba grosir ditambah pembayaran-pembayaran berdasarkan penjual total kelompok yang dibentuk oleh sebuah distributor.”⁸

⁵Fatwa DSN-MUINo.83/DSN MUI/V/2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah

⁶John M. Echols dan Hasan Shadily, *Kamus Inggris Indonesia: An English Indonesia Dictionary*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1996) cet. Ke-4, h. 33.

⁷*Ibid.* h. 373.

⁸Peter J. Clothier Terjemahan T. Hermaya, *Multi Level Marketing a Pratical Guide to Successful Network Selling, Meraih uang dengan Multi Level Marketing, Pedoman Praktis Menuju Network Selling, yang sukses*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1996), Cet. Ke-4, h. 33.

Ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam Fatwa MUI terkait pemasaran jasa perjalanan Umrah, yaitu:

Pertama, memiliki kepribadian yang baik dan spiritual (takwa) sehingga dalam melakukan pemasaran tidak semata-mata untuk kepentingan sendiri melainkan juga untuk menolong sesame.. pemasaran dilakukan dalam rangka untuk melakukan pemasaran tidak semata-mata untuk melakukan kebajikan dan ketakwaan kepada Allah dan bukan sebaliknya. Dalam surah Al-Maidah ayat 2, Allah berfirman:

وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya: “Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran”⁹

Kedua, berlaku adil dalam berbisnis (*‘adl*). Sikap adil akan mendekatkan pelakunya pada nilai ketakwaan¹⁰. Dalam surah Al-Maidah ayat 8, Allah berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ

عَلَىٰ أَلَا تَعْدِلُوا اَعْدِلُوا هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

⁹Departement Agama RI, *Al-Qur’an Terjemahan Per-kata*, (Bandung: Syaamil Al-Qur’an), h. 107

¹⁰Idri, *Op.Cit.*,h. 280

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, hendaklah kamu menjadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) karena Allah, menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap suatu kaum, mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlaku adillah, karena adil itu lebih dekat kepada takwa. Dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan”¹¹

Ketiga, berkepribadian baik dan simpatik serta menghargai hak dan milik orang secara benar. Sikap simpatik dan menghargai hak orang lain akan membuat orang lain bahagiadan senang. Islam melarang seseorang mengambil hak orang lain secara batil, tidak baik dan tidak simpatik.¹²

Keempat, melayani nasabah dengan rendah hati (*khidmah*). Rendah hati dan perilaku lemah lembut sangat dianjurkan dalam Islam, bahkan Rasulullah diperintah oleh Allah untuk berperilaku demikian, sebagaimana dijelaskan dalam Al-Qur’an surah *Ali ‘Imran* ayat 159:

فَبِمَا رَحْمَةٍ مِنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ
فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ
اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ

Artinya: “Maka disebabkan rahmat dari Allah-lah, kamu berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu. Karena itu, maafkanlah mereka, mohonkanlah ampun bagi mereka, dan bermusyawarahlah mereka dalam urusan itu. Kemudian jika kamu telah

¹¹Departemen Agama RI, *Op.Cit.*, h. 115

¹²Idri, *Op.Cit.*,h. 281

membulatkan tekad, maka bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertakwa kepada-Nya¹³

Kelima, selalu menepati janji dan tidak curang dalam pemasaran termasuk dalam penentuan kualitas dan kuantitas barang dan jasa.

Keenam, jujur dan terpecaja (*amanah*), tidak menukar barang yang baik dengan yang buruk. Ketika seorang tenaga pemasaran mengiklankan barangnya tidak boleh dilebih-lebihkan atau mengiklankan barang bagus padahal kenyataannya tidak demikian. Antara pernyataan dalam iklan dengan barang secara actual harus sama. Dalam surah *An-Nisa* ayat 2, Allah berfirman :

وَأْتُوا الْيَتَامَىٰ أَمْوَالَهُمْ وَلَا تَتَبَدَّلُوا الْخَيْرَ بِالْضَلِيلِ وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَهُمْ إِلَىٰ
أَمْوَالِكُمْ إِنَّهُ كَانَ حُوبًا كَبِيرًا

Artinya: “Dan berikanlah kepada anak-nak yatim (yang sudah baligh) harta mereka, jangan kamu menukar yang baik dengan yang buruk dan jangan kamu makan harta bersama hartamu. Sesungguhnya tindakan-tindakan (menukar dan memakan) itu adalah dosa yang besar.”¹⁴

Ketujuh, tidak suka berburuk sangka dan tidak suka menjelekkkan barang dagangan atau milik orang lain.

¹³Departemen Agama RI, *Op.Cit.*, h.87

¹⁴Departemen Agama RI, *Op.Cit.*, h. 90

Kedelapan, tidak melakukan suap (*risywah*). Suap menyuap dilarang dalam Islam.

Kesepuluh, segala bentuk aktivitas ekonomi, termasuk aktivitas pemasaran, harus memberikan manfaat kepada banyak pihak, tidak hanya untuk individu atau kelompok tertentu saja.

Kesebelas, saling bekerja sama dengan tujuan untuk dapat saling memberikan manfaat menuju kesejahteraan bersama. Dalam surah *Al-Baqarah: 273*, Allah berfirman:

لِلْفُقَرَاءِ الَّذِينَ أُحْصِرُوا فِي سَبِيلِ اللَّهِ لَا يَسْتَطِيعُونَ ضَرْبًا فِي الْأَرْضِ يَحْسَبُهُمُ
الْجَاهِلُ أَغْنِيَاءَ مِنَ التَّعَفُّفِ تَعْرِفُهُمْ بِسِيمَاهُمْ لَا يَسْأَلُونَ النَّاسَ إِحْقَافًا وَمَا
تُنْفِقُوا مِنْ خَيْرٍ فَإِنَّ اللَّهَ بِهِ عَلِيمٌ

Artinya: “(Berinfaklah) kepada orang-orang fakir terikat (oleh jihad) di jalan Allah; mereka tidak dapat (berusaha) dibumi. Orang-orang yang tidak tahu menyangka mereka orang kayak arena memelihara diri dari meminta-minta. Kamu kenal mereka dengan melihat sifat-sifatnya, mereka tidak meminta kepada orang secara mendesak. Dan apa saja harta yang baik kamu nafkahkan (di jalan Allah), maka sesungguhnya Allah Maha Mengetahui.”¹⁵

Dapat dikemukakan, beberapa hal yang harus ditinggalkan dalam melakukan kegiatan pemasaran dengan penjualan yang adil dalam penentuan tarif, tidak melakukan transaksi terhadap produk yang mengandung perjudian, penipuan, dan riba, tidak khianat dan menepati janji, tidak mempermainkan harga, tidak menimbun barang

¹⁵Departemen Agama RI, *Op.Cit.*, h. 253

untuk kenaikan harga, tidak berdusta, tidak ada unsur pemaksaan atau penekanan, tidak mencari kekurangan pesaing, tidak menjelek-jelekkan atau menghina barang atau jasa yang menjadi saingannya, dan sebagainya.¹⁶

c. Ciri-ciri Penjualan Langsung Berjenjang

Banyaknya penawaran bisnis Penjualan Langsung Berjenjang (*MLM*), di satu sisi mengakibatkan semakin banyaknya pilihan ketika kita bermaksud bergabung dengan sebuah usaha *MLM*. Agar pilihan tidak jatuh pada *MLM* yang kurang baik ada beberapa ciri *MLM* yang baik, sebagai berikut:¹⁷

1) Pendaftaran

Uang pendaftaran haruslah relatif tidak terlalu mahal. Uang pendaftaran dapat diumpamakan sebagai uang pengganti pembuat kartu anggota, formulir, pencetakam *stater kit*, brosur, *company profil*, katalog produk, dan lain sebagainya.

2) *Support System*

Terdapat pelatihan yang dilakukan oleh grupnya atau oleh perusahaan langsung yang dilakukan secara teratur. Pelatihan sangat penting untuk meningkatkan keterampilan distributor dalam mengembangkan bisnis ini. Tanpa didukung sebuah sistem pendukung yang baik, para distributor tidak bisa menjamin akan mencapai kesuksesan sebagaimana yang diharapkan dalam sebuah bisnis *MLM*.

¹⁶Idri, *Op.Cit.,h.* 285

¹⁷Kuswara, *Mengenal MLM Syari'ah* (Tangerang: amal actual, 2005), h.86.

3) Perusahaan

Perusahaannya harus jelas, yakni dapat berarti badan hukumnya ada, alamatnya juga diketahui secara pasti, kepemilikan gedung. Manajemen dan pemiliknya mempunyai reputasi baik, tidak mempunyai catatan criminal, tidak cacat hukum, dan dikalangan para pebisnis mereka bukan orang tercela. Dari segi perinjinan, haruslah memiliki Ijin Usaha Penjualan Berjenjang (IUPB) dari Deperindag. Lebih baik lagi jika tergabung dalam Asosiasi Penjualan Langsung (APLI). Sistem informasi baik, terbuka, dan transparan dalam batas-batas tertentu.

4) *Business Plan*

MLM lain adapula yang menyebutnya dengan *Marketing Plan* untuk maksud yang sama, yaitu rencana pengembangan bisnis yang mengatur tata cara kerja, perhitungan bonus, dan persyaratan kenaikan jenjang. *Marketing Plan* harus jelas, realistis, transparan, mudah dipahami dan diaplikasikan.¹⁸

Ada beberapa langkah dalam merencanakan pemasaran bagi usaha baru, yaitu:

- a) Penentuan kebutuhan dan keinginan pelanggan. Untuk mengetahui kebutuhan dan keinginan pelanggan, pertama-tama harus dilakukan penelitian pasar atau riset pasar

¹⁸*Ibid*, h.53

- b) Memiliki pasar sasaran khusus. Bagi perusahaan kecil dan usaha baru lebih tepat bila memilih pasar khusus dan pasar individual.
- c) Menerapkan strategi pemasaran dalam persaingan yaitu, berorientasi pada pelanggan, kualitas, kenyamanan, inovasi, kecepatan, dan pelayanan kepuasan pelanggan.
- d) Memilih strategi pemasaran. Untuk menarik konsumen, wirausaha bisa merekayasa indikator yang terdapat bauran pemasaran, yaitu pemeriksaan, produk, harga, tempat, dan promosi.¹⁹

5) Produk

Memiliki produk yang dijual, harganya wajar, dan berkualitas. MLM adalah sebuah sistem penjualan, pastilah harus ada produk yang dijual. Produk bisa berupa barang atau jasa. Selain itu harga harus sesuai nilai dan kualitasnya.²⁰

6) Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran adalah memilih dan menganalisis pasar sasaran yang merupakan suatu kelompok orang yang ingin dicapai oleh suatu perusahaan dan menciptakan suatu bauran pemasaran yang cocok diibaratkan dengan suatu medan tempur bagi para

¹⁹Idri, *Op.Cit.*,h.277

²⁰*Ibid.*,h.53

produsen dan para pedagang yang bergerak dalam komoditas agar dapat memenangkan peperangan tersebut.²¹

Dalam menyusun strategi pemasaran, setidaknya ada dua variable utama yang perlu dipertimbangkan, yaitu variable yang dapat dikontrol dan variable yang tidak dapat dikontrol oleh wirausahawan. Variable yang dapat dikontrol oleh wirausahawan adalah:

Pertama, market segmentation, yaitu wirausahawan harus menetapkan strategi arah sasaran dari pemasarannya; apakah ditujukan ke seluruh lapisan masyarakat konsumen atau hanya menetapkan segmen pasar tertentu saja. Menurut Philip Kotler, sebuah perusahaan melakukan *market segmentation* karena adanya perbedaan keinginan, daya beli, lokasi, sikap, dan kebiasaan pembeli.

Kedua, market budget, yaitu strategi penetapan jumlah dana untuk kegiatan *marketing* yang sangat memengaruhi keberhasilan pemasaran. Pada umumnya, bila dana bertambah untuk kegiatan *marketing*, maka jumlah penjualan meningkat. Hanya saja, dalam realitanya tidak mesti demikian. Beberapa besarnya jumlah anggaran belanja *marketing* sangat tergantung pada barang yang dipasarkan dan sesuai dengan pengalaman kerja.

²¹Buchari Alma, *Kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta, 2003) h. 195

Ketiga, timing, yaitu pengusaha harus menjaga waktu, kapan ia harus mulai melancarkan pemasaran barang-barangnya, atau kapan sebuah toko atau restoran harus dibuka. *Keempat, marketing mix* atau bauran pemasaran, yaitu kegiatan mengombinasikan berbagai kegiatan *marketing* agar dicapai kombinasi maksimal dan hasil yang paling memuaskan. Ada empat elemen yang tercakup dalam bauran pemasaran yang dikenal dengan elemen 4P (*product, price, place, dan promotion*).²²

Strategi pemasaran dapat direncanakan sedemikian rupa sehingga dapat berhasil sebagaimana yang diharapkan. Langkah-langkah perencanaan strategi pemasaran adalah:

- a) Teliti situasi *marketing* saat ini. Situasi pemasaran saat ini sangat dipengaruhi oleh pengalaman masa lalu, tingkat persaingan, serta analisis kekuatan dan kelemahan.
- b) Analisis lingkungan eksternal. Lingkungan eksternal yang memengaruhi bisnis adalah kondisi ekonomi makro, tingkat bunga, inflansi, pengangguran, dan pendapatan perkapita, lingkungan alam, berkurangnya pasokan bahan baku, keadaan musim, banjir, dan hujan. Demikian pula adanya *social and cultural trends* ketika ada kalanya muncul budaya yang tidak menyukai produk atau perlu promosi lebih gencar untuk mendidik konsumen tentang faedah produk.

²²*Ibid*, h.197

- c) Analisis peluang dan arahan untuk mencapai peluang. Bisnis yang sukses adalah yang selalu memperhatikan peluang yang ada, misalnya bagaimana menjual produk lebih banyak pada pasar yang ada, bagaimana mencari pasar baru, dan bagaimana membuat produk baru untuk pasar baru.
- d) Desain strategi pemasaran. Strategi pemasaran ini dapat dikembangkan dengan mempertimbangkan segmentasi pasar, target bisnis pasar, *positioning* produk dan bauran pemasaran yang akan digunakan.²³

Dalam bisnis MLM, komisi dan bonus sangat berkaitan dengan prestasi distributor. Dalam system MLM yang benar, komisi dan bonus sama sekali bukan karena lebih awal atau lebih lama bergabung dengan usaha MLM yang diikutinya. Tetapi, benar-benar karena si distributor berhasil menunjukkan prestasi yang luar biasa dan menjadikan usaha MLM yang diikutinya meraih peningkatan omzet penjualan yang luar biasa pula.

Walaupun tiap usaha MLM berbeda-beda dalam menggunakan istilah ini, tapi pada prinsipnya sama. Karena komisi dan bonus tersebut dimaksudkan sebagai penghargaan atas prestasi para distributornya, dan mendorong mereka bekerja lebih maksimal lagi. Komisi dan bonus pun berfungsi sebagai alat

²³*Ibid*,h. 201

promosi yang diharapkan dapat menarik anggota baru untuk bergabung.²⁴

Adapun ciri MLM yang tidak baik atau MLM konvensional adalah obsesi yang berlebihan untuk mencapai target penjualan tertentu karena terpacu oleh sistem ini, suasana tidak kondusif yang kadang mengarah pada pola hidup hedonis ketika mengadakan acara rapat dan pertemuan bisnis, banyak yang keluar dari tugas dan pekerjaan tetapnya karena terobsesi akan mendapat harta yang banyak dalam waktu singkat. System ini akan memperlakukan seseorang (mitranya) berdasarkan target-target penjualan kuantitatif material yang mereka capai yang pada akhirnya dapat mengindikasikan seseorang yang berjiwa materialis dan melupakan tujuan asasinya untuk dekat kepada Allah di dunia dan akhirat.

Secara umum gambaran Multi Level Marketing konvensional adalah mengikuti program piramida dalam system pemasaran, dengan setiap anggota harus mencari anggota-anggota baru dan demikian terus selanjutnya. Setiap anggota membayar uang pada perusahaan dengan jumlah tertentu dengan iming-iming dapat bonus, semakin banyak anggota dan semakin banyak memasarkan produknya maka akan semakin banyak bonus yang dijanjikan. Sebenarnya kebanyakan anggota Multi Level Marketing (MLM) ikut bergabung dengan perusahaan tersebut adalah karena

²⁴Kuswara, *Op.Cit.,h.55*

adanya iming-iming bonus tersebut dengan harapan agar cepat kaya dengan waktu yang sesingkat mungkin dan bukan karena dia membutuhkan produknya. Bisnis model ini adalah perjudian murni, karena beberapa sebab yaitu:

1. Sebenarnya anggota Multi Level Marketing (MLM) ini tidak menginginkan produknya, akan tetapi tujuan utama mereka adalah penghasilan dan kekayaan yang banyak lagi cepat yang akan diperoleh setiap anggota hanya dengan membayar sedikit uang.
 2. Tujuan perusahaan adalah membangun jaringan personal secara estafet dan berkesinambungan. Yang mana ini akan menguntungkan anggota yang berada pada level atas (Up Line) sedangkan level bawah (Down Line) selalu memberikan nilai point pada yang berada di level atas mereka.
- 7) Akad yang digunakan dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

Akad berasal dari bahasa Arab yang berarti perikatan, perjanjian dan pemufakatan, Pertalian ijab (pernyataan melakukan ikatan) dan kabul (pernyataan menerima ikatan). Semua perikatan (*transaksi*) yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih, tidak boleh menyimpang dan harus sejalan dengan kehendak syari'at. Tidak boleh ada kesepakatan untuk menipu orang lain, transaksi barang-barang yang diharamkan

dan kesepakatan untuk membunuh seseorang.²⁵ Akad berguna untuk menetapkan dan membangun. Kata akad kemudian diserap ke dalam bahasa Indonesia yang berarti janji, perjanjian, dan kontrak.

Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah menggunakan akad Ijarah *Maushufah fi al-Dzimmah* dalam rangka memperoleh Jasa Perjalanan Umrah dari perusahaan, dan akad Ju'alah dalam rangka penjual langsung berjenjang. Akad Ijarah *Maushufah fi al-Dzimmah* [IMFZ] ini adalah akad yang baru yang belum dijelaskan oleh para ahli fikih dalam kitab turats. Akad IMFZ itu kombinasi dari dua akad, yaitu akad Ijarah dan akad salam²⁶. Ijarah artinya upah, jasa atau imbalan. Menurut Mazhab Hanafi Ijarah adalah transaksi terhadap suatu manfaat dengan suatu imbalan.²⁷ Akad Salam dalam fikih Islam disebut as-Salam. Secara terminologi adalah menjual suatu barang yang penyerahannya ditunda, atau menjual suatu barang yang cirri-cirinya disebutkan dengan jelas dengan pembayaran modal terlebih dahulu, sedangkan barangnya diserahkan dikemudian hari. Ulama Safi'iyah dan Hambali mendefinisikannya as-Salam yaitu Akad yang disepakati dengan menentukan cirri-ciri tertentu dengan membayar harganya lebih dahulu, sedangkan barangnya diserahkan kemudian

²⁵M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), h.101

²⁶<https://pengusahamuslim.com/6044-mengenal-akad-ijarah-mausuf-fi-dzimmah-imfd.html>

²⁷M. Ali Hasan, *Op.Cit*, h.227

dalam suatu majlis akad.²⁸ Jadi IMFZ adalah akad ijarah dengan harga upah dibayar tunai.

Ketentuan Akad Ijarah Maushufah fi al-Dzimah dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah

1. Ketentuan mengenai Perusahaan (Mu'jir)
 - a. Perusahaan telah memenuhi semua aspek legalitas formal dari pihak otoritas.
 - b. Perusahaan wajib memiliki kemampuan untuk menyerahkan objek akad, yakni memberangkatkan anggota untuk melaksanakan umrah, kemampuan tersebut meliputi kemampuan permodalan, kemampuan manajerial, dan kemampuan operasional.
 - c. Perusahaan wajib menyerahkan objek akad, yakni memberangkatkan anggota untuk melaksanakan umrah, pada waktu dan program umrah sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam akad jika syarat-syaratnya terpenuhi.
 - d. Perusahaan berhak memperoleh pendapatan berupa *ujrah*.
2. Ketentuan mengenai Objek Akad (Mu'jar)
 - a. Objek akad yang berupa Jasa Perjalanan Umrah harus jelas rinciannya pada saat akad, antara lain bimbingan manasik, visa, akomodasi, (pesawat terbang dan transportasi ditanah suci),

²⁸*Ibid*, h.143

catering, muthawwif, ziarah, dan pengurusan bandara (*handling airport*).

- b. Objek akad harus dipastikan waktu penyerahannya (pelaksanaan umrah) pada saat akad.
- c. Objek akad harus menjadi tujuan akad (*mutqadha/ghyah al-'aqd*) bagi anggota (untuk menghindari *gahrar* yang berupa mukhalafat al-maqshud)²⁹

Sementara *ju'alah* yang kerap disebut juga dengan *ja'alah*, *ji'alah* atau *ja'ilah*, semuanya berasal dari kata *fi'il madly* yang merupakan bentuk dasar dalam bahasa Arab – *ja'ala*. Dalam kamus al-Munjid disebutkan yang berarti membuat/menjadikan, menciptakan: seperti dalam kiamat *Allah menciptakan kegelapan*.

Ji'alah berarti meminta agar mengembalikan barang yang hilang dengan bayaran yang ditentukan. Misalnya, seseorang kehilangan kuda, dia berkata, “Barang siapa yang mendapatkan kudaku dan dia kembalikan kepadaku, aku bayar sekian”. Sementara *al-Ju'l* berarti pemberian upah (hadiah) atas suatu manfaat yang diduga bakal terwujud, seperti mempersyaratkan kesembuhan dari seorang dokter, atau kepandaian dari seorang guru, atau pencari/penemu hamba yang lari.

Pengupahan (*ju'alah*) menurut bahasa ialah apa yang diberikan kepada seseorang karena sesuatu yang dikerjakannya, sedangkan

²⁹Fatwa DSN-MUI No. 83/DSN-MUI/VI/2012

pengupahan (*ju'alah*) menurut bahasa ialah apa yang diberikan kepada seseorang karena sesuatu yang dikerjakannya, sedangkan pengupahan (*ju'alah*) menurut syariah, al-Jazairi, dalam Ismail Nawawi, menyebutkan hadiah atau pemberian seseorang dalam jumlah tertentu kepada orang yang mengerjakan perbuatan khusus, diketahui atau tidak diketahui. Misalnya, seseorang bisa berkat”Barang siapa membangun tembok ini untukku, ia berhak mendapatkan uang sekian”. Maka orang yang membangun tembok untuknya berhak atas hadiah (upah) yang ia sediakan, banyak atau sedikit. Istilah lain dalam pengupahan adalah *ijarah*. Penggunaan kedua istilah ini sesuai dengan teks dan konteksnya.

Istilah *ji'alah* dalam kehidupan sehari-hari diartikan oleh fukuha yaitu member upah kepada orang lain yang dapat menemukan barangnya yang hilang atau mengobati orang yang sakit atau menggali sumur sampai memancarkan air atau seseorang menang dalam sebuah kompetisi. Jadi, *ji'alah* bukan hanya terbatas pada barang yang hilang namun dapat setiap pekerjaan yang dapat menguntungkan seseorang.³⁰

Ketentuan Akad *Ju'alah* dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah.

³⁰Abdur Rohman “Analisis Penerapan Akad *Ju'alah* Dalam Multi Level Marketing (MLM) , *Jurnal Al Adalah*, Vol. XIII, No. 2, Desember 2016 , (Bandar Lampung Fakultas Syariah UIN Raden Intan Lampung, 2016), hlm. 180 (on-line), tersedia di <http://ejournal.radenintan.ac.id/index.php/adalah/article/download/1856/1515> (08 Juli 2019), dapat dipertanggung jawabkan secara ilmiah.

1. Ketentuan mengenai Perusahaan (Ja'il)
 - a. Perusahaan sebagai ja'il wajib memenuhi syarat-syarat legalitas formal, termasuk Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) dari pihak otoritas.
 - b. Perusahaan wajib memiliki pedoman pelaksanaan pemasaran dan mekanisme pengawasan yang sesuai dengan syariah.
 - c. Perusahaan wajib menyebutkan/menjelaskan resiko-resiko yang mungkin akan dialami oleh peserta, termasuk dalam hal anggota tidak mampu menambah uang muka dan/atau tidak mendapatkan imbalan karena tidak berhasil merekrut anggota/mitra lainnya.
 - d. Perusahaan wajib membayar imbalan yang dijanjikan kepada anggota (a'mil), jika anggota mencapai prestasi (menyelesaikan hasil pekerjaan/natijah/objek akad) yang telah disepakati.
 - e. Perusahaan wajib membuat akun setiap anggota secara tersendiri untuk membukukan imbalan berikut sumbernya yang diterima oleh anggota sebelum objek akad *ijarah mausufah fi l-dzimmah* diwujudkan untuk diserahkan kepada anggota.

2. Ketentuan mengenai Objek Akad Ju'alah

- a. Objek akad *Ju'alah* (*mahal al-'aqd*) harus jelas, yaitu pekerjaan yang berupa rekrut calon anggota dan pembinaan anggota yang berhasil direkrut dan dibina merupakan *ntijah*.
- b. Jumlah anggota/mitra level bawah (*downline*) dan yang dibina oleh mitra level atas (*upline*) harus dibatasi sesuai kebutuhan dan kewajaran untuk umrah.
- c. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan *aqidah*, *syariah* dan akhlak mulia, seperti *syirik*, *kultus*, dan lain-lain.³¹

Berdasarkan ketentuan akad diatas, guna untuk melancarkan dan tidak ada berakhirnya suatu akad, maka harus mengikuti ketentuan-ketentuan tersebut.

2. Dasar Hukum Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

Fatwa menurut bahasa berarti jawaban mengenai suatu kejadian (peristiwa). Sedangkan fatwa menurut syara' adalah menerangkan hukum syara' dalam suatu persoalan sebagai jawaban dari suatu pertanyaan, baik penanya itu jelas identitasnya maupun tidak, baik perseorangan maupun kolektif.³²

³¹Fatwa DSN-MUI No. 83/DSN-MUI/VI/2012

³²Yusuf Qardhawi, *Al-Fatwa Bainal Indhibit wat-Tasayyub "Fatwa Antara Ketelitian dan Kecerobohan"*, Cet. 1 (Jakarta: Gema Insani Press, 1997), h.5

Fatwa selayaknya disebut sebagai ensiklopedia ilmiah modern yang sudah tentu dibutuhkan oleh setiap muslim yang menaruh perhatian terhadap zamannya beserta segala permasalahannya. Namun demikian tidak berarti bahwa semua yang tertulis dalam kitab fatwa yang tertulis dalam kitab fatwa benar seluruhnya, kekeliruan yang ada di dalamnya dimaafkan, bahkan akan memperoleh pahala selama hal itu dilakukan sebagai upaya ijtihad.³³

Pertimbangan DSN MUI mengeluarkan fatwa Nomor 83/DSN-MUI/VI/2012 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Jasa Perjalanan Umrah dikarenakan semakin maraknya bisnis mengenai penjualan langsung berjenjang atau biasa disebut MLM dan tidak terkecuali Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) yaitu MLM syariah. Bisnis ini banyak menimbulkan hal-hal yang dapat merugikan masyarakat jika dalam system nya terdapat unsur unsure yang dilarang seperti *Money Game* atau perjudian.

Bahwa masyarakat memerlukan penjelasan lebih rinci tentang Penjualan Langung Berjenjang Syariah (PLBS) Jasa Perjalanan Umrah. Lembaga bisnis syariah memerlukan pedoman yang jelas dalam melaksanakan operasional Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Jasa Perjalanan Umrah.

Guna menghindari adanya keragu-raguan masyarakat tentang praktek *Multi Level Marketing* yang semakin berkembang, Penjualan

³³*Ibid.*,14

Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Jasa Perjalanan Umrah, DSN-MUI memandang perlu untuk menetapkan fatwa tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Jasa Perjalanan Umrah. Ada beberapa ayat Al, Qur'an, Hadis dan Kaidah Fikih yang menjadi dasar hukum Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

a. Al Qur'an

Firman Allah QS. Al- Nisa'(4) ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: "Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kalian memakan (mengambil) harta-harta orang lain secara batil, kecuali jika berupa perdagangan yang dilandasi atas sukarela diantara kalian. Dan janganlah kalian membunuh diri kalian, sesungguhnya Allah itu Maha Kasih Sayang kepada kalian".³⁴

Ayat diatas menerangkan hukum transaksi secara umum, lebih khusus kepada transaksi perdagangan, bisnis jual beli. Sebelumnya telah diterangkan transaksi muamalah yang berhubungan dengan harta, seperti harta anak yatim, mahar, dan sebagainya. Dalam ayat ini Allah mengharamkan orang beriman untuk memakan, memanfaatkan, menggunkan, (dan segala bentuk transaksi lainnya) harta orang lain dengan jalan yang batil, yaitu yang tidak dibenarkan oleh syariat. Kita boleh melakukan transaksi

³⁴Departemen Agama RI, *Op.Cit.*, h. 92

terhadap harta orang lain dengan jalan perdagangan dengan asas saling ridha, saling ikhlas. Dan dalam ayat ini Allah juga melarang untuk bunuh diri, baik membunuh diri sendiri maupun saling membunuh. Dan Allah menerangkan semua ini, sebagai wujud dari kasih sayang-Nya, karena Allah itu Maha Kasih Sayang kepada kita.³⁵

- b. Hadits Nabi riwayat Tirmidzi dari ‘Amr bin ‘Auf

وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا³⁶

Artinya: “Kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat yang mereka buat kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram.” (HR. Tirmidzi dari ‘Amr bin ‘Auf)³⁷

- c. Kaidah fikih

الأصل في المعاملة الإباحة إلا أن يدُلَّ دليلٌ على تحريمها³⁸

Artinya: “Pada dasarnya, segala sesuatu dalam muamalah boleh dilakukan sampai ada dalil yang mengharamkannya.”³⁹

3. Kekuatan Mengikat Fatwa

Fatwa adalah pertimbangan hukum Islam yang dikeluarkan oleh mufti atau ulama, baik secara individu maupun kolektif sebgai

³⁵<https://mkitasolo.blogspot.com/2011/12/tafsir-surat-nisa-4-ayat-29.html>

³⁶Sunan At-Turmudzi, *Kitab al-Sifat al-Qiyamah wa ar-Rakaik al-Wara*, Bab 60, No.2517, 60.

³⁷Taufik Hidayat, *Buku Pintar Investasi Syariah*, (Jakarta Selatan: PT TransMedia, 2011), h. 41

³⁸Walid bin Rasyid Sa'idam, *Qawaid al-Buyu' qa Faraid al-Furu'* (t.t:t.p.,t.th.), lihat juga mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2013),6.

³⁹A. Dzajuli, *Kaidah-Kaidah Fikih: Kaidah-Kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaikan Masalah-Masalah yang praktis*, (Jakarta: Kencana, 2011), h.60

jawaban atas pertanyaan yang diajukan atau respons terhadap masalah yang berkembang ditengah-tengah masyarakat. Sekalipun kerap dianggap tidak mempunyai kekuatan hukum yang mengikat (*ghayr mulzimah*), fatwa mempunyai peranan yang cukup signifikan dalam memberikan pertimbangan hukum keagamaan kepada masyarakat muslim dari dulu hingga sekarang. Dalam konteks masyarakat Indonesia, fatwa-fatwa yang dilahirkan oleh lembaga keagamaan, termasuk Majelis Ulama Indonesia (MUI) mempunyai pengaruh yang tidak kecil. Fatwa-fatwa MUI tidak mengikat secara hukum tetapi dalam praktiknya memberikan pengaruh bagi tatanan sosial kemasyarakatan bangsa Indonesia secara keseluruhan, kuatnya pengaruh fatwa MUI masyarakat tersebut menuntut MUI untuk responsive terhadap dinamika dan kecenderungan di masyarakat, sehingga fatwa-fatwa yang dikeluarkan sejalan dengan kemaslahatan masyarakat.⁴⁰

Berbicara tentang urgensi fatwa keagamaan dalam kehidupan umat Islam, tidak terlepas dari seberapa jauh kemanfaatan fatwa dalam kehidupan umat manusia. Al-Qur'an dan Al-Hadits pada dasarnya masih bersifat global, sehingga memerlukan perincian secara analisis, agar umat Islam mengetahui duduk persoalan yang sebenarnya. Al-Qur'an dan Hadits Rasulullah saw. Masih perlu ada pejabaran secara mendetail

⁴⁰Asrorun Ni'am Sholeh, *Metodologi Penetapan Fatwa MUI*, (Jakarta: Erlangga Perti, 2016), h. 3

terhadap masalah-masalah yang diangkat sebelumnya, sepanjang masalah itu bersifat *zhanni*.

Sedangkan masalah-masalah dalil yang bersifat *qhat'i* ada dua pendapat yang terkenal. Pendapat pertama bahwa dalil-dalil *qhat'i* tidak perlu penjelasan secara merinci dan mendetail. Adapun pendapat kedua menyatakan dalil-dalil yang *qhat'i* pun masih perlu ada penjabaran dan analisis mendalam sepanjang tidak keluar dari penafsiran dan takwil-takwil yang telah ditentukan oleh ketentuan-ketentuan kaidah yang berlaku. Alasan-alasan tersebut dapat dipahami, sebab pada umumnya umat belum mengetahui secara mendalam tentang isi yang terkandung dalam pernyataan Al-Qur'an dan Al-Hadits. Oleh karena itu, dalam konteks ini betapa pentingnya kehadiran fatwa keagamaan (terutama masalah *fiqhiyyah*) yang konkret dan bertanggung jawab.⁴¹

Fatwa merupakan salah satu institusi dalam hukum Islam untuk memberikan solusi dan jawaban terhadap masalah, bahkan fatwa dijadikan sebagai rujukan didalam bersikap dan bertindak laku. Kedudukan fatwa bagi masyarakat awan terhadap agama Islam, seperti dalil mujtahid.

Fatwa mempunyai kedudukan yang tinggi dalam hukum Islam. Fatwa dipandang menjadi salah satu alternative yang bisa memecahkan kebekuan dalam perkembangan hukum Islam.

⁴¹Rohadi Abdul Fatah, *Analisis Fatwa Keagamaan Dalam Fikih islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2006), h. 27.

Hukum Islam yang dalam penetapannya tidak bisa terlepas dari dalil-dalil keagamaan (*an-nushush as-syar'iyah*) menghadapi persoalan serius ketika berhadapan dengan permasalahan yang semakin berkembang yang tidak tercover dalam nash-nash keagamaan. Nash-nash agama telah berhenti secara kuantitasnya, akan tetapi secara diametral permasalahan dan kasus semakin berkembang pesat seiring dengan perkemangan zaman.

Fatwa sebagai instrument untuk menetapkan suatu hukum sangat penting posisinya dalam memberikan legitimasi dalam legalitas suatu transaksi ekonomi. Hal ini terjadi karena fatwa yang menjadi salah satu alternative dalam memecah kebekuan perkembangan hukum Islam, dapat dijadikan instrument untuk menjawab setiap kejadian baru yang belum tercover dalam nash-nash syar'i ataupun dalam pendapat para ulama terdahulu. Padahal legalitas atau kepastian hukum dari aktifitas perekonomian tersebut merupakan suatu yang sangat penting, terutama bagi orang muslim, karena apapun aktifitas yang dilakukan oleh seseorang muslim senantiasa harus sesuai dengan kaidah-kaidah syara' sekaligus merupakan alat ukur bagi ekonomi syariah Indonesia.⁴²

Fatwa adalah jawaban atas suatu pertanyaan mengenai hukum Islam. Fatwa hanya boleh dikeluarkan oleh ulama-ulama

⁴²Maruf Amin, *Fatwa Dalam Sistem Hukum Islam*, (Elsas Jakarta, Depok: 2008), h. 281.

yang berkompeten di bidang tersebut, baik secara individu maupun kolektif.

Dalam konteks Negara Indonesia, fatwa yang dikeluarkan secara kolektif pada umumnya dikeluarkan oleh ormas Islam seperti NU, Muhammadiyah atau MUI. Khusus menyangkut masalah-masalah di bidang *fiqh mu'amalat* (ekonomi dan bisnis syariah) MUI telah mendirikan DSN (Dewan Syariah Nasional) yang diamanahi untuk menerbitkan fatwa-fatwa di bidang *fiqh mu'amalat*.

Oleh karena fatwa adalah sebuah jawaban mengenai hukum Islam atas kasus yang terjadi, maka fatwa terhadap suatu masalah di tempat yang berbeda atau pada waktu yang berbeda, boleh jadi akan berbeda isi fatwanya, karena detil kasusnya mungkin berbeda, atau situasi dan kondisi yang ada juga berbeda. Apa yang diputuskan dalam fatwa pada fenomena dan fatwa yang terjadi.

Ibadah Haji dan Umrah yang dipasarkan dengan sistem MLM adalah salah satu fenomena yang terjadi di Indonesia, dan salah satu fenomena mengenai MLM haji/umrah adalah banyak dari mereka yang telah membayar sejumlah uang tetapi tidak mendapatkan kepastian berangkat untuk melaksanakan ibadah haji/umrah, ada juga perusahaan yang gagal keberangkatan para membernya kemudian perusahaannya ditutup, bahkan ada perusahaan yang melakukan penipuan, dimana pada tahun pertama

semua jamaah yang mendaftar berhasil diberangkatkan kemudian pada tahun berikutnya pemilik perusahaannya kabur. Ini adalah beberapa contoh kasus yang terjadi seputar masalah MLM haji/umrah.⁴³

Dengan banyaknya kasus inilah maka DSN MUI telah mencabut semua sertifikat syariah bagi perusahaan MLM haji/umrah. Untuk selanjutnya DSN MUI telah menerbitkan Fatwa nomor 83 tahun 2012 mengenai Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah. Perusahaan yang bergerak dalam bidang MLM haji/umrah dan bermaksud mengajukan permohonan sertifikasi syariah dari DSN MUI harus memenuhi beberapa persyaratan yang disebutkan dalam fatwa tersebut.

Fatwa DSN MUI No.83/DSN-MUI/VI/2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Jasa Perjalanan Umrah pada tanggal 06 Juni 2012 atau pada 16 Rajab 1433 H Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) mengadakan rapat pleno dan memutuskan fatwa tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Jasa Perjalanan Umrah dan memiliki tujuan yaitu salah satunya untuk menertibkan kembali perusahaan yang ingin menjual jasa perjalanan umrah kepada masyarakat dengan sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) atau MLM. Dalam Fatwa tersebut DSN MUI telah

⁴³<http://k-link.co.id/id/mlm-jasa-perjalanan-umrah-dan-fatwa-dsn-mui-no-83-tahun-2012/>

menetapkan 52 persyaratan bagi perusahaan yang menjual jasa perjalanan umrah dengan sistem MLM dan ingin mendapatkan sertifikasi syariah dari DSN MUI.⁴⁴

Fatwa DSN MUI ini bersifat mengikat dan final bagi lembaga bisnis syariah. Sehingga semua lembaga bisnis syariah harus patuh dan taat dengan apa yang telah dirumuskan dan ditentukan oleh Dewan Syariah Nasional.

4. Ketentuan-Ketentuan dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah

Ada beberapa ketentuan untuk melakukan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah:

1. Ketentuan Perusahaan

- a. Perusahaan telah memenuhi semua aspek legalitas formal termasuk Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) dari pihak otoritas
- b. Perusahaan wajib memiliki kemampuan untuk menyerahkan obyek akad berupa Jasa Perjalanan Umrah antara lain bimbingan manasik, visa, akomodasi, transportasi (pesawat terbang dan transportasi di tanah suci), catering, muthawwif, ziarah, dan pengurusan di bandara (*handling airport*).

⁴⁴<http://k-link.co.id/id/mlm-jasa-perjalanan-umrah-dan-fatwa-dsn-mui-no-83-tahun-2012/>

- c. Perusahaan wajib memiliki pedoman pelaksanaan pemasaran dan mekanisme pengawasan yang sesuai dengan syariah.
 - d. Perusahaan wajib menyebutkan/menjelaskan risiko-risiko yang mungkin akan dialami oleh peserta, termasuk dalam hal anggota tidak mampu menambah uang muka dan/atau tidak mendapatkan imbalan karena tidak berhasil merekrut anggota/mitra lainnya.⁴⁵
2. Ketentuan Kemitraan
- a. Anggota harus cakap hukum, beragama Islam, dan memiliki niat (rencana) untuk melakukan umrah.
 - b. Anggota hanya boleh terdaftar pada satu titik atau satu kali dalam suatu program paket perjalanan umrah yang sama dan/atau dalam suatu program pemasaran umrah, untuk menghindari *money game*.
 - c. Anggota adalah calon peserta umrah.
3. Ketentuan Mekanisme
- a. Calon anggota melakukan pendaftaran untuk menjadi anggota kepada Perusahaan.
 - b. Calon anggota wajib menyerahkan uang muka *ijarah maushufal fi al-dzimmah* sebesar jumlah yang sesuai dengan kesepakatan/peraturan yang berlaku

⁴⁵Dewan Syari'ah Nasional MUI No. 83/DSN-MUI/VI/2012

- c. Perusahaan sudah berhak mendapatkan *ujrah* berdasarkan akad *ijarah maushufah fi al-dzimmah* sejak akad dilakukan, untuk mewujudkan paket perjalanan umrah.
- d. Anggota wajib memasarkan produk jasa perjalanan umrah, serta melakukan rekrutmen dan pembinaan kepada anggota berjenjang lainnya.
- e. Anggota memperoleh imbalan *ju'alah* dari perusahaan karena melakukan perekrutan dan pembinaan.
- f. Anggota memperoleh paket jasa perjalanan umrah dari perusahaan.⁴⁶

4. Ketentuan mengenai Jaringan dan Penyelenggaran

a. Tidak mengandung *Maysir*

Para ulama fikih mendefinisikan *maysir* atau judi sebagai suatu permainan yang menjanjikan keuntungan tanpa melalui cara yang wajar sebagaimana yang dituntutkan syara' (hukum Islam). Judi merupakan praktek untung-untungan, yang membuat orang yang bermain berharap akan mendapatkan keuntungan dengan mudah.⁴⁷ *Maysir* adalah setiap akad dilakukan dengan tujuan yang tidak jelas, dan perhitungan yang tidak cermat, spekulasi atau untung-untungan.

⁴⁶Dewan Syari'ah Nasional MUI No. 83/DSN-MUI/VI/2012

⁴⁷Hasan Muarif Ambari, Suplemen Ensiklopedia Islam Jakarta: Ihtiar Baru Van Hoeve, 1996, h. 297

b. Tidak mengandung *Gharar*

Gharar artinya keraguan, tipuan atau tindakan yang bertujuan untuk merugikan pihak lain. Suatu akad mengandung unsur penipuan, karena tidak ada kepastian, baik mengenai ada atau tidak aja objek akad, besar kecil jumlah maupun menyerahkan objek akad tersebut. Menurut Imam Nawawi, *gharar* merupakan unsur akad yang dilarang dalam syari'at Islam.⁴⁸

c. Tidak mengandung *Ighra'*

Ighra' adalah suatu promosi yang dilakukan oleh perusahaan/agen dengan janji memberikan suatu keuntungan (berupa bonus/komisi) yang berlebihan yang menjadi daya tarik luar biasa sehingga menjadikan seorang lalai terhadap kewajibannya demi memperoleh bonus/komisi atau keuntungan.

d. Tidak mengandung *Riba*

Riba adalah tambahan yang diberikan dalam pertukaran barang-barang ribawi (*al-amwal al-ribawiyah*) dan tambahan yang diberikan atas pokok utang dengan imbalan pengangguhan pembayaran secara mutlak. Syaikh Muhammad Abdulah berpendapat bahwa yang dimaksud dengan riba ialah penambahan-penambahan yang

⁴⁸M. Ali Hasan *Op.Cit.,h.* 147

diisyaratkan oleh orang yang memiliki harta kepada orang yang meminjam hartanya (uangnya), karena pengunduran janji pembayaran oleh peminjam dari waktu yang telah ditentukan. Dalil Al-Qur'an yang menguatkan haramnya riba ialah surah *Al-Baqarah* ayat 275.

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “Allah SWT telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. (QS Al-Baqarah [2]: 275)⁴⁹

e. *Dharar*

Dharar adalah tindakan yang dapat menimbulkan bahaya atau kerugian pihak lain.

f. *Zhulm*

Zhulm adalah sesuatu yang mengandung unsur ketidakadilan, ketidakseimbangan, dan merugikan pihak lain.

g. *Tadlis*

Tadlis adalah tindakan menyembunyikan kecacatan objek akad yang dilakukn oleh penjual untuk mengelabui pembeli seolah-olah objek akad tersebut tidak cacat.

h. *Ghisysy*

Ghisysy adalah salah satu bentuk *tadlis*, yaitu tindakan menjelaskan/memaparkan keunggulan/keistimewaan objek

⁴⁹Departement RI, *Op.Cit.*,h. 254

akad (barang atau jasa) serta menyembunyikan kecacatannya.

i. *Tablis*

Tablis adalah menyembunyikan kecacatan dengan cara menampakkan kelebihan-kelebihan (*idzhar al-bathil fi shurah al-haqq*).

j. *Jahalah*

Jahalah adalah ketidakjelasan dalam suatu akad, baik mengenai objek akad, kualitas atau kuantitas (*shifat*)-nya, harganya (*tsaman*), maupun mengenai waktu penyerahannya.

k. *Syubhat*

Syubhat adalah sesuatu yang keudukan hukumnya tidak jelas dari segi halal-haramnya.

l. *Kitman*

Kitman adalah tindakan menyembunyikan dengan sengaja suatu informasi mengenai objek akad yang semestinya diketahui pihak lain dalam akad.⁵⁰

⁵⁰Dewan Syari'ah Nasional MUI No. 83/DSN-MUI/VI/2012

B. Tinjauan Pustaka

Setelah melakukan telaah terhadap beberapa penelitian ada beberapa sumber yang memiliki keterkaitan penelitian yang dilakukan.

1. Penelitian yang berhasil ditemukan adalah penelitian dari Ida Handayani (2015) yang berjudul “Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Studi Komparatif Fatwa No/83/DSN-MUI/VI/2012 Dengan Fatwa Syaikh Sholih Al-Munajjid No 170594 Dalam Kitab Fatwa *AL-Islam As-Sual Wa Al-Jawab Syariah*”. Penelitian ini bertujuan untuk membandingkan sisi persamaan dan perbedaan antara fatwa Nomor 83/DSN-MUI/VI/2012 dan fatwa Syaikh Shalih Al-Munajjid. Sedangkan dalam metode penelitian menggunakan hukum normatif atau hukum kepustakaan. Teknik pengumpulan data melalui studi kepustakaan yaitu menelusuri buku-buku dan literature yang terkait dengan permasalahan.

Hasil dari penelitian ini terkait perbandingan kedua fatwa tersebut ditandai dengan adanya perbedaan syarat dan ketentuan anggota pelaksanaan akad wajib membayar obyek akad dan tidak disyaratkan sama sekali untuk membeli obyek akad maupun membayar sejumlah uang untuk mendaftar , selain itu juga terdapat bentuk ijtihad yang berbeda dari kedua fatwa diantaranya yaitu bentuk ijtihad secara kolektif dan secara individu.

Dengan demikian, dari skripsi diatas memiliki kesamaan topic dengan penelitian yang dilakukan dalam skripsi yaitu sama-sama

memfokuskan kepada Fatwa DSN MUI Nomor 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah. Meskipun telah disebutkan adanya penelitian dengan tema yang serupa dengan penelitian yang peneliti lakukan, akan tetapi mengingat jenis penelitian yang berbeda. Skripsi diatas menggunakan penelitian pustaka, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lapangan yaitu implementasi fatwa DSN MUI Nomor 83/DSN-MUI/IV/2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah pada biro Haji dan Umrah PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel.

BAB III

DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN

A. Gambaran Lokasi Penelitian

1. Sejarah Berdirinya Biro Perjalanan Haji dan Umrah PT. Ciartha Fidy Tour dan Travel

PT. Ciartha Fidy Tour dan Travel adalah devisi network marketing dari perusahaan swasta nasional DHD Tur dan Travel, yang berkembang pesat dan bergerak dibidang jasa program perjalanan ziarah rohani dan tour wisata.

Perusahaan PT. Ciartha Fidy ini adalah nama baru yang sebelumnya PT. Global Surya Insani (GSI). Pada bulan mei 2013 PT. Global Surya Insani didirikan oleh Tim Manjemen dan Top Leader Nasional yang sukses dan berpengalaman dibidang Network Marketing, hanya saja pada tahun 2018 mengalami pergantian nama dikarenakan pemimpin dan pengelolaan yang baru, tetapi sistem network marketing tidak berubah dengan berbekal pengalaman dan komitmen ingin membantu masyarakat Indonesia untuk bisa berangkat beribadah Umroh dan Haji ketanah suci Mekkah dan Madinah secara khusuk, hikmat dengan pelayanan yang memuaskan.

Selain ingin memberikan kepuasan dalam penyelenggaraan ibadah umrah dan haji, juga memberikan peluang usaha kepada masyarakat luas untuk bergabung sebagai mitra usaha PT. Ciartha Fidy untuk

mendapatkan penghasilan dan meningkatkan kesejahteraan dan ekonomi keluarga.

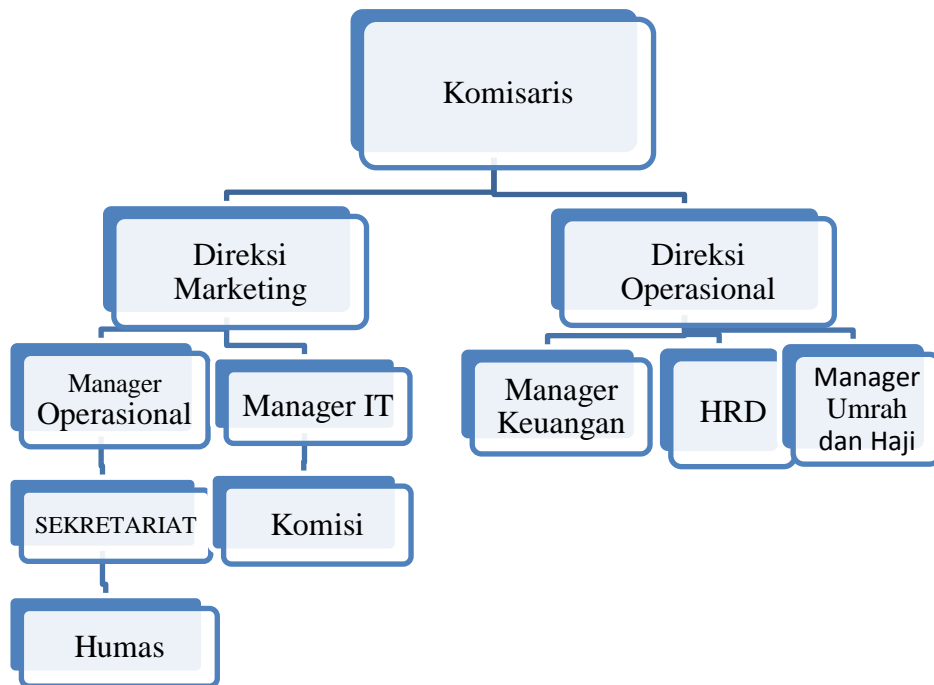
2. Visi Misi Biro Perjalanan Haji dan Umrah PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel

Visi Biro Perjalanan Haji dan Umrah PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel adalah untuk menjadi perusahaan network marketing terbaik dan terbesar di Indonesia.

Misi Biro Perjalanan Haji dan Umrah PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel adalah memberikan pelayanan yang professional kepada para Mitra Usaha. Membantu mewujudkan ketenangan, batin, keharmonisan dan kemapanan ekonomi keluarga mitra usaha.

Motto Biro Perjalanan Haji dan Umrah PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel adalah Ibadah mabrur ekonomi makmur.

3. Struktur Organisasi Biro Perjalanan Haji dan Umrah PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel¹



4. Letak Kantor Biro Haji dan Umrah PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel

Letak Kantor Biro Haji dan Umrah PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel berada di jalan Pulau Tirtayasa Sukabumi Bandar Lampung. Kantor Biro Haji dan Umrah PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel berada di samping toko dan sebelah Gang Cendana serta di tengah kerumunan masyarakat dan di tepi jalan raya.

¹Wawancara, Sarjono, S.E (pengelola), 10 Juli 2019 di Biro Haji dan Umrah PT.Ciartha Fidya Tour dan Travel

Bangunan Kantor dibangun di atas tanah milik sendiri dan luas bangunan kurang lebih dari 10x16m². Dan lokasinya bersampingan dengan toko lainnya. Biro haji dan umrah ini tidak hanya ramai dengan masyarakat tetapi juga berdekatan dengan beberapa kantor Notaris sehingga cukup strategis dan sudah tidak sing lagi untuk masyarakat.

B. Deskripsi data penelitian

Praktek Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Perjalanan Umrah pada PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel

1. Prosedur Perekrutan

Terdapat persyaratan atau prosedur perekrutan untuk menjadi mitra usaha PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel. Jika calon nasabah hanya ingin Umrah atau Haji tanpa bisnis bisa didaftarkan langsung, dan jika calon nasabah ingin melakukan bisnis sembari melunasi terdapat 3 katagori tingkatan untuk bisa mendapatkan bonus.dari penjualan paket umrah tersebut, yakni Tingkatan Ekonomi, Tingkatan Reguler dan Tingkatan VIP.

Tingkatan Ekonomi dengan mendaftarkan diri untuk membeli paket umrah dengan dana pertama seharga Rp.1.500.000,- sudah mendapatkan hak sebagai pengusaha, hak sebagai calon jamaah Fidya Tour dan Travel, dua polis asuransi jiwa, dua vocer umrah, dan potensi bonus yang akan didapatkan Rp. 150.000,- per 1 penjualan paket baru.

Tingkatan Reguler dengan mendaftarkan diri untuk membeli paket umrah dengan dana pertama seharga Rp.2.500.000,- sudah mendapatkan hak sebagai penguisaha, hak sebagai calon jamaah Fidyah Tour dan Travel, dua polis asuransi jiwa, dua voucher umrah, dan potensi bonus yang akan didapatkan Rp. 250.00,- per 1 penjualan paket baru.

Tingkatan VIP dengan mendaftarkan diri untuk membeli paket umrah dengan dana pertama seharga Rp.3.500.000,- sudah mendapatkan hak sebagai penguisaha, hak sebagai calon jamaah Fidyah Tour dan Travel, dua polis asuransi jiwa, dua voucher umrah, dan potensi bonus yang akan didapatkan Rp. 350.00,- per 1 penjualan paket baru.

Dengan sistem ini calon jamaah dapat melakukan pembayaran awal untuk mendapatkan *voucher* (tanda bukti pembayaran) haji atau umrah serta mendapatkan hak usaha kemitraan dengan mengajak orang lain untuk bergabung sebagai mitra kerja atau sebagai calon jamaah dengan imbalan pemberian bonus atau komisi, ini lah yang menjadikan para calon jamaah bisa mewujudkan keinginannya untuk berangkat ke tanah suci (*Baitullah*)²

²Wawancara, Helen (mitra usaha PLBS) ,14 Juli 2019 2019 di Biro Haji dan Umrah PT.Ciartha Fidyah Tour dan Travel

2. Penjualan Produk dan Perekrutan Anggota

a. Penjualan produk

Dalam menjual produk atau jasa (paket umrah) perusahaan member tidak boleh menitipkan di tempat umum. Produk hanya boleh dijual melalui jaringan dari mitra ke calon mitra dengan cara mengajak seminar atau berkumpul disuatu tempat untuk melakukan penjualan langsung dalam zonasi diluar eceran tetap yaitu masih 1 wilayah Lampung dan tidak boleh diluar wilayah yang ditetapkan.

b. Perekrutan Anggota (calon mitra)

Untuk merekrut anggota baru ini dapat melakukan dengan cara, yaitu: mengajak secara langsung. Untuk member baru harus beragama Islam dan telah berumur 21 tahun. Apabila mitra ingin memperluas jaringannya dengan cara merekrut anggota baru.

Member yang telah mempunyai jaringan (*upline*) maka berkewajiban memberikan pembinaan tentang sistem kerja, cara menjual produk, dan lainnya yang berkaitan dengan perusahaan. Setiap *downline* mempunyai kewajiban yang sama dengan *upline*-nya.

3. Jenis – Jenis Bonus

Bonus adalah kompensasi tambahan yang diberikan kepada seorang karyawan yang nilainya diatas gaji normalnya. Bonus bisa digunakan sebagai penghargaan terhadap pencapaian tujuan-tujuan

spesifik yang ditetapkan oleh perusahaan, atau untuk didikasinya kepada perusahaan.³

Pembagian setiap bonus tergantung dari kerja masing-masing mitra, bukan berarti yang telah bertahun-tahun bergabung dengan Ciartha Fidya Tour dan Travel maka akan mendapatkan bonus banyak juga. Bonus ini didapatkan tergantung banyak sedikitnya produk yang dijual oleh setiap mitra.

Setiap mitra maka berhak mendapatkan bonus sesuai dengan ketentuan yang telah ditentukan dari perusahaan. Bonus yang didapatkan antara lain:

1. Bonus Sponsor

Bonus yang anda dapatkan ketika mensponsori 1 Hak Usaha (HU) sebesar Rp. 1.000.000 ketika Voucher Umrah / Ziarah Rohani dipergunakan. Jumlah Sponsor tidak dibatasi.

³<http://www.investopedia.com/terms/b/bonus.asp>

2. Bonus Pasangan Rp. 1.300.000,- /PSG



Dari Rp. 1.300.000 Bonus Pasangan, Sistem Membagi Rp. 150.000 transfer ke rekening mitra dan sisa 1.150.000,- masuk ke program extra Bonanza.⁴

3. Bonus Matching Pasangan 12% dibagi 12 Generasi

Bonus Matching Pasangan Upline Anda:

Dari Anda = 1 % x Rp. 150.000 = Rp. 1.500,-

Dari A = 1 % x Rp. 150.000 = Rp. 1.500,-

Dari B = 1 % x Rp. 150.000 = Rp. 1.500,-

Dari Anda = 1 % x Rp. 300.000 = Rp. 3.000,-

Rp. 7.500,-

⁴Wawancara, Khoiril, S.E (mitra usaha PLBS), 13 Juli 2019 di Biro Haji dan Umrah PT.Ciartha Fidya Tour dan Travel

Bonus Matching Pasangan Anda:

Dari A = 1 % x Rp. 150.000 = Rp. 1.500,-

Dari B = 1 % x Rp. 150.000 = Rp. 1.500,-

Rp. 3.000,-

POTENSI BONUS MATCHING PASANGAN

Potensi penghasilan Bonus Matching Pasangan per hari jika terjadi 10 pasang di 12 generasi jaringan Anda:

Duplikasi	Generasi	Tahap Duplikasi	Bonus Pasangan	Persentase	Total Bonus
	1	2	Rp. 3.000.000	1%	Rp 30.000
	2	4	Rp. 6.000.000	1%	Rp 60.000
	3	8	Rp. 12.000.000	1%	Rp 120.000
	4	16	Rp. 24.000.000	1%	Rp 240.000
	5	32	Rp. 48.000.000	1%	Rp 480.000
	6	64	Rp. 96.000.000	1%	Rp 960.000
	7	128	Rp. 192.000.000	1%	Rp 1.920.000
	8	256	Rp. 384.000.000	1%	Rp 3.840.000
	9	512	Rp. 768.000.000	1%	Rp 7.680.000
	10	1024	Rp. 1.536.000.000	1%	Rp 15.360.000
	11	2048	Rp. 3.072.000.000	1%	Rp 30.720.000
	12	4096	Rp. 6.144.000.000	1%	Rp 61.440.000
Potensi Bonus Matching Perhari					Rp 122.850.000

Jika pencapaian 10% saja dari ilustrasi jaringan di atas, maka Anda masih mendapatkan Rp. 122,850,000 per hari.

Potensi penghasilan Bonus Matching Pasangan per hari jika terjadi 10 pasang di 12 generasi jaringan Anda:

Jika mencapai 10% saja dari ilustrasi jaringan diatas, maka anda masih mendapatkan Rp. 122.850.000 per hari.⁵

⁵Wawancara, Khoiril, S.E (mitra usaha PLBS), 13 Juli 2019 di Biro Haji dan Umrah PT.Ciartha Fidya Tour dan Travel

4. Program Extra Bonanza Reward (XBR)

a) Reward Umrah

Jika mencapai 30 jaringan kiri kebawah dan 30 jaringan kanan kebawah. Dengan syarat dan ketentuan berlaku di perusahaan.

b) Reward Haji / Mobil

Jika mencapai 100 jaringan kiri kebawah dan 100 jaringan kanan kebawah. Dengan syarat dan ketentuan berlaku di perusahaan

c) Reward Mobil

Jika mencapai 350 jaringan kiri kebawah dan 350 jaringan kanan kebawah. Dengan syarat dan ketentuan berlaku di perusahaan

d) Reward Mobil / Rumah Mewah

Jika mencapai 500 jaringan kiri kebawah dan 500 jaringan kanan kebawah. Dengan syarat dan ketentuan berlaku di perusahaan.

e) Reward Mobil/ Rumah Mewah

Jika mencapai 750 jaringan kiri kebawah dan 750 jaringan kanan kebawah. Dengan syarat dan ketentuan berlaku di perusahaan.

f) Rewad Rumah Mewah

Jika mencapai 1.100 pasang jaringan. Dengan syarat dan ketentuan berlaku di perusahaan.⁶

⁶Wawancara, Khoiril, S.E (mitra usaha PLBS), 13 Juli 2019 di Biro Haji dan Umrah PT.Ciartha Fidya Tour dan Travel

Ada beberapa Perbedaan sistem penjualan PT. Ciartha Fidy dengan travel penyelenggara Haji dan Umrah lainnya, yang memberikan solusi bagi para jamaah dan untuk mempertahankan pelanggan (*calon jamaah*).

Biro Perjalanan Tanpa Sistem	Biro Perjalanan Sistem PLBS
1. Paket Umrah USD.1950	1. Paket Umrah USD.1950
2. DP minimal 85%	2. DP hanya Rp.3.500.000,-
3. Komisi Rp. 250.000,- setelah pelunasan selesai.	3. Mendapatkan calon jamaah Umrah mendapatkan komisi yang ditentukan.
4. Tidak ada .	4. Dapat menjadi mitra usaha yang bisa diwariskan
5. Hanya asuransi pada saat penerbangan pulang pergi.	5. Setiap jamaah mendapatkan kartu perlindungan jamaah.

Calon Nasabah / Mitra dengan syarat minimum 21 tahun sampai maksimum 60 tahun. Dengan menyerahkan kepada pihak Biro fotokopi KTP (Kartu Tanda Penduduk) dan mengikuti seminar untuk dikasih arahan sistem dan merekrut calon nasabah dan mencari calon jamaah.⁷

⁷Wawancara, Ekaningrum (Mitra Usaha PLBS), 5 September 2019 di Biro Haji dan Umrah PT. Ciartha Fidy Tour dan Travel

Setelah persyaratan, calon nasabah/mitra mengisi formulir dan lainnya. Oleh unit *processing* akan dilakukan validasi dan pengecekan kelengkapan dokumen beserta nomor rekening dilakukan pengimputan data identitas pemohon kedalam sistem.

Apabila permohonan disetujui, selanjutnya calon nasabah mulai melakukan bisnis dengan merekrut calon mitra/calon jamaah dengan sistem penjualan berjenjang.⁸ Dengan syarat-syarat ketentuan yang diperbolehkan (halal). Ketentuan yang digunakan , yakni:

Ada objek transaksi ril yang diperjualbelikan terdiri dari barang atau produk jasa. Barang atau produksi jasa yang menawarkan barang yang diharamkan dan yang digunakan untuk digunakan sesuatu yang haram. Transaksi dalam perdagangan tidak mengandung unsur gharar, maysir, riba, dharar, dzulm, maksiat. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (mark-up yang berlebihan)

Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota, besaran maupun bentuknya harus berdasarkan prestasi kerja yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan produk, dan harus menjaga pendapatan utama mitra usaha.

⁸Wawancara, Ekaningrum (Mitra Usaha PLBS), 5 September 2019 di Biro Haji dan Umrah PT. Ciartha Fidyah Tour dan Travel

Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota harus jelas jumlahnya, saat transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk yang ditetapkan perusahaan.

Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang peroleh secara regular tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang atau jasa. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan oleh (mitra usaha) tidak menimbulkan ighra. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antar anggota pertama dan anggota berikutnya. Sistem perekrutan, bentuk penghargaan dana secara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsure yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syrik, kultus, maksiat dan sebagainya. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan wajib membina dan mengawasi anggota yang direkrutnya. Tidak melakukan kegiatan moneygame.

Dalam penerapan Maqashid Syariah untuk melihat halal atau tidak, maka harus dilihat sejauh mana praktiknya setelah dikaji sesuai dengan ajaran Islam. Jadi tidak serta merta dilihat dari merk dan labelnya apakah berlabel syariah atau tidak, tetapi penting mengedepankan beberapa persyaratan yang sesuai dengan syariat Islam agar tercapainya sebuah Mashlahat.

Ketentuan syarat tersebut terdapat pada lampiran Fatwa DSN MUI Nomor 83/DSN-MUI/VI/2012 bisnis/usaha penjualan langsung berjenjang

dengan merekrut calon nasabah. Pernyataan di atas dibenarkan oleh Sarjono Mustafa, Bapak Khoiril, Ibu Helen dan Ibu Ekaningrum.

Dengan segala ketentuan yang telah ditetapkan di atas, dapat ditemukan simulasi, bahwa bisnis ini memiliki keuntungan antara lain:

1. Dapat menjalin hubungan *silaturahmi*.
2. Melakukan sistem penjualan langsung berdasarkan kaidah hukum Islam
3. Dapat mengembangkan potensi usaha terhadap perusahaan
4. Dapat meningkatkan usaha yang sesuai dengan syari'at Islam.

BAB IV

ANALISA PENELITIAN

A. Temuan Penelitian

1. Penerapan Fatwa DSN MUI Nomor 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah pada PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel

Secara umum segala bentuk muamalah dalam perspektif hukum Islam hukumnya adalah mubah (boleh dilakukan) berdasarkan kaidah fiqh, sebagaimana dijelaskan pada bab sebelumnya segala bentuk muamalah boleh dilakukan dengan ketentuan tidak melanggar beberapa prinsip-prinsip hukum Islam. Pelanggaran dalam bermuamalah dikarenakan beberapa hal, antara lain:

1. Dilakukan dengan cara yang bathil dan merusak.
2. Adanya unsur perjudian dan spekulasi.
3. Dapat merugikan salah satu pihak yang berakad.
4. Dalam melakukan takaran berbuat curang atau pemalsuan kualitas.
5. Menggunakan cara-cara yang ribawi atau dengan sistem bunga.¹

Islam membolehkan seluruh umatnya untuk melakukan berbagai bentuk muamalah, dengan tujuan kemaslahatan bersama. Akan tetapi, diperbolehkannya tersebut dapat berubah menjadi sesuatu yang dilarang apabila terdapat alasan yang mendukungnya.

¹Kuswara, *Mengenal MLM Syari'ah* (Tangerang: Amal Actual, 2005), h.85

Demikian juga dalam hal jual beli yang merupakan salah satu bentuk muamalah. Pada prinsipnya jual beli merupakan bentuk usaha yang dibolehkan dalam Islam, dan telah diatur dalam Al-Qur'an dan Sunnah. Ada beberapa faktor yang dapat mengakibatkan jual beli menjadi terlarang, salah satunya pihak berakad. Kesepakatan dan kerelaan sangat ditekankan dalam setiap jual beli. Namun hanya dengan kesepakatan dan kerelaan yang bermula suka sama suka tidak menjamin suatu transaksi dapat dinyatakan sah dalam Islam.²

Sebagai suatu akad, jual beli mempunyai rukun dan syarat yang harus dipenuhi sehingga jual beli itu dapat dikatakan sah oleh syara'. Apabila salah satu rukun tersebut tidak terpenuhi maka jual beli tersebut sebagai jual beli yang tidak sah.

Berkaitan dengan jual beli pada PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel, maka dapat dianalisis dari segi hukum Islam berdasarkan pemenuhan rukun dan syarat jual beli, yaitu:

- a. Orang yang berakad (penjual dan pembeli)

Pada Bab sebelumnya telah dikemukakan bahwa orang yang melakukan transaksi jual beli harus memenuhi syarat-syarat jual beli, diantaranya: kemauan sendiri, berakal, dan baligh. Dalam jual beli atau penjualan langsung di PT.Ciartha Fidya Tour dan Travel para

²Haris Faulidi Asnawi, *Transaksi bisnis e-commerce: perspektif Islam* (Yogyakarta: Magistra Insania Press, 2004), h.86.

pelaku yang berakad (*upline, downline dan calon mitra*) melakukan akad jual beli atas kemauannya sendiri. Penjual maupun pembelinya adalah berakal dan telah baligh.³ Ini jelas bahwa praktek jual beli yang menggunakan sistem PLBS atau MLM syariah PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel ini ditinjau dari segi syarat akadnya telah sesuai dengan aturan jual beli dan Islam.

b. Sighat (lafal ijab dan kabul)

Ulama fikih sepakat menyatakan, bahwa urusan utama dalam jual-beli adalah kerelaan kedua pelah pihak. Kerelaan ini dapat terlihat pada saat akad berlangsung. Ijab Kabul harus diungkapkan secara jelas dalam transaksi yang bersifat mengikat kedua belah pihak, seperti akad jual beli dan sewa menyewa. Sebagian ulama Syaf'i seperti Ibnu Suraij dan al-Rumyaani membedakan antara jual-beli dalam partai besar dan kecil. Apabila transaksi itu dilakukan dalam partai besar, maka hukumnya tidak sah, sedangkan dalam partai kecil hukumnya sah atau barang yang nilainya besar tidak sah, sedangkan nilainya kecil dikesampingkan. Terkait dengan masalah ijab dan kabul ini adalah jual-beli yang melalui pelantara, baik melalui orang yang diutus maupun melalui media tertentu seperti surat menyurat, dan faksimile.

³M.Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2003), h.103

Ulama fikih sepakat, bahwa jual-beli melalui perantara seperti yang disebutkan hukumnya sah, asal ijab dan kabul sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati. Kendatipun masalah tersebut tidak ditemukan dalam fikih yang lama, tetapi ulama fikih kontemporer seperti Mustafa Ahmad az-Zarqa dan Wahbah Az-Zuhaili (Guru besar fikih Islam di Universitas Dmaskus, Suriah), menyatakan, bahwa jual-beli melalui perantara dibolehkan. Menurut mereka, satu majlis tidak harus diartikan dengan sama-sama hadir dalam majlis (tempat) secara lahir, tetapi dapat diartikan satu situasi dan satu kondisi, sekalipun antara kedua belah pihak yang mengadakan transaksi tempatnya berjauhan, asal topik yang dibicarakan berkisar sekitar jual-beli.

Dengan demikian, ijab dan kabul dalam bentuk tulisan dan media lainnya mempunyai kekuatan hukum yang sama dengan ijab dan kabul melalui lisan. Hal ini berarti, bahwa hukum fikih Islam (terutama Muamalah), bisa saja berkembang sesuai dengan tuntutan zaman, asal tidak ada unsur merugikan salah satu pihak yang mengadakan transaksi.⁴

Dalam jual beli jasa di PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel ini dilakukan saling berhubungan antara penjual dan pembeli. Para penjual (*upline* dan *downline*) dan pembeli (calon mitra) melakukan transaksi jual beli dengan ijab dan kabul secara tertulis. Dengan bukti

⁴*Ibid*, h.103

tertulis tersebut mereka sepakat dengan ketentuan harga yang telah ditentukan. Sebelum melakukan transaksi pihak penjual (mitra) terlebih dahulu memberitahu terhadap calon mitra yang ingin mendaftarkan untuk Ibadah umrah sembari melakukan dan menjalankan bisnis yang kemudian akan mendapatkan reward atau bonus. Jadi dalam transaksi jual beli ini bukan termasuk riba.

c. Syarat yang diperjual belikan

1) Barang itu ada

Dalam jual beli di PT.Ciartha Fidya Tour dan Travel barang atau produk yang dijual ada dan dihadirkan pada tempat yang telah disepakati bersama.

2) Bermanfaat

Jual beli yang bermanfaat adalah produk yang tidak melanggar norma-norma gama. Produk yang dijual pada PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel adalah paket Umrah untuk melaksanakan Ibadah.

d. Ada nilai tukar pengganti barang.

Nilai tukar barang adalah termasuk unsur yang terpenting. Zaman sekarang disebut uang. PT.Ciartha Fidya Tour dan Travel ini menggunakan uang/biaya untuk memenuhi syarat awal agar

terdaftar sebagai mitra. Adapun biaya pendaftaran sudah ada kualifikasinya sebagaimana dijelaskan dalam Bab III.⁵

Konsep penjualan langsung berjenjang adalah mengajak masyarakat melaksanakan ibadah Umrah dan Haji dengan memberikan solusi berupa hak usaha, beramal dan beribadah dapat meningkatkan penghasilan. Penjualan langsung akan menentukan keberhasilan dalam pemasaran yang menghasilkan keuntungan bagi perusahaan, dalam pemasaran pada saat ini sistem penjualan langsung berjenjang atau *Multi Level Marketing* memang menjadi alternatif dan solusi saat ini untuk keinginan beribadah ketanah suci tanpa menunggu waktu yang lama. Hal ini terlihat pada PT.Ciartha Fidya Tour dan Travel yang menggunakan sistem pemasaran PLBS / MLM Syariah dan kemudian mendapatkan sertifikat Lembaga Bisnis Syariah dari DSN-MUI (Dewan Syariah Nasional- Majelis Ulama Indonesia Secara sepintas Penjualan Langsung Berjenjang Syariah tidaklah berbeda dengan praktik-praktik bisnis MLM konvensional, namun kalau kita telaah lebih jauh dalam proses operasionalnya terdapat perbedaan yang cukup signifikan, yakni:

Pertama, sebagai perusahaan yang beroperasi dengan sistem syariah, niat, konsep dan praktik pengelolaannya senantiasa kepada AL-Qur'an dan Hadis *Rasulullah Shalallahu 'Alaihi Wasallam* dan untuk struktur organisasi perusahaanpun dilengkapi dengan Dewan Syariah Nasional (DSN) dari MUI.

⁵M.Ali Hasan *Op.Cit.,h.* 104

Kedua, usaha Penjualan Langsung Berjenjang Syariah memiliki visi dan misi yang menekankan kepada pembangunan ekonomi nasional (tersedia nya lapangan pekerjaan, produk kebutuhan sehari-hari dengan harga terjangkau dan pemberdayaan usaha kecil). Demi meningkatkan kesejahteraan, kemakmuran dan meninggikan martabat bangsa)

Ketiga, sistem pemberian bonus, komisi atau instentif disusun dengan memperhatikan prinsip keadilan dan kesejahteraan. Memberikan kesempatan kepada para mitra guna memperoleh pendapatan seoptimal mungkin sesuai kemampuannya melalui penjualan, pengembangan jaringan atau keduanya. Sistem pembagian bonus kepada mitra perusahaan harus terbebas dari hal-hal yang diharamkan, utamanya adalah unsurr *maysir*, *gharar*, dan *riba*.

Berdasarkan bab II bahwa Penjualan Langsung Berjenjang Syariah adalah yaitu metode penjualan jasa tertentu, dalam hal ini jasa perjalanan umrah melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh anggota (mitra usaha) yang bekerja atas dasar imbalan (komisi dan/atau bonus) berdasarkan hasil penjualan kepada konsumen di luar lokasi eceran tetap; metode penjualan jasa tersebut dijalankan berdasarkan akad dan prinsip syariah.

Fatwa DSN-MUI No. 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah telah menjelaskan ketentuan ketentuan untuk melakukan atau menjalankan bisnis dalam bidang Perjalanan Umrah dan Haji sebagai solusi.

2. Pembahasan

Penulis akan menjabarkan kesesuaian praktek penerapan Fatwa DSN-MUI dengan Sistem Penjualan paket Umrah dan Haji PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel

1. PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel benar merupakan sistem penjualan jasa Umrah dan Haji dengan sistem berjenjang atau jaringan yang dikembangkan mitra usaha. Dengan adanya Program Kesejahteraan Jamaah
2. Jasa yang diberikan PT.Ciartha Fidya Tour dan Travel merupakan layanan yang dapat dimanfaatkan konsumen adalah jasa perjalanan Umrah dan Haji
3. PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel adalah benar memberikan jasa penyelenggaraan Ibadah Umrah dan Haji, berupa manasik, visa, tiket pesawat, akomodasi, muthawwif, ziarah, dan administrasi bandara.
4. PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel adalah benar merupakan perusahaan atau berbadan hukum yang melakukan atau melaksanakan sistem penjualan langsung berdasarkan akad dan prinsip sesuai peraturan dan perundang-undangan yang berlaku.
5. Anggota PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel merupakan mitra usaha yang terdaftar diperusahaan.
6. Pada saat akad disebutkan sifat-sifat, kuantitas dan kualitasnya.

7. Perusahaan PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel memberikan hadiah atau imbalan kepada anggota atas pencapaian hasil pekerjaannya.
8. PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel adalah benar memberikan imbalan berupa komisi atau bonus.
9. PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel memberikan imbalan kepada anggota atas prestasi dalam pemasaran, penjualan, perekrutan dan pembinaan.
10. Perekrutannya dilakukan oleh mitra dilakukan mitra sebelumnya yang sudah terdaftar
11. Pembinaan PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel bagi mitra usaha dilakukan PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel (1 Minggu 2 kali)
12. Perusahaan PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel bukan *Money Game*, karena akad yang digunakan merupakan jual-beli jasa (produk Umrah dan Haji) dan memberikan komisi atau bonus kepada anggota yang menjalankan bisnis dengan benar sesuai peraturan.
13. PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel tidak melakukan *Muqaromah* karena menyampaikan informasi Umrah dan Haji kepada jamaah yang ingin Umrah dan Haji dengan sebenarnya tanpa melebih-lebihkan.
14. Tidak adanya *Maysir* karena setiap akad yang dilakukan jelas antara PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel dan mitra.

15. PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel tidak melakukan *Gharar* yaitu memberikan kepastian dan jelas mengenai kualitas dan kuantitas obyek (Umrah dan Haji).
16. PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel tidak menjanjikan atau mengiming-imingkan keuntungan yang besar untuk daya tarik.
17. PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel tidak ada unsur *Riba* selama melakukan sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.
18. PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel mengedepankan sikap tolong menolong dan tidak melakukan *Dharar* atau tindakan merugikan orang lain.
19. Tidak adanya *Zhulm* karena semua pembagian komisi/bonus secara seimbang dan adil.
20. Tidak adanya tindakan pengelabuan pembeli untuk berniat menyembunyikan obyek.
21. Tidak melakukan *Ghissy* karena PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel menjelaskan sebagaimana adanya mengenai obyek (produk Haji dan Umrah).
22. PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel tidak melakukan *Talbis* yang menyembunyikan kecacatan dan menampilkan kelebihan-kelebihannya saja
23. Adanya kejelasan baik dalam suatu akad, mengenai obyek akad, kualitas atau kuantitas harga maupun waktu penyerahan.

24. PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel semuanya memiliki hokum yang jelas baik segi halal-haramnya dan tidak melakukan *Syubhat*
25. PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel tidak melakukan tindakan menyembunyikan informasi mengenai obyek akad dan diketahui pihak lain.
26. PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel memenuhi aspek legalitas formal
27. PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel memiliki kemampuan untuk memberangkatkan anggota untuk melaksanakan umrah.
28. PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel memberangkatkan anggota untuk melaksanakan umrah pada waktu dan program sesuai kesepakatan.
29. PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel berhak memperoleh pendapatan harga.
30. Anggota PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel bercakap hukum, beragama Islam, dan memiliki niat untuk melakukan umrah.
31. Anggota PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel membayar harga obyek akad.
32. Calon jamaah umrah yang sudah memenuhi syarat akan mendapatkan fasilitas
33. Fasilitas Jasa Perjalanan Umrah yang ada di PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel, antara lain bimbingan manasik, visa, akomodasi, transportasi, catering, muthawwif, ziarah, dan pengurusan di bandara.
34. Fasilitas/obyek akad dipastikan penyerahannya pada saat akad.

35. Obyek akad adalah tujuan akad pada PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel.
36. Harga dijelaskan secara pasti pada saat calon anggota mendaftarkan diri di PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel. Harga jasa perjalanan umrah diperjanjikan dalam akad sebagai sesuatu yang bisa berubah jika terjadi perubahan harga yang disepakati para pihak. Harga jasa perjalanan umrah pada PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel boleh diserahkan kepada perusahaan pada saat akad atau sesuai kesepakatan. PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel tidak ada kenaikan harga secara berlebihan yang merugikan.
37. PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel mengenakan biaya untuk mengganti administrasi pendaftaran (tanda anggota, formulir, biaya cetak buku panduan, dan lain-lain).
38. Dalam hal harga obyek akad tidak dibayar tunai pada saat akad, anggota PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel diminta membayar uang muka yang digunakan perusahaan dalam jumlah wajar.
39. PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel tidak membatalkan akad ijarah mausufah fi al-dzimmah tanpa udzur syar'i. Apabila terjadi pembatalan maka semua harga obyek akad yang telah diserahkan kepada perusahaan wajib dikembalikan kepada anggota. Jika pembatalan dari pihak anggota maka semua harga obyek akad dikembalikan kepada anggota setelah dikurangi biaya-biaya nyata

yang wajar. Dan apabila anggota membatalkan ijarah mausufah fi al-dzimmah tanpa udzur syar'i, maka tidak ada pengembalian harga obyek kepada anggota, dan anggota yang bersangkutan tidak boleh lagi menjadi anggota PLBS Jasa Perjalanan Umrah.

40. Imbalan yang diberikan kepada anggota berasal dari komponen biaya paket perjalanan umrah yang diakui dan dibukukan sebagai pendapatan pada PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel.

Adapun dalam ketentuan diatas dengan sistem PLBS atau sistem jaringan keuntungannya untuk mempermudah sistem pembayaran (Komisi yang didapatkan) dan memotivasi Jamaah untuk mengajak Jaamaah lain yang berkeinginan pergi ke Tanah Suci melalui PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel.

Akan tetapi, beberapa ketentuan dalam fatwa yang tidak dijalankan oleh PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel beberapa diantaranya:

1. Fatwa MUI menjelaskan anggota mitra usaha adalah calon peserta umrah, pada pelaksanaan PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel beberapa mitra usaha tidak sebagai peserta umrah hanya menjalankan hak usahanya saja.
2. Ketentuan di fatwa perusahaan wajib membuat akun setiap anggota, tetapi PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel belum ada sistem akun yang mempermudah untuk menghitung berapa anggota yang telah direkrut, masih menggunakan sistem manual.

3. Jumlah anggota/mitra downline dan yang dibina oleh upline harus dibatasi sesuai kebutuhan. Tetapi pada prakteknya, PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel tidak ada batasan untuk pembinaan.
4. Sistem pembagian imbalan dijelaskan bahwa perusahaan memberikan imbalan harus berdasarkan pada hasil prestasi, tetapi dalam prakteknya tidak sedikit downline yang sudah merekrut calon jamaah lepas tanggung jawab hanya mengandalkan up line untuk pembinaan calon jamaah/mitra baru, itu tandanya ada imbalan pasif yang diperoleh anggota secara regular.
5. PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel ada menjelaskan yang didapatkan setelah menjadi anggota salah satunya dapat menjadi mitra usaha yang bisa diwariskan, Akan tetapi, di dalam fatwa menjelaskan bahwa anggota hanya boleh terdaftar pada satu titik atau satu kali dalam suatu program paket perjalanan umrah yang sama.
6. Anggota harus memiliki niat untuk melakukan umrah tetapi, kebanyakan anggota hanya mementingkan bisnis untuk memperoleh komisi/bonus dan mengesampingkan hakikat awal untuk beribadah dikarenakan urusan duniawi.

Berdasarkan penerapan Fatwa DSN-MUI No. 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah Pemasaran dengan melalui jaringan atau *Networking Marketing* (Penjualan Langsung Berjenjang) maka PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel belum

sepenuhnya mengacu terhadap Fatwa DSN-MUI No. 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Ketentuan Fatwa DSN MUI Nomor 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah adalah metode penjualan jasa tertentu yakni:
 - a. Jasa perjalanan umrah melalui jaringan pemasaran dengan zonasi khusus daerah Lampung
 - b. PLBS menggunakan akad Ijarah Maushufah fi al-Dzimah dalam rangka anggota memperoleh Jasa Perjalanan Umrah dari perusahaan, dan akad Ju'alah dalam rangka penjualan langsung berjenjang.
 - c. Perusahaan telah memenuhi semua aspek legalitas formal termasuk Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) dari pihak otoritas
 - d. Perusahaan wajib memiliki kemampuan untuk menyerahkan obyek akad berupa Jasa Perjalanan Umrah antara lain bimbingan manasik, visa, akomodasi, transportasi (pesawat terbang dan transportasi di tanah suci), catering, muthawwif, ziarah, dan pengurusan di bandara (*handling airport*).

- e. Anggota hanya boleh terdaftar pada satu titik atau satu kali dalam suatu program paket perjalanan umrah yang sama dan/atau dalam suatu program pemasaran umrah, untuk menghindari *money game*.
 - f. Anggota adalah calon peserta umrah.
2. Bahwa PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah belum sepenuhnya mencerminkan ketentuan Fatwa DSN-MUI Nomor 83/DSN-MUI/VI/2012. Hal ini dapat dibuktikan antara lain:
- a. Menurut Fatwa, Mitra Usaha merupakan calon peserta umrah, sementara pada PT tersebut tidak sepenuhnya Mitra Usaha sebagai calon peserta umrah.
 - b. Dalam Fatwa, Komisi yang diperoleh Mitra Usaha didasarkan pada kinerjanya, sedangkan komisi yang diterima Mitra Usaha bersifat pasif (berjenjang).

B. Rekomendasi

Sebagai akhir dari tulisan ini penulis ingin memberikan pesan moral kepada yang kira nya memberikan manfaat, antara lain:

1. PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel merupakan Travel Penyelenggara Haji dan Umrah dengan sistem bisnis jaringan dan rekrutmen, perlu diingat niat utama adalah untuk Ibadah keTanah Suci dan sembari melakukan bisnis, bukan sebaliknya yang hanya mementingkan komisi/bonus yang

diperoleh, tetapi hakikat awal untuk beribadah dikesampingkan karena urusan duniawi.

2. Kepada para pecinta ilmu semoga tulisan ini memberi informasi yang positif dan konstruktif dalam rangka lebih memahami hukum bisnis Islam.

DAFTAR PUSTAKA

Buku-buku

A.Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih: Kaidah-Kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaikan Masalah-Masalah yang Praktis*, Jakarta: Kencana, 2011.

Abdul Kadir Muhammad, *Hukum Dan Penelitian Hukum*. Bandung: Citra Aditya Bakti, 2004.

Adiwarman A. Karim, *Riba, Gharar dan Kaidah-Kaidah Ekonomi Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2015.

Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2010.

Asrorun Ni'am Sholeh, *Metode Penetapan Fatwa MUI*, Jakarta: Erlangga Perti, 2016.

Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta: Liberty, 2015.

Buchari Alma, *Kewirausahaan*, Bandung: Alfabeta, 2003.

Burhan Ashshofa, *Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 1998.

Departemen Agama RI, *Al Qur'an dan Terjemahannya*. Semarang: PT CV Toha Putra, 1989.

Departement Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, (Edisi Keempat), Cet Ke-5. Jakarta: PT. Gramedia, 2011.

Dewan Syari'ah Nasional No. 83/DSN-MUI/VI/2012

- Fatwa DSN MUI No: 83/DSN-MUI/VI/2012 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah.
- Hasan Muarif Ambari, *Suplemen Ensiklopedia Islam*, Jakarta: Ichtiar Baru Van Hoeve, 1996.
- Haris Faulidi Asnawi, *Transaksi Bisnis E-Commerce: Perspektif Islam*, Yogyakarta: Magistra Insania Press, 2004.
- Idri, *Hadis Ekonomi (Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi) Edisi Pertama*, Jakarta: Prenadamedia, 2004.
- John M.Echols dan Hasan Shadily, *Kamus Inggris Indonesia: An English Indonesia Dictionary*, Cet. Ke-4. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1996
- Kartajaya Hermawan, Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing*. Bandung: PT. Mizan Pustaka, 2006.
- Kuswara, *Mengenal MLM Syari'ah*. Tangerang: Amal Actual, 2005.
- Maruf Amin, *Fatwa Dalam Sistem Hukum Islam*, Elsas Jakarta, Depok: 2008.
- M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003.
- Muhammad Pabundu Tika, *Metodelogi Riset Bisnis*. Jakarta: Bumi Aksara, 2006.
- Peter J.Colthier, *Multi Level Marketing a Pratical Guide to Sucessful Network Selling Meraih uang dengan Multi Level Marketing, Pedoman Praktis Menuju Network Selling, yang sukses*, Terjemahan T.Hermaya, Cet. Ke-4. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1996.
- Rohadi Abdul Fatah, *Analisis Fatwa Keagamaan Dalam Fikih islam*, Jakarta: Sinar Grafika, 2006.
- Sadono Sukimo, *Pengantar Bisnis*, Jakarta: Prenamedia, 2004

Suharsimi Arikunto, *Penelitian Suatu Pendidikan Praktis*. Jakarta: Rineka Cipta, 1998.

Sumardi Surya, *Metode Penelitian*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2013.

Sumarto, *Inovasi, Partisipasi, dan Good Governance*, Jakarta: PT Yayasan Obor Indonesia, 2003.

Sunan At-Turmudzi, *Kitab al-Sifat al-Qiyamah wa ar-Rakaik al-Wara*, Bab 60, No.2517, 60.

Susiadi, *Metodelogi Penelitian*, cet ke-1, Pusat Penelitian Dan Penertiban Lp2m Iain Raden Intan Lampung, Bandar Lampung, 2015.

Winarno Surakhmad, *Pengantar Penelitian Ilmiah (Dasar, Metode Dan Teknik)*. Bandung: Tarsindo, 1999.

Yusuf Qardhawi, *Al-Fatwa Baina Indhibit wat-Tasayyub "Fatwa Antara Ketelitian dan Kecerobohan"*, Cet. 1. Jakarta: Gema Insani Press, 1997.

Jurnal

Abdur Rohman "Analisis Penerapan Akad Ju'alah Dalam Multi Level Marketing (MLM) , *Jurnal Al Adalah*, Vol. XIII, No. 2, Desember 2016 , (Bandar Lmpung Fakultas Syariah UIN Raden Intan Lampung, 2016) tersedia di <http://ejournal.radenintan.ac.id/index.php/adalah/article/download/1856/1515>

Website

<https://mkitasolo.blogspot.com/2011/12/tafsir-surat-nisa-4-ayat-29.html>

<http://www.investopedia.com/terms/b/bonus.asp>

<https://pengusahamuslim.com/6044-mengenal-akad-ijarah-mausuf-fi-dzimmah-imfd.html>

HASIL ANALISIS DATA

Pelaksanaan PT.Ciartha Fidya Tour dan Travel menggunakan sistem jaringan. Akan tetapi, beberapa ketentuan dalam fatwa yang tidak dijalankan oleh PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel, yaitu:

- a. Fatwa MUI menjelaskan anggota mitra usaha adalah calon peserta umrah, pada pelaksanaan PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel beberapa mitra usaha tidak sebagai peserta umrah hanya menjalankan hak usahanya saja.
- b. Ketentuan di fatwa perusahaan wajib membuat akun setiap anggota, tetapi PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel belum ada sistem akun yang mempermudah untuk menghitung berapa anggota yang telah direkrut, masih menggunakan sistem manual.
- c. Jumlah anggota/mitra downline dan yang dibina oleh upline harus dibatasi sesuai kebutuhan. Tetapi pada prakteknya, PT. Ciartha Fidya Tour dan Travel tidak ada batasan untuk pembinaan.
- d. Sistem pembagian imbalan dijelaskan bahwa perusahaan memberikan imbalan harus berdasarkan pada hasil prestasi, tetapi dalam prakteknya tidak sedikit downline yang sudah merekrut calon jamaah lepas tanggung jawab hanya mengandalkan up line untuk pembinaan calon jamaah/mitra baru, itu tandanya ada imbalan pasif yang diperoleh anggota secara regular.
- e. Anggota harus memiliki niat untuk melakukan umrah tetapi, kebanyakan anggota hanya mementingkan bisnis untuk memperoleh komisi/bonus dan mengesampingkan hakikat awal untuk beribadah dikarenakan urusan duniawi.