

**PRAKTEK MULTI LEVEL MARKETING PADA PEMBIYAAAN  
HAJI DAN UMRAH MENURUT PANDANGAN HUKUM ISLAM  
(studi Kasus di PT. Arminareka Perdana Purwokerto)**



**SKRIPSI**

**Diajukan kepada Fakultas Syari'ah IAIN Purwokerto untuk Memenuhi  
Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H.)**

**IAIN PURWOKERTO**

**Oleh :**

**LAYLA NUR JANAH  
NIM. 1423202066**

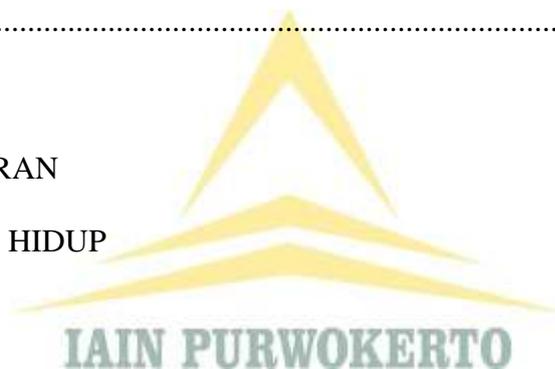
**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH  
JURUSAN MUAMALAH  
FAKULTAS SYARIAH  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PURWOKERTO  
2018**

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
PENGESAHAN .....	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	iv
ABSTRAK .....	v
MOTTO.....	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI .....	vii
PERSEMBAHAN .....	xi
KATA PENGANTAR .....	xii
DAFTAR ISI.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xix
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	7
C. Tujuan Penelitian .....	7
D. Telaah Pustaka .....	8
E. Sistematika Pembahasan .....	9
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. <i>Ijārah</i> .....	19
1. Pengertian <i>Ijārah</i> .....	19
2. Dasar Hukum <i>Ijārah</i> .....	22

3. Rukun dan Syarat <i>Ijārah</i> .....	26
B. <i>Marketing</i> dalam Islam .....	30
1. Pengertian <i>Marketing</i> .....	30
2. Konsep <i>Marketing</i> dalam Islam .....	33
3. Strategi <i>Marketing</i> dalam Islam .....	40
C. <i>Multi Level Marketing</i> (MLM).....	53
1. Pengertian <i>Multi Level Marketing</i> (MLM) .....	53
2. Sistem Pemasaran dalam <i>Multi Level Marketing</i> (MLM).....	55
3. Komisi dalam <i>Multi Level Marketing</i> (MLM).....	57
 BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian .....	63
B. Sumber Data.....	63
C. Teknik Pengumpulan Data.....	67
D. Teknik Analisis Data .....	69
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Sistem Pembiayaan Haji dan Umrah PT.Arminareka Perdana ...	73
1. Profil dan Perkembangan Perusahaan .....	73
2. Sistem <i>Marketing</i> PT.Arminareka Perdana .....	81
3. Prosedur Menjadi Calon Jama'ah di PT.Arminareka Perdana	
.....	84
4. Komisi Hasil Usaha Terhadap Sistem Pembiayaan	
Haji dan Umrah di PT.Arminareka Perdana .....	89

B. Analisis Sistem Pembiayaan Haji dan Umrah PT.Arminareka Perdana	
.....	99
1. Tinjauan Hukum Islam tentang <i>Multi Level Marketing</i> (MLM)	
.....	99
2. Tinjauan Hukum Islam Tentang Sistem Pembiayaan Haji dan Umrah di PT.Arminareka Perdana Purwokerto.....	113
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan .....	121
B. Saran.....	122
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Haji merupakan rukun Islam yang kelima, setelah bersyahadat, mendirikan sholat, berpuasa di bulan Ramadhan dan membayar zakat. Kelima rukun Islam tersebut merupakan kesempurnaan bagi umat muslim dalam menjalankan syari'at Islam. Haji bukan hanya ibadah yang disyariatkan untuk umat nabi Muhammad SAW saja, tetapi juga untuk umat-umat terdahulu, mulai dari nabi Adam as, hingga sekarang. Ka'bah merupakan rumah pertama yang dibangun Allah untuk manusia, dan merupakan tempat ibadah paling awal yang diciptakan Allah untuk hamba-nya, di tempat ini para malaikat, Adam dan Hawa telah melakukan thawaf, bahkan sebelum Adam dan Hawa pun para makhluk telah melakukan ibadah haji dan thawaf di sana.<sup>1</sup>

Banyak sekali ayat Al-Qur'an yang menjelaskan tentang kewajiban haji bagi ummat Islam, terutama kewajiban bagi yang mampu untuk melaksanakannya. Allah SWT menegur mereka yang telah meninggalkan ibadah haji tanpa uzur (Q.S. Al-Imran (3): 97).

فِيهِ آيَاتٌ بَيِّنَاتٌ مِّمَّا قَامَ إِبْرَاهِيمَ <sup>ع</sup> وَمَنْ دَخَلَهُ كَانَ آمِنًا وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ  
حِجُّ الْبَيْتِ مَنِ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا <sup>ع</sup> وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ عَنِ  
الْعَالَمِينَ ﴿٩٧﴾

---

<sup>1</sup> Muhammad Ibrahim Jannati, *Fiqh Perbandingan Lima Mazhab* (Jakarta selatan: Cahaya, 2007) hlm.156

*97. Padanya terdapat tanda-tanda yang nyata, (di antaranya) maqam Ibrahim Barangsiapa memasukinya (Baitullah itu) menjadi amanlah dia; mengerjakan haji adalah kewajiban manusia terhadap Allah, Yaitu (bagi) orang yang sanggup Mengadakan perjalanan ke Baitullah<sup>2</sup>*

Haji merupakan ibadah yang mengandung unsur keagungan Allah SWT dan mengingatkan akan fitrah makhluk-Nya. Sehingga tidak heran banyak ummat muslim yang memimpikan untuk melaksanakan ibadah haji di tanah suci Mekkah al-Mukarromah. Akan tetapi, tidak semua orang bisa melaksanakan ibadah haji, terlebih pada daerah yang jauh dari Mekkah seperti Indonesia.

Ibadah haji sangat memerlukan persiapan dan kemampuan. Persiapan dana berupa transportasi terutama daerah yang jauh dari Mekkah. Kemampuan berupa biaya selama di perjalanan berupa penginapan, makanan dan sebagainya, maupun kemampuan fisik yang kuat untuk memunaikan ibadah haji, karena dalam ibadah haji, dalam pelaksanaan rukun-rukunnya memerlukan kesehatan fisik yang cukup, seperti ihram, wuquf di Arofah, thawaf, dan sa'i. Bila melaksanakan semua rukun itu dalam keadaan yang kurang sehat tentunya bisa mengganggu kelancaran dan kekhusukan dalam menjalankan ibadah haji.

Maksud dari mampu adalah kemampuan secara keseluruhan dalam pelaksanaan ibadah haji, bukan hanya mampu pada kesehatan jasmani saja, tetapi juga mampu secara biaya. Biaya yang diperlukan untuk melaksanakan ibadah haji cukup besar. Untuk mengumpulkan biaya pemberangkatan haji

---

<sup>2</sup> Q.S. Al-Imran ayat 97.

tidak mudah, apalagi bila pendapatan sehari-harinya terbilang kurang mampu. Posisi seperti ini sangat sulit untuk mengumpulkan dana yang cukup untuk pemberangkatan haji, butuh waktu yang cukup lama untuk menabung hingga tercukupi biaya dengan jumlah yang dibutuhkan. Berbenturan dengan biaya inilah yang seringkali menjadi alasan utama yang menjadi faktor ketidakmampuan untuk melaksanakan ibadah haji. Alasan biaya ini sering dijumpai di kalangan masyarakat.

Di lingkungan masyarakat pada umumnya, yang menjalankan ibadah haji terdapat pada keluarga yang berpenghasilan cukup mampu. Sedikit sekali dari keluarga yang sederhana bisa menunaikan ibadah haji, apalagi dari keluarga miskin, sehingga bagi keluarga yang sangat sederhana butuh waktu yang lama untuk menabung hingga tercapai biaya haji yang diperlukan.

Di zaman yang penuh dengan kemajuan ekonomi ini, meskipun tidak mempunyai dana yang memadai untuk keberangkatan haji, nampaknya tidak menjadi faktor penghalang lagi. Hal ini bisa diwujudkan melalui salah satu sistem marketing yang terdapat di PT Arminareka Perdana. Sistem marketing ini merupakan program solusi untuk pembiayaan haji bagi umat Islam yang ingin menjalankannya. Melalui program solusi ini, seseorang bisa berkesempatan dan mendapatkan biaya haji tambahan hanya dengan cara mendaftar diri menjadi calon jamaah haji di PT Arminareka Perdana dan mempromosikan kepada masyarakat agar ikut bergabung menjadi calon jamaah haji di PT Arminareka Perdana. Dengan mempromosikan kepada masyarakat inilah jamaah yang mempromosikan mendapatkan sejumlah

komisi dari perusahaan.

Untuk mendaftarkan diri menjadi calon jamaah haji atau umrah di PT Arminareka Perdana, seseorang membayar DP pemberangkatan sebesar Rp.5.000.000,00 (lima juta rupiah) untuk keberangkatan haji. Sedangkan untuk keberangkatan umrah membayar administrasi sebesar Rp.3.500.000,00 (tiga juta lima ratus rupiah). Bila telah membayar DP keberangkatan, maka jama'ah tersebut telah sah menjadi calon jama'ah haji dan umrah di PT Arminareka Perdana.

Untuk mencukupi biaya selanjutnya maka calon jamaah cukup mempromosikan kepada jamaah lain untuk ikut bergabung menjadi calon jamaah haji dan umroh di PT Arminareka Perdana. Komisi yang akan diterima oleh jamaah yang berhasil mendapatkan satu orang jama'ah calon jamaah haji yang ikut bergabung maka jamaah yang mempromosikan tersebut mendapatkan bagi hasil sejumlah Rp. 2.500.000,00 (dua juta lima ratus). Sedangkan bila mendapat jamaah yang ikut bergabung menjadi calon jamaah umrah maka jamaah yang mempromosikan mendapatkan dana sejumlah Rp. 1.500.000. (satu juta lima ratus rupiah). Praktek seperti ini berlaku bagi seluruh jamaah yang telah mendaftar menjadi calon jamaah haji di PT Arminareka Perdana.<sup>3</sup>

Selain itu, bila hasil dari mempromosikan satu orang calon jamaah melahirkan banyak jamaah-jamaah lainnya, maka jamaah yang mempromosikan sebelumnya mendapatkan komisi pasangan dan royalti.

---

<sup>3</sup>Buku panduan support sistem penyelenggara perjalanan umrah dan haji plus PT Armineka Perdana.

Komisi pasangan dihargai sebesar Rp. 500.000,00 (lima ratus ribu rupiah), sedangkan komisi royalti sebesar RP. 1.000.000,00 (satu juta rupiah). Cara seperti ini, tentunya sangat membantu dalam memperoleh biaya untuk keberangkatan haji. Sehingga cukup dari hasil mempromosikan kepada beberapa orang jamaah yang didapatkan maka jama'ah tersebut sudah bisa mendapatkan biaya untuk keberangkatan haji.

Dengan demikian, program solusi ini merupakan hasil kerja dari program pemasaran yang diberi hak oleh perusahaan kepada calon jamaah untuk memasarkan kepada jamaah lain agar ikut bergabung menjadi calon jamaah haji di PT Arminareka Perdana. Akan tetapi, terdapat kesulitan di lapangan bahwa penilaian masyarakat yang menganggap sistem pemasaran (*marketing*) ini merupakan sistem bisnis *Multi Level Marketing* (MLM)<sup>4</sup>. Dikatakan bisnis *Multi Level Marketing* karena dalam sistem pemasaran ini terdapat rekrutmen untuk mendapatkan calon jamaah haji atau umrah yang baru. Jama'ah yang baru tersebut di amanatkan untuk mencari jamaah yang baru pula, begitu seterusnya. Hal ini agar terjadinya produktifitas pada sistem pemasaran yang bertumpu pada pendapatan dari jamaah yang telah didapatkan.

Mengenai MLM, para Ulama masih berbeda pendapat terhadap

---

<sup>4</sup> *Multi Level Marketing* (MLM) adalah sistem pemasaran yang berjenjang melalui jaringan distribusi yang dibangun dengan memposisikan pelanggan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Memposisikan pelanggan sebagai pemasar bersifat *Continue* (terus menerus). Sehingga hasil dari pemasaran yang disalurkan oleh pelanggan, akan menciptakan pelanggan baru yang berposisi sebagai pemasar dan akan menciptakan pelanggan yang baru pula sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Begitu hingga seterusnya. Hasil dari pemasaran atas tenaga yang dikeluarkan akan mendapat komisi dari perusahaan. Semakin banyak pelanggan yang ia dapatkan yang melahirkan jaringan distribusi semakin banyak komisi yang akan ia terima dari perusahaan.

kedudukan hukumnya. Sebagian Ulama berpendapat bahwa bisnis MLM kurang sesuai dengan syariat karena mengandung unsur *qimar*<sup>5</sup>. Selain itu sifat bisnis MLM secara etika bisnis MLM bisa mengotori hati dikarenakan MLM berorientasi pada profit material saja tanpa memikirkan non material. Karena berorientasi kepada profit material maka hal itu bisa menimbulkan kecenderungan untuk merekrut konsumen sebanyak-banyaknya sehingga seringkali dalam praktek ada upaya secara subjektif yang pada awalnya calon tidak tertarik, akhirnya dengan segala cara calon bisa terpengaruh untuk ikut bergabung menjalani usaha tersebut. Selain itu dampak negatif di bisnis tersebut menjadikan manusia sebagai mesin yang mengeksploitasi hubungan (*networking*) yang dimiliki setiap orang.<sup>6</sup> Namun ada juga sebagian ulama yang tidak mengharamkannya, selama bisnis tersebut tidak mengandung unsur *garar*, penipuan, dan pemaksaan yang bersifat melanggar fikh muamalat.

Dengan demikian, apabila sistem pembiayaan haji di PT Arminareka Perdana terdapat persamaan dalam sistem marketing pada bisnis MLM, maka tentunya akan menjadi problem dalam pendapatan biaya untuk keberangkatan haji, karena kedudukan MLM itu sendiri masih diperselisihkan kedudukan hukumnya. Apa lagi haji haruslah ditempuh dengan dana yang halal, tidak boleh pada dana yang samar-samar (*syubhat*) apa lagi yang haram, karena bila dana yang didapatkan dari perkara yang tidak baik maka tentunya akan berpengaruh pada kemabruran haji itu sendiri. Beranjak dari sini, penulis

---

<sup>5</sup> *Ibid*, qimar adalah seseorang mengeluarkan biaya dalam sebuah transaksi yang ada kemungkinan dia beruntung dan ada kemungkinan dia merugi.

<sup>6</sup> Benny Susanto, *All about MLM* (Yogyakarta : penerbit Andi, 2003), hlm. 65 dan 107.

tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai sistem *marketing* pada pembiayaan haji dan umroh di PT Arminareka Perdana tersebut.

## **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana sistem *multi level marketing* (MLM) untuk pembiayaan haji dan umrah di PT. Arminareka Perdana Purwokerto?
2. Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap pembiayaan haji dan umrah melalui sistem *multi level marketing* di PT. Arminareka Perdana Purwokerto?

## **C. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian**

### 1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang ada maka diketahui tujuan penelitian yang ingin dicapai adalah :

- a. Untuk mengetahui proses terjadinya pembiayaan haji dan umroh melalui sistem *multi level marketing* di PT.Arminareka Perdana.
- b. Untuk menjelaskan tinjauan hukum Islam terhadap praktek pembiayaan haji dan umroh melalui sistem *multi level marketing* di PT Arminareka Perdana.

### 2. Adapun kegunaan skripsi ini adalah untuk :

- a. Secara akademis penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran terhadap khazanah keilmuan hukum Islam khususnya bagi keilmuan syariah.

- b. Secara praktis dengan penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi penyusun sendiri dan terkhusus bagi PT Arminareka Perdana agar akad pada praktek sistem marketingnya untuk pembiayaan haji dan umrah bisa terhindar dari perkara-perkara yang bertentangan dengan muamalat.

#### **D. Telaah Pustaka**

Pembahasan mengenai perkembangan bisnis dengan memanfaatkan sistem jaringan atau dengan sistem marketing, sejauh ini memang sudah cukup banyak tulisan yang bisa dijumpai. Baik pembahasan yang berbentuk penelitian lapangan maupun secara teoritik keilmuan. Di antaranya tulisan yang berbentuk penelitian lapangan adalah sebagai berikut.

Darda Aristo dalam skripsinya yang berjudul “Pengaturan Mitra Usaha PT CNI Dalam Perspektif Hukum Islam” dalam Tulisan ini menyoroti tentang pengaturan mitra kerja perusahaan MLM CNI.<sup>7</sup>

Muhammad Yusuf dalam skripsinya yang berjudul “Sistem pembagian bonus pada Multi Level Marketing (Studi Kritis Hukum Islam pada Tianshi Group)”. Dalam tulisannya ia menjelaskan pembagian pendapatan yang diterapkan oleh perusahaan Tianshi berdasarkan kadar kerjanya.<sup>8</sup>

Fina Anggraeni dalam skripsinya yang berjudul “Bisnis Multi Level Marketing Di Yogyakarta dalam Perspektif Hukum Islam”. Dalam tulisannya

---

<sup>7</sup> Darda Aristo, “Pengaturan Mitra Usaha PT CNI Dalam Perspektif Islam,” Skripsi Strata satu fakultas syariah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta 2004, skripsi tidak di publikasikan.

<sup>8</sup> Muhammad Yusuf, “Sistem Pembagian Bonus Pada Multi level Marketing (Studi Kritis Hukum Islam Terhadap Pembagian Bonus Pada Tianshi Group),” Skripsi Strata satu Fakultas syariah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, skripsi tidak di publikasikan.

ia menyatakan bahwa bisnis multi level marketing dikatakan halal, karena telah terpenuhinya unsur-unsur jual beli dan mendapat sertifikasi halal dari MUI (Majlis Ulama Indonesia).<sup>9</sup>

Adapun penelitian yang berbentuk telaah pustaka di antaranya, Muqtadirul Aziz dalam skripsinya yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam terhadap Bisnis Multi Level Marketing (MLM)”. Dalam tulisannya menjelaskan mengenai rekrutmen dan akad dalam bisnis tersebut. Secara rekrutmen ia menjelaskan kurang sesuai dengan hukum Islam karena melanggar etika bisnis yang hanya berorientasi pada benefit material saja tanpa memikirkan non material, juga secara akad terdapat unsur penipuan.<sup>10</sup>

Menyangkut pembahas mengenai pembiayaan haji dan umrah, sejauh ini penyusun tidak menemukan tulisan yang membahas tentang pembiayaan haji dan umrah. Apalagi yang pembahasannya terkait pada sistem marketing terhadap pembiayaan haji dan umrah.

Dengan demikian, penelitian yang mengkaji tentang praktek bisnis *Multi Level Marketing* terhadap pembiayaan haji dan umrah menurut pandangan hukum islam di PT Armineka Perdana Purwokerto sejauh ini belum pernah diangkat.

---

<sup>9</sup> Fina Anggraeni, “Bisnis Multi Level Marketing di Yogyakarta Dalam Perspektif Hukum Islam,” Skripsi Strata satu fakultas syariah Universitas Islam Indonesia 2007, skripsi tidak di publikasikan.

<sup>10</sup> Muqtadhirul Aziz, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Bisnis Multi Level marketing (MLM),” Skripsi Strata satu fakultas syariah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta 2011, skripsi tidak di publikasikan.

## E. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan dalam skripsi ini terbagi menjadi lima bab, yang merupakan satu kesatuan alur pemikiran yang menggambarkan proses penelitian, adalah sebagai berikut :

Bab I merupakan bagian pendahuluan. Terdiri dari Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan dan Kegunaan Penelitian, Kajian Pustaka, Sistematika Pembahasan.

Bab II merupakan Landasan teori. Terdiri dari Pengertian *Ijarah*, Dasar Hukum *Ijarah*, Rukun dan Syarat *Ijarah*, *Marketing* dalam Islam, Pengertian *Marketing*, Konsep *Marketing* dalam Islam, Strategi *Marketing* dalam Islam, Pengertian *Multi Level Marketing*, Sistem Pemasaran dalam *Multi Level marketing* (MLM), Komisi dalam *Multi Level Marketing* (MLM)

Bab III merupakan metode penelitian. Terdiri dari Jenis Penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data.

Bab IV merupakan hasil penelitian dan pembahasan. Terdiri dari Sistem Pembiayaan Haji Dan Umrah PT Arminareka Perdana, Profil dan perkembangan Perusahaan, Sistem *Marketing* PT Arminareka Perdana, Prosedur Menjadi Calon Jamaah di PT Arminareka Perdana, Komisi Hasil Usaha Terhadap Sistem Pembiayaan Haji dan Umrah, Analisis Sistem Pembiayaan Haji dan Umrah PT Arminareka Perdana, Tinjauan Hukum Islam tentang *Multi Level Marketing* (MLM), Tinjauan Hukum Islam tentang Haji

dan Umrah di PT.Arminareka Perdana Purwokerto.

Bab V merupakan penutup yang berisi kesimpulan dan saran-saran.

Selanjutnya dilanjutkan dengan daftar pustaka, yang menjadi referensi dalam skripsi ini. di akhiri dengan lampiran-lampiran yang berkaitan dengan objek penelitian.



## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Setelah penyusun mengkaji dan menganalisis terhadap sistem pembiayaan haji dan umrah di PT Arminareka perdana Purwokerto, dapat ditarik kesimpulan dari pokok masalah pada bab sebelumnya yaitu sebagai berikut:

1. Pada praktek pembiayaan ini tidak terdapat sisi negatif yang menjadi keharaman MLM. Karena sah-sah saja menggunakan konsumen sebagai penyalur langsung terhadap konsumen-konsumen lainnya. Konsumen selain berposisi sebagai pemakai tetapi ia juga dapat menikmati manfaat finansial yang berbentuk hadiah-hadiahnya (*reward*) yang disediakan oleh perusahaan. Tentunya ini sejalan lurus dengan nilai-nilai Islam yang berbasas *ta'awan* (tolong-menolong). Dalam praktek ini, jamaah akan diberikan komisi oleh PT Arminareka perdana atas jasa penyaluran dan iklan yang telah dilakukan oleh jamaah dalam memasarkan produk perusahaan.
2. Pada dasarnya hukum bisnis MLM yang dilakukan oleh PT. Arminareka Perdana Purwokerto adalah Mubah (boleh), dengan alasan kaidah yang menyatakan bahwa segala sesuatu itu asalnya boleh. Bisnis MLM yang dijalankan PT. Arminareka Perdana Purwokerto menggunakan akad *ijarah*. PT. Arminareka Perdana Purwokerto menjalankan bisnis ini sudah memenuhi persyaratan sesuai prosedur, karena sistem pembiayaan haji dan

umrah di PT Arminareka perdana Purwokerto ini tidak terdapat unsur-unsur yang mengharamkan yang terjadi pada praktek bisnis multi level marketing (MLM). Obyek Transaksi Riil Berupa Barang dan Jasa Dalam fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang penjualan langsung berjenjang syariah yang menyebutkan bahwa harus ada obyek transaksi yang jelas baik berupa barang ataupun jasa. Hal tersebut dimaksudkan agar dalam melakukan bisnis Penjualan Langsung Berjenjang ini terhindar dari jual beli *gharar*, *maysir*, *darar*, *riba*, *zulm* dan *money game*. Penggunaan terhadap jasa boleh dilakukan. Selama jasa tersebut tidak digunakan untuk perbuatan yang melanggar syariah. Terjadinya keharaman pada praktek bisnis Multi level marketing (MLM), pada dasarnya karena tidak terpenuhinya secara nilai terhadap objek akad yang di transaksikan. Secara nilai, objek akad yang ditransaksikan pada sistem pembiayaan haji dan umrah di PT Arminareka Perdana sangat tercukupi, sehingga tidak terdapat unsur *gharar* yang bisa menyebabkan kerugian secara nilai terhadap objek yang di transaksikan oleh jamaah.

## **B. Saran-saran**

1. Disarankan kepada PT Arminareka perdana purwokerto untuk menghindari hal yang menyebabkan pelanggaran dalam etika bisnis. Sehingga yang menjadi semangat jamaah untuk menjalankan program solusi ini. Tidak hanya bertumpu pada komisi semata, melainkan untuk menunaikan ibadah haji dan umrah yang menjadi tujuan, dalam hal ini KANZ sebagai suporter sistem yang menaungi tidak memberi sikap yang berlebihan

terhadap pendapatan material yang di dapat, mengalahkan tujuan yang menjadi program solusi untuk menunaikan ibadah haji dan umrah, karena dikhawatirkan akan mengotori niat suci dari para jamaah untuk menunaikan rukun islam yang kelima, maupun menunaikan ibadah umrah. Untuk menjaga hal ini, tentunya PT Arminareka harus menghindari hal-hal yang bisa menimbulkan keharaman pada sistem marketing sebagaimana yang telah dipaparkan sebelumnya dan juga harus memperhatikan syarat-syarat dalam rukun ijarah .



## DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman, Asjumuni. *Qaidah-Qaidah Fikih*. Jakarta: Bulan Bintang, 1976.
- Abdurrahman, Zen. *Strategi Genius marketing Ala Rasulullah*. Yogyakarta: Diva Press, 2011.
- Afandi, Yazid. *Fiqih Muamalah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009.
- Al-Albani, Muhammad Nashiruddin. *Ringkasan Shahih Bukhori*. Jakarta: Pustaka Azam, 2007.
- Al-Haritsi, Jaribah bin Ahmad. *Fikih Ekonomi Umar Bin Khattab*, Terj. Asmuni Solihan Zamakhsyari. Jakarta: Khalifa, 2010.
- Alma, Buchari, Dkk. *Manajemen Bisnis Syari'ah*. Bandung: Alfabeta, 2009.
- Amin, Ma'ruf. *Himpunan Fatwa Majelis Ulama Indonesia*. Jakarta: Penerbit Erlangga, 2015.
- Anwar, Syamsul. *Hukum Perjanjian Syari'ah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010.
- Arikunto, Suharsimi. *Manajemen Penelitian*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 1993.
- Ashsofa, Burhan. *Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: Rineka Cipta, 1996.
- Aswani, Nur. *Pemasaran Syariah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2017.
- At-Tirmidzi, Imam al-hafidz Abu Isa Muhammad bin Isa bin surah. *Sunan At-Tirmidz*, Terj. Moh. Zuhri. TAFI, Dkk. Semarang: CV Asy-Syifa, 1992.
- Azwar, Saifuddin. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010.
- Burhanuddin. *Hukum Bisnis Syariah*. Yogyakarta: UII Press, 2011.
- Damanuri, Aji. *Metodologi Penelitian Mua'malah*. Ponorogo: STAIN Po Press, 2010.
- Data Perusahaan PT. Arminareka Perdana, diakses 15 Mei 2018, pukul 10.30.

- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Badug: CV. J-Art, 2005.
- Dewi, Gemala. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Jakarta: Prenada Media, 2010.
- Djazuli. *Kaidah-Kaidah fikih*. Jakarta: Kencana, 2006.
- Ghofur. Abdul. *Hukum Perjanjian Islam di Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press Group, 2010.
- Harefa, Andrias. *Menapaki Jalan DS-MLM*. Yogyakarta: Gradient Book, 2007.
- Hasbi. Muhammad. Teungku. *Pengantar Fiqh Muamalah*. Aceh: PT. Pustaka Rizki Putra, 1997.
- Herdiyansah. Ali. Iryan. *Marketing In The Middle Class Muslim*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2015.
- <http://umrohonline.com/haji/umrah/pt.arminarekaperdana/2016.co.id>, diakses 10 Mei 2018, pukul 08.15.
- Ibnu Hajar Al-Ashqolani, *Fathul Baari*, Terj. Amuruddin, jilid 13 kitabul ijarah. Jakarta: Pustaka Azam, 2010.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Prenada Media, 2011.
- Janwari. Yadi . *Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya Offset, 2015.
- Jazuli. Imam. *Buku Pintar Haji dan Umrah*. Yogyakarta: AR-Ruzz Media, 2014.
- Kamaluddin, Undang Ahmad, Dkk. *Etika Manajemen Islam*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2010.
- Kartajaya. Hermawan, dan Sula, Muhammad Syakir. *Syari'ah Marketing*. Bandung: PT Mizan Pustaka, 2006.
- Kurdi Fadal, Moh. *Kaidah-kaidah Fikih*. Jakarta: CV Artha Rivera, 2008.
- M. Echols, John. *Kamus Inggris Indonesia*. Jakarta: PT Gramedia, 1996.

- Mahalli, Ahmad Mudjib, Hasbullah, Dkk. *Hadist-hadist Muttafaq' Alaih*, bagian munakahat & muamalat. Jakarta: prenada Media, 2004.
- Moelong, Lexy, J. *Metodologi penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja rosdakarya, 1994.
- Muhammad Ibrahim Jannati. *Fiqh Perbandingan Lima Mazhab*, Jakarta selatan: Cahaya, 2007.
- Muhammad. *Etika Bisnis Islam*. Yogyakarta: UPP AMP YPKN, 2002.
- Muslich, Ahmad Wardi. *FiqhMumalat*. Jakarta: Amzah, 2010.
- Mustika, Umyung, Dkk. "KANZ Support System" *Majalah Kanz*, 13 Mei 2018, hlm. 3. Edisi II. Jakarta: PT. Kanz Berjaya Internasional, 2013.
- Praja, Jahaya, S. *Filsafat Hukum Islam*, Bandung: Yayasan Piara, 1993.
- Rosyidi. Suherman. *Sistem Ekonomi Islam : Prinsip Dasar*. Jakarta: Prenada Media Group, 2012.
- Sabiq, Sayid. *Fiqh As-Sunnah*. Juz III. Beirut: Dar Al-Fikr, 1981.
- Sapari, Irwan. (Ed.). *MLM Leaders. The Secret Book of MLM*. Surabaya: MIC, 2013.
- Silalahi, Ulber. *Metode Penelitian Sosial*. Bandung: Refika Aditama, 2012.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif*. Bandung: CV. Alfabeta, 2009.
- Suhendi, Hendi. *FiqhMuamalah*. Jakarta: PT. Raja GrafindoPersada, 2002.
- Suhendra. Bashori, Dkk. *Etika Bisnis Dalam Islam*. Jakarta: Prenada Media Group, 2010.
- Suprayogo, Imam. *Metodologi Penelitian Sosial-Agama*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2003.
- Surahmad, Winarno. *Pengantar Penelitian Ilmiah Dasar*. Bandung: Tarsito, 1994.
- Suryabrata, Sumadi. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Rajawali Pers, 2011.
- Susanto, Benny. *All About MLM*. Yogyakarta: Penerbit Andi, 2003.
- Suyanto, Muhammad. *Etika dan Strategi Bisnis Nabi Muhammad SAW*. Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2008.

- Suyitno, Muhammad. *Muhammad Marketing Strategy, Strategi Pemasaran ala Nabi Muhammad SAW*. Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2018
- Syafei, Rachmat. *Fiqih Muamalat*. Bandung: Pustaka setia, 2001.
- Wijayanti, Titik. *Marketing Plan*. Jakarta.: PT. Gramedia, 2017.
- Yusuf, Tarmizi. *Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal*. Jakarta: Alex Media Komputindo, 2000.
- Yusuf, Tirmizi. *MLM tempat Wujudkan Mimpi Anda*. Jakarta: Alex media Komputindo, 2001.
- Zuhri, Muh. *Riba dalam Al-Qur'an dan Masalah Perbankan: Sebuah Tilikan Aspiratif*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Prasada, 2006.

