

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Islam adalah agama yang meliputi berbagai aspek yang diperlukan dalam kehidupan. Dalam mengatur kehidupan manusia, agama Islam membaginya menjadi dua lingkup, yaitu, *hablum minallah* yaitu hubungan manusia dengan Tuhannya dan *hablum minannaas* (hubungan manusia dengan manusia dan alam sekitar).¹

Prinsip ini diharuskan untuk dijadikan acuan atau pegangan bagi umat Islam untuk menjalankan segala kegiatan agar tetap terhindar dari segala larangan Allah dan segala kegiatan yang dilakukan selalu mendapat keberkahan dari Allah SWT. Sebagai umat Islam yang taat, diwajibkan untuk selalu berpedoman dengan ajaran Allah SWT.

Berbicara tentang muamalah, salah satu aspek dari muamalah adalah kegiatan ekonomi. Kegiatan ekonomi diperlukan untuk menunjang kehidupan manusia. Salah satunya adalah berbisnis. Adapun dalam Islam berbisnis/usaha dapat dipahami sebagai serangkaian aktivitas bisnis dalam berbagai bentuknya yang tidak dibatasi jumlah (kuantitas) kepemilikan hartanya (barang/jasa) termasuk profitnya, namun dibatasi dalam cara perolehan dan pendayagunaan hartanya (ada aturan halal dan haram).²

Salah satu jenis bisnis/usaha yang dapat dilakukan adalah mendirikan agen/travel haji dan umrah. Agen/travel menjadi salah satu

¹ Harun Nasution, *Islam Ditinjau Dari Berbagai Aspeknya* (Jakarta: UI Press, 1985).h.11

² Ismail Muhammad Yusanto, *Menggagas Bisnis Islami* (Jakarta: Gema Insani Press, 2002).h.18

komponen penting ketika akan menunaikan ibadah haji dan umrah. Agen/travel berperan sebagai penyedia jasa yang meliputi perencanaan, pembiayaan, penyedia akomodasi, membantu menyiapkan data-data yang diperlukan, serta hal-hal lain yang diperlukan untuk menunaikan ibadah haji dan umrah.³

Sebagai muslim, melakukan ibadah haji dan umrah ialah cita-cita terbesarnya. Agar ibadah menjadi *mabrur*, cara yang ditempuh untuk melaksanakan ibadah haji dan umrah harus disesuaikan dengan syariat Islam. Karena menunaikan ibadah tersebut adalah salah satu perjalanan suci dan harus dilalui dengan jalan yang halal juga.

Maka banyak umat Islam yang berbondong-bondong mempersiapkan diri mulai dari financial ataupun persiapan lainnya seperti mulai mencari agen travel ibadah haji dan umrah untuk memudahkan segala persiapannya karena tidak semua orang paham betul bagaimana mempersiapkan segala hal untuk menunaikan ibadah tersebut.⁴

Seiring meningkatnya jumlah calon jamaah haji dan umrah, banyak bermunculan biro/agen travel haji dan umrah yang menyediakan berbagai macam keuntungan yang bervariasi untuk menarik hati para calon jamaah. Salah satunya adalah PT Samira Ali Wisata *Tour & Travel* atau biasa dikenal dengan Samira Travel.

Dalam menjalankan usahanya, Samira Travel menawarkan beberapa keuntungan yang dijadikan daya tarik tersendiri bagi calon

³ Japeri Jarab, *Manajemen Haji, Umrah, Dan Wisata Keagamaan* (Solok: PT Mafy Media Literasi Indonesia, 2023).h.225

⁴ Icha Meita Naswita, Neneng Nurhasanah, and Maman Surahman, "Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Pelaksanaan Sistem Pemasaran Tiket Umrah Melalui Program Member Get Member Di PT Arminareka Perdana Cabang Bandung," *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah* 4 (2018): 1037–42.h.2

jamaah. Salah satunya adalah sistem *Member Get Member* yang akan mendapatkan keuntungan berupa pemberangkatan umrah gratis dan *fee*/imbalan.

Dalam praktiknya, member/mitra yang sudah terdaftar resmi di PT Samira Ali Wisata *Tour & Travel*, akan mendapat beberapa keuntungan. *Member Get Member* adalah suatu sistem yang apabila member/mitra berhasil mengajak calon jamaah sebanyak mungkin, maka member/mitra tersebut akan diberikan tiket keberangkatan umrah gratis dan komisi dengan syarat dan ketentuan berlaku.

Keuntungan yang didapat disebut dengan *ujrah*. Memberikan sesuatu pada *mustajir* sebagai imbalan atas jasa yang dilakukan atau keuntungan yang dinikmati oleh *ajir* disebut dengan *ujrah*.⁵

Terdapat sejumlah perbedaan pendapat mengenai legalitas sistem *Member Get Member* yang diterapkan oleh Samira Travel karena dianggap sebanding dengan sistem *Multi Level Marketing* (MLM).⁶

Berdasarkan hal tersebut, penulis tertarik untuk mendalami sistem *Member Get Member*, dengan fokus pada hukum Islam, karena perlu dikaji lebih lanjut mengenai praktik dan kesesuaiannya dengan kaidah-kaidah hukum Islam. Kajian tersebut akan diberi judul **“TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PENERAPAN UJRAH PADA SISTEM MEMBER GET MEMBER (*Studi Kasus*)”**

⁵ Zaenal Abidin, *Fiqh Muamalah* (Tanjung Jabung Timur: Zabags Qu Publish, 2022).h.97

⁶ Naswita, Nurhasanah, dan Surahman, “Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Pelaksanaan Sistem Pemasaran Tiket Umrah Melalui Program Member Get Member Di PT Arminareka Perdana Cabang Bandung.”

Kantor Perwakilan PT Samira Ali Wisata Tour & Travel Kota Cilegon).”

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana penerapan ujarah pada sistem *Member Get Member* di PT Samira Ali Wisata *Tour & Travel*?
2. Bagaimana pandangan hukum Islam terhadap penerapan ujarah pada sistem *Member Get Member* di PT Samira Ali Wisata *Tour & Travel*?

C. Fokus Penelitian

Untuk menghindari peluasan pembahasan mengenai topik-topik terkait, oleh sebab itu penulis memfokuskan penelitian ini pada pembahasan mengenai penerapan ujarah dan tinjauan hukum Islam pada sistem *Member Get Member* di PT Samira Ali Wisata *Tour & Travel*.

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui penerapan ujarah pada sistem *Member Get Member* di PT Samira Ali Wisata *Tour & Travel*.
2. Untuk mengetahui pandangan hukum Islam terhadap penerapan ujarah pada sistem *Member Get Member* di PT Samira Ali Wisata *Tour & Travel*.

E. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Memperluas pengetahuan khususnya pada lingkup topik-topik ekonomi Islam kontemporer yang sudah dikaji berdasarkan hukum Islam dan dapat memberikan kontribusi mengenai pemikiran Islam terhadap topik yang dibahas.

2. Manfaat Praktis

Dapat dijadikan pedoman dan pengetahuan bagi umat Islam untuk melaksanakan kegiatan ekonomi yang berlandaskan syariat Islam, khususnya terhadap usaha travel haji dan umrah yang menerapkan sistem *Member Get Member* seperti yang dibahas dalam penelitian ini.

F. Penelitian Terdahulu yang Relevan

Penulis merujuk pada penelitian terdahulu yang relevan dengan topik yang akan diteliti. Hal itu dilakukan guna mencari perbandingan dan keterbaruan untuk melakukan penelitian selanjutnya. Berikut beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan topik yang akan diteliti.

Pertama, penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Ilham Akbar (2021), dengan judul “Sistem Upah yang Ditetapkan dalam Transaksi Jual Beli Tanah Melalui Samsarah (Makelar) Ditinjau dari Perspektif Hukum Islam (Studi di Desa Legok Kec. Legok Kab. Tangerang)”.⁷ Persamaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan adalah keduanya membahas tentang sistem pengupahan dalam suatu kegiatan ekonomi. Sedangkan perbedaannya terletak pada perbedaan jenis usahanya. Pada penelitian terdahulu, membahas tentang sistem pengupahan dalam transaksi jual beli tanah melalui samsarah (makelar), sedangkan pada penelitian yang akan

⁷ Muhammad Ilham Akbar, *Sistem Upah Yang Ditetapkan Dalam Transaksi Jual Beli Tanah Melalui Samsarah (Makelar) Ditinjau Dari Perspektif Hukum Islam (Studi Di Desa Legok Kec. Legok Kab. Tangerang)* (Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, 2021).

diteliti membahas tentang penerapan upah pada sistem *Member Get Member*.

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Rahmat Martino (2022), dengan judul “Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Sistem Upah Tenaga Kerja (Studi Kasus CV Ajib Bio Syifa Kelurahan Jatirangga, Kecamatan Jatisampurna, Kota Bekasi)”⁸. Persamaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan adalah keduanya membahas tentang sistem pengupahan dalam suatu bisnis/usaha. Sedangkan perbedaannya terletak pada objek penelitiannya.

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh Nawarul Maymunah (2021), dengan judul “Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Tentang Sistem Bonus *Multi Level Marketing* (Studi Kasus Pada PT Melia Sehat Sejahtera Bandar Lampung)”⁹ Persamaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan adalah keduanya membahas tentang sistem bonus atau upah. Perbedaannya terletak pada fokus penelitiannya. Pada penelitian terdahulu berfokus pada sistem bonus pada *Multi Level Marketing*. Sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan berfokus pada penerapan upah pada sistem *Member Get Member*.

⁸ Muhammad Rahmat Martino, *Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Sistem Upah Tenaga Kerja (Studi Kasus CV Ajib Bio Syifa Kelurahan Jatirangga, Kecamatan Jatisampurna, Kota Bekasi)* (Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2022).

⁹ Nawarul Maymunah, *Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Tentang Sistem Bonus Multilevel Marketing (Studi Kasus Pada PT Melia Sehat Sejahtera Bandar Lampung)* (IAIN Metro, 2021).

G. Kerangka Teori

Upah dalam Bahasa Arab disebut *al-ujrah*. Dari segi Bahasa *al-ajru* yang berarti *iwad* (ganti). Upah juga berarti pembalasan jasa yang diberikan sebagai imbalan atas manfaat suatu pekerjaan.¹⁰

Pengertian upah menurut fiqh dalam konteks kontrak jasa dapat dipahami sebagai sesuatu yang wajib dibayarkan kepada seorang pekerja sebagai imbalan atas kerja kerasnya dalam suatu tugas yang telah diselesaikan. Menurut perspektif Islam, upah adalah hak pekerja dan kewajiban majikan untuk memberikan kompensasi atas kerja mereka¹¹

Ada dua jenis ujarah: pertama, *ajrun musamma*, upah yang telah disebutkan, dengan syarat kesediaan kedua belah pihak yang bertransaksi harus diungkapkan di samping upah pada saat diumumkan. Kedua, *ajrun mitsli*, atau penghasilan proporsional, mengacu pada gaji yang sesuai dengan pekerjaan atau lingkungan kerja.

Dasar hukum tentang ujarah terdapat dalam surah Al-Qashash ayat 26 yaitu:

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ

“Dan salah seorang dari kedua (perempuan) itu berkata, “Wahai ayahku! Jadikanlah dia sebagai pekerja (pada kita), sesungguhnya orang yang paling baik yang engkau ambil sebagai pekerja (pada kita) ialah orang yang kuat dan dapat dipercaya.”¹²

¹⁰ Ruslan Abdul Ghofur, *Konsep Upah Dalam Ekonomi Islam* (Bandar Lampung: Arjasa Pratama, 2020).h.7

¹¹ Dewi Sri Yusuf, “Konsep Penentuan Upah Dalam Ekonomi Islam,” *Jurnal Al-Ulum* 10 (2010): h.310–311.

¹² Kementerian Agama Republik Indonesia, *Mushaf Al-Qur'an Terjemah Arrahim* (Bekasi: CV Pustaka Jaya Ilmu, 2020).h.388

Pada kegiatan ekonomi, upah akan diberikan jika seseorang telah melakukan sesuatu yang kemudian akan menghasilkan upah atas hasil pekerjaannya. Pemberian upah setelah terselesaikannya suatu pekerjaan dilakukan agar pekerja merasa lebih bertanggung jawab untuk melaksanakan pekerjaannya dengan baik.

Dalam hukum Islam, penerapan *ujrah* harus sesuai dengan ketentuan pada akad yang mengikutinya. Salah satu akad yang dapat digunakan adalah akad *ju'alah*. Akad *ju'alah* atau *ju'liyah* ialah segala sesuatu yang diberikan kepada seseorang yang telah menyelesaikan suatu pekerjaan atau tugas secara efektif. Para ahli fiqh lebih lanjut menekankan bahwa akad *ju'alah* serupa dengan janji untuk membayar komisi, bonus, atau gaji tertentu.

Komisi dapat dibayarkan berdasarkan kontrak *ju'alah* jika pekerjaan diselesaikan dengan memuaskan dan sesuai dengan ketentuan perjanjian. Masyarakat umum menyebut gagasan ini sebagai kompetisi dengan penghargaan (sayembara).

Konsep *ju'alah* diatur dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional NO: 62/DSN-MUI/XII/2007 Tentang Akad Ju'alah. Dasar hukum al-Qur'an tentang jualah dijelaskan dalam surat Yusuf ayat 72 yang berbunyi:¹³

قَالُوا نَفَقْدُ صُوعَ الْمَلِكِ وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ

“Mereka menjawab, “Kami kehilangan cawan raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh (bahan makanan seberat) beban unta dan aku jamin itu.”

¹³ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahan* (Bandung: CV Diponegoro, 2010).h.244

Begitu pun dalam hal sistem *Member Get Member*. Sistem *Member Get Member* memiliki cara kerja dengan mengajak sebanyak-banyaknya calon jamaah haji dan umrah untuk menggunakan jasa PT Samira Ali Tour & Travel, kemudian atas hasil kerjanya tersebut akan diberikan upah berupa pemberangkatan umrah gratis dan fee/imbalan berupa uang tunai.

Cara kerja sistem *Member Get Member* dipandang sama dengan sistem *Multi Level Marketing*. Dalam MLM, para anggota diharapkan menangani distribusi dan pemasaran mereka sendiri tanpa bantuan langsung dari perusahaan.

Perusahaan menawarkan diskon, komisi, atau insentif lainnya secara bertahap berdasarkan nilai penjualan, yang dikomunikasikan kepada distributor independen melalui titik volume atau titik bisnis sejak mereka terdaftar sebagai anggota.¹⁴

H. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penulis menggunakan jenis penelitian kualitatif. Dalam hal ini penulis mencari informasi langsung (*Field Research*) kepada pihak-pihak terkait yang dapat dijadikan narasumber seperti pihak management perusahaan dan member/mitra dari Samira Travel yang menjadi bidang sasaran objek yang menjadi sumber data primer.

¹⁴ Ahmad Mardalis and Nur Hasanah, "Multi-Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam," *FALAH: Jurnal Ekonomi Syariah* 1, no. 1 (2016): 19, <https://doi.org/10.22219/jes.v1i1.2693>.

Pendekatan yang digunakan penulis yaitu pendekatan deskriptif. Semua data yang diperoleh penulis akan dipaparkan secara fakta berdasarkan situasi atau kondisi dalam bentuk uraian naratif.

2. Penentuan Lokasi Penelitian

Lokasi yang dipilih adalah PT Samira Ali Wisata *Tour & Travel* yang beralamat di Jombang Wetan, Kecamatan Jombang, Kota Cilegon. Alasan memilih lokasi tersebut karena dapat memberikan sumber yang terpercaya karena terdapat objek yang akan dibahas.

3. Sumber Data

a. Data Primer

Informasi utama penelitian berasal dari observasi lapangan dan wawancara yang dilaksanakan di PT Samira Ali Wisata *Tour & Travel* di Kota Cilegon, Banten. Wawancara dilakukan kepada pihak management perusahaan dan member/mitra mengenai topik yang akan diteliti.

b. Data Sekunder

Al-Qur'an, hadis, Fatwa MUI, pendapat para ulama, pendapat ahli, buku-buku, hasil penelitian terdahulu, publikasi atau jurnal ilmiah yang relevan, serta sumber-sumber yang berkaitan dengan penelitian ini merupakan contoh data pendukung yang dipakai oleh penulis

4. Teknik Pengumpulan Data

a. Wawancara

Wawancara dilakukan oleh penulis dengan cara mewawancarai langsung pihak Perusahaan dan mitra dari PT

Samira Ali Wisata *Tour & Travel*. Dalam melakukan kegiatan ini, penulis sudah menyiapkan beberapa draft pertanyaan seputar topik yang berkaitan dengan penelitian.

Wawancara digunakan guna menggali informasi yang sesuai karena didapat langsung dari sumber yang terpercaya yaitu bagian dari pihak management PT Samira Ali Wisata *Tour & Travel* itu sendiri.

b. Observasi

Teknik yang digunakan oleh penulis selanjutnya adalah teknik observasi. Penulis melakukan pengamatan mengenai praktik nyata mengenai topik yang akan dikaji dalam penelitian ini.

Observasi dilakukan di PT Samira Ali Wisata *Tour & Travel* atau diberbagai mitra resmi yang ada di Kota Cilegon. Pengamatan yang dilakukan yaitu mengenai praktik sistem *Member Get Member*, sistem management kerja, dan juga penerapan ujah yang diberikan kepada member itu sendiri.

c. Studi Dokumen

Dalam hal ini, penulis mengkaji berbagai dokumen yang berguna untuk dijadikan bahan penelitian. Dokumen yang masih berhubungan dengan topik yang akan diteliti seperti surat, notulensi harian, foto, agenda kegiatan dan sebagainya yang dinilai masih berhubungan.

5. Teknik Analisis Data

Langkah selanjutnya ialah menganalisis data berdasarkan informasi yang dikumpulkan. Metodologi deskripsi digunakan sebagai teknik analisis data dalam penelitian ini.

Informasi yang dihasilkan dari lapangan selanjutnya dianalisis oleh penulis dan menyusunnya secara sistematis dalam bentuk narasi/deskripsi yang dapat memudahkan pembaca untuk membacanya secara ringkas.

I. Sistematika Pembahasan

Penulisan yang sistematis diperlukan untuk memberikan gambaran menyeluruh dan menyajikan penelitian yang tersusun secara logis dan terhubung antar bab. Penulis menyajikan penelitian ini menjadi 5 (lima) bagian, yaitu:

BAB I Pendahuluan, yang berisi latar belakang yang berisi gambaran permasalahan awal topik yang akan diteliti, rumusan masalah, focus penelitian, tujuan, manfaat, penelitian terdahulu yang relevan, kerangka teori, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II Tinjauan teoritis mengenai *ujrah*, akad *ju'alah* dan sistem *Member Get Member*, meliputi definisi, dasar hukum, ketentuan dan mekanisme dari *ujrah* dan sistem *Member Get Member*.

BAB III Kondisi objektif PT Samira Ali Wisata *Tour & Travel*. Yang berisi gambaran profil perusahaan yang terdiri dari sejarah berdirinya, Visi dan Misi serta tujuan, susunan organisasi, produk dan keunggulan perusahaan, dan mekanisme persiapan pelaksanaan haji dan umrah.

BAB IV Tinjauan Hukum Islam Terhadap Penerapan *Ujrah* Pada Sistem *Member Get Member* (Studi Kasus PT Samira Ali Wisata *Tour & Travel*) yang meliputi penerapan *ujrah* pada sistem *Member Get Member* di PT Samira Ali Wisata *Tour & Travel*, dan

tinjauan hukum Islam terhadap penerapan *ujrah* pada sistem *Member Get Member*.

BAB V Kesimpulan. Pada bagian ini disertakan kesimpulan beserta temuan hal-hal yang telah dilakukan serta dibahas pada bab-bab lainnya serta saran.