

BAB IV

ANALISIS TERHADAP PRAKTEK SISTEM MARKETING HAJI DAN UMRAH DI KBIHRAUDHLATUSY SYARIFAH AL- MUFTI

A. Analisis Terhadap Praktek Sistem Marketing Haji dan Umrah di KBIHRaudhlatusySyarifah Al- Mufti

Menurut Randall. S. Schuler dan Susan E. Jackson (1997: 227) dalam Nanang Nuryanta (2008), Rekrutmen antara lain meliputi upaya pencarian sejumlah calon karyawan yang memenuhi syarat dalam jumlah tertentu sehingga dari mereka perusahaan dapat menyeleksi orang- orang yang paling tepat untuk mengisi lowongan pekerjaan yang ada.¹

Dapat disimpulkan bahwa rekrutmen merupakan proses mendapatkan sejumlah calon tenaga kerja yang kualifaid untuk jabatan/pekerjaan utama di lingkungan suatu organisasi atau perusahaan. Berarti rekrutmen merupakan langkah pertama dalam rangka menerima seseorang dalam suatu lembaga atau organisasi.

Melalui rekrutmen inilah kontak pertama kali diusahakan organisasi atau perusahaan untuk pegawai potensial, dan melalui rekrutmen inilah banyak individu datang untuk mengenal organisasi dan yang ada pada akhirnya nanti memutuskan ingin bekerja dengannya atau tidak. Suatu usaha rekrutmen yang dirancang dan diatur dengan baik akan

¹http://www.insanperforma.co.id/index.php?option=com_content&view=article&id=143:rekrutmen-karyawan-definisi-tujuan-proses-dan-sistem-rekrutmen-&catid=38:news&lang, diakses pada hari Kamis tanggal 14 November 2013, Jam 15.25

menghasilkanpelamar yang berkualitas baik.Dalam buku Dr. Joe Rubino, hukum utama agar sukses dalam merekrut, adalah sebagai berikut:²

- a) Lupakan hak Anda untuk memaksa siapa pun agar melakukan apa pun hanya karena Anda ingin mereka melakukannya. Tekananapenjualan, mengemis, dan paksaan tidak banyak memberikan nilai pada bisnis ini.
- b) Berniatlah untuk berkontribusi nilai pada kehidupan prospek. Bagaimanapun, Anda tengah berbagi anugerah yang sesungguhnya dengan prospek dan prospek mana pun akan merasakan sesuatu yang istimewa untuk memiliki seseorang yang memiliki konsumen seperti Anda sebagai seorang mitra bisnis dan sponsor.

Seperti halnya sistem perekrutan anggota yang diterapkan oleh KBIH Raudhlatusy Syarifah Al- Mufti bahwa perusahaan ini dalam merekrut anggota adalah dengan tidak memaksa calon anggota untuk bergabung dengan mitra atau tidak. Oleh karena itu kewajiban yang harus dilakukan perekrut adalah membimbing setiap anggota yang direkrut agar mencapai target.

Berdasarkan analisis di atas, sistem perekrutan anggota yang dipraktekkan KBIHRaudhlatusySyarifah Al- Mufti adalah sudah maksimal dalam membimbing anggota yang direkrut.Karena hal ini penting untuk berjalan lancarnya setiap perusahaan.

Sedangkan pada sistem penjualan jasa layanan perjalanan umrah/ haji di Raudhlatusy Syarifah Al- Mufti, sebagaimana telah dideskripsikan ihwal praktiknya pada bab ketiga yang lalu, adalah suatu sistem penjualan yang mengacu pada marketing plan yang meletakkan titik berat energi pemasaran pada kekuatan konsumen untuk membentuk jaringan (*networking*) melalui perekrutan konsumen baru. Untuk

²Rubino, D.R. Joe, *MLM Bible (7 Langkah Sukses Dalam Membangun Jaringan MLM)*, Jakarta: PT. Bhuana Ilmu Populer, 2005, h. 167- 168

menggerakkan kekuatan para konsumennya ke arah itu, KBIHRaudhlatusySyarifah memberikan kepada mereka hak untuk merekrut konsumen baru (hak usaha).

Sistem penjualan produk jasa yang dipraktekkan RaudhlatusySyarifah termasuk kategori penjualan langsung, yang mana sudah diuraikan dalam bab 3 bahwa ada tiga macam program penjualan langsung yang utama, Pertama, program Penjualan Langsung Tradisional: Dalam program penjualan ini, orang yang terlibat dalam penjualan langsung bekerja untuk perusahaan sebagai sales reps dan biasanya diberi kewenangan operasi di suatu daerah tertentu dalam menjual produk- produk perusahaan mereka. Kedua, *Party Plan*: Dalam tipe program penjualan ini, si penjual seringkali disebut sebagai seorang konselor, konsultan, penasehat atau rekanan bisnis dan biasanya menjual dengan cara memamerkan barang dagangan pada sebuah pesta penjualan. Ketiga, *Bisnis Wirausaha*: Program semacam ini pada dasarnya menciptakan peluang bagi diri sendiri.³

Pada sebuah perusahaan yang berorientasi pada *selling concept* percaya bahwa konsumen tidak akan membeli produk kecuali produk itu dijual dalam skala penjualan yang besar dan usaha promosi yang gencar. Penjualan agresif semacam ini menitikberatkan pada penciptaan transaksi penjualan, bukan pembangunan hubungan pelanggan jangka panjang yang menguntungkan. Tujuannya sering berkisar pada cara menjual produk/jasa yang dihasilkan perusahaan dan bukan membuat produk/jasa yang dibutuhkan pasar. Konsep ini berasumsi konsumen akan terbujuk oleh iklan atau cara penjual untuk membeli produk dan menyukainya.

Dalam sistem penjualan jasa yang dipraktekkan oleh KBIHRaudhlatusySyarifah Al- Mufti adalah dengan mempromosikan produknya dengan *caraperson by person*, jadi belum maksimal meluas sampai wilayah Semarang dan luar daerah karena tidak adanya

³ Tracy, Brian, *Op. Cit.*, h. 10-12

website yang mudah dicari atau dipublikasikan ke masyarakat luas. Sistem penjualannya dirasakan masih belum maksimal dalam mengiklankan produk jasanya.

Berdasarkan analisis di atas sistem penjualan jasa yang dipraktekkan KBIHRaudhlatusySyarifah ini masih belum maksimal, karena dilihat dari cara promosinya yang masih kurang gencar.

Pada sistem pembagian bonus yang dipraktekkan oleh KBIH Raudhlatusy Syarifah Al- Mufti tersebut yang telah dipaparkan di atas bahwasanya konsumen yang berhasil melakukan perekrutan konsumen baru, maka Raudhlatusy Syarifah Al- Mufti akan memberikan bonus-bonus dalam jumlah tertentu sebagai berikut:

1. Bonus Referensi, yaitu yang diberikan kepada konsumen yang sudah memperoleh hak usaha dan berhasil mereferensikan konsumen baru secara langsung. Nilai Bonus Referensi adalah Rp. 1.500.000,- (satu juta lima ratus ribu rupiah) per satu orang jamaah umrah dan Rp. 2.500.000,- (dua juta lima ratus ribu rupiah) per satu orang jamaah haji.
2. Bonus Pasangan, yaitu bonus yang diberikan kepada konsumen yang berhasil mereferensikan konsumen baru sebanyak 2 orang atau lebih sehingga tercipta pasangan. Nilai Bonus Referensi adalah Rp. 500.000,- (lima ratus ribu rupiah) baik untuk umrah maupun haji.
3. Bonus *Support Sistem*, yaitu bonus yang diberikan kepada konsumen berdasarkan terbentuknya jaringan baru yang berada di bawah 2 level konsumen tersebut. Nilai Bonus Support Sistem adalah Rp. 1.000.000,- (satu juta rupiah) baik untuk umrah maupun haji.

Dasar pemberian bonus-bonus tersebut dengan demikian terikat sepenuhnya pada “sistem referensi langsung”. Dengan kata lain, RaudhlatusySyarifah Al- Mufti tidak memberikan bonus kecuali kepada konsumen yang melakukan kerja perekrutan atau kerja mereferensikan konsumen baru. Seberapa banyak jumlah konsumen baru yang berhasil direkrut, sebanyak konsumen baru yang direferensikannya itulah bonus-bonus yang menjadi hak perekrut diperhitungkan.

Pola yang digunakan dalam memperhitungkan bonus untuk konsumen perekrut adalah jaringan leveling berstruktur tiga kaki. Jelasnya, bila perekrut, sebutlah A, berhasil mereferensikan 3 konsumen baru, sebutlah B, C, D, maka ketiganya diletakkan sebagai kaki-kaki perekrut (level ke-2). Untuk mengisi posisi pada level ke-3, A harus mereferensikan 9 konsumen lainnya lagi untuk diletakkan masing- masing 3 konsumen sebagai kaki-kaki B, C, dan D, dan begitulah seterusnya. Mengacu pada sistem leveling berstruktur tiga kaki inilah macam-macam bonus yang berhak diterima oleh A diperhitungkan. Bila B, C, dan D ingin memperoleh bonus seperti A juga, maka masing-masing mereka harus bekerja merekrut konsumen baru dan menyusun posisi mereka dalam sistem leveling berstruktur tiga kaki seperti yang telah dilakukan oleh A. Konsumen-konsumen baru yang direferensikan oleh A dan diletakkan posisinya dalam struktur leveling di bawah B, C, dan D tidak menyebabkan B, C, dan D, jadi mempunyai hak untuk memperoleh bonus karena struktur leveling yang dibangun oleh A tersebut hanya berlaku untuk A, yaitu hanya untuk acuan hitungan bonusnya. Sedangkan B, C, dan D, mereka harus membangun sendiri struktur leveling mereka masing-masing melalui sistem kerja referensi atau perekrutan.

Berdasarkan analisis di atas dapatlah dikatakan bahwa sistem penjualan jasa layanan umrah/haji yang dipraktikkan oleh Raudhlatusy Syarifah Al- Mufti tadi identik dengan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) pada umumnya, karena pola struktur leveling itu digunakan oleh RaudhlatusySyarifah Al- Mufti hanya sebagai sistem acuan dalam menghitung bonus yang menjadi hak konsumen perekrut..

Dalam pembagian bonus di KBIHRaudhlatusySyarifah Al- Mufti dilakukan secara adil dan tidak ada eksploitasi secara sepihak. Bonus yang didapatkan oleh *member* sesuai dengan hasil penjualan produk. Ketika *member* tersebut dapat menjual produk sesuai dengan target perusahaan, sehingga *member* tersebut berhasil tutup poin, maka *member* tersebut akan mendapatkan bonus yang tinggi. Bonus yang didapat tidak berasal dari hasil penjualan jaringan bawahnya; dengan kata lain, *member* tersebut mendapatkan bonus tanpa melakukan penjualan, perekrutan anggota serta *memberi training* terhadap jaringan bawahnya.

B. Analisis Hukum Islam Terhadap Praktek Sistem Marketing Haji dan Umrah di KBIHRaudhlatusySyarifah Al- Mufti

Bisnis MLM dalam kajian fiqh kontemporer dapat ditinjau dari dua aspek yaitu produk barang atau jasa yang dijual dan cara ataupun system penjualan (*selling/marketing*). Mengenai produk barang yang dijual, apakah atau haram bergantung kandungannya, apakah terdapat sesuatu yang diharamkan Allah menurut kesepakatan (ijma') ulama atau tidak, begitu pula jasa yang dijual. Unsur babi, khamar, bangkai, darah, perzinaan, kemaksiatan, perjudian, dijual. Lebih mudahnya sebagian

produk barang dapat dirujuk pada sertifikasi halal dari LP-POM MUI, meskipun produk yang belum disertifikasi halal juga belum tentu haram bergantung pada kandungannya.⁴

Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No : 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Penjualan langsung berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut. Hukumnya dapat dikategorikan sebagai penjualan langsung berjenjang syariah bila memenuhi 12 ketentuan berikut:

1. Ada objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau jasa.

KBIHRaudhlatusySyarifah Al- Mufti mempunyai produk jasa bimbingan haji dan umrah yang ditawarkan oleh *member-membarnya*.

2. Barang/jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.

Produk KBIHRaudhlatusySyarifah Al- Mufti bukan sesuatu yang haram dan sudah mendapat sertifikasi langsung dari Kemenag.

3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur gharar (penipuan), maysir (judi), riba (bunga), dharar (bahaya), dzulm (aniaya /merugikan salah satu pihak), dan maksiat.

Baik dalam penjualan produk maupun perekrutan *member* (konsultan), KBIHRaudhlatusySyarifah selalu menjunjung profesionalitas. *Member* (konsultan) diwajibkan menjual produk sesuai dengan harga. Terdapat unsur gharar (penipuan) dilihat dari perusahaan yang tidak mengusahakan semua member dari upline maupun downline yang nantinya naik haji maupun umrah semua, karena niat dari

⁴Setiawan Budi Utomo, *Fiqih Aktual*, Jakarta: Gema Insani Pers, Cet. Ke-1, 2003, h. 101

anggota mendaftar member adalah melainkan ingin pergi haji maupun umrah dan produk-produknya yang dikonsumsi halal tidak mengandung babi, khamr dan lain-lain, selain itu berkhasiat untuk kesehatan. Jadi tidak ada riba dan dharar.

4. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark up*) sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh. Untuk sebuah produk jasa haji dan umrah setiap tahunnya berubah sesuai dengan harga yang ditetapkan oleh KBIHRaudhlatusySyarifah Al- Mufti.

5. Komisi yang diberikan perusahaan kepada anggota harus berdasarkan prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau jasa dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah).

Ada banyak bonus, keuntungan, dan reward yang ditawarkan KBIHRaudhlatusySyarifah Al- Mufti profit berhubungan langsung dengan volume penjualan *member*. Sementara *Performance Discount* berhubungan dengan jumlah poin yang dikumpulkan *member* dan *downline-downline* peserta *level* yang dicapai *member* tersebut.

6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau jasa yang ditetapkan perusahaan.

KBIHRaudhlatusySyarifah telah menetapkan ketentuan yang jelas dan lengkap mengenai level, bonus, dan poin yang bisa didapatkan oleh anggota KBIHRaudhlatusySyarifah. Sudah ada *training* mengenai hal tersebut.

7. Tidak boleh ada komisi/bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan/jasa.

Jika anggota KBIHRaudhlatusySyarifah melakukan penjualan produk setiap bulannya sampai mendapatkan 4 anggota maka secara otomatis memperoleh bonus tambahan, misalnya 500.000,- maka ia tidak akan bisa mencairkan komisi/bonusnya.

8. Pemberian komisi/bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'* (daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus/komisi yang dijanjikan).

KBIHRaudhlatusySyarifah menawarkan penghasilan, bonus, sehingga anggotanya dapat pergi haji/ umrah tanpa harus membayar biaya yang mahal, tetapi bisa menyebabkan orang lalai karena bonus yang ditawarkan menggiurkan.

9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.

Dalam pembagian bonus di KBIHRaudhlatusySyarifah Al- Mufti *uplines* selalu memperoleh penghasilan yang lebih besar daripada *downlinenya*.

10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan akidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat, dan lain- lain.

Acara seremonial KBIHRaudhlatusySyarifah Al- Mufti setiap sebulan sekali dan jelas tidak bertentangan dengan akidah, syari'ah dan akhlak mulia.

11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya. Peran *upline* di KBIHRaudhlatusySyarifah Al- Mufti adalah membina, mengawasi, membimbing dan membantu *downlinenya*.

12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

KBIHRaudhlatusySyarifah Al- Mufti menerapkan sistem penjualan langsung dan berjejaring dengan penjualan ada barang atau jasa yang diperjual belikan akan tetapi sistem marketing di KBIHRaudhlatusySyarifah Al- Mufti menggunakan sistem piramida seperti yang banyak dipakai dalam *money game*.

Berdasarkan analisis di atas, sistem marketing yang diterapkan KBIHRaudhlatusySyarifah Al- Mufti belum memenuhi ketentuan hukum Fatwa tentang PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) No: 75/DSN MUI/VII/2009, insentif yang diperoleh member yang berperingkat atas adalah *passive income* karena member yang berperingkat atas tersebut mendapatkan penghasilan yang lebih besar dari *downline* yang ada dari hasil jerih payah para *downline* atau ada eksploitasi secara sepihak atau ada unsur dzalim. Sistem marketing yang diterapkan terdapat unsur penipuan karena di dalam pelaksanaannya *downline* tidak diberi kepastian kapan untuk berangkat haji/ umrah padahal semua *downline* sudah membayarkan sejumlah uang.