

ANALISIS AKAD KEMITRAAN PADA PEMBIAYAAN HAJI DAN UMRAH DI PT. ARMINAREKA PERDANA CABANG MAGETAN

Rijal Amirudin
STAI-Ma'arif Kendal Ngawi
rijalamirudin82@gmail.com

Abstract

The focus of this article is to find out the practice of Hajj and Umrah partnership contracts at PT. Arminareka Magetan Branch and its review of Islamic law. The method used is qualitative and the type is a case study. The research results show that the practice of partnership agreements in financing Hajj and Umrah PT. Arminareka Perdana Magetan branch begins with paying a down payment in the amount determined by the company. Next, prospective pilgrims who have become partners gather new prospective congregations to join as their downline. Partners who successfully invite prospective congregation members to join the company will receive a commission of IDR 1,500,000 as a result of registration and IDR. 500,000 as a result of achievements. Apart from that, partners will also get a commission of IDR 1,000,000 as a result of coaching. After that, the congregation or so-called partners have the obligation to guide the downlines they have recruited so that they can carry out the partnership program in accordance with company regulations. Islamic law review of the legality of partnerships at PT. Arminareka Perdana, Magetan branch, according to the author, is in accordance with what has been implemented in Islamic law. PT. Arminareka Perdana Magetan branch has legality in the form of important documents owned by the company and is used as a legal basis for carrying out business activities in accordance with applicable regulations and legislation. After analysis, the practices carried out by this company are based on the theory that has been explained based on Islamic law in the matter of ji'alah.

Keywords: *Analysis, Akad, Partnership.*

Abstrak

Fokus artikel ini adalah untuk mengetahui praktik akad kemitraan haji dan umrah di PT. Arminareka Cabang Magetan dan tinjauan hukum islamnya. Metode yang digunakan adalah kualitatif dan jenisnya studi kasus. Hasil penelitian menyebutkan bila, praktik akad kemitraan pada pembiayaan haji dan umrah PT. Arminareka Perdana cabang Magetan yaitu diawali dengan membayar DP dengan jumlah yang telah ditentukan oleh perusahaan. Selanjutnya calon jamaah yang sudah menjadi mitra mengumpulkan calon jamaah baru untuk bergabung menjadi *downline*-nya. Mitra yang berhasil mengajak calon jamaah untuk bergabung dalam perusahaan akan mendapatkan komisi sebesar Rp.1.500.000 sebagai hasil pendaftaran dan Rp. 500.000 sebagai hasil prestasi. Selain itu mitra juga akan mendapatkan komisi sebesar Rp.1.000.000 sebagai hasil pembinaan. Setelah itu jamaah atau disebut dengan mitra ini mempunyai kewajiban untuk membimbing *downline* yang telah direkrutnya agar dapat menjalankan program kemitraan sesuai dengan aturan perusahaan. Tinjauan hukum Islam terhadap legalitas kemitraan pada PT. Arminareka Perdana cabang Magetan menurut penulis telah sesuai dengan apa yang telah diterapkan dalam hukum Islam. PT. Arminareka Perdana cabang Magetan mempunyai legalitas berupa dokumen-dokumen penting yang dimiliki oleh perusahaan dan dijadikan sebagai landasan hukum dalam menjalankan kegiatan usaha sesuai dengan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku. Setelah dianalisis, praktik yang dilakukan perusahaan ini dengan teori yang telah dipaparkan berdasarkan hukum Islam dalam masalah ji'alah.

Kata Kunci: *Analisis, Akad, Kemitraan.*

PENDAHULUAN

Ibadah haji membutuhkan persiapan yang matang mengingat disamping kemampuan dari segi materi dan kemampuan dari segi fisik, seorang muslim juga dituntut untuk memiliki kemampuan dibidang ilmu pengetahuan tentang pelaksanaan ibadah haji (Jannati, 2007). Haji merupakan ibadah yang dianjurkan kepada segenap umat islam, dalam artian bahwa

haji diwajibkan bagi jamaah yang mampu untuk menunaikannya, disinilah letak ujian bagi seluruh umat islam yang telah memiliki financial yang cukup untuk berangkat ke baitullah. Haji merupakan ibadah yang sangat dimuliakan disisi Allah yang mana hanya orang yang terketuk hidayahnyalah yang dapat menunaikannya, sering kita melihat ada orang yang telah berkecukupan namun lalai akan perintah ini, orientasi ketaqwaan seseorang dapat dilihat dengan bagaimana dia mendahulukan tuhan nya di atas kepentingan dunia yang dikejanya. Kendala yang menjadikan orang tidak dapat berangkat menuju baitullah adalah faktor biaya yang sangat mahal dan disamping masa tunggu yang lama.

Seiring kemajuan teknologi beserta pola pikir manusia dan naik turun beserta jatuhnya aqidah dan akhlak mereka, bermunculan beragam perkara baru hasil jerih payah usaha manusia, khususnya dalam permasalahan bisnis. Semuanya dilakukan untuk memakmurkan diri mereka tentunya dengan berusaha menghipnotis manusia dengan propaganda dan promosi yang sangat menarik dan menggiurkan tanpa memandang dahulu bagaimana tinjauan syari'at Islām yang sangat sempurna ini. Seperti halnya dengan Tingginya biaya haji memancing strategi pemasaran yang berusaha menekan biaya serendah mungkin. Belum lagi Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) ini terus naik tiap tahunnya. Salah satu bentuk pemasaran yang sedang ramai dipercangkan ialah sistem pemasaran berjenjang, *Multi Level Marketing* (MLM). Dalam bisnis produk, sistem ini bukanlah hal baru. Banyak perusahaan telah menggunakan pola pemasaran berjenjang untuk meningkatkan angka penjualan produknya. Strategi ini berupa sistem penjualan yang memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur secara langsung.

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

Model yang tren bisnis *MultiLevel Marketing* karena system pemasaran ini terdapat rekrutmen untuk mendapatkan calon jamaah haji/umrah yang baru. Jamaah yang baru tersebut diamanatkan untuk mencari jamaah yang baru pula, begitu seterusnya. Hal ini agar terjadinya produktifitas pada system pemasaran yang bertumpu pada pendapatan dari jamaah

yang telah didapatkan. Mengenai MLM, para Ulama masih berbeda pendapat terhadap kedudukan hukumnya. Sebagian Ulama berpendapat bahwa bisnis MLM kurang sesuai syariat karena mengundang unsur *qimar* dan *ghoror*. Selain itu sifat bisnis MLM secara etika bisnis MLM bisa mengotori hati karena MLM berorientasi kepada profit material saja tanpa memikirkan non material, karena berorientasi kepada profit material maka menimbulkan kecenderungan untuk merekrut konsumen sebanyak banyaknya sehingga seringkali dalam praktek ada tindakan upaya secara subjektif yang pada awalnya calon tidak tertarik akhirnya dengan segala cara calon bisa terpengaruh untuk ikut bergabung menjalani usaha tersebut.

Selain itu dampak negatif di bisnis tersebut menjadi manusia sebagai mesin yang mengeksploitasi hubungan (*networking*) yang dimiliki setiap orang (Santoso, 2003). Namun ada juga sebagian ulama yang tidak mengharamkannya, selama bisnis tersebut tidak mengandung unsur gharar, penipuan, dan pemaksaan yang bersifat melanggar fikih muamalah. Dengan demikian, apabila sistem pembiayaan haji di PT Arminareka Perdana terdapat persamaan dalam sistem marketing dengan MLM, maka tentunya akan menjadi problem dalam pendapatan biaya untuk keberangkatan haji, karena kedudukan MLM itu sendiri masih diperselisihkan kedudukan hukumnya. Apalagi haruslah ditempuh dengan dana yang halal, tidak boleh pada dana yang samar (*syubhat*) apa lagi yang Haram, karena bila dana yang didapatkan dari perkara yang tidak baik maka tentunya akan berpengaruh pada kemabruran haji sendiri.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dengan tujuan untuk dapat memperoleh gambaran secara mendalam terkait proses pembiayaan ibadah haji dan umrah di PT. Arminareka Cabang Magetan. Untuk mendapatkan data yang lebih detail dan sesuai dengan fakta yang sesungguhnya, peneliti dibantu dengan teori yang berkaitan dengan masalah penelitian. Teori ini nantinya yang akan digunakan untuk menuntun peneliti menemukan masalah-masalah penelitian, konsep-konsep, metodologi, dan alat analisis data (Prasetio, 2005). Jenis penelitian yang digunakan adalah studi kasus, yaitu dengan mendeskripsikan suatu latar, objek atau peristiwa di PT. Arminareka Cabang Magetan.

Sumber data pada penelitian ini dibedakan menjadi dua, yaitu sumber data manusia (*human*) dan non manusia. Sumber data manusia berupa *key informan* atau informan utama yang akan memberikan informasi data primer, data yang diperoleh dalam bentuk kata-kata dan perilaku subyek terkait pembiayaan haji dan umrah di PT. Arminareka Cabang Magetan. Sedangkan sumber data non manusia berupa dokumen seperti foto, gambar, catatan atau

tulisan yang berkaitan dengan fokus penelitian, sumber data non manusia ini merupakan data sekunder yang digunakan sebagai pelengkap dari data primer (Sugiyono, 2014). Teknik pengambilan data berupa manusia (*human*) maupun non manusia sebagaimana yang disampaikan Bogdan (1998), agar data dapat diperoleh secara *holistic* dan *integrative* teknik yang digunakan antara lain: wawancara mendalam (*indepth interview*), observasi partisipan (*participant observation*), dan studi dokumentasi (*study of documents*).

Percakapan dalam wawancara yang dilakukan tidak hanya sekedar menjawab pertanyaan ataupun menguji hipotesis saja, melainkan percakapan untuk mendalami pengalaman serta makna pengalaman tersebut. Teknik wawancara yang digunakan adalah wawancara non terstruktur, yaitu dilakukan tanpa menyusun daftar pertanyaan secara rinci yang akan ditanyakan kepada informan. Melalui teknik ini akan memungkinkan data diperoleh sebanyak-banyaknya. Wawancara dimulai dari *key informant*, kemudian meminta *key informant* menunjuk *informant* berikutnya yang dianggap mengetahui permasalahan penelitian, begitu seterusnya sehingga data atau informasi yang diperoleh semakin besar (*snowball sampling*) dan sesuai dengan apa yang diharapkan (*purposive*) dalam penelitian. Observasi partisipan dilakukan dengan peneliti terlibat secara langsung terhadap aktivitas yang dilakukan oleh subjek penelitian, sehingga peneliti dapat memahami peristiwa-peristiwa yang terjadi di lapangan. Teknik dokumentasi digunakan untuk memperkuat data yang diperoleh dari wawancara mendalam dan observasi partisipan. Dokumentasi merupakan teknik yang digunakan untuk memperoleh data berupa gambar, foto, arsip, dan agenda kegiatan yang berkaitan dengan fokus penelitian (Arikunto, 1997).

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini didasarkan pada pendapat Milles dan Haberman (1992), dimana menggunakan analisis data interaktif yaitu dimulai dari kondensasi data (*data condensation*), penyajian data (*data displays*) dan penarikan kesimpulan/verifikasi (*conclusion drawing/veriffication*). Kondensasi data dimaksudkan untuk menggolongkan, mengarahkan dan membuang data yang tidak diperlukan. Penyajian data dimaksudkan untuk menemukan pola dan hubungan antar data yang memungkinkan pengambilan kesimpulan. Sedangkan tahap penarikan kesimpulan/verifikasi dilakukan dengan membuat pola tentang peristiwa yang terjadi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Hasil

Pada perusahaan Arminareka Perdana, pembiayaan diawali dengan memberikan uang muka (DP) yaitu pendaftaran haji plus sebanyak Rp.10.000.000 dan pendaftaran umrah

sebanyak Rp. 5.000.000 Setelah membayar uang muka, calon jamaah bisa memilih untuk membayar secara lunas atau mencicil. Pembayaran secara cicil bisa dilakukan dengan membayar sebanyak Rp.500.000 atau lebih sampai lunas tanpa batas waktu(W.A.2021). Ketua Arminareka cabang Magetan (2021) menyatakan bila, Selain itu, perusahaan ini memberikan alternatif lain bagi calon jamaah yang ingin menjalankan ibadah haji atau umrah namun tidak memiliki dana yang cukup dengan cara menjalankan kemitraan. Yang dimaksud dengan kemitraan di sini yaitu setiap jama'ah yang menjalankan hak usaha untuk memasarkan program umrah dengan mengikuti segala ketentuan dan peraturan yang berlaku diperusahaan. Apabila mitra usaha dapat mendaftarkan jama'ah maka yang bersangkutan akan mendapatkan bonus dari perusahaan. Pendaftaran menjalankan kemitraan bisa dilakukan sendiri dengan membayar DP sejumlah Rp. 3.500.000, atau dengan mengambil paket kemitraan yang terdiri dari 3 paket. Paket pertama Kemitraan 13 dengan membayar sebanyak Rp. 19.500.000. paket kedua Kemitraan 22 dengan membayar sebanyak Rp. 29.850.000. paket ketiga Kemitraan 40 dengan membayar sebanyak Rp. 44.250.000.

Sistem kerja dalam ketiga paket ini pada dasarnya sama, hanya berbeda pada jumlah perekrutan mitra pada setiap paket, seperti pada paket kemitraan 13. Dimisalkan orang 1 yang mendaftar akan mengeluarkan modal awal sebesar Rp.3.500.000. Setelah mengeluarkan modal pertama, selanjutnya orang 1 akan mencari/menemukan jaringannya atau *downline* sebanyak 3 orang (orang 2, orang 3, orang 4). Dari hasil pencarian maupun penemuan ketiga orang tersebut orang 1 akan mendapatkan upah Rp.1.500.000/orang. Selanjutnya orang 1 juga akan mendapatkan uang sebesar Rp.500.000, yang disebut dengan hasil prestasi. Hasil prestasi ini di dapat dari adanya jaringan secara berpasangan (orang ke 2 dipasangkan orang 3 akan mendapat Rp.500.000, lalu orang 3 dipasangkan dengan orang 4 maka akan bertambah lagi Rp.500.000,-). Setelah mendapatkan penghasilan dari upah dan hasil prestasi, orang pertama juga akan mendapatkan penghasilan dari hasil pembinaan sebanyak Rp.1.000.000,- yang didapat dari jumlah tingkatan bawahannya (misalkan *downline* yang berada di bawah orang 1 berjumlah 3 orang, maka ketiga orang tersebut berada pada tingkatan 1 pada jaringan orang 1, lalu orang 1 tersebut akan mencari/menemukan orang lain untuk berada dibawah orang 2, orang 3, dan orang 4.

Maka dalam posisi orang 1, orang baru yang direkrut tersebut akan menjadi orang 5, orang 6, orang 7 yang berada pada jaringan orang 2. Orang 8, orang 9, orang 10 berada pada jaringan orang 3. Orang 11, orang 12, orang 13 berada pada jaringan orang 4. Maka bagi orang 1 perekrutan orang 4 sampai orang 13 berada pada tingkatan ke 2. Sehingga orang 1 mendapatkan hasil pembinaan sebesar Rp.2.000.000,- yang dilihat dari jumlah tingkatan

yang dimilikinya. Dari hasil perekrutan ini dapat diperhitungkan jumlah yang didapat orang pertama sebesar: Hasil pendaftaran: 12 orang (orang 2-13) x Rp.1.500.000. = Rp. 18.000.000. Hasil prestasi: 8 pasang x Rp. 500.000 = Rp. 4.000.000. Hasil pembinaan: 2 tingkatan x Rp. 1.000.000. = Rp. 2.000.000. = Rp. 24.000.000. Administrasi 10 % Rp. - 2.400.000. Maka Total Rp. 21.600.000 (W.B.2021).

Dari hasil yang didapat maka dapat dihitung pengurangan biaya keberangkatan umrah sebesar Total – biaya umrah = (Rp. 21.600.000) – (Rp.19.500.000) = Rp. 2.100.000. Oleh karena itu, orang 1 akan berangkat umrah dari paket kemitraan 13 secara gratis. Maksud dari gratis di sini yaitu mitra berhasil berangkat umrah yang diperoleh dari usaha mitra berdasarkan modal awal sebesar Rp.3.500.000 dari hasil perekrutan mitra sebanyak 12 orang, lalu orang 1 juga akan mendapatkan sisa dari paket kemitraan 13 sebesar Rp. 2.100.000. seperti pada perhitungan yang telah penulis paparkan sebelumnya.

Kemitraan sekarang ini sudah menjadi perhatian semua pihak, karena kemitraan merupakan suatu aspek dalam pertumbuhan iklim usaha untuk pengembangan usaha kecil dan menengah melalui pemberdayaan dalam rangka memperoleh peningkatan pendapatan dan kemampuan usaha serta peningkatan daya saing dari usaha kecil dan menengah atau usaha besar. Pemberdayaan tersebut disertai perbaikan dan pengembangan oleh usaha menengah atau usaha besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan. Dengan demikian kemitraan merupakan suatu tindakan dan hubungan bisnis untuk membesarkan usaha kecil secara rasional.

Kemitraan adalah suatu perjanjian yang terjadi baik antara mitra dengan mitra, maupun antara mitra dengan perusahaan dengan ketentuan antara para pihak melakukan kewajiban yang telah ditetapkan dalam perjanjian tersebut, baru kemudian para pihak mendapatkan hak atas prestasi kerja yang didapat menurut isi perjanjian yang telah disepakati bersama. Pada PT. Arminareka Perdana yang dimaksud kemitraan adalah setiap jamaah yang mempunyai hak usaha untuk memasarkan program umrah dengan mengikuti segala ketentuan dan peraturan yang berlaku di perusahaan (W.K.2021).

Isi peraturan tersebut juga dapat dibaca oleh mitra saat mengisi formulir pendaftaran diawal bergabung dengan PT. Arminareka Perdana. Isi peraturan telah tertera dibagian belakang formulir, dengan tujuan mitra dapat membaca terlebih dahulu isi perjanjian yang akan disepakati. Sehingga perjanjian ini menjadi perjanjian terbuka antara kedua belah pihak tanpa adanya unsur pemaksaan yang akan merugikan sebelah pihak. Selanjutnya mitra akan di bimbing oleh *upline* dalam sistem merekrut jamaah lainnya. Bimbingan tersebut akan dilakukan dengan tahap-tahap yang akan meningkat seiring dengan peningkatan prestasi

kerja. Apabila berhasil merekrut jamaah baru, maka mitra akan mendapatkan upah bahkan bonus dari perusahaan dengan cara memposting *statement* hasil usaha pada hari senin setiap minggunya, kemudian pada hari kamis perusahaan akan mentransfer hasil kerja (upah) ke rekening mitra tersebut (W.B.2021). Upah yang di peroleh akan dijumlahkan sesuai hasil yang didapatkan oleh mitra, kemudian dipotong 10% oleh perusahaan untuk biaya administrasi.

Pembiayaan melalui akad kemitraan pada PT. Arminareka Perdana yaitu menggunakan sistem *Multy Level Marketing*. Karena pada sistem kemitraan tersebut terdapat *upline* dan *downline*. Yang menduduki posisi tinggi dan mempunyai *downline* yang banyak disebut dengan *upline*, namun sering juga disebut dengan *leader*. *Leader* adalah jamaah yang bergabung terlebih dahulu dan telah mempunyai banyak anggota kemitraan, upah yang didapatkan oleh *leader* yaitu hasil dari perekrutan jamaah/anggota baru yang dilakukan oleh *downline* nya. Biasanya, kehadiran *leader* berperan penting untuk melakukan pembinaan dengan cara melaksanakan seminar diberbagai kota sesuai dengan undangan dari *downline* yang juga telah memiliki banyak anggota kemitraan. Dari hasil seminar ini tidak ada pembagian keuntungan dari pihak *upline* maupun *downline* karena pada dasarnya seminar tersebut merupakan kewajiban dari *leader* dalam membina *downline* setelah mendapatkan hak sebesar RP. 1.000.000 dari perusahaan yang disebut dengan hasil pembinaan.

Praktik MLM pada Arminareka Perdana hampir sama dengan praktik MLM pada perusahaan lainnya, baik itu perusahaan konvensional maupun syariah. Namun perusahaan ini menerapkan praktik syariah, sehingga hal yang membedakan praktik tersebut dengan perusahaan konvensional yaitu tidak adanya penindasan terhadap *downline*, maksudnya adalah sistem yang diterapkan disini tidak membuat *upline* terus mendapatkan keuntungan yang besar dari hasil kerja *downline*-nya, melainkan *upline* akan mendapatkan upah dari usahanya sendiri dalam mencari mitra baru, namun selain upah dari mencari mitra baru, *upline* juga mendapatkan upah dari membina *downline-downline* tersebut.

Praktik ini tidak berlaku dalam penerapan MLM pada perusahaan konvensional dimana sistem kerja yang diterapkan yaitu jika seorang *downline* mendapatkan anggota baru, maka *downline* tersebut akan mendapatkan misalkan upah seharga Rp.1.500.0000. Nominal upah tersebut juga akan didapatkan seorang *upline* dengan jumlah yang sama tanpa harus mencari anggota baru, karena anggota baru akan didapatkan oleh bawahannya, *upline* disini hanya akan menerima hasil kerja dari *downline* dibawahnya.

Pada praktik PT. Arminareka Perdana, jika *downline* menemukan anggota baru, maka *downline* tersebut akan mendapatkan banyak bonus yang terbagi menjadi hasil pendaftaran sebesar Rp. 1.500.000, hasil prestasi sebesar Rp. 500.000 dan hasil pembinaan sebesar Rp. 1.000.000. Sedangkan upline hanya akan mendapatkan bonus prestasi dan bonus pembinaan, dengan kewajiban melakukan bimbingan terhadap mitra-mitra yang berada dibawahnya. Praktek seperti ini telah sesuai dengan Islam, dikarenakan tidak adanya unsur kedzoliman antara para anggota, baik pada tingkatan rendah maupun tingkatan tinggi. Keduanya sama-sama mendapatkan upah sesuai dengan hasil kerja dan usaha yang dilakukan masing-masing.

Selama observasi yang dilakukan peneliti, beberapa hal terkait tinjauan hukum islam terhadap legalitas kemitraan haji dan umrah di Arminareka cabang Magetan, peneliti mendapat banyak data. Di antara hal prinsip yang membedakan suatu kegiatan dianggap syariah atau tidak adalah tergantung pada akadnya. Akad atau *contract* adalah ketentuan yang berlaku dalam ajaran agama Islam dan sekaligus merupakan kesepakatan antara kedua belah pihak. Satu perbuatan bisa berwujud sama, namun hukum, efek dan konsekuensinya berbeda sesuai dengan akadnya.

Pimpinan Arminareka cabang Magetan (2021) menjelaskan, kalau sepengetahuan saya, praktik di Arminareka telah sesuai dengan hukum Syariah karena terdapat akad yang jelas, anggota atau mitra dari arminareka juga mendapatkan haknya, serta kejelasan jasa yang dijual oleh Arminareka, yakni layanan haji dan umroh. Sekretaris Arminareka cabang Magetan (2021) menyatakan, akad bukan sekedar ucapan yang disebut dengan *ijab* dan *qabul*. Akad memiliki efek, dampak hukum dan konsekuensi yang berbeda antara satu akad dengan akad yang lain. Akad pula yang membedakan jual beli kredit apakah tergolong riba atau bukan yang dalam hal ini termasuk dengan Arminareka cabang Magetan.

Peneliti melihat bahwa terdapat dua akad yang bersamaan terjadi dalam Arminareka, selain akad ba'i dalam hal jual beli jasa, khusus mitra juga ada akad ju'alah. Namun nyatanya memang lebih besar potensi akad ju'alah karena Ketika menjadi mitra, para anggota otomatis mencari anggota baru untuk memenuhi target yang ada (O.2021). Bendahara Arminareka cabang Magetan (2021) menjelaskan, saya tidak tahu apakah arminareka ini ikut akad jual beli atau akad jualah, karena potensinya memang ada semua. Bahkan juga ada akad sebagai agen. Karena Arminareka cabang Magetan merupakan cabang dari Arminareka pusat. Apa yang disampaikan oleh bendahara Arminareka cabang Magetan pada satu sisi menemukan relevansinya mengingat memang terdapat akad *Wakalah bil ujrah* dimana pendelegasian tugas dari Arminareka Pusat kepada Arminareka cabang Magetan dengan memberikan

sejumlah upah seperti yang biasa dilakukan dalam sistem keagenan atau perwakilan. Misalnya agen tiket pesawat, broker properti dan agen perjalanan. Semua agen diberikan kuasa untuk menjual, namun dalam menjual agen atau perwakilan harus mengikuti aturan perusahaan induk dan mereka akan diberikan upah.

Sedangkan *ju'alah* adalah pemberian kepada seseorang dengan syarat dia harus mencapai hasil tertentu yang ditentukan oleh pihak yang memberikan upah. Contoh yang diberikan oleh banyak ulama dalam kitab-kitab fiqh adalah seperti sayembara. Misalnya apabila ada benda yang hilang, maka siapa yang dapat menemukan dan mengembalikan benda yang hilang itu maka akan diberi sesuatu. Dalam akad *ju'alah*, jika seseorang yang sudah berusaha dan bekerja keras untuk mendapatkan benda yang hilang, namun pada akhirnya gagal maka dia tidak berhak mendapatkan upah, dia hanya akan mendapatkan pemberian (upah/bonus/komisi) jika sukses mencapai target yang ditentukan oleh pihak pemberi kerja. Inilah penjelasan sederhana mengenai *ju'alah*. Jadi, *ju'alah* adalah upah atau pemberian yang diberikan kepada seseorang sebagai imbalan atas pekerjaan yang telah diselesaikan.

2. Pembahasan

Sistem pembiayaan haji dan umrah pada PT. Arminareka Perdana cabang Magetan diawali dengan menyerahkan uang DP yaitu pendaftaran haji plus sebesar Rp. 10.000.000, dan pendaftaran umrah sebesar Rp. Rp. 5.000.000, dengan tiga cara pelunasan. Yaitu dengan membayar secara *cash*, secara cicilan, dan dengan cara kemitraan. Sistem pada pembiayaan dengan membayar *cash* maupun cicilan sama dengan kebanyakan sistem *cash* maupun cicilan yang ada. Sementara untuk pembiayaan dengan cara kemitraan dilakukan dengan merekrut anggota baru serta menjalankan cara-cara kemitraan yang ditetapkan perusahaan. Kemitraan ini terbagi lagi menjadi tiga pilihan kemitraan yaitu paket 13 dengan membayar sebanyak Rp. 19.500.000, paket 22 dengan membayar sebanyak Rp. 29.850.000, dan paket 40 dengan membayar sebanyak Rp. 44.250.000. Sistem kerja dalam ketiga paket ini pada dasarnya sama, hanya berbeda pada jumlah perekrutan mitra pada setiap paket.

Bentuk kemitraan yang ditawarkan dalam PT. Arminareka Perdana sebenarnya tidak begitu jauh dengan *MultiLevel Marketing* konvensional yang menerapkan system downline untuk memperbanyak dan merekrut jaringan. Fenomena ini terjadi karena potensi pasar dalam ibadah haji dan umrah yang sangat besar. Disinilah para pelaku bisnis muslim melihat adanya peluang bisnis menjanjikan namun perlu membenahi sistemnya menuju konsep yang lebih baik yaitu konsep agama Islam (Syariah). Dalam konteks yang demikian inilah maka

selanjutnya muncul ide atau gagasan di kalangan pelaku bisnis muslim tentang model bisnis MLM Syari'ah.

Dengan demikian seluruh masyarakat khususnya stakeholders, para praktisi bisnis ini, para prospek dan pemerhati yang telah menyimak presentasi sistem MLM perlu secara obyektif, mandiri, dan proaktif mempelajari batasan-batasan umum syariah sebagai panduan dan dasar penilaian kesesuaian ataupun pelanggaran syariah demi memastikan kehalalan masing-masing perusahaan MLM (Utomo, 2003). Praktek pembiayaan haji dan umrah dari PT. Arminareka cabang Magetan memang indentik dengan bisnis MLM. Akan tetapi yang perlu dicermati kemudian adalah tergantung pada akad, barang, sistem yang dalam hal ini adalah praktek pembayaran dan perekrutan mitra, dan dan hal-hal yang melingkupinya. Bisnis MLM bisa menjadi haram apabila barang yang dijadikan bisnis adalah barang yang haram dan akad yang dilakukan tidak jelas, seperti *bay'atain fi bai'ah*.

Dalam riwayat Al-Bazzar dan Ahmad, dari Ibn Mas'ud menyatakan bahwa Nabi melarang dua kesepakatan (akad) dalam satu akad. Maksud dari dua kesepakatan dalam satu akad yaitu pemakelaran atas pemakelaran (*samsarah ala samsarah*). MLM bisa juga menjadi haram apabila didalam melakukan bisnis tersebut terjadi penipuan (*gharar*) di dalamnya. Dari sudut pandang masing-masing akad yang terjadi dalam MLM, ternyata masih terdapat masalah lagi. Khusus untuk akad jual belinya (*bai'*), ada beberapa MLM yang bai'-nya terancam rusak (fasid). Ini terjadi dalam MLM yang tidak secara tegas menyatakan syarat pembelian produk untuk menjadi member, tapi pada prakteknya ternyata mirip jual beli. Pendaftar membayar biaya pendaftaran dan perusahaan memberinya produk tertentu dan kemudian terjadi perpindahan hak milik, sehingga secara lahiriah adalah jual beli. Tapi, pihak pendaftar ketika memberikan uang tidak berniat membeli barang (niatnya adalah menjadi member), sehingga "ijab" dari pihak member ini kabur. Maka dari itu, jual belinya rusak, karena terdapat kerancuan dalam salah satu rukunnya yang paling penting, ijab-qabul. Kalaupun akad jual beli itu dinyatakan secara tegas, masalah lain pun timbul, yaitu kerelaan (*ridlo*) dari pihak member yang mendaftar. Karena, bisa jadi, si member sebenarnya tidak ingin membeli produk tersebut – yang harganya biasanya mahal dan belum tentu bermanfaat bagi si member sendiri. Tapi karena dia punya keinginan untuk menjadi member, sedangkan syarat untuk menjadi member adalah membeli produk terlebih dahulu, maka si member ini pun 'terpaksa' membelinya. Padahal, unsur kerelaan adalah unsur yang paling penting dalam setiap transaksi, termasuk jual beli.

Praktik akad kemitraan pada pembiayaan haji dan umrah PT. Arminareka Perdana cabang Magetan yaitu diawali dengan membayar DP dengan jumlah yang telah ditentukan oleh

perusahaan. Selanjutnya calon jamaah yang sudah menjadi mitra mengumpulkan calon jamaah baru untuk bergabung menjadi *downline*-nya. Mitra yang berhasil mengajak calon jamaah untuk bergabung dalam perusahaan akan mendapatkan komisi sebesar Rp.1.500.000 sebagai hasil pendaftaran dan Rp. 500.000 sebagai hasil prestasi. Selain itu mitra juga akan mendapatkan komisi sebesar Rp.1.000.000 sebagai hasil pembinaan. Setelah itu jamaah atau disebut dengan mitra ini mempunyai kewajiban untuk membimbing *downline* yang telah direkrutnya agar dapat menjalankan program kemitraan sesuai dengan aturan perusahaan.

Dalam praktik akad PT. Arminareka Perdana terdapat beberapa akad yang saling berkaitan. Pertama adalah akad *ju'alah* dimana mitra yang berhak mendapatkan keuntungan adalah hanya mitra yang berhasil memenuhi suatu tugas tertentu saja, selainnya tidak. Ketika seorang mitra terlibat akad *ju'alah* dengan perusahaannya, dan kemudian dia berhasil memenuhi tugas (yaitu merekrut sejumlah orang untuk menjadi mitra), maka yang akan menerima hadiah/bonus bukan hanya dia sendiri, tetapi semua orang yang ada dalam jaringan di atasnya. Padahal, orang-orang di atasnya sama sekali tidak terlibat dalam perekrutan orang yang dilakukan mitra tersebut. Dalam *ju'alah* yang seperti ini, ada orang yang sebenarnya tidak berhak menikmati upah/bonus, tapi ikut menikmatinya.

Akad *ijarah* juga terjadi dalam PT. Arminareka Perdana cabang Magetan dimana samsarah termasuk di dalamnya, bersifat mengikat (*luzum*) terhadap kedua belah pihak. Artinya, salah satu pihak tidak bisa keluar dari akad begitu saja, tapi harus menepati apa yang diakadkan sampai tujuan akad selesai. Sifat yang mengikat seperti ini tidak tampak dalam hampir semua MLM. Mitra Arminareka punya kebebasan untuk mencari *downline* atau tidak, bila berhasil mendapatkan *downline* berarti dia mendapat bonus, tapi kalau tidak mencari juga tidak apa-apa dan tidak ada akibat hukumnya. Dan biasanya pun dalam MLM, bisa saja *upline* keluar begitu saja tanpa adanya persetujuan dari *downline* atau sebaliknya. Kalau seperti itu maka akadnya akan rusak.

Akad *membership* atau kemitraan merupakan sebuah permasalahan yang masih ambigu. Karena obyeknya bukan zat ataupun jasa akan tetapi akad ini untuk mendapatkan bonus jika ada mitra lain yang bergabung dalam pembiayaan haji dan umrah di Arminareka Perdana. Akad ini menjadi sedikit meragukan karena belum tentu akan terlaksana, tergantung apakah nanti ada mitra baru yang akan bergabung atau tidak. Dan semuanya memang tergantung usaha keras dari mitra Arminareka yang lama dalam menggagat mitra baru atau pembeli jasa layanan umrah dan haji Arminareka Perdana cabang Magetan. Akad kemitraan atau *membership* merupakan akad yang menggantungkan pada sesuatu di masa yang akan datang yang belum pasti akan terjadi. Pihak mitra dari PT. Arminareka cabang

Magetan tidak akan bisa merasakan manfaat nyata berupa keuntungan/bonus apapun sebelum ia membeli produk layanan jasa haji dan umrah. Dengan bahasa yang sederhana dapat dikatakan bahwa akad kemitraan adalah akad yang sebenarnya berisi 'pembelian hak untuk mendapatkan bonus.

Fakta lain yang terjadi dalam PT. Arminareka cabang Magetan adalah adanya penerimaan bonus oleh *upline* sebagai imbalan atas prestasi *downline*-nya. Pihak *upline* menikmati suatu kemanfaatan yang bukan dari usahanya sendiri. Prestasi yang dilakukan *downline* akan secara otomatis mengakibatkan keuntungan *upline*-nya. Padahal, bisa jadi, antara *up line* dan *dow line* tidak saling kenal dan tidak tahu aktifitasnya. Apalagi bagi *upline* yang *downline*-nya sudah banyak, dia bisa sama sekali tidak tahu mengenai *downline*-nya. Tahu-tahu sudah untung dan bonusnya terus bertambah, seiring bertambahnya *downline* dan prestasi yang dilakukan.

Tinjauan hukum Islam terhadap legalitas kemitraan pada PT. Arminareka Perdana cabang Magetan telah sesuai dengan apa yang telah diterapkan dalam hukum Islam. PT. Arminareka Perdana cabang Magetan mempunyai legalitas berupa dokumen-dokumen penting yang dimiliki oleh perusahaan dan dijadikan sebagai landasan hukum dalam menjalankan kegiatan usaha sesuai dengan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku. Setelah dianalisis, praktik yang dilakukan perusahaan ini dengan teori yang telah dipaparkan berdasarkan hukum Islam dalam masalah *ji'alah*.

Dalam mengkaji tinjauan hukum Islam pada PT. Arminareka Perdana tentunya harus berdasarkan dasar-dasar hukum Islam, yaitu Al-quran, hadist, *ijma'*, dan fatwa. Dalam hal ini, Allah telah menyeru kepada umat muslim untuk saling tolong-menolong dalam hal kebajikan dan takwa, yaitu dalam Q.S Al- Maidah: 2 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تُحْلُوا شَعَائِرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا آمِينَ
الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِنْ رَبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ أَنْ
صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَنْ تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ
وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalaid, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keredhaan dari Tuhannya dan apabila kamu Telah menyelesaikan ibadah haji, Maka bolehlah berburu. dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum karena mereka*

menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolongmenolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.

PT. Arminareka Perdana cabang Magetan menjadi perantara umat dalam menyempurnakan rukun Islam. Solusi yang ditawarkan oleh PT. Arminareka Perdana tersebut merupakan bentuk tolong menolong sesama umat muslim, karena perusahaan ini juga mengfokuskan kemitraan hanya pada umat muslim saja, hal ini dapat di buktikan dengan salah satu syarat keanggotaan yaitu beragama Islam. Beda halnya dengan beberapa MLM lainnya yang tidak terlalu mengkhususkan pada agama dari anggotanya. Dari segi produk pada PT. Arminareka Perdana yaitu haji dan umrah yang memang terkhususkan untuk umat Islam sehingga produk tersebut tidak dapat diberlakukan bagi nonmuslim, maka dari segi ini penulis berpendapat bahwa tujuan MLM pada perusahaan MLM ini adalah untuk ibadah dan kesejahteraan umat Islam.

Menurut hukum Islam, perdagangan MLM yang diperbolehkan yaitu yang telah memenuhi beberapa syarat, seperti transaksi (*akad*) antara pihak penjual dan pembeli dilakukan atas dasar suka sama suka dan tidak ada paksaan. Hal ini pun telah sesuai dengan QS. An-Nisa: 29 yang berbunyi:

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

artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*

PT. Arminareka Perdana cabang Magetan memenuhi syarat akad yang tidak merugikan dan melakukan pelanggaran terhadap para mitra. Hal tersebut dibuktikan dengan adanya Formulir pendaftaran yang diberikan kepada calon anggota. Formulir tersebut menandakan bahwa jika calon anggota mengisi data-data yang terdapat pada formulir tersebut dan menyetujui isi perjanjian dalam formulir, maka calon anggota dengan sendirinya melakukan tindakan tersebut atas dasar suka sama suka tanpa adanya unsur pemaksaan. Dari syarat ini tidak ditemukan perbedaan antara PT. Arminareka Perdana dengan yang lainnya, karena syarat ini merupakan syarat umum dari setiap transaksi yang

akan dilakukan oleh para pihak yang melakukan perjanjian untuk mengikat pihak pertama dengan yang lainnya.

Barang atau jasa yang diberikan oleh PT. Arminareka Perdana cabang Magetan mengandung nilai ibadah, bermanfaat, dan transparan sehingga tidak ada unsur kesamaran atau penipuan (*gharar*) sesuai dengan hadist riwayat Muslim, yang Artinya: “*Dari Abū Hurairah, dia berkata, “Rasulullah melarang jual beli hashat (sejauh lemparan batu) dan jual beli gharar (penipuan)”*. (HR. Muslim).

PT. Arminareka Perdana cabang Magetan terhindar dari unsur *gharar*, produk yang disediakan oleh perusahaan suci dan bermanfaat bagi masyarakat muslim dan bahkan sangat membantu serta memudahkan para masyarakat yang berminat untuk menjalankan ibadah haji dan umrah, namun tidak memiliki biaya yang cukup. Dari produk tersebut dapat kita lihat bahwa secara langsung produk yang ditawarkan sudah jelas suci, bermanfaat, dan transparan, karena produk tersebut bernilai ibadah. Harga dari barang-barang atau jasa yang diperjualbelikan dalam system perdagangan MLM jauh lebih tinggi dari harga yang wajar, berarti hukumnya haram. Karena Allah melarang perbuatan saling mendzalimi sesama manusia, sebagaimana telah Allah tegaskan dalam Q.S Al-Baqarah: 279 yang berbunyi:

فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ

Artinya: *Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.*

Dalam Fatwa DSN No: 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah diperbolehkan dengan syarat mengikuti akad-akad yang tidak mengandung unsur *money game, muqāmarah, maysir, gharar, ighra', ribā, dharar, zulm, taddīs, ghisysy, talbis, jāhalah, syubhāt, dan kitman*. Unsur-unsur tersebut dalam sistem pembiayaan haji dan umrah pada PT. Arminareka Perdana cabang Magetan tidak terdapat. Sehingga PT. Arminareka Perdana cabang Magetan sudah memenuhi standar hukum Syariah yang ada.

PENUTUP

Adapun kesimpulan pada penelitian ini adalah, praktik akad kemitraan pada pembiayaan haji dan umrah PT. Arminareka Perdana cabang Magetan yaitu diawali dengan membayar DP dengan jumlah yang telah ditentukan oleh perusahaan. Selanjutnya calon jamaah yang sudah

menjadi mitra mengumpulkan calon jamaah baru untuk bergabung menjadi *downline*-nya. Mitra yang berhasil mengajak calon jamaah untuk bergabung dalam perusahaan akan mendapatkan komisi sebesar Rp.1.500.000 sebagai hasil pendaftaran dan Rp. 500.000 sebagai hasil prestasi. Selain itu mitra juga akan mendapatkan komisi sebesar Rp.1.000.000 sebagai hasil pembinaan. Setelah itu jamaah atau disebut dengan mitra ini mempunyai kewajiban untuk membimbing *downline* yang telah direkrutnya agar dapat menjalankan program kemitraan sesuai dengan aturan perusahaan.

Tinjauan hukum Islam terhadap legalitas kemitraan pada PT. Arminareka Perdana cabang Magetan menurut penulis telah sesuai dengan apa yang telah diterapkan dalam hukum Islam. PT. Arminareka Perdana cabang Magetan mempunyai legalitas berupa dokumen-dokumen penting yang dimiliki oleh perusahaan dan dijadikan sebagai landasan hukum dalam menjalankan kegiatan usaha sesuai dengan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku. Setelah dianalisis, praktik yang dilakukan perusahaan ini dengan teori yang telah dipaparkan berdasarkan hukum Islam dalam masalah *ji'alah*.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmadi, Rulam, *Memahami Metodologi Penelitian Kualitatif*, Malang: IKIP Malang, 2005.
- Antonio, Syafi'I, *Bank Syariah Teori dan Praktek*, Jakarta:Gema Insano, 2001.
- Arikunto, Suharsimi, *Manajemen Penelitian*, Jakarta: Rineka Cipta, 1999.
- Bungin, Burhan, *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005.
- C. Bogdan, Robert, dan Sari Knopp Biklen, *Riset Kualitatif untuk Pendidikan; Pengantar ke Teori dan Metode*, Munandir (terj.), Jakarta: Dirjend Perguruan Tinggi Depdikbud, 1990.
- Fathoni, Abdurrahman, *Manajemen Sumberdaya Manusia*, Jakarta:Rineka Cipta, 2006.
- H. Putri, Trikola, *Kamus Perbankan*, Yogyakarta: Mitra Pelajar, 2009.
- Kristanto, Jajat, *Manajemen Pemasaran Internasional: Sebuah Pendekatan dan Strategi*, Jakarta: Erlangga, 2010.
- Kotler, Philip, dan Kevin Lane Keller, *Marketing Management*, terj. Molan, Benyamin, *Manajemen Pemasaran*, edisi ke-12 jilid 1 cet. Ke-IV, Indonesia: Indeks, 2009.
- Levitt, *Marketing Myopia*, Havard Bussiness Review Juli-Agustus, 1960.
- Muhammad, *Managemen Bank Syari'ah*, edisi revisi cet. ke-2, Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2011.
- _____, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil di Bank Syariah*, Yogjakarta:UUI Press, 2001.
- Moleong, Lexy J., *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung : Remaja Rosda Karya, 1990.

.