

**TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP SISTEM  
MULTI LEVEL MARKETING DI TRAVEL HAJI  
DAN UMRAH  
(Studi Kasus di PT. MABRURO CABANG PONOROGO)**

**SKRIPSI**



Oleh:

**HALIMAH NUR LUTFIYAH**

**NIM 210216093**

Pembimbing:

**RIF'AH ROIHANAH, M.Kn.**

**NIP 197503042009122001**

**JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS SYARIAH  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

**2021**

## ABSTRAK

**Nur Lutfiyah, Halimah,** 2021. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem *Multi Level Marketing* di Travel Haji dan Umrah (Studi Kasus di PT Mabruro Cabang Ponorogo). Skripsi. Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo. Pembimbing Rifah Roihanah., M.Kn.

**Kata Kunci:** Hukum Islam, Sistem MLM, PT. Mabruro Cabang Ponorogo

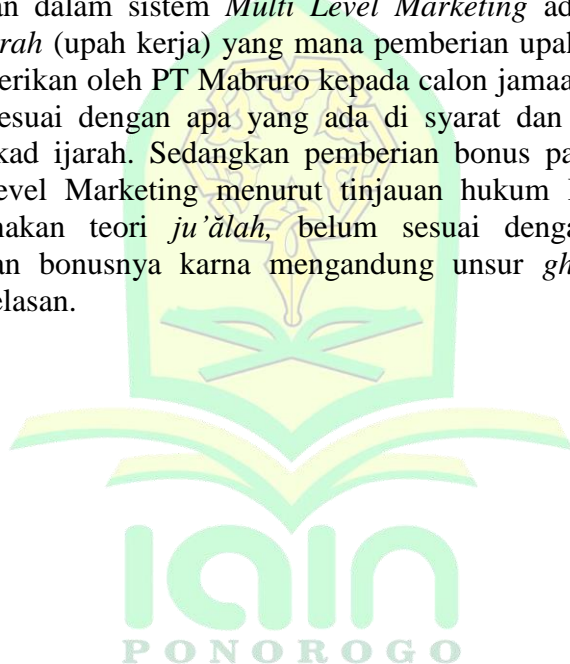
Dalam praktik pemasaran produk Mabruro yang dilakukan oleh para anggota mencari calon jamaah haji dan umrah PT Mabruro Cabang Ponorogo menimbulkan keraguan, sehingga para anggota yang mencari calon jamaah haji dan umrah mengalami kesulitan karena dalam sistem *Multi Level Marketing*nya PT Mabruro tidak memberikan informasi terkait akad yang digunakan dan sistem bonus yang diberikan. Sedangkan dalam teori akad *Ijārah* dan *ju'ālāh* dijelaskan secara nyata mengenai hal-hal yang berkaitan dengan akad tersebut entah itu syarat sah dan sebagainya.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap akad sistem *Multi Level Marketing* di travel haji dan umrah di PT Mabruro Cabang Ponorogo, Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap sistem pemberian bonus pada *Multi Level Marketing* di PT Mabruro Cabang Ponorogo.

Adapun jenis penelitian yang dilakukan penulis merupakan metode penelitian lapangan yang menggunakan pendekatan kualitatif. Sedangkan teknik pengumpulan data

yang dilakukan adalah menggunakan wawancara dan dokumentasi. Analisis yang digunakan menggunakan metode induktif, yaitu suatu cara yang dipakai untuk mendapatkan ilmu pengetahuan dengan bertitik tolak dari pengamatan atas masalah yang bersifat khusus kemudian menarik kesimpulan bersifat umum.

Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa akad yang digunakan dalam sistem *Multi Level Marketing* adalah akad *ujrah/ijarah* (upah kerja) yang mana pemberian upah atas jasa yang diberikan oleh PT Mabruro kepada calon jamaah haji dan umroh sesuai dengan apa yang ada di syarat dan ketentuan dalam akad ijarah. Sedangkan pemberian bonus pada sistem *Multi Level Marketing* menurut tinjauan hukum Islam dan menggunakan teori *ju'alah*, belum sesuai dengan sistem pemberian bonusnya karna mengandung unsur *gharar* atau ketidakjelasan.



## LEMBAR PERSETUJUAN

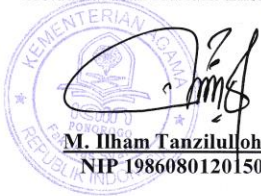
Skripsi atas nama saudara:

Nama : Halimah Nur Lutfiyah  
NIM : 210216093  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah  
Judul : Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem *Multi Level Marketing* di Travel Haji dan Umrah (Studi Kasus di PT Mabruro Cabang Ponorogo)

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji dalam ujian *munaqasah*.

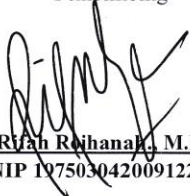
Ponorogo, 12 Oktober 2021

Mengetahui,  
Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah



**M. Ilham Tanzilulloh, M.H.I.**  
NIP 198608012015031002

Menyetujui,  
Pembimbing



**Rizah Rohana, M.Kn.**  
NIP 197503042009122001



**KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

**PENGESAHAN**

Skripsi atas nama saudara:

Nama : Halimah Nur Lutfiyah  
NIM : 210216093  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah  
Judul : Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem *Multi Level Marketing* di Travel Haji dan Umrah (Studi Kasus di PT Mabruro Cabang Ponorogo)



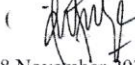
Skripsi ini telah dipertahankan pada sidang Munaqosah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo pada:

Hari : Kamis  
Tanggal : 04 November 2021

Dan telah diterima sebagai bagian dari persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Syariah pada:

Hari : Senin  
Tanggal : 08 November 2021

Tim Penguji :

1. Ketua Sidang : M. Ilham Tanzilulloh, M.H.I. (  )
2. Penguji I : Soleh Hasan Wahid, M.H.I. (  )
3. Penguji II : Rifah Roihanah, M.Kn. (  )

Ponorogo, 08 November 2021

Mengesahkan

Dekan Fakultas Syariah,



**Dr. Hj. Khalsniati Rofiah, M.S.I.**  
NIP. 197401102000032001

## SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Halimah Nur Lutfiah

NIM : 210216093

Fakultas : Syariah

Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah

Judul Skripsi/Tesis : Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem *Multi Level Marketing* Di  
Travel Haji Dan Umrah Pada PT Mabruro Cabang Ponorogo

Menyatakan bahwa naskah skripsi/tesis telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di **etheses.iainponorogo.ac.id**. Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggungjawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 20 November 2021

Pembuat Pernyataan,



Halimah Nur Lutfiah

NIM. 210216093

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Halimah Nur Lutfiyah  
NIM : 210216093  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah  
Fakultas : Syariah IAIN Ponorogo  
Judul Skripsi : Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Multi Level  
Marketing di Travel Haji dan Umrah Pada PT Mabruro  
Cabang Ponorogo

Dengan ini, menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya tulis ini adalah benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, bukan merupakan pengambil-alihan tulisan atau pikiran orang lain yang saya aku sebagai hasil tulisan atau pikiran saya sendiri. Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan skripsi ini hasil jiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Ponorogo, 10 Oktober 2021

buat Pernyataan



**Halimah Nur Lutfiyah**

NIM 2102160093





# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan bisnis *Multi Level Marketing* di Indonesia terdapat pro dan kontra dikalangan ulama fikih hingga Majelis Ulama Indonesia juga aktif memberikan kepastian status hukum terhadap perdagangan berbasis MLM yang semakin menjamur. MLM (*Multi Level Marketing*) merupakan salah satu cabang dari *direct selling* yaitu salah satu sistem bisnis yang pemasaran produknya menggunakan member sebagai pembeli, konsumen, pemasar dan sebagai distributor. Dengan prinsip kerja mendistribusikan langsung ke konsumen. Distribusi pada MLM tidak memerlukan divisi marketing dialihkan dalam bentuk yang diberikan kepada

member MLM. Konsep marketing syari'ah merupakan suatu proses bisnis yang keseluruhan prosesnya menerapkan nilai-nilai yang mengagungkan keadilan dan kejujuran.<sup>1</sup>

Seluruh proses tidak boleh ada yang bertentangan dengan prinsip-prinsip Islami. Dan selama proses bisnis ini dapat dijamin atau tidak terjadi penyimpangan terhadap prinsip syari'ah maka setiap transaksi apapun dalam pemasaran dapat diperbolehkan. Seiring dengan perkembangan bisnis MLM konvensional, berkembang pula bisnis MLM yang berbasis syariah. Persoalan bisnis MLM tidak dapat ditentukan kehalalannya dengan masuk tidaknya perusahaan itu dalam keanggotaan APLI atau pengakuan sepihak sebagai MLM Syariah. Bisnis

---

<sup>1</sup> Bagoes Wuryando, *Jurus maut MLM Anti Gagal* (Yogyakarta: MedPres, 2010),13.

yang berkembang dengan berbagai inovasi dan sistem yang beragam. Apabila di dalamnya mengandung unsur *gharar* atau ketidakjelasan dalam transaksi penjualan barang atau jasa yang menuntut membeinya untuk melakukan pembayaran tanpa disertai adanya produk yang jelas sama halnya dengan *money game* (melipatgandakan uang) dan dalam marketing plannya mengandung skema piramida maka hukumnya haram. Untuk itu pada tahun 2009 DSN-MUI mengeluarkan fatwa tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) yang berkaitan dengan produk.

Bagi masyarakat Indonesia, istilah *Multi Level Marketing* tidak asing lagi karena banyak perusahaan yang memasarkan produknya melalui sistem *Multi Level Marketing*. Sampai sekarang sudah ada sekitar

200 perusahaan yang mengatasnamakan dirinya menggunakan sistem *Multi Level Marketing*. Sistem pemasaran melalui *Multi Level Marketing* menjadi menarik karena melibatkan masyarakat konsumen dalam kegiatan pemasaran produk, dan konsumen diiming-imingi, selain dapat menikmati manfaat produk, juga bisa memperoleh insetif atau hadiah-hadiah yang ditawarkan produsen, seperti haji dan umrah, perlindungan asuransi, tabungan hari tua dan lain sebagainya. Bagi produsen sendiri, melalui sistem *Multi Level Marketing* dapat melakukan efisiensi biaya distribusi produk seminimal mungkin atau bahkan bisa ditekan sampai ketitik nol. *Multi Level Marketing* juga menghilangkan biaya promosi karna

distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor dengan sistem berjenjang (pelevelan).<sup>2</sup>

MLM adalah singkatan dari *Multi Level Marketing*. Multi berarti banyak. Level berarti jenjang atau tingkat. Sedangkan Marketing artinya pemasaran. Jadi, *Multi Level Marketing* adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Dalam pengertian marketing sebenarnya tercakup menjual. Selain menjual, dalam marketing banyak aspek yang berkaitan antara lain yaitu produk, harga, promosi, distribusi, dan sebagainya. Pengemasan suatu produk juga termasuk marketing. Jadi marketing lebih luas dari menjual. Menjual merupakan bagian dari

---

<sup>2</sup> Bahrudin, *Multilevel Marketing Dalam Perspektif Hukum Islam* (Lampung: IAIN Raden Intan, 2011), 21.

marketing. Karena menjual hanyalah kegiatan transaksi penukaran produk dengan uang.<sup>3</sup>

Pengertian *Multi Level Marketing* adalah sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Dengan kata lain dapat dikemukakan bahwa *Multi Level Marketing* adalah pemasaran berjenjang melalui jaringan distributor yang dibangun dengan menjadikan konsumen sebagai tenaga pemasaran.

Perusahaan yang menjalankan bisnisnya dengan sistem MLM tidak hanya menjalankan penjualan produk barang, tetapi juga produk jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat-tingkat)

---

<sup>3</sup> Tarmidzi Yusuf, *Strategi MLM Secara Cerdas Dan Halal* (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2000), 23.

dengan imbalan berupa marketing fee, bonus, dan sebagainya. Jasa perantara penjualan ini (makelar) dalam terminology fikih disebut “samsarah/simsar” ialah perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang mencarikan pembeli) atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli. Seperti halnya, bisnis travel haji dan umrah. Bisnis travel haji dan umrah adalah salah satu model bisnis yang menawarkan jasa sebagai fasilitas dalam perjalanan haji dan umrah yang sesuai dengan syariat Islam, sehingga terhindar adanya praktek *gharar*, *riba* dan judi.<sup>4</sup>

Menurut pandangan ulama Syaikh Abu Usamah Salim Bin Ied Al-Hilali, bisnis model MLM murni perjudian yang hukumnya haram. Karena sebenarnya

---

<sup>4</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqhus Sunnah Vol.III*, (Lebanon: Darul Fikri, 1981), 159.

anggota *Multi Level Marketing* ini tidak menginginkan produknya, akan tetapi tujuan utama mereka adalah penghasilan dan kekayaan yang banyak lebih cepat yang akan diperoleh setiap anggota hanya dengan membayar sedikit uang. Adapun beberapa bisnis model MLM yang diterapkan di Ponorogo, antara lain di PT Mabruro Tour & Travel Cabang Ponorogo.

Pada PT Mabruro sendiri belum diketahui akad apa yang digunakan dan apakah sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam pemberian upah atas penggunaan jasa oleh PT Mabruro. Jadi untuk menghindari gharar atau hal hal yang tidak diinginkan maka perlu adanya kejelasan mengenai bagaimana penerapan akad yang benar dan sesuai pada PT. Mabruro. Mengenai hal bonus yang diberikan belum



transparan hanya sekedar tau saja. Maksudnya adalah mengenai pemberian bonus dan juga besaran bonus yang diberikan hanya disampaikan secara lisan saja belum ada rincian tertulisnya. Dengan alasan tersebut membuat peneliti tertarik untuk mengambil masalah tersebut.

PT Mabruro Tour & Travel yang menjadi fokus dalam penelitian ini merupakan sebuah badan usaha yang bergerak di bidang jasa pemberangkatan haji dan umrah. PT Mabruro yang mulai beroperasi pada tahun 1997 ini berlokasi di Jalan Soekarno Hatta No. 312 Ponorogo. PT Mabruro mengeluarkan program terbaru dengan sistem *Multi Level Marketing* dalam program tersebut dengan menawarkan kepada jamaah yang mendaftar sebagai calon jamaah haji dan umrah untuk menawarkan kepada jamaah yang lain agar

mendaftar diri dengan menjadi jamaah haji dan umrah di PT. Mabruro.

Dari beberapa uraian di atas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut terkait sistem akad yang diterapkan oleh PT Mabruro cabang Ponorogo sebagai lembaga bisnis syariah dalam bentuk penulisan skripsi dengan judul **“Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem *Multi Level Marketing* di Travel Haji dan Umrah (Studi Kasus di PT Mabruro Cabang Ponorogo)”**.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka dapat dirumuskan beberapa pokok permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap akad sistem *Multi Level Marketing* di travel haji dan umrah pada PT Mabruro Cabang Ponorogo?
2. Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap sistem pemberian bonus pada sistem *Multi Level Marketing* di PT Mabruro Cabang Ponorogo?

### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, penelitian ini secara umum bertujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui tinjauan hukum Islam terhadap sistem akad *Multi Level Marketing* di travel haji dan umrah di PT Mabruro Cabang Ponorogo.
2. Untuk mengetahui tinjauan hukum Islam terhadap sistem pemberian bonus pada *Multi Level Marketing* di PT Mabruro Cabang Ponorogo.

## D. Manfaat Penelitian

### 1. Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai hukum Islam terhadap sistem *Multi Level Marketing* di travel haji dan umrah pada PT Mabruro cabang Ponorogo yang dapat dijadikan sebagai acuan bagi peneliti-peneliti yang akan meneliti masalah semacam ini dikemudian hari.

### 2. Praktis

Penelitian ini diharapkan berguna untuk memberikan kejelasan tentang praktik bisnis MLM PT Mabruro Cabang Ponorogo dalam perspektif hukum Islam.

Bagi PT Mabruro Cabang Ponorogo, hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna untuk

lebih memperbaiki lagi penerapan bisnis MLM sehingga dapat menentukan langkah-langkah apa saja yang harus dilakukan oleh para anggota guna untuk membantu orang lain dan mencapai visinya yaitu menjadi jalan untuk mewujudkan kebahagiaan dan keseimbangan hidup.

Bagi peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai petunjuk, arahan dan acuan bagi peneliti selanjutnya yang relevan dengan hasil penelitian.

#### **E. Telaah Pustaka**

Kajian pustaka adalah kajian literatur/kajian terhadap penelitian terdahulu yang relevan dengan topik dan masalah penelitian. Maka peneliti menemukan beberapa penelitian yang relevan dengan topik dan masalah yang diangkat, yaitu:

*Pertama*, penelitian dilakukan oleh Indah Fitriana Sari 2012 yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pembiayaan Haji Dan Umrah Melalui Sistem Marketing Di PT Arminareka Perdana Yogyakarta”. Rumusan masalah dalam skripsi ini adalah tentang program pembiayaan Haji dan Umrah melalui sistem Marketing di PT. Arminareka perdana Yogyakarta. Metode penelitian yang digunakan dalam skripsi ini adalah metode kualitatif. Dalam skripsi ini lebih mengedepankan penelitian pembiayaan Haji dan Umrah melalui sistem Marketing. Kesimpulannya sebagai berikut tentang sistem marketing yang menawarkan kepada jamaah yang mendaftar sebagai calon jamaah haji di PT Arminareka Perdana untuk menawarkan kepada jamaah yang lain agar untuk bergabung dan mendaftarkan diri dengan menjadi

jamaah haji dan umrah di PT Arminareka Perdana. Program solusi yang ditawarkan PT Arminareka Perdana terdapat penilaian dari sebagian masyarakat sebagai bisnis *Multi Level Marketing*. Sedangkan menurut pandangan hukum Islam masalah yang ada dalam penelitian ini kemudian di analisis dengan pendekatan normatif dan kaidah-kaidah fikih sekunder setelah al-Qur'an dan hadits untuk mendapatkan jawaban yang realistis dan sesuai dengan Syariah.<sup>5</sup>

Penelitian ini berbeda dengan penelitian pertama yang dibahas oleh Indah Fitriana Sari dalam penelitian tersebut membahas tentang “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pembiayaan Haji dan Umrah

---

<sup>5</sup> Indah Fitriana Sari, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pembiayaan Haji Dan Umrah Melalui Sistem Marketing Di PT Arminareka Perdana Yogyakarta* (Skripsi-UIN Kalijaga Yogyakarta,2012).

melalui Sistem Marketing di PT Arminereka Perdana Yogyakarta”. Sedangkan penelitian yang penulis lakukan yaitu membahas tentang Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem *Multi Level Marketing* di Travel Haji dan Umrah pada PT Mabruro Cabang Ponorogo

*Kedua*, penelitian dilakukan oleh Abdul Rauf yang berjudul “ Bisnis Travel Haji Dan Umrah Bersistem Jaringan Perspektif Mashlahah (Studi pada PT Happy Prima Wisata)”. Permasalahan dalam skripsi ini adalah tentang pelaksanaan bisnis travel haji dan umrah bersistem jaringan pada PT Happy Prisma wisata dan tinjauan mashlahah terhadap bisnis tersebut. Metode penelitian yang digunakan dalam skripsi ini adalah metode kualitatif. Dalam skripsi ini lebih mengedepankan pelaksanaan dan tinjauan



mashlahah bisnis travel haji dan umrah bersistem jaringan pada PT Happy Prima Wisata. Kesimpulannya praktik bisnis sistem jaringan/MLM yang disembunyikan dalam pelaksanaannya berakibat pada hak usaha keagenan hanya diberikan kepada calon jamaah yang diberitahu sistem tersebut, namun tidak sampai mengurangi pelayanan atau bahkan merugikan jamaah lain yang ikut tanpa sistem jaringan akibat tidak mengetahuinya, sehingga hal tersebut tidak sampai menimbulkan kecurangan dalam berdagang yang berujung pada penipuan. Sedangkan segi masalah, sistem jaringan/MLM ini termasuk kategori masalah karena dalam nash tidak diperhitungkan, termasuk kategori *maṣlahah taḥsiniyat*, yaitu pelengkap dari *maṣlahah ḥajiyat* (penyelenggara ibadah Haji dan Umrah), sehingga

terwujudlah *dhāruriyat* di antara al-mashalih al-khamsah dalam hal ini yaitu ibadah Haji maupun Umrah.<sup>6</sup>

Penelitian ini berbeda dengan penelitian pertama yang dibahas oleh Abdul Rauf penelitian ini membahas tentang pelaksanaan bisnis travel haji dan umrah bersistem jaringan pada PT Happy prima wisata dan tinjauan masalahnya pada bisnis tersebut. Sedangkan penelitian yang penulis lakukan membahas secara spesifik dari segi aspek tema dan objek penelitian. Peneliti menitikberatkan terhadap sistem akad dan sistem pemberian bonusnya pada sistem Multi Level Marketing di PT. Mabruro Cabang Ponorogo apakah sudah sesuai atau belum dengan

---

<sup>6</sup> Abdul Rauf, *Bisnis Travel Haji Dan Umrah Bersistem Jaringan Perspektif Masalah (Studi Pada PT Happy Prima Wisata)* (Skripsi-UIN Malik Ibrahim Malang,2013).

penerapan Multi Level Marketing berdasarkan prinsip dan syarat-syaratnya.

*Ketiga*, penelitian dilakukan oleh Putri Reztu Anggreni yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Bisnis *Multi Level Marketing* pada PT K-LINK Indonesia Cabang Makassar”. Permasalahan dalam skripsi ini adalah bagaimana pandangan hukum islam terhadap bisnis Multi Level Marketing dan bagaimana implementasi Fatwa MUI No. 75/VII/2009 tentang penjualan langsung berjenjang syariah terhadap pelaksanaan bisnis Multi Level Marketing (MLM) pada PT K-Link Indonesia Cabang Makassar. Metode penelitian yang digunakan dalam skripsi ini adalah metode kualitatif. Dalam skripsi ini lebih mengedepankan pandangan hukum Islam terhadap bisnis MLM serta implementasi Fatwa MUI No.

75/VII/2009 tentang penjualan langsung berjenjang syariah terhadap bisnis Multi Level Marketing di PT K-Link Indonesia Cabang Makassar. Kesimpulannya adalah pandangan hukum Islam terhadap bisnis *Multi Level Marketing* pada PT Link Indonesia adalah boleh dilakukan karena termasuk dalam kategori muamalah yang hukum asalnya mubah (boleh) sampai ada dalil yang melarangnya. Namun, apabila dalam sistem *Multi Level Marketing* tersebut ditemukan hal-hal yang mengandung unsur yang dilarang dalam Islam maka bisnis *Multi Level Marketing* pada PT Link Indonesia Cabang Makassar telah memenuhi ketentuan Fatwa MUI No. 75/VII/2009 dan menerapkan akad-akad penjualan langsung berjenjang syariah yaitu menggunakan akad jual beli.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Putri Reztu Angreni, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing Pada PT Link Indonesia Cabang*

Penelitian ini berbeda dengan penelitian yang dibahas oleh Putri Reztu Anggraeni, penelitian ini membahas tentang penjualan langsung berjenjang syariah terhadap bisnis Multi Level Marketing di PT K-Link Indonesia Cabang Makassar. Sedangkan penelitian yang penulis lakukan lebih mengedepankan akad sistem Multi Level Marketing dan pemberian bonusnya di travel haji dan umrah pada PT Mabruro apakah sudah sesuai dengan syariat dan analisis hukum Islam.

#### **F. Metode Penelitian**

Yang dimaksud dengan metode penelitian adalah strategi umum yang dimuat dalam pengumpulan data yang diperlukan menggunakan instrumen atau tes atau memperoleh informasi

menggunakan daftar cek pelaku guna menjawab persoalan yang dihadapi.

### **1. Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah penelitian lapangan (*field research*) yaitu mencari data langsung ke lapangan dengan melihat objek yang diteliti. Dalam penelitian ini digunakan metode penelitian dengan pendekatan kualitatif.

Penelitian kualitatif adalah penelitian yang memusatkan perhatiannya kepada prinsip-prinsip umum yang mendasari perwujudan dari satuan-satuan gejala yang ada dalam kehidupan manusia<sup>17</sup>, dan hasil penelitian dirundingkan dan

---

<sup>17</sup> Dudung Abdulrahman, *Pengantar Metode Penelitian* (Yogyakarta: Kurnia Kalam Semesta, 2003), 10.

disepakati bersama oleh manusia yang dijadikan sebagai sumber data.<sup>18</sup>

Disebut penelitian kualitatif karena pada penelitian ini dilakukan terhadap sistem *Multi Level Marketing* di travel haji dan umrah pada PT Mabruro Cabang Ponorogo. Data juga berasal dari wawancara dan catatan lapangan terhadap pemilik, karyawan dan data sekunder lainnya.

## **2. Kehadiran Peneliti**

Dalam penelitian ini, peneliti sebagai pengamat partisipan dimana peneliti menggali data secara langsung, dengan wawancara terhadap narasumber yang bersangkutan di PT Mabruro Cabang Ponorogo. Peneliti akan terjun ke lapangan dan menggali data yang ada di lapangan mengenai

---

<sup>18</sup> Yanuar Ikbar, *Metode Penelitian Sosial Kualitatif* (Bandung: PT Refika Aditama, Cet. Ke-2, 2012), 146.

argument narasumber yang bersangkutan di PT Mabruro Cabang Ponorogo mengenai status hukum terhadap sistem *Multi Level Marketing*. Selanjutnya peneliti akan menganalisis data yang telah diperoleh dengan landasan teoritik sehingga didapatkan suatu kesimpulan.

### **3. Lokasi Penelitian**

Pada penelitian kali ini, peneliti mengambil lokasi di PT Mabruro Cabang Ponorogo dengan alasan karena peneliti tertarik untuk meneliti akad yang dipakai dan pemberian bonus yang diberikan pada PT Mabruro cabang Ponorogo apakah sudah sesuai dengan ketentuan bisnis MLM dalam hukum Islam.



#### 4. Data dan Sumber Data

##### a) Data

Data dalam penelitian kualitatif disajikan dalam bentuk kata-kata atau gambar, bukan dalam bentuk angka.<sup>19</sup> Data dalam penelitian ini terbagi menjadi dua bagian, yaitu data umum dan data khusus. Data umum memaparkan profil PT Mabruro cabang Ponorogo dan Sedangkan data khususnya adalah penerapan akad dan sistem pemberian bonus pada *Multi Level Marketing* di PT Mabruro cabang Ponorogo.

Data khusus ini difokuskan pada 2 (dua) tema besar. Pertama, akad pada sistem *Multi Level Marketing* di travel haji dan umrah pada

---

<sup>19</sup> Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 2000), 157.

PT Mabruro. Kedua, sistem pemberian bonus pada *Multi Level Marketing* di travel haji dan umrah pada PT Mabruro cabang Ponorogo.

b) Sumber Data

Sumber data yang diajukan oleh peneliti dalam penelitian ini merupakan data-data yang diperoleh dari bahan-bahan yang bisa dikategorikan menjadi dua sumber data, yaitu:

1) Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang diperoleh langsung dari subyek penelitian dengan menggunakan alat pengambilan langsung pada subyek sebagai sumber informasi yang dicari.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1997), 91.

Sumber data primer penelitian ini adalah data yang dikumpulkan langsung dari peneliti dalam bentuk wawancara kepada narasumber yaitu pemilik PT, karyawan dan calon jama'ah haji dan umrah.

## 2) Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder dalam penelitian ini, adalah data yang diperoleh atau berasal dari bahan kepustakaan yang digunakan untuk melengkapi data primer.<sup>8</sup> Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari buku-buku hukum ekonomi syariah, muamalah, fiqh, ataupun pihak lain yang mempunyai keterkaitan oleh data primer.

---

<sup>8</sup> Lexy J. Moleong, Metodologi Penelitian Kualitatif, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya,2009),5.

## 5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data ini dilakukan dengan dua cara, yaitu:

### a) Wawancara

Wawancara merupakan suatu kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan informasi secara langsung dengan menggunakan pertanyaan-pertanyaan kepada narasumber.<sup>9</sup> Narasumber pada penelitian ini adalah yaitu pihak travel haji dan umrah pada PT Mabruro dan Calon Jamaah Haji dan Umroh. Dengan metode ini diharapkan peneliti mendapatkan keterangan lebih lanjut sehingga dapat dijadikan data.

---

<sup>9</sup> Abdurrahman Fathoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi* (Jakarta: PT Asdi Mahasatya, 2006), 105.

## b) Observasi

Observasi merupakan suatu kegiatan untuk mendapatkan informasi yang diperlukan untuk menyajikan gambaran riil suatu peristiwa atau kejadian untuk menjawab pertanyaan penelitian, untuk membantu mengerti perilaku manusia, dan untuk evaluasi yaitu melakukan pengukuran terhadap aspek tertentu melakukan pengukuran tersebut.<sup>10</sup>

Dalam hal ini peneliti melakukan observasi atau pengamatan terhadap pelaku usaha sistem *Multi Level Marketing* di travel haji dan umroh PT Mabruro cabang Ponorogo

---

<sup>10</sup> Wiratna Sujarweni, *Metode Penelitian* (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2014), 32.

### c) Dokumentasi

Dokumentasi merupakan metode pengumpulan data kualitatif sejumlah besar fakta dan data tersimpan dalam bahan yang berbentuk dokumentasi. Sebagian besar data berbentuk surat, catatan harian, arsip foto, hasil rapat, cenderamata, jurnal kegiatan dan sebagainya.<sup>11</sup>

Dalam hal dokumentasi penelitian di gunakan untuk memperoleh data yang berkaitan dengan permasalahan analisis hukum Islam terhadap sistem *Multi Level Marketing* di travel haji dan umrah pada PT Mabruro cabang Ponorogo.

---

<sup>11</sup> Ibid., 33.

## 6. Analisis Data

Dalam menganalisa data yang bersifat *kualitatif* akan dilakukan tiga tahapan, yaitu: *reduksi* data, *display* data dan mengambil kesimpulan/verifikasi dalam proses analisa. Dalam proses *reduksi* data, bahan-bahan yang sudah terkumpul dianalisis, disusun secara sistematis, dan ditonjolkan pokok-pokok permasalahanya atau yang mana dianggap penting. Sedangkan *display* data merupakan proses pengorganisasian data sehingga mudah untuk dianalisis dan disimpulkan. Proses ini dapat dilakukan dengan cara membuat *matrik*, diagram, ataupun grafik.<sup>12</sup>

Melalui tahapan tersebut peneliti ingin mengungkapkan secara jelas permasalahan yang

---

<sup>12</sup> Aji Damanuri, *Metodologi Penelitian Muamalah* (Ponorogo: STAIN PO Press, 2010), 154.

terjadi dalam sistem *Multi Level Marketing* di travel haji dan umroh pada PT Mabruro cabang Ponorogo terkait akad dan sistem pemberian bonus yang digunakan sudah sesuai dengan Hukum Islam.

## **7. Pengecekan Keabsahan Data**

Kriteria yang digunakan dalam pengecekan data atau pemeriksaan keabsahan data dalam penelitian ini adalah pengecekan dengan criteria kredabilitas. Kredabilitas adalah suatu criteria untuk memenuhi bahwa data dan informasi yang dikumpulkan harus mengandung nilai kebenaran, yang berarti bahwa penelitian kualitatif dapat dipercaya oleh pembaca.

Adapun dalam penelitian ini, peneliti dalam pemeriksaan keabsahan hanya menggunakan cara



triangulasi, karena cara ini merupakan cara yang paling sesuai dengan penelitian yang dilakukan. Adapun yang dimaksud triangulasi yaitu verifikasi dengan menggunakan berbagai sumber informasi dan berbagai metode pengumpulan data. Sedangkan triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut: mendampingkan apa yang dikatakan secara pribadi, membandingkan dari wawancara dengan isi dokumen terkait, membandingkan apa yang dikatakan orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakan sepanjang waktu, dan membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dari berbagai pendapat dan pandangan orang lain.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> M. Junaidi Ghony Dan Fauzan Al-Manshur, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Ar-Ruzz, 2012), 322-323.

## G. Sistematika Pembahasan

Pada penelitian ini, untuk mendapatkan gambaran yang bersifat menyeluruh serta keterkaitan antara pembahasan pada bab yang dibuat satu sama lain, dan untuk mempermudah peneliti dalam proses penulisan skripsi. Maka perlu ada sistematika penulisan. Dalam hal ini peneliti mengelompokkan skripsi penelitian ini menjadi 5 (lima) sub bab. Adapun sistematika pada penulisan skripsi, antara lain:

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab pendahuluan ini secara keseluruhan skripsi yaitu meliputi: latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kajian pustaka,

landasan teori, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

## **BAB II : KONSEP *IJĀRAH* DAN *JU'ĀLAH* DALAM HUKUM ISLAM**

Bab ini memuat tentang pandangan hukum Islam tentang kajian teori yang berkaitan dengan konsep *Ijārah*, landasan teori *Ijārah*, pengertian *Ijārah*, dasar hukum *Ijārah*, rukun dan syarat *Ijārah*, akad *Ju'ālah* meliputi, pengertian *Ju'ālah*, dasar hukum *Ju'ālah*, rukun dan syarat *Ju'ālah* dan perbedaan *Ju'ālah* dengan *Ijārah*.

**BAB III : SISTEM *MULTI LEVEL*  
*MARKETING* DI TRAVEL  
HAJI DAN UMRAH PADA PT  
MABRURO CABANG  
PONOROGO**

Bab ini penulis mendeskripsikan hasil yang diperoleh dari lapangan, yaitu gambaran umum mengenai profil PT Mabruro Cabang Ponorogo, akad dan sistem pemberian bonus pada sistem *Multi Level Marketing* di travel haji dan umrah pada PT Mabruro Cabang Ponorogo.

**BAB IV : TINJAUAN HUKUM ISLAM  
TERHADAP SISTEM *MULTI  
LEVEL MARKETING* DI  
TRAVEL HAJI DAN UMRAH  
PADA PT. MABRURO  
CABANG PONOROGO**

Bab ini merupakan inti pembahasan dari penelitian skripsi. Analisis dilakukan dengan cara membaca data penelitian dengan menggunakan teori-teori yang dipaparkan pada bab II. Pembacaan tersebut menghasilkan temuan penelitian tentang bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap sistem akad *Multi Level*

*Marketing* di travel haji dan umrah pada PT Mabruro Cabang Ponorogo, serta bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap sistem pemberian bonus pada *Multi Level Marketing* di PT Mabruro Cabang Ponorogo.

## **BAB V : PENUTUP**

Bab ini merupakan rangkaian terakhir dari penulisan skripsi yang meliputi : kesimpulan dan saran-saran. Sedangkan pada bagian akhir skripsi ini berisi daftar pustaka, lampiran-lampiran dan daftar riwayat hidup

**BAB II**  
**KONSEP IJĀRAH DAN JU'ĀLAH DALAM**  
**HUKUM ISLAM**

***A. Multi Level Marketing***

**a. Pengertian *Multi Level Marketing***

*Multi Level Marketing* berasal dari bahasa Inggris, dimana *multi* berarti banyak, *level* berarti tingkat, sedangkan *marketing* berarti pemasaran. Jadi *Multi Level Marketing* adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan

pihak lain.<sup>1</sup> Pemasaran juga dapat diartikan sebagai upaya-upaya yang dilakukan agar memudahkan terjadinya penjualan atau perdagangan.<sup>2</sup>

*Multi Level Marketing* atau MLM disebut juga *Network Marketing*, *Multi Generation Marketing*, dan *Uni Level Marketing*. Namun, dari semua istilah tersebut, yang paling populer adalah istilah *Multi Level Marketing*. Pengertian *Multi Level Marketing* atau disingkat MLM adalah sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus

---

<sup>1</sup> Philip Kotler dan Armstrong, *Marketing Management*, Alih Bahasa: Benyamin Molan, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Indeks, 2007), hal.1

<sup>2</sup> *Ibid*, hal. 2



sebagai tenaga pemasaran. Dengan kata lain, dapat dikemukakan bahwa *Multi Level Marketing* adalah pemasaran berjenjang melalui jaringan distribusi yang dibangun dengan menjanjikan konsumen (pelanggan) sekaligus sebagai tenaga pemasaran.<sup>3</sup> MLM ini disebut juga sebagai *network marketing*. Disebut demikian karena anggota kelompok tersebut semakin banyak, sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (*network*) yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa

---

<sup>3</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2015), hal. 613

sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran.<sup>4</sup>

Sebagian orang ada juga yang menyebut MLM sebagai bisnis penjualan langsung atau *direct selling*.<sup>5</sup> Direct Selling atau penjualan langsung adalah penjualan produk atau jasa tanpa menggunakan kios atau toko eceran, distributor, jasa pialang, pemborong atau setiap bentuk perantara dagang yang lain. Pendapat ini berdasarkan pelaksanaan penjualan MLM yang dilakukan secara langsung oleh juru jual kepada konsumen. Aktifitas penjualan tersebut dilakukan oleh seorang penjual disertai penjelasan, presentase dan demo produk. Di

---

<sup>4</sup> Gemala Dewi, et al, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), hal. 187

<sup>5</sup> Norman A. Hart et al, *Kamus Marketing*, Cet. ke-III, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2007), hal. 68

Indonesia saat ini penjualan langsung atau *direct selling* baik yang *single level* maupun *multi level* bergabung dalam suatu asosiasi yaitu Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI). Organisasi ini merupakan anggota KADIN, bagian dari *World Federation Direct selling Association (WFDSA)*.<sup>6</sup>

MLM merupakan konsep yang memberikan kesempatan kepada konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan memperoleh manfaat dan keuntungan di dalam garis kemitraannya. Dalam istilah MLM, anggota dapat disebut pula sebagai distributor atau mitra niaga. Jika mitra niaga mengajak

---

<sup>6</sup> Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah, "Multi-Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam", *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 1, No.1, Februari 2016

orang lain untuk menjadi seorang anggota sehingga jaringan pelanggan atau pasar semakin besar atau luas, itu artinya mitra niaga telah berjasa mengangkat omzet perusahaan. Atas dasar itulah kemudian perusahaan berterimakasih dengan bentuk memberi sebagian keuntungannya kepada mitra niaga yang berjasa dalam bentuk insentif berupa bonus, baik bonus bulanan, tahunan, maupun bonus-bonus lainnya.<sup>7</sup>

MLM merupakan pemasaran yang dilakukan banyak level atau tingkatan, yang biasanya dikenal dengan istilah *up line* (tingkat atas) dan *down line* (tingkat bawah). *Up line* dan *down line* umumnya mencerminkan

---

<sup>7</sup> Veithzal Rivai, *Islamic Marketing*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), hal. 298

hubungan pada level yang berbeda vertical maupun horizontal. Karena itu seseorang akan disebut *up line* apabila telah mempunyai *down line*, baik berjumlah satu maupun lebih. Bisnis MLM menggunakan sistem jaringan, meskipun masing-masing perusahaan distributor menyebut dengan istilah yang berbeda-beda.<sup>8</sup>

Promotor (*upline*) adalah anggota yang sudah mendapatkan hak keanggotaan terlebih dahulu, sedangkan bawahan (*downline*) adalah anggota baru yang mendaftar atau direkrut oleh promotor. Dalam MLM ada dikenal istilah member, yaitu orang yang berjasa dalam menjualkan produk perusahaan secara tidak langsung, dengan membangun formasi

---

<sup>8</sup> Mardani, *Hukum Perikatan Syariah di Indonesia*, Cetakan Pertama, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), hal. 209

jaringan. Posisi member dalam jaringan MLM ini, tidak lepas dari dua posisi:

1. Pembeli langsung, manakala sebagai member, dia melakukan transaksi pembelian secara langsung, baik kepada perusahaan maupun melalui distributor atau pusat stock.
2. Makelar, karena dia telah menjadi perantara melalui perekrutan yang telah dia lakukan bagi orang lain untuk menjadi member dan membeli produk perusahaan tersebut. Inilah praktek yang terjadi dalam bisnis MLM yang menamakan *multilevel marketing*, maupun *refereal business*.

Pada sistem MLM, ada *point* yang bisa didapatkan oleh anggota jika ada pembelian langsung dari produk yang dipasarkan,

maupun melalui pembelian tidak langsung melalui jaringan keanggotaan. Tetapi kadang point bisa diperoleh tanpa pembelian produk, namun dilihat dari banyak dan sedikitnya anggota yang bisa direkrut oleh orang tersebut, yang sering disebut dengan pemakelaran.<sup>9</sup>

#### **b. Dasar Hukum *Multi Level Marketing***

Dalam QS. Ash-Shaff: 10-13 juga di sebutkan:

نُوا هَلْ أَدُلُّكُمْ عَلَىٰ تِجَارَةٍ تُنْجِيكُمْ مِنْ  
عَذَابٍ أَلِيمٍ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, sukahkah kamu aku tunjukkan suatu perniagaan yang dapat menyelamatkan kamu dari azab*

---

<sup>9</sup> Andi Setiawan, “Multi Level Marketing (MLM) Dalam Perspektif Hukum Ekonomi

Syariah”, Jurnal *STAIN Jurai Siswo Metro*, hal. 4 dalam <http://>

[www.journal.stainmetro.ac.id/index.php/kronika/article/viewFile/1005](http://www.journal.stainmetro.ac.id/index.php/kronika/article/viewFile/1005)  
948 diakses pada 16 Februari 2017 pukul 10.20 Wib

yang pedih? “(Q.S Ash-Shaff : 10).<sup>10</sup>

Dalam Q.S AL-Baqarah (2): 275 juga disebutkan:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.  
(Q.S Al-Baqarah (2): 275).<sup>11</sup>

Ayat ini merujuk kepada kehalalan jual beli dan keharaman riba. Ayat ini menolak pendapat kaum musyrikin yang menyebutkan bahwa jual beli sama dengan riba. Ayat ini juga mempertegas keabsahan jual beli secara umum, serta menolak dan melarang konsep riba.

*Multi Level Marketing* dalam literature hukum Islam, sistem MLM ini dapat dikategorikan pembahasan dalam fiqih

<sup>10</sup> Al-Qur’an,

<sup>11</sup> Departemen Agama RI, *Al-‘aliyy Al-Quran Dan Terjemahannya*, (Bandung: Diponegoro, 2000), h.36.



muamalah mengenai perdagangan atau jual beli. Oleh karena itu, dasar hukum yang dapat dijadikan panduan bagi umat Islam terhadap MLM ini antara lain adalah konsep jual beli.<sup>12</sup> Pada dasarnya hukum dari MLM adalah mubah (boleh), asalkan tidak mengandung unsur-unsur seperti riba, gharar (ketidakjelasan), dharar (merugikan pihak lain), dan jahalah (tidak transparan).

Dasar hukum yang terkait secara langsung dengan kegiatan MLM adalah meliputi:

1. Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha

---

<sup>12</sup> Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2005), h. 195.

- Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung.
2. Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 47/M-DAG/PER/9/2009 tentang Perubahan Atas Permendag Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung.
  3. Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 13/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung.
  4. Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 36/M-DAG/PER/9/2007 tentang Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan.

5. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI Nomor 73/MPP/Kep/3/2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang.
6. Fatwa Dewan Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 75/DSN/MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).<sup>13</sup>

**c. Ciri-ciri *Multi Level Marketing***

Adapun ciri-ciri *Multi Level Marketing* adalah sebagai berikut:

- 1 Memberikan kesempatan yang sama bagi setiap anggota untuk berhasil.
- 2 Keuntungan dan keberhasilan distributor sepenuhnya ditentukan oleh hasil kerja

---

<sup>13</sup> R. Serfianto D. Purnomo, Iswi Hariyani, Cita Yustisia, *Multi Level Marketing Money Game & Skema Piramid*, h.89.

keras dalam bentuk penjualan dan pembelian produk dan jasa perusahaan.

- 3 Biaya menjadi anggota tidak terlalu mahal dan dapat dipertanggung jawabkan karena nilainya setara dengan barang yang diperoleh.
- 4 Perusahaan *Multi Level Marketing* membina distributornya dengan program pendidikan dan pelatihan yang berkesinambungan.
- 5 Dalam sistem *Multi Level Marketing* pelatihan produk menjadi suatu hal yang penting untuk disampaikan kepada konsumen.

#### **d. Sistem Kerja *Multi Level Marketing***

*Multi Level Marketing* merupakan sistem penjualan langsung kepada konsumen yang dilakukan secara berantai, dimana seorang konsumen dapat menjadi distributor produk dan dapat mempromosikan kepada orang lain untuk bergabung dalam rangka memperluas jaringan distributornya. Dalam rangkaian distributor terdapat istilah “Upline-Downline”.

Distributor dalam sistem ini mempunyai fungsi ganda yaitu menjual produk barang atau jasa serta membangun jaringan distribusi melalui perekrutan distributor lainnya untuk jual menjual produk dan jasa perusahaan. setiap distributor baru yang dibawa masuk ke dalam perusahaan juga akan terdorong untuk mengajak

distributor berikutnya ke dalam perusahaan. hasilnya, seorang distributor yang aktif akan membangun sebuah struktur berjenjang yang dikenal dengan jaringan downline. Setiap anggota yang menjadi jaringan downline memiliki kesempatan yang sama untuk membangun jaringan downlinenya sendiri.<sup>14</sup>

Distributor akan mendapatkann komisi dari penjualan yang dilakukannya sendiri dan juga mendapatkan sebagian kecil komisi dari penjualan yang dilakukan oleh para distributor di jaringan downlinenya. Selain itu terdapat juga bonus kinerja dan hadiah apabila volume penjualan pribadi meupun grub downlinenya

---

<sup>14</sup> Anita Rahmawaty, “*Bisnis Multi Level Merketing Dalam Perspektif Hukum Islam*”, Dalam Jurnal Equilibrium, (Kudus: Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Kudus, Volume 2, No. 1/Juni ,2014), h.74.

mencapai level tertentu. Ketentuan ini sebagaimana diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 32/M-DAG-PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung Pasal 1 bahwa komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha yang besarnya dihitung berdasarkan hasil kerja nyata, sesuai volume atau nilai hasil penjualan barang dan/atau jasa baik secara pribadi atau jaringannya, sedangkan bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha karena berhasil melebihi target penjualan barang dan/atau jasa yang ditetapkan perusahaan.<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup> Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha

Berdasarkan penjelasan tersebut maka komisi yang diberikan dalam bisnis MLM dihitung berdasarkan banyaknya jasa distribusi yang otomatis terjadi jika bawahan melakukan pembelian barang. Upline akan mendapatkan komisi tertentu sebagai bentuk balas jasa atas perekrutan bawahan.

#### **e. Jenis dan Bentuk *Multi Level Marketing***

Pengelompokkan jenis dan bentuk MLM dapat dilakukan berdasarkan:

**Pertama:** Produk, artinya pembagian jenis MLM dilakukan berdasarkan ada atau tidaknya produk sebagai objek penjualan. Terkait hal ini, bisnis MLM terbagi menjadi 2 yaitu:



1. Bisnis MLM berbasis produk. Jenis ini banyak dijumpai di sekitar kita dan sekaligus jadi gambaran pertama yang terbentuk saat mendengar kata MLM.
2. Bisnis MLM non produk. Jenis ini lebih dikenal dengan istilah piramida ponzi atau money game.

**Kedua:** Susuna jaringan. Maksudnya pengelompokkan dilakukan berdasarkan susunan jaringan. Dalam hal ini MLM dapat dibagi menjadi 2 juga yakni:

1. “MLM matahari”, bisnis MLM murni. Yaitu bisnis MLM yang tidak membatasi bangunan dan susunan jaringan.
2. “MLM non matahari”, bisnis MLM yang membatasi bangunan dan susunan jaringan.

Jumlahnya ada bermacam-macam ada yang hanya dua jaringan (binary system), tiga jaringan (threenary system), dan empat jaringan (fourary system), dan lainnya.

**Ketiga:** Sistem pembonusan.

Pengelompokkan dilakukan berdasarkan sistem dan dasar pembonusan. Dalam hal ini bisnis MLM terbagi menjadi tiga yaitu:

1. Bisnis MLM dengan sistem pembonusannya berdasarkan penjualan produk semata, baik personal sales maupun grub sales. Sistem ini lebih banyak dijumpai dalam bisnis “MLM matahari”.
2. Bisnis MLM dengan sistem pembonusannya berdasarkan perkembangan jaringan semata.

Sistem ini lebih banyak dijumpai dalam MLM non matahari terutama binary system.

## **f. Manfaat dan Kerugian *Multi Level Marketing***

### 1. Manfaat *Multi Level Marketing*

Keuntungan atau manfaat yang bisa diperoleh dari penggunaan *Multi Level Marketing* adalah:

- a) MLM dapat mengemat biaya distribusi dan biaya iklan.
- b) MLM dapat dijadikan wahana yang mudah untuk mencetak pengusaha baru.
- c) MLM dapat menambah penghasilan dan lapangan kerja baru di masyarakat.
- d) MLM dapat mempercepat kemajuan perekonomian perusahaan dan mitra usaha.

- e) MLM dapat dijadikan sebagai sarana pengembangan diri para anggotanya.
  - f) MLM dapat memberikan kesempatan yang sama kepada setiap orang untuk menjadi orang yang sukses melalui kerja keras dan kerja cerdas.
2. Kerugian *Multi Level Marketing*

Kerugian yang diperoleh dari penggunaan *Multi Level Marketing* adalah sebagai berikut:

- a) Reputasi MLM asli mudah dirusak oleh jaringan MLM palsu, sehingga masyarakat menjadi kurang percaya dengan perusahaan MLM asli.
- b) MLM sangat bergantung pada kerja keras dan kerja cerdas para mitra usaha.

Hal ini menyebabkan perusahaan MLM harus mengeluarkan biaya besar untuk bonus/komisi/penghargaan, pelatihan manajemen penjualan, dan lain-lain.

- c) Ada kesan di masyarakat bahwa harga produk yang MLM lebih mahal dibanding produk serupa yang dijual di toko pengecer atau supermarket.
- d) Ada pula kesan di masyarakat bahwa para anggota jaringan MLM cenderung terlalu berambisi menjual produknya untuk mendapatkan bonus, komisi, ataupun penghargaan dari perusahaan.

**g. Fatwa DSN MUI tentang *Multi Level Marketing* syariah**

Fatwa DSN MUI tentang *Multi Level Marketing* (MLM) DSN MUI sudah mengeluarkan fatwa tentang MLM dengan nama Penjualan Langsung Berjenjang Syariah No.75 Tahun 2009. DSN MUI menetapkan sebagai berikut:<sup>16</sup>

***Pertama: Ketentuan Umum***

1. Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.

---

<sup>16</sup> Fatwa Dewan Syariah Nasional, No 75/DSN-MUI/VII/2009, *Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)*.

2. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak. Dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.
3. Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
4. Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan atau produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.

5. Konsumen adalah pihak pemakai barang dan jasa, dan tidak diperdagangkan.
6. Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besarannya maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan jasa.
7. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan jasa yang ditetapkan perusahaan.



8. *Ighra'* adalah daya Tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.<sup>17</sup>
9. *Money Game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran Mitra Usaha yang baru atau bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai *kamouflage*

---

<sup>17</sup> Ibid.

atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.

10. *Excessive mark-up* adalah batas marjin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain diluar biaya.

11. *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.

12. Mitra usaha/stockiest adalah pengecer/retailer yang menjual atau memasarkan produk-produk penjualan langsung.<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> Ibid

**Kedua: Ketentuan Hukum**

1. Ada obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.
2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.
3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, *maksiat*.
4. Tidak ada harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas atau manfaat yang diperoleh.

5. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS.
6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan/atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.
7. Tidak boleh ada bonus atau komisi secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa

melakukan pembinaan dana tau penjualan barang dana tau jasa.

8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra*'.
9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.
10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain.
11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban

melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.

12. Tidal melakukan kegiatan *money game*.<sup>19</sup>

## B. Konsep *Ijārah*

### 1. Pengertian *Ijārah*

*Al-Ijārah* berasal dari kata *al-ajru*, yang menurut bahasanya berarti ganti atau upah. Menurut MA. Tihami, *al-Ijārah* ialah akad perjanjian yang berkenaan dengan kemanfaatan tertentu, sehingga sesuatu itu legal untuk diambil manfaatnya dengan memberikan bayaran (sewa) tertentu. Sedangkan dalam konteks KUHPerdara, *al-Ijārah* disebut sebagai sewa menyewa.

Sewa menyewa adalah suatu perjanjian dimana pihak yang satu mengikatkan diri untuk

---

<sup>19</sup> Ibid.

memberikan kepada pihak lainnya kenikmatan dari suatu barang selama waktu tertentu. *Ijārah* dalam hal ini yaitu berupa upah yang diberikan kepada pekerja atas apa yang telah dilakukan oleh si pekerja. Dalam system perburuhan, sewa menyewa jasa disebut sebagai *Ijārah*. Oleh karena itu bisa disebut pula pahala (*ajrun*) atau upah pengganti dari manfaat barang atau jasa.<sup>20</sup>

Beberapa ulama mendefinisikan Ijarah, sebagai berikut:

- a) menurut syafi'iyah, Ijarah adalah akad atas penggunaan suatu manfaat yang disengaja, diketahui, dan diperbolehkan menurut syara', dan menggantinya dengan imbalan yang diketahui.

---

<sup>20</sup> Wawan Muhwan Hariri, *Hukum Perikatan Dilengkapi Hukum Perikatan dalam Islam* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2011), 252.

- b) Menurut hanabillah, Ijarah adalah menggunakan manfaat dari satu yang diperbolehkan menurut syara' dengan jangka waktu tertentu dengan memberikan imbalan.
- c) Menurut sayyid sabiq, Ijarah adalah suatu jenis akad untuk menga,bil manfaat dengan jalan pengantian

Dari beberapa pengertian Ijarah diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa Ijarah adalah suatu jenis perikatan atau perjanjian yang bertujuan mengambil manfaat suatu benda atau jasa yang diterima dari orang lain dengan jalan membayar upah sesuai dengan perjanjian dan kerelaan kedua belah pihak dengan rukun dan syarat yang ditentukan.



## 2. Dasar Hukum *Ijārah*

Hukum asalnya menurut Jumhur Ulama adalah mubah atau boleh bila dilaksanakan sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh syara' berdasarkan ayat al-Qur'an dan hadits.<sup>21</sup>

### a. Dasar Hukum Al-Qur'an

فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآتُوهُنَّ أُجُورَهُنَّ

Artinya: "Jika mereka telah menyusukan anakmu, maka berilah upah mereka." (Q.S At-Thalaq: 6)<sup>22</sup>

### b. Dasar Hukum As-Sunnah

اِحْتَجَمَ النَّبِيُّ وَأَعْطَى الَّذِي حَجَمَهُ وَلَوْ كَانَ حَرَامًا لَمْ يُعْطِهِ

Artinya: "Dari Ibn 'Abbas RA., katanya: Nabi Saw. Berbekam dan memberikan upah kepada orang yang membekamnya dan seandainya mengetahui kemakruhannya,

<sup>21</sup> Wahbah al-Juhaili, *al-Fiqh al-Islami Wa Adilatuhu* (Damaskus: Dar al-Fiqr I-Mua'sshim, 2005), 801.

<sup>22</sup> Al-Qur'an,

niscaya ia tidak akan memberi upah kepadanya” (HR Al-Bukhari).<sup>23</sup>

أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرْقُهُ

Artinya: “Berikan upah atau jasa kepada orang yang kamu pekerjakan sebelum kering keringat mereka”. (HR. Ibn Majah).<sup>24</sup>

### 3. Rukun dan Syarat *Ijārah*

#### a. Rukun *Ijārah*

Transaksi akad *Ijārah* menjadi sah harus terpenuhi rukun dan syarat sahnya akad *Ijārah*. Adapun yang menjadi syarat *Ijārah* menurut ulama Hanafiyah adalah *ijab* dan *qabūl* dengan lafaz *ijārah*. Rukun *ijārah* menurut jumhur ulama ada tiga, yaitu:

<sup>23</sup> Al-Hafidz Ibnu Hajar Al-a’qalani, *Bulughulmaram*, Hamim Thohari Ibnu M Dalimi (Jakarta: PT Gramedia), 240.

<sup>24</sup> Al-Hafidz Ibnu Hajar Al-a’qalani, *Bulughulmaram*, Hamim Thohari Ibnu M Dalimi (Jakarta: PT Gramedia), 241.

- a) *Aqidain* yang terdiri dari *Mu'jir* dan *Musta'jir*
- b) *Ma'qud Alaih* yang terdiri dari *Ujrah* dan manfaat
- c) *Sighat* yang terdiri dari *Ijab* dan *qabūl*.

Maka dari rukun Ijarah yang dipaparkan diatas hanya terpenuhi dua rukun saja, akan tetapi dalam segi objek atas manfaat barang belum terpenuhi karena objek Ijarah belum memenuhi rukun Ijarah.

#### **b. Syarat *Ijārah***

Untuk sahnya Ijarah, pertama kali harus dilihat terlebih dahulu orang yang melakukan perjanjian sewa menyewa tersebut, yaitu apakah kedua belah pihak telah memenuhi syarat untuk melakukan perjanjian pada umumnya.

Sedangkan untuk sahnya perjanjian sewa menyewa harus terpenuhi syarat-syarat sebagai berikut:<sup>25</sup>

a) Syarat terjadinya akad (syarat in'iqad)

Syarat terjadinya akad berkaitan dengan 'aqid, akad, dan objek akad. Syarat yang berkaitan dengan 'aqid adalah berakal, dan mumayyiz menurut Hanafiyah, dan baligh menurut Syafi'iyah dan Hanabilah.

b) Syarat kelangsungan akad

Untuk kelangsungan akad Ijarah disyaratkan terpenuhinya hak milik atau wilayah kekuasaan. Apabila si pelaku (aqid) tidak mempunyai hak kepemilikan atau kekuasaan wilayah, maka menurut Syafi'iyah dan

---

<sup>25</sup> Muhammad Yazid, Hukum Ekonomi Islam (Surabaya:UIN SA Press,2014), 202.

Hanabilah akadnya tidak bisa dilangsungkan dan hukumnya batal.

c) Syarat sahnya ijarah

Untuk sahnya ijarah harus dipenuhi beberapa syarat yang berkaitan dengan 'aqid (pelaku), ma'qud alaih (objek), sewa atau upah (ujrah) dan akadnya sendiri. Syarat-syarat tersebut adalah sebagai berikut:

1. Persetujuan kedua belah pihak, sama seperti dalam jual beli. Ijarah termasuk kepada perniagaan, karena didalamnya terdapat tukar-menukar harta.
2. Objek akad yaitu manfaat harus jelas, sehingga tidak menimbulkan perselisihan.
3. Objek akad Ijarah harus dapat dipenuhi, baik hakiki maupun syar'i.

4. Manfaat yang menjadi objek akad harus manfaat yang dibolehkan oleh syara'.
5. Pekerjaan yang dilakukan itu bukan fardhu dan bukan kewajiban orang yang disewa (ajir) sebelum dilakukannya ijarah.
6. Orang yang disewa tidak boleh mengambil manfaat dari pekerjaannya untuk dirinya sendiri.
7. Manfaat ma'qud alaih harus sesuai dengan tujuan dilakukannya akad Ijarah, yang biasa berlaku umum.

d) Syarat mengikatnya akad Ijarah

Agar akad Ijarah itu mengikat, diperlukan dua syarat:

1. Benda yang disewakan harus terhindar dari cacat ('aib) yang menyebabkan

terhalangnya pemanfaatan atas benda yang disewa itu. Apabila terjadi cacat ('aib) yang demikian sifatnya, maka orang yang menyewa (musta'jir) boleh memilih antara meneruskan Ijarah atau membatalkannya.

2. Tidak terdapat uzur (alasan) yang dapat membatalkan akad Ijarah.

#### 4. Macam-macam *Ijārah*

Dilihat dari segi objeknya, para ulama fikih membagi akad *ijārah* pada dua macam yaitu:<sup>26</sup>

- a) *Ijārah bil amal* yaitu sewa menyewa yang bersifat pekerjaan atau jasa. *Ijārah* yang bersifat pekerjaan atau jasa ialah dengan cara memperkerjakan seseorang untuk melakukan suatu pekerjaan.

---

<sup>26</sup> Muhammad Yazid, *Hukum Ekonomi Islam* (Surabaya:UIN SA Press,2014),202.

- b) *Ijārah bil manfaat* yaitu sewa menyewa yang bersifat manfaat. *Ijārah* yang bersifat manfaat seperti sewa menyewa rumah, toko, kendaraan, pakaian, perhiasan dan lain-lain.

### 5. Berakhirnya Akad *Ijārah*

- a) Periode akad sudah selesai sesuai perjanjian awal, namun kontrak masih berlaku meskipun dalam perjanjian sudah selesai dengan beberapa macam alasan.
- b) Periode akan belum selesai namun pemberi sewa dan penyewa sepakat untuk mengakhiri perjanjian atau akad.
- c) Terjadi kerusakan pada objek *ijārah*.
- d) Penyewa tidak bisa membayar sewa.
- e) Salah satu pihak yang terlibat dalam akad meninggal dunia dan ahli waris tidak mempunyai keinginan untuk melanjutkan akad



karena memberatkannya. Apabila ahli waris merasa tidak masalah maka akad akan tetap dijalankan. Kecuali akadnya adalah upaya menyusui, maka jika sang bayi atau penyusunya meninggal maka akadnya menjadi batal.<sup>27</sup>

## C. Teori Pemberian Bonus

### 1. Akad *Ju'alah*

Secara etimologi, *al-ju'lu* berarti upah.

*Jaaltu lahu ju'lan* artinya aku membuat upah untuknya, ia identic dengan sayembara.

*Ji'alah* juga dapat dibaca *Ju'alah*. Ibnu Fariz menyatakan bahwa *al-Ja'lu*. *Jaalah* artinya suatu pekerjaan yang ia lakukan. Secara terminology *Ju'alah* yaitu sebagai berikut:

---

<sup>27</sup> Ismail Nawawi, *Fikih Muamalat Klasik dan Kontemporer*, (Bogor: Galia Indonesia, 2012)

- a. Menurut Fatwa DSN, *Ju'alah* adalah janji atau komitmen untuk memberikan imbalan tertentu atas pencapaian hasil yang ditentukan dari suatu pekerjaan.
- b. Ulama Maliki, *Ju'alah* adalah suatu upah yang dijanjikan sebagai imbalan atas suatu jasa yang belum pasti dapat dilaksanakan.
- c. Ulama Syafi'i, *Ju'alah* adalah seorang yang menjanjikan upah kepada orang yang mampu memberikan jasa tertentu kepadanya.<sup>28</sup>

Istilah *ju'alah* dalam kehidupan sehari-hari diartikan oleh fuqaha yaitu memberi upah kepada orang lain yang dapat

---

<sup>28</sup> Mardabi, *Fiqh Ekonomi Islam* (Jakarta: Kencana, 2012), 314.

menemukan barangnya yang hilang atau mengobati orang yang sakit atau menggali sumur sampai memncarkan air atau seseorang menang dalam sebuah kompetisi. Jadi, *Jualah* bukan hanya terbatas pada barang yang hilang namun dapat setiap pekerjaan yang dapat menguntungkan seseorang.<sup>29</sup>

Dengan demikian *Ju'alah* adalah janji atau komitmen untuk memberikan imbalan atau upah tertentu atas pencapaian hasil yang ditentukan dari suatu pekerjaan.

---

<sup>29</sup> Abdul Rahman, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Kencana,2010), 141.

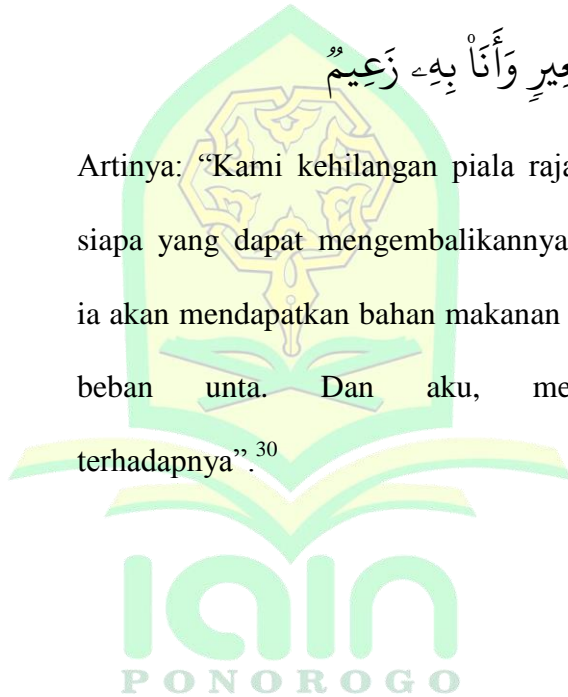
## 2. Dasar Hukum *Ju'alah*

Surat Yusuf ayat 72:

قَالُوا نَفَقْدُ صَوَاعَ الْمَلِكِ وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ

حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ

Artinya: “Kami kehilangan piala raja maka siapa yang dapat mengembalikannya, maka ia akan mendapatkan bahan makanan seberat beban unta. Dan aku, menjamin terhadapnya”.<sup>30</sup>




---

<sup>30</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an Terjemah dan Penjelasan Ayat Tentang Wanita Yasmin* (Solo: Tiga Serangkai Pustaka Mandiri, 2016), 83.

### 3. Rukun dan Syarat *Ju'alah*

#### a. Rukun *ju'alah* diantaranya adalah:

Struktur akad *ju'alah* terdiri dari lima rukun. Yakni *ja'il*, *maj'ulah*, *'amal*, *ju'lu* dan *shighah*.<sup>31</sup>

##### 1) *Jā'il*

*Jā'il* adalah pihak yang mengadakan sayembara, yakni orang yang menyanggupi memberikan upah (*ju'lu*) atas sayembara yang diselenggarakan. *Ja'il* disyaratkan harus seorang yang *muthlaq at-tasharruf* dan *mukhtar*.

---

<sup>31</sup> Mudaimullah Azza, *Metodologi fiqh Muamalah* (Kediri: Lirboyo Press, 2015), 298-300.

## 2) *Maj'ul lah*

*Maj'ul lah* adalah pihak yang melakukan pekerjaan sayembara dan yang berhak mendapatkan upah (*ju'lu*). Dalam *ju'alah*, akad sah dilakukan oleh *maj'ul lah* yang ditentukan (*mu'ayan*) atau tidak ditentukan (*majhul*).

Apabila sayembara melibatkan *maj'ul lah* yang ditentukan, maka *maj'ul lah* disyaratkan orang yang memiliki kompetensi melakukan pekerjaan sayembara (*ahliyyah al-'amal*) pada saat akad dilangsungkan.

*Maj'ul lah* mampu melakukan pekerjaan yang disayembarakan,

meskipun seorang budak, orang *safih* yang dibekukan *tasarufnya*, bahkan seorang yang tidak *mukallaf*, seperti anak kecil atau orang gila yang memiliki kompetensi, selama masih terdapat sisa-sisa kesadaran (*nau' at-tamyiz*). Dan inilah satu-satunya transaksi *komersial* yang *legal* melibatkan anak kecil dan orang gila secara langsung.

### 3) 'Amal

'Amal adalah pekerjaan yang disayembarakan. 'Amal dalam akad *ju'alah* disyaratkan:

- a) Ada nilai jerih payahnya (*kulfah*), sebab pekerjaan yang tidak ada

nilai jerih payahnya. Tidak layak dikomersialkan secara *syar'i*.

- b) Bukan pekerjaan yang harus dilakukan secara *wajib 'ain* oleh *maf'ul lah*, seperti sayembara untuk mengembalikan barang yang *dighasab* atau dipinjam oleh *maf'ul lah* sendiri, sebab *maf'ul lah* sebagai *ghashib* atau *musta'ir* berkewajiban secara personal (*wajib 'ain*) untuk mengembalikan barang yang ia *ghasab* atau ia pinjam, dan pekerjaan yang bersifat *wajib 'ain*, tidak layak dikomersialkan secara *syar'i*.



c) Tidak ada limitasi waktu. Sebab pembatasan waktu justru akan kontra produktif dengan tujuan esensial akad *ju'alah*, sebagaimana akad *qiradl*.<sup>32</sup>

d) Ditentukan secara spesifik apabila memungkinkan, sebab tidak ada toleransi hukum terhadap transaksi majhul selama masih memungkinkan dilakukan secara *ma'lum*.

#### 4) *Ju'lu*

*Ju'lu* adalah upah yang dijanjikan oleh *ja'il* dalam akad sayembara. *Ju'lu* dalam akad

---

<sup>32</sup> Ibid., 301-302.

sayembara disyaratkan harus berupa sesuatu yang memiliki nilai materi (*maliyyah*), diketahui (*malum*) secara nominal (*qadriyyah*), bukan secara persentase (*juz'iyah*), dan mampu diserahkan-terimakan.

#### 5) *Shighah*

*Shighah* dalam akad *ju'alah* adalah sebuah pernyataan pihak *ja'il* yang menunjukkan perizinan melakukan sayembara dengan upah tertentu.

Setelah akad *ju'alah* terpenuhi rukun dan syarat-syaratnya, selanjutnya akan menetapkan beberapa konsekuensi hukum sebagai berikut:

## 1) Status akad

Status akad *ju'alah* termasuk akad *ja'iz* dari kedua belah pihak, pihak *ja'il* dan pihak *maj'ul lah*, sebagaimana akad *syirkah*, *wakalah*, *I'arah*, dan *wadi'ah*.<sup>33</sup>

2) Otoritas *maj'ul lah*

Otoritas atau kekuasaan *maj'ul lah* atas objek akad *ju'alah* yang berhasil iya dapatkan , bersifat amanah. Artinya, *maj'ul lah* memiliki otoritas untuk membawa obyek akad *ju'alah* atas dasar kepercayaan, sehingga tidak harus bertanggung jawab (*dlaman*) atas kerusakan (*talaf*)

---

<sup>33</sup> Ibid., 304.

yang terjadi, sepanjang tidak ada motif. Ceroboh (*taqhsir*), sebab penguasaan *maj'ul lah* terhadap obyek *ju'alah* atas dasar izin dari pemilik (*ja'il*) dan untuk kepentingannya, seperti yang diuraikan dalam bab *rahn*.

3) Hak atas *ju'lu*

*Ju'lu* dalam akad *ju'alah* berhak dimiliki oleh *maj'ul lah* dengan syarat:

- a) Terdapat izin sayembara dari pemilik obyek
- b) Keberhasilan *maj'ul lah* dalam melakukan sayembara.

**b. Syarat *Ju'alah* yaitu:**<sup>34</sup>

- 1) Syarat para pihak yang menawarkan *Ju'alah* yaitu cakap hukum, sedangkan syarat pelaksanaan amil diutamakan orang yang memiliki kompetensi, sehingga ada manfaat yang bisa diharapkan.
- 2) Syarat objek akad *Ju'alah* yaitu bentuk pekerjaan yang bermanfaat menurut syarat' harus jelas upah yang dijanjikan.
- 3) Dalam akad *Ju'alah* tidak disyaratkan adanya kehadiran kedua belah pihak. Para fuqaha sepakat, bahwa berlakunya akad *Ju'alah* bersifat

---

<sup>34</sup> Burhanudin, *Hukum Kontrak Syariah* (Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2009), 159-160.

tidak mengikat. Namun, adanya ijab qabul dari masing-masing pihak merupakan keutamaan.

#### **4. Batalnya Akad *Ju'alah***

Para Ulama Madzhab Maliki, Syafii dan Hambali memandang akad *Ju'alah* sebagai perbuatan yang bersifat sukarela. Menurut mereka, baik pihak pertama jail maupun pihak kedua (yang melaksanakan pekerjaan) dapat membatalkan akad. Namun, mereka berbeda pendapat tentang kapan bolehnya melakukan pembatalan akad tersebut.

Ulama Maliki berpendapat, bahwa *Ju'alah* hanya dapat dibatalkan oleh pihak pertama sebelum pihak kedua

melaksanakan pekerjaannya. Sementara itu, Ulama Syafii dan Hambali berpendapat, pembatalan itu dapat dilakukan oleh salah satu pihak setiap waktu selama pekerjaan itu belum selesai. Apabila salah satu pihak membatalkan *Ju'alah* sebelum pekerjaan dilaksanakan, maka keadaan ini tidak memunculkan akibat hukum. Artinya, kedua pihak tidak berhak terhadap upah yang dijanjikan karena pekerjaan belum dilaksanakan.

Apabila pihak pertama membatalkan *ju'alah* ketika pekerjaan sedang berlangsung menurut ulama Syafi'i dan Hambali, pihak pertama wajib membayar upah kepada pihak kedua, sesuai

dengan volume dan masa kerja yang telah dilaksanakan.<sup>35</sup>

## 5. Perbedaan *Ju'ālah* dengan *Ijārah*

Akad *ju'ālah* berbeda dengan akad *ijārah*, terutama terkait dengan kesepakatan yang ada di dalamnya. Perbedaan tersebut dapat dilihat dari beberapa poin di bawah ini:

1. Pemilik pekerjaan (*ja'il*) baru akan merasakan manfaat, ketika pekerjaan telah usai dilakukan. Berbeda dengan *ijārah*, penyewa (*musta'jir*) bisa menerima manfaat ketika *mu'ajjir* telah melakukan sebagian pekerjaannya. Konsekuensinya,

---

<sup>35</sup> Abdul Aziz Dahlan, *Hukum Islam* (Jakarta: Ikhtir Varu Van Hoeve, 1997), 817.

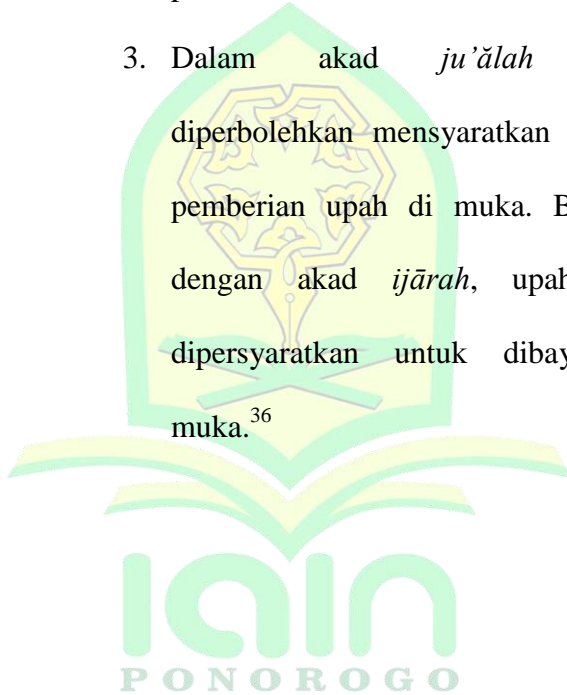


pekerja dalam akad *ju'alah* tidak akan menerima upah jika pekerjaannya tidak selesai. Sedangkan dalam *ijārah*, pekerja berhak mendapat upah atas pekerjaan yang telah dikerjakan walaupun pekerjaannya belum selesai.

2. Akad *ju'alah* mengandung unsur *gharar* di dalamnya, yakni ketidakjelasan jenis pekerjaan atau jangka waktu yang dibutuhkan dan hal ini diperbolehkan. Berbeda dengan *ijārah*, jenis pekerjaan, upah dan jangka waktu yang diperlukan harus dijelaskan secara detail. Akad *ijārah* harus dibatasi dengan waktu

berbeda dengan *ju'ālah*. Yang terpenting adalah selesainya sebuah pekerjaan, tidak tergantung kepada pembatasan waktu.

3. Dalam akad *ju'ālah* tidak diperbolehkan mensyaratkan adanya pemberian upah di muka. Berbeda dengan akad *ijārah*, upah bisa dipersyaratkan untuk dibayar di muka.<sup>36</sup>



---

<sup>36</sup> Ismail Nawawi, *Fikih Muamalat Klasik dan Kontemporer*, (Bogor: Galia Indonesia, 2012)

**BAB III**

**SISTEM *MULTI LEVEL MARKETING* DI TRAVEL**

**HAJI DAN UMRAH PADA PT MABRURO**

**CABANG PONOROGO**

**A. PT. *Mabruro Tour and Travel***

**1. Profil PT *Mabruro Tour and Travel***

PT. *Mabruro Tour and Travel* berdiri sejak tahun 1997 memulai usahanya dibidang jasa dengan membuka Kelompok Bimbingan Ibadah Haji (KBIH) yang menangani khusus Haji Reguler. Berawal dari KBIH dengan membawa 48 jamaah pada tahun 1997 dan sampai ditahun 2016 total jamaah mencapai angka 3600 jamaah.

Seiring berjalannya waktu PT. *Mabruro Tour and Travel* mulai mengembangkan sayapnya untuk

melayani ibadah umroh ditahun 2010 dan haji plus di tahun 2011. Untuk pelayanan ibadah umroh kami memulai ditahun 2010 dengan memberangkatkan 100 jamaah dalam satu periode umroh, dan hingga saat ini kami sudah memberangkatkan hingga 2500 jamaah dalam satu periode umroh.

Dan untuk pelayanan haji plus dimulai ditahun 2011 dengan memberangkarkan 177 jamaah dan hingga saat ini total jamaah haji plus mencapai 300 jamaah dalam satu tahun.<sup>1</sup>

## **2. Visi & Misi**

### **a. Visi:**

Menjadi perusahaan tours dan travel yang unggul, maju, dan terpandang di Indonesia

---

<sup>1</sup> Yuni Ahad Diana, Wawancara, Ponorogo, 30 Januari 2021.

dengan selalu memberikan kepuasan kepada pelanggan melalui produk dan layanan yang berkualitas dan berstandar tinggi.

b. Misi:

- 1) Memberikan layanan yang berkualitas dan berstandar tinggi berupa kemudahan, kenyamanan dalam layanan tours dan travel kepada pelanggan.
- 2) Membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan sebagai salah satu keunggulan bersaing.<sup>2</sup>

### 3. Nilai Utama PT Mabruro Cabang Ponorogo

*“Togetherness, Spirit, and Passion”*  
PONOROGO

adalah nilai fundamental utama dari PT Mabruro. Mempercayai nilai-nilai ini kami

---

<sup>2</sup> PT Mabruro, <http://www.mabruro.co.id/>, diakses pada 30 Mei 2021.

yakin dapat berhasil dalam bidang travel haji dan umrah ini yang kompetitif serta menjadikan dunia lebih baik lagi.

a. Togetherness

Orang-orang yang bekerja sama dan berbagi tujuan yang sama mencapai hasil yang lebih besar. Mereka memotivasi satu sama lain dan mengetahui bahwa bekerja sama lebih baik dari pada sendirian.

b. Spirit

Orang-orang dengan semangat bisa memiliki sikap sebagai pemenang dan tidak pernah menyerah. Mereka berkomitmen untuk melakukan apa yang diperlukan untuk berhasil.

c. Passion

Gairah, orang yang memiliki kekuatan untuk mengubah dunia. Mereka menyukai apa yang mereka lakukan, mereka mempercayainya. Mereka tahu dalam hati bahwa mereka bisa membuat perbedaan.<sup>3</sup>

#### 4. Lokasi PT Mabruro Cabang Ponorogo

PT Mabruro Cabang Ponorogo terletak di jalan Soekarno Hatta No 312 Ponorogo. Berikut lokasi yang dapat dikunjungi oleh para calon jamaah haji dan umrah:<sup>4</sup>

- a. KOTA MALANG, JAWA TIMUR Jl. Raya Panji Suroso A-11 Belimbing Malang
- b. SIDOARJO 1 Delta Raya Selatan No. 49 Waru Sidoarjo

---

<sup>3</sup> PT Mabruro, <http://www.mabruro.co.id/>, diakses pada 30 Mei 2021.

<sup>4</sup> Wida, Wawancara, Ponorogo, 30 Januari 2021.

- c. SIDOARJO 2 Jl. Raya Suko Biting No. 96,  
RT 10/3 Sidoarjo
- d. KOTA GRESIK, JAWA TIMUR, Ruko  
Green Garden Regency Jl. Dr Wahidin SH  
blok A1 No 7-8 Gresik
- e. JAKARTA, Komplek Dirjen Haji No 14  
Pisangan Ciputat Timur Tangerang
- f. PONOROGO, Jl. Soekarno Hatta No.312  
Ponorogo
- g. MOJOKERTO, Jl. Raya Gayaman No. 40  
Mojokerto
- h. BANYUWANGI, Jl. Basuki Rahmat No. 77  
Banyuwangi
- i. BANJARMASIN, di Ruko Jl.STM II  
Banjarbaru (Dekat Supermarket Pinus)



## 5. Produk dan Fasilitas PT Mabruro

Produk PT Mabruro yaitu menyediakan 5 paket Umrah perjalanan jasa travel menjadi beberapa paket dan tarif yang berlaku di PT Mabruro. Paket dan harga yang ada di PT Mabruro:

### a. Umrah dengan pesawat Garuda Indonesia

1) Hemat Bintang 4, 9 Hari (3 Madinah, 4

Makkah) 22 JAN, 8 APR

QUAD : 27.500.000

TRIPLE : 28.500.000

DOUBLE : 29.500.000

HOTEL

a. Madinah : Rawdah Al Aqeeq/ setara

bintang 4

b. Makkah : Royal Majestic/ setara  
bintang 4

2) Eksekutif bintang 5, 9 Hari (3 Madinah, 4  
Makkah) 22 JAN, 8 APR

QUAD : 33.900.000

TRIPLE : 34.900.000

DOUBLE : 35.900.000

HOTEL

a. Madinah : Al Haram/ setaraf bintang  
5 (100 m)

b. Makkah : Marwah Rotana/ setaraf  
bintang 5 (100 m)

**b. Umrah dengan pesawat Lion Air**

1) Super Ekonomi 9 Hari (3 Madinah, 4  
Makkah) 21 okt, 25 Nov, 27 Jan, 9 Mar

QUAD : 20.500.000

TRIPLE : 21.500.000

DOUBLE : 22.500.000

HOTEL

a. Madinah : Rawdah Al Aqeeq/  
setaraf bintang 4 (200 m)

b. Makkah : Rawdah Al Bait/ setaraf  
bintang 4

2) Umroh Umat Harga Hemat 9 Hari (3  
Madinah, 4 Makkah) 17 Feb

QUAD : 26.900.000

TRIPLE : 27.900.000

DOUBLE : 28.900.000

HOTEL

a. Madinah : Al Haram/ setaraf bintang  
5 (100 m)

b. Makkah : Hilton Convetion/ setaraf  
bintang 5

**c. Umrah dengan peasawat Saudi Arabian  
Airlines**

1) Excutive bintang 5, 9 Hari (3 Madinah, 4  
Makkah) 11, 23 Nov, 13 Jan, 3 Feb

QUAD : 30.500.000

TRIPLE : 31.500.000

DOUBLE : 32.500.000

HOTEL

a. Madinah : Al Haram/ setaraf bintang  
5 (100 m)

b. Makkah : Marwa Rotana/ setaraf  
bintang 5 (100 m)

2) Promo bintang, 9 Hari (3 Madinah, 4  
Makkah) 27 feb, 21 Mar

QUAD : 28.750.000

TRIPLE : 29.750.000

DOUBLE : 30.750.000

HOTEL

a. Madinah : Al Haram/ setaraf bintang  
5 (100 m)

b. Makkah : Marwa Rotana/ setaraf  
bintang 5 (100 m)

3) Executive Arbain, 15 Hari (9 Madinah, 4  
Makkah) 20 Nov

QUAD : 37.000.000

TRIPLE : 38.500.000

DOUBLE : 40.500.000

HOTEL

a. Madinah : Al Haram/ setaraf bintang  
5 (100 m)

- b. Makkah : Hilton Convetion/ setaraf  
bintang 5

**d. Umrah paket liburan**

- 1) Umroh Cerdas, 9 Hari (3 Madinah, 4  
Makkah) 16 Des dengan pesawat Scoot

QUAD : 23.000.000

TRIPLE : 24.000.000

DOUBLE : 25.000.000

HOTEL

- a. Madinah : Rawdah al Aqeeq/ setaraf  
bintang 4

- b. Makkah : Rawdah Al Bait/ setaraf  
bintang 4

- 2) Eksekutif bintang 5, 9 Hari (3 Madinah, 4  
Makkah), 19 Des dengan pesawat Saudia  
Arabian Airlines

QUAD : 32.750.000

TRIPLE : 33.750.000

DOUBLE : 34.750.000

#### HOTEL

a. Madinah : Al Haram/ setaraf bintang

5 (100 m)

b. Makkah : Hilton Convetion/ setaraf

bintang 5

#### e. Umroh Plus

1) Plus Aqsho, 13 hari pesawat dengan

Royal Jordanian

QUAD : 53.900.000

TRIPLE : 54.900.000

DOUBLE : 55.900.000

#### HOTEL

a. Madinah : Al Haram

b. Makkah : Hilton Convetion

2) Plus Turki, 12 Hari dengan pesawat

Singapore Airlines

QUAD : 35.000.000

TRIPLE : 36.000.000

DOUBLE : 37.000.000

HOTEL

a. Madinah : Rawdah Al Aqeeq

b. Makkah : Royal Majestic

3) Plus Dubai. 12 Hari dengan pesawat

Singapore Airlines

QUAD : 33.000.000

TRIPLE : 34.000.000

DOUBLE : 35.000.000

HOTEL

a. Madinah : Rawdah al Aqeeq



b. Makkah : Royal Majestic<sup>5</sup>

Seluruh biaya paket tersebut belum termasuk biaya pemeriksaan kesehatan (buku kesehatan, suntik meningitis, suntik flu H1N1 dan lainnya), biaya pengurusan passport, visa progressif SAR 2.000, kelebihan bagasi, biaya pengurusan surat mahrom (bila wanita berangkat tanpa pendamping) dan pengeluaran pribadi.

Produk PT Mabruro juga menyediakan 2 paket yaitu Haji Plus non arbain (16 hari) dan Haji plus arbain (27 hari) perjalanan jasa travel menjadi 2 paket dan tariff yang berlaku di PT Mabruro,

---

<sup>5</sup> Brosur Mabruro Tour and Travel

Tabel 3.1

Daftar Harga Paket Haji Plus<sup>6</sup>

HARGA PAKET			
ARBAIN (27 Hari)		NON ARBAIN (16 Hari)	
DOUBEL	USD 10.900	DOUBEL	USD 14.400
TRIPEL	USD 10.450	TRIPEL	USD 13.400
QUAD	USD 9.900	QUAD	USD 12.500

Yang menjadi kelebihan produk Mabruro tour and travel dengan travel lainnya berdasarkan wawancara dengan Yuni Ahad Diana bagian Pelaksanaan yaitu pesawat yang langsung mendarat ke Madinah, jika pesawat turun ke Jeddah maka perjalanan melalui darat akan semakin panjang selama 8 jam perjalanan ke Madinah, dan disediakan makanan Catering

---

<sup>6</sup> Ibid.,

saat menunggu di bandara Juanda bukan nasi kotak seperti travel yang lain, dan paling istimewa hotel dekat dengan Masjidil Haram hanya berjalan 500 meter dari hotel tanpa berjalan kaki berkilo-kilo meter.

## **6. Pelaksanaan Sistem *Multi Level Marketing* PT Mabruro cabang Ponorogo**

1. Prosedur menjadi Calon Jamaah Haji dan Umrah pada PT Mabruro cabang Ponorogo.

a. Persyaratan Pendaftaran Umrah

1) Paspor (bagi yang sudah punya)

2) Pas foto terbaru, ukuran 4x6 (6 lembar)

dan 3x4 (6 lembar) dengan ketentuan:

berwarna dan latar belakang putih,

80% tampak wajah atau fokus kepala,

tidak memakai kacamata atau lensa,

wanita menggunakan jilbab, pria menggunakan peci.

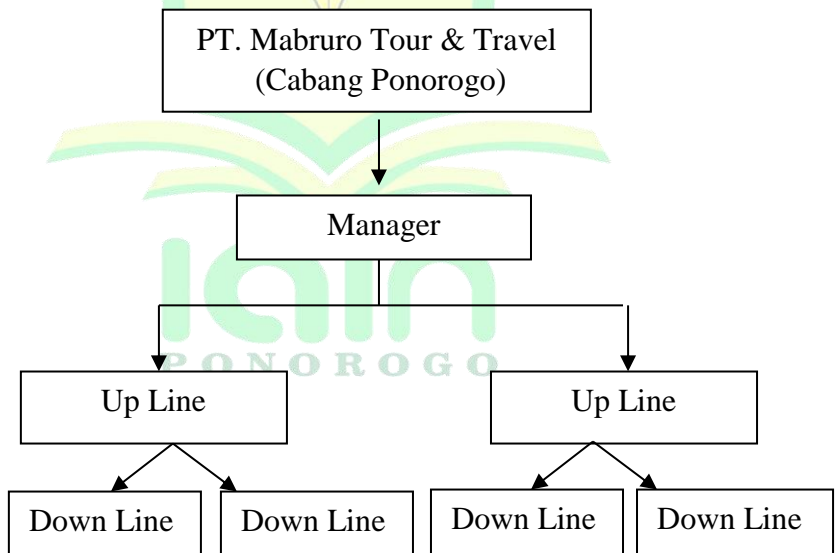
- 3) Fotokopi KTP, Kartu Keluarga, Akta Kelahiran, Buku Nikah jika yang sudah menikah ( per@ 5 lembar)
- 4) KTP, KK, Akta Lahir, atau Buku Nikah atau /ijazah asli untuk persyaratan pengajuan passport.
- 5) Akta Lahir untuk usia dibawah 18 tahun dan wanita tanpa mahrom usia dibawa 45 tahun
- 6) Buku Nikah Asli untuk pasangan suami istri dibawah 45 tahun
- 7) KK, Akta Lahir atau buku nikah khusus suami istri untuk persyaratan visa umroh plus

- 8) Sertifikat Vaksin
- 9) Membayar uang muka Rp. 5.000.000
- 10) Pelunasan paling lambat 1 bulan sebelum keberangkatan

b. Persyaratan Pendaftaran Haji Plus/ khusus

- 1) Mengisi formulir pendaftaran
- 2) Menyerahkan foto Copy KTP, KK, Buku Nikah, atau Akta Lahir dan di foto Copy rangkap 5 per@
- 3) Menyerahkan pas foto berwarna ukuran 3x4=50 lembar, 4x6=10 lembar dengan latar belakang putih dan tampak wajah
- 4) Membayar uang muka Min. USD 80 dan biaya administrasi Rp.400.000

- 5) PASPORT yang masih berlaku dan tertulis dipasport Min. 3 suku kata
- 6) Menyerahkan surat keterangan sehat dari Dokter/Puskesmas/RS dan dilampirkan golongan darah,tinggi dan berat badan
- 7) Membawa materai Rp.6000 sebanyak 4 lembar<sup>7</sup>



---

<sup>7</sup> Brosur Mabruro Tour and Travel

Gambar diatas menjelaskan gambaran sistem *Multi Level Marketing* dalam PT Mabruro cabang Ponorogo. PT Mabruro cabang Ponorogo menggunakan sistem berjenjang ini terdapat pada komisi dan royalty. Para *member* yang mempromosikan akan mendapatkan bonus bila mendapatkan jamaah baru untuk mendaftarkan diri begitu seterusnya. Dari pemaparan diatas sangat jelas sekali bahwa sistem *Multi Level Marketing* di PT Mabruro merupakan sistem pemasaran yang menggunakan sistem *Multi Level Marketing* berjenjang.

PT Mabruro cabang Ponorogo merupakan salah satu penyelenggara

ibadah umrah dan haji baik umum maupun khusus dan telah mendapatkan izin dari Kemenag yang tercantum dalam Keputusan Kemenag No 270 Tahun 2018. Dalam operasional bisnisnya, PT Mabruro tidak serta merta membiarkan para pengikutnya bekerja mencari calon jamaah tanpa memberi bekal. PT Mabruro juga memberikan bimbingan kepada para pengikutnya melalui edukasi yang dilakukan secara berkesinambungan. Seperti hasil wawancara yang telah peneliti lakukan dengan Mbak Wida selaku *upline* “untuk edukasi biasanya dilakukan ketika *member* pertamakali bergabung, untuk edukasi awalnya.



Sedangkan untuk seterusnya nanti mereka akan paham dengan sendirinya juga setelah 1x diedukasi mengenai pencarian jamaah itu bagaimana” Pada pelaksanaannya sendiri ada istilah *upline* dan *downline*, mereka bertugas untuk mencari calon jamaah yang ingin berangkat haji dan umrah dengan menggunakan jasa PT Mabruro. *Upline* sendiri itu merupakan *staff* atau karyawan di PT itu sendiri sedangkan *downline* adalah orang yang menjadi bawahan *staff* dan merupakan orang luar. Sehingga nanti ketika *downline* mendapatkan calon jamaah akan disampaikan ke *upline*, baru *upline* akan menyampaikannya ke *owner*.

Tugas *upline* tidak semata-merta hanya menunggu calon jamaah dari *downline* , melainkan juga melatih dan mengembangkan pengetahuan *downline* agar ketika menghadapi calon jamaah semakin baik. Begitu juga mengenai bonus, *owner* akan memberikan ke *upline* barulah *upline* akan memberikan komisi pada *downline* sesuai apa yang didapatkan.

## **B. Akad pada Sistem Multi Level Marketing di PT Mabruro Cabang Ponorogo**

Dari data yang peneliti terima bahwasannya Yuni Ahad Diana sebagai Manager mengatakan bahwa pelaksanaan dan penerapan untuk akad yang digunakan pada

system Multi Level Marketing di PT Mabruro, ialah karyawan yang bekerja dengan PT Mabruro untuk mencari jamaah umroh atau haji agar mendaftarkan diri ke PT Mabruro cabang Ponorogo. Dalam memberikan informasi kepada calon jamaah kita harus bersikap jujur, sesuai apa adanya produk yang dimiliki, serta menjelaskan secara jelas terhadap jamaah untuk paket umroh dan haji di PT Mabruro.<sup>8</sup>

Menurut Agus Nashrudin sebagai Owner mengatakan tata cara karyawan untuk merekrut orang agar mau ikut mencari calon jamaah yaitu menjelaskan kepada orang tersebut dengan edukasi dan memberikan informasi terkait pemberian bonusnya secara jelas agar

---

<sup>8</sup> Yuni Ahad Diana, Hasil *Wawancara*, Ponorogo, 30 Januari 2021.

terpercaya. Lokasi sangatlah penting untuk dilihat, karena mencari ketenangan dan kenyamanan saat berinteraksi akan memberikan kemudahan bagi calon member. Maka lokasi yang sering digunakan untuk bertemu dan *briefing* yakni di alun-alun, taman, warung kopi, dan rumah makan.<sup>9</sup>

Wida komariyati mengatakan praktik pelayanan system Multi Level Marketing ini membuat calon member akan merasa penasaran dan ingin mencoba karena yang diperlihatkan saat memberikan informasi orang-orang (*member*) tersebut sukses, akan tetapi saat mencobanya orang-orang tersebut merasa kesulitan antara kesesuaian dan susahnyanya

---

<sup>9</sup> Agus Nashrudin, Hasil *Wawancara*, Ponorogo, 13 Maret 2021.

mencari calon jamaah untuk mendaftarkan diri untuk umroh dan haji.<sup>10</sup>

Yuni Ahad Diana mengatakan dalam ketentuan produk yang dimiliki oleh PT Mabruro ini sangatlah murah dengan kualitas yang berstandart tinggi dan sangat memuaskan dibandingkan dengan travel-travel haji dan umroh lainnya di Ponorogo. Dan PT Mabruro juga sudah terpercaya dari tahun 1997 dengan membawa 48 jamaah berangkat untuk menunaikan ibadah haji dan hingga saat ini, total jamaah Haji Plus mencapai 300 jamaah dalam satu tahun.<sup>11</sup>

Agus Nashrudin menjelaskan manfaat dari system kerja yang diterapkan karyawan di

---

<sup>10</sup> Wida, Hasil *Wawancara*, Ponorogo, 30 Januari 2021.

<sup>11</sup> Yuni Ahad Diana, Hasil *Wawancara*, Ponorogo, 30 Januari 2021.

PT Mabruro cabang Ponorogo ialah untuk memberikan kemudahan bagi calon member dan para member lainnya dalam berinteraksi untuk mencari calon jamaah agar jamaah tersebut mendaftarkan diri di PT Mabruro. Selain itu mereka pun melaksanakan promosi dengan sangat berhati-hati.<sup>12</sup>

Dalam praktiknya antara PT Mabruro dengan calon jamaah haji atau umrah dalam akadnya masih terdapat unsur *gharar* atau tidak jelas. Dimana calon jamaah yang akan mendaftarkan diri untuk umrah hanya mengetahui bahwa PT Mabruro itu menyediakan jasa pemberangkatan haji dan umroh. Dan tidak mengetahui secara jelas

---

<sup>12</sup> Agus Nashrudin, Hasil *Wawancara*, Ponorogo, 13 Maret 2021.

mengenai akad apa yang sebenarnya digunakan pada saat transaksi tersebut.

Hal ini dapat peneliti katakan berdasarkan wawancara kepada beberapa jamaah yang pernah menggunakan jasa PT Mabruro untuk pemberangkatan haji dan umrahnya. Salah satunya adalah penjelasan bapak Parlin yang mengatakan “ sebenarnya kalau untuk akad yang digunakan oleh mabruro itu saya tidak mengerti dan tidak dijelaskan, soalnya itu saya hanya paham kalau mereka menyediakan jasa pemberangkatan haji dan umrah yang sudah terpercaya. Jadi saya juga hanya menanyakan mengenai syarat dan ketentuan pemberangkatan haji yang akan saya laksanakan saja. Terutama masalah biaya mba, kan itu hal yang paling

utama yang biasa calon jamaah tanyakan. Mengingat biayanya juga tidak sedikit untuk pemberangkatan haji dan umrah”,<sup>13</sup>

Dari pemaparan diatas menjadi suatu permasalahan ketika calon jamaah merasakan jika pemberian informasi terkait akad yang digunakan dalam PT Mabruro yang ada di Ponorogo masih kurang sesuai antara informasi dengan praktik, dikhawatirkan dikemudian hari ada jamaah yang sudah menggunakan PT Mabruro kurang puas dan bisa berdampak buruk pada PT Mabruro cabang Ponorogo.

---

<sup>13</sup> Parlin, Hasil *Wawancara*, Ponorogo, 29 Mei 2021.



### **C. Sistem Pemberian Bonus pada Sistem Multi Level Marketing di PT Mabruro Cabang Ponorogo**

PT Mabruro merupakan salah satu penyelenggara perjalanan Ibadah Umroh & Haji Khusus yang masih menggunakan perizinan dari salah satu Rekanan yang sudah mendapatkan izin dari Kemenag RI NOMOR 270 Tahun 2018 tentang penetapan izin PT. Mabruro sebagai penyelenggara perjalanan Ibadah Umrah. Perjalanan Wisata Muslim ke Negara di Asia maupun Eropa seperti Dubai, Aqsho dan Turki.

Dalam Operasional bisnisnya, PT Mabruro dalam memasarkan produknya menggunakan beberapa metode diantaranya menyebarkan brosur kepada orang-orang, memasang iklan atau pamflet di jalan, sosialisasi. Mendaftarkan diri menjadi

calon jamaah haji atau umroh di PT Mabruro dengan membayar DP pemberangkatan Rp. 58.500.000 (lima puluh delapan juta lima ratus ribu rupiah) untuk pemberangkatan haji. Sedangkan untuk pemberangkatan umroh membayar biaya administrasi sebesar Rp. 5.000.000 (lima juta rupiah). Bila telah membayar DP pemberangkatan, maka jamaah tersebut sudah sah menjadi calon jamaah haji dan umroh di PT Mabruro cabang Ponorogo.

PT Mabruro cabang Ponorogo juga mengeluarkan program terbaru terhadap system *Multi Level Marketingnya*, dalam program tersebut menawarkan kepada calon jamaah yang sudah membayar uang muka pendaftaran dan yang sudah melakukan ibadah umroh dengan menggunakan

jasa di PT Mabruro tour and travel cabang Ponorogo yang berminat bisa menawarkan kepada orang-orang atau temannya untuk mencari calon jamaah haji dan umroh untuk mendaftarkan diri ke PT Mabruro cabang Ponorogo. Dengan syarat mencari sebanyak-banyaknya calon jamaah haji dan umrah. Jika calon jamaah mendapatkan 1 orang atau lebih maka mendapatkan bonus.<sup>14</sup>

System *Multi Level Marketing* dalam PT Mabruro ini bertujuan untuk meringankan beban secara material bagi calon jamaah haji dan umroh yang berminat untuk menjadi pengikutnya. Dalam system ini pengikutnya diberikan syarat untuk mengajak orang lain sebanyak-banyaknya. Dan tidak ada syarat minimal orang untuk mencari

---

<sup>14</sup> Yuni Ahad Diana, Wawancara, Ponorogo, 30 Januari 2021.

calon jamaah haji dan umroh, bonus yang didapatkan satu paket umroh dan haji juga belum jelas karna belum ada ketentuan tertulis dari PT Mabruro. Menurut salah satu bagian operasional PT Mabruro system *Multi Level Marketing* ini banyak diminati oleh para calon jamaah umroh dan haji atau orang lain yang mau menjadi pengikutnya. Namun, tidak banyak yang mampu/bias mengajak orang. Dikarenakan memang sangat sulit untuk mencari calon jamaah haji dan umroh secepat dan sebanyak itu.

PT Mabruro juga memberikan diskon untuk orang yang sudah melakukan Ibadah haji dan umroh melalui jasanya untuk mengajak saudara/keluarganya mendaftarkan diri menjadi

calon jamaah haji dan umroh melalui PT Mabruro cabang Ponorogo.

Herwin Aprilia sebagai *downline* menjelaskan bonus yang diberikan oleh PT Mabruro tidak sesuai apa yang dikatakan diawal perjanjian “ jadi gini mbak katanya setelah kami bisa mendapat calon jamaah itu mendapatkan bonus kalau untuk 1 orang umrah itu Rp. 500.000 dan untuk 1 orang Haji 1.000.000 tapi, pada kenyataannya kami tidak mendapatkan sebanyak itu mbak. Jadi ini tidak sesuai apa yang dibicarakan”.<sup>15</sup>

Dari pemaparan diatas menjadi suatu permasalahan ketika *member* yang telah melakukan dengan maksimal mungkin untuk

---

<sup>15</sup> Herwin Aprilia, Hasil *Wawancara*, Ponorogo, 15 Maret 2021.

mencari calon jamaah haji atau umrah itu tapi tidak diberikan bonus yang sesuai dengan perjanjian yang dikatakan di awal oleh PT Mabruro. Dalam hal ini PT Mabruro cabang Ponorogo masih belum sesuai antara informasi yang diberikan dan praktiknya, dikhawatirkan dikemudian hari para pengikutnya tidak mau mencarikan calon jamaah haji dan umroh lagi.

System *Multi Level Marketing* ini, mulai diperkenalkan oleh PT Mabruro cabang Ponorogo sejak tahun 2018 lalu. Menurut salah satu bagian pelaksana system ini diperkenalkan dengan tujuan menghemat biaya promosi dan iklan, sehingga PT Mabruro Tour and Travel dapat lebih dikenal masyarakat luas bukan hanya dari brosur saja, melainkan dari mulut ke mulut juga. Sehingga

pendekatannya lebih intens dan menyentuh masyarakat secara langsung.<sup>16</sup>

Selain itu system *Multi Level Marketing* dalam PT Mabruro tour & travel diharapkan dapat mengembangkan intelektual, emosional bagi yang mengikutinya dan lebih termotivasi untuk mendapatkan calon jamaah haji dan umroh. Orang yang semula pemalu, tidak pintar berbicara di depan umum, bias berubah menjadi agen marketing yang ahli lebih rasional, mantab dan percaya diri. Singkatnya yang bergabung *Multi Level Marketing* bias berubah nasib secara finansial dan emosional-intelektual.

---

<sup>16</sup> Agus Nashrudin, Hasil *Wawancara*, Ponorogo, 13 Maret 2021.

**BAB IV**

**TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP SISTEM**  
***MULTI LEVEL MARKETING* DI TRAVEL HAJI**  
**DAN UMRAH PADA PT. MABRURO CABANG**  
**PONOROGO**

**A. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Akad Sistem**  
***Multi Level Marketing* Di Travel Haji Dan Umrah**  
**Pada PT Mabruro Cabang Ponorogo.**

Pada tahun 2009 DSN-MUI mengeluarkan fatwa yang berkaitan dengan penjualan langsung berjenjang syariah. Dalam fatwa tersebut menyebutkan beberapa ketentuan yang harus dipenuhi oleh pengguna PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah). Dalam fatwa DSN-MUI No 75/DSN MUI/VII/2009, hanya membahas tentang



garis besar perusahaan yang menggunakan sistem tersebut dalam memasarkan produknya. Sehingga pada tahun 2012 MUI mengeluarkan fatwa terbaru mengenai penjualan langsung berjenjang syariah yakni fatwa DSN No. 83/DSN MUI/VI/2012 yang lebih rinci membahas tentang penjualan jasa perjalanan haji dan umrah.

Salah satu travel haji dan umrah yang menggunakan sistem *Multi Level Marketing* adalah PT. Mabruro Tour And Travel, sehingga penulis akan menganalisis hal-hal yang berkaitan dengan penjualan produk dalam PT ini, salah satunya adalah mengenai ketentuan dari akad *Ijārah*. Ketentuan dari akad tersebut telah dijelaskan dalam bab II yaitu jenis perikatan atau perjanjian yang bertujuan mengambil manfaat suatu jasa yang diterima dari orang lain

dengan cara membayar sesuai dengan perjanjian dan sikap rela oleh kedua belah pihak dengan rukun serta syarat yang telah ditentukan.

Jika dilihat dari rukunnya telah sesuai dengan pemberian upah pada PT Mabruro serta manfaat yang didapat oleh jamaah haji dan umroh. Jadi bisa dikatakan ada timbal balik mengenai hal tersebut. Dan juga telah memenuhi ijab dan qabulnya, sehingga sudah disetujui kedua belah pihak.

Jika dilihat dari syaratnya sudah sesuai karna ada persetujuan kedua belah pihak dan objek akadnya harus terpenuhi semuanya. Serta kegiatan tersebut jelas manfaatnya yaitu untuk memenuhi rukun islam ke 5 bagi umat islam yang mampu untuk menunaikannya.

Dalam penelitian inipun dijelaskan mengenai fasilitas yang didapatkan oleh pengguna jasa travel haji dan umrah, fasilitas tersebut seperti harga produk, hotel, pesawat, bus dan masih banyak lagi yang diberikan oleh PT tersebut. Fasilitas yang diberikan oleh PT. Mabruro Tour and Travel Cabang Ponorogo kepada pengguna jasa telah sesuai dengan dengan ketentuan rukun dan syarat akad *Ijārah*.

## **B. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Pemberian Bonus Pada Sistem *Multi Level Marketing* di PT. Mabruro Cabang Ponorogo**

Anggota atau *member* yang telah menjalankan hak usaha dari PT dan berhasil membawa calon jamaah untuk mendaftarkan diri maka berhak mendapatkan bonus dari PT Mabruro. Untuk menganalisa apakah pemberian bonus pada sistem

Multi Level Marketing di PT Mabruro cabang Ponorogo sesuai atau tidak dengan hukum Islam, maka dapat dianalisa sebagai berikut:

Dalam hal pemberian bonus, PT. Mabruro Cabang Ponorogo memberikan bonus kepada seseorang yang dengan sukarela membantu mencari jamaah untuk menggunakan jasa PT. Mabruro untuk pergi haji maupun umroh. PT. Mabruro Cabang Ponorogo memberikan bonus atau *fee* kepada siapa saja yang bisa membantu untuk mencari jamaah dan akan diberi imbalan oleh PT. Mabruro.

Di dalam hukum Islam menjelaskan beberapa point prosedur pemberian insentif berupa bonus yang sesuai dan sekaligus penulis akan menganalisisnya sebagai berikut :

1. Komisi (termasuk di dalamnya adalah bonus) yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS. Hal ini sudah sesuai dengan PT. Mabruro dalam memberikan bonus. Karena ketika member membawa calon jamaah ke PT maka dia berhak mendapat bonus tsb.
2. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan. Hal ini belum sesuai dengan PT.

Mabruro dalam melakukan transaksi akad dalam pemberian bonus. Karena tidak ada info tertulis mengenai berapa besar bonus atau fee yang didapatkan ketika member membawa calon jamaah ke PT Mabruro.

3. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa. Hal ini belum sesuai dalam PT. Mabruro Cabang Ponorogo untuk menjalankan dan memberikan bonus ke setiap orang yang membantu mendapatkan calon jamaah. Karena untuk mencari calon jamaah itu sifatnya sukarela.
4. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan

*ighra'*. Hal ini sudah sesuai dengan PT. Mabruro Cabang Ponorogo.

5. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya. Hal ini sudah sesuai dengan PT Mabruro mengutamakan keadilan dalam setiap anggota tidak ada unsur eksploitasi.

Dari hasil pengamatan peneliti, dapat disimpulkan bahwa pemberian bonus kepada anggota atau member di PT Mabruro Cabang Ponorogo belum sesuai dengan syarat *ju'alah*, yaitu syarat objek akad *ju'alah* harus jelas upah yang dijanjikan sedangkan di PT Mabruro tidak dijelaskan upah yang didapat untuk para member ketika mendapatkan calon jamaah, maka hal ini belum sesuai dengan syarat *ju'alah*.

Dari pengamatan praktik dilapangan bahwa pemberian bonus kepada anggota atau member belum sepenuhnya sesuai dengan ketentuan hukum Islam dan teori ju'alah, ini disebabkan oleh berikut: ketentuan dari PT Mabruro tidak adanya kejelasan dalam pemberian bonus untuk para anggota atau member yang dapat mendaftarkan diri untuk menjadi calon jamaah umrah atau haji ke PT Mabruro, hal ini diberlakukan untuk membuktikan totalitas kerja antara para anggota atau member agar mereka mengetahui bahwa bonus yang diberikan bukan hanya semata mata pada upah saja tetapi pada kinerjanya yang sangat baik sebagai penyemangat dalam mencari calon jamaah haji atau umrah.

Berdasarkan analisis penulis dengan menggunakan teori ju'alah dengan ketentuan rukun



dan syaratnya serta hukum Islam disimpulkan bahwa pemberian bonus di PT Mabruro cabang Ponorogo belum sesuai dengan sistem bonusnya dan penerapannya karena tujuannya baik untuk para anggota atau member sebagai penyemangat dalam mencari calon jamaah haji atau umrah.



## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dikemukakan diatas, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Tinjauan hukum Islam terhadap akad system *Multi Level Marketing* di travel haji dan umrah pada PT Mabruro cabang Ponorogo dalam pelaksanaan akadnya telah sesuai dengan dengan ketentuan rukun dan syarat akad *Ijārah*.
2. Tinjauan hukum Islam terhadap sistem pemberian bonus pada sistem *Multi Level Marketing* di PT Mabruro cabang Ponorogo dengan menggunakan teori *ju'alah*, serta

hukum Islam belum sesuai dengan sistem pemberian bonusnya karna mengandung unsur *gharar* atau ketidak jelasan.

## B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, berikut saran yang dapat diberikan kepada PT Mabruro cabang Ponorogo:

1. Bagi PT Mabruro cabang Ponorogo dapat meningkatkan pelayanan dan kesejahteraan anggota sehingga dapat pula meningkatkan kepercayaan calon jamaah untuk menjalankan program system *Multi Level Marketing* ini dan tidak hanya bertumpu pada komisi semata, melainkan untuk menunaikan ibadah haji atau umrah yang menjadi tujuan.

2. Bagi para pelaku bisnis *Multi Level Marketing* ini sesuai dengan prinsip syariah, sehingga dapat menjauhkan dari hal hal yang dapat merugikan pihak lain yang terlibat.



## DAFTAR PUSTAKA

- Abdulrahman, Dudung. *Pengantar Metode Penelitian*. Yogyakarta: Kurnia Kalam Semesta. 2003.
- Al-a'qalani. Al-Hafidz Ibnu Hajar Al-a'qalani. *Bulughulmaram*, Hamim Thohari Ibnu M Dalimi. Jakarta: PT Gramedia.
- Al-Juhaili, Wahbah. *Al-Fiqh Al-Islami Wa Adilatuhu*. Damaskus: Dar al-Fiqr I-Mua'sshim. 2005.
- Al-Manshur, Fauzan. M. Junaidi Ghony. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Ar-Ruzz. 2012.
- Anggreni, Putri Reztu Angreni. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing Pada PT Link Indonesia Cabang Malang*. Skripsi : Universitas Hasanudin. 2016.
- Anshiori, Abdul Ghofur. *Hukum Perjanjian Islam Di Indonesia*. Yogyakarta: University Press. 2010.
- Armstrong, Philip Kotler. *Marketing Management*. Jakarta: Indeks. 2007.
- Azwar, Saiffudin. *Metode Penelitian* . Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 1997.
- Bahrudin. *Multilevel Marketing Dalam Perspektif Hukum Islam*. Skripsi: IAIN Raden Intan. 2011.
- Burhanudin. *Hukum Kontrak Syariah*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta. 2009.

- Dahlan, Abdul Aziz. *Hukum Islam*. Jakarta: Ikhtir Varu Van Hoeve. 1997.
- Damaruri, Aji. *Metodologi Penelitian Muamalah*. Ponorogo: STAIN Po Press. 2010.
- Dewi, Gemala. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. Jakarta: Kencana. 2005.
- Diana, Yuni Ahad. *Wawancara*. Ponorogo. 30 Januari 2021.
- Dimyauddin, Djuwaini. *Pengantar Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2008.
- Djazuli, A. *Kaidah-Kaidah Fiqh*. Jakarta: Kencana. 2014.
- Fatoni, Abdurrahman. *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: PT Asdi Mahasatya. 2006.
- Hariri, Wawan Muhwan. *Hukum Perikatan dilengkapi Hukum Perikatan dalam Islam*. Bandung: CV Pustaka Setia. 2011.
- Ikbar, Yanuar. *Metode Penelitian Sosial Kualitatif*. Bandung: PT Refika Aditama. Cet. Ke-2, 2012.
- Kementerian Agama RI. *Al-Qur'an Terjemah dan Penjelasan Ayat Tentang Wanita Yasmin*. Solo: Tiga Serangkai Pustaka Mandiri. 2016.
- Lubis, Suhrawardi K. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Sinar Grafika. 2004.
- Mardabi. *Fiqh Ekonomi Islam*. Jakarta: Kencana. 2012.

- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya. 2009.
- Nashrudin, Agus. *Wawancara*. Ponorogo. 13 Maret 2021.
- Nawawi, Ismail. *Fikih Muamalat Klasik dan Kontemporer*. Bogor: Galia Indonesia. 2012.
- Rahman, Abdul. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Kencana. 2010.
- Rauf, Abdul. *Bisnis Travel Haji Dan Umrah Bersistem Jaringan Perspektif Masalahah (Studi Pada PT Happy Prima Wisata)*. Skripsi: UIN Malik Ibrahim Malang. 2013.
- Sabiq, Sayyid. *Fiqhus Sunnah Vol.III*. Lebanon: Darul Fikri. 1981.
- Sari, Indah Fitriana. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pembiayaan Haji Dan Umrah Melalui Sistem Marketing Di PT Arminareka Perdana Yogyakarta*. Skripsi : UIN Kalijaga Yogyakarta. 2012.
- Sujarweni, Wiratna. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press. 2014.
- Wardi Muslich, Ahmad. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah. 2015.
- Wida. *Wawancara*. Ponorogo. 30 Januari 2021.
- Wuryando, Bagoes. *Jurus maut MLM Anti Gagal*. Yogyakarta: MedPres. 2010.

Yazid, Muhammad. *Hukum Ekonomi Islam*. Surabaya : UIN SA Press. 2014.

Yusuf, Tarmizi. *Strategi MLM Secara Cerdas Dan Halal*. Jakarta: Elex Media Komputindo. 2000.

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 83/DSN-MUI/VI/2012 Tentang Perjalanan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah.

Brosur Mabruro Tour and Travel

PT Mabruro. <http://www.mabruro.co.id/>. 30 Mei 2021.

Wawancara:

Agus Nashrudin, Wawancara, Ponorogo 13 Maret 2021.

Yuni Ahad Diana, Wawancara, Ponorogo 30 Januari 2021.

Wida K, Wawancara, Ponorogo 30 Januari 2021.

Parlin, Wawancara, Ponorogo 29 Mei 2021.



