

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari data dan analisis pada pembahasan sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa praktik pembiayaan *multi level marketing* haji dan umrah selain memiliki manfaat, namun memiliki potensi resiko (*mudharat*) yang lebih besar. Manfaat yang diperoleh dari praktik *multi level marketing* haji dan umrah antara lain, memudahkan jamaah memperoleh kursi haji dan umrah, memperbanyak calon jamaah haji dan umrah, membuka saluran alternatif untuk berhaji dan umrah, serta memberikan dana tambahan untuk membantu pelunasan haji. Akan tetapi dari sisi (*mudharat*) ada beberapa resiko bila ditinjau dari segi prinsip-prinsip umum ekonomi Islam antara lain ;

Pertama, pada prinsip tauhid yaitu dengan melihat timbulnya resiko terhadap pertimbangan seorang calon jamaah haji atau umrah yang rentan akan terjadi distraksi (kehilangan fokus) dan kemudian berkonsentrasi untuk menutup kebutuhan biaya haji (dan atau termasuk umrah) dapat beralih pada pemenuhan target *marketing*.

Kedua, pada prinsip *'adl* yaitu dengan mengetahui berbagai perusahaan yang menggunakan sistem *multi level marketing* masing-masing memiliki karakteristik, spesifikasi, pola, sistem dan model

tersendiri, sehingga untuk menilai satu per-satu perusahaan *multi level marketing* memerlukan detail peninjauan keseluruhan aspek. Salah satu *multi level marketing* yang dinilai berada dalam titik *syubhāt* atau ketidakjelasan adalah *multi level marketing* yang bergerak dalam penjualan produk jasa ibadah.

Ketiga, pada prinsip *nubuwwah* yaitu dengan melihat adanya ketidakjelasan akad yang dilakukan pada transaksi *multi level marketing*, kemudian praktik-praktik spekulasi yang dilakukan oleh *travel agent* terkait dengan perolehan visa haji non kuota serta skema *multi level marketing* haji memiliki potensi menyalahgunakan dana yang sudah dihimpun dari calon jemaah untuk kepentingan pribadi atau bisnis pemilik *travel* haji dan umrah jelas tidak mengindahkan bahkan cenderung mendekati larangan praktik yang dituntunkan ajaran Islam agar seharusnya tetap memenuhi nilai *aş-şidqu*, *amanah*, *tablig*, dan *faţanah*.

Keempat, pada prinsip *khilāfah* dan *ma'ad* dengan memahami bahwa *multi level marketing* haji dan umrah tidak memenuhi syarat legal dari Kementerian Perdagangan sebagai entitas bisnis *multi level marketing* 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 tersebut tidak memiliki ijin resmi dari Kementerian Agama selaku pihak berwenang sekaligus koordinator utama dalam penyelenggaraan ibadah haji dan umrah. Mekanisme *multi level marketing*

haji ini mengandung resiko yang lebih besar dibandingkan manfaatnya, sehingga perlu diwaspadai.

Kelima, pada sistem pendaftaran haji Kementerian Agama juga membuka terjadinya praktik *multi level marketing* haji, karena calon jemaah 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 jemaah kepada Kementerian Agama terutama Dirjen haji dan Umrah.

B. Saran

Dalam penelitian ini, peneliti mengemukakan beberapa saran, di antaranya :

1. Berdasarkan kajian dan kesimpulan di atas, akan kembali menjadi peringatan kepada semua pihak termasuk calon jemaah haji atau umrah yang telah, sedang atau akan menggunakan *multi level marketing* bahwa perlunya memahami secara detail pelaksanaan program yang diikuti. Bila dari kalangan yang awam, tentu bisa lebih berperan aktif menanyakan hal-hal yang belum diketahuinya. Pertanyaan-pertanyaan tersebut dapat diajukan pada suatu biro tertentu maupun pemerintah dalam hal ini Kementerian Agama yang memiliki keterkaitan dengan urusan penyelenggaraan haji dan umrah.

2. Pemerintah khususnya Direktorat Jendral Pengelolaan Ibadah Haji dan Umrah perlu menaruh perhatian lebih serius terhadap penyelenggaraan ibadah haji dan umrah, khususnya *multi level marketing* haji dan umrah. Pemerintah sebaiknya memberi regulasi yang jelas tentang praktik penyelenggaraan ibadah haji agar tidak ada pihak yang dirugikan, terutama calon jamaah haji. Penyelenggaraan *multi level marketing* haji memang membuat adanya kemudahan mendapatkan kursi haji, tetapi mengabaikan resiko masa depan keberangkatan haji. Selain itu, tindakan *money game* yang terjadi dalam program *multi level marketing* haji dan umrah sangat tidak bisa dihindarkan, sehingga diperlukan regulasi larangan terkait dengan praktik *multi level marketing* haji dan umrah.
3. Pada sisi pengawasan, pemerintah harus menindak tegas *travel* haji dan umrah yang terbukti masih mempraktikkan *multi level marketing* haji dan umrah dengan cara *money game* yang akan berakibat adanya korban calon-calon jemaah yang gagal berangkat haji ataupun umrah dengan visa non kuota. Sanksi terhadap *multi level marketing* haji dan umrah bisa berupa pengaduan maupun tuntutan pidana di luar sanksi administratif pencabutan ijin *travel* haji dan umrah oleh Dirjen Haji. Diharapkan ketegasan pemerintah dapat melindungi calon jamaah haji dan umrah dari praktik penipuan penyelenggaraan haji. Dengan ketentuan pula, penegakan hukum yang dilaksanakan benar-benar melihat seluruh aspek operasional jasa dan layanan biro penyelenggara

ibadah haji dan umrah, sehingga keadilan yang dijalankan sesuai atas kejadian murni di lapangan.

4. Rekomendasi yang dapat diberikan kepada pihak *multi level marketing* haji dan umrah adalah mencari variasi dari strategi pemasaran lain yang tidak bertentangan baik dengan aturan syariah maupun hukum normatif. Sebagai contoh penjualan langsung (*direct selling*) dapat dimodifikasi menjadi berbagai macam varian, seperti penjualan menggunakan katalog, *e-mail* langsung, maupun skema *online*. Esensi penjualan langsung secara tidak langsung sebagai tugas untuk membuat konsumen membeli barang bukan sekedar membuat konsumen tersanjung atau malah tertipu.
5. Peneliti menilai perlu adanya penelitian lanjutan, terkait dengan komparasi antar variasi sistem pembiayaan dan kemudian paling memiliki nilai manfaat lebih banyak, efektif serta tepat digunakan untuk program ibadah haji dan umrah.