

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai tinjauan hukum Islam terhadap pembiayaan haji dan umrah melalui sistem marketing (MLM) di PT. Mitra Permata Mandiri cabang Bandung sebagaimana telah dikemukakan dalam Bab IV, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem MLM pembiayaan haji dan umrah di PT. MPM cabang Bandung berorientasi pada pengembangan dan penambahan member atau jaringan (*up-line-down-line*) yang memasarkan paket pelayanan haji dan umrahnya dengan metode Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLB-S) dengan pola kemitraan.

2. Secara hukum Islam, MLM merupakan kegiatan *samsarah* dalam bentuk distributor, agen, member atau mitra niaga termasuk dalam akad *ijarah* yang memanfaatkan jasa orang lain dengan imbalan, insentif atau bonus (*ujrah*). Pada dasarnya hukumnya mubah, akan tetapi kemubahan dalam multi level marketing (MLM) bisa berubah menjadi haram jika kemubahan tersebut diisi dengan segala hal yang bersifat mengharamkan. Di haramkan ketika tidak memenuhi rukun jual beli serta akhlak (etika) yang baik dan terdapat unsur MAGHRIB (*Maysir, Aniaya (zhulm), Gharar, Haram, Riba, Iktinaz/Ihtikar dan Bathil*).

3. Sistem MLM PT. MPM cabang Bandung yang menggunakan strategi pemasaran secara bertingkat (*levelisasi*) masih terdapat beberapa hal yang kurang sesuai dengan nilai-nilai hukum Islam, diantaranya adalah masih adanya eksploitasi obsesi dalam pencapaian target perekrutan, terjadinya dua akad percampuran yakni *mudharabah* dan *syirkah* yang tergolong *ba'i bis-Syarthi*, dan praktek penjualannya masih di kategorikan sebagai jual beli *baiul ghurur* (jual beli yang mengandung kebohongan atau tipu daya) karena dalam memasarkan produknya serta dilihat dari sistem operasionalnya PT. MPM bukan termasuk *Mudharabah* karena mitranya bukanlah diposisikan *malikul mal/shohibul mal*, melainkan sebagai Amil. Adapun yang dianggap masih ada kesesuaian dengan nilai-nilai islam hanya tinjauan global terhadap jalinan kerjasama.

5.2 Saran

Adapun saran yang dapat penulis sampaikan untuk dijadikan sebagai saran pembangun motivasi perbaikan untuk PT. MPM Cabang Bandung. Tetapi tanpa mengurangi rasa hormat, penulis ingin memberikan saran sebagai berikut:

1. Sering kali pemasaran yang terjadi pada bisnis *multi level marketing* (MLM) berorientasi pada *benefit material* saja, sehingga semangat yang dikeluarkan bukan semangat terhadap objek akad yang menjadi transaksi, melainkan nilai keuntungan yang bisa diperoleh. Akibatnya objek akad yang menjadi transaksi dinomor duakan. PT. MPM Cabang Bandung disarankan untuk menghindari hal yang demikian. Sehingga yang menjadi semangat jamaah untuk menjalankan program solusi ini, tidak hanya bertumpu pada komisi semata, melainkan untuk menunaikan ibadah haji/ umrah yang menjadi tujuan.

2. Bagi manajemen PT. Mitra Permata Mandiri (MPM) cabang Bandung dan seluruh fungsionaris PT. MPM hendaknya lebih arif dalam berbisnis baik jasa maupun penjualan produk dengan melakukan usaha berdasarkan penerapan rukun jual beli Islam sehingga tidak ada pihak masyarakat/ member yang merasa dirugikan.

