

**SKRIPSI**

**PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP  
JASA PEMBERANGKATAN IBADAH HAJI DAN UMRAH  
DENGAN SISTEM MULTI LEVEL MARKETING  
(STUDI KASUSPT. GLOBAL SURYA INSANI (GSI) DJAHIDIN  
TUR AND TRAVEL)**



**Oleh:  
RISKA  
14124759**

**Jurusan Hukum Ekonomi Syariah  
Fakultas Syariah**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) METRO  
1440 H/2019 M**

**PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP JASA  
PEMBERANGKATAN IBADAH HAJI DAN UMRAH DENGAN  
SISTEM MULTI LEVEL MARKETING  
(Studi Kasus PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel)**

**Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Syarat Memperoleh  
Gelar Sarjana Hukum (SH)**

Oleh:  
**RISKA**  
**NPM: 14124759**

Pembimbing I : Dr. Mat Jalil, M. Hum  
Pembimbing II : Wahyu Setiawan, M.Ag.

**Jurusan Hukum Ekonomi Syariah  
Fakultas Syariah**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) METRO  
1440/2018**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**PENGESAHAN SKRIPSI**

Nomor: B-221/In.28-2/D/PP-00.9/07/19

Skrripsi dengan Judul: PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP JASA PEMBERANGKATAN IBADAH HAJI DAN UMRAH DENGAN SISTEM MULTI LEVEL MARKETING (Studi Kasus PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur and Travel), disusun Oleh: RISKA, NPM: 14124759, Jurusan: Hukum Ekonomi Syari'ah telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Syariah pada Hari/Tanggal: Selasa/09 Juli 2019.




**TIM PENGUJI:**

Ketua/Moderator : Dr. Mat Jalil, M.Hum

Penguji I : Drs. H. A. Jamil, M.Sy.

Penguji II : Wahyu Setiawan, M.Ag

Sekretaris : Siti Mustagfiroh, M.Phil

()  
()  
()  
()

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Syariah

  
**H. Husnul Fatarib, Ph.D**  
NIP.19740104 199903 1 004

## NOTA DINAS

Nomor :  
Lampiran : 1 (satu) berkas  
Hal : **Pengajuan untuk Dimunaqosyahkan  
Saudara Riska**

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Syariah  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro  
Di \_  
Tempat

*Assalammu'alaikum Wr. Wb.*

Setelah Kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka skripsi saudara:

Nama : **RISKA**  
NPM : 14124759  
Fakultas : Syariah  
Jurusan : HESy  
Judul : **PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH  
TERHADAP JASA PEMBERANGKATAN IBADAH HAJI  
DAN UMRAH DENGAN SISTEM MULTI LEVEL  
MARKETING (STUDI KASUS PT. GLOBAL SURYA  
INSANI (GSI) DJAHIDIN TUR AND TRAVEL)**

Sudah dapat kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk dimunaqosyahkan.

Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

*Wassalammu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, Juni 2019

Pembimbing I,



**Dr. Mat Jalil, M.Hum**  
NIP. 19620812 199803 1 001

Pembimbing II,



**Wahyu Setiawan, M.Ag**  
NIP. 19800516 200501 1 008

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP  
JASA PEMBERANGKATAN IBADAH HAJI DAN UMRAH  
DENGAN SISTEM MULTI LEVEL MARKETING (STUDI  
KASUS PT. GLOBAL SURYA INSANI (GSI) DJAHIDIN  
TUR AND TRAVEL)**

Nama : **RISKA**  
NPM : 14124759  
Fakultas : Syariah  
Jurusan : HESy

## MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Syariah  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

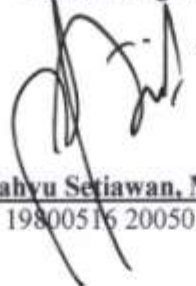
Metro, Juni 2019

Pembimbing I,



**Dr. Mat Jalil, M.Hum**  
NIP. 19620812 199803 1 001

Pembimbing II,



**Wahyu Setiawan, M.Ag**  
NIP. 19800516 200501 1 008

**PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP JASA  
PEMBERANGKATAN IBADAH HAJI DAN UMRAH DENGAN SISTEM  
MULTI LEVEL MARKETING**

**(Studi Kasus PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel)**

**ABSTRAK**

**Oleh:**

**RISKA**

Multi level marketing merupakan suatu cara atau metode penjualan secara berjenjang kepada konsumen melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh perorangan atau badan usaha yang memperkenalkan barang atau jasa tertentu secara berturut-turut yang bekerja berdasarkan komisi atau iuran yang wajar. Berangkat dari suatu kegiatan multi level marketing yang ada di PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel dimana multi level marketing yang dilakukan menggunakan skema piramida yang mana itu termasuk dalam jaringan pemasaran terlarang.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Perspektif Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Jasa Pemberangkatan Ibadah Haji dan Umrah Dengan Sistem Multi Level Marketing. Penelitian ini menggunakan metode lapangan (*Field Research*), sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sumber data primer yaitu sumber data yang diperoleh dari stokis, upline, dan downline, dan sumber data sekunder meliputi buku-buku, jurnal, dan sumber-sumber lain. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah metode wawancara semistruktur dan dokumentasi sedangkan teknik analisis data menggunakan analisis kualitatif dengan berfikir induktif.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem multi level marketing yang dilakukan menggunakan skema piramida dan legalitas yang dimiliki oleh PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel sebagai perusahaan yang menggunakan sistem penjualan langsung belum sesuai dengan ketentuan Undang-Undang Perdagangan, Peraturan Menteri Perdagangan, sedangkan dalam pelaksanaan akad multi level marketing dan sistem pemberangkatan jamaah yang dilakukan oleh PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel sudah sesuai dengan Fatwa DSN-MUI dan Peraturan Menteri Agama.

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Riska

NPM : 14124759

Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah

Fakultas : Syariah

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 9 Juli 2019

Yang menyatakan,



Riska

NPM. 14124759

MOTTO

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ

تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ... ﴿٢٩﴾

*Artinya: "hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil (tidak benar), kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantaramu...". (QS. An-Nisa' (4): 29)<sup>1</sup>*

---

<sup>1</sup> Departemen Agama RI, *Al-'Aliyy Al-Quran Dan Terjemahannya*, (Bandung: Dipenogoro, 2000), h. 65.



## **PERSEMBAHAN**

Skripsi ini saya persembahkan untuk orang-orang yang telah memberikan arti bagi hidup saya. Orang-orang yang memberikan kritik dan saran, dengan pengorbanan dan kasih sayang serta ketulusannya.

1. Kepada kedua orang tuaku tercinta, yang selama ini mendampingi hidupku dalam kondisi apapun. Melimpahkan kasih sayang yang sangat luar biasa, Ayahku tersayang Sobri dan Ibundaku tercinta Amelia.
2. Adikku tersayang yang bernama Jidan Akbar dan Aidil Anwar yang memberikan doa.
3. Almamater tercinta Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT, tuhan semesta alam, yang maha Pengasih lagi maha Penyayang, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahNya kepada peneliti sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Penulisan skripsi ini adalah salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Jurusan Hukum Ekonomi Syariah IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Hukum (SH).

Dalam upaya menyelesaikan skripsi ini, peneliti telah banyak menerima bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya, peneliti mengucapkan terima kasih kepada Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag selaku Rektor IAIN Metro, Bapak Husnul Fatarib, Ph.D selaku Dekan Fakultas Syariah, Bapak Dr. Mat Jalil, M.Hum selaku Pembimbing I, dan Bapak Wahyu Setiawan, M.Ag selaku Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberikan motivasi. Peneliti juga mengucapkan terima kasih kepada Bapak dan Ibu Dosen / Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan. Ucapan terima kasih juga peneliti haturkan kepada ayahanda dan ibunda yang senantiasa mendoakan dan memberikan dukungan dalam menyelesaikan pendidikan.

Peneliti menyadari bahwa masih banyak terdapat kekurangan dalam penulisan skripsi ini, karena keterbatasan kemampuan yang peneliti miliki. Untuk itu kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat peneliti butuhkan guna penyempurnaan karya ilmiah ini. Semoga hasil peneliti ini dapat bermanfaat dalam pengembangan ilmu pengetahuan Hukum Ekonomi Syariah.

Metro, 9 Juli 2019

Peneliti,

  
Riska

x

x

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>NOTA DINAS</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN</b> .....	<b>vii</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>viii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian .....	10
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	10
D. Penelitian Relevan.....	11
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Sistem Biro Perjalanan Ibadah Haji dan Umrah .....	13
1. Pengertian Biro Perjalanan Wisata Haji dan Umrah.....	13
2. Perizinan Biro Perjalanan Wisata Haji dan Umrah.....	14
3. Mekanisme Biro Perjalanan Wisata Haji dan Umrah .....	16
B. Multi Level Marketing Dalam Islam.....	21
1. Pengertian Multi Level Marketing .....	21
2. Ciri-Ciri Multi Level Marketing .....	23
3. Dasar Hukum Multi Level Marketing.....	24
4. Sistem Kerja Multi Level Marketing .....	26
5. Jenis dan Bentuk Multi Level Marketing.....	27

6. Manfaat dan Kerugian Multi Level Marketing .....	29
7. Pandangan Hukum Ekonomi Syariah Tentang MLM.....	30

### **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Jenis dan Sifat Penelitian .....	37
1. Jenis Penelitian.....	37
2. Sifat Penelitian .....	37
B. Sumber Data.....	38
C. Metode Pengumpulan Data.....	40
D. Teknik Analisis Data.....	41

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Gambaran Umum PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel.....	43
B. Jasa Pemberangkatan Ibadah Haji dan Umrah Pada PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel .....	45
C. Perspektif Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Jasa Pemberangkatan Ibadah Haji dan Umrah Dengan Sistem Multi Level Marketing di PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel.....	58

### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	67
B. Saran.....	69

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

### **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

## **DAFTAR LAMPIRAN**

### Lampiran-lampiran

1. Sk Pembimbing
2. Outline
3. Alat Pengumpul Data
4. Surat Izin Research
5. Surat Tugas
6. Surat Keterangan Balasan Izin Research
7. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
8. Foto-foto Penelitian
9. Surat Keterangan Bebas Pustaka
10. Daftar Riwayat Hidup

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Haji merupakan rukun Islam yang kelima, setelah syahadat, mendirikan solat, berpuasa di bulan Ramadhan dan membayar zakat. Kelima rukun Islam tersebut merupakan kesempurnaan bagi umat muslim dalam menjalankan syari'at Islam. Haji merupakan salah satu rukun dan bangunan Islam yang kokoh.<sup>2</sup>

Haji secara etimologis berasal dari *qashdu* (maksud, niat, menyengaja), sedangkan kata umrah berarti ziarah. Secara terminologis, haji adalah ialah bermaksud (menyengaja) menuju Baitullah dengan cara dan waktu yang telah ditentukan. Dari pengertian tersebut dapat dipahami bahwa haji dan umrah adalah untuk melakukan kewajiban ziarah ke Baitullah karena Allah.<sup>3</sup> Ibadah haji adalah salah satu rukun Islam yang wajib dilaksanakan umat Islam yang mampu menunaikannya<sup>4</sup>. Kewajiban ini tertuang dalam firman Allah SWT :

وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ مَنِ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ اللَّهَ

غَنَىٰ عَنِ الْعَالَمِينَ ﴿١٧﴾

Artinya : “Mengerjakan Haji adalah kewajiban manusia terhadap Allah, yaitu (bagi) orang yang sanggup mengadakan perjalanan ke Baitullah. Barangsiapa mengingkari (kewajiban haji), maka

---

<sup>2</sup> Saleh Al-Fauzan, *Fiqih Sehari-hari*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2005), h. 307

<sup>3</sup> Istianah, “Proses Haji dan Maknanya”, dalam *Jurnal Akhlak dan Tasawuf*, (Kudus: STAIN Kudus), Volume 2, No.1, 2016, h. 31.

<sup>4</sup> Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2008 Tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji.

*sesungguhnya Allah maka Kaya (tidak memerlukan sesuatu) dari semesta alam". (QS. Ali-Imran (3): 97)<sup>5</sup>*

Dalam ayat ini Allah SWT mewajibkan kepada manusia untuk mengunjungi Baitullah manakala mereka mampu dalam menunaikannya. Ibadah haji menurut Syara adalah ibadah kepada Allah SWT dengan melakukan ihram, thawaf, sa'i, wukuf di Arafah, mabit di Muzdalifah, melontar jumrah di Mina, dan tahalul. Adapun umrah menurut syara adalah berkunjung ke Ka'bah Makkah al-Mukaramah untuk beribadah kepada Allah dengan melakukan ihram, thawaf, sa'i, dan tahalul. Haji wajib bagi setiap muslim sekali seumur hidup. Apabila dia mengakhirinya tanpa terdapat uzur maka dia berdosa.<sup>6</sup>

Penyelenggaraan ibadah haji dan umrah tidak hanya berkaitan dengan hal religius saja tetapi juga berkaitan dengan hubungan antar negara, oleh sebab itu peran pemerintah sangat diperlukan dalam penyelenggaraan ibadah haji dan umrah.

Pemerintah telah berusaha semaksimal mungkin untuk mengatur tentang penyelenggaraan ibadah haji dan umrah yaitu salah satunya dengan membuat peraturan penyelenggaraan ibadah haji dan umrah baik berupa undang-undang, peraturan pemerintah, peraturan menteri agama dan sebagainya.

---

<sup>5</sup> Departemen Agama RI, *Al-'Aliyy Al-Quran Dan Terjemahannya*, (Bandung: Dipenogoro, 2000), h. 49.

<sup>6</sup> Saleh Al-Fauzan, *Fiqih Sehari-hari*, h. 310.

Peraturan mengenai ibadah haji tersebut salah satunya adalah Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2008 Tentang Penyelenggaraan ibadah haji.<sup>7</sup> Penyelenggaraan ibadah haji dilakukan oleh pemerintah yang terdiri atas pembinaan, pelayanan dan perlindungan dalam menunaikan ibadah haji. Di dalam Undang undang nomor 13 tahun 2008 pasal 5 dijelaskan bahwa setiap warga negara yang akan menunaikan ibadah haji berkewajiban untuk mendaftarkan diri kepada Panitia Penyelenggara ibadah haji kantor Departemen Agama Kabupaten/Kota setempat, dengan membayar BPIH yang disetorkan melalui Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPS-BPIH) dan wajib memenuhi, mematuhi persyaratan dan ketentuan yang berlaku dalam Penyelenggaraan Ibadah Haji.

Kementerian Agama telah membuat kebijakan dalam hal prosedur dan persyaratan pendaftaran jamaah haji yaitu dengan dibuatnya Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2010 Tentang Prosedur dan Persyaratan Pendaftaran Jama'ah Haji. Pada Pasal 2 ayat (1) dijelaskan bahwa, *"Pendaftaran jema'ah haji dilakukan di Kantor Kementerian Agama Kabupaten/Kota sesuai domisili calon jama'ah haji."* Selanjunya, pada Pasal 3 ayat (1) dijelaskan bahwa calon jamaah haji harus memenuhi syarat pendaftaran, yaitu beragama Islam, sehat jasmani dan rohani yang dibuktikan dengan surat keterangan dari dokter, memiliki Kartu Tanda Penduduk (KTP) yang masih berlaku, memiliki Kartu

---

<sup>7</sup> Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2008 Tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji Pasal 5.



Keluarga dan memiliki akte kelahiran atau surat kenal lahir atau buku nikah atau ijazah.<sup>8</sup>

Pemberangkatan ibadah haji dan umrah tidak hanya bisa dilakukan oleh pemerintah tetapi juga bisa dilakukan oleh pihak masyarakat yaitu biro perjalanan wisata yang sudah ditetapkan oleh Menteri Agama. Undang-Undang nomor 13 tahun 2008 tentang penyelenggaraan ibadah haji pasal 44 dijelaskan bahwa biro perjalanan wisata dapat ditetapkan sebagai penyelenggara ibadah haji dan umrah setelah memenuhi persyaratan yaitu terdaftar sebagai biro perjalanan wisata yang sah, memiliki kemampuan teknis dan finansial untuk menyelenggarakan perjalanan ibadah umrah dan memiliki komitmen untuk meningkatkan kualitas ibadah umrah.<sup>9</sup>

Peraturan Menteri Agama nomor 8 tahun 2018 tentang penyelenggaraan ibadah umrah pasal 5 juga dijelaskan bahwa biro perjalanan wisata harus memiliki izin sebagai penyelenggara perjalanan ibadah umrah, biro tersebut juga telah beroperasi paling singkat 2 tahun sebagai biro perjalanan wisata, memiliki akta notaris pendirian perseroan terbatas dan/atau perubahannya sebagai biro perjalanan wisata yang memiliki salah satu kegiatan usahanya di bidang keagamaan/perjalanan

---

<sup>8</sup> Peraturan Menteri Agama Nomor 6 Tahun 2010 Tentang Prosedur dan Pendaftaran Jama'ah Haji Pasal 2 dan Pasal 3.

<sup>9</sup> Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2008 Tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji Pasal 44.

ibadah yang telah mendapat pengesahan dari Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia.<sup>10</sup>

Keinginan untuk menunaikan ibadah haji ini mendorong orang untuk menabung dalam waktu yang tidak sebentar, sementara di sisi lain ada sebagian orang yang melihat keadaan ini sebagai peluang bisnis dengan membuka biro jasa perjalanan ibadah haji dan umrah. Dalam satu sisi usaha ini membantu orang-orang dalam memenuhi kebutuhan religinya, namun di sisi lain mereka mengambil keuntungan dengan sistem marketing yaitu salah satunya adalah dengan sistem *Multi Level Marketing* (MLM). Seperti biro jasa perjalanan ibadah haji dan umrah PT. Arminareka Perdana yang menggunakan biro perjalanan wisata penyelenggara ibadah haji dan umrah ini sebagai lahan bisnis dengan mengambil keuntungan dengan menawarkan kerja sama kepada jamaah dengan sistem jaringan atau biasa dikenal dengan *multi level marketing*.

Perusahaan biro perjalanan ibadah haji dan umrah yang juga menggunakan sistem *multi level marketing* dalam pemasarannya adalah PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur and Travel. Perusahaan tersebut merupakan salah satu biro perjalanan wisata ibadah haji dan umrah yang sudah terdaftar dengan nomor ijin haji dan umrah yaitu nomor 77 tahun 2018. Biro perjalanan wisata ini juga digunakan sebagai lahan bisnis dengan menggunakan sistem *multi level marketing* dalam pemasarannya.

---

<sup>10</sup> Peraturan Menteri Agama Nomor 8 Tahun 2018 Tentang Penyelenggara Perjalanan Ibadah Umrah

Sistem multi level marketing yang ada di PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur and Travel ini seseorang bisa berkesempatan dan mendapatkan biaya haji tambahan hanya dengan cara mendaftarkan diri menjadi calon jamaah haji di perusahaan tersebut dan mempromosikannya kepada masyarakat agar ikut bergabung menjadi calon jamaah haji di PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur dan Travel. Dengan mempromosikan kepada masyarakat inilah jamaah yang mempromosikan akan mendapat komisi. Proses promosi yang dilakukan oleh jamaah ini akan membentuk jaringan pemasaran dengan bentuk dua jaringan (*binary system*).

Cara untuk mendaftar menjadi calon jamaah haji atau umrah di PT. Djahidin Tur dan Travel yaitu dengan membayar uang DP pemberangkatan sebesar Rp. 3.900.000 (tiga juta sembilan ratus rupiah) untuk keberangkatan haji. Sedangkan untuk keberangkatan umrah membayar uang DP sebesar Rp. 2.600.000 (dua juta enam ratus rupiah).<sup>11</sup> Bila telah membayar DP pemberangkatan maka jamaah tersebut telah sah menjadi calon jamaah haji dan umrah di PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur dan Travel.

Jamaah akan mendapatkan komisi dengan mempromosikan kepada masyarakat untuk menjadi calon jamaah haji dan umrah di PT. Djahidin Tur dan Travel. Komisi yang akan diterima apabila berhasil mendapatkan calon jamaah haji yang ikut bergabung maka jamaah yang

---

<sup>11</sup> Buku Panduan Support System Penyelenggaraan Perjalanan Haji dan Umrah PT. Djahidin Tur dan Travel, h. 8.

mempromosikan tersebut mendapat komisi sebesar Rp. 1.150.000 (satu juta seratus lima puluh ribu rupiah). Selain itu apabila dari mempromosikan satu orang jamaah melahirkan banyak jamaah-jamaah lainnya maka jamaah yang sebelumnya mempromosikannya tersebut mendapatkan komisi sebesar Rp. 150.000 (seratus lima puluh ribu rupiah). Maka komisi yang di dapatkan sebesar Rp. 1.300.000 (satu juta tiga ratus ribu rupiah)<sup>12</sup>. Masih ada pula bonus yang akan diberikan kepada jamaah seperti umrah gratis, mobil, dan rumah. Bonus tersebut akan diberikan apabila jamaah berhasil mendapatkan anggota jamaah baru sesuai dengan jumlah yang telah ditentukan. Seperti yang pernah didapatkan oleh salah satu jamaah PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur dan Travel yang bernama bapak Udin. Beliau berhasil mendapatkan 1 unit mobil Agya karena beliau sudah mendapatkan jamaah berjumlah 200 orang yang mana terdiri dari 100 orang untuk jaringan sebelah kiri dan 100 orang untuk jaringan sebelah kanan<sup>13</sup>. Praktek ini berlaku bagi seluruh jamaah yang telah mendaftar menjadi calon jamaah haji dan umrah di PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur dan Travel.

Program ini merupakan hasil kerja dari program yang ada di perusahaan dimana jamaah diberikan hak oleh perusahaan untuk memasarkan kepada jamaah lain untuk ikut bergabung menjadi calon jamaah di PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur dan Travel. Akan tetapi, terdapat kesulitan di lapangan bahwa penilaian masyarakat yang

---

<sup>12</sup> *Ibid.*

<sup>13</sup> Wawancara pra survei dengan bapak Udin (stokis, upline, leader jamaah PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur and Travel Metro) Minggu, pada tanggal 28 Oktober 2018.

menganggap sistem multi level marketing ini tidak menguntungkan karena sudah ada beberapa kasus perusahaan yang menggunakan sistem multi level marketing. Salah satu kasusnya adalah yang terjadi pada PT. Arminareka Perdana pada tahun 2011 dimana para jamaah tidak dapat berangkat umrah karena salah satu kordinator umrah tidak membayar lunas pembayaran.

Pemerintah sudah berusaha untuk mengatur kegiatan usaha yang menggunakan sistem *multi level marketing* dengan mengeluarkan peraturan yang berkaitan dengan *multi level marketing* yaitu Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI Nomor 73/MPP/Kep/3/2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang, Undang-undang nomor 7 tahun 2004 tentang perdagangan, Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung, Fatwa Dewan Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 75/DSN/MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), dan lain sebagainya. Peraturan-peraturan ini mengatur sistem multi level marketing dari mulai hal ketentuan barang atau jasa yang diperjualbelikan, ketentuan mengenai komisi dan bonus yang diberikan kepada anggota yang berdasarkan dengan hasil kerja nyata anggota dan tidak boleh ada komisi yang diberikan secara pasif yang diperoleh tanpa

adanya penjualan, hingga program pemasaran yang digunakan dalam sistem multi level marketing.<sup>14</sup>

Praktik multi level marketing yang digunakan di PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur and Travel ini membentuk suatu jaringan pemasaran dimana jamaah akan didorong untuk mencari anggota jamaah baru sebanyak-banyaknya agar bisa mendapatkan bonus yang lebih banyak. Namun praktik multi level marketing seperti ini dilarang oleh Undang-Undang nomor 7 tahun 2014 tentang perdagangan pada pasal 9 yang dalam pasal tersebut dijelaskan bahwa pelaku usaha distribusi dilarang menggunakan skema piramida dalam mendistribusikan barangnya<sup>15</sup>. Skema piramida menurut Undang-Undang nomor 7 tahun 2014 tentang perdagangan adalah kegiatan usaha yang bukan dari hasil penjualan barang melainkan memanfaatkan peluang keikutsertaan mitra usaha untuk memperoleh imbalan atau pendapatan terutama dari biaya partisipasi orang lain yang bergabung kemudian. Kegiatan multi level marketing seperti ini tidak sesuai dengan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung karena kegiatan tersebut termasuk dalam jaringan pemasaran terlarang.<sup>16</sup>

---

<sup>14</sup> R. Serfianto D. Purnomo, Iswi Hariyani, Cita Yustisia, *Multi Level Marketing Money Game & Skema Piramid*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2011), h. 89.

<sup>15</sup> Undang-undang Nomor 7 Tahun 2004 Tentang Perdagangan Pasal 9.

<sup>16</sup> Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor : 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung.

Apabila sistem multi level marketing yang terdapat di PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur and Travel menggunakan skema piramida maka akan menjadi masalah karena skema piramida itu sendiri dilarang oleh Undang-Undang dan adanya perbedaan yang dilakukan sehingga tidak sesuai dengan aturan yang ada. Beranjak dari sini, peneliti tertarik untuk meneliti mengenai sistem multi level marketing pada jasa pemberangkatan haji dan umrah di PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur and Travel.

## **B. Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang masalah sebagaimana yang telah diuraikan di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan penelitian sebagai berikut : **Bagaimana Sistem Multi Level Marketing Pada Jasa Pemberangkatan Ibadah Haji dan Umrah PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur dan Travel Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah?**

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan permasalahan yang ada maka diketahui tujuan penelitian yang ingin dicapai adalah untuk menjelaskan sistem multi level marketing pada jasa pemberangkatan ibadah haji dan umrah PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur dan Travel dalam perspektif hukum ekonomi syariah

## 2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah untuk :

### a. Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran terhadap khazanah keilmuan hukum Islam khususnya bagi keilmuan muamalah.

### b. Secara Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi penyusun sendiri dan PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur dan Travel agar sistem multi level marketing yang digunakan terhindar dari perkara-perkara yang bertentangan dengan syariat.

## D. Penelitian Relevan

Penelitian relevan sama halnya dengan tinjauan pustaka (*prior research*) berisi tentang uraian mengenai hasil penelitian terdahulu tentang persoalan yang akan dikaji. Terdapat beberapa penelitian yang berhubungan dengan permasalahan yang diangkat dalam pembahasan atau topik penelitian ini. Oleh karena itu, dalam kajian pustaka lapangan ini penulis memaparkan perkembangan berupa karya ilmiah terkait dengan pembahasan penulis, diantaranya:

1. Skripsi yang ditulis oleh Layla Nurjanah dengan judul “Praktek Multi Level Marketing Pada Pembiayaan Haji Dan Umrah Menurut Pandangan Hukum Islam”. Penelitian ini menjelaskan mengenai sistem



multi level marketing dalam pembiayaan haji dan umrah menurut pandangan hukum Islam.<sup>17</sup>

2. Skripsi yang ditulis oleh Abdul Rauf dengan judul “Bisnis Travel Haji Dan Umrah Bersistem Jaringan Perspektif *Mashlahah*”. Penelitian ini menjelaskan mengenai bisnis travel haji dan umrah yang menggunakan sistem jaringan multi level marketing dalam perspektif *mashlahah*.<sup>18</sup>
3. Skripsi yang ditulis oleh Indah Fitriana Sari dengan judul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pembiayaan Haji dan Umrah Melalui Sistem Multi Level Marketing Di PT. Arminareka Perdana Yogyakarta”. Penelitian ini menjelaskan mengenai pembiayaan haji dan umrah yang didapatkan melalui sistem multi level marketing dalam tinjauan hukum Islam.<sup>19</sup>

Penelitian yang akan peneliti lakukan memiliki objek yang sama seperti ketiga skripsi tersebut yaitu kajian di bidang Multi Level Marketing (MLM), namun fokus penelitian yang peneliti lakukan berbeda karena yang akan diteliti adalah terkait dengan sistem marketing berupa Multi Level Marketing (MLM) dalam jasa pemberangkatan ibadah Haji dan Umrah. Penelitian ini akan diuraikan dalam sebuah karya ilmiah yang berjudul “Perspektif Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Jasa

---

<sup>17</sup> Layla Nurjanah, “Praktek Multi Level Marketing Pada Pembiayaan Haji Dan Umrah Menurut Pandangan Hukum Islam”, *Skripsi*, Fakultas Syariah IAIN Purwokerto, 2018.

<sup>18</sup> Abdul Rauf, “Bisnis Travel Haji Dan Umrah Bersistem Jaringan Perspektif *Mashlahah*”, *Skripsi*, Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, 2013.

<sup>19</sup> Indah Fitriana Sari, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pembiayaan Haji dan Umrah Melalui Sistem Multi Level Marketing Di PT. Arminareka Perdana Yogyakarta”, *Skripsi*, Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2012.

Pemberangkatan Ibadah Haji dan Umrah Dengan Sistem Multi Level Marketing di PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur dan Travel”.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Sistem Biro Perjalanan Wisata Ibadah Haji dan Umrah**

##### **1. Pengertian Biro Perjalanan Wisata Haji dan Umrah**

Menurut Kamus Bahasa Indonesia Untuk Pelajar, biro adalah kantor bagian tertentu yang menangani urusan tertentu.<sup>20</sup> Berdasarkan pengertian tersebut maka dapat diketahui bahwa biro perjalanan wisata adalah perusahaan yang menangani urusan tertentu dalam perjalanan wisata seperti dalam penyediaan tiket, penginapan, paspor, dan sebagainya. Undang-Undang Nomor 10 tahun 2009 Tentang Kepariwisata Pasal 14 menjelaskan bahwa biro perjalanan wisata termasuk dalam usaha perjalanan wisata penyelenggaraan ibadah yang meliputi usaha jasa pemesanan sarana seperti pemesanan tiket pemesanan akomodasi, serta pengurusan dokumen perjalanan.<sup>21</sup>

Berdasarkan penjelasan tersebut, dapat dipahami bahwa yang dimaksud dengan biro perjalanan wisata ibadah haji dan umrah adalah suatu bentuk perusahaan jasa yang bertujuan untuk membantu calon jamaah dalam pengurusan pemesanan tiket, akomodasi, dan dokumen yang diperlukan dalam melaksanakan ibadah haji dan umrah. Dalam prosesnya, perusahaan biro perjalanan ibadah haji dan umrah akan

---

<sup>20</sup>Meity Taqdir Qodratullah, *Kamus Bahasa Indonesia Untuk Pelajar*, (Jakarta: Badan Pengembangan dan Pembinaan Bahasa, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, 2011), h. 55.

<sup>21</sup>Undang-Undang Nomor 10 tahun 2009 Tentang Kepariwisata Pasal 14.

menawarkat paket perjalanan ibadah haji dan umrah yang dapat dipilih sendiri oleh calon jamaah.<sup>22</sup>

## **2. Perizinan Biro Perjalanan Wisata Ibadah Haji dan Umrah**

Undang-Undang Nomor 13 tahun 2008 Tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji Pasal 44 menjelaskan bahwa biro perjalanan wisata dapat ditetapkan sebagai penyelenggara perjalanan ibadah haji dan umrah apabila memenuhi persyaratan sebagai berikut yaitu terdaftar sebagai biro perjalanan wisata yang sah, memiliki kemampuan teknis dan finansial untuk menyelenggarakan perjalanan ibadah umrah dan memiliki komitmen untuk meningkatkan kualitas ibadah umrah.<sup>23</sup>

Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 8 tahun 2018 Tentang Penyelenggaraan Perjalanan Ibadah Umrah pasal 5 menjelaskan lebih rinci mengenai persyaratan biro perjalanan wisata yang dapat ditetapkan sebagai penyelenggara perjalanan ibadah umrah sebagai berikut:

- a. Memiliki akta notaris pendirian perseroan terbatas dan/atau perubahannya sebagai biro perjalanan wisata yang memiliki salah satu kegiatan usahanya di bidang keagamaan/perjalanan ibadah yang telah mendapatkan pengesahan dari Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia.

---

<sup>22</sup>Landung Sudarmana dan Wakhid Sulthani Aziz Komara Putra, “Membangun Sistem Pendukung Keputusan Biro Perjalanan Haji dan Umrah Di Yogyakarta Menggunakan Metode Simple Additive Weighting”, dalam *Jurnal Simetris*, (Yogyakarta: STMIK Jenderal Achmad Yani Yogyakarta), Volume 8, No. 1, April 2017, h. 231.

<sup>23</sup>Undang-Undang Nomor 13 tahun 2008 Tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji Pasal 44.

- b. Pemilik saham, komisaris, dan direksi yang tercantum dalam akta notaris perseroan terbatas merupakan warga negara Indonesia yang beragama Islam.
- c. Pemilik saham, komisaris, dan direksi tidak pernah atau sedang dikenai sanksi atas pelanggaran Penyelenggaraan Perjalanan Ibadah Umrah.
- d. Memiliki kantor pelayanan yang dibuktikan dengan surat keterangan domisili perusahaan dari pemerintah daerah dan melampirkan bukti kepemilikan atau sewa menyewa paling singkat 4(empat) tahun yang dibuktikan dengan pengesahan atau legalisasi dari Notaris.
- e. Memiliki tanda daftar usaha pariwisata.
- f. Telah beroperasi paling singkat 2 (dua) tahun sebagai biro perjalanan wisata yang dibuktikan dengan laporan kegiatan usaha.
- g. Memiliki sertifikat usaha jasa perjalanan wisata dengan kategori biro perjalanan wisata yang masih berlaku.
- h. Memiliki kemampuan teknis untuk menyelenggarakan perjalanan Ibadah Umrah yang meliputi kemampuan sumber daya manusia, manajemen, serta sarana dan prasarana.
- i. Memiliki laporan keuangan perusahaan 2 (dua) tahun terakhir dan telah diaudit akuntan publik yang terdaftar di Kementerian Keuangan dengan opini wajar tanpa pengecualian.

- j. Melampirkan surat keterangan fiskal dan fotokopi nomor pokok wajib pajak atas nama perusahaan dan pimpinan perusahaan.
- k. Memiliki surat rekomendasi asli dari Kantor Wilayah dengan masa berlaku 3 (tiga) bulan.
- l. Menyerahkan jaminan dalam bentuk deposito/bank garansi atas nama biro perjalanan wisata yang diterbitkan oleh bank syariah dan/atau bank umum nasional yang memiliki layanan syariah dengan masa berlaku 4 (empat) tahun.<sup>24</sup>

Izin operasional yang sebagaimana dimaksud ditetapkan dengan Keputusan Menteri yang ditandatangani oleh Direktur Jenderal Penyelenggara Haji Umrah.

### **3. Mekanisme Biro Perjalanan Wisata Ibadah Haji dan Umrah**

Penyelenggaraan ibadah Haji dan Umrah di Indonesia telah mendapat legalitas dengan dikeluarkannya Undang-Undang Nomor 17 tahun 1999 Tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji. Undang-undang tersebut diamandemen dengan keluarnya Undang-Undang Nomor 13 tahun 2008 Tentang Penyelenggaraan Perjalanan Ibadah Haji dan Peraturan Menteri Agama Nomor 8 tahun 2018 Tentang Penyelenggaraan Perjalanan Ibadah Umrah.<sup>25</sup>

---

<sup>24</sup>Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 8 tahun 2018 Tentang Penyelenggaraan Perjalanan Ibadah Umrah pasal 5.

<sup>25</sup>HM. Aminuddin Sanwar, MM, "Peran Masyarakat dalam Penyelenggaraan Ibadah Haji di Indonesia", dalam *Jurnal Ilmiah Ilmu Hukum Qisti*, h. 84.

Undang-Undang Nomor 13 tahun 2008 Tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji pasal 8 menjelaskan bahwa penyelenggaraan ibadah haji yang meliputi unsur kebijakan, pelaksanaan, dan pengawasan merupakan tugas nasional yang dilakukan oleh pemerintah dan/atau masyarakat.<sup>26</sup> Masyarakat yang dimaksud dalam Undang-Undang tersebut adalah lembaga sosial keagamaan yang disebut dengan Kelompok Bimbingan Ibadah Haji (KBIH) dan agen atau biro jasa perjalanan wisata ibadah haji dan umrah.

Peran biro perjalanan wisata sebagai Penyelenggara Perjalanan Ibadah Haji menjadi sangat penting bagi pelaksanaan ibadah haji dan umrah itu sendiri. Biro perjalanan wisata sebagai Penyelenggara Perjalanan Ibadah Haji dan Umrah dapat membantu dalam penyelesaian masalah yang berkaitan dengan haji dan umrah seperti transportasi dan akomodasi demi kelancaran pelaksanaan ibadah haji dan umrah itu sendiri. Biro perjalanan wisata sebagai Penyelenggara Perjalanan Ibadah Haji dan Umrah juga memberikan pembinaan, pelayanan, dan perlindungan yang sebaik-baiknya bagi calon jamaah haji dan umrah, sehingga dapat menunaikan ibadahnya sesuai dengan apa yang diharapkan.

---

<sup>26</sup>Undang-Undang Nomor 13 tahun 2008 Tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji Pasal 8.

Penyelenggara perjalanan ibadah haji dan umrah dalam Undang-Undang Nomor 13 tahun 2008 Tentang Penyelenggara Ibadah Haji Pasal 45 wajib memenuhi persyaratan sebagai berikut:

- a. menyediakan pembimbing ibadah dan petugas kesehatan.
- b. memberangkatkan dan memulangkan jemaah sesuai dengan masa berlakunya umrah di Arab Saudi dan ketentuan peraturan perundang-undangan.
- c. Memberikan pelayanan kepada jemaah sesuai dengan perjanjian tertulis yang disepakati oleh penyelenggara dan jemaah.
- d. melapor kepada Perwakilan Republik Indonesia di Arab Saudi pada saat datang di Arab Saudi dan pada saat akan kembali ke Indonesia.<sup>27</sup>

Biro perjalanan wisata sebagai Penyelenggara Perjalanan Ibadah Umrah dalam Peraturan Menteri Agama Nomor 8 tahun 2018 Tentang Penyelenggaraan Perjalanan Ibadah Umrah Pasal 13 wajib memberikan pelayanan berupa bimbingan Ibadah Umrah, transportasi jemaah, akomodasi dan konsumsi, kesehatan jemaah, perlindungan jemaah dan petugas umrah, administrasi dan dokumentasi umrah.<sup>28</sup>

Namun saat ini sudah banyak biro jasa perjalanan wisata ibadah haji dan umrah yang bermasalah dimana biro-biro tidak lagi fokus pada penyelenggaraan ibadah yang dilakukan tetapi fokus pada bisnis yang ada di biro tersebut. Biro jasa perjalanan wisata ibadah haji dan umrah sekarang bukan hanya sebagai penyelenggara ibadah saja tetapi juga sebagai lahan bisnis untuk mengambil keuntungan, namun juga bisa merugikan para jemaah. Oleh sebab itu pemerintah mengeluarkan

---

<sup>27</sup>Undang-Undang Nomor 13 tahun 2008 Tentang Penyelenggara Ibadah Haji Pasal 45.

<sup>28</sup>Peraturan Menteri Agama Nomor 8 tahun 2018 Tentang Penyelenggaraan Perjalanan Ibadah Umrah Pasal 13.



Peraturan Menteri Agama Nomor 8 tahun 2018 tentang Penyelenggaraan Ibadah Umrah. Peraturan Menteri Agama ini berisi poin-poin penting mengenai upaya pemerintah dalam melakukan pengawasan terhadap biro-biro jasa perjalanan wisata ibadah haji dan umrah agar tidak melakukan pelanggaran dan tidak merugikan para jamaah. Beberapa poin penting di dalam peraturan ini yaitu mengenai sistem pendaftaran biro dan sistem pengawasan pada biro yang lebih lagi yang dilakukan oleh pemerintah. Peraturan Menteri Agama Nomor 8 tahun 2018 tentang Penyelenggaraan Ibadah Umrah Pasal 32 menjelaskan bahwa pengawasan dilakukan dalam hal pendaftaran, pengelolaan keuangan, rencana perjalanan, kegiatan operasional pelayanan jamaah, dan ketaatan terhadap ketentuan peraturan perundang-undangan<sup>29</sup>. Dengan sistem pengawasan ini diharapkan bisa mencegah biro-biro tersebut untuk berbuat curang.

Berdasarkan beberapa aturan wajib yang harus dipenuhi oleh biro perjalanan wisata sebagai Penyelenggara Perjalanan Ibadah Haji dan umrah yang telah dijelaskan di dalam perundang-undangan dan peraturan menteri agama dapat diketahui bahwa peran biro perjalanan wisata sangat penting dalam membantu jamaah untuk melaksanakan ibadah haji dan umrah dengan memberikan bimbingan dan pelatihan ibadah haji dan umrah, menyediakan pembimbing dalam rombongan jamaah haji dan umrah, menyediakan transportasi dan akomodasi serta membantu jamaah dalam mengurus dokumen yang dibutuhkan. Biro perjalanan wisata

---

<sup>29</sup>Peraturan Menteri Agama Nomor 8 tahun 2018 Tentang Penyelenggaraan Perjalanan Ibadah Umrah Pasal 32.

sebagai Penyelenggara Perjalanan Ibadah Haji dan umrah juga sangat membantu pemerintah dalam melaksanakan penyelenggaraan ibadah haji dan umrah dan membantu dalam mensosialisaikan kebijakan perhajian di Indonesia.

## **B. Multi Level Marketing (MLM) dalam Islam**

### **1. Pengertian Multi Level Marketing**

Multi level marketing berasal dari bahasa Inggris, *multi* berarti banyak, *level* yang berarti jenjang atau tingkat, sedangkan *marketing* artinya pemasaran. Jadi, multi level marketing adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Secara etimologi multi level marketing adalah pemasaran yang dilakukan melalui banyak level (tingkatan) yang sering disebut dengan istilah *up line* (tingkat atas) dan *down line* (tingkat bawah)<sup>30</sup>.

Definisi multi level marketing (MLM) secara hukum dapat dijumpai dalam Pasal 1 angka 1 Keputusan Menteri Perdagangan RI nomor 73/MPP/Kep/3/2000 tentang ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang. Dalam keputusan Menperindag tersebut penjualan berjenjang(multi level marketing) diartikan sebagai suatu cara atau metode penjualan secara berjenjang kepada konsumen melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh perorangan atau badan usaha yang memperkenalkan barang atau jasa tertentu kepada sejumlah perorangan

---

<sup>30</sup>Agus Marimin, Abdul Haris Romdhoni, Tira Nur Fitria, "Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam" dalam Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, (Surakarta: STIE-AAS, Volume 2, No. 2/ Juli, 2016), h. 106.

atau badan usaha lainnya secara berturut-turut yang bekerja berdasarkan komisi atau iuran keanggotaan yang wajar.<sup>31</sup>

Berdasarkan definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa dalam penjualan langsung berjenjang terdapat unsur-unsur sebagai berikut :

- a. MLM merupakan metode penjualan produk melalui “pemasaran dengan sistem jaringan” atau *network marketing*.
- b. MLM melibatkan mitra usaha sebagai anggota jaringan.
- c. Mitra usaha bekerja mandiri atas dasar komisi dan/atau bonus yang ditetapkan oleh perusahaan MLM.
- d. Komisi dan/atau bonus berdasarkan hasil penjualan produk kepada konsumen.
- e. MLM tidak menggunakan jalur toko eceran tetap atau supermarket.

Multi level marketing ini juga disebut 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 sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran. Dengan kata lain bisnis MLM menghilangkan biaya promosi dari barang yang hendak dijual karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor dengan sistem berjenjang. Masing-masing distributor kemudian merekrut pihak lain sebagai anggota jaringan, begitu seterusnya. Masing-masing mitra usaha akan mendapatkan komisi atau bonus atas penjualan produk.

---

<sup>31</sup>R. Serfianto D. Purnomo, Iswi Hariyani, Cita Yustisia, *Multi Level Marketing Money Game & Skema Piramid*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2011), h. 22.

MLM juga disebut sebagai bisnis penjualan langsung atau *dirrect selling*.<sup>32</sup> Pendapat ini didasari oleh pelaksanaan penjualan MLM yang memang dilakukan secara langsung oleh wiraniaga kepada konsumen. Tidak melalui perantara lagi, tidak melalui toko swalayan, kedai atau warung, tetapi langsung kepada pembeli. Di Indonesia, saat ini penjualan langsung atau *dirrect selling* baik yang *single level* maupun *multi level* bergabung dalam suatu asosiasi, yaitu Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI).

## 2. Ciri-ciri Multi Level Marketing

Adapun ciri-ciri multi level marketing adalah sebagai berikut:

- a. Memberikan kesempatan yang sama bagi setiap anggota untuk berhasil.
- b. Keuntungan dan keberhasilan distributor sepenuhnya ditentukan oleh hasil kerja keras dalam bentuk penjualan dan pembelian produk dan jasa perusahaan.
- c. Biaya menjadi anggota tidak terlalu mahal dan dapat dipertanggungjawabkan karena nilainya setara dengan barang yang diperoleh.
- d. Perusahaan multi level marketing membina distributornya dengan program pendidikan dan pelatihan yang berkesinambungan.

---

<sup>32</sup>Ahmad Mardalis & Nur Hasanah, "Multi Level Marketing dalam Perspektif Ekonomi Syariah", dalam *Jurnal Ekonomi Syariah*., (Surakarta: Sekolah Pasca Sarjana Universitas Muhammadiyah, Volume 1, No.1/Februari, 2016), h. 30.

- e. Dalam sistem multi level marketing pelatihan produk menjadi suatu hal yang penting untuk disampaikan kepada konsumen.<sup>33</sup>

### 3. Dasar Hukum Multi Level Marketing

Dasar Hukum menurut Al-Qur'an :

عَمَّ الرِّبَا أَوْ حَرَّمَ الْبَيْعَ اللَّهُ وَأَحَلَّ

Artinya : “ Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”. (QS. Al-Baqarah (2):275)<sup>34</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 literatur hukum Islam, sistem MLM ini dapat dikategorikan pembahasan dalam fiqih 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>35</sup> Pada dasarnya hukum dari MLM adalah mubah (boleh), asalkan tidak mengandung unsur-unsur seperti *riba*, *gharar* (ketidakjelasan), *dharar* (merugikan pihak lain), dan *jahalal* (tidak transparan).

<sup>33</sup>Agus Marimin, Abdul Haris Romdhoni, Tira Nur Fitria, “Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam” dalam Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, h. 108.

<sup>34</sup>Departemen Agama RI, *Al-'Aliyy Al-Quran Dan Terjemahannya*, (Bandung: Dipenogoro, 2000), h. 36.

<sup>35</sup>Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2005), h. 195.

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

- a. Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung.
- b. 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.
- c. Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 13/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung.
- d. Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 36/M-DAG/PER/9/2007 tentang Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan.
- e. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI Nomor 73/MPP/Kep/3/2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang.
- f. Fatwa Dewan Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 75/DSN/MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).<sup>36</sup>

---

<sup>36</sup>R. Serfianto D. Purnomo, Iswi Hariyani, Cita Yustisia, *Multi Level Marketing Money Game & Skema Piramid*, h.89.

#### 4. 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 juga 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>37</sup>

Distributor akan mendapatkan 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 maupun grup *downlinenya* mencapai level tertentu. Ketentuan ini sebagaimana diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik

---

<sup>37</sup>Anita Rahmawaty, “Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Hukum Islam”, dalam *Jurnal Equilibrium*, (Kudus: Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Kudus, Volume 2, No. 1/Juni, 2014), h. 74.

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>38</sup>

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.

## 5. 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:

- a. Bisnis MLM berbasis produk. Jenis ini banyak dijumpai di sekitar kita dan sekaligus jadi gambaran pertama yang terbetik saat mendengar kata MLM.

---

<sup>38</sup>Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan sistem Penjualan Langsung Pasal 1.



- b. Bisnis MLM non produk. Jenis ini lebih dikenal dengan istilah *piramida ponzi* atau *money game*.

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

- a. “MLM matahari” atau MLM murni. Yaitu bisnis MLM yang tidak membatasi bangunan dan susunan jaringan.
- b. “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 (*fournary system*), dan lainnya.

**Ketiga:** Sistem pembonusan. Pengelompokan dilakukan berdasarkan sistem dan dasar pembonusan. Dalam hal ini bisnis MLM terbagi menjadi tiga yakni:

- a. Bisnis MLM dengan sistem pembonusannya berdasarkan penjualan produk semata, baik personal sales maupun grup sales. Sistem ini lebih banyak dijumpai dalam bisnis “MLM matahari”.
- b. Bisnis MLM dengan sistem pembonusannya berdasarkan perkembangan jaringan semata. Sistem ini lebih banyak dijumpai dalam MLM non matahari terutama *binary system*.<sup>39</sup>

---

<sup>39</sup>Supriyadi Yusuf Boni, *Apa Salah MLM ?*, (Jakarta: Pustaka AL-Kautsar, 2017), h. 124.

## 6. Manfaat dan Kerugian Multi Level Marketing

### a. Manfaat Multi Level Marketing

Keuntungan atau manfaat yang bisa diperoleh dari penggunaan multi level marketing adalah:

1. MLM dapat menghemat biaya distribusi dan biaya iklan.
2. MLM dapat dijadikan wahana yang mudah untuk mencetak pengusaha baru.
3. MLM dapat menambah penghasilan dan lapangan kerja baru di masyarakat.
4. MLM dapat mempercepat kemajuan perekonomian perusahaan dan mitra usaha.
5. MLM dapat dijadikan sebagai sarana pengembangan diri para anggotanya.
6. MLM dapat memberikan kesempatan yang sama kepada setiap orang untuk menjadi orang yang sukses melalui kerja keras dan kerja cerdas.

### b. Kerugian Multi Level Marketing

Kerugian yang diperoleh dari penggunaan multi level marketing adalah sebagai berikut :

1. Reputasi MLM asli mudah dirusak oleh jaringan MLM palsu, sehingga masyarakat menjadi kurang percaya dengan perusahaan MLM asli.
2. 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.
3. Ada kesan di masyarakat bahwa harga produk yang MLM lebih mahal dibanding produk serupa yang dijual di toko pengecer atau supermarket.
4. Ada pula kesan di masyarakat bahwa para anggota jaringan MLM cenderung terlalu berambisi menjual produknya untuk mendapatkan bonus, komisi, ataupun penghargaan dari perusahaan.<sup>40</sup>

---

<sup>40</sup>R. Serfianto D. Purnomo, Iswi Hariyani, Cita Yustisia, *Multi Level Marketing Money Game & Skema Piramid*, h. 39.

## 5. Pandangan Hukum Ekonomi Syariah Tentang Multi Level Marketing

Sistem Multi Level Marketing (MLM) ini dalam literatur hukum Islam dapat dikategorikan pembahasan fiqh muamalah dalam kita *Al-Buyu'* mengenai perdagangan atau jual beli<sup>41</sup>. Oleh karena itu dasar hukum yang dapat dijadikan panduan bagi umat Islam terhadap bisnis MLM ini antara lain adalah konsep jual beli, tolong-menolong, dan kerja sama (*taawun*). Jadi pada dasarnya hukum MLM ini adalah mubah (boleh) asalkan tidak mengandung unsur seperti *riba*, *gharar* atau ketidak jelasan, *dharar* atau merugikan salah satu pihak, *jahalah* atau tidak transparan.

Perusahaan yang menggunakan sistem multi level marketing yang berdasarkan prinsip-prinsip syariah akan memperoleh sertifikat halal dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI)<sup>42</sup>. Untuk MLM yang berdasarkan syariah ini, hingga sejauh ini memang diperlukan akuntabilitas dari MUI. Kegiatan bisnis MLM syariah ini telah diatur dalam Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syariah yang ditetapkan pada tanggal 25 Juli 2009.

---

<sup>41</sup>Anita Rahmawaty, "Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Hukum Islam", dalam *Jurnal Equilibrium*, h. 77.

<sup>42</sup>Ahmad Mardalis & Nur Hasanah, "Multi Level Marketing dalam Perspektif Ekonomi Syariah", dalam *Jurnal Ekonomi Syariah.*, h. 35.

Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 secara tegas menyatakan bahwa praktik MLM syariah wajib memenuhi ketentuan sebagai berikut:

- a. Adanya objek transaksi riil yang diperjual belikan berupa barang atau produk jasa.
- b. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.
- c. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar* (ketidakpastian), *maysir* (judi atau spekulasi), *riba* (bunga), *dharar* (tidak bermanfaat), dzulm (kezaliman), dan maksiat.
- d. Tidak ada kenaikan harga atau biaya yang berlebihan, sehingga tidak merugikan konsumen karena tidak sepadan kualitas atau manfaat yang diperoleh.
- e. 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 jasa.
- f. Bonus yang diberikan harus jelas. Jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang atau jasa.

- g. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang atau jasa.
- h. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dan anggota berikutnya.
- i. Tidak melakukan *money game* (permainan uang)<sup>43</sup>.

Pada dasarnya MLM syariah sama saja dengan MLM konvensional. Namun yang membedakan adalah bahwa bentuk usaha atau jasa yang dijalankan MLM berdasarkan syariat Islam. Sebagai contoh MLM syariah harus memenuhi hal-hal sebagai berikut:

- a. Sistem distribusi pendapatan, haruslah dilakukan secara profesional dan seimbang. Dengan kata lain tidak terjadi eksploitasi antar sesama.
- b. Apresiasi distributor, haruslah apresiasi yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, misalnya tidak melakukan pemaksaan, tidak berdusta, jujur, dan tidak merugikan orang lain, serta berakhlak mulia.
- c. Penetapan harga, walaupun keuntungan (komisi dan bonus) yang akan diberikan kepada para anggota berasal dari keuntungan penjualan barang, bukan berarti harga barang yang dipasarkan harus tinggi. Hendaknya semakin besar jumlah anggota dan distributor, maka tingkat harga makin menurun yang pada akhirnya kaum muslimin dapat merasakan sistem pemasaran tersebut.

---

<sup>43</sup>Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PBLs) Bagian Kedua Mengenai Ketentuan Hukum.

- d. Jenis produk, yang ditawarkan haruslah produk yang benar-benar terjamin kehalalan dan kesuciannya sehingga kaum muslimin merasa aman untuk menggunakan atau mengkonsumsi produk yang dipasarkan.<sup>44</sup>

Bisnis MLM dalam kajian fiqh kotemporer dapat dilihat melalui dua aspek untuk menilai apakah bisnis MLM ini berdasarkan prinsip syariah yaitu:

- a. Aspek produk atau jasa yang dijual.
- b. Sistem penjualan dari MLM itu sendiri.<sup>45</sup>

Mengenai produk yang dijual, produk-produk dari perusahaan MLM harus halal dan jelas. Bukan produk yang dilarang oleh agama. Syarat-syarat objek dalam MLM adalah pada prinsipnya selain objeknya harus barang halal, produk itu juga harus bermanfaat, dapat diserahterimakan, dan mempunyai harga yang jelas.

Mengenai sistem penjualan dari MLM itu sendiri harus sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yaitu harus jujur, transparan, tidak memanfaatkan orang lain dan tidak menggunakan sistem yang haram. Bisnis yang dijalankan dengan sistem MLM tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang, tetapi juga jasa, yaitu jasa marketing bertingkat (level), dengan imbalan berupa marketing *fee*, bonus, hadiah dan sebagainya tergantung prestasi dan level seorang anggota. Jasa marketing tersebut dapat disebut sebagai perantara antara produsen dan

---

<sup>44</sup>Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, h. 197.

<sup>45</sup>Anita Rahmawaty, "Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Hukum Islam", dalam *Jurnal Equilibrium.*, h. 77

konsumen. Dalam istilah fiqih hal ini disebut *samsarah* atau *simsar* (perantara antara penjual dan pembeli untuk mempermudah pelaksanaan jual beli).<sup>46</sup>

Kegiatan *samsarah* (perantara) dalam bentuk distributor, agen, member, atau mitra niaga termasuk akad *ijarah*, yaitu akad yang memanfaatkan tenaga dan jasa orang lain dengan imbalan atau *ujrah*. Ulama membolehkan akad *samsarah* ini karena akad ini termasuk dalam akad *ijarah*.<sup>47</sup> Perusahaan yang menggunakan sistem MLM biasa memberi *reward* atau bonus kepada mereka yang berprestasi. Penghargaan seperti ini diperbolehkan dalam Islam dan termasuk dalam konteks *ijarah*.

Pemberian bonus dalam sisi syariah harus memenuhi tiga syarat sebagai berikut :

- a. Adil, bonus kepada seseorang (*up line*) tidak boleh mengurangi hak orang lain yang ada dibawahnya (*down line*) sehingga tidak ada yang dizalimi.
- b. Terbuka, pemberian bonus juga harus dikonfirmasi kepada seluruh anggota, bahkan mereka harus diajak musyawarah dalam menentukan bonus dan pembagiannya.
- c. Berorientasi kepada *al-falah* (keuntungan dunia dan akhirat). Keuntungan dunia artinya keuntungan yang bersifat materi.

---

<sup>46</sup>H. Ahmad Wardi Muslich, *Fiqih Muamalat*, (Jakarta : Amzah, 2017), h. 616.

<sup>47</sup>*Ibid*

Sedangkan keuntungan akhirat bahwa kegiatan bisnisnya merupakan ibadah kepada Allah.<sup>48</sup>

Sistem penjualan MLM itu sendiri juga tidak boleh menggunakan sistem *money game* dan sistem *piramida*. *Money game* atau pengadaan uang secara sederhana dapat diartikan sebagai cara berbisnis yang tidak wajar dan cenderung menipu yang dilakukan oleh perusahaan investasi palsu, dengan cara menawarkan produk investasi yang dijamin pasti aman pasti untung serta memberikan bagi hasil yang sangat tinggi dalam waktu singkat. *Money game* umumnya dipraktikkan oleh perusahaan yang berkedok perusahaan penjualan langsung satu jenjang (*single level marketing*)<sup>49</sup>.

Skema piramida dapat dianggap sebagai jaringan penjualan berjenjang yang terlarang dimana anggota didorong untuk bisa mendapatkan anggota baru sebanyak-banyaknya. Pendapatan utama skema piramida tidak diperoleh dari penjualan barang atau jasa, namun diperoleh dari perekrutan orang lain agar mencapai format tertentu yang dipersyaratkan. Skema piramida dilarang dalam Undang-undang nomor 7 tahun 2014 tentang Perdagangan dan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung karena skema piramida adalah kegiatan usaha jaringan

---

<sup>48</sup>*Ibid.*, h. 617

<sup>49</sup>R. Serfianto D. Purnomo, Iswi Hariyani, Cita Yustisia, *Multi Level Marketing Money Game & Skema Piramid*, h. 68.



pemasaran terlarang<sup>50</sup>. Kegiatan usaha itu memanfaatkan peluang keikutsertaan mitra usaha untuk memperoleh imbalan atau pendapatan terutama dari partisipasi orang lain yang bergabung kemudian atau setelah bergabungnya mitra usaha tersebut.

Perusahaan *multi level marketing* yang menggunakan sistem money game dan skema piramida bisa merugikan anggotanya. Untuk mencegah perusahaan *multi level marketing* menggunakan kedua sistem tersebut, maka pemerintah mengeluarkan Undang-undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan. Dalam undang-undang tersebut dijelaskan dalam pasal 9 bahwa pelaku usaha distribusi dilarang menerapkan sistem skema piramida dalam mendistribusikan barang.<sup>51</sup> Pemerintah berusaha untuk selalu melakukan pengawasan dan juga lebih berhati-hati dalam mengeluarkan surat izin usaha penjualan langsung (SIUPL) untuk perusahaan *multi level marketing* untuk mencegah perusahaan tersebut menggunakan sistem *money game* dan skema piramida.

---

<sup>50</sup>Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor : 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung.

<sup>51</sup>Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan Pasal 9.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis dan Sifat Penelitian**

##### **1. Jenis Penelitian**

Berdasarkan tempat penelitian, maka jenis penelitian ini adalah *field research* (penelitian lapangan). Penelitian lapangan adalah suatu penelitian yang dilakukan di lapangan untuk menyelidiki gejala objektif yang terjadi di lokasi tersebut<sup>1</sup> dengan tujuan untuk mempelajari tentang latar belakang sekarang, dan interaksi lingkungan suatu unit sosial, individu, kelompok, lembaga, atau masyarakat.

Penelitian lapangan ini dilakukan dengan meneliti objek secara langsung yang ada di lokasi penelitian untuk mendapatkan hasil yang maksimal. Peneliti melakukan penelitian di PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur dan Travel dengan fokus penelitian terhadap stokis, upline dan downline.

##### **2. Sifat Penelitian**

Penelitian ini bersifat deskriptif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang berusaha mendeskripsikan suatu gejala, peristiwa, dan kejadian yang terjadi saat ini.<sup>2</sup> Penelitian deskriptif memusatkan perhatian pada masalah sebagaimana penelitian ini berlangsung. Penelitian ini bersifat deskriptif karena penelitian ini terfokus pada usaha untuk

---

<sup>1</sup>Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), h. 96.

<sup>2</sup>Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi, Dan Karya Ilmiah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), h. 34.

mengungkapkan suatu masalah dan keadaan yang sebenarnya dengan mengumpulkan fakta yang ada untuk diteliti dan dipelajari. Deskriptif yang dimaksud dalam penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan sistem multi level marketing yang ada pada jasa pemberangkatan ibadah haji dan umrah bila ditinjau dengan hukum ekonomi syariah.

Berdasarkan hal tersebut dapat dipahami bahwa penelitian ini bertujuan untuk membuktikan kebenaran suatu objek dengan mencari informasi-informasi yang berkaitan dengan teknik pengumpulan data yang dilakukan secara terus menerus hingga kebenaran objek tersebut dapat dibuktikan.

## **B. Sumber Data**

Menurut Suharsimi Arikunto, yang dimaksud dengan sumber data adalah subjek dari mana data dapat diperoleh.<sup>3</sup> Berdasarkan pengertian tersebut dapat dimengerti bahwa sumber data merupakan tempat dimana peneliti dapat menggali dan mendapatkan informasi berupa data-data yang diperlukan dalam penelitian. Sumber data dalam penelitian ini diperoleh dari:

### **1. Sumber Data Primer**

Sumber data primer adalah sumber pertama dimana data diperoleh<sup>4</sup>. Sumber pertama yang menjadi subjek penelitian ini adalah *stokis, upline, dan downline*. Penelitian ini menggunakan teknik *purposive*

---

<sup>3</sup>Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta:Rineka Cipta,2010), h. 172

<sup>4</sup>Burhan Bungin, *Metode Penelitian Sosial dan Ekonomi*, (Jakarta: Kencana Media Group, 2013), h. 129.

*sample* yaitu teknik yang dilakukan karena beberapa pertimbangan. Teknik ini dilakukan bertujuan untuk mengambil subjek bukan berdasarkan strata, random, maupun ras tetapi didasarkan atas adanya tujuan tertentu.<sup>5</sup>

Teknik *purposive sample* dilakukan dengan mengambil orang-orang yang terpilih oleh peneliti menurut ciri-ciri spesifik agar relevan dengan desain penelitian. Jadi dalam menentukan sampel penelitian ini, peneliti membuat beberapa kriteria agar tujuan penelitian ini dapat terpenuhi, diantaranya yaitu orang-orang yang masih menjadi bagian dari PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur dan Travel dan mengetahui sistem multi level marketingnya yaitu stokis, upline dan downline yang berjumlah 5 orang dan orang-orang yang sudah pernah mendapatkan komisi dan bonus dari sistem multi level marketing tersebut yaitu stokis dan upline yang berjumlah 3 orang dan orang-orang yang belum pernah mendapatkan komisi atau bonus dari sistem multi level marketing ini yaitu downline yang berjumlah 2 orang.

## **2. Sumber Data Sekunder**

Sumber data sekunder adalah sumber data kedua sesudah sumber data primer. Sumber data sekunder dapat berupa surat-surat resmi, buku-buku, dan hasil dari penelitian yang terkait dengan pembahasan penelitian<sup>6</sup>. Dalam penelitian ini yang menjadi sumber data sekunder adalah buku-buku dan jurnal-jurnal yang membahas tentang ibadah haji

---

<sup>5</sup>Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, h. 183.

<sup>6</sup>S. Nasution, *Metode Research*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2012), h. 144-145

danumrah dan multi level marketing, buku Panduan Support System penyelenggaraan perjalanan ibadah Haji dan Umrah PT.Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur dan Travel, artikel serta sumber-sumber lain yang relevan dengan penelitian ini.

### **C. Metode Pengumpulan Data**

#### **1. Metode Interview (Wawancara)**

Metode interview (wawancara) adalah teknik pengumpulan data melalui proses tanya jawab lisan yang berlangsung satu arah, artinya pertanyaan datang dari pihak yang mewawancarai dan jawaban diberikan oleh yang di wawancara.<sup>7</sup> Dalam penelitian ini, jenis wawancara yang digunakan adalah wawancara tidak berstandar, dimana di dalam wawancara tersebut tidak berdasarkan pedoman atau daftar pertanyaan yang dipersiapkan terlebih dahulu.

#### **2. Metode Dokumentasi**

Metode dokumentasi adalah metode yang digunakan untuk memperoleh data dari sumber yang tertulis berupa buku-buku, dokumen, majalah, peraturan-peraturan, catatan harian dan sebagainya.<sup>8</sup>

Dokumentasi dalam penelitian ini adalah buku-buku dan jurnal yang membahas tentang ibadah haji umrah dan multi level marketing, dan data-data yang dapat membantu penelitian ini.

---

<sup>7</sup>Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi.*, h.104.

<sup>8</sup>Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik.*, h. 146

#### D. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, memilah-milahnya data menjadi satuan yang dapat dikelola, mencari dan menentukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain<sup>9</sup>. Berdasarkan penjelasan tersebut maka analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif.

Metode kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti kondisi objek secara alamiah<sup>10</sup>. Penelitian ini menggunakan data-data yang ada untuk dipelajari berupaya menemukan hal-hal yang penting dari data tersebut, kemudian untuk menarik kesimpulan secara general peneliti menggunakan cara berfikir induktif yang menjadikan data sebagai pijakan awal dalam melakukan penelitian. Berfikir induktif adalah berangkat dari fakta-fakta khusus, peristiwa-peristiwa yang kongkret itu ditarik generalisasi yang mempunyai sifat umum.<sup>11</sup>

Berdasarkan keterangan di atas maka dalam menganalisis data peneliti menggunakan data yang diperoleh dalam bentuk uraian-uraian kemudian data tersebut dianalisa dengan menggunakan cara berfikir induktif yang berangkat dari informasi mengenai jasa pemberangkatan ibadah haji dan umrah dengan sistem multi level marketing di PT. Global

---

<sup>9</sup>Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2012), h. 248.

<sup>10</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 347.

<sup>11</sup>Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*, (Yogyakarta: Yayasan Penerbitan Fakultas Psikologi Univertas Gajah Mada, 1984), h. 42.

Surya Insani- Djahidin Tur dan Travel yang dilihat dalam perspektif hukum ekonomi syariah.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran umum PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel**

##### 1. Sejarah singkat PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel

Global Surya Insani adalah perusahaan divisi network marketing dari perusahaan swasta nasional Djahidin tur and travel (DHD). Perusahaan ini berkembang dan bergerak di bidang jasa program perjalanan ziarah rohani dan tour wisata<sup>1</sup>. PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel ini juga bekerja sama dengan lembaga edukasi yaitu Starbillion. Starbillion adalah lembaga edukasi dan pelatihan bisnis yang merancang program pelatihan, pendidikan, dan pembinaan secara sistematis dan berkala bagi seluruh mitra bisnis PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel, sebagai percepatan keberhasilan dalam mengembangkan bisnisnya.

Global Surya Insani didirikan pada akhir bulai Mei tahun 2013 oleh tim management dan top leader nasional yang sukses dan berpengalaman di bidang network marketing<sup>2</sup>. PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel telah beroperasi dari tahun 2013 hingga kini dan terus berkembang maju yang telah mempunyai perwakilan

---

<sup>1</sup>Buku Panduan Support System Penyelenggaraan Perjalanan Haji dan Umrah PT. Djahidin Tur dan Travel, h. 3.

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



perusahaan di 24 provinsi di Indonesia. PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel ada di daerah Lampung pada tahun 2015. Di Lampung perekrutan jamaah dilakukan secara personal dimana para jamaah akan mengajak calon jamaah untuk menjadi jamaah PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel.

## 2. Profil Perusahaan

PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel dipimpin oleh Muhammad Dani sebagai Komisaris dan Bermansyah sebagai Direktur Utama PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel. PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel yang kemudian dikenal sebagai GSI-DHD ini merupakan perusahaan yang produk-produknya fokus pada jasa program perjalanan ziarah rohani dan tour wisata. Dengan berbekal pengalaman dan komitmen PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel ingin membantu masyarakat Indonesia untuk bisa berangkat beribadah Umrah dan Haji ke tanah suci Mekkah dan Madinah secara khusuk, hikmat dengan pelayanan yang memuaskan<sup>3</sup>.

PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel selain memberikan kepuasan dalam beribadah juga memberikan peluang kesempatan berusaha kepada masyarakat luas untuk sebagai mitra usaha PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel untuk mendapatkan penghasilan dan meningkatkan kesejahteraan dan ekonomi

---

<sup>3</sup>Buku Panduan Support System Penyelenggaraan Perjalanan Haji dan Umrah PT. Djahidin Tur dan Travel, h. 2.

keluarga sesuai dengan motto perusahaan yaitu Ibadah Mabrur, Ekonomi Makmur. PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel ada di Lampung sejak tahun 2015 dimana pemasarannya dilakukan secara perorangan. Jamaah yang ada di Lampung sudah berjumlah kurang lebih 1000 (seribu) jamaah<sup>4</sup>. PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel memiliki kantor pusat yang ada di MTH. Square, Lantai 2 Unit 07, JL. MT. Haryono Kav 10 Jakarta Timur.

#### **B. Jasa Pemberangkatan Ibadah Haji dan Umrah Pada PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur and Travel**

PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel adalah sebuah perusahaan yang produknya fokus pada jasa pemberangkatan ibadah haji dan umrah. PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel sebagai penyelenggara pelaksanaan ibadah haji dan umrah harus memiliki legalitas yang sesuai dengan ketentuan yang ada dalam Undang-Undang Nomor 13 tahun 2008 Tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji dan Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 8 tahun 2018 Tentang Penyelenggaraan Perjalanan Ibadah Umrah dimana dalam peraturan tersebut dijelaskan bahwa sebagai penyelenggara pelaksanaan ibadah haji dan umrah harus memenuhi beberapa ketentuan diantaranya memiliki akta notaris, surat domisili, dan tanda daftar usaha pariwisata<sup>5</sup>.

---

<sup>4</sup>Wawancara dengan Bapak Hasbullah (stokis dan upline PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur and Travel) Jumat, pada tanggal 19 April 2019.

<sup>5</sup>Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 8 tahun 2018 Tentang Penyelenggaraan Perjalanan Ibadah Umrah

PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel selain sebagai penyelenggara pelaksanaan ibadah haji dan umrah juga sebagai perusahaan dengan sistem penjualan langsung. Sebagai perusahaan yang menggunakan sistem penjualan langsung yaitu multi level marketing, PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel harus memiliki Surat Izin Usaha Penjualan Langsung sesuai dengan ketentuan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung. Sistem multi level marketing yang digunakan juga tidak boleh menggunakan skema piramida agar sesuai dengan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan karena skema piramida termasuk jaringan pemasaran terlarang sehingga skema piramida dilarang untuk digunakan.<sup>6</sup>

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka pembahasan mengenai jasa pemberangkatan ibadah haji dan umrah pada PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel akan dibagi menjadi beberapa bahasan. Bahasan tersebut antara lain:

#### 1. Legalitas PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel

Legalitas PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel sebagai penyelenggara pelaksanaan ibadah umrah adalah<sup>7</sup> :

Akta notaris : No.19 – tanggal 31 Oktober 2014

Surat domisili : Nomor 335/1.842.1/2014

---

<sup>6</sup>Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan.

<sup>7</sup>Buku Panduan Support System Penyelenggaraan Perjalanan Haji dan Umrah PT. Djahidin Tur dan Travel, h. 4

SIUP : 16930-04/PK/1.824.271  
TDP : 09.03.1.46.95.140  
TDUP : 1459 / 2013  
Izin Haji dan Umrah : Nomor 77 Tahun 2018

PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel sebagai penyelenggara pelaksana ibadah haji dan umrah harus memiliki akta perusahaanatas pendirian Perseroan Terbatas (PT) dan biro jasa perjalanan wisata. Akta perusahaan berisi segala mengenai informasi mengenai perusahaan yang didirikan mulai dari nama dan lokasi perusahaan, pengurus, modal perusahaan, sistem pengelolaan perusahaan.

Akta perusahaan hanya bisa dibuat dan dikeluarkan oleh Notaris, sesuai dengan Undang-Undang No. 30 Tahun 2004 Tentang Jabatan Notaris pada Pasal 1 yang menjelaskan bahwa Notaris adalah pejabat umum yang berwenang untuk membuat akta otentik dan kewenangan lainnya sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini<sup>8</sup>. Selain akta notaris, PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel juga harus memiliki Surat Keterangan Domisili Perusahaan (SKDP) yang merupakan surat keterangan yang menerangkan domisili atau tempat tinggal tetap suatu perusahaan. Surat domisili dikeluarkan oleh pemerintah daerah dengan melampirkan bukti kepemilikan yang dibuktikan dengan dari notaris. Surat keterangan domisili biasanya digunakan untuk

---

<sup>8</sup>Undang-Undang No. 30 Tahun 2004 Tentang Jabatan Notaris pada Pasal 1.

mengurus pembuatan surat-surat perizinan perusahaan seperti Tanda Daftar Perusahaan (TDP) dan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP).

Tanda Daftar Perusahaan (TDP) menurut Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 77/M-DAG/PER/12/2013 Tentang penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan dan Tanda Daftar Perusahaan Secara Simultan Bagi Perusahaan Perdagangan adalah surat tanda pengesahan yang diberikan oleh Kantor Pendaftaran Perusahaan kepada perusahaan perdagangan yang telah mendaftarkan perusahaan. Sedangkan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) menurut Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 77/M-DAG/PER/12/2013 Tentang penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan dan Tanda Daftar Perusahaan Secara Simultan Bagi Perusahaan Perdagangan adalah surat izin untuk dapat melaksanakan kegiatan usaha perdagangan.<sup>9</sup>

PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel sebagai biro jasa perjalanan wisata harus memiliki Tanda Daftar Usaha Pariwisata (TDUP) Tanda Daftar Usaha Pariwisata (TDUP) menurut Peraturan Menteri Kebudayaan dan Pariwisata Nomor: PM.85/HK.501/MKP/2010 Tentang Tata Cara Pendaftaran Usaha Jasa Perjalanan Wisata adalah dokumen resmi yang membuktikan bahwa usaha pariwisata yang dilakukan oleh pengusaha telah tercantum di dalam usaha pariwisata<sup>10</sup>.

---

<sup>9</sup>Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 77/M-DAG/PER/12/2013 Tentang penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan dan Tanda Daftar Perusahaan Secara Simultan Bagi Perusahaan Perdagangan.

<sup>10</sup>Peraturan Menteri Kebudayaan dan Pariwisata Nomor: PM.85/HK.501/MKP/2010 Tentang Tata Cara Pendaftaran Usaha Jasa Perjalanan Wisata.

Tanda Daftar Usaha Pariwisata akan diterbitkan oleh pemerintah daerah tempat perusahaan itu berada.

PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel sebagai penyelenggara pelaksana ibadah haji dan umrah harus sudah mendapat izin Menteri Agama untuk menyelenggarakan perjalanan ibadah haji dan umrah. Untuk memperoleh izin, PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel harus memenuhi persyaratan antara lain adalah memiliki akta notaris, surat domisili, dan tanda daftar usaha pariwisata. Surat keterangan izin akan diterbitkan oleh Kementerian Agama. Hasil wawancara dengan bapak Udin dapat diketahui bahwa perizinan PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel sudah diperbarui pada tanggal 9 Februari 2018. PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel juga melakukan perubahan nama menjadi PT. Global Surya Insani (GSI) Fidyah Tur And Travel.<sup>11</sup>

## 2. Proses Pengembangan Jaringan Pada PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel

Pengembangan jaringan multi level marketing PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel menggunakan sistem *Binary*.<sup>12</sup> *Binary system* adalah jaringan dengan sistem satu kepala dengan dua tangan di kanan dan kiri<sup>13</sup>, dan tangan kanan dan kiri ini memiliki dua anak cabang yang seimbang sehingga nantinya seperti berbentuk seperti

---

<sup>11</sup>Wawancara dengan Bapak Udin (upline dan leader PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur and Travel) Minggu, pada tanggal 20 Juni 2019.

<sup>12</sup>Wawancara dengan Bapak Hasbullah (stokis dan upline PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur and Travel) Jumat, pada tanggal 19 April 2019.

<sup>13</sup>Supriyadi Yusuf Boni, *Apa Salah MLM ?*, (Jakarta: Pustaka AL-Kautsar, 2017), h. 124.

piramida dan member tersebut boleh merekrut member baru dengan menggunakan sistem tersebut.

Perekrutan member baru akan mendapatkan *user name* atau akun, baju seragam perusahaan, kartu asuransi, dan alat panduan berupa buku support system dan CD support system sebagai bukti telah menjadi member dari PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel. *User name* dapat digunakan untuk Log In di website resmi PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel guna melihat pendapatan bonus, status terbaru atau promo, jenjang karir dan sebagainya<sup>14</sup>.

Multi level marketing akan sukses apabila setiap anggotanya melakukan perekrutan member baru. Selain melakukan perekrutan, penjualan produk juga menjadi bagian dari MLM karena semakin banyak *dowline* yang berhasil direkrut maka semakin banyak pula bonus yang di dapat oleh *upline* dan penjualan produk juga akan semakin ringan.

Berikut adalah hasil wawancara terhadap *stokis*, *upline*, dan *downline* yang melakukan bisnis multi level marketing :

Hasil wawancara dengan salah satu stokis PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel yaitu bapak Hasbullah. Stokis adalah orang yang telah memenuhi syarat dan disetujui oleh perusahaan untuk melakukan penjualan produk kepada orang lain. Bapak Hasbullah menjelaskan bahwa syarat menjadi anggota jamaah adalah dengan mendaftar dan membayar uang DP. Ada tiga cara pembayaran yaitu

---

<sup>14</sup>Wawancara dengan Bapak Hasbullah (stokis dan upline PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur and Travel) Jumat, pada tanggal 19 April 2019.

dengan membayar tunai, mengangsur, dan bermitra dengan PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel. Cara pembayaran dengan bermitra ini maksudnya adalah jamaah bekerja sama dengan perusahaan dengan melakukan perekrutan jamaah baru agar mendapatkan bonus yang nantinya bisa digunakan untuk berangkat ibadah umrah dan haji. Dalam melakukan perekrutan jamaah atau member baru, jamaah akan memberitahukan kepada calon jamaah atau member mengenai produk-produk yang ada di PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel dan mengenai sistem MLM yang ada<sup>15</sup>. Beliau menjelaskan bahwa alasan beliau menjadi anggota jamaah PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel adalah untuk beribadah dan juga bekerja karena dengan sistem MLM ini beliau juga bisa bekerja untuk mendapatkan komisi dengan cara mengajak calon jamaah untuk menjadi jamaah di PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel.

Bapak Hasbullah juga menjelaskan bahwa pengembangan jaringan MLM ini menggunakan sistem *Binary* dimana beliau memiliki dua cabang yaitu cabang kanan dan kiri yang nantinya akan membentuk seperti piramida yang seimbang kanan dan kirinya. Beliau juga menjelaskan bahwa komisi akan didapatkan kita berhasil mendapatkan jamaah baru yang juga menjadi jamaah atau member di bisnis MLM. Semakin banyak member baru yang berhasil direkrut maka semakin banyak pula bonus dan reward yang akan didapatkan. Menurut beliau ada keuntungan dari sistem

---

<sup>15</sup>Wawancara dengan Bapak Hasbullah (stokis dan upline PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur and Travel) Jumat, pada tanggal 19 April 2019.



MLM ini yaitu dengan sistem MLM ini beliau merasa terbantu dalam melakukan pemasaran dan perekrutan jamaah baru karena adanya member-member yang lain yang membantu dalam melakukan pemasaran tersebut.<sup>16</sup>

Hasil wawancara dengan bapak Udin dan Ibu Nurmiati yang merupakan upline di PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel. Upline adalah member yang melakukan perekrutan atau mensponsori member lainnya, dimana peringkat upline berada di atas downline. Upline akan mendapatkan keuntungan dari member yang ada dibawahnya. Mereka mengemukakan alasannya menjadi jamaah atau member adalah untuk beribadah umrah dan juga untuk bisnis MLM yang ada di PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel. Sebagai upline, ibu Nurmiati mengajak calon jamaah baru untuk menjadi jamaah dan mengajak jamaah tersebut menjadi member baru di bisnis MLMnya. Beliau menjelaskan mengenai pelaksanaan akad dalam MLM yaitu akad dilakukan ketika beliau bertemu secara langsung dengan calon jamaah tersebut, beliau menjelaskan apa saja keunggulan program PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel sebagai biro perjalanan ibadah umrah dan haji dan juga menjelaskan mengenai sistem multi level marketingnya serta keuntungan dari sistem multi level marketing.<sup>17</sup>

---

<sup>16</sup>Wawancara dengan Bapak Hasbullah (stokis dan upline PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur and Travel) Jumat, pada tanggal 19 April 2019.

<sup>17</sup>Wawancara dengan Ibu Nurmiati (upline PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur and Travel) Sabtu, pada tanggal 20 April 2019.

Bapak Udin kemudian menjelaskan produk-produk yang ada diPT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel adalah produk umrah yang terdiri dari paket hemat, reguler, hepi (hemat pisan) dan paket haji khusus. Kemudian beliau juga menjelaskan kembali bahwa dalam proses perekrutan member untuk pengembangan jaringan MLM ini juga mengalami kesulitan, salah satu kesulitan yang dihadapi adalah rendahnya tingkat kepercayaan masyarakat terhadap bisnis MLM karena sekarang sudah banyak bisnis-bisnis MLM yang palsu<sup>18</sup>.

Hasil wawancara dengan bapak Dedi dan Ibu Ana yang merupakan salah satu downline di PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel. Downline adalah member yang masuk atas rekrutan atau disponsori oleh uplinenya. Member bisnis MLM pertama kali akan menjadi downline, setelah berhasil merekrut member baru dibawahnya maka member ini akan menjadi upline bagi anggota baru tersebut. Bapak Dedi dan Ibu Ana menjelaskan bahwa mereka menjadi jamaah dan downline karena diajak oleh bapak Udin yang merupakan upline mereka. Bapak Dedi dan Ibu Ana merasa tertarik dengan bisnis MLM setelah bapak Udin menjelaskan mengenai MLM tersebut. Mereka menjadi downline setelah mereka mendaftar menjadi jamaah. Bapak Dedi menjelaskan bahwa proses pengembangan jaringannya yang dilakukannya sebagai downline itu sama saja dengan proses pengembangan jaringan yang dilakukan uplinenya. Mereka harus mencari jamaah baru agar

---

<sup>18</sup>Wawancara dengan Bapak Udin (stokis, upline, dan leader PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur and Travel) Minggu, pada tanggal 21 April 2019.

mendapatkan bonus ataupun reward nantinya. Kemudian Ibu Ana menjelaskan bahwasanya proses pengembangan jaringan ini tidak mudah karena banyak dari calon jamaah ini tidak percaya dengan sistem MLM yang dijalankan, mereka takut nantinya akan ditipu dan sebagainya. Ibu Ana pun menambahkan bahwa mereka harus mendapatkan bonus terlebih dahulu agar bisa membuat para calon jamaah ini percaya.<sup>19</sup>

Terkait bonus yang diterima oleh para member, bapak Hasbullah menjelaskan bahwa bonus itu sendiri dibagi menjadi tiga bagian yaitu :

- a. Bonus harian yaitu bonus sponsor dan bonus pasangan.
- b. Bonus mingguan yaitu bonus matching pasangan.
- c. Bonus extra bonanza reward.

Bonus sponsor ini diberikan kepada member ketika berhasil mensponsori 1 hak usaha sebesar Rp. 300.000 (tiga ratus ribu rupiah). Bonus pasangan maksimal 10 pasangan per hari sebesar Rp. 1.500.00 (satu juta lima ratus ribu rupiah) yang artinya member akan mendapatkan Rp. 150.000 (seratus lima puluh ribu rupiah) per pasangan.

Selain bonus yang di dapat oleh anggota, adapula pemberian *reward* yaitu bonus extra bonanza reward. *Reward* ini adalah hadiah tambahan yang diberikan kepada setiap member atas pencapaian tertentu yang diraih oleh member tersebut<sup>20</sup>. Umumnya *reward* berbentuk fisik benda yang diberikan pada moment –moment tertentu seperti prestasi

---

<sup>19</sup>Wawancara dengan Bapak Dedi dan Ibu Ana (downline PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur and Travel) Kamis, pada tanggal 25 April 2019.

<sup>20</sup>Wawancara dengan Bapak Udin (stokis, upline, dan leader PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur and Travel) Minggu, pada tanggal 21 April 2019.

besar yang dicapai member. Seperti halnya bonus, sumber *reward* diambil dari keuntungan perusahaan.

Sebagaimana telah digambarkan sebelumnya, *reward* diambil dari keuntungan oleh PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel berupa umrah, mobil, dan rumah. Hadiah umrah akan diberikan apabila member berhasil mendapatkan member baru untuk sebelah kanan 30 orang dan sebelah kiri juga 30 orang. Hadiah mobil akan diberikan apabila member telah berhasil mengumpulkan member untuk sebelah kanan sebanyak 100 orang dan sebelah kiri sebanyak 100 orang. Sedangkan hadiah rumah akan diberikan apabila member berhasil mendapatkan member sebelah kanan sebanyak 500 orang dan sebelah kiri 500 orang.<sup>21</sup>

Dari hasil wawancara, terlihat bahwa pengembangan jaringan yang dilakukan menggunakan sistem *binary* dimana *upline* merekrut member baru yang disebut *downline* ke kanan dan ke kiri. *Downline* pun boleh merekrut anggota baru pula yang nantinya akan berbentuk seperti piramida yang seimbang bagian kanan dan kirinya.

### 3. Akad Multi Level Marketing PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel

Pengertian akad yang dijelaskan dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah adalah kesepakatan dalam suatu perjanjian antara dua pihak atau lebih untuk melakukan dan/atau tidak melakukan perbuatan

---

<sup>21</sup>Buku Panduan Support System Penyelenggaraan Perjalanan Haji dan Umrah PT. Djahidin Tur dan Travel, h. 21

hukum tertentu<sup>22</sup>. Rukun akad terdiri atas pihak-pihak yang berakad, objek akad, tujuan pokok akad, dan kesepakatan. Pihak-pihak yang berakad adalah orang perorangan, kelompok orang, persekutuan atau badan usaha. Orang yang berakad harus cakap hukum, berakal, tamyiz. Objek akad adalah amwal atau jasa yang dihalalkan yang dibutuhkan oleh masing-masing pihak dan objek akad tersebut harus suci, bermanfaat, milik sempurna, serta dapat diserahkan<sup>23</sup>. Suatu akad hanya akan berlaku untuk pihak-pihak yang mengadakan akad.

Akad perjanjian yang dapat digunakan dalam multi level marketing menurut Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 adalah :

- a. Akad Bai' al Murabahah merujuk kepada substansi Fatwa No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah; Fatwa No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang diskon dalam murabahah.
- b. Akad Wakalah bil Ujrah merujuk kepada substansi Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang Wakalah bil Ujrah pada Asuransi dan Reasuransi Syariah.
- c. Akad Ju'alah merujuk kepada substansi Fatwa No. 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad Ju'alah.
- d. Akad Ijarah merujuk kepada substansi Fatwa No. 9/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Ijarah.
- e. Akad-akad lain yang sesuai dengan Prinsip Syariah setelah dikeluarkannya Fatwa oleh DSN-MUI<sup>24</sup>

Hasil wawancara dengan bapak Hasbullah selaku stokisdapat diketahui bahwa akad dilakukan dengan bertemu langsung dengan calon jamaah, dimana beliau akan menjelaskan mengenai produk yang ada di

---

<sup>22</sup>Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009), h. 15.

<sup>23</sup>*Ibid.*, h. 22

<sup>24</sup>Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PBLs) Bagian Ketiga Mengenai Ketentuan Akad.

PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel<sup>25</sup>. Beliau juga menjelaskan mengenai sistem multi level marketing yang ada, beliau menjelaskan bahwa dalam multi level marketing nanti akan ada hasil atau imbalan tertentu atas pencapaian hasil yang diraih. Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat terlihat bahwa akad yang digunakan oleh PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel adalah akad Ju'alah. Fatwa Dewan Syariah Nasional NO: 62/DSN-MUI/XII/2007 Tentang Akad Jualah menjelaskan pengertian akad ju'alah adalah janji atau komitmen untuk memberikan imbalan (reward/ju'1) tertentu atas pencapaian hasil yang ditentukan dari suatu pekerjaan.<sup>26</sup>

#### 4. Sistem Keberangkatan Jamaah PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel

PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel akan memberangkatan jamaah yang sudah melunasi pembayaran, pembayaran harus segera dilunasi paling lambat 45 hari sebelum keberangkatan. Jamaah yang akan berangkat akan dibagi menjadi beberapa kelompok, dalam sebulan PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel bisa memberangkatan 2 sampai 3 kelompok jamaah. Jamaah bisa tentukan tanggal keberangkatan sesuai dengan jadwal perusahaan.

---

<sup>25</sup>Wawancara dengan Bapak Habullah (stokis PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur and Travel) Minggu, pada tanggal 20 Juni 2019.

<sup>26</sup>Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 62/DSN MUI/XII/2007 Tentang Akad Ju'alah Bagian Pertama Mengenai Ketentuan Umum.

Hasil wawancara dengan bapak Udin mengenai keberangkatan jamaah, dapat diketahui bahwa sebelum berangkat para jamaah akan diberikan pembinaan berupa bimbingan manasik ibadah umrah dan jamaah juga diperiksa kesehatannya sebelum berangkat. Jamaah juga akan dibantu oleh tim leader dalam pengurusan dokumen-dokumen yang diperlukan. Jamaah akan diberikan fasilitas hotel bintang 4 dan diberikan sajian makanan 3 kali dengan sajian menu Indonesia. Jamaah akan ditemani oleh leader dalam melaksanakan ibadah umrah. Jamaah akan sama-sama berangkat ke Jakarta terlebih dahulu dan menginap di hotel selama semalam, lalu keesokan paginya berangkat ke tanah suci dan disana akan disambut oleh tim dari PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel yang akan menemani dan membantu jamaah pada saat beribadah<sup>27</sup>.

### **C. Perspektif Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Jasa Pemberangkatan Ibadah Haji dan Umrah Dengan Sistem Multi Level Marketing di PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel**

PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel sebagai penyelenggara perjalanan ibadah haji dan umrah sudah memiliki legalitas yang baik dan sesuai dengan Undang-Undang Nomor 13 tahun 2008 Tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji dan Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 8 tahun 2018 tentang penyelenggaraan ibadah umrah dimana pada pasal 5 dijelaskan bahwa biro perjalanan wisata sebagai penyelenggara perjalanan ibadah umrah harus memenuhi

---

<sup>27</sup>Wawancara dengan Bapak Udin (upline dan leader PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur and Travel) Minggu, pada tanggal 20 Juni 2019.

persyaratan diantaranya adalah sudah terdaftar sebagai biro jasa perjalanan wisata resmi, memiliki akta notaris, memiliki surat domisili, dan memiliki tanda daftar usaha pariwisata (TDUP). PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel sudah memenuhi ketentuan-ketentuan tersebut.

Hanya saja PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel tidak memiliki Surat Izin Penjualan Langsung (SIUPL) dalam menjalankan sistem penjualan langsungnya. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung telah menjelaskan bahwa perusahaan yang menggunakan sistem penjualan langsung wajib memiliki Surat Izin Penjualan Langsung (SIUPL)<sup>28</sup>. Berdasarkan peraturan tersebut maka dapat diketahui bahwa legalitas PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel sebagai perusahaan yang menggunakan sistem penjualan langsung berupa multi level marketing tidak memenuhi ketentuan karena tidak memiliki SIUPL dalam menjalankan sistem multi level marketingnya.

Sistem Multi Level Marketing (MLM) ini dalam literatur hukum Islam dapat dikategorikan pembahasan fiqh muamalah dalam kita *Al-Buyu'* mengenai perdagangan atau jual beli.<sup>29</sup> Oleh karena itu dasar hukum yang dapat dijadikan panduan bagi umat Islam terhadap bisnis MLM ini antara lain adalah konsep jual beli, tolong-menolong, dan kerja

---

<sup>28</sup>Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor : 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung pada Pasal 9.

<sup>29</sup>Anita Rahmawaty, "Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Hukum Islam", dalam *Jurnal Equilibrium*, h. 77



sama (*taawun*). Jadi pada dasarnya hukum MLM ini adalah mubah (boleh) asalkan tidak mengandung unsur seperti *riba*, *gharar* atau ketidakjelasan, *dharar* atau merugikan salah satu pihak, *jahalah* atau tidak transparan. Dalam sistem pemberian bonus harus adil tidak menzalimi dan tidak hanya menguntungkan orang atau pihak yang berada di level atas saja. Konsumen yang juga bertindak sebagai penjual merupakan hal yang wajar dan diperbolehkan sepanjang tidak bertentangan dengan syariat Islam.

Definisi multi level marketing (MLM) secara hukum dapat dijumpai dalam Pasal 1 angka 1 Keputusan Menteri Perdagangan RI nomor 73/MPP/Kep/3/2000 tentang ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang. Dalam keputusan Menperindag tersebut penjualan berjenjang(multi level marketing) diartikan sebagai suatu cara atau metode penjualan secara berjenjang kepada konsumen melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh perorangan atau badan usaha yang memperkenalkan barang atau jasa tertentu kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut yang bekerja berdasarkan komisi atau iuran keanggotaan yang wajar.<sup>30</sup>

Multi level marketing menurut Undang-Undang Nomor 7 tahun 2014 tentang Perdagangan adalah sistem penjualan barang tertentu melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha yang bekerja atas dasar komisi dan/atau bonus berdasarkan hasil penjualan konsumen di luar lokasi eceran. Dalam Undang-Undang Nomor 7 tahun 2014 tentang

---

<sup>30</sup>Keputusan Menteri Perdagangan RI nomor 73/MPP/Kep/3/2000 tentang ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang Pasal 1.

Perdagangan ini telah disebutkan aturan mengenai penjualan langsung, di antaranya adalah barang dengan hak distribusi eksklusif yang diperdagangkan dengan sistem penjualan langsung hanya dapat dipasarkan oleh penjual resmi yang terdaftar sebagai anggota perusahaan penjualan langsung, dan pelaku usaha distribusi dilarang menerapkan skema piramida dalam mendistribusikan barangnya.<sup>31</sup>

Mencermati sistem multi level marketing yang dilakukan oleh PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel dapat diketahui bahwa pengembangan jaringan yang dilakukan adalah dengan sistem *binary* dimana ada dua cabang yaitu cabang kanan dan kiri yang seimbang yang nantinya akan membentuk seperti piramida. Dengan sistem MLM ini para jamaah akan didorong untuk bisa mendapatkan jamaah baru agar bisa mendapatkan bonus dan *reward*.

Peraturan mengenai multi level marketing ini diatur oleh Undang-Undang nomor 7 tahun 2014 tentang Perdagangan yang menyebutkan bahwa skema piramida itu dilarang karena menurut Undang-Undang nomor 7 tahun 2014 Tentang Perdagangan menjelaskan bahwa skema piramida adalah kegiatan usaha yang bukan dari hasil kegiatan penjualan barang. Kegiatan usaha itu memanfaatkan peluang keikutsertaan mitra usaha untuk memperoleh imbalan atau pendapatan terutama dari

---

<sup>31</sup>Undang-Undang Nomor 7 tahun 2014 tentang Perdagangan Pasal 8-9.

partisipasi orang lain yang bergabung kemudian atau setelah bergabungnya mitra usaha tersebut<sup>32</sup>.

Kegiatan usaha seperti ini dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan disebut sebagai jaringan pemasaran terlarang. Jaringan pemasaran terlarang adalah kegiatan usaha dengan nama atau istilah apapun dimana keikutsertaan mitra usaha berdasarkan pertimbangan adanya peluang untuk memperoleh imbalan yang berasal atau didapatkan terutama dari hasil partisipasi orang lain yang bergabung kemudian atau sesudah bergabungnya mitra usaha tersebut, dan bukan dari hasil kegiatan penjualan barang dan/atau jasa<sup>33</sup>.

Berdasarkan peraturan-peraturan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem multi level marketing tidak diperbolehkan menggunakan skema piramida. Multi level marketing yang menggunakan skema piramida cenderung memanfaatkan peluang keikutsertaan mitra usaha untuk memperoleh imbalan atau pendapatan terutama dari partisipasi orang lain yang bergabung kemudian atau setelah bergabungnya mitra usaha tersebut.

Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah pada Ketentuan Hukum menjelaskan bahwa Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi

---

<sup>32</sup>Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan

<sup>33</sup>Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor : 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung.

kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS).<sup>34</sup>

Multi level marketing yang dilakukan PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel seharusnya tidak menggunakan sistem MLM dengan skema piramida sehingga kegiatan multi level marketing yang dilakukan menjadi jujur, transparan, dan tidak memanfaatkan orang lain hanya untuk bisa mendapatkan bonus dan reward, serta tidak melanggar syariat Islam. Dalam melakukan aktifitas ekonomi salah satunya yakni multi level marketing haruslah dilakukan juga dengan sesuai aturan yang ada dan syariat Islam. Pihak-pihak yang melakukan kegiatan usaha multi level marketing harus lebih berhati-hati dalam melakukan kegiatan usaha tersebut.

Mengenai keberangkatan jamaah, PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel memberangkatkan jamaah yang sudah melunasi pembayarannya dan sudah melengkapi dokumen yang diperlukan. Pembayaran harus sudah dilunasi paling lambat 45 hari sebelum keberangkatan. Sebelum keberangkatan jamaah akan diberikan pembinaan dalam melaksanakan ibadah haji atau umrah, dalam pengurusan dokumen dan pemeriksaan kesehatan jamaah akan dibantu dan ditemani oleh tim leader jamaah. Jamaah juga akan diberikan fasilitas hotel bintang 4 dan

---

<sup>34</sup>Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah pada Ketentuan Hukum.

diberikan sajian makanan 3 kali sehari dengan menu makanan menu Indonesia. Hal tersebut sudah sesuai dengan Peraturan Menteri Agama nomor 8 tahun 2018 tentang penyelenggaraan ibadah umrah yang mana dalam pasal 13 dijelaskan bahwa penyelenggara pelaksanaan ibadah umrah wajib memberikan pelayanan seperti bimbingan ibadah umrah, transportasi, akomodasi dan konsumsi, kesehatan jamaah serta administrasi dan dokumen jamaah<sup>35</sup>.

Berdasarkan hasil wawancara dengan stokis dapat diketahui bahwa pelaksanaan akad yang dilakukan oleh PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel adalah akad Ju'alah. Akad Ju'alah yang dilakukan sudah sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional NO: 62/DSN-MUI/XII/2007 Tentang Akad Jualah. Akad yang dilakukan sudah memenuhi ketentuan yang sudah dijelaskan dalam fatwa tersebut.

Ketentuan-ketentuan yang harus dipenuhi antara lain adalah adanya dua pihak yang melakukan akad yaitu *Ja'il* (pihak yang berjanji akan memberikan imbalan tertentu atas pencapaian hasil pekerjaan yang ditentukan) dan *Maj'ullah* (pihak yang melaksanakan ju'alah), objek ju'alah tidak melanggar syariah, pekerjaan yang dilakukan harus jelas dan diketahui oleh para pihak, serta imbalan harus ditentukan besarnya oleh *Ja'il* dan diketahui oleh para pihak<sup>36</sup>. Akad yang dilakukan juga sudah memenuhi rukun-rukun akad. Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah pada

---

<sup>35</sup>Peraturan Menteri Agama Nomor 8 Tahun 2018 Tentang Penyelenggara Perjalanan Ibadah Umrah.

<sup>36</sup>Fatwa Dewan Syariah Nasional NO: 62/DSN-MUI/XII/2007 Tentang Akad Jualah.

Pasal 22 menjelaskan bahwa rukun rukun akad terdiri atas pihak-pihak yang berakad, objek akad, tujuan pokok akad, dan kesepakatan<sup>37</sup>. Rukun-rukun tersebut sudah terpenuhi, maka akad yang dilakukan adalah akad yang sah.

Pada saat ini Majelis Ulama Indonesia (MUI) juga telah membuat peraturan mengenai penjualan langsung berjenjang atau multi level marketing syariah. Saat ini tidak hanya ada multi level marketing konvensional namun juga sudah ada multi level marketing syariah. Perusahaan yang menggunakan sistem multi level marketing yang berdasarkan prinsip-prinsip syariah akan memperoleh sertifikat halal dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Kegiatan bisnis MLM syariah ini telah diatur dalam Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syariah yang ditetapkan pada tanggal 25 Juli 2009. Berdasarkan fatwa tersebut perusahaan yang menggunakan multi level marketing syariah tidak boleh bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah, baik dalam produk yang dijual maupun operasionalnya<sup>38</sup>.

Penetapan ketentuan hukum perlu ditegaskan dalam poin 8 yaitu dalam pembagian bonus yang mana bonus tersebut tidak mengandung *ighra'* karena itu dapat membuat member melalaikan kewajiban utama dalam penjualan produk dan dapat menimbulkan rasa ingin berlebihan

---

<sup>37</sup>Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009), h. 22

<sup>38</sup>Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syariah.

dalam mendapatkan bonus atau hadiah dengan melakukan cara yang tidak diperbolehkan seperti permainan uang atau *money game*. Perusahaan multi level marketing dapat dikatakan multi level marketing syariah apabila memenuhi ketentuan yang telah ditetapkan oleh Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syariah.

Hal-hal yang bertentangan dengan syariat Islam harus ditinggalkan. Dalam hal ini, kepedulian dan kesadaran semua pihak harus dibangun untuk mencegah persoalan-persoalan yang bisa saja terjadi dikemudian hari. Pihak-pihak yang berhubungan dalam kegiatan usaha multi level marketing harus lebih berhati-hati dalam melakukan kegiatan usaha multi level marketing yang mana bisnis tersebut harus sesuai dengan aturan yang ada dan sesuai syariat Islam agar tidak ada pihak yang merasa dirugikan.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelian yang dilakukan oleh peneliti, maka dapat disimpulkan bahwa sistem multi level marketing yang digunakan oleh PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel tidak sesuai dengan ketentuan Undang-Undang nomor 7 tahun 2014 tentang Perdagangan dan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan karena sistem multi level marketing yang dijalankan menggunakan skema piramida yang dilarang.

Namun dalam pelaksanaan akad, PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel sudah sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional NO: 62/DSN-MUI/XII/2007 Tentang Akad Jualah dan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah karena sudah memenuhi ketentuan-ketentuan yang ada yaitu dua pihak yang melakukan akad yaitu *Ja'il* (pihak yang berjanji akan memberikan imbalan tertentu atas pencapaian hasil pekerjaan yang ditentukan) dan *Maj'ullah* (pihak yang melaksanakan ju'alah), objek ju'alah tidak melanggar syariah, pekerjaan yang dilakukan harus jelas dan diketahui oleh para pihak, serta imbalan harus ditentukan besarnya oleh *Ja'il* dan diketahui oleh para pihak.



PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel juga sebagai perusahaan yang menggunakan sistem penjualan langsung tidak memiliki Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) dan itu tidak memenuhi ketentuan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung yang mana dalam peraturan tersebut dijelaskan bahwa perusahaan yang menggunakan sistem penjualan langsung wajib memiliki Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL).

Legalitas PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel sebagai penyelenggara pelaksanaan ibadah haji dan umrah sudah memenuhi ketentuan yang ada dalam Undang-Undang Nomor 13 tahun 2008 Tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji dan Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 8 tahun 2018 tentang penyelenggaraan ibadah umrah karena sudah memiliki akta notaris, surat domisili, dan tanda daftar usaha pariwisata.

Sistem keberangkatan jamaah yang dilakukan oleh PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel juga sudah sesuai sesuai dengan Peraturan Menteri Agama nomor 8 tahun 2018 tentang penyelenggaraan ibadah umrah karena PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel sebagai penyelenggara pelaksanaan ibadah haji dan umrah sudah memenuhi ketentuan seperti memberikan pembinaan, pelayanan, dan perlindungan kepada jamaah.

## **B. Saran**

Saran yang dapat diberikan dalam penelitian ini adalah PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel dalam menjalankan bisnisnya disarankan untuk memenuhi ketentuan-ketentuan yang sudah ditentukan seperti memiliki Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) dalam menjalankan sistem penjualan langsungnya dan tidak menggunakan skema piramida dalam sistem multi level marketingnya.

Pelanggaran terhadap etika bisnis, sering terjadi pada bisnis yang berbasis sistem network marketing. Dalam sistem bisnis seperti ini, yang sering terjadi dalam etika bisnis terdapat pada orientasi pemasaran. Sering kali pemasaran terjadi pada bisnis multi level marketing berorientasi pada keuntungan materi saja, sehingga semangat yang dikeluarkan bukan semangat terhadap objek akad yang menjadi transaksi, melainkan keuntungan yang diperoleh.

PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel disarankan untuk menghindari hal yang demikian. Sehingga yang menjadi semangat jamaah untuk menjalankan program solusi ini tidak hanya bertumpu pada komisi semata melainkan untuk memenuhi ibadah haji atau umrah yang menjadi tujuan. Untuk menjaga hal ini tentu PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel harus menghindari hal-hal yang dapat menimbulkan keharaman pada sistem multi level marketing yang digunakan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*, Jakarta: Rineka Cipta, 2011.
- Agus Marimin, Abdul Haris Romdhoni, Tira Nur Fitria, “Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam” dalam *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Surakarta: STIE-AAS, Volume 2, No. 2/ Juli, 2016.
- Ahmad Mardalis & Nur Hasanah, “Multi Level Marketing dalam Perspektif Ekonomi Syariah”, dalam *Jurnal Ekonomi Syariah.*, Surakarta: Sekolah Pasca Sarjana Universitas Muhammadiyah, Volume 1, No.1/Februari, 2016.
- Anita Rahmawaty, “Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Hukum Islam”, dalam *Jurnal Equilibrium*, Kudus: Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Kudus, Volume 2, No. 1/Juni, 2014.
- Buku Panduan Support System Penyelenggaraan Perjalanan Haji dan Umrah PT. Djahidin Tur dan Travel.
- Burhan Bungin, *Metode Penelitian Sosial dan Ekonomi*, Jakarta: Kencana Media Group, 2013.
- Departemen Agama RI, *Al-‘Aliyy Al-Quran Dan Terjemahannya*, Bandung: Dipenogoro, 2000.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PBLs).
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 62/DSN-MUI/XII/2007 Tentang Akad Jualah.
- Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2005.
- H. Ahmad Wardi Muslich, *Fiqih Muamalat*, Jakarta : Amzah, 2017.
- HM. Aminuddin Sanwar, “Peran Masyarakat dalam Penyelenggaraan Ibadah Haji di Indonesia”, dalam *Jurnal Ilmiah Ilmu Hukum Qisti*.
- Istianah, “Proses Haji dan Maknanya”, dalam *Jurnal Akhlak dan Tasawuf*, Kudus: STAIN Kudus, Volume 2, No.1, 2016.

- Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi, Dan Karya Ilmiah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011.
- Keputusan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 73/MPP/Kep/3/2000 tentang ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang.
- Landung Sudarmana dan Wakhid Sulthani Aziz Komara Putra, “Membangun Sistem Pendukung Keputusan Biro Perjalanan Haji dan Umrah Di Yogyakarta Menggunakan Metode Simple Additive Weighting”, dalam *Jurnal Simetris*, Yogyakarta: STMIK Jenderal Achmad Yani Yogyakarta, Volume 8, No. 1, April 2017.
- Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2012.
- Meity Taqdir Qodratullah, *Kamus Bahasa Indonesia Untuk Pelajar*, Jakarta: Badan Pengembangan dan Pembinaan Bahasa, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, 2011.
- Nasution, *Metode Research*, Jakarta: Bumi Aksara, 2012.
- Peraturan Menteri Agama Nomor 6 Tahun 2010 Tentang Prosedur dan Pendaftaran Jama'ah Haji.
- Peraturan Menteri Agama Nomor 8 Tahun 2018 Tentang Penyelenggara Perjalanan Ibadah Umrah.
- Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 77/M-DAG/PER/12/2013 Tentang penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan dan Tanda Daftar Perusahaan Secara Simultan Bagi Perusahaan Perdagangan.
- Peraturan Menteri Kebudayaan dan Pariwisata Nomor:PM.85/HK.501/MKP/2010 Tentang Tata Cara Pendaftaran Usaha Jasa Perjalanan Wisata.
- Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009.
- R. Serfianto D. Purnomo, Iswi Hariyani, Cita Yustisia, *Multi Level Marketing Money Game & Skema Piramid*, Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2011.
- Saleh Al-Fauzan, *Fiqih Sehari-hari*, Jakarta: Gema Insani Press, 2005.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*, Bandung: Alfabeta, 2013.

Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta:Rineka Cipta, 2010.

Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*, Yogyakarta: Yayasan Penerbitan Fakultas Psikologi Univertas Gajah Mada, 1984.

Supriyadi Yusuf Boni, *Apa Salah MLM ?*, Jakarta: Pustaka AL-Kautsar, 2017.

Undang-Undang No. 30 Tahun 2004 Tentang Jabatan Notaris.

Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2008 Tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji.

Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2004 Tentang Perdagangan.

Undang-Undang Nomor 10 tahun 2009 Tentang Kepariwisataaan.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 18 A Inggilyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0720) 41507, Faksimili (0720) 47266  
Website: www.metroiain.ac.id, email: syariah.iaimetro@gmail.com

Nomor : B-0465.a/in.28.2/D /PP.00.9/06/2018

05 Juni 2018

Lampiran :-

Perihal : Pembimbing Skripsi

Kepada Yth:

1. Dr. Mat Jalil, M. Hum
  2. Wahyu Setiawan, M.Ag.
- di - Metro

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Tbu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II Skripsi mahasiswa :

Nama : RISKA  
NPM : 14124759  
Fakultas : SYARIAH  
Jurusan : HUKUM EKONOMI SYARIAH (HESy)  
Judul : PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP JASA PEMBERANGKATAN IBADAH HAJI DAN UMRAH DENGAN SISTEM MARKETING (STUDI KASUS PT. GLOBAL SURYA INSANI (GSI) DJAHIDIN TUR AND TRAVEL)

Dengan ketentuan :

1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan Proposal sampai selesai Skripsi:
  - a. Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
  - b. Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang dikeluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
  - a. Pendahuluan ± 2/6 bagian.
  - b. Isi ± 3/6 bagian.
  - c. Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Dekan,



Husnul Fatarib, Ph.D.  
NIP. 19740104 199903 1 004

**OUTLINE**  
**PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP JASA**  
**PEMBERANGKATAN IBADAH HAJI DAN UMRAH DENGAN SISTEM**  
**MULTI LEVEL MARKETING**

(Studi Kasus di PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel)

**HALAMAN SAMPUL**

**HALAMAN JUDUL**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**ABSTRAK**

**HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN**

**HALAMAN MOTTO**

**HALAMAN PERSEMBAHAN**

**KATA PENGANTAR**

**DAFTAR ISI**

**DAFTAR GAMBAR**

**DAFTAR LAMPIRAN**

**BAB I PENDAHULUAN**

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

**BAB II LANDASAN TEORI**

- A. Sistem Biro Perjalanan Ibadah Haji dan Umrah
  - 1. Pengertian Biro Perjalanan Wisata Haji dan Umrah
  - 2. Perizinan Biro Perjalanan Wisata Haji dan Umrah
  - 3. Mekanisme Biro Perjalanan Wisata Haji dan Umrah

- B. Multi Level Marketing Dalam Islam
  - 1. Pengertian Multi Level Marketing
  - 2. Ciri-Ciri Multi Level Marketing
  - 3. Dasar Hukum Multi Level Marketing
  - 4. Sistem Kerja Multi Level Marketing
  - 5. Manfaat dan Kerugian Multi Level Marketing
  - 6. Pandangan Hukum Ekonomi Syariah Tentang MLM

### **BAB III METODE PENELITIAN**

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Analisis Data

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

- A. Gambaran Umum PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel
- B. Jasa Pemberangkatan Ibadah Haji dan Umrah pada PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel
- C. Perspektif Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Jasa Pemberangkatan Ibadah Haji dan Umrah Dengan Sistem Multi Level Marketing di PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel

### **BAB V PENUTUP**

- A. Simpulan
- B. Saran

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

### **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**



Metro, ✓ Desember 2018  
Penulis



**RISKA**  
14124759

Mengetahui,

Pembimbing I



**Dr. Mat Jalil, M.Hum**  
NIP. 19620812 199803 1 001

Pembimbing II



**Wahyu Setiawan, M.Ag**  
NIP. 19800516 200501 1 008

**ALAT PENGUMPUL DATA (APD)**

**PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP JASA  
PEMBERANGKATAN IBADAH HAJI DAN UMRAH DENGAN SISTEM  
MULTI LEVEL MARKETING**

**(Studi Kasus di PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel)**

**A. Wawancara**

**1. Stokis**

- a. Apa saja syarat-syarat untuk menjadi anggota jamaah di PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel ?
- b. Apakah alasan anda menjadi anggota jamaah di PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel ?
- c. Bagaimana pelaksanaan akad dalam sistem MLM ?
- d. Bagaimana proses pengembangan jaringan dan sistem perekrutan anggota jamaah ?
- e. Bagaimana pembagian komisi dan bonus dalam sistem MLM ini ?
- f. Apakah ada keuntungan yang didapatkan dari proses pengembangan jaringan anggota jamaah dengan system MLM?

**2. Upline**

- a. Apakah alasan anda menjadi anggota jamaah PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel ?
- b. Bagaimana pelaksanaan akad dalam sistem MLM ?
- c. Bagaimana proses pengembangan jaringan dan sistem perekrutan anggota jamaah ?
- d. Apakah ada kesulitan dalam proses pengembangan jaringan?

### **3. Downline**

- a. Apakah alasan anda menjadi anggota jamaah PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel ?
- b. Bagaimana proses menjadi dowlne atau anggota jamaah di PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel ?
- c. Bagaimana proses pengembangan jaringan setelah menjadi downline di PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel ?
- d. Apakah ada kesulitan dalam proses pengembangan jaringan setelah menjadi downline atau anggota jamaah di PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel ?

### **B. Dokumentasi**

Dalam hal ini yang akan didokumentasikan adalah semua hal yang berhubungan dengan praktik sistem multi level marketing yang ada di PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur And Travel.

Metro, 12 Maret 2019

Penulis



**RISKA**

**14124759**

Mengetahui,

Pembimbing I



Dr. Mui Jajil, M.Hum  
NIP. 19620812 199803 1 001

Pembimbing II



Wahyu Satiawan, M.Ag  
NIP. 19800516 200501 1 008



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Jlingmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41597, Faksimili (0725) 47296, Website: www.syarlah.metrouniv.ac.id, e-mail: syarlah.iaim@metrouniv.ac.id

Nomor : 0348/In.28/D.1/TL.00/04/2019  
Lampiran : -  
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,  
PIMPINAN PT. GLOBAL SURYA  
INSANI (GSI) DJAHIDIN  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum W. Wb.*

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 0347/In.28/D.1/TL.01/04/2019,  
tanggal 05 April 2019 atas nama saudara:

Nama : **RISKA**  
NPM : 14124759  
Semester : 10 (Sepuluh)  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syari'ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di PT. GLOBAL SURYA INSANI (GSI) DJAHIDIN, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP JASA PEMBERANGKATAN IBADAH HAJI DAN UMSRAH DENGAN SISTEM MULTI LEVEL MARKETING (STUDI KASUS PT. GLOBAL SURYA INSANI (GSI) DJAHIDIN TUR AND TRAVEL".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum W. Wb.*

Metro, 09 April 2019  
Wakil Dekan I  
  
Siti Zulfikha S.Ag, MH  
NIP. 19720611 199803 2 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Inggimulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syarlah.metroiniv.ac.id; e-mail: syarlah.iaim@metroiniv.ac.id

**SURAT TUGAS**

Nomor: 0347/In.26/D.1/TL.01/04/2019

Wakil Dekan I Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : **RISKA**  
NPM : 14124759  
Semester : 10 (Sepuluh)  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di PT. GLOBAL SURYA INSANI (GSI) DJAHIDIN, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP JASA PEMBERANGKATAN IBADAH HAJI DAN UMRAH DENGAN SISTEM MULTI LEVEL MARKETING (STUDI KASUS PT. GLOBAL SURYA INSANI (GSI) DJAHIDIN TUR AND TRAVEL".
  2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro  
Pada Tanggal : 05 April 2019

Mengetahui,  
Pejabat Setempat



**SURAT TUGAS**  
Nomor: 0347/In.28/D. 1/TL.01/04/2019

**SURAT KETERANGAN MELAKSANAKAN RISET**

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : M. Muhyidin

Unit kerja : Leader Jamaah PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur and  
Travel

Menerangkan :

Nama : Riska

NPM : 14124759

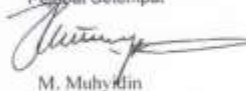
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah

Fakultas : Syariah

Bahwa nama tersebut telah melaksanakan riset pada PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur and Travel dalam rangka penyelesaian tugas akhir/skripsi dengan judul "Perspektif Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Jasa Pemberangkatan Ibadah Haji dan Umrah Dengan Sistem Multi Level Marketing (studi kasus PT. Global Surya Insani (GSI) Djahidin Tur and Travel)".

Demikian surat ini dibuat, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Mengetahui,  
Pejabat Setempat

  
M. Muhyidin



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
FAKULTAS SYARIAH

Jalan Ki. Hajar Dwantara Kampus 15A Ringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0726) 47296; Website: [www.metroain.ac.id](http://www.metroain.ac.id); E-mail:  
[iaimetro@metroain.ac.id](mailto:iaimetro@metroain.ac.id)

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGANSKRIPSI

Nama : Riska  
NPM : 14124759

Fakultas/Jurusan : Syariah/Hukum Ekonomi Syariah  
Semester/ TA : X/ 2018-2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
		✓	layak atau tidaknya	
		✓	Di Ceng Kapsi	
		✓	Ace	

Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,

**Dr. Mat Ja'il, M.Hum**  
NIP. 19620812 199803 1 001

**Riska**  
NPM. 14124759





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
 FAKULTAS SYARIAH

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Ringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
 Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metroain.ac.id; E-mail:  
 iainmetro@metroain.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGANSKRIPSI

Nama : Riska Fakultas/Jurusan : Syariah/Hukum Ekonomi Syariah  
 NPM : 14124759 Semester/ TA : X/ 2018-2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
		✓	perbedaan penelitian sistolik mengungkap padul.	✓
		✓	Tujuan harus tegas dan penelitian penelitian	✓
		✓	penelitian Relya hans tiga. dan Cari yg benar kelua tjg m.c.m tapi sudah Cari lain <sup>2</sup> yg luput untuk membuat metode	✓

Pembimbing I

Mahasiswa Ybs

✓ seperti apa m.c.m dan lain-lain  


**Dr. Mat Jalli, M.Hum**  
 NIP. 19620812 199803 1 001

**Riska**  
 NPM. 14124759



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
FAKULTAS SYARIAH

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringsuyu Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimil (0725) 47296; Website: www.metrouni.ac.id; E-mail:  
iaimetro@metrouni.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGANSKRIPSI

Nama : Riska  
NPM : 14124759

Fakultas/Jurusan : Syariah/Hukum Ekonomi Syariah  
Semester/ TA : X/ 2018-2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Selasa, 19.6.2019	✓	-Catatan sama dg sebelumnya. -Kesimpulan merupakan gambaran singkat pertama penelitian.	
	Jumat, 21.6.2019	✓	acc bab IV-V untuk bimbingan dg Pembimbing I	

Pembimbing II,

**Wahyu Setiawan, M.Ag**  
NIR. 19800516 200501 1 008

Mahasiswa Ybs,

**Riska**  
NPM. 14124759



KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH

Jl. Kl. Haji Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) Email: [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Riska Fakultas/Jurusan : Syariah/ HESy  
NPM : 14124759 Semester / T A : IX/ 2018-2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	10 Mei 2019	✓	<p>- Deskripsi PT GSI juga harus liho-biwo data wawancara PT GSI yg diuraikan tidak semata yg beroperasi di Pusat, tapi juga meliputi di Lampung.</p> <p>- Jelaskan istilah: pesipik yg berlaku di PT GSI: stakis, pline, downline, leader dll. serta hubungan antar mereka di jaringan MLM.</p> <p>- Analisis terhadap sista MLM yg diuraikan PT GSI harus dibuat subjek: analisis meliputi: pengorganisasian jaringan sista keberagamaan, jamaah, legalitas, dan akhlak.</p>	

Diketahui :  
Dosen Pembimbing II

Wahyu Setiawan  
NIP.19800516 200501 1 008

Mahasiswa Ybs,

Riska  
NPM. 14124579



KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 website: [www.metroainiv.ac.id](http://www.metroainiv.ac.id) email: [iaimetro@metrotainiv.ac.id](mailto:iaimetro@metrotainiv.ac.id)

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Riska Fakultas/Jurusan : Syariah/ HESy  
NPM : 14124759 Semester / T A : IX/ 2018-2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
		✓	- acc outline untuk bi-bing dg Pemb-ing I  - acc Bab I - III	
	Selasa, 02-1-2018	✓	- Penyusunan APD harus berlandaskan kerangka teori yg telah disusun.  - Buat instrumen terkait sistem MLM yg akan dikaji.	
	Jumat, 12-2-2018	✓	- acc APD untuk bi-bing dg Pemb-ing I -	

Diketahui :  
Dosen Pembimbing II

Wahyu Setiawan  
NIP.19800516 200501 1 008

Mahasiswa Ybs,

Riska  
NPM. 14124579



KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 website: [www.metroainv.ac.id](http://www.metroainv.ac.id) Email: [iaimetro@metroainv.ac.id](mailto:iaimetro@metroainv.ac.id)

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Riska Fakultas/Jurusan : Syariah/ HESy  
NPM : 14124759 Semester / T A : IX/ 2018-2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Kamis, 09-01-2019		Perbaiki kutipan/ footnote Untuk format bimbingan bimbingan  Acc <del>AKB</del> I-III  ACC OUTLINE ACC APD Di perbaiki dalam	 

Diketahui :  
Dosen Pembimbing I

Dr. Mat Jalil, M.Hum  
NIP.19620812 199803 1 001

Mahasiswa Ybs,

Riska  
NPM. 14124759



KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringsulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 website: [www.metroainy.ac.id](http://www.metroainy.ac.id) Email: [iaimetro@metroainy.ac.id](mailto:iaimetro@metroainy.ac.id)

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Riska Fakultas/Jurusan : Syariah/ HESy  
NPM : 14124759 Semester / T A : IX/ 2018-2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Kelasa 30 Oktober 2018		Perbaiki teknik penulisan  All	

Diketahui :  
Dosen Pembimbing I

Dr. Mat Jalil, M.Hum  
NIP.19620812 199803 1 001

Mahasiswa Ybs,

Riska  
NPM. 14124759



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS SYARIAH**

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 website: [www.metrouniiv.ac.id](http://www.metrouniiv.ac.id) email: [iaimetro@metrouniiv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniiv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL**

Nama : Riska

Fakultas/Jurusan : Syariah/ HESy

NPM : 14124759

Semester / T A : IX/ 2018-2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Jumat, 5.8.2018	✓	- Tambahkan di LBR terkait peraturan per-UU tentang haji - Perlu juga literatur - Sumber rujukan harus disebutkan di footnote.	
	Rabu, 29.8.2018	✓	- Munculkan alasan alasan penelitian ini penting dilakukan. - perbaiki sistematika berpikir sesuai catatan	

Diketahui :  
Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs,

Wahyu Setiawan  
NIP.19800516 200501 1 008

**Riska**  
NPM. 14124579



KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 website: [www.metrouni.ac.id](http://www.metrouni.ac.id) Email: [iaimetro@metrouni.ac.id](mailto:iaimetro@metrouni.ac.id)

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Riska Fakultas/Jurusan : Syariah/ HESy  
NPM : 14124759 Semester / T A : IX/ 2018-2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Desa, 3.10.18	✓	x perbaikan reabilitas pertany- penelitian. x Tambahkan pd kerangka teori Hq Pandang- Elaborasi Syariah tentang MLM.	
	Desa, 18.10.2018	✓	- Buat kriteria <sup>dan</sup> <sup>pasca</sup> <sup>pasca</sup> ketika menggunakan propositio - Sumber data tidak hanya dari jamaah, tapi juga pengelola.	
	Desa, 24.10.2018	✓	- acc proposal untuk bi-bi-gi dg Pa-bi-bi-gi I	

Diketahui :  
Dosen Pembimbing II

**Wahyu Setiawan**  
NIP.19800516 200501 1 008

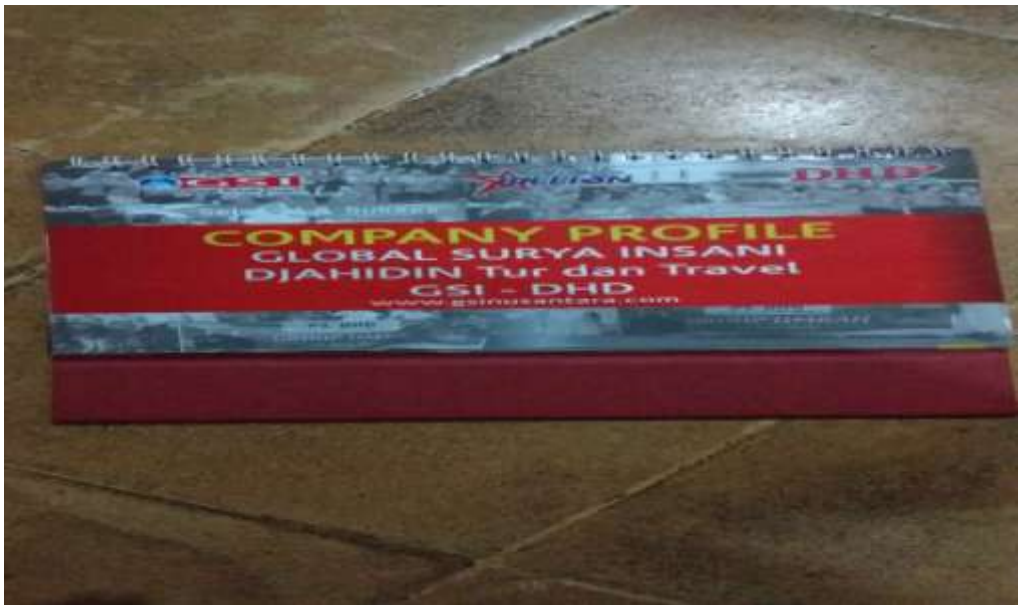
Mahasiswa Ybs,

**Riska**  
NPM. 14124579



## Foto Dokumentasi Wawancara









**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
M E T R O Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47298; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA  
Nomor : P-517/ln.28/S/OT.01/06/2019**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : Riska  
NPM : 14124759  
Fakultas / Jurusan : Syariah/Hukum Ekonomi Syariah  
Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2018 / 2019 dengan nomor anggota 14124759.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari pinjaman buku Perpustakaan dan telah memberi sumbangan kepada Perpustakaan dalam rangka penambahan koleksi buku-buku Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 01 Juli 2019  
Kepala Perpustakaan  
  
Drs. Mokhtardi Sudin, M.Pd.  
NIP. 195803311981031001

## **RIWAYAT HIDUP**



Penulis bernama Riska yang dilahirkan di Kota Metro pada hari Minggu 7 Juli 1996. Anak pertama dari tiga bersaudara, dari pasangan Bapak Sobri dan Ibu Amelia. Sekarang tinggal di JL. Cut Nyak Dien RT 19 dan RW 03, Kelurahan Imopuro, Kecamatan Metro Pusat.

Penulis menyelesaikan pendidikan dasar di SDN 1 Metro selesai pada tahun 2008, kemudian melanjutkan pendidikan menengah pertama di SMP Negeri 3 Metro selesai pada tahun 2011. Sedangkan Menengah Atas di SMK Negeri 1 Metro selesai pada tahun 2014. Kemudian, penulis terdaftar sebagai mahasiswa IAIN Metro Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dimulai pada semester 1 TA.2014/2015.

Bagi penulis selama menjadi mahasiswi Hukum Ekonomi Syariah merupakan sesuatu hal yang menyenangkan dan banyak memberikan manfaat dan kebaikan bagi kehidupan penulis. Harapan penulis adalah untuk bisa lulus pada tahun 2019 dan segera mewujudkan cita-cita.