

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Konteks Penelitian

Dunia ekonomi dan bisnis termasuk salah satu sendi kehidupan yang tidak steril dari gelombang perubahan, mulai dari *mindset*, motivasi, objek, tata kelola, serta pemanfaatan hasil usaha, semuanya tidak lepas dari perubahan. Demikian pula aktivitas produksi, distribusi, konsumsi serta sektor – sektor ekonomi lainnya, seluruhnya mengalami perubahan.<sup>1</sup>

Dalam dunia *marketing*, perubahan pola, metode, dan strategi juga tidak bisa dihindari. Yang sebelumnya menggunakan pola *one to many*, sekarang ditemukan cara baru dengan pola *many to many*, sekalipun dengan penamaan dan media yang beragam.<sup>2</sup>

Salah satu hasil dari perubahan dan perkembangan dunia pemasaran yaitu penjualan langsung berjenjang (PLB) atau lebih dikenal dengan *multi level marketing* (MLM). Penjualan langsung berjenjang atau MLM adalah strategi pemasaran dimana tenaga penjual (*sales*) tidak hanya mendapat kompensasi atau penjualan yang mereka hasilkan, tetapi juga atas hasil penjualan *sales* lain yang mereka rekrut. Penjualan langsung berjenjang atau

---

<sup>1</sup>Van Nistains, *Multi Level Marketing* (Yogyakarta: Andi Offset, 2005), 16.

<sup>2</sup>Supriadi Yusuf Boni, *Apa Salah MLM Sanggahan 22 Pengharaman Multi Level Marketing* (Jakarta : Pustaka Al-Kautsar, 2017), 6.

MLM, merupakan pemasaran yang dilakukan beberapa orang dengan sistem berjenjang, yang terdiri dari member, sales representatif atau konsultan.<sup>3</sup>

Bisnis dengan sistem penjualan langsung berjenjang atau *multi level marketing* tidak mungkin dipisahkan dari sosok Prof. Carl Rehnberg, sebagai penemu sistem bisnis tersebut. Bisnis dengan sistem penjualan langsung berjenjang mulai diadopsi oleh perusahaan Amerika Amway Corporation pada tahun 1960. Amway Corporation menjadi perusahaan sistem penjualan langsung berjenjang terawal hingga menjadi terkemuka berskala internasional. Kesuksesan Amway Corporation menjadi inspirasi banyak perusahaan di beberapa negara, tak terkecuali negara – negara dikawasan Asia Tenggara, khususnya negara Malaysia dan Indonesia. Di Indonesia, negara dengan potensi pasar keempat setelah Amerika, China, dan India. Peluang ini dimanfaatkan dengan baik oleh perusahaan sistem PLB atau MLM, baik asing maupun dalam negeri. Tidak heran jika jumlah perusahaan sistem PLB atau MLM yang beroperasi di Indonesia makin bertambah dari hari ke hari, utamanya 15 tahun terakhir.<sup>4</sup>

Menurut catatan Asosiasi Penjualan Langsung Berjenjang Indonesia (APLI), saat ini di tanah air terdapat hampir 280 perusahaan yang bergerak dengan sistem penjualan langsung berjenjang. Dari angka tersebut yang masuk anggota APLI sekitar 90%. Jumlah pelaku PLB atau MLM di Indonesia sekitar 12,73 juta orang. Keberadaan mereka pun sangat

---

<sup>3</sup>Ibid., 112.

<sup>4</sup>Ibid ., 6.

beragam, baik dari sisi produk, sistem, izin usaha, dan keanggotaannya pada APLI.<sup>5</sup>

Perkembangan sistem penjualan langsung berjenjang, sayangnya dinodai oleh beberapa perusahaan sistem PLB atau MLM palsu. Perusahaan PLB atau MLM palsu inilah yang selama ini merusak nama baik perusahaan PLB atau MLM asli. Berbeda dengan perusahaan PLB atau MLM asli yang berfokus mencari keuntungan dari hasil penjualan produk, perusahaan PLB atau MLM palsu lebih fokus mencari keuntungan dari modus penggandaan uang (*money game*) dan dari modus perekrutan anggota jaringan sebanyak mungkin dengan cara-cara manipulatif (skema Piramid). Padahal jika sistem PLB atau MLM dikelola dengan benar, dapat mengurangi pengangguran dan menambah penghasilan masyarakat.<sup>6</sup>

Kehadiran metode pemasaran dengan sistem penjualan langsung berjenjang (PLB), tentunya tidak terbebas dari kewajiban analisis berlandaskan praktik muamalah. Bagi seorang mukmin, kewajiban analisis tidak terbatas pada seberapa besar peluang yang tercipta atau seberapa efektif dan efisien metode pemasaran tersebut. Menurut ajaran Islam, nilai ekonomi tidak hanya dilihat dari hasil. Akan tetapi, yang menjadi standar utama adalah bagaimana proses pencapaian hasil ekonomi tersebut. Jika prosesnya tidak sesuai dengan syariat Islam, maka betapapun *high profit* dan *high infect*,

---

<sup>5</sup>Annisa Margrit, “Usaha Penjualan Langsung”, <http://www.m.bisnis.com>, diakses tanggal 02 Desember 2017.

<sup>6</sup>Beny Santoso, *All About MLM Memahami Lebih Jauh MLM dan Pernak-Perniknya* (Yogyakarta: Andi Offset, 2006), 147.

harus ditinggalkan. Sebaliknya, sebuah unit usaha yang prosesnya sejalan dengan syariat, sekalipun *low profit*, patut dipertimbangkan.<sup>7</sup>

Tidak dipungkiri, bisnis dengan sistem penjualan langsung berjenjang atau *multi level marketing* merupakan satu dari sekian jenis usaha yang belakangan ini banyak menarik perhatian kaum muslimin. Bukan hanya dari kalangan masyarakat awam, tapi juga aktifis pergerakan, bahkan hingga tokoh masyarakat dan agama. Di samping karena penjualan langsung berjenjang dianggap barang baru yang belum ditemukan padanannya pada praktik bisnis zaman dahulu, juga karena beberapa hal dalam aplikasinya yang masih samar bagi sebagian kaum muslimin.

Kontroversi yang ditimbulkan akibat praktik penjualan langsung berjenjang terdapat, perbedaan pendapat antar kalangan yang mengharamkan dan menghalalkan. Beberapa alasan pengaharamanpun dilontarkan, karena PLB atau MLM dianggap mengandung unsur *riba*, *gharar*, *maysir*, *zulm*, mempunyai unsur perusak dan unsur eksploratif karena memakai sistem level yang dapat mengarahkan pada *money game* atau skema piramid, dan sebagainya. Sedangkan, pada pihak yang menghalalkan bisnis sistem PLB atau MLM, salah satunya Tarmizi Yusuf dalam bukunya yang berjudul “Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal”. Dalam karyanya Tarmizi menyimpulkan, bahwa PLB atau MLM tidak bertentangan dengan agama Islam. Alasannya, bisnis PLB jelas menyangkut jual beli, dan dalam Islam menghalalkan jual beli dengan sejumlah persyaratan. Dalam PLB tidak ada

---

<sup>7</sup>Boni, *Apa Salah MLM Sanggahan 22 Pengharaman Multi Level Marketing.*, 7.

paksaan bagi penjual untuk menjual dan pembeli untuk membeli, serta dalam PLB terdapat cara kerja bersifat silaturahmi. Disinilah perlu kiranya ada semacam panduan bagi umat Islam yang ingin atau berkecimpung dalam bisnis PLB atau MLM.<sup>8</sup>

Dewan Syari'ah Nasional – Majelis Ulama Indonesia merupakan lembaga yang bertugas mengeluarkan fatwa yang berkaitan dengan kegiatan bisnis syari'ah dan kegiatan muamalat (keperdataan) lainnya. Fatwa DSN-MUI yang dijadikan sebagai dasar pelaksanaan bisnis syari'ah di Indonesia, meskipun bukan merupakan bagian dari tata urutan perundangan, namun secara moral dipatuhi oleh kaum muslim di Indonesia sehingga memiliki legitimasi sosial dan moral. Dengan maraknya praktik penjualan langsung berjenjang atau MLM, DSN-MUI mengeluarkan fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syari'ah (PLBS).<sup>9</sup> Dengan adanya fatwa tersebut diharapkan, masyarakat tidak ragu lagi untuk bergabung dengan bisnis sistem penjualan langsung berjenjang, yang sudah mendapatkan pengesahan halal atau label syari'ah dari Majelis Ulama Indonesia.

Kehadiran sistem penjualan langsung berjenjang syari'ah, makin terasa dengan berdirinya beberapa usaha, meliputi: produk kosmetik, kesehatan, makanan, majalah, busana, dan asuransi, yang mendapatkan

---

<sup>8</sup>Kuswara, *Mengenal MLM Syariah* (Tangerang: Qultum media, 2005), 83.

<sup>9</sup>Serfianto D. Purnomo dan Iswa Hariyani, *Multi Level Marketing Money game & Skema Piramid* (Jakarta:Gramedia, 2011), 18.

legalitas bisnis syari'ah dari DSN-MUI seperti WarMAL, Ahad Net, Persada Network, Kamyabi Net, Ukhwah Net, Mulia Sejahtera Net, dan MQ Net.<sup>10</sup>

Tidak hanya meliputi produk kosmetik, kesehatan, makanan, majalah, busana, dan asuransi, perkembangan bisnis dengan sistem penjualan langsung berjenjang syari'ah, juga merambah pada bidang jasa perjalanan umrah dan haji plus. Namun, dengan disempurnakannya fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009, melalui fatwa DSN-MUI Nomor 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syari'ah (PLBS) jasa perjalanan umrah. Maka, perusahaan jasa perjalanan umrah dan haji plus, hanya dapat menjalankan sistem jaringan (*network marketing*) pada produk umrah, sesuai dengan aturan yang berlaku.

PT. Arminareka Perdana merupakan biro perjalanan umrah dan haji plus yang sudah mendapatkan legalitas bisnis syari'ah dari DSN-MUI pada tahun 2010 guna menjalankan sistem penjualan langsung berjenjang. PT. Arminareka Perdana biro perjalan umrah dan haji plus sejak 9 Februari tahun 1990 dengan nomer izin umroh D/78 tahun 2015 / nomer izin haji D/136 tahun 2015. Pada tahun 1990 sampai 2008, PT. Arminareka Perdana menggunakan konsep konvensional, yang mana hanya memberangkatkan yang mampu saja. Setelah melihat animo masyarakat untuk berangkat ke *baitullah* sangat tinggi tetapi terhalang oleh masalah finansial, peluang tersebut dimanfaatkan oleh PT. Arminareka Perdana dengan menjadikan jama'ah sebagai mitra atau konsep sistematis. Sejak 13 Mei 2008 atau

---

<sup>10</sup>Kuswara, *Mengenal MLM Syariah* ., 118.

bersamaan dengan didirikannya anak perusahaan Lima Utama Sukses, konsep sistematis atau kemitraan mulai diterapkan.<sup>11</sup>

PT. Arminareka Perdana bergeser dari konsep konvensional ke konsep sistematis, tidak hanya memberangkatkan jama'ah yang mampu saja, tetapi juga memberangkatkan jama'ah yang berniat ke *baitullah* asal mau menjalankan program solusi dengan cara bermitra. Namun, sejak diterbitkannya fatwa DSN-MUI Nomor 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syari'ah (PLBS) jasa perjalanan umrah, PT. Arminareka Perdana menekankan konsep kemitraan untuk produk paket perjalanan umrah.

Jama'ah yang ingin menjalankan ibadah umrah, membayar DP Rp.3.500.000, guna mendapatkan tanda bukti pembayaran, legalitas perusahaan, baju koko atau mukena, kartu identitas serta perlindungan jama'ah, dan hak usaha. Hak usaha tersebut dapat digunakan jama'ah, guna mendapatkan komisi atau bonus atas setiap jama'ah yang diajak berumrah dengan PT. Arminareka Perdana. Setiap berhasil mereferensikan jama'ah, mendapatkan komisi Rp. 1.500.000 dan berlaku kelipatannya. Bonus diperoleh jama'ah, ketika dapat membangun jaringan, yakni sebesar Rp. 500.000 bonus prestasi, dan Rp. 1.000.000 bonus pembinaan. Dari komisi atau bonus tersebut dapat digunakan untuk melunasi biaya umrah jama'ah.<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup>Dokumentasi PT. Arminareka Perdana, pada tanggal 27 November 2017.

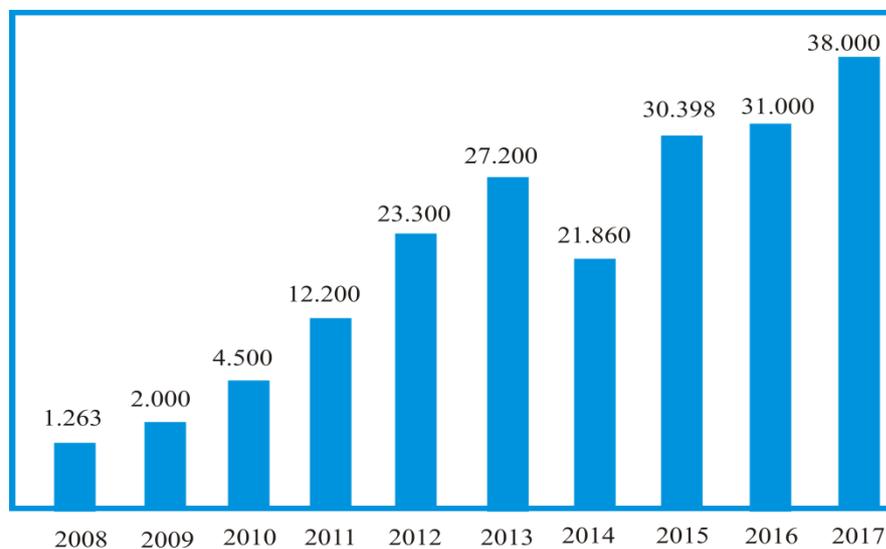
<sup>12</sup>Dokumentasi PT. Arminareka Perdana, pada tanggal 27 November 2017.

Selain itu, PT. Arminareka Perdana memberikan kesempatan jama'ah untuk membuka kantor perwakilan di daerah. Dengan adanya MOU antara jama'ah dengan PT. Arminareka Perdana, menjadi legalitas jama'ah sebagai distributor resmi. Paket kemitraan umrah yang dapat dijalankan oleh jama'ah yang membuka kantor perwakilan mulai dari paket kemitraan 13 seharga Rp.19.500.000, kemitraan 22 seharga Rp.29.850.000, dan kemitraan 40 seharga Rp.44.250.000. Dari paket kemitraan tersebut, dapat dijual kembali kepada jama'ah lain yang ingin berumrah dengan PT. Arminareka Perdana, sebesar Rp.3.500.000 per jama'ah.

Dengan adanya program solusi umrah dengan konsep kemitraan, terjadi peningkatan jama'ah umrah yang luar biasa dari tahun ke tahun. Bahkan PT. Arminareka Perdana, sudah mempunyai kantor perwakilan (distributor independen) diseluruh Indonesia.<sup>13</sup>

**Gambar 1. 1**

**Total Jama'ah Umrah PT. Arminareka Perdana Periode 2008 - 2017**



<sup>13</sup> Dokumentasi PT. Arminareka Perdana, pada tanggal 27 November 2017.

Berdasarkan grafik di atas, dapat disimpulkan bahwa sistem penjualan langsung berjenjang syariah sangat efektif dalam meningkatkan jumlah jama'ah umrah PT. Arminareka Perdana.

Sebagai perusahaan yang menerapkan sistem penjualan langsung berjenjang syari'ah jasa perjalanan umrah terbesar di Indonesia, pada prinsipnya label syari'ah atau tidaknya, tidak ditentukan masuk tidaknya dalam keanggotaan APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) atau mempunyai sertifikat bisnis syari'ah, juga tidak dapat dimonopoli oleh pengakuan sepihak sebagai perusahaan PLBS. Melainkan, tergantung sejauhmana usaha ini mempraktikkan bisnisnya di lapangan, lalu dikaji sesuai dengan syari'ah atau tidak. Suatu biro jasa perjalanan umrah dapat dikatakan menerapkan penjualan langsung berjenjang syari'ah yakni, jika *business plan*, produk, perusahaan ataupun *support system* sesuai dengan fatwa DSN-MUI No: 83/DSN-MUI/VI/2012:

Pertama, PLBS jasa perjalanan umrah menggunakan akad *ijarah maushufah fi al-Dzimmah* dan *ju'alah*. Kedua, dalam jaringan dan penyelenggaraannya, tidak boleh ada biaya tambahan untuk meningkatkan level. Ketiga, mekanisme kerja pelaku PLBS harus sistematis. Keempat, PLBS jasa perjalanan umrah harus terhindar dari *money game*, *muqamarah*, *maysir*, *gharar*, *ighra'*, *riba*, *dharrar*, *zhulm*, *tadlis*, *ghisysy*, *talbis*, *jahalalah*, *syubhat*, dan *kitman*.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup><https://dsnemui.or.id>, diakses tanggal 02 Desember 2017.

Menarik untuk diteliti bahwasannya, bisnis PLBS jasa perjalanan umrah PT. Arminareka Perdana memiliki tiga kantor perwakilan (distributor independen/mitra) di Kediri, dengan jumlah anggota atau mitra yang bergabung sekitar 2.000 orang di setiap kantor perwakilan. Dari sini jelas terlihat, antusias masyarakat dalam menjalankan program solusi umrah dengan cara bermitra (PLBS) sangatlah tinggi. Walaupun hanya sebagai kantor perwakilan (distributor independen) tentunya, dalam menjalankan usaha penjualan langsung berjenjang syariah jasa perjalanan umrah juga harus sesuai dengan fatwa DSN-MUI No: 83/DSN-MUI/VI/2012. Namun dalam praktik di lapangan, peneliti menemukan ketidaksesuaian dalam penerapan akad *ijarah maushufah fi al-Dzimmah* di PT. Arminareka Perdana cabang Kediri terkait pembatalan akad oleh anggota atau mitra. Terjadi pemberlakuan yang sama, antara pembatalan yang di sebabkan oleh *udzur syar'i* atau tidak. Ketentuan yang berlaku untuk semua anggota atau mitra yang ingin membatalkan akad *ijarah maushufah fi al-Dzimmah* adalah pemindah tangan hak usaha kepada jama'ah lain (diwariskan) dengan dipotong biaya administrasi 10%.<sup>15</sup> Sedangkan dalam ketentuan fatwa DSN-MUI No: 83/DSN-MUI/VI/2012 dalam hal pembatalan akad, berbunyi:

“Apabila terjadi pembatalan dari pihak anggota atas *ijarah maushufah fi al-Dzimmah* berdasarkan *udzur syar'i*, maka semua harga obyek akad yang telah diserahkan kepada perusahaan wajib dikembalikan kepada anggota setelah dikurangi biaya-biaya yang wajar. Dan apabila anggota membatalkan *ijarah maushufah fi al-Dzimmah* tanpa *udzur syar'i*, maka tidak ada pengembalian harga

---

<sup>15</sup>Observasi, di PT. Arminareka Perdana cabang Kediri, pada tanggal 2 November 2017.

obyek akad kepada anggota, dan anggota yang bersangkutan tidak boleh lagi menjadi anggota PLBS Jasa Perjalanan Umrah.”<sup>16</sup>

Berdasarkan ulasan di atas, peneliti tertarik meneliti lebih dalam penerapan fatwa DSN-MUI No: 83/DSN-MUI/VI/2012 di PT. Arminareka Perdana cabang Kediri, dengan point penting yang akan diteliti adalah aplikasi sistem penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) pada jasa perjalanan umrah dan aplikasi prinsip syariah pada jasa perjalanan umrah di PT. Arminareka Perdana cabang Kediri. Sehingga dari penelitian tersebut dapat diketahui sejauh mana penerapan Fatwa DSN-MUI Nomor 83/DSN-MUI/VI/2012 di PT. Arminareka Perdana cabang Kediri. Maka judul yang diambil dalam penelitian ini: **“PENERAPAN FATWA DSN MUI NO: 83/DSN–MUI/VI/2012 DI PT. ARMINAREKA PERDANA CABANG KEDIRI ”**

## **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka masalah dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem penjualan langsung berjenjang syari’ah pada jasa perjalanan umrah di PT. Arminareka Perdana cabang Kediri?
2. Bagaimana penerapan prinsip syariah pada jasa perjalanan umrah di PT. Arminareka Perdana cabang Kediri?

---

<sup>16</sup> <https://dsnmu.or.id>, diakses tanggal 02 Desember 2017.

### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan fokus penelitian di atas maka peneliti mempunyai beberapa tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui sistem penjualan langsung berjenjang syariah pada jasa perjalanan umrah di PT. Arminareka Perdana cabang Kediri.
2. Untuk mengetahui penerapan prinsip syariah pada jasa perjalanan umrah di PT. Arminareka Perdana cabang Kediri.

### **D. Kegunaan Penelitian**

1. Kegunaan Secara Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah khasanah ilmu pengetahuan, khususnya dalam metode pemasaran dengan sistem penjualan langsung berjenjang syariah yang mana perlu pengkajian secara terperinci untuk mencapai tahap kesempurnaan.

2. Kegunaan Secara Praktis
  - a. Bagi Peneliti

Melalui hasil penelitian diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pengalaman dalam melakukan penelitian ilmiah sebagai penerapan ilmu yang diperoleh selama di bangku perkuliahan, sekaligus meningkatkan kemampuan intelektual dan pemahaman yang berkaitan langsung dengan penelitian.

b. Bagi Pembaca

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai sumber informasi atau menambah wawasan dan bahan perbandingan dalam masalah yang sama, yakni penjualan langsung berjenjang syari'ah jasa perjalanan umrah, sehingga pembaca mengetahui penerapan yang sesuai dengan Fatwa DSN MUI NO:83/DSN–MUI/VI/2012.

c. Bagi PT. Arminareka Perdana

Hasil penelitian ini dapat dijadikan masukan dalam menjalankan tugas dan fungsi sebagai penyedia jasa perjalanan umrah, serta dapat dijadikan evaluasi supaya lebih baik dalam menjalankan usaha yang dijalankan, khususnya dalam praktik pemasaran dengan sistem penjualan langsung berjenjang syari'ah jasa perjalanan umrah.

## E. Telaah Pustaka

Melihat dari beberapa penelitian yang sudah ada, guna memberikan gambaran tentang sasaran penelitian yang akan dipaparkan dalam penulisan ini, diantara hasil penelitian yang dimaksud adalah:

1. Skripsi yang berjudul “Sistem Perekrutan Distributor Level dan Pembagian Bonus pada Multi Level Marketing dalam Perspektif Etika Bisnis Islam” karya Siti Isnaniati Program Studi Ekonomi Syari'ah Jurusan Syari'ah STAIN Kediri Tahun 2008. Dalam penelitian tersebut menggunakan metode kepustakaan (*library research*). Penelitian tersebut membahas proses perekrutan pada MLM atau PLB guna menjangking

member atau distributor, serta memfokuskan pada sistem pembonusan bagi member yang berhasil menjaring anggota, kemudian dikaji melalui kaca mata etika bisnis Islam. Dengan demikian akan diperoleh kesimpulan, bahwa pada dasarnya sistem MLM adalah boleh (mubah). Namun pada perkembangan MLM, ada yang sesuai dan tidak sesuai dengan etika bisnis Islam. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang terletak pada pengkajian penjualan langsung berjenjang (PLB) atau *multi level marketing* dalam hal sistem pembagian bonus. Sedangkan perbedaannya adalah terletak pada metode, objek, dan subjek penelitian. Penelitian terdahulu menggunakan metode kepustakaan (*library research*), sedangkan penelitian sekarang menggunakan metode penelitian kualitatif. Objek pada penelitian terdahulu adalah Tianshi, sedangkan objek penelitian sekarang adalah biro jasa perjalanan umrah dan haji plus PT. Arminareka Perdana cabang Kediri. Subjek penelitian terdahulu adalah perekrutan distributor lalu dikaji dengan etika bisnis Islam. Sedangkan penelitian sekarang, penerapan fatwa DSN MUI No: 83/DSN-MUI/VI/2012 dalam hal pendaftaran anggota/mitra ataupun jangka waktu penyerahan bonus, spesifikasi kualitas dan kuantitas paket umrah, ketentuan mendapatkan komisi, dan ketentuan anggota atau mitra yang membatalkan akad *ijarah maushufah fi al-Dzimmah*.<sup>17</sup>

2. Skripsi yang berjudul “Implementasi Fatwa DSN MUI No: 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syari’ah Jasa

---

<sup>17</sup>Siti Isnaniati, “Sistem Perekrutan Distributor Level dan Pembagian Bonus pada Multi Level Marketing dalam Perspektif Etika Bisnis Islam” (Skripsi S1, STAIN Kediri, 2008).

Perjalanan Umrah di PT. Arminareka Perdana Cabang Ponorogo” karya Debi Yunita Sari Jurusan Muamalah Fakultas Syari’ah IAIN Ponorogo Tahun 2017. Dalam penelitian tersebut menggunakan metode penelitian kualitatif. Penelitian tersebut membahas pelaksanaan akad *ijarah maushufah fi al-dzimmah* dan akad *ju’alah*. Yang mana, mengkaji beberapa point penting yakni pemberian komisi, penggunaan komisi, dan ketentuan bagi anggota yang wanprestasi. Dari penelitian tersebut menjelaskan beberapa praktik yang tidak sesuai dengan fatwa DSN MUI No: 83/DSN-MUI/VI/2012 yakni: *pertama*, komisi yang diperoleh anggota atau mitra tidak di prioritaskan untuk melunasi sisa pembayaran umrah, namun digunakan untuk keperluan lainnya. *Kedua*, terdapat pemberian komisi secara pasif, padahal mitra atau anggota tidak melakukan pembinaan terhadap mitra atau anggota lainnya atau dibawahnya. *Ketiga*, bagi mitra atau anggota yang tidak bisa melunasi biaya perjalanan umrah (wanprestasi), maka tidak ada pengembalian dana atas sebab atau alasan apapun. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang terletak pada metodologi penelitian yakni sama – sama menggunakan metode penelitian kualitatif. Adapun persamaan lainnya adalah mengkaji penerapan fatwa DSN-MUI No: 83/DSN-MUI/VI/2012 dalam hal ketentuan anggota atau mitra yang membatalkan akad *ijarah maushufah fi al-Dzimmah*. Sedangkan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang, yakni penelitian sekarang membahas akad *ijarah maushufah fi al-Dzimmah* dan akad *ju’alah* dalam hal: pendaftaran

anggota/mitra ataupun jangka waktu penyerahan bonus agar terbebas dari unsur *riba*, spesifikasi kualitas dan kuantitas paket umrah agar terbebas dari *gharar*, ketentuan mendapatkan komisi agar terhindar dari *maysir*, sistem pembagian imbalan agar terhindar dari bentuk kedzaliman. Perbedaan lainnya, antara penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang terletak pada objek penelitian, yakni penelitian terdahulu mengambil objek di PT. Arminareka Perdana cabang Ponorogo sedangkan penelitian sekarang di PT. Arminareka Perdana cabang Kediri.<sup>18</sup>

3. Skripsi yang berjudul “Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI tentang Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syari’ah di Ahad-Net Internasional Semarang” karya Helin Rizka Amanati Jurusan Muamalah Fakultas Syari’ah IAIN Walisongo Semarang Tahun 2011. Dalam penelitian tersebut menggunakan metode penelitian kualitatif. Penelitian tersebut, menjelaskan bahwa sistem penjualan langsung berjenjang syari’ah yang dijalankan oleh Ahad-Net Internasional Semarang tidak bertentangan dengan kriteria yang telah ditentukan melalui fatwa DSN-MUI No: 72/DSN-MUI/VII/2009. Yang mana, dalam pembagian bonus yang diberikan berdasarkan hasil kerja para member, tidak adanya eksploitasi secara sepihak, perekrutan anggota baru dimaksud untuk memperluas jaringan, dan member yang telah direkrut anggota baru maka akan memberikan training berkaitan dengan sistem kerja di Ahad-Net cabang Semarang. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang

---

<sup>18</sup>Debi Yunita Sari, “Implementasi Fatwa DSN MUI No: 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syari’ah Jasa Perjalanan Umrah di PT. Arminareka Perdana cabang Ponorogo” (Skripsi S1, IAIN Ponorogo, 2017).

terletak pada metodologi penelitian yakni sama – sama menggunakan metode penelitian kualitatif. Selain itu, terdapat persamaan pada subjek penelitian yakni membahas penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS), dalam hal sistem pembagian bonus. Sedangkan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang terletak pada objek penelitian dan tinjauan penelitian. Penelitian terdahulu mengambil objek di Ahad-Net cabang Semarang, sedangkan penelitian sekarang mengambil objek di biro perjalanan umrah dan haji plus PT. Arminareka Perdana cabang Kediri. Tinjauan penelitian, pada penelitian terdahulu yakni fatwa PLBS secara umum dikaji berdasarkan fatwa No:72/DSN-MUI/VII/2009. Sedangkan penelitian sekarang, fatwa PLBS khusus jasa perjalanan umrah dikaji berdasarkan fatwa NO: 83/DSN–MUI/VI/2012.<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup>Helin Rizka Amanati, “Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI tentang Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syari’ah di Ahad-Net Internasional Semarang” (Skripsi S1, IAIN Walisongo Semarang, 2011).