

# ANALISIS PRODUK MULTI-LEVEL MARKETING HAJI DAN UMRAH

<http://sharia.feb.ugm.ac.id/index.php/blog-artikel/penelitian/73-analisis-produk-multi-level-marketing-haji-umrah#fm13>

Category: [Penelitian](#)

Published on Tuesday, 29 October 2013 09:36

Written by bima

Hits: 591

Taufikur Rahman, SE, MBA, Akt.

Bhima Yudhistira Adhinegara, SE

Fandi Gunawan, SE

Fahrudin

## ABSTRAK

Kehadiran *Multi level marketing* (MLM) Haji dan Umrah mendapat perhatian dari Direktorat Jendral (Dirjen) Penyelenggaraan Haji dan Umrah. Alternatif sistem pemasaran haji dan umrah dengan skema MLM mendapatkan respon pro dan kontra dari masyarakat. Hal ini memicu adanya kajian mendalam, tentang keuntungan dan resiko (manfaat dan mudharat) dari MLM Haji dan Umrah tersebut, sehingga penyelenggaraan haji dan atau umrah oleh pemerintah dan swasta tetap di jalur perlindungan kepada Umat Islam khususnya calon jamaah. Metodakajian yang digunakan adalah prastisipatif exploratorif (*review*) praktek dan kajian literatur atas penyelenggaraan MLM Haji dan Umrah. Metoda simulasi digunakan untuk memprediksi potensi yang mungkin timbul secara jangka panjang dari skema MLM Haji dan Umrah. Contoh kasus yang digunakan adalah skema MLM di PT. Aminareka Perdana, PT Mitra Bisnis Mandiri dan PT Mitra Permata Mandiri. Hasil analisis menunjukkan bahwa MLM Hajidan Umrah mengandung unsur ghahar (ketidakpastian keberangkatan haji), maysir (spekulasi mendapatkan visa non kuota), dan adanya suap (risywah) dalam aplikasi visa haji. Kesimpulan dari kajian ini adalah MLM Haji banyak berpotensi merugikan umat, dan mengandung praktek-praktek bisnis yang tidak sehat dan tidak sesuai Syariah Islam. Kementrian Agama melalui Dirjen Haji dan Umrah harus mengambil tindakan tegas terhadap praktek MLM Haji dan Umrah yang merugikan umat.

**Keywords:** *MLM Haji dan Umrah, Kementrian Agama, Simulasi, Skema Piramida*

## PENDAHULUAN

### A. Latar belakang

Sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia yaitu 207 juta jiwa penduduk muslim, (BPS 2010), Indonesia mendapatkan jatah kuota yang besar bagi penduduknya untuk melakukan ibadah haji yaitu rata-rata mencapai 223.000<sup>[2]</sup> jamaah haji (0,11% dari total penduduk muslim). Namun dengan kuota yang minimum itu, permintaan dari masyarakat untuk melakukan ibadah haji melebihi kuota yang disediakan oleh pemerintah Saudi Arabia. Hal ini menyebabkan masa tunggu untuk bisa melakukan ibadah haji reguler bisa mencapai 10 tahun atau lebih sedangkan haji plus mencapai 4 tahun atau lebih. Tingginya permintaan Haji ini membuka kesempatan adanya pasar penyedia jasa *travel agent* untuk ibadah haji, demikian juga dengan umrah.

Hingga kini terdapat 256 perusahaan travel haji dan umrah yang tercatat pada Dirjen Penyelenggara Haji dan Umrah tahun 2012, yang tersebar di berbagai wilayah di pelosok tanah air baik itu PIHK (Penyelenggara Ibadah Haji Khusus) maupun PPIU (Penyelenggara Pelayanan Ibadah Umrah). Dari kuota haji khusus yang disediakan pemerintah kepada PIHK sebesar 17.000, yang benar-benar terisi oleh jamaah haji khusus hanya sebesar 15.000 jamaah, dan sisanya sekitar 1.500 calon jamaah (10%) alokasinya ditentukan lebih lanjut oleh Dirjen Haji dan Umrah dengan ketentuan yang belum secara resmi diatur. Hal ini mengakibatkan adanya ketentuan yang tidak jelas, dan memicu terjadinya praktek jual beli kursi haji.

Semakin berkembangnya permintaan dan penawaran jasa travel untuk ibadah haji dan umrah itu, makin beragam pula cara pemasaran produk yang ditawarkan oleh perusahaan penyedia jasa travel salah satunya adalah dengan mekanisme penjualan langsung berjenjang atau lebih dikenal dengan nama *multi-level marketing* (MLM). Skema ini nampaknya banyak diminati oleh masyarakat karena orang bisa melakukan ibadah haji khusus dan atau umrah hanya dengan membayar 10 persen dari biaya yang sesungguhnya, walaupun para calon jamaah tersebut belum tentu mampu melunasi seluruh pembayaran setoran biaya naik haji.

Sebagai gambaran awal yang dapat diberikan berdasarkan data yang diperoleh dari Kementerian Agama RI tahun 2012, fakta yang terjadi di lapangan adanya calon jamaah haji plus yang terdaftar sebesar 64.152 namun yang melunasi hanya 17.244 namun yang jadi berangkat sekitar 15.739<sup>[3]</sup>. Berdasarkan data tersebut, terdapat 1.505 jatah kursi haji hak travel karena calon jamaah melakukan penundaan keberangkatan. Jatah kursi tersebut dapat diperjualbelikan antar travel atau diberikan kepada calon jamaah lain yang mau membayar lebih. Selain itu, Data tersebut menunjukkan bahwa 37 travel bisa mengumpulkan jamaah untuk melakukan pendaftaran/setor namun ketika jatuh tempo pelunasan, tidak ada yang bisa melunasinya. Contoh lainnya adalah kasus pada PT Arminareka Perdana. Para calon jamaah haji khusus yang mendaftar dan mendapat kursi haji tahun 2012 sebanyak 2.191 calon jamaah, sedangkan yang mampu melunasi seluruh biaya pemberangkatan haji pada tahun tersebut hanya berjumlah 212 jamaah (hanya 9.68 persen), dari jumlah pendaftar pada tahun yang sama. Sedangkan yang diberangkatkan haji sebanyak 184 orang. Pada PT Wanda Fatimah Zahra jumlah kursi yang teralokasi adalah 17, namun yang bisa melunasi hanya 6 jamaah saja. Ironisnya lagi, PT Mulya Wisata Abadi, jumlah kursi yang dialokasikan sebanyak 231 namun tidak ada satupun yang melunasi dan bisa berangkat haji. Dengan logika sederhana dapat dipahami, bahwa setiap tahunnya terjadi penumpukan calon jamaah haji khusus yang mendaftar, namun pemberangkatan oleh *travel agent* berdasarkan kemampuan sang calon jamaah haji khusus sangat kecil. Hal ini memunculkan dugaan adanya praktik

travel haji dan umrah mengumpulkan sebanyak-banyaknya para calon jamaah, tanpa memandang kemampuan finansial para calon jamaah haji khusus tersebut. Fakta ini juga diduga dipicu adanya dana talangan haji dan pemasaran haji secara besar-besaran menggunakan skema MLM.

## PEMBAHASAN

Produk *Multi level marketing* atau MLM haji yang disediakan oleh *travel agent*, dianggap sebagai alternatif untuk menunaikan haji dan umrah tanpa harus menunggu waktu yang lama untuk mendapatkan kursi. Namun, dalam praktiknya, MLM haji menuai banyak kritik dari calon jamaah maupun masyarakat umum. Masyarakat mulai menguatirkan produk MLM haji dan umrah terkait jaminan keberangkatan ke tanah suci dan pengembalian dana yang disetorkan apabila gagal berangkat haji atau umrah.

Sumber dari Himpunan Penyelenggara Umrah dan Haji (HIMPUH) memberikan informasi paling tidak lima surat pengaduan kepada Kemenag terkait dengan MLM ini yang mempertanyakan biro perjalanan berizin dan tak berizin yang mengadakan Umrah dengan MLM (HIMPUH, Mei 2009). Seperti yang dilansir oleh Republika online tanggal 24 Juli 2012, salah satu pengguna jasa paket pelayanan haji dan Umrah, Aminah (59 tahun), menderita kerugian hingga Rp 20 juta karena tak kunjung berangkat Umrah. Pihak PT Mitra Permata Mandiri (MPM) selaku perusahaan penyedia jasa paket pelayanan haji dan Umrah menjanjikan Aminah dan suaminya, Suropto (68), berangkat Umrah pada Juni 2012 lalu. Selain itu, terdapat kasus yang diliput oleh Harian Bisnis Indonesia tanggal 5 November 2012, sekitar 5.000 calon haji nonkuota gagal berangkat menunaikan ibadah haji ke Tanah Suci Mekkah, Arab Saudi, lantaran tidak mendapatkan visa. Hal ini disebabkan karena peserta Haji mengikuti program Haji Plus yang ditawarkan oleh *travel agent* secara tidak resmi.

MLM haji dan umrah ditinjau dari segi *fiqh muamalah*, terdapat unsur *gharar* atau ketidakjelasan. Pertama, karena pihak penyelenggara MLM haji dan umrah tidak dapat memberi kepastian keberangkatan haji kepada agen atau peserta MLM. Kedua, jika peserta MLM haji dan umrah tidak dapat memenuhi target *downliner* maka pihak penyelenggara MLM haji dan umrah tidak bertanggung jawab atas uang muka yang sudah dibayar, dan peserta yang bersangkutan tidak diberangkatkan. Ketiga, transaksi bersifat *multi-level* sehingga pada level tertentu (level atas) terdapat konsentrasi dana yang cukup besar, sementara produk MLM tidak dapat langsung dinikmati karena adanya masa tunggu. Hal ini bertentangan dengan prinsip transaksi yang ada dalam MLM konvensional, dimana setiap kali penyerahan kewajiban harus diikuti dengan penyerahan hak. Keempat, praktik MLM haji tidak terlepas dari produk dana talangan yang dikeluarkan oleh perbankan. Hal ini membuat praktik MLM semakin berkembang, karena uang untuk memberangkatkan *upliner* selain didapatkan melalui uang muka *downliner* juga didapatkan dari pinjaman bank (dana talangan).

Setiap kegiatan atau usaha MLM harus mendapatkan izin lembaga pemerintah yang berwenang yaitu dari Kementerian Perdagangan (Dirjen Perdagangan Dalam Negeri). Kenyataannya masih banyak perusahaan travel dan pemasar haji dan umrah yang masih belum memiliki izin resmi dari Kementerian Agama (Dirjen Penyelenggaraan Haji dan Umrah, 2012) dan SIUPL (Surat Izin Usaha Penjualan Langsung) dari Kementerian Perdagangan.

Dengan berbagai masalah tersebut di atas, belum banyak yang bisa dilakukan oleh pemerintah untuk melindungi konsumen jasa travel haji dan umrah, karena kajian tentang produk MLM tersebut pun belum banyak dilakukan. Majelis Ulama Indonesia (MUI) telah mengeluarkan sertifikat rekomendasi MLM umrah dengan Fatwa DSN MUI No.75 tahun 2009. Namun sertifikasi MLM khusus umrah tersebut dicabut Tahun 2012. Pemerintah hingga saat ini belum memiliki dasar untuk membolehkan atau melarang produk MLM haji tersebut. Yang terjadi, pemerintah hanya dapat menghimbau untuk berhati-hati.

Pemerintah melalui Dirjen Penyelenggaraan Haji dan Umrah-Kementrian Agama RI menaruh perhatian besar terhadap situasi semacam ini terkait dengan perlindungan konsumen. Pemerintah berusaha untuk mencari dasar kajian yang mendalam untuk dapat menentukan kebijakan yang tepat terkait praktek MLM Haji dan Umrah tersebut, baik itu dari segi *fiqh* (aspek syariah), bisnis keuangan maupun aspek sosial ekonomi.

## **KAJIAN LITERATUR**

### **Teori Pemasaran**

Menurut Swastha (2011), pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial. Sedangkan Kotler (2012), mendefinisikan pemasaran sebagai suatu proses dalam perusahaan yang menciptakan nilai (*value*) untuk konsumen dan membangun hubungan konsumen yang kuat yang bertujuan untuk mendapatkan nilai dari konsumen. Definisi lain dari konsep pemasaran diterangkan secara detail oleh Solomon, Marshall dan Stuart (2009), pemasaran merupakan salah satu fungsi organisasi untuk menciptakan, mengkomunikasikan dan mengirimkan nilai ke konsumen dan menjaga relasi yang baik sebagai bentuk *mutual benefit* bagi organisasi dan konsumen.

### **Jenis-Jenis Penjualan dan Pemasaran**

#### ***Direct Selling***

*Direct Selling* (Penjualan Langsung) adalah metoda penjualan barang dan/atau jasa tertentu kepada konsumen dengan cara tatap muka di luar lokasi eceran tetap oleh jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha dan bekerja berdasarkan komisi penjualan, bonus penjualan dan iuran keanggotaan yang wajar.

*Direct Selling* terbagi atas:

1. *Single Level Marketing*

(Pemasaran Satu Tingkat), yaitu: metoda pemasaran barang dan/atau jasa dari sistem penjualan langsung melalui program pemasaran berbentuk satu tingkat, di mana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang dan/atau jasa yang dilakukannya sendiri.

## 2. Multi level marketing

*Multi-Level Marketing* adalah metoda pemasaran barang dan/atau jasa dari sistem penjualan langsung melalui program pemasaran berbentuk lebih dari satu tingkat, dimana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang dan/atau jasa yang dilakukannya sendiri dan anggota jaringan di dalam kelompoknya.

Menurut Higgs (2007) *Multi level marketing* adalah cara penjualan secara langsung yang melibatkan distributor yang direkrut sebagai agen pemasaran. Dari pengertian di atas terlihat bahwa perusahaan dalam memasarkan produknya menggunakan tenaga mandiri (independen) tanpa campur tangan langsung perusahaan. Target penjualan sepenuhnya ditentukan oleh distributor independen dan jaringan penjualan langsung yang dikembangkannya sementara imbal jasa yang didapat dalam bentuk potongan harga, misi penjualan dan insentif.

### **Skema Ponzi dalam MLM**

Terdapat dua jenis MLM konvensional yang beredar di Indonesia, jenis pertama menjual produk/jasa secara kontan dan jenis kedua hanya menjual ke-agen-an (*membership*) dan produk tidak secara kontan. MLM dengan skema pembiayaan yang menjual membership dengan menjual produk secara tidak tunai (cicilan) dan mengumpulkan dananya untuk membiayai pembelian produk/jasa tersebut, inilah mekanisme MLM yang mengarah pada skema Ponzi.

- A. mana seseorang menginvestasikan dana demi mendapat keuntungan dan keuntungan yang diperoleh adalah berasal dari investasi yang dilakukan oleh investor berikutnya. Disebut sebagai Skema Ponzi (*Ponzi Scheme*) karena sistem ini pertama kali digunakan oleh Charles Ponzi (1882-1949). Skema ini sudah ada sejak tahun 1929, penipuan pertama berkedok investasi emas, yang pada akhirnya menimbulkan kerugian sebesar 7 juta dollar.

Ciri-ciri Skema Ponzi adalah:

1. Terdapat skema penipuan dana peserta yang hanya berputar-putar antara *upline* dengan *downline*. Dana yang bertambah bukan merupakan hasil keuntungan investasi, melainkan dana yang didapat dari member baru.
2. Skema penipuan akan berjalan dengan sempurna hingga terkuak kasus penipuan (dana hilang) atau *downline* tidak mendapatkan member baru lagi. Setelah penipuan terbongkar, perusahaan atau bisnis yang menggunakan skema Ponzi akan mengalami *default* (gagal bayar)
3. Pada suatu fase, terjadi mania di mana *herd mentality*, mentalitas ikut arus, kuat. Ketika peserta terjebak dan menginvestasikan uangnya dalam jumlah yang besar, mereka tidak berpikir secara rasional. Maka tindakan yang dilakukan disebut *market irrationality*

Sistem permainan uang ini, orang yang terakhir bergabung akan kesulitan mengembangkan bisnisnya, sedangkan *upline* atau orang yang berada di level teratas akan mendapatkan keuntungan berlipat ganda. Dalam MLM, walaupun dimungkinkan

telah memiliki banyak bawahan, tetapi tanpa omzet tentu saja bonus tidak akan diperoleh. Informasi tentang jenis MLM yang benar dapat mengacu pada Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 13/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung dengan memuat larangan tegas tentang praktik penghimpunan uang yang tercantum pada bab VII.

#### **E. Regulasi terkait MLM**

Pemerintah melalui Kementerian Perdagangan RI telah menetapkan regulasi yang terkait dengan penjualan berjenjang atau *Multi level marketing* (MLM). Peraturan resmi yang pertama kali diluncurkan adalah Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI NO. 73/MPP/Kep/3/2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang. Disebutkan bahwa penjualan secara berjenjang kepada konsumen melalui jaringan pemasaran baik oleh perseorangan maupun badan usaha yang memperkenalkan barang dan/atau jasa tertentu kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut yang bekerja berdasarkan komisi atau iuran keanggotaan yang wajar. Dalam keputusan ini tercantum beberapa aturan pendirian dan operasional perusahaan penjualan berjenjang. Perusahaan penjualan berjenjang harus berbentuk badan hukum dan telah mendapatkan Izin Usaha Penjualan Berjenjang (IUPB).

Pada perkembangannya, MLM diatur lebih jauh melalui Peraturan Menteri Perdagangan No. 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung. Mengacu pada peraturan menteri tersebut, yang dimaksud dengan penjualan langsung (*Direct Selling*) adalah metoda penjualan barang dan/atau jasa tertentu melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha yang bekerja atas dasar komisi dan/atau bonus berdasarkan hasil penjualan kepada konsumen di luar lokasi eceran tetap. Mitra usaha dari jaringan penjualan langsung tersebut adalah setiap anggota mandiri jaringan pemasaran atau penjualan, baik anggota berbentuk badan usaha atau perseorangan yang memasarkan atau menjual barang dan/atau jasa kepada konsumen akhir secara langsung, dengan mendapatkan imbalan berupa komisi dan/atau bonus atas penjualan.

#### **F. Regulasi terkait Biro Penyelenggara Haji dan Umrah**

Kegiatan ibadah haji di Indonesia telah diatur oleh pemerintah dalam Undang-Undang No. 13 Tahun 2008 tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji. Dalam undang-undang ini dijelaskan bahwa penyelenggaraan ibadah haji merupakan rangkaian kegiatan yang meliputi pembinaan, pelayanan, dan perlindungan jamaah haji. Jamaah haji yang dimaksudkan di dalam undang-undang ini adalah warga Negara Indonesia yang beragama Islam, yang telah mendaftarkan diri. Pada Pasal 6 juga disebutkan, Pemerintah RI sebagai penyelenggara kegiatan ibadah haji berkewajiban melakukan pembinaan, pelayanan, dan perlindungan dengan melakukan layanan administrasi, bimbingan ibadah haji, akomodasi, transportasi, pelayanan kesehatan, keamanan, dan hal-hal lain yang diperlukan jamaah haji.

Kegiatan penyelenggaraan ibadah haji khusus diatur pada Pasal 38, dan dikelola oleh Penyelenggara Ibadah Haji Khusus (PIHK) yang telah mendapatkan izin dari Menteri. Salah satu hal penting pada aturan ibadah haji khusus terdapat pada Pasal 39 Poin (b) Penyelenggara Ibadah Haji Khusus wajib memiliki kemampuan teknis dan

finansial untuk menyelenggarakan Ibadah Haji Khusus; serta Poin (c) Memiliki komitmen untuk meningkatkan kualitas ibadah haji.

Ketentuan pada Pasal 40 untuk Penyelenggara Ibadah Haji Khusus adalah sebagai berikut: (a) menerima pendaftaran dan melayani Jemaah Haji hanya yang menggunakan Paspor Haji; (b) memberikan bimbingan Ibadah Haji; (c) memberikan layanan akomodasi, konsumsi, transportasi, dan pelayanan kesehatan secara khusus; dan (d) memberangkatkan, memulangkan, dan melayani Jemaah Haji sesuai dengan perjanjian yang disepakati antara penyelenggara dan Jemaah Haji.

Pihak Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI selaku lembaga sertifikasi halal pada tahun 2010 telah mengeluarkan Sertifikat Lembaga Bisnis Syariah kepada dua perusahaan nasional yang menyelenggarakan kegiatan MLM Umrah. Sebelumnya, pihak DSN melakukan penelitian terhadap sistem perusahaan, mulai dari cara penghimpunan dana hingga proses pemberangkatan Umrah. Dengan bekal sertifikat bisnis syariah dari DSN MUI tersebut, perusahaan PT. Mitra Permata Mandiri dan P.T. Arminareka Perdana menjalankan usaha sebagai PIHK dengan membuka cabang hampir di seluruh kota besar di Indonesia. Dalam perkembangan terkini, kedua sertifikat tersebut telah dicabut oleh DSN MUI karena penyalahgunaan oleh perusahaan MLM Umrah. Pencabutan tersebut secara resmi disampaikan disampaikan oleh Koordinator Ketua Harian Majelis Ulama Indonesia (MUI) Ma'ruf Amin pada tanggal 18 Oktober 2012<sup>[4]</sup>.

## G. Kajian Fiqih Haji dan Umrah

Walaupun haji termasuk ke dalam rukun Islam bagi mereka yang mampu secara finansial dan jasmani namun banyak peserta haji ingin memaksakan berangkat haji. Keinginan yang tidak diimbangi oleh dasar rasional tersebut menyebabkan peserta haji tergiur untuk mengikuti program MLM Haji. Hal ini sangat bertentangan dengan dalil-dalil yang terdapat dalam Al-Qur'an maupun Hadits:

*"Padanya terdapat tanda-tanda yang nyata, (diantaranya) maqam Ibrahim; barangsiapa memasukinya (Baitullah itu) menjadi amanlah dia; mengerjakan haji adalah kewajiban manusia terhadap Allah, yaitu (bagi) orang yang sanggup mengadakan perjalanan ke Baitullah. Barangsiapa mengingkari (kewajiban haji), maka sesungguhnya Allah Maha Kaya (tidak memerlukan sesuatu) dari semesta alam."*

(QS. Ali'Imran; 96-97).

Hal ini juga sesuai dengan pendapat Syaikh Dr. Yusuf Al-Qardhawi yang menegaskan bahwa ibadah haji adalah bagian ibadah unik dan berbeda, karena merupakan ibadah fisik dan harta sekaligus. Shalat dan shaum adalah dua ibadah fisik. Sedangkan zakat merupakan ibadah harta. Ibadah haji menggabungkan dua hal tersebut. Karena manusia yang berangkat ibadah haji pasti mencurahkan kekuatan fisiknya dan mempersiapkan hartanya, karena orang yang menunaikan ibadah haji pada dasarnya sedang melaksanakan ibadah safar dan rihlah yang pasti membutuhkan biaya-biaya. Karena itu, beliau melihat bahwa haji adalah kewajiban yang disebutkan Allah swt. bagi orang yang mampu.

Beliau dalam fatwanya yang dilansir situs resmi pribadi beliau, *"Bahwa setiap manusia mampu untuk melaksanakan shalat dan shaum, dan tidak setiap orang mampu*

*berangkat ke tanah suci. Karena itu, bentuk kasih sayang Allah mewajibkan ibadah haji sekali seumur hidup, Allah tidak memberi beban di luar kemampuan hamba-Nya, tidak menghendaki kesulitan. Allah swt menghendaki kemudahan. Pembebanan dalam Islam sesuai kemampuan."*

*"Allah tidak membebani seseorang di luar kemampuannya."*

(Qs. Al-Baqarah: 286)

## H. Kajian Fiqh MLM

Sistem penjualan produk atau jasa menggunakan sistem MLM telah menjadi bagian dari kehidupan perekonomian umat Islam di Indonesia sejak tahun 80-an. Namun seiring berjalannya waktu, dengan berbagai turunannya, MLM sering dimanfaatkan oleh oknum yang ingin meraup keuntungan bisnis tanpa mempertimbangkan kaidah syariah yang telah ditetapkan dalam Al-Qur'an dan Hadits.

Menurut Agustianto, Anggota DSN MUI dan Sekretaris Jenderal IAEI, pemasaran produk dengan sistem MLM dalam literatur syariah Islam pada dasarnya termasuk kategori muamalah yang dibahas dalam bab *Al-Muyu'* (Jual-beli). Hukum asalnya boleh atau mubah. Berdasarkan kaidah fiqh (*al-ashu fil asy-ya' al-ibahah*; hukum asal segala sesuatu -termasuk muamalah- adalah boleh) selama bisnis tersebut bebas dari unsur-unsur haram seperti:

*Riba* (sistem bunga)

*"Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Rabbnya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang mengulangi (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya."*

(Qs. Al-Baqarah: 275)

*"Allah melaknat yang memakan (hasil) riba, yang memberi riba, penulisnya, dan dua saksinya jika mereka mengetahuinya."*<sup>[51]</sup>

*Gharar* (tipuan)

Dari Abu Hurairah r.a., ia berkata, *"Rasulullah telah mencegah (kita) dari (melakukan)*

*jual beli (dengan cara lemparan batu kecil) dan jual beli barang secara gharar."*<sup>[61]</sup>

*Zhulm* (merugikan hak orang lain).

*"Barang siapa yang mengerjakan kebaikan sebesar dzarahpun,*



*niscaya dia akan melihat (balasan)nya. Dan barang siapa mengerjakan kejahatan sebesar dzarahpun, niscaya dia akan melihat (balasan)nya juga"*

(QS. Al Zalzalah: 7-8)

*"Adapun orang-orang yang beriman dan mengerjakan amalan-amalan yang saleh,*

*maka Allah akan memberikan kepada mereka dengan sempurna pahala amalan-amalan*

*mereka; dan Allah tidak menyukai orang-orang yang zalim".*

(QS Ali Imran: 57).

Dari Abi Hurairah r.a, Nabi SAW bersabda: *"Tahukah kamu siapa yang bangkrut itu?"*,

mereka (sahabat) berkata: *"Ya Rasulullah, orang yang bangkrut menurut kami ialah*

*orang yang tidak punya kesenangan dan uang"* (kemudian) Rasulullah menjawab:

*"Sesungguhnya orang yang bangkrut dari umatku ialah orang yang datang (pada hari*

*kiamat) membawa pahala sholat, zakat, puasa dan haji. Sedang (ia) pun datang*

*(dengan membawa dosa) karena memaki-maki orang, memukul orang, dan mengambil*

a. ***maka kebaikan-kebaikan orang***

***menzalimi) itu diambil untuk diberikan kepada orang-orang yang terzalimi. Maka***

*tatkala kebaikan orang (yang menzalimi) itu habis, sedang hutang (kezalimannya)*

*belum terbayarkan, maka diambilkan kejahatan-kejahatan dari mereka (yang terzalimi)*

*untuk di berikan kepadanya (yang menzalimi), kemudian ia (yang menzalimi)*

*dilemparkan kedalam neraka.*

(HR. Muslim)

Persoalan bisnis MLM yang ditanyakan hukum halal-haram maupun status *syubhat*-nya tidak bisa dipukul rata. Tidak dapat ditentukan oleh masuk tidaknya

perusahaan itu dalam keanggotaan APLI (Asosiasi Penjual Langsung Indonesia), juga tidak dapat dimonopoli oleh pengakuan sepihak sebagai perusahaan MLM Syariah atau bukan. Melainkan, tergantung sejauh mana prakteknya setelah dikaji dan dinilai sesuai syariah. Menurut catatan APLI, saat ini terdapat sekitar 200-an perusahaan yang menggunakan sistem MLM dan masing-masing memiliki karakteristik, spesifikasi, pola, sistem dan model tersendiri. Sehingga, untuk menilai satu per satu perusahaan MLM sangat sulit sekali. Salah satu MLM yang dinilai berada dalam titik syubhat atau ketidakjelasan adalah MLM yang bergerak dalam penjualan produk jasa ibadah. Mulai dari MLM Haji hingga Umrah kini mulai marak ditemukan di berbagai wilayah di Indonesia.

### **C. Analisis Ekonomi dan Bisnis MLM Haji dan Umrah**

Minat masyarakat yang tinggi untuk berhaji dan berumrah membuat *travel agent* berkembang di Indonesia. Salah satu bentuk yang ditawarkan oleh *travel agent* adalah bentuk MLM yang istilahnya telah diperhalus (eufemisme) menjadi perwakilan kantor cabang pada suatu daerah.

Salah satu pemicu adanya sistem MLM Haji adalah banyaknya permintaan paket (terutama ONH Plus) yang kemudian ditawarkan oleh *travel agent* dengan berbagai cara pemasaran. Salah satu produk paket haji yang ditawarkan adalah haji khusus baik kuota maupun non kuota (paket haji non pemerintah).

Fasilitas haji non kuota yang diberikan oleh Pemerintah Arab Saudi kepada beberapa pihak yang disyalir dimanfaatkan oleh beberapa oknum untuk diperjualbelikan dengan beberapa *travel agent* haji, yang kemudian oleh *travel agent* dipasarkan dengan skema MLM Haji. Fasilitas haji non kuota dijadikan cara untuk menarik minat calon jamaah dengan iming-iming dapat berhaji secepatnya (waktu tunggu 1 tahun atau kurang), karena proses haji tersebut tidak memerlukan pendaftaran dan persyaratan dari Dirjen Penyelenggaraan Haji dan Umrah Kementerian Agama RI. Sehingga fasilitas haji non kuota tersebut diluar kendali dan pengawasan dari Dirjen Penyelenggaraan Haji dan Umrah Kementerian Agama RI. Hal ini juga berpotensi melanggar Peraturan Menteri Agama (PMA) No. 22 Tahun 2011 Pasal 4 Ayat 2 "Dalam hal Jemaah haji khusus membayar diatas besaran BPIH minimal sebagaimana dimaksud pada ayat (1) PIHK wajib memberikan kualitas layanan sesuai dengan besaran BPIH yang dibayarkan oleh Jemaah haji khusus kepada PIHK, serta Ayat 3 "Layanan yang diberikan oleh PIHK sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan ayat (2) merupakan kesepakatan antara PIHK dan Jemaah haji khusus. Untuk permasalahan Haji non-kuota yang tidak terdaftar dalam daftar tunggu haji di Dirjen Haji dan Umrah, bertentangan dengan PMA Pasal 7 Ayat 4 "PIHK hanya memberangkatkan Jemaah haji khusus yang telah terdaftar di kementerian Agama".

Banyak indikasi bahwa *travel agent* menawarkan paket haji non-kuota disamakan dengan paket haji khusus dan berusaha untuk mempengaruhi calon jamaah yang ingin berangkat haji secara cepat menggunakan haji non-kuota yang sebenarnya tidak boleh ditawarkan oleh pemerintah (adanya larangan penggunaan haji non-kuota). Meskipun demikian, *travel agent* tersebut menyamakan fasilitas haji non kuota dengan fasilitas haji kuota untuk membuat masyarakat lebih percaya. Selain itu, upaya yang dilakukan travel haji adalah dengan memberikan bonus bagi agen (*upliner*) berupa *fee*

reveral, bonus Umrah/haji, mobil dan sebagainya jika telah mendapatkan member dengan target tertentu.

Indikasi terjadinya MLM Haji dan Umrah dapat dilihat dari perbedaan yang signifikan antara jumlah pendaftar dan jamaah yang dapat melunasinya. Berdasarkan data dari Dirjen Haji dan Umrah, pada tahun 2012 tercatat adanya pendaftar kursi haji khusus sebanyak 64.152 orang, namun jamaah yang dapat melunasi sebanyak 17.244 orang. Berdasarkan tabel III.1, terdapat 37 travel agen yang tidak satupun calon jamaah haji yang dapat melunasi ONH Plus. Hal ini mengindikasikan bahwa pada umumnya masyarakat tergiur untuk mendaftarkan untuk berhaji tanpa melihat kemampuan ekonomi mereka karena adanya tawaran berhaji dengan sistem MLM ini.

Tabel III.1 Jumlah alokasi kursi dan pelunasan jamaah haji khusus tahun 2012

No	Penyelenggara (PIHK)	Setor	Pelunasan	Tunda Lunas	Jumlah
1	PT Annur Maknah Wisata	23	0	0	0
2	PT Arofah Galang Mulia	11	0	0	0
3	PT Erni Tour	2	0	0	0
4	PT Galatama Nuansa Tour	22	0	0	0
5	PT Gazali Inti Internasioanl	240	0	0	0
6	PT Gema Wahyu Pratama	234	0	0	0
7	PT Ibadah Nur hasanah	236	0	0	0
8	PT Jasa Wisata Makmur	5	0	0	0
9	PT Kamilah Wisata Muslim	5	0	0	0
10	PT Minamas Angkasa Sakti	176	0	0	0
11	PT Mulia Wisata Abadi	213	0	0	0
12	PT Nabila Surabaya Perdana	5	0	0	0
13	PT Oranye Patria Wisata	196	0	0	0
14	PT Paradiso Erabali	2	0	0	0
15	PT Putra Nusa Mandiri	4	0	0	0
16	PT Safana Nabila Wisata	9	0	0	0
17	PT Tiki Wisata	24	0	0	0
18	PT Wisata Titian Nusantara Pelangi	2	0	0	0
19	PT Karshinta Tunggal Wisata	24	0	0	0
20	PT Al-Fath Tour & Travel	393	0	0	0
21	PT Surya Dharma Wisata	8	0	0	0
22	PT Mediteranian Mega Travel	6	0	0	0
23	PT Amijaya Prakasa	33	0	0	0
24	PT Bhias Mega utama	89	0	0	0
25	PT Cahaya Pilihan	51	0	0	0
26	PT Madani Prabu Jaya	94	0	0	0
27	PT Alhijaj Indowisata	67	0	0	0
28	PT Alvianica Muliatama	12	0	0	0
29	PT Edipeni Travel	96	0	0	0
30	PT Ceria Patria Wisata	132	0	0	0
31	PT Nurul Amanah Sirindo	29	0	0	0
32	PT Albilad Universal	63	0	0	0

33	PT Fattur	4	0	0	0
34	PT Hikmah Mulia Utama	7	0	0	0
35	PT Tunas Armino Wisata	2	0	0	0
36	PT Abdi Ummat Wisata Internasional	134	0	0	0
37	PT Qiblat Tour Islami	13	0	0	0

Travel agen tidak bekerja sendiri dalam operasional MLM Haji dan Umrah. Sebagai contoh salah satu travel haji Albilad Universal sebagai penyelenggara travel haji yang bekerja sama dengan PT Mitra Bisnis Mandiri sebagai *marketing* dari travel tersebut. Hal tersebut dilakukan untuk menghemat biaya operasional dalam mencari calon jamaah.

Gambar III.1 Ilustrasi Skema MLM Haji dan Umrah PT Mitra Bisnis Mandiri

Sumber : Ilustrasi Penulis berdasarkan penjelasan Agen

MLM Haji tidak dapat dipisahkan dari MLM Umrah karena ijin prakteknya tidak dipisahkan sehingga pemasarannya pun menjadi satu. Gambar 3.1. menerangkan bahwa pada PT Mitra Bisnis Mandiri pada praktiknya menggabungkan antara anggota calon jamaah haji dengan calon jamaah Umrah dalam *marketing plan*<sup>[71]</sup>. Berdasarkan penjelasan dari agen, ada bonus pasangan jika terjadi pasangan pada sisi kanan (dilustrasikan oleh haji) dan sisi kiri (dilustrasikan dengan Umrah) sebesar nominal tertentu. Selain itu, jika jumlah pada sisi kanan dan kiri telah mencapai jumlah tertentu, perusahaan akan memberikan bonus langsung baik berupa uang atau bonus lainnya. Bonus senilai Rp15.000.000 kontan akan diterima oleh *upliner* jika *downliner* pada sisi kanan dan kiri telah mencapai 40 untuk masing-masing, bahkan hadiah mobil Toyota Inova senilai 225 juta akan diberikan jika telah mencapai 400 member untuk masing-masing sisi kanan dan kiri<sup>[81]</sup>.

Peneliti menemukan bahwa travel haji dan umrah berani melakukan multi level marketing karena memiliki dukungan "legalitas". PT Mitra Permata Mandiri telah memiliki dukungan fatwa dari Majelis Ulama Indonesia terkait penjualan langsung berjenjang syariah. Sedangkan pada PT Arminareka Perdana memiliki sertifikasi dari MUI sebagai lembaga bisnis syariah, namun bukan sebagai penjualan langsung berjenjang syariah. Hal tersebut menjadi dasar dilakukannya praktek MLM haji dan umrah.

Peneliti juga menemukan bahwa praktek MLM Haji dan Umrah ini tidak hanya dilakukan oleh travel haji yang "memiliki legalitas" saja, tetapi juga dilakukan oleh entitas bisnis pemasaran lainnya. Pada umumnya perusahaan pemasaran bukan merupakan travel haji (contoh PT MBM dan MPM), namun hanya sebatas bergerak pada bidang pemasaran produk paket haji dan atau umrah saja. Lembaga pemasaran tersebut bisa lembaga, yayasan bahkan peseorangan (hanya sebatas situs internet saja) yang tidak memiliki kantor pusat yang jelas dan tanpa ijin resmi dari Kementerian Agama (*illegal*). Penjualan paket haji dan umrah dilakukan dengan cara tersebut artinya tidak dapat dikontrol dan dimonitor oleh Dirjen Haji dan Umrah, karena perusahaan pemasar paket tersebut tidak tercatat oleh Dirjen Haji dan Umrah (Dirjen Haji dan Umrah hanya mencatat perusahaan travel haji dan umrah). Oleh karena itu, banyak terjadi penipuan-penipuan oleh perusahaan-perusahaan pemasaran haji dan umrah terhadap calon jamaah karena tidak ada pertanggungjawaban yang menuntut dan mengatur mereka.

Pada umumnya, travel agen melakukan penghimpunan dana dari uang muka para pendaftar (calon jamaah) yang tidak bisa dikembalikan walaupun gagal berangkat. Semua uang muka tersebut digunakan oleh pihak agen untuk memberikan bonus *fee referal*, bonus pasangan maupun bonus-bonus lainnya. Semakin banyak peserta yang mendaftar, semakin besar jumlah bonus dan dana yang dihimpun dan dapat dikelola oleh *travel agent* tersebut. Akan tetapi, bagaimana dengan kepastian keberangkatan calon jamaah tergantung:

1. Apabila jamaah bisa melunasi tepat waktu dengan menggunakan haji kuota, maka mereka harus tetap menunggu dengan antrian rata-rata selama 4 tahun (untuk haji plus)
2. Apabila mereka ingin berangkat dengan waktu cepat (1 tahun) maka mereka harus menggunakan haji non kuota yang ketidakpastian keberangkatannya tetap tinggi dikarenakan ketidakpastian mendapatkan visa. Selain itu, untuk hal ini mereka harus siap-siap membayar biaya lebih untuk mendapatkan visa tersebut ( seperti dengan melakukan suap kepada oknum yang bisa menerbitkan visa haji non kuota)
- 3.

Pada kajian ini, diambil praktek pelaksanaan MLM Haji plus dan umrah pada dua *travel agent* yaitu di PT Arminareka Perdana dan PT Mitra Permata Mandiri yang membuka program Haji Plus dengan skema Referensi (MLM) dengan keterangan sebagai berikut:

### 1. Kasus Pada PT Arminareka Perdana

Paket Haji Plus PT Arminareka Perdana

Biaya uang muka : Rp 5.000.000,00

Bonus referensi 1 jamaah : Rp 2.500.000,00

Bonus mengajak 2 jamaah : Rp 500.000,00

Bonus 3 jamaah atau lebih : Rp 1.000.000,00

Paket Umrah PT Arminareka Perdana

Biaya uang muka : Rp 3.500.000,00

Bonus referensi 1 jamaah : Rp 1.500.000,00

Bonus mengajak 2 jamaah : Rp 500.000,00

Bonus 3 jamaah atau lebih : Rp 1.000.000,00

Berdasarkan informasi di website PT Arminareka Perdana<sup>[12]</sup>, salah satu penyelenggara haji yang menawarkan sistem *reveral*, calon jamaah haji plus melakukan pendaftaran serta membayar uang muka sesuai dengan program yang ingin diikutinya. Setelah mendaftar dan melakukan pembayaran uang muka, calon jamaah harus melunasi jumlah biaya yang kurang dari total program yang diambil

dengan mencuil dengan ketentuan tertentu atau menggunakan hak usaha yang diberikan oleh PT Arminareka untuk mencari referensi untuk mendapat *fee*.

Tabel III.2 Komisi pada skema MLM Haji Plus PT Arminareka Perdana

<b>Jumlah orang yang diajak</b>	<b>Nominal Bonus</b>
1	Rp 2.500.000,00
2	Rp 5.500.000,00
3	Rp 8.500.000,00
4	Rp 11.000.000,00
5	Rp 14.500.000,00
6	Rp 18.000.000,00
7	Rp 21.000.000,00
8	Rp 24.000.000,00
9	Rp 28.000.000,00
10	Rp 31.000.000,00
21	Rp 67.500.000,00

Sumber : Website Arminareka Perdana (<http://arminagroup.com>).

Tabel III.3 Komisi pada skema MLM Umrah PT Arminareka Perdana

<b>Jumlah orang yang diajak</b>	<b>Nominal Bonus</b>
1	Rp 1.500.000,00
2	Rp 3.500.000,00
3	Rp 5.500.000,00
4	Rp 7.000.000,00
5	Rp 9.500.000,00
6	Rp 12.000.000,00
7	Rp 14.000.000,00
8	Rp 16.500.000,00
9	Rp 19.000.000,00

10	Rp 21.000.000,00
----	------------------

Sumber : Website Arminareka Perdana (<http://arminagroup.com>).

Skema referensi seperti ini memudahkan *travel agen* untuk mendapatkan calon jamaah karena promosi/pemasaran secara tidak langsung dilakukan oleh calon jamaah yang sudah mendaftar sebelumnya. Sehingga *travel agent* tidak perlu bersusah payah untuk mencari konsumen karena konsumennya merupakan perpanjangan tangan dari *travel agent* tersebut. Walaupun *travel agent* memberikan bonus kepada jamaah yang mereferensi calon jamaah yang lainnya, *travel agent* masih diuntungkan karena masih menerima pendapatan dari pendaftaran calon jamaah lainnya.

Sebagai contoh ada 1 calon jamaah haji plus yang mereferensikan 21 calon jamaah haji plus yang lainnya maka ia akan mendapat total bonus sebesar Rp67.500.000,00. Jika ditambahkan dengan uang muka yang telah dibayarkannya sebesar Rp5.000.000,00, maka dia telah bisa melaksanakan haji plus dengan biaya total Rp72.500.000,00 atau senilai USD7.500. Sedangkan pada skema umrah PT Arminareka, 1 calon jamaah umrah mereferensikan 8 calon jamaah baru maka akan mendapatkan bonus sebesar Rp 16.500.000,00. Jika ditambahkan uang muka sebesar Rp 3.500.000,00, maka jamaah tersebut akan dapat berangkat umrah dengan biaya Rp 20.000.000,00 atau senilai USD2100

Tabel III.4 Aliran uang MLM Haji Plus pada PT Arminareka Perdana (dalam Juta rupiah)

Jumlah Upliner	Jumlah Downliner	Total Komisi Upliner <sup>[13]</sup>	Dana yang Dihimpun Agen <sup>[14]</sup>
1	21	Rp 67,50	Rp 42,50
5	105	Rp 337,50	Rp 212,50
50	1050	Rp 3.375,00	Rp 2.125,00
500	10500	Rp 33.750,00	Rp 21.250,00
5000	105000	Rp 337.500,00	Rp 212.500,00

Sumber : website PT Arminareka Perdana dan kalkulasi Peneliti

Tabel III.5 Aliran uang MLM Umrah pada PT Arminareka Perdana (dalam Juta rupiah)

Jumlah Upliner	Jumlah Downliner	Total Komisi Upliner <sup>[15]</sup>	Dana yang Dihimpun Agen <sup>[16]</sup>
1	8	Rp 16,50	Rp 11,50
5	40	Rp 82,50	Rp 57,50
50	400	Rp 825,00	Rp 575,00
500	4000	Rp 8.250,00	Rp 5.750,00
5000	40000	Rp 82.500,00	Rp 57.500,00

Sumber : website PT Arminareka Perdana dan kalkulasi Peneliti

*Travel agent* menganggap total pendapatan yang diterima dari pembayaran semua uang muka dari semua calon jamaah haji/umrah. Dana tersebut tidak dapat dikembalikan kepada calon jamaah dengan alasan apapun, tetapi bisa diwariskan kepada ahli warisnya namun bukan dalam bentuk uang tunai melainkan hak usaha (melanjutkan usaha MLM). Pendapatan dari penyelenggaraan 1 jamaah haji plus sebesar Rp110.000.000,00<sup>[17]</sup> dan Rp31.500.000,00<sup>[18]</sup>. Sehingga dana yang berhasil dihimpun *travel agent* sejumlah total uang muka dikurangi total biaya penyelenggaraan haji plus untuk 1 jamaah sebesar yaitu Rp42.500.000,00<sup>[19]</sup> dan Rp11.500.000,00<sup>[20]</sup>. Kesimpulannya untuk memberangkatkan 1 jamaah haji plus dengan sistem *fee referral* (jamaah haji ini hanya membayar sebesar uang muka saja) jamaah tersebut harus memperoleh referal sebanyak 21 calon jamaah baru lainnya sedangkan pada umrah 8 calon jamaah baru (lihat Tabel III.3 untuk haji plus dan III.4 untuk umrah).

Jika ada 500 jamaah haji yang harus diberangkatkan, maka masing-masing jamaah harus memiliki 21 calon jamaah hasil referensi mereka sehingga total calon jamaah baru yang terdaftar berjumlah 10.500 jamaah sehingga total jamaah yang terdaftar berjumlah 11000 jamaah. *Travel agent* tersebut seakan-akan memperoleh pendapatan sebesar Rp21.250.000.000,00 dari penyelenggaraan haji plus. Jika ada 500 jamaah umrah yang harus diberangkatkan, maka masing-masing jamaah harus memiliki 8 calon jamaah hasil referensi mereka sehingga total calon jamaah baru yang terdaftar berjumlah 4000 jamaah sehingga total jamaah yang terdaftar berjumlah 4500 jamaah. *Travel agent* tersebut seakan-akan memperoleh pendapatan sebesar Rp5.750.000.000,00.

Skema referensi ini mirip dengan skema ponzi dengan cara pengumpulan uang dari investor baru (calon jamaah baru) untuk diberikan sebagai *return* investor lama (komisi kepada jamaah yang lama untuk menutup biaya penyelenggaraan haji plus/umrah). Skema yang ditetapkan pada kasus PT Arminareka dapat disimpulkan terdapat praktek penghimpunan dana dari uang muka calon jamaah yang tidak dapat dikembalikan kepada calon jamaah yang tidak jadi berangkat dan digunakan untuk menutup biaya penyelenggaraan haji/umrah oleh jamaah lama (upliner).

## 2. Kasus Pada PT Mitra Permata Mandiri (MPM)

Kasus kedua dianalisis pada *travel agent* PT Mitra Persada Mandiri yang juga menyelenggarakan MLM Haji dengan skema berikut:

Paket Haji Plus PT Mitra Permata Mandiri

Biaya uang muka : Rp 10.000.000,00

Bonus referensi per jamaah : Rp 3.000.000,00

Bonus pembinaan grup : Rp 4.000.000,00

Paket Umrah PT Mitra Permata Mandiri

Biaya uang muka : Rp 3.500.000,00

Bonus referensi per jamaah : Rp1.000.000,00

Bonus pembinaan grup : Rp 1.500.000,00

Informasi skema PT Mitra Permata Mandiri dapat diakses di website mereka (<http://klikmpm.com>). Berdasarkan skema tersebut penghitungan hasil usaha



diilustrasikan pada tabel dibawah ini. Skema MLM pada PT Mitra Persada Mandiri hampir sama dengan skema PT Arminareka Perdana hanya jumlah komisi dan uang muka yang berbeda. Jika ditinjau lebih dalam, Pada tabel tersebut dijelaskan bahwa member/calon jamaah bisa menggunakan skema 2 titik atau 3 titik.

Gambar III.2 Ilustrasi Penghitungan Hasil Usaha Haji plus PT MPM

Sumber : <http://klikmpm.com>

Gambar III.3. Ilustrasi Penghitungan Hasil Usaha Umrah PT MPM

Sumber : <http://klikmpm.com>

Bonus didapatkan dari hasil referensi setiap 1 calon jamaah haji baru sebesar Rp3.000.000,00 sedangkan terdapat bonus tambahan berupa bonus pembinaan senilai Rp4.000.000,00 setiap 1 pasangan. Jamaah haji akan bisa berangkat haji jika sudah mendapatkan referensi sejumlah 14 calon jamaah baru atau bonus sebesar Rp62.900.000,00<sup>[24]</sup> ditambah uang muka yang sudah disetorkan sehingga biaya haji terpenuhi. Sedangkan pada skema umrah, calon jamaah akan mendapatkan bonus sebesar Rp 1.000.000,00 jika berhasil mengajak 1 calon jamaah baru dan Rp 1.500.000,00 untuk bonus pasangan. Sehingga untuk dapat berangkat umrah, calon jamaah harus mereferensikan 11 jamaah umrah baru.

Tabel III.6 Komisi MLM yang diterima pada skema MLM Haji Plus PT MPM

Jumlah Referensi	Jumlah Pasangan	Total Bonus	Biaya Administrasi (15%)	Bonus yang diterima
1	0	3.000.000	450.000	2.550.000
2	1	10.000.000	1.500.000	8.500.000
3	2	17.000.000	2.550.000	14.450.000
4	2	20.000.000	3.000.000	17.000.000
5	3	27.000.000	4.050.000	22.950.000
9	6	51.000.000	7.650.000	43.350.000
10	6	54.000.000	8.100.000	45.900.000
11	7	61.000.000	9.150.000	51.850.000
12	8	68.000.000	10.200.000	57.800.000
13	8	71.000.000	10.650.000	60.350.000
14	8	74.000.000	11.700.000	62.900.000
15	10	85.000.000	12.750.000	72.250.000

Sumber : Website PT Multi Persada Mandiri dan kalkulasi Peneliti

Total dana yang berhasil dihimpun dari pembayaran semua uang muka untuk pemberangkatan 1 orang jamaah haji plus dari semua calon jamaah haji yang berjumlah 15 jamaah adalah Rp 150.000.000,00. Sehingga seakan-akan pendapatan bersih yang diperoleh *travel agent* sebesar yaitu Rp 87.500.000,00<sup>[25]</sup>. Untuk memberangkatkan 1 jamaah haji plus dengan sistem *referral* yang mana jamaah haji tersebut hanya membayar sebesar uang muka, *travel agent* sebenarnya tersebut memiliki tanggungan sebesar Rp 62.500.000,00 dan memiliki pendapatan bersih (dana yang terhimpun) sebesar Rp 87.500.000. Pada kasus umrah, PT MPM dapat menghimpun Rp 42.000.000,00 untuk pemberangkatan 1 jamaah umrah. Sehingga pendapatannya adalah Rp 22.650.000,00<sup>[26]</sup>.

Tabel III.7 Komisi MLM yang diterima pada skema MLM Umrah PT MPM

Jumlah Referensi	Jumlah Pasangan	Total Bonus	Biaya Administrasi (15%)	Bonus yang diterima
1	0	1.000.000	100.000	900.000
2	1	3.500.000	350.000	3.150.000
3	2	6.000.000	600.000	5.400.000
4	2	7.000.000	700.000	6.300.000
5	3	9.500.000	950.000	8.550.000
9	6	18.000.000	1.800.000	16.200.000
10	6	19.000.000	1.900.000	17.100.000
11	7	21.500.000	2.150.000	19.350.000

Sumber : Website PT Multi Persada Mandiri dan kalkulasi Peneliti

Seperti halnya dengan kasus PT Arminareka, PT Multi Persada Mandiri juga menggunakan skema referensi ini mirip dengan skema ponzi dengan cara pengumpulan uang dari investor baru (calon jamaah baru) untuk diberikan sebagai return investor lama (komisi kepada jamaah yang lama untuk menutup biaya penyelenggaraan haji). Skema yang ditetapkan pada kasus PT Multi Persada Mandiri dapat disimpulkan bahwa adanya penghimpunan dana dari uang muka calon jamaah yang digunakan untuk menutup biaya penyelenggaraan haji oleh jamaah lama (upliner). Pendapatan yang diperoleh PT Multi Persada Mandiri berasal dari selisih total uang muka yang masuk dikurangi biaya penyelenggaraan haji untuk jamaah upliner. Jumlah downliner yang dibutuhkan untuk menutup biaya penyelenggaraan keberangkatan 1 jamaah haji sebanyak 14 orang. Sehingga penyelenggaraan haji plus untuk 1 jamaah haji tersebut merupakan utang kepada 14 jamaah baru senilai total uang muka dari 14 jamaah baru tersebut dan kelipatannya. Kasus ini juga berlaku pada skema MLM Umrah. Pemberangkatan 1 jamaah umrah harus mendapatkan referensi 11 calon jamaah umrah yang baru.

Jika *travel agent* tersebut harus memberangkatkan 500 jamaah haji, masing-masing jamaah harus memiliki 14 calon jamaah hasil referensi mereka sehingga total calon jamaah baru yang terdaftar berjumlah 7000 jamaah sehingga total jamaah yang terdaftar berjumlah 7500 jamaah. *Travel agent* tersebut berhasil menghimpun dana sebesar Rp43.750.000.000,00<sup>[27]</sup>. Pada kasus MLM Umrah, jika *travel agent* tersebut harus memberangkatkan 500 jamaah umrah, masing-masing

jamaah harus memiliki 11 calon jamaah hasil referensi mereka sehingga total calon jamaah baru yang terdaftar berjumlah 5500 jamaah sehingga total jamaah yang terdaftar berjumlah 6000 jamaah. *Travel agent* tersebut berhasil menghimpun dana sebesar Rp11.325.000.000,00<sup>[28]</sup>

Tabel III.8 Aliran Uang pada MLM Haji Plus PT Mitra Persada Mandiri (dalam Juta Rupiah)

Jumlah Upliner	Jumlah Downliner	Total Komisi untuk Upliner <sup>[29]</sup>	Dana bersih (net) yang dihimpun Agen <sup>[30]</sup>
1	14	Rp 62,50	Rp 87,50
5	70	Rp 312,50	Rp 437,50
50	700	Rp 3.125,00	Rp 4.375,00
500	7000	Rp 31.250,00	Rp 43.750,00
5000	70000	Rp 312.500,00	Rp 437.500,00

Sumber : website PT Mitra Persada Mandiri dan kalkulasi Peneliti

Tabel III.9 Aliran Uang pada MLM Umrah PT Mitra Persada Mandiri (dalam Juta Rupiah)

Jumlah Upliner	Jumlah Downliner	Total Komisi untuk Upliner <sup>30</sup>	Dana bersih (net) yang dihimpun Agen <sup>31</sup>
1	11	Rp 19,35	Rp 22,650
5	55	Rp 96,750	Rp 113,250
50	550	Rp 967,50	Rp 1.132,50
500	5500	Rp 9.675,00	Rp 11.325,00
5000	55000	Rp 96.750,00	Rp 113.250,00

Sumber : website PT Mitra Persada Mandiri dan kalkulasi Peneliti

Gambar III.4 Bonus Pencapaian Target oleh Agen

Sumber : Website PT Multi Permata Mandiri (<http://klikmpm.com>)

Skema MLM dengan referensi tersebut sama seperti *money game* karena bonus yang diberikan kepada calon jamaah lama didapatkan dari member yang baru. Secara tidak langsung, *travel agent* tersebut memiliki fungsi seperti intermediasi pada lembaga keuangan karena melakukan penghimpunan dana dari calon jamaah haji. Hal ini tidak dibenarkan karena menurut ijin resmi, perusahaan tersebut hanya memiliki ijin usaha sebagai *travel agent* (lembaga bisnis syariah) bukan merupakan lembaga keuangan syariah.

Selain mendapatkan bonus referensi dan bonus pasangan, agen pada PT Multi Pesada Mandiri juga memiliki kesempatan mendapatkan bonus langsung jika telah memiliki sejumlah member tertentu (lihat gambar III.4). Bonus tersebut diberikan diluar dari bonus referensi dan bonus pasangan.

Tabel III.5

Manfaat dan Mudharat MLM Haji dan Umrah

Manfaat (Keuntungan)	Mudharat (Resiko)
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memudahkan calon jamaah haji/umrah untuk mendapatkan alternative paket haji/umrah</li> <li>2. Memudahkan jamaah dapat kursi haji non kuota.</li> <li>3. Membuka saluran alternatif untuk berhaji/umrah</li> <li>4. Memberikan dana tambahan untuk membantu pelunasan haji/umrah</li> <li>5. Membuka peluang bisnis dari memasarkan paket haji/umrah</li> <li>6. Ketidakjelasan akad antara akad ijarah-ju'alah-wakalah-mudharabah (jasa travel, perantara, pengumpulan dana, dan investasi dana).</li> <li>7. Ketidakpastian yang tinggi bagi jamaah yang belum bisa membayar penuh ONH dan biaya umrah</li> <li>8. Bisnis yang mendorong adanya spekulasi atas penggunaan dana jamaah haji/umrah untuk kepentingan pribadi penyelenggara bisnis haji/umrah</li> <li>9. Resiko <i>default</i> yang tinggi bagi pengelola dana haji/umrah tanpa adanya kecukupan modal.</li> <li>10. Uang <i>down payment</i> tidak bisa dikembalikan kepada calon jamaah haji/umrah walaupun calon jamaah tersebut tidak jadi berangkat.</li> <li>11. Mengacu pada surat pemberitahuan oleh Kementerian Perdagangan melalui Dirjen Perdagangan dalam Negeri kepada Dirjen haji dan Umrah, MLM Haji dan Umrah belum terdaftar dan disetujui secara legal oleh Kementerian Perdagangan Republik Indonesia karena belum memenuhi syarat sebagai entitas bisnis MLM yaitu program pemasaran yang tidak jelas, transparan, rasional dan berbentuk jaringan pemasaran terlarang serta tidak memiliki kode etik dan peraturan perusahaan yang lazim berlaku pada bidang usaha penjualan langsung.</li> <li>12. Penyelenggaraan ibadah haji dengan menggunakan fasilitas haji non kuota yang diberikan pemerintah Arab kepada oknum tertentu dan</li> </ol>	

<p>diperjualkan bebas dalam bentuk MLM.</p> <p>13. Adanya kemungkinan terlantarnya jamaah ketika berada di arab saudi karena pada fasilitas haji non kuota tidak adanya pengawasan atau kontrol dari Dirjen Penyelenggaraan Haji dan Umrah Kementrian Agama RI.</p>	
---	--

Berdasarkan teori MLM bahwa normalnya bonus dari skema MLM hanya dapat dinikmati secara langsung dari penjualan barang/jasa tunai (yang pembayaran dilakukan secara lunas). Di sisi lain dalam kasus MLM Haji dan Umrah, calon jamaah haji/umrah yang bertindak sebagai *agent* bisa berhaji gratis dengan mendapatkan *fee* MLM apabila mereka berhasil mendapatkan banyak calon jamaah haji/umrah lain yang juga mendaftar dan membayar uang muka pada paket haji/umrah tertentu (walau belum jelas apakah calon jamaah lain ini melunasi ONH-nya di masa depan). Sehingga praktek MLM Haji keluar dari normalnya sistem MLM karena memasarkan produk (paket haji) yang tidak jelas kepastian keberangkatannya. Dapat disimpulkan juga bahwa mekanisme MLM Haji dan Umrah ini hanya dimotivasi unsur bisnis untuk mendapatkan *fee* sebanyak-banyaknya namun mengesampingkan jaminan produknya (keberhasilan pemberangkatan haji), praktek MLM Haji ini juga ternyata mendorong adanya praktek penyuaipan untuk mendapatkan visa haji non kuota yang digunakan untuk menarik banyak jamaah yang ingin berhaji secara cepat (kurang dari 1 tahun masa tunggu).

MLM Haji dan Umrah belum mendapatkan izin resmi dari KEMENDAG karena belum memenuhi beberapa poin persyaratan sebagai unit bisnis MLM. Seperti yang dijelaskan pada analisis regulasi. Selain itu, pada beberapa kasus perusahaan penyelenggara MLM Haji dan Umrah, memisahkan antara bagian travel haji/umrah dengan bagian pemasaran. Travel haji/umrah bertugas melaksanakan penyelenggaraan operasional haji/umrah, sedangkan bagian pemasaran digunakan untuk mencari calon jamaah. Hal ini menimbulkan ketidakjelasan, karena seharusnya travel haji dan pemasaran harus menjadi satu. Oleh karena itu, perusahaan penyelenggara MLM Haji dan Umrah menyimpang baik secara legalitas dalam operasionalnya sehingga harus ditindak dan diberhentikan dari kegiatannya.

Oleh karena itu, pemerintah dalam hal ini Direktorat Jendral Penyelenggaraan Haji dan Umrah Kementrian Agama hendaknya mewaspadaai pada fenomena MLM Hajidan Umrah dengan memberi regulasi yang tegas dan larangan praktek penyelenggaraan haji yang tidak resmi agar tidak membawa mudharat yang banyak bagi umat. Pemerintah atau regulator yang terkait dengan penyelenggaraan haji harus memahami bahwa MLM Haji dan Umrah yang hanya mengandalkan uang muka calon jamaah haji/umrah mengandung praktek ponzi dan berpotensi merugikan jamaah dimasa depan selain juga mengakibatkan jumlah antrian calon jamaah haji yang akan terus bertambah karena mendorong sebanyak-banyaknya jumlah peserta MLM Haji dan Umrah sehingga penyelenggara atau *agent* bisa mendapatkan bonus atau *fee*.

Selain itu, pemerintah juga harus melakukan edukasi kepada masyarakat tentang tata cara dalam memperoleh informasi paket travel haji dan umrah yang benar dan resmi dari pemerintah. Jamaah harus diinformasikan bahwa jamaah hanya mendapatkan

kursi haji apabila telah melunasi ONH dan harus menunggu giliran keberangkatan haji. Usaha yang menawarkan paket haji secara cepat dan instan (kurang dari 1 tahun masa tunggu) harus dilarang dan ditegaskan kepada Pemerintah Saudi untuk tidak memberikan jatah kuota tambahan kepada institusi di luar yang ditunjuk/diijinkan oleh pemerintah. *Travel agent* haji hanya diijinkan untuk menyelenggarakan travel haji bagi calon jamaah haji untuk paket haji kuota resmi dari pemerintah. Perusahaan pemasaran paket haji/umrah harus memperoleh izin resmi dari Kementerian Perdagangan. Hal ini dilakukan supaya perusahaan tersebut dapat diawasi pada operasionalnya sehingga jika berbuat merugikan calon jamaah dapat ditindak dengan tegas.

Dirjen Haji dan Umrah sebagai regulator sekaligus operator penyelenggara haji di Indonesia harus menegaskan bahwa semua *travel agent* penyelenggara haji dan Umrah tidak melakukan skema MLM haji baik secara terbuka atau sembunyi-sembunyi. Dengan adanya pencabutan sertifikat MLM Umrah oleh DSN MUI semakin menegaskan bahwa skema MLM Umrah apalagi haji tidak sesuai dengan syariat Islam.

Pemerintah harus menindak travel umrah dan haji yang masih mempraktekan pemasaran Haji dan Umrah yang akan berakibat adanya korban calon-calon jamaah haji yang gagal berangkat haji dan yang terlantar selama di Saudi pada saat bisa diberangkatkan dengan visa non kuota, penindakan ini bisa berupa pengaduan maupun tuntutan pidana di luar sanksi administratif pencabutan ijin travel Umrah dan haji oleh Dirjen Haji. Diharapkan ketegasan pemerintah ini dapat melindungi calon jamaah haji dari praktek-praktek penipuan penyelenggaraan haji.

## KESIMPULAN

Praktek MLM Haji dan Umrah selain memiliki manfaat, namun memiliki potensi resiko (mudharat) yang lebih besar. Manfaat yang diperoleh dari praktek MLM haji dan umrah antara lain: memudahkan jamaah dapat kursi haji dan umrah dan memperbanyak calon jamaah haji dan umrah, membuka saluran alternatif untuk berhaji dan umrah, serta memberikan dana tambahan untuk membantu pelunasan haji. Akan tetapi jika ditinjau dari resiko (mudharat) yang ada seperti: adanya ketidakjelasan akad yang dilakukan pada transaksi MLM haji dan umrah, adanya praktek-praktek spekulasi yang dilakukan oleh travel agen terkait dengan perolehan visa haji non kuota, praktek MLM haji dan umrah ini juga mengandung usaha penghimpunan dana nasabah yang bisa dipersamakandengan skema ponzi, serta MLM haji dan umrah tidak memenuhi syarat legal dari Kementerian Perdagangan sebagai entitas bisnis MLM yaitu program pemasaran yang tidak jelas, transparan, rasional dan berbentuk jaringan pemasaran terlarang serta tidak memiliki kode etik dan peraturan perusahaan yang lazim berlaku pada bidang usaha penjualan langsung. Skema MLM haji memiliki potensi menyalahgunakan dana yang sudah dihimpun dari jamaah untuk kepentingan pribadi atau bisnis pemilik travel haji. Skema tersebut tidak memiliki ijin resmi dari Kementerian Perdagangan sebagai skema MLM karena tidak memenuhi beberapa persyaratan sebagai MLM. Mekanisme MLM haji ini mengandung resiko yang lebih besar daripada manfaatnya, sehingga perlu diwaspadai dan dilarang oleh pemerintah.

Sistem pendaftaran haji Kementerian Agama juga membuka terjadinya praktek MLM Haji karena calon jamaah haji dapat memperoleh kursi haji dengan membayar sebagian (uang muka) biaya haji yang kemudian dapat dilunasi dengan cara menabung atau mencicil dana talangan haji hingga lunas. Hal ini dapat juga memicu adanya pengumpulan dana oleh travel haji yang berfungsi sebagai perantara pendaftaran calon jamaah kepada Kementerian Agama terutama Dirjen haji dan Umrah.

Berdasarkan analisis ekonomi dan keuangan, praktek MLM Haji dan Umrah tidak dihindarkan mengandung skema ponzi dengan resikonya tinggi. Penggunaan uang muka dari calon jamaah haji yang baru untuk membayar *fee* dan bonus bagi agent/perwakilan jamaah yang berhasil mengumpulkan calon jamaah haji lainnya (*downliner*). Paket haji dengan skema ini mendorong adanya pemasaran yang massive namun tidak menjamin keberhasilan keberangkatan paket haji dikarenakan tidak pastinya mendapatkan visa haji, dan kepastian jamaah dalam melunasi ONH-nya. Skema pemasaran seperti inihanya dimotivasi oleh unsur perolehan *fee* dan bonus sebanyak-banyaknya bagi segelintir orang (perwakilan/agen) namun mengorbankan aspek ibadah dalam penyelenggaraan haji.

## SARAN

Berdasarkan analisis dan kajian di atas, Pemerintah, khususnya Direktorat Jendral Pengelolaan Ibadah Haji dan Umrah perlu menaruh perhatian lebih serius terhadap penyelenggaraan ibadah haji dan Umrah, khususnya MLM Haji dan Umrah. Pemerintah sebaiknya memberi regulasi yang jelas tentang praktek penyelenggaraan ibadah haji agar tidak ada pihak yang dirugikan, terutama calon jamaah haji. Penyelenggaraan MLM Haji memang membuat adanya kemudahan mendapatkan kursi

haji tapi mengabaikan resiko masa depan keberangkatan haji. Selain itu, tindakan *money game* yang terjadi dalam program MLM Haji dan Umrah sangat tidak bisa dihindarkan, sehingga diperlukan regulasi larangan terkait dengan praktek MLM Haji dan Umrah.

Rekomendasi yang dapat diberikan kepada pihak MLM Haji dan Umrah adalah mencari variasi dari strategi pemasaran lain yang tidak bertentangan dengan undang-undang. Sebagai contoh, Solomon (2009) dan Kotler (2009) mengungkapkan bahwa penjualan langsung (*direct selling*) dapat dimodifikasi menjadi berbagai macam varian, seperti penjualan menggunakan katalog, e-mail langsung, maupun skema online. Varian pemasaran tersebut diperbolehkan oleh undang-undang. Nash (1995) juga mengkaitkan tentang esensi penjualan langsung sebagai tugas untuk membuat konsumen membeli barang bukan sekedar membuat konsumen tersanjung atau tertipu. Jika perusahaan MLM tetap mempertahankan skema PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah), cara *party plan* (pembelian berkelompok) seperti yang diterapkan oleh Tupperware selama bertahun-tahun dan terbukti bukan saja menarik konsumen namun membuat konsumen lebih loyal terhadap perusahaan. Cara *party plan* dalam pemasaran haji dan umrah dapat menyasar kelompok arisan hingga pengajian desa. Dengan sistem tersebut, bonus dibagikan kepada agen sebagai *marketing fee* yang diambil dari kas perusahaan, bukan diambil dari uang muka yang disetorkan agen lain, sehingga baik perundang-undangan maupun kaidah fiqh tidak melarangnya.

Namun, pada intinya Pemerintah harus menindak tegas travel umrah dan haji yang masih mempraktekan MLM haji dan umrah dengan cara *money game* yang akan berakibat adanya korban calon-calon jamaah yang gagal berangkat haji/umrah dengan visa non kuota. Sanksi terhadap MLM haji dan umrah bisa berupa pengaduan maupun tuntutan pidana di luar sanksi administratif pencabutan ijin travel Umrah dan haji oleh Dirjen Haji. Diharapkan ketegasan pemerintah dapat melindungi calon jamaah haji dan umrah dari praktek-praktek penipuan penyelenggaraan haji.



## DAFTAR PUSTAKA

- Agustianto. Mei 2011. *Multi Level Marketing Menurut Hukum Islam*. <http://www.agustiantocentre.com/?p=930> diakses pada tanggal 13 September 2012
- Al-Qur'an Al-Karim (Al-Maidah:1; At-Taubah: 71; Qashash: 77; Ali'Imran; 96-97; Al-Baqarah: 286; Al-Baqarah: 275; Al-Zaljalah: 7-8; Ali-Imran: 57)
- Al-Wajiz fi Fiqhis Sunnah wal Kitabil 'Aziiz, asy-Syaikh 'Abdul 'Azhim Badawi
- Baqir Ash Shadr, Muhammad. 2008. *Buku Induk Ekonomi Islamiqtishaduna*. Penerbit Zahra: Jakarta.
- Boatright, John R. 2007. *Ethics and the Conduct of Business*. 5<sup>th</sup> Edition: Pearson.
- Direktur Jenderal Penyelenggaraan Haji dan Umrah. *Analisis Multilevel Marketing (MLM) Produk Jasa Haji dan Umrah*. Juli 2012, slide presentasi.
- Eko, Sanjaya Tanba, <http://ekosanjayatamba.wordpress.com/2010/03/08/metoda-penelitian-triangular/> diakses 12 September 2012
- Harefa, Andrias. 1999. *Multi Level Marketing*. Gramedia, Jakarta
- Higgs, Philip Smith and Jane. 2007. *Rethinking Our World*. Juta Academic. pp. 30. [ISBN-7021-7255-3](http://www.juta.com.sg/ISBN-7021-7255-3)
- Himpunan Penyelenggara Umrah dan Haji (HIMPUH). *Hindari MLM Haji*. 04 Mei 2012 <http://www.umrahhajiplus.com/baca.php?ArtID=1842> diakses 13 September 2012
- Jabnoun, Naceur. 2008. *Islamic and Management*. Riyadh, Saudi Arabia: International Islamic Publishing House.
- Kelle, Udo. 2001. Sociological Explanation Between Micro and Macro and the Integration of Qualitative and Quantitative Methods. *On-line Journal: Forum Qualitative Social Research*. Vol 2 no.1. Februari 2001 at <http://qualitative-research.net/fgs>.
- Kiyosaki, Robert T. 2004. *Rich Dad Poor Dad*. Gramedia: Jakarta.
- Kiyosaki, Robert T. 2007. *Cash Flow Quadrant*. Gramedia: Jakarta.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong. 2012. *Principles of Marketing*. 14<sup>th</sup> Edition: Pearson.
- Kotler, Philip. 2005, *Manajemen Pemasaran, Jilid 1, PT. Indeks Kelompok*. Gramedia, Jakarta.
- Kuswara. 2005, *Mengenal MLM Syariah; dari Halal Haram*. QultumGedia, Depok.
- Qardhawi, Yusuf. *Fatwa-Fatwa Kontemporer jilid I dan II: Media Isnet Shahih: Mukhthasar Muslim 629, Muslim II: 975 no: 1337, dan Nasa'I V: 110*.

Republika Online. 24 Juli 2012.  
<http://www.republika.co.id/berita/nasional/umum/12/07/24/m7nsnf-mlm-haji-rugikan-umat> diakses pada 13 September 2012

Silalahi, Yulius P. 2011. *Tianshi Mendobrak Kebohongan MLM*. Jakarta.

Shahih Muktashar Muslim no; 939, *Irwa'ul Ghalil* no; 1294)

Sholahuddin. M. 2008. *Ekonomi Islam*. Yogyakarta

Solomon, Marshall dan Stuart. 2009. *Marketing: Real People Real Choices 6<sup>th</sup> Edition*: Pearson

Swastha, Basu. 2000. *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta : Penerbit BPFE.

Swastha, Basu. 2000. *Azas-Azas Marketing*, Edisi pertama, Yogyakarta: Penerbit BPFE

Swastha, Basu. 2011. *Manajemen Pemasaran: Analisis Perilaku Konsumen*. Edisi Pertama: BPFE

Syamhudi, Kholid. 2011. *Siapa bilang MLM Haram*. Pustaka Darul Ilmi. Jakarta.

Syarhu Shahih, *Muslim* 16/350,

Syed Nawab Haedar Naqvi. 2003. *Menggagas Ilmu Ekonomi Islam*, Terj. M. Saiful Anam dan M. Ufuqul Mubin. Yogyakarta: Pustaka Pelajar

Tim Dakwatuna.com. *MLM Syariah Dapat Sertifikasi MUI*. <http://www.dakwatuna.com/2010/08/7608/mlm-syariah-dapat-sertifikasi-mui/#ixzz26HbtLLCq>

Velasquez, Manuel G. 2006. *Business Ethics: Concepts and Cases 6<sup>th</sup> Edition*: Pearson.

Wibisono, Yusuf. 2007. *Peran Pemerintah dalam Pengembangan Sistem Ekonomi dan Keuangan Syariah di Indonesia*. *Artikel Majalah Sharing*, Edisi 12 Thn. II-Desember 2007.

Website PT Arminareka Perdana <http://arminagroup.com>

Website The Islamic Food and Nutrition of America (IFANCA) <http://www.ifanca.org/>

Website PT Multi Persada Mandiri <http://klikmpm.com>

---

Paper ini merupakan penelitian kerjasama antara Syariah Corner P2EB FEB UGM dengan Direktorat Jenderal Penyelenggaraan Haji dan Umrah, Kementerian Agama RI

Data Kementrian Agama RI 2012,  
<http://www.kemenag.go.id/index.php?a=berita&id=103813>

Data keberangkatan haji tahun 2012 berdasarkan PIHK, Dirjen Haji dan Umroh 2012

<http://www.republika.co.id/berita/dunia-islam/Umroh-haji/12/10/18/mc2zyx-mui-cabut-sertifikasi-dua-perusahaan-mlm-Umroh>

(Hadits ini diriwayatkan dari berbagai jalan, di antaranya riwayat Muslim dari Jabir, Ath-Thabarani dari Abdullah bin Mas'ud; Ahmad, Abu Dawud, At-Tirmidzi, dan Ibnu Majah dari hadits Abdullah bin Mas'ud.

Shahih: Muktashar Muslim no; 939, Irwa'ul Ghalil no; 1294

Marketing plan yang dimaksudkan adalah skema pohon dalam multi level marketing yang digunakan dalam penghitungan jumlah downliner untuk menentukan jumlah bonus yang akan didapatkan.

Berdasarkan keterangan langsung dari Agen PT Mitra Bisnis Mandiri

Paket Haji Arbain sesuai di website PT Arminareka Persada

Kurs USD 1 = Rp 9600,00

Paket Umroh Standar 12 hari 1 kamar bertiga di website PT Arminareka Persada

Alamat website <http://arminagroup.com>

Komisi upliner yang didapatkan karena mengajak downliner dan digunakan untuk menutupi kekurangan biaya haji upliner

Pendapatan bersih agen berasal dari pendapatan kotor skema MLM haji plus (jumlah semua uang muka baik jamaah upliner dan downliner dikurangi komisi upliner)

Komisi upliner yang didapatkan karena mengajak downliner dan digunakan untuk menutupi kekurangan biaya umroh upliner

Pendapatan bersih agen berasal dari pendapatan kotor skema MLM Umroh (jumlah semua uang muka baik jamaah upliner dan downliner dikurangi komisi upliner)

Total uang muka 22 jamaah haji plus (21 downliner dan 1 upliner)

Total uang muka 9 jamaah umroh (8 downliner dan 1 upliner)

Total uang muka semua jamaah haji plus Rp 110.000.000,00 dikurangi biaya komisi untuk menutup biaya haji untuk 1 jamaah senilai Rp 72.500.000,00

Total uang muka semua jamaah Rp 31.500.000,00 dikurangi biaya komisi untuk menutup biaya umroh untuk 1 jamaah senilai Rp 20.000.000,00

Berdasarkan paket haji Arbain di website PT Multi Persada Mandiri

Asumsi USD 1 = Rp 9.600,00

Berdasarkan paket umroh silver nurdhuha wisata program 15 hari (on request) 1 kamar ber2 di website PT Multi Persada Mandiri

perhitungan penulis berdasarkan skema gambar 3.1 di atas dan sudah dipotong biaya administrasi 15% (tabel III.3)

total uang muka semuacalon jamaah haji plus Rp 150.000.000,00 dikurangi biaya komisi untuk menutup biaya haji untuk 1 jamaah senilai Rp 62.500.000,00

total uang muka semua calon jamaah umrohRp 42.000.000,00 dikurangi biaya komisi untuk menutup biaya umroh untuk 1 jamaah senilai Rp 19.350.000,00

Total semua uang muka calon jamaah haji senilai 7500 x Rp 10.000.000,00 = Rp75.000.000.000,00dikurangi penyelenggaraan haji untuk 500 jamaah senilai Rp 31.250.000.000,00.

Total semua uang muka calon jamaah umrohsenilai 6000 x Rp 3.500.000,00 = Rp21.000.000.000,00dikurangi penyelenggaraan umrohuntuk 500 jamaah senilai Rp9.675.000.000,00

Komisi upliner yang didapatkan karena mengajak downliner dan digunakan untuk menutupi kekurangan biaya haji upliner

Dana betsih (net) yang dihimpun agen berasal dari pendapatan kotor (jumlah semua uang muka baik jamaah upliner dan downliner dikurangi komisi upliner