

### BAB III

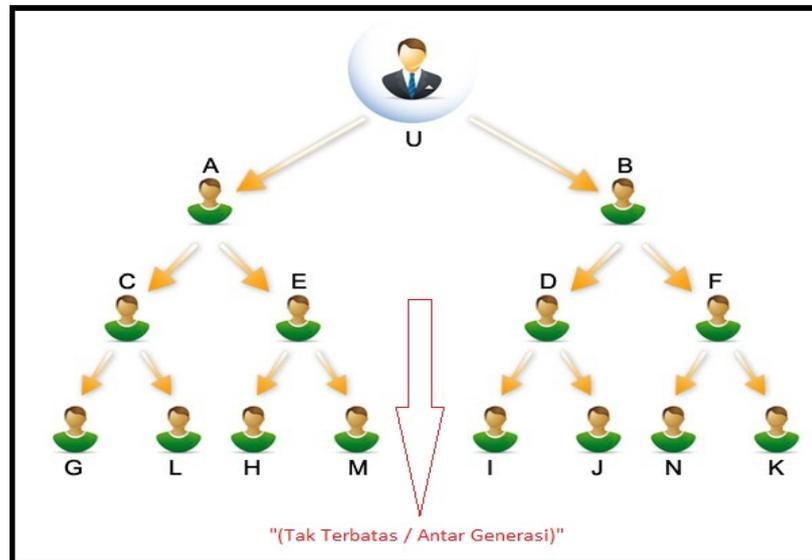
#### HASIL DAN PEMBAHASAN

##### A. Sistem *Multi Level Marketing* Dalam Pembiayaan Haji dan Umrah

Sebagaimana telah sebagian disinggung pada bagian awal, bahwa sistem *multi level marketing* atau penjualan berjenjang langsung merupakan inovasi perkembangan model aktivitas dunia ekonomi khususnya penerapan *marketing* pada sebuah bisnis. Bagi dua mata pedang dengan hukumnya, tidak dipungkiri *trend* dan konsepnya telah merebak ke berbagai transaksi mu'amalah yang dimungkinkan dampaknya bagi seseorang menjadi tertarik bahkan kecanduan akan sistem dengan modal ringan tersebut. Hal ini tentu menjadikan suatu perusahaan dapat terbantu kinerja informasi dan target pemasarannya karena "lahan tanam" yang secara tidak langsung telah digarap oleh pembeli sekaligus mitra perusahaannya.

Pembahasan mengenai sistem *multi level marketing* yang ada pada sebuah pembiayaan haji dan umrah secara sederhana dapat dipahami sebagaimana mekanisme *multi level marketing* yang ada pada bisnis lainnya dalam hal produk dan atau jasa. Hal tersebut diperkuat oleh Rahman (et.al.) : 2013 yang dapat dijabarkan sebagai berikut;

**Gambar 1**  
**Skema Multi Level Marketing**



Sumber : [www.easy-living.jpg](http://www.easy-living.jpg)

Keterangan : Anggota (*member*) sekaligus *agent* pertama (U) mengajak dua orang *member* yakni A dan B sebagai *member* sekaligus *agent* kedua. Kemudian masing-masing *member* mengajak dua *member* lain yakni C, E, D dan F sebagai *member* sekaligus *agent* ketiga. Dilanjutkan mereka secara masing-masing kembali mengajak orang lain lagi yakni G dan L, H dan M, I dan J, serta N dan K sebagai *member* sekaligus *agent* keempat. Dalam jangka panjang pola tersebut dimungkinkan terus terjadi dalam kurun waktu dan lintas generasi yang jumlahnya tidak terbatas.

1) Kasus Pada PT Arminareka Perdana

a) Paket Haji Plus PT. Arminareka Perdana

- |                               |                   |
|-------------------------------|-------------------|
| (1) Biaya uang muka           | : Rp 5.000.000,00 |
| (2) Bonus referensi 1 jemaah  | : Rp 2.500.000,00 |
| (3) Bonus mengajak 2 jemaah   | : Rp 500.000,00   |
| (4) Bonus 3 jemaah atau lebih | : Rp 1.000.000,00 |

## b) Paket Umrah PT. Arminareka Perdana

- (1) Biaya uang muka : Rp 3.500.000,00
- (2) Bonus referensi 1 jemaah : Rp 1.500.000,00
- (3) Bonus mengajak 2 jemaah : Rp 500.000,00
- (4) Bonus 3 jemaah atau lebih : Rp 1.000.000,00

Berdasarkan informasi di *website* PT. Arminareka Perdana (<http://arminagroup.com>), salah satu penyelenggara haji yang menawarkan sistem *reveral*, calon jemaah haji plus melakukan pendaftaran serta membayar uang muka sesuai dengan program yang ingin diikutinya. Setelah mendaftar dan melakukan pembayaran uang muka, calon jemaah harus melunasi jumlah biaya yang kurang dari total program yang diambil dengan mencicil dengan ketentuan tertentu atau menggunakan hak usaha yang diberikan oleh PT. Arminareka untuk mencari referensi untuk mendapat *fee*.

**Tabel 3**  
**Komisi pada skema MLM Haji Plus PT. Arminareka Perdana**

Jumlah Orang yang Diajak	Nominal Bonus
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 PT. Arminareka Perdana (<http://arminagroup.com>)*

**Tabel 4**  
**Komisi pada skema MLM Umrah PT. Arminareka Perdana**

Jumlah orang yang diajak	Nominal Bonus
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 PT. Arminareka Perdana (<http://arminagroup.com>)*

Skema referensi seperti di atas memudahkan *travel agent* untuk mendapatkan calon jemaah karena promosi atau pemasaran secara tidak langsung dilakukan oleh calon jemaah 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 jemaah yang mereferensi calon jemaah yang lainnya, *travel agent* masih diuntungkan karena masih menerima pendapatan dari pendaftaran calon jemaah lainnya.

Sebagai contoh ada satu calon jemaah haji plus yang mereferensikan dua puluh satu calon jemaah haji plus yang lainnya maka ia akan mendapat total bonus sebesar Rp. 67.500.000,00. Jika ditambahkan dengan uang muka yang telah dibayarkannya sebesar Rp. 5.000.000,00 , maka dia telah bisa melaksanakan haji plus dengan biaya total Rp. 72.500.000,00 atau senilai *USD* 7.500. Sedangkan pada skema umrah PT. Arminareka, satu calon jemaah umrah mereferensikan delapan calon jemaah baru maka akan mendapatkan bonus sebesar Rp. 16.500.000,00. Jika ditambahkan uang muka sebesar Rp. 3.500.000,00, maka jemaah tersebut akan dapat berangkat umrah dengan biaya Rp. 20.000.000,00 atau senilai *USD* 2100.

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

### a) Paket Haji Plus PT. Mitra Permata Mandiri

- |                                |                    |
|--------------------------------|--------------------|
| (1) Biaya uang muka            | : Rp 10.000.000,00 |
| (2) Bonus referensi per jemaah | : Rp 3.000.000,00  |
| (3) Bonus pembinaan grup       | : Rp 4.000.000,00  |

b) Paket Umrah PT. Mitra Permata Mandiri

- (1) Biaya uang muka : Rp 3.500.000,00
- (2) Bonus referensi per jemaah : Rp 1.000.000,00
- (3) Bonus pembinaan grup : Rp 1.500.000,00

Informasi skema PT. Mitra Permata Mandiri dapat diakses di website (<http://klikmpm.com>). Skema *multi level marketing* pada PT. Mitra Persada Mandiri hampir sama dengan skema PT. Arminareka Perdana hanya jumlah komisi dan uang muka yang berbeda. Bonus didapatkan dari hasil referensi setiap satu calon jemaah haji baru sebesar Rp. 3.000.000,00 sedangkan terdapat bonus tambahan berupa bonus pembinaan senilai Rp. 4.000.000,00 setiap satu pasangan.

Jemaah haji akan bisa berangkat haji jika sudah mendapatkan referensi sejumlah empat belas calon jemaah baru atau bonus sebesar Rp. 62.900.000,00 ditambah uang muka yang sudah disetorkan sehingga biaya haji terpenuhi. Sedangkan pada skema umrah, calon jemaah akan mendapatkan bonus sebesar Rp. 1.000.000,00 jika berhasil mengajak satu calon jemaah baru dan Rp. 1.500.000,00 untuk bonus pasangan. Sehingga untuk dapat berangkat umrah, calon jemaah harus mereferensikan sebelas jemaah umrah baru.

**Tabel 5**  
**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 (<http://klikmpm.com>) dan kalkulasi peneliti (Jurnal)

Total dana yang berhasil dihimpun dari pembayaran semua uang muka untuk pemberangkatan satu orang jemaah haji plus dari semua calon jemaah haji yang berjumlah lima belas jemaah adalah Rp. 150.000.000,00 sehingga seakan-akan pendapatan bersih yang diperoleh *travel agent* sebesar yaitu Rp. 87.500.000,00. Untuk memberangkatkan satu jemaah haji plus dengan sistem *referral* yang mana jemaah haji tersebut hanya membayar sebesar uang muka, *travel agent* 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 satu

jemaah umrah. Sehingga pendapatan bersihnya adalah Rp 22.650.000,00.

**Tabel 6**  
**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 (<http://klikmpm.com>) dan kalkulasi peneliti (Rahman : 2013)

Jika *travel agen* tersebut harus memberangkatkan lima ratus jemaah haji, masing-masing jemaah harus memiliki empat belas calon jemaah hasil referensi mereka sehingga total calon jemaah baru yang terdaftar berjumlah tujuh ribu jemaah sehingga total jemaah yang terdaftar berjumlah tujuh ribu lima ratus jemaah. *Travel agent* tersebut berhasil menghimpun dana sebesar Rp. 43.750.000.000,00. Pada kasus *MLM* umrah, jika *travel agent* tersebut harus memberangkatkan lima ratus jemaah umrah, masing-masing jemaah harus memiliki sebelas calon jemaah hasil referensi mereka sehingga total calon jemaah baru yang terdaftar

berjumlah lima ribu lima ratus jemaah sehingga total jemaah yang terdaftar berjumlah enam ribu jemaah. *Travel agent* tersebut berhasil menghimpun dana sebesar Rp. 11.325.000.000,00.

## **B. Analisis Prinsip Umum (Ekonomi Islam) atas Pembiayaan Haji dan Umrah (Dengan Sistem MLM)**

### 1. Analisis Melalui Prinsip Dasar dan Prinsip Derivatif

#### a) Tauhid dan 'Adl Sebagai Pengendali Kepemilikan Multijenis

Dalam produk perjalanan ibadah haji dan umrah melalui sistem *multi level marketing* kepemilikan multijenis terjadi saat adanya persetujuan calon jemaah haji (dan atau umrah) yang kemudian dinyatakan sebagai *member* sekaligus *agent*. Persetujuan tersebut didapatkan apabila calon jemaah dapat memberikan tanda jadi atau uang muka. Biro penyelenggara kemudian akan membuat *voucher* atau sejenisnya atas uang muka yang diberikan, sehingga *voucher* tersebut dapat digunakan oleh calon jemaah haji sendiri maupun bila ingin diwariskan ke anggota keluarganya.

Berkaitan dengan nilai tauhid, walaupun haji termasuk ke dalam rukun Islam bagi mereka yang mampu secara finansial dan jasmani namun bila dikaitkan dengan keadaan pada sebagian masyarakat (khususnya Indonesia) dapat dijumpai peserta haji ingin memaksakan agar dapat berangkat haji meskipun dana yang

terkumpul belum mencukupi. Keinginan yang tidak diimbangi oleh pertimbangan rasional tersebut bisa menjadi sebab calon jemaah haji tergiur untuk memilih mengikuti program *multi level marketing* haji dalam rangka menutup kekurangan biaya. Hal tersebut menjadi pengaruh terhadap pertimbangan yang rentan akan distraksi (kehilangan fokus) dan kemudian berakhir dengan sikap implusif (keputusan yang diambil dengan menuruti keinginan).

Berawal dari keputusan implusif (keputusan yang diambil dengan menuruti keinginan) inilah konsentrasi dalam menunaikan ibadah haji yang dibangun bisa menjadi bias (mengalami ketidakjelasan) karena konsentrasi untuk menutup kebutuhan biaya haji (dan atau termasuk umrah) dapat beralih pada pemenuhan target *marketing*. Padahal Allah SWT. sudah mengingatkan dalam sebagian firman-Nya,

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا لَهَا مَا كَسَبَتْ وَعَلَيْهَا مَا اكْتَسَبَتْ . . . ﴿٢٨٦﴾

Artinya : “Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya. ia mendapat pahala (dari kebajikan) yang diusahakannya dan ia mendapat siksa (dari kejahatan) yang dikerjakannya . . . “ (Q.S. Al-Baqarah, 2 : 286).

Berkaitan dengan nilai ‘*adl*, persoalan bisnis *multi level marketing* yang ditanyakan hukum *halal-haram* maupun status *syubhat*-nya tidak bisa dipukul rata. Tidak dapat ditentukan oleh

masuk tidaknya perusahaan itu dalam keanggotaan Asosiasi Penjual Langsung Indonesia atau APLI, juga tidak dapat dimonopoli oleh pengakuan sepihak sebagai perusahaan *multi level marketing* syariah atau bukan. Melainkan, tergantung sejauh mana praktiknya setelah dikaji dan dinilai sesuai syariah. Bila mencermati berbagai perusahaan yang menggunakan sistem *multi level marketing* masing-masing memiliki karakteristik, spesifikasi, pola, sistem dan model tersendiri sehingga untuk menilai satu persatu perusahaan *multi level marketing* memerlukan detail peninjauan keseluruhan aspek. Salah satu *multi level marketing* yang dinilai berada dalam titik *syubhat* atau ketidakjelasan adalah *multi level marketing* yang bergerak dalam penjualan produk jasa ibadah, mulai dari *multi level marketing* haji hingga umrah kini mulai marak ditemukan di berbagai wilayah di Indonesia.

b) 'Adl, Nubuwwah dan *Khilāfah* Sebagai Pengendali Kebebasan Bertindak

Minat masyarakat yang tinggi untuk menunaikan ibadah haji dan umrah membuat *travel agent* kian berkembang di Indonesia. Salah satu bentuk yang ditawarkan oleh *travel agent* adalah bentuk *multi level marketing* yang istilahnya telah diperhalus (eufemisme) menjadi perwakilan kantor cabang pada suatu daerah. Di antara faktor pemicu adanya sistem *multi level*

*marketing* haji adalah banyaknya permintaan 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 disinyalir dimanfaatkan oleh beberapa oknum untuk diperjualbelikan dengan beberapa *travel agent* haji, yang kemudian oleh *travel agent* dipasarkan dengan skema *multi level marketing* haji. Fasilitas haji non kuota dijadikan cara untuk menarik minat calon jamaah dengan iming-iming dapat berhaji secepatnya (waktu tunggu 1 tahun atau bahkan kurang). Proses haji tersebut tidak memerlukan pendaftaran dan persyaratan dari Dirjen Penyelenggaraan Haji dan Umrah Kementerian Agama Republik Indonesia sehingga fasilitas haji non kuota tersebut di luar kendali dan pengawasan dari Dirjen Penyelenggaraan Haji dan Umrah Kementerian Agama Republik Indonesia (Rahman, 2013 : 10).

Bila dikaitkan dengan nilai *nubuwwah* dalam kebebasan bertindak, bahwa masing-masing sumber daya manusia yang terlibat di dalam mekanisme penyelenggaraan dituntut memahami dan mampu melaksanakan proses pembiayaan secara transparan, bertanggungjawab, dan tepat sasaran. Hal tersebut tentu bertolak

dengan adanya indikasi *travel agent* yang menawarkan paket haji non-kuota disamakan dengan paket haji khusus dan berusaha untuk memengaruhi 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 *agent* (posisi *upliner*) berupa *fee reveral*, bonus umrah atau haji, mobil dan sebagainya jika telah mendapatkan *member* dengan target tertentu.

Indikasi terjadinya *multi level marketing* haji dan umrah dapat dilihat dari perbedaan yang signifikan antara jumlah pendaftar dan jamaah yang dapat melunasinya. Hal tersebut diperkuat oleh Rahman, 2013 : 11, bahwa terdapat 37 *travel agent* yang tidak satupun calon jamaah haji yang dapat melunasi ongkos naik haji atau ONH *plus*. Hal ini menggambarkan bahwa pada umumnya masyarakat tergiur untuk mendaftarkan untuk berhaji tanpa melihat kemampuan ekonomi mereka karena adanya tawaran berhaji dengan sistem *multi level marketing*.

c) *Khilāfah* dan *Ma'ad* Sebagai Pengendali Keadilan Sosial

Berkaitan dengan nilai *khilāfah* dan *ma'ad* yang dalam hal ini dimaksud pemerintahan dan apa yang menjadi kebijakannya tentu memiliki peran yang cukup penting sebagai pemberi payung aturan main (regulasi) penegakkan keadilan sosial bagi seluruh warga negara. Sebagai contoh, pemerintah melalui Kementerian Perdagangan Republik Indonesia memang telah menetapkan regulasi yang terkait dengan penjualan berjenjang atau *multi level marketing (MLM)*. Peraturan resmi yang pertama kali diterbitkan adalah Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia 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” (No. 73/MPP/Kep/3/2000).*

Dalam keputusan tersebut tercantum beberapa aturan pendirian dan operasional perusahaan penjualan berjenjang. Perusahaan penjualan berjenjang harus berbentuk badan hukum dan telah mendapatkan Izin Usaha Penjualan Berjenjang atau IUPB.

Pada perkembangannya, *multi level marketing* diatur lebih jauh melalui Peraturan Menteri Perdagangan No. 32/M-

DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung.

Berkaitan dengan regulasi khususnya biro ibadah haji di Indonesia telah diatur oleh pemerintah dalam 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”*(Undang-undang No. 13 Tahun 2008).

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”*.

Pihak Dewan Syariah Nasional atau DSN Majelis Ulama Indonesia selaku lembaga sertifikasi *halāl* pada tahun 2010 telah mengeluarkan sertifikat lembaga bisnis syariah kepada dua perusahaan nasional yang menyelenggarakan kegiatan *multi level marketing* umrah. Sebelumnya, pihak DSN melakukan penelitian terhadap sistem perusahaan, mulai dari cara penghimpunann dana hingga proses pemberangkatan umrah. Dengan bekal sertifikat bisnis syariah dari DSN MUI tersebut, perusahaan PT. Mitra Permata Mandiri dan PT. Arminareka Perdana menjalankan usaha

sebagai PIHK dengan membuka cabang hampir di seluruh kota besar di Indonesia. Namun dalam perkembangan terkini, sertifikat tersebut telah dicabut oleh DSN MUI karena penyalahgunaan oleh perusahaan *multi level marketing* umrah. Pencabutan tersebut secara resmi disampaikan oleh koordinator ketua harian Majelis Ulama Indonesia (MUI) Ma'ruf Amin pada tanggal 18 Oktober 2012.

## 2. Analisis Melalui Prinsip Terapan

Akhlak menjadi prinsip terapan yang berarti melengkapi prinsip-prinsip dasar maupun derivatif yang ada. Bagi sebuah kapal yang layak digunakan beroperasi dan secara administratif telah memenuhi kelengkapan dokumen untuk perizinan pelayaran, maka tinggal setiap komponen anggota pelayaran tersebut agar dapat saling mematuhi aturan sesuai standar yang ada. Komponen anggota pelayaran yang dimaksud baik meliputi nahkoda, awak kapal, pelayan, keamanan, maupun penumpang kapal itu sendiri. Bila salah satu saja melakukan hal-hal yang membahayakan dan fatal tentu dapat berimbas bagi seluruh anggota pelayaran.

Hal yang sama dapat berlaku juga dalam mekanisme pembiayaan haji dan umrah melalui sistem *multi level marketing*. Bila ditinjau pada penyelenggara yang seharusnya secara

profesional memiliki kecakapan, kemampuan dan bahkan upaya dalam memberikan pelayanan serta pemahaman tentang mekanisme pembiayaan *multi level marketing* pada praktiknya masih terdapat individu tertentu atau secara kolektif yang merekayasa pembiayaan demi keuntungan sepihak. Hal tersebut jelas sangat merugikan bagi calon jemaah haji dan atau umrah yang telah secara totalitas mengikuti tawaran program yang dijanjikan.

Tuntutan pemahaman dan profesionalisme juga ditujukan bagi calon jemaah haji dan atau umrah yang mengikuti program pembiayaan dengan sistem *multi level marketing* itu sendiri. Secara gamblang diketahui bersama, bahwa jemaah yang mengikuti program pembiayaan haji dan umrah dengan sistem *multi level marketing* ini akan sekaligus menjadi mitra bagi perusahaan. menjadi mitra perusahaan sebagaimana dimaksud yakni akan mendapat tanggungan target *marketing* agar dapat mempertahankan dan mengembangkan posisinya (sebagai *upliner*). Dalam penerapan di lapangan, calon jemaah akan melakukan apapun demi terpenuhinya mencari calon-calon jemaah lainnya sebagai target yang sudah dibebankan. Jelas praktik tersebut dapat menjadi bumerang bagi calon jemaah yang menjadi *agent* yang artinya, bila sedang mendapat respon positif di pasaran maka si *agent* tersebut dapat memenuhi target dan

tentu akan berpengaruh bagi posisinya sebagai *upline*. Namun bila keadaan pasar sedang lesu atau menunjukkan pengaruh negatif bagi respon terhadap tawaran mengikuti pembiayaan haji dan umrah maka *agent* akan melakukan berbagai cara demi tercapainya target maksimal.

Tindakan dengan berbagai cara tentu memiliki resiko terjadinya tindak rekayasa yang *bathil* mengingat pula adanya tenggang waktu yang diberikan dan belum lagi saingan di antara *upliner* yang memiliki akses di masyarakat. Akses masyarakat yang dimaksud di sini, dimana seseorang dengan jabatan tertentu dapat mengupayakan sesuatu demi tercapainya tujuan pribadinya. Tidak dapat dipungkiri, hanya masing-masing pribadilah yang dapat mengatur setiap pilihan-pilihan yang ditentukannya.