

## BAB III

### PT. MITRA PERMATA MANDIRI (MPM), BIRO JASA HAJI DAN UMROH DENGAN SISTEM MULTI LEVER MARKETING

#### A. Tinjauan Umum tentang PT. Mitra Permata Mandiri

##### 1. Latar Belakang Berdirinya PT. Mitra Permata Mandiri

PT. Mitra Permata Mandiri (MPM) adalah perusahaan swasta nasional yang didirikan di Jakarta pada tanggal 1 Desember 2005 dan sampai saat ini beralamat di Jalan Warung Buncit Raya Nomor 5 Kalibata Pancoran - Jakarta Selatan. Terdaftar memiliki SIUP dengan Nomor: 02591/P-01/1.824.271, TDP: 09.05.1.46.62764 dan SK. KEHAKIMAN: C.01443 HT.01.01. TH. 2006 serta mendapat sertifikat dari DSN-MUI dengan SK. No U-040/DSN-MUI/II/2010 bahwa bisnis yang dijalankan PT. MPM telah memenuhi prinsip syariah.

PT. Mitra Permata Mandiri didirikan oleh M. Hirawan Surakusumah sekaligus sebagai direktur utama PT. MPM. Dalam beberapa literatur resminya perusahaan ini tidak menjelaskan secara rinci operasionalisasi bisnis PT. Mitra Permata Mandiri, namun sekilas disebutkan, PT. MPM telah menjadi agen pemasaran beberapa biro perjalanan haji khusus dan umrah PIHK & PPIU<sup>1</sup> dan mulai Tahun 2009 PT. MPM telah mempunyai perusahaan travel haji dan umrah.<sup>2</sup>

Pada perjalanannya, PT. MPM melakukan perubahan akta ditandai dengan akta perubahan terakhir: 64 tanggal 28 Juni 2010, SK. Kehakiman: AHU-AH.01.10.18003 dan SK. DSN MUI: 001.05.01/DSN-MUI/II/2010.

Dalam menjalankan bisnisnya PT. MPM membuat dan memasarkan produk Paket Zahra dan Paket Hasanah sebagai produk yang dijual berdasarkan konsep

---

<sup>1</sup> PIHK (Penyelenggara Ibadah Haji Khusus), PPIU (Penyelenggara Perjalanan Ibadah Umrah)

<sup>2</sup> Profil PT. Mitra Permata Mandiri, 4

Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Paket Zahra merupakan produk resmi PT. MPM berdasarkan SK direksi PT. Mitra Permata Mandiri No: 083/DIREKSI-MPM/KPTS/K/II/2011 dan Paket Hasanah yang disahkan oleh Dewan Pengawas Syariah PT. Mitra Permata Mandiri Nomor : 139/DIRUT-MPM/SB/XII/2010, tanggal 30 Desember 2010

Dalam perkembangannya, PT. MPM mengubah Paket Zahra dan Hasanah menjadi Paket Silver dan Paket Gold ditandai dengan dikeluarkannya SK oleh direksi PT. Mitra Permata Mandiri No. 293/DIR-MPM/KPTS/VI/2011.<sup>3</sup>

## 2. Visi dan Misi

Kepribadian sebuah perusahaan tercermin dari visi misi yang diusung oleh perusahaan dimaksud. Visi dan misi itu memperlihatkan semangat dan tujuan serta pola gerakan yang menjadi medium bagi perusahaan dalam mengembangkan bisnisnya.

Visi PT. MPM adalah “sebagai sarana mewujudkan niat umat Islam dalam melaksanakan ibadah ke tanah suci”.

Adapun Misi PT. Mitra Permata Mandiri adalah:

- a. Menjadikan program MPM sebagai program kemitraan yang dapat mewujudkan niat umat beribadah umrah dan haji.
- b. Menjadikan program MPM sebagai program kemitraan yang dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat.
- c. Menjadikan program MPM sebagai program kemitraan yang dapat membantu lembaga sosial guna menyantuni yatim piatu, fakir miskin, kaum jompo dan kaum *dhu'afa*.<sup>4</sup>

## 3. Struktur Organisasi PT. MPM

---

<sup>3</sup> www.klikmpm.com

<sup>4</sup> www.klikmpm.com

a. Sistem Perwakilan PT. MPM

Perihal mekanisme perwakilan cabang perusahaan, PT. MPM tidak membuka perusahaan cabang. PT. MPM hanya membuka program kemitraan, bahwa setiap anggota yang mendaftar menjadi mitra MPM diawali dengan membeli Paket Zahra/Silver dan atau Hasanah/Gold, diperlakukan sama sebagai mitra MPM. Mitra ini dalam mempromosikan produk PT. MPM berstatus sebagai wirausaha yang mandiri bukan sebagai karyawan atau perwakilan perusahaan.<sup>5</sup>

PT. MPM dalam upaya optimalisasi pengembangan perusahaan hanya membuka koordinator group (KG) dengan persyaratan-persyaratan tertentu yang harus dipenuhi oleh mitra PT. MPM yang berkeinginan menjadi KG.<sup>6</sup> Bagi mitra yang belum memenuhi persyaratan PT. MPM untuk menjadi KG atau tidak mendaftar sebagai KG, maka mitra berstatus sama dengan mitra lainnya baik dalam hak maupun kewajibannya.

b. Keanggotaan

Mekanisme keanggotaan PT. MPM dilakukan dengan mengisi form pendaftaran sementara dan membeli Paket Zahra. Keanggotaan mitra MPM diatur pada pasal 2 Kode Etik dan Peraturan PT. MPM, antara lain:<sup>7</sup>

- 1) Setiap WNI yang berusia min 18 tahun dan atau sudah pernah menikah berhak mengajukan permohonan menjadi agen PT. MPM.
- 2) Setiap agen dibolehkan memiliki lebih dari 1 (satu) keanggotaan atau hak usaha keagenan.

---

<sup>5</sup> Kode Etik & Peraturan PT. Mitra Permata Mandiri pasal 2 poin 7 bagian keanggotaan.

<sup>6</sup> <http://klikmpm.com/INFO%20Mitra/PERSYARATAN%20KOORDINATOR%20GROUP.htm>

<sup>7</sup> Profil PT. Mitra Permata Mandiri bagian Kode Etik dan Peraturan PT. MPM, 13

- 3) Keanggotaan hak usaha menjadi agen hanya diperuntukan kepada perorangan atau individu, tidak diperuntukan kepada badan hukum atau organisasi.
- 4) Keanggotaan hak usaha keagenan PT. MPM berlaku seumur hidup dan dapat dihibahkan atau diwariskan.
- 5) Keanggotaan hak usaha keagenan PT. MPM dinyatakan sah setelah mengisi dan menanda tangani aplikasi sementara formulir pendaftaran keanggotaan PT. MPM serta mendapat persetujuan dari manajemen dan melunasi biaya keanggotaan / keagenan.
- 6) Biaya keanggotaan agen PT. MPM yang sudah dilunasi tidak dapat dibatalkan atau ditarik kembali.
- 7) Keanggotaan agen PT. MPM hanya sebatas agen pemasaran PT. MPM yang berdiri sendiri dan bertanggung jawab sebagai wirausaha, bukan sebagai karyawan PT. MPM.
- 8) Keanggotaan agen yang sudah terdaftar tidak dapat dipindahkan dari garis sponsorisasi ( pindah grup jaringan).
- 9) Keanggotaan hak usaha keagenan PT. MPM dapat dicabut, apabila melanggar kode etik dan peraturan-peraturan PT. MPM.

c. Pemasaran atau Pengembangan Usaha

Dalam rangka memasarkan produknya dan melakukan rekrutmen mitra MPM, PT MPM memberikan wewenang kepada mitra MPM untuk mensponsori calon mitra dengan mekanisme sebagaimana dalam pasal 2 poin 7 bagian keanggotaan yaitu, keanggotaan agen PT. MPM hanya sebatas agen pemasaran PT. MPM yang berdiri sendiri dan bertanggung jawab sebagai wirausaha, bukan sebagai karyawan PT. MPM.

Mekanisme pemasaran dan pengembangan operasional perusahaan, PT. MPM diatur dalam Pasal 3 Kode Etik dan Peraturan PT. Mitra Permata Mandiri :

- 1) Setiap agen PT. MPM dalam mengembangkan usahanya atau memasarkan program PT. MPM dibolehkan kepada siapa saja dan dimana saja tanpa ada batasan wilayah tertentu.
- 2) Setiap agen PT. MPM dalam mengembangkan usahanya atau memasarkan program PT. MPM dilarang memberi iming-iming atau janji-janji yang berlebihan kepada calon agen selain dari pada apa yang tertuang dalam buku panduan dan brosur resmi dari PT. MPM.
- 3) Setiap agen PT. MPM tidak diperkenankan menerima uang pendaftaran dari calon agen.
- 4) Setiap agen PT. MPM didalam mengembangkan usahanya harus jujur, amanah, menjunjung tinggi rasa kebersamaan dan saling menghormati sesama agen PT. MPM lainnya.
- 5) Setiap agen PT. MPM dilarang mengatas-namakan atau menggunakan logo dan nama PT. MPM untuk media cetak dan atau elektronik kecuali mendapatkan izin terlebih dahulu secara tertulis dari manajemen PT. MPM.

d. Hak dan Kewajiban

PT. MPM memberikan perlakuan sama terhadap mitra MPM sebagaimana termaktub pada Pasal 4 Kode Etik dan Peraturan PT. MPM:

- 1) Setiap agen PT. MPM berhak mendapat imbalan jasa dari usahanya sesuai dengan sistem bagi hasil komisi yang tertuang di dalam buku panduan resmi PT. MPM.
- 2) Setiap agen PT. MPM berhak mengikuti seminar atau pelatihan yang diselenggarakan oleh PT. MPM.
- 3) Setiap agen PT MPM wajib menjaga nama baik perusahaan, staff management dan rekanan PT. MPM.
- 4) Setiap agen PT. MPM wajib membantu dan membina agen mitra usaha yang disponsorinya yang terdapat dalam group jaringannya.
- 5) Setiap agen PT. MPM wajib tunduk mengikuti kode etik dan peraturan – peraturan PT. MPM dan perubahan-perubahannya.
- 6) PT. MPM wajib memberikan hak-hak para agen PT. MPM sesuai dengan sistem bagi hasil komisi yang tertuang di dalam buku panduan resmi PT. MPM.
- 7) PT. MPM berhak menolak / tidak menyetujui aplikasi permohonan calon agen PT. MPM tanpa memberitahukan alasannya terlebih dahulu.
- 8) PT. MPM berhak mencabut keanggotaan agen PT. MPM tanpa pemberitahuan terlebih dahulu, apabila terbukti melanggar kode etik dan peraturan-peraturan PT. MPM.
- 9) PT. MPM berhak menambah, mengurangi dan atau merubah sebagian dan atau seluruh isi Kode Etik dan Peraturan-Peraturan PT. MPM ini.<sup>8</sup>

## B. Paparan Data

### 1. Mekanisme Operasional PT. MPM di Kabupaten Pamekasan

---

<sup>8</sup> Ibid.

PT. Mitra Permata Mandiri secara kelembagaan tidak memiliki perwakilan cabang perusahaan di tingkat daerah provinsi atau kabupaten/kota madya. Perorangan yang hendak mempromosikan "produk" MPM bertindak sebagai wirausaha mandiri dan hanya memiliki hubungan kemitraan dengan PT. MPM.

Dalam upaya pengembangan usaha (kaderisasi / perekrutan anggota) PT. MPM menggunakan pola MLM pada umumnya yakni dengan sistem *down-line* (mitra junior) dan *up-line* (mitra senior). Adapun "perwakilan" MPM ditingkat daerah provinsi atau kabupaten/kota madya tidak berupa perwakilan cabang perusahaan, tetapi berbentuk koordinator grup (KG). KG ini merupakan mitra MPM yang telah memiliki *down-line* dengan jumlah tertentu dan mendaftar untuk menjadi KG ke PT. MPM serta telah mendapatkan persetujuan PT. MPM.

Pada prinsipnya PT. MPM hadir sebagai sebuah lembaga yang bergerak dibidang Penjualan Langsung Berjenjang (PLB) berdasarkan prinsip syariah, dengan produk perusahaan berupa Paket Zahra dan Paket Hasanah dan telah mendapat SK. Kesesuaian Syariah dari DSN-MUI Pusat<sup>9</sup>

PT. MPM memberikan *ju'alah* (komisi) bagi mitra MPM yang bisa mensponsori calon mitra (calmit) untuk menjadi mitra MPM. Selain itu, bagi mitra yang telah memiliki prestasi pada tingkat tertentu, berdasarkan ketentuan PT. MPM, maka perusahaan akan memberikan bonus umrah/haji bagi mitra dimaksud.

Berdasarkan data yang ditemukan di lapangan, maka dapat dipaparkan sebagai berikut:

a. Rekrutmen Mitra

---

<sup>9</sup> <http://www.klikmpm.com/MN%20Profil/legalitas/legalitas.html>

PT. MPM memberikan wewenang penuh kepada mitra MPM untuk mensponsori calon mitra MPM untuk menjadi mitra MPM. Hal ini sebagaimana disebutkan pada pasal 3 Kode Etik dan Peraturan PT. Mitra Permata Mandiri.

Mitra MPM khususnya mitra senior (KG) dalam melakukan perekrutan calon mitra, dilakukan dengan menggelar forum/seminar dan atau pengajian. Mitra juga dapat mensponsori MPM dengan cara mendatangi rumah ke rumah. Munaji,<sup>10</sup> mitra senior PT. MPM menjelaskan:

Kami menggelar pengajian yang diadakan setiap satu bulan sekali dengan menghadirkan kiai sebagai pembicara taushiyah tentang keutamaan ziarah ke baitullah. Kemudian kami melakukan presentasi tentang seluk beluk MPM dan mengajak peserta pengajian untuk ikut serta menjadi mitra MPM. Selain itu, kami secara perorangan melakukan perekrutan anggota dengan *door to door*.<sup>11</sup>

Mitra MPM dalam melakukan perekrutan mengalami pengalaman yang berbeda. Ada mitra yang mudah mendapatkan calon mitra, adapula yang kesulitan memperolehnya. Munaji, misalnya, ia bergabung menjadi mitra MPM sejak tahun 2010 dan memperoleh promosi umrah pada tahun 2011, dia menjelaskan:

Saya bergabung ke MPM sejak awal tahun 2010, sekitar satu tahun bergabung, saya mencapai target yang ditentukan perusahaan yakni 100 kaki dan 100 kaki kanan, sehingga pada tahun 2011 saya mendapatkan promosi umrah plus.

Munaji merupakan mitra senior yang berprofesi sebagai dokter. Ia memiliki pengaruh dan kecakapan dalam mempromosikan MPM. Mitra MPM

---

<sup>10</sup> Munaji adalah mitra senior PT. MPM di Kabupaten Pamekasan. latar belakang pendidikannya adalah PGA dan kedokteran Ia berprofesi sebagai dokter

<sup>11</sup> Munaji, *Wawancara*, Pamekasan 17 Juni 2012



yang lain Moh. Su'i (45),<sup>12</sup> memiliki pengalaman berbeda dengan Munaji. Ia merupakan *down-line* Munaji. Keikutsertaannya sejak tahun 2010, namun belum membuahkan hasil, ia belum mendapatkan di luar keluarganya. Lebih lanjut Moh. Su'i menjelaskan:

Pada tahun 2010 saya bergabung ke MPM dengan mengajak serta isteri dan ibu saya. Saya mendaftar ke MPM Rp. 2.800.000 x 3 = Rp. 8.400.000,- karena saya mengajak dua orang, isteri dan ibu saya menjadi *down-line* saya, maka saya mendapatkan bonus Rp. 1.800.000,- Katanya, saya tidak bisa mendapat bonus kalau tidak mengajak orang lain untuk menjadi *down-line* saya, makanya saya ajak isteri dan ibu saya. Setelah itu, saya isteri dan ibu saya tidak mendapatkan *down-line* lagi.<sup>13</sup>

Berbeda dengan Moh. Sui', Haniyah (62)<sup>14</sup> yang merupakan Ibu kandung dari Moh. Su'i, tidak tahu sama sekali mengenai PT. MPM. Dia mengatakan:

Saya tidak tahu pak, saya hanya dikasih tahu sama anak saya –Moh. Su'i- bahwa saya didaftarkan umrah gratis. Tetapi sampai sekarang tidak ada kabar. Saya tidak mengerti sama sekali soal MPM.<sup>15</sup>

Hal senada juga disampaikan isteri Moh. Su'i, Mulyani (37).<sup>16</sup> Dia mengatakan:

Waktu itu, setelah suami saya ikut pengajian –MPM-, dia bilang bahwa saya akan didaftarkan umrah gratis, saya setuju saja. Saya tidak tahu apa itu MPM, ia hanya bilang banyak kiai yang ikut. Kalau saya dan ibu ikut, maka suami saya akan dapat bonus.<sup>17</sup>

Dari data ini dapat diketahui, bahwa mitra MPM memiliki pengetahuan yang berbeda tentang MPM. Ada yang tahu seluk beluknya, ada yang tidak tahu sama sekali. Selain itu, data ini memberi gambaran bahwa mitra MPM memiliki

---

<sup>12</sup> Moh. Su,i adalah *down-line* Munaji. Latar belakang pendidikannya adalah SD dan pekerjaan kesehariannya adalah petani dan sopir

<sup>13</sup> Moh. Su'i, *Wawancara*, Pamekasan 21 Juni 2012

<sup>14</sup> Haniyah adalah ibu kandung Moh. Su'i. Ia tidak memiliki latar belakang pendidikan formal, ia hanya menempuh pendidikan keagamaan di desa. Pekerjaan kesehariannya adalah petani dan ibu rumah tangga.

<sup>15</sup> Haniyah, *Wawancara*, Pamekasan 21 Juni 2012

<sup>16</sup> Mulyani adalah isteri Moh. Su'I, ia bekerja sebagai petani dan ibu rumah tangga. Ia tidak memiliki latar belakang pendidikan formal, ia hanya menempuh pendidikan keagamaan (Madrasah Diniyah)

<sup>17</sup> Mulyani, *Wawancara*, Pamekasan 21 Juni 2012

kemampuan yang berbeda dalam soal pemasaran dan perekrutan anggota, bergantung pada status sosial dan pendidikannya.

b. Pendaftaran dan Jual Beli

Calon mitra MPM yang berkeinginan menjadi mitra MPM dapat melakukan pendaftaran secara langsung melalui situs resmi PT. MPM di [www.klikmpmm.com](http://www.klikmpmm.com), maupun melalui mitra senior (*up-line*) yang menjadi perantaranya mengenal MPM. Pendaftaran calmit dapat dimulai dengan mengisi form pendaftaran dengan membeli Paket Zahra (berubah nama menjadi Paket Silver) dan atau Paket Hasanah (berubah nama menjadi Paket Gold) dengan mentransfer biaya pembelian Paket pada bank yang ditunjuk oleh PT. MPM. Pada saat pengisian *form* secara *online*, PT. MPM menampilkan akad<sup>18</sup> yang perlu disepakati<sup>19</sup> sebagai tanda dilakukannya jual beli antara PT. MPM dengan calon mitra MPM.

Pendaftaran menjadi anggota/mitra MPM juga bisa dilakukan dengan meminta bantuan *up-line* untuk mendaftar ke PT. MPM. Munaji menjelaskan:

Calon mitra yang ingin mendaftar ke PT. MPM dapat melakukannya secara *online* melalui situs resmi MPM [www.klikmpm](http://www.klikmpm.com). Bagi calon mitra yang tidak menguasai komputer atau internet dapat melakukan pendaftaran dengan meminta bantuan mitra senior.

Dari paparan di atas diketahui bahwa terdapat perbedaan perlakuan yang diberikan oleh mitra senior kepada calon mitra, antara yang berpendidikan (memiliki kemampuan menggunakan komputer dan internet) dengan calon mitra yang awam.

---

<sup>18</sup> Akad yang dimaksud adalah akad *ijārah maushufah fi adz-dzimah* yaitu akad sewa-menyewa dalam bentuk tanggungan, misalnya menyewakan mobil dengan ciri tertentu untuk kepentingan tertentu pula (<http://www.slideshare.net/lukmanul/presentasi-ijarah>)

<sup>19</sup> <http://www.klikmpm.com/index.php/pendaftaran/Hasanah> dan <http://www.klikmpm.com/index.php/pendaftaran/Zahra>

Apa yang dijelaskan oleh Munaji dibenarkan oleh Moh. Su'i, ia tidak menguasai pengoperasian komputer, sehingga ia mewakilkan pendaftarannya kepada Munaji. Dia menuturkan:

Saya tidak menguasai komputer dan internet, jadi saya serahkan proses pendaftaran sepenuhnya kepada Munaji untuk mendaftarkan pribadi saya menjadi mitra MPM atas nama saya pribadi dan atas nama isteri dan ibu saya. Saya tidak tahu soal akadnya, yang penting saya mendaftar untuk umrah, sebab infonya daftar umrah. Dengan mendaftar umrah itu saya mendapatkan Paket Zahra ini.<sup>20</sup>

c. Produk

PT. MPM memiliki produk Paket Zahra dan Paket Hasanah sebagai produk yang dijual berdasarkan konsep Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Paket Zahra merupakan produk resmi PT. MPM ini berdasarkan SK Direksi PT. Mitra Permata Mandiri Nomor: 083/DIREKSI-MPM/KPTS/K/II/2011 dan Paket Hasanah yang disahkan oleh Dewan Pengawas Syariah PT. Mitra Permata Mandiri, Nomor: 139/DIRUT-MPM/SB/XII/2010, tanggal 30 Desember 2010.

PT. MPM mengubah Paket Zahra dan Hasanah menjadi Paket Silver dan Paket Gold yang ditandai dengan dikeluarkannya SK oleh direksi PT. Mitra Permata Mandiri No. 293/DIR-MPM/KPTS/VI/2011.<sup>21</sup> Adanya kebijakan perubahan nama paket itu disertai dengan kebijakan perubahan harga dan fasilitas yang akan didapatkan oleh calon mitra baru sejak tanggal ditetapkannya perubahan dimaksud.

---

<sup>20</sup> Moh. Su'i, *Wawancara*, Pamekasan, 21 Juni 2012

<sup>21</sup> [www.klikmpm.com](http://www.klikmpm.com)

Paket Zahra berharga Rp. 2.800.000,- berubah nama menjadi Paket Silver dengan harga Rp. 3.500.000.- Paket Hasanah berharga Rp. 3.500.000,- berubah nama menjadi Paket Gold, dengan harga Rp. 10.000.000.-<sup>22</sup>

d. Akad

PT. MPM melakukan penjualan dengan cara *online*, sebab MPM tidak memiliki karyawan tetap yang merupakan karyawan langsung dan menjadi perwakilan MPM pada tiap-tiap daerah. Mitra senior yang mengenalkan MPM kepada calon mitra berstatus sebagai sponsor. Oleh karena penjualan produk PT. MPM dilakukan secara *online*, bersamaan dengan dilakukannya pendaftaran oleh calon mitra, maka akad pun dilakukan secara *online*. Munaji menuturkan:

Jika perorangan atau calon mitra ingin menjadi member atau mitra MPM, ia harus mendaftar secara *online*. Pada saat mendaftar terdapat *form* persyaratan yang harus diisi oleh calon mitra, termasuk akad pembelian produk PT. MPM berupa Paket Zahra ataupun Paket Hasanah. Calon mitra yang telah mendaftar akan menerima paket yang dibeli sesuai akad, tiga hari setelah pendaftaran dilakukan yang dikirim melalui tenaga jasa pengiriman paket.<sup>23</sup>

Pendaftaran dan pelaksanaan akad secara *online*, hanya bisa dilakukan oleh calon mitra yang menguasai komputer dan internet. Bagi mitra yang tidak memiliki kemampuan mengoperasikan komputer atau internet maka ia dapat mewakilkan pendaftaran dan pembelian paket termasuk berlangsungnya akad,<sup>24</sup> cukup diwakilkan kepada mitra senior yang telah menjadi seponsor bagi calon mitra dimaksud. Munaji mengemukakan:

---

<sup>22</sup> Surat Keputusan Direksi PT. MPM Nomor: 293/DIR-MPM/KPTS/VI/2011 tentang Perubahan Nama Paket *Hasanah* dan *Zahra*.

<sup>23</sup> Munaji, *Wawancara*, Pamekasan 17 Juni 2012

<sup>24</sup> Pada proses perwakilan pembelian produk/pendaftaran ke PT. MPM, tidak ada akad tertentu yang dilakukan, tetapi berdasarkan percakapan yang biasa dilakukan, perwakilan pendaftaran/pembelian paket termasuk akad bilwakalah.

Pendaftaran harus dilakukan secara *online*, tetapi bagi calon mitra yang tidak memiliki kemampuan menggunakan komputer dan mengoperasikan internet dapat dilakukan dengan meminta bantuan -mewkilkan- kepada mitra senior yang telah menjadi seponsor.<sup>25</sup>

Pernyataan Munaji ini diakui secara langsung oleh Moh. Thaif.<sup>26</sup> Ia mendaftar ke PT. MPM dengan mewakili proses pendaftarannya kepada mitra seniornya. Ia menuturkan:

Saya ketika mendaftar memasrahkan semuanya ke pak Munaji. Soalnya, saya orang awam, tidak bisa komputer dan internet. Saya hanya menyerahkan uang pendaftaran sebesar Rp. 2.800.000.-<sup>27</sup>

Dari beberapa keterangan di atas dapat disampaikan beberapa kesimpulan:

*Pertama*, pendaftaran dan akad dilakukan secara online. *Kedua*, bagi calon mitra yang tidak memiliki kemampuan mengoperasikan komputer dan internet dapat mewakili pendaftaran dan proses akad kepada mitra senior. *Ketiga*, biaya Rp. 2.800.000,- untuk Paket Zahra atau Rp. 3.500.000,- setelah perubahan nama dan harga serta Paket Hasanah Rp. 3.500.000,- atau Rp. 10.000.000,- setelah perubahan nama dan harga, merupakan biaya pembelian Paket. Bagi sebagian mitra biaya Rp. 2.800.000,- itu merupakan pendaftaran umrah.

e. Ujrah dan Ju'ālah

PT. MPM memberikan *ujrah* (komisi) dan *ju'ālah* (bonus) bagi mitra PT. MPM yang berhasil mensponsori calon mitra untuk menjadi member PT. MPM. *Ujrah* dan bonus itu diberikan berdasarkan ketentuan yang dikeluarkan pihak

---

<sup>25</sup> Munaji, *Wawancara*, Pamekasan 17 Juni 2012

<sup>26</sup> Moh. Thaif adalah mitra Junior (*down-line*) Munaji. Ia berprofesi sebagai pedagang.

<sup>27</sup> Moh. Tahaif, *Wawancara*, Pamekasan 20 Juni 2012

perusahaan sesuai dengan syarat-syarat dan ketentuan yang diberlakukan di PT. MPM.

Mitra senior mendapatkan *Ujrah* setelah ia berhasil mensponsori seorang calon mitra. *Ujrah* diberikan setelah proses akad pembelian dilakukan oleh calon mitra, dilanjutkan dengan pembayaran sebagaimana harga yang ditetapkan perusahaan yang ditransfer pada rekening bank yang ditunjuk perusahaan. Dalam hal ini Munaji menuturkan:

Mitra senior yang telah berhasil mensponsori seorang calon mitra, ia akan mendapatkan komisi dari PT. MPM yang dikirimkan ke nomor rekening mitra bersangkutan tiga hari setelah proses pendaftaran.<sup>28</sup>

Selain *ujrah*, PT. MPM juga memberikan *ju'alah* (bonus) bagi mitra yang memenuhi kualifikasi berdasarkan ketentuan PT. MPM dalam mensponsori calon mitra. Diantara *ju'alah* yang diberlakukan di PT. MPM adalah komisi Tasbih,<sup>29</sup> bonus Tamitama,<sup>30</sup> bonus Taplus I,<sup>31</sup> bonus Taplus II,<sup>32</sup> hadiah Tapritas,<sup>33</sup> hadiah Tasmith,<sup>34</sup> bonus Tahapan,<sup>35</sup> bonus prestasi umrah atau bonus prestasi haji<sup>36</sup> dan bonus akhir tahun.<sup>37</sup>

---

<sup>28</sup> Munaji, *Wawancara*, Pamekasan 17 Juni 2012

<sup>29</sup> Komisi Tasbih (Tabungan sponsor ibadah haji). Komisi ini diberikan kepada mitra yang berhasil mensponsori satu orang mitra, nilai komisi sebesar 500.000,- (lima ratus ribu rupiah)

<sup>30</sup> Bonus Tamitama (Tabungan mitra utama). Bonus ini diberikan apabila seorang mitra yang berhasil memperoleh mitra, terdapat mitra berpasangan antara group kiri dan kanan di setiap level, nilai bonus sebesar 1.000.000,- (satu juta rupiah)

<sup>31</sup> Bonus Taplus I (Tabungan tabungan generasi ke-1). Bonus ini diberikan kepada mitra, apabila mitra generasi 1 di bawahnya (*down-line level 1*) berhasil memperoleh mitra berpasangan group kiri dan kanan di setiap level, maka mitra yang bersangkutan mendapat bonus sebesar 10% dari bonus Tamitama yang diterima oleh yang diajaknya. Nilai nominalnya adalah Rp. 100.000,- (seratus ribu rupiah)

<sup>32</sup> Bonus Taplus II (Tabungan generasi ke-2). Bonus ini diberikan apabila mitra mengajak mitra satu orang kemudian mitra yang diajak juga bisa mengajak satu orang mitra. Maka apabila mitra dua tingkat di bawah mitra tersebut berhasil mendapat dua mitra seimbang kiri dan kanan, maka mitra tersebut mendapatkan bonus 15% dari bonus Tamitama.

<sup>33</sup> Hadiah Tapritas (Tabungan Prioritas). Adalah hadiah yang diberikan kepada mitra jika mitra seniornya tersebut mendapat bonus Tamitama. Jumlah hadiah adalah 10% dari bonus yang diterima mitra seniornya.

<sup>34</sup> Hadiah Tasmith (Tabungan Sesama Mitra). Adalah hadiah yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra jika pasangan mitra dimaksud mendapatkan bonus Tamitama. Jumlah hadiah adalah 5% dari bonus Tamitama yang diterima oleh pasangan mitra.

Tabel 1

Tabel Komisi dan Bonus di PT. MPM

NO	KOMISI	KETERANGAN
1	Komisi Tasbih	Komisi ini diberikan kepada mitra yang berhasil mensponsori satu orang mitra, nilai komisi sebesar 500.000,- (lima ratus ribu rupiah)
2	Bonus Tamitama	Bonus ini diberikan apabila seorang mitra yang berhasil memperoleh mitra, terdapat mitra berpasangan antara group kiri dan kanan di setiap level, nilai bonus sebesar 1.000.000,- (satu juta rupiah)
3	Bonus Taplus I	Bonus ini diberikan kepada mitra, apabila mitra generasi 1 di bawahnya ( <i>down-line level</i> 1) berhasil memperoleh mitra berpasangan group kiri dan kanan di setiap level, maka mitra yang bersangkutan mendapat bonus sebesar 10% dari bonus Tamitama yang diterima oleh yang diajaknya. Nilai nominalnya adalah Rp. 100.000,- (seratus ribu rupiah)
4	Bonus Taplus II	Bonus ini diberikan apabila mitra mengajak mitra satu orang kemudian mitra yang diajak juga bisa mengajak satu orang mitra. Maka apabila mitra dua tingkat di bawah mitra tersebut berhasil mendapat dua mitra seimbang kiri dan kanan, maka mitra tersebut mendapatkan bonus 15% dari bonus Tamitama.
5	Hadiah Tapritas	Adalah hadiah yang diberikan kepada mitra jika mitra seniornya tersebut mendapat bonus Tamitama. Jumlah hadiah adalah 10% dari bonus yang diterima mitra seniornya.
6	Hadiah Tasmit	Adalah hadiah yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra jika pasangan mitra dimaksud mendapatkan bonus Tamitama. Jumlah hadiah adalah 5% dari bonus Tamitama yang diterima

<sup>35</sup> Bonus Tahapan (Tabungan Hari Depan). Bonus ini diberikan apabila didalam jaringan mitra mulai generasi 7 sampai dengan generasi 20 terjadi penambahan mitra, mendapatkan bonus sebesar Rp. 10.000,- permitra yang masuk.

<sup>36</sup> Bonus prestasi Umrah atau haji. Bonus prestasi umrah diberikan kepada mitra yang mencapai jaringan dibawahnya minimal 100 mitra di kiri dan 100 mitra di kanan, mendapat biaya umrah senilai Rp. 30.000.000,- (tiga puluh juta rupiah) atau bonus prestasi haji, diberikan kepada mitra yang mencapai jaringan dibawahnya minimal 200 mitra di kiri dan 200 mitra di kanan, mendapat biaya haji senilai Rp. 60.000.000,- (enam puluh juta rupiah)

<sup>37</sup> Bonus akhir tahun. Bonus ini diberikan untuk mitra dan korwil yang telah mencapai prestasi yang sudah ditentukan oleh PT. MPM dan dibagikan pada awal tahun. Keteangan ini tentang ini lihat di profil perusahaan PT. Mitra Permata Mandiri, tabel renomerasi program Zahra, 6

		oleh pasangan mitra.
7	Bonus Tahapan	Bonus ini diberikan apabila didalam jaringan mitra mulai generasi 7 sampai dengan generasi 20 terjadi penambahan mitra, mendapatkan bonus sebesar Rp. 10.000,- permitra yang masuk.
8	Bonus prestasi Umrah atau haji.	Bonus prestasi umrah diberikan kepada mitra yang mencapai jaringan dibawahnya minimal 100 mitra di kiri dan 100 mitra di kanan, mendapat biaya umrah senilai Rp. 30.000.000,- (tiga puluh juta rupiah) atau bonus prestasi haji, diberikan kepada mitra yang mencapai jaringan dibawahnya minimal 200 mitra di kiri dan 200 mitra di kanan, mendapat biaya haji senilai Rp. 60.000.000,- (enam puluh juta rupiah)
9	Bonus akhir tahun	Bonus ini diberikan untuk mitra dan korwil yang telah mencapai prestasi yang sudah ditentukan oleh PT. MPM dan dibagikan pada awal tahun.

Sumber: Profile PT. MPM

Guna mempermudah penjaringan anggota PT. MPM, mitra senior MPM membentuk forum-forum yang diformat pengajian (*halaqoh*) tentang haji dan umroh sekaligus sosialisasi program PT. MPM. Pada forum yang digelar itu mitra senior menyampaikan sejumlah materi tentang haji, keutamaan haji dan mekanisme pemberangkatan haji.

Setelah pencerahan keutamaan haji dan umroh, mitra senior menyajikan materi tentang operasionalisasi PT. MPM yang dapat dikembangkan oleh mitra junior atau calon mitra MPM sehingga umroh atau haji itu dapat tercapai. Munaji menyampaikan:

Dalam melakukan sosialisasi program PT. MPM, mitra senior MPM menggelar forum pengajian, biasanya ditempatkan dikediaman salah seorang mitra MPM, pada pengajian itu, kami mengundang Kiai (ulama) untuk memberikan *tausyiah* tentang keutamaan haji dan umrah yang dilanjutkan dengan penyampaian presentasi operasional PT. MPM oleh mitra senior MPM, seperti bagaimana menjadi mitra MPM, bonus-bonus yang akan didapat, kapan hadiah umrah atau haji diberikan dan sebagainya. Selain itu ada testimoni dari peserta yang telah mendapat



hadiah umrah atau haji. Pengajian biasanya digelar setiap satu bulan satu kali.<sup>38</sup>

## 2. Pandangan Kiai (Majelis Ulama Indonesia Kabupaten Pamekasan) Terhadap Status Hukum Program PT. Mitra Permata Mandiri.

Majelis Ulama Indonesia (MUI) adalah Lembaga Swadaya Masyarakat yang mewadahi ulama, zu'ama, dan cendikiawan Islam di Indonesia untuk membimbing, membina dan mengayomi kaum muslimin di seluruh Indonesia. Majelis Ulama Indonesia (MUI) berdiri pada tanggal, 7 Rajab 1395 Hijriah, bertepatan dengan tanggal 26 Juli 1975 di Jakarta, Indonesia.<sup>39</sup> Majelis Ulama Indonesia (MUI) memiliki struktur dari tingkat pusat hingga tingkat daerah.

Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kabupaten Pamekasan merupakan kepanjangan MUI Pusat yang ada di daerah. MUI Kabupaten Pamekasan memiliki program-program dan pokok gerakan yang mengarah pada persoalan-persoalan kemasyarakatan tingkat daerah atau Kabupaten. Dalam rangka memudahkan dan mengorganisir Implementasi program kegiatan MUI Kabupaten Pamekasan, MUI membentuk komisi-komisi sehingga dengan pembagian komisi-komisi itu, inventarisir masalah-masalah khususnya yang menyangkut keber-agamaan masyarakat Kabupaten Pamekasan dapat terjawab lebih mudah. Komisi-komisi di MUI Kabupaten Pamekasan meliputi; komisi fatwa, komisi pendidikan, komisi tarbiyah dan pengkajian Islam, komisi ekonomi, komisi dakwah, komisi pemberdayaan perempuan dan remaja dan komisi kerukunan antar umat beragama.

MUI Kabupaten Pamekasan merupakan salah satu elemen yang pernah menyoroti berkembangnya PT. Mitra Permata Mandiri di Kabupaten Pamekasan.

---

<sup>38</sup> Munaji, *Wawancara*, Pamekasan 17 Juni 2012

<sup>39</sup> [http://id.wikipedia.org/wiki/Majelis\\_Ulama\\_Indonesia](http://id.wikipedia.org/wiki/Majelis_Ulama_Indonesia)

MUI melalui rapat harian Dewan Pimpinan Daerah MUI Kabupaten Pamekasan bersama komisi fatwa dan komisi ekonomi, bertempat di sekretariat MUI Pamekasan Gedung Islamic Centre KM-3 Pamekasan MUI melakukan pengkajian mengenai operasionalisasi PT. MPM sehingga MUI mengirim surat kepada MUI pusat dengan Nomor 28 / DP-K MUI/IV / 2011 tertanggal 13 April 2013 yang pada intinya meminta penjelasan tentang pemberian keterangan Kesesuaian Syariah oleh DSN-MUI Pusat kepada PT. MPM.

MUI Kabupaten Pamekasan memiliki pandangan tersendiri dalam menyikapi bisnis yang di kelola oleh PT. MPM. Berikut penjelasan yang dikemukakan oleh MUI Kabupaten Pamekasan.

a. Rukruitmen mitra

Pola rekrutmen mitra yang dilakukan oleh PT. MPM menggunakan pola *multi level marketing* (MLM) dengan metode *Up-line-Down-line* (jaringan ke atas dan ke bawah) serta memiliki keterkaitan satu sama lain. Perekrutan mitra merupakan tujuan utama PT. MPM.

Ust. Matnin, anggota Komisi Ekonomi MUI Kabupaten Pamekasan menilai, dalam bisnis yang menjadinya fokus adalah objek barang yang diperjual belikan, bukan kepada kuantitas konsumen, sebab titik berat bisnis itu adalah manfaat dari produk yang diperjual belikan, baik itu jual beli produk berupa makanan, obat-obatan, alat pendidikan dan sebagainya, juga pada produk jasa. Pada PT. MPM ini, ia melihat adanya keraguan apakah perusahann ini murni bergerak pada bidang jual beli barang tertentu atau bergerak dibidang jasa. Jika mengacu pada MLM pada umumnya, maka motif bisnis ini bukanlah *bay'ul manfaah* atas suatu produk melainkan kuantitas *member*. Ia menuturkan:

Kami melihat target bisnis PT. MPM ini adalah kuantitas *member* atau konsumen, bukan murni *bay'ul manfaah* atas suatu produk baik itu pada produk yang sifatnya konsumtif maupun pada produk jasa. Hema kami, titik central dari bisnis PT. MPM ini adalah kuantitas mitra (*down-line*). Lazimnya bisnis seperti ini terdapat ketidakseimbangan antara harga produk dengan manfaat produk itu, dan itu terjadi pada mayoritas MLM.<sup>40</sup>

Tanggapan nyaris sama disampaikan oleh KH. Muzammil, anggota komisi fatwa MUI kabupaten Pamekasan. Menurutnya, PT. MPM tidak seperti perusahaan pada umumnya yang memiliki karyawan dalam memasarkan produk perusahaan.

Praktik Multi Level Marketing (MLM) pada umumnya tidak memiliki karyawan / *marketing* untuk memasarkan produk-produknya. Pemasaran produk bergantung pada jejaring *up-line-down-line* yang tidak terikat berdasarkan peraturan perusahaan. Model MLM seperti ini berpotensi melahirkan kejenuhan, sebab dihadapkan pada spekulasi pasar, sementara, penghasilan mitra senior (*member*) bergantung pada raihan *down-line*, bukan gaji bulanan.<sup>41</sup>

Ketua Umum MUI Kabupaten Pamekasan, KH. Ali Rachbini Abd. Latief mengemukakan hal yang sama dengan pendapat diatas, bahkan memberikan gambaran, bahwa bisnis model MLM menguntungkan bagi pihak lama (anggota yang lebih awal masuk) dan merugikan pihak yang lebih akhir bergabung. Ia menjelaskan:

Bisnis model MLM telah dilakukan oleh sejumlah perusahaan yang bergerak pada bidang pemasaran obat-obatan, minuman dan alat pertanian, pada umumnya mereka memiliki pengalaman yang sama, memberikan keuntungan bagi *member* yang lebih awal bergabung dan merugikan bagi *member* yang lebih akhir, apalagi bagi member yang tidak memiliki kecapan mumpuni pada bidang pemasaran, golongan ini dalam fiqih tergolong sebagai orang yang terdzolimi.<sup>42</sup>

---

<sup>40</sup> Ust. Matnin, *Wawancara*, Pamekasan 26 Juni 2012

<sup>41</sup> KH. Muzammil, *Wawancara*, Pamekasan 29 Juni 2012

<sup>42</sup> KH. Ali Rachbini Abd. latif, *Wawancara*, Pamekasan 27 Juni 2012

Dalam operasionalnya, PT. MPM tidak membatasi keanggotaan mitra, bahwa orang yang telah menjadi mitra MPM dapat kembali menjadi *member* PT. MPM dengan melakukan pendaftaran ulang sebagaimana pertama kali mendaftar. Metode seperti ini dianggap metode yang tidak lazim digunakan dalam dunia usaha. Ust. Matnin menjelaskan:

Kita lihat di dalam pasal 2 poin 2 Kode Etik dan Peraturan PT. MPM; setiap mitra dibolehkan memiliki lebih dari 1 (satu) hak kemitraan, itu berarti tidak ada batasan-batasan keanggotaan bagi mitra MPM. ini memberikan gambaran, bahwa inti dari bisnis yang dijalankan oleh PT. MPM ini bukanlah pemasaran produk, tetapi lebih pada perekrutan *member*.<sup>43</sup>

Berdasarkan temuan dilapangan, perekrutan *member* yang dilakukan oleh mitra senior MPM, calon mitra MPM dijanjikan mendapatkan komisi dan bonus yang besar serta bonus umrah atau haji tanpa menjelaskan kewajiban jumlah perolehan calon mitra yang harus disponsori. MUI Kabupaten Pamekasan menilai, pemberian iming-iming secara berlebihan oleh mitra senior, berpotensi melahirkan penyesalan bagi pihak konsumen (calon mitra) dikemudian hari dan tergolong sebagai *ighra*'.<sup>44</sup> Ust. Matnin menuturkan:

Dalam transaksi jual beli harus dilandasi keridhoan (*antaraadin*) antara pihak penjual dengan konsumen baik pada saat transaksi berlangsung maupun dikemudian hari. Jika penjual (mitra senior) memberikan iming-iming manfaat seperti komisi dan bonus yang sangat besar kepada konsumen (calon mitra), lalu dikemudian hari manfaat itu tidak didapatkan, maka sudah barang tentu konsumen akan merasa menyesal dan merasa tertipu. Cara-cara seperti ini termasuk kategori *ighra*' (membuai orang dengan janji-janji menggiurkan) yang pada akhirnya janji itu jauh dari kenyataan.<sup>45</sup>

#### b. Pendaftaran dan Jual Beli

---

<sup>43</sup> Ust. Matnin, *Wawancara*, Pamekasan 26 Juni 2012

<sup>44</sup> *Ighra*' adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.

<sup>45</sup> Ust. Matnin, *Wawancara*, Pamekasan 26 Juni 2012

PT. Mitra Permata Mandiri memberlakukan pendaftaran sekaligus akad jual beli dengan cara *online* di internet dengan mengunjungi situs [www.klikmpm.com](http://www.klikmpm.com). Calon mitra yang tidak bisa mengoperasikan komputer dan mengakses internet dapat mewakilkan proses pendaftarannya kepada mitra senior yang telah mensponsorinya. Perwakilan pendaftaran itu dilakukan setelah mitra senior memberikan penjelasan tentang PT. MPM.

Pendaftaran yang dilakukan oleh calon mitra adalah dengan cara mendaftar secara pribadi atau diwakilkan atas nama dirinya dengan membeli paket Zahra/Silver atau paket Hasanah/Gold. Proses perwakilan oleh calon mitra kepada mitra senior yang mensponsorinya dilakukan secara apa adanya,<sup>46</sup> tidak sebagaimana yang diterapkan oleh perusahaan pada umumnya yang apabila melakukan transaksi dengan perwakilan harus menggunakan surat kuasa bermaterai dengan sejumlah dokumen pendukung.

Perwakilan MUI Kabupaten Pamekasan Ust. Matnin, menyatakan pendaftaran yang dilakukan secara *online* tidak ada larangan didalam ajaran agama Islam, sebab internet merupakan media atau alat.

Ia menjelaskan:

Penggunaan website dalam melakukan transaksi tidak ada larangannya dalam Islam, sebab itu hanya merupakan metode saja. Yang terpenting transaksi itu memenuhi rukun dan syarat jual beli. Jika tidak memenuhi rukun dan syarat jual beli maka tentu tidak boleh.<sup>47</sup>

Pendapat senada dikemukakan oleh KH. Muzammil akan tiadanya larang dalam melakukan transaksi secara *online* selama syarat dan rukun jual beli terpenuhi, baik itu dilakukan oleh pribadi yang bersangkutan maupun melalui proses perwakilan. Ia menuturkan:

---

<sup>46</sup> Calon mitra, cukup menitipkan kartu identitas diri serta sejumlah uang sesuai harga paket untuk ditransfer ke PT. MPM. tidak secara formal berupa surat kuasa resmi dan semacamnya.

<sup>47</sup> Ust. Matnin, *Wawancara*, Pamekasan 26 Juni 2012

Transaksi via *online* sah-sah saja dilakukan, selama syarat dan rukun jual beli terpenuhi dan konsumen sudah mendapat gambaran utuh tentang objek jual beli itu sehingga tidak ada keraguan didalamnya. Transaksi itu bisa dilakukan secara pribadi, juga bisa diwakilkan, yang terpenting pihak yang mewakilkan dan yang menjadi wakil sudah mengikat kesepakatan.<sup>48</sup>

c. Produk

PT. MPM merupakan perusahaan yang bergerak sebagai mitra pemasaran (penyelenggara Ibadah Haji Khusus (PIHK) dan Penyelenggara Perjalanan Ibadah Umrah (PPIU). PT. MPM bukan sebagai biro perjalanan haji, melainkan sebagai perusahaan yang memasarkan produk melalui mekanisme MLM yang memiliki tujuan mewujudkan keinginan individu, khususnya mitra MPM, untuk menunaikan ibadah haji atau umrah.

Produk yang dipasarkan PT. MPM adalah Paket Zahra dan Paket Hasanah. Paket Zahra dan Paket Hasanah sebagai produk utama PT. MPM berisi kartu tanda anggota, DVD profile, buku manasik, buku enam sifat dan buku dzikir munajad. Produk ini bersertifikasi Penjualan Langsung Berjenjang Syariah dengan SK Nomor. 001.05.01/DSN-MUI/II/2010. Paket ini dibandrol Rp. 3.500.000,- (Tiga Juta Lima Ratus Ribu Rupiah) dan Paket Hasanah/Gold sebesar Rp. 10.000.000,- (Sepuluh Juta Rupiah).

Perwakilan MUI Pamekasan, Ust. Matnin, berpendapat penjualan produk oleh suatu perusahaan selama tidak bertentangan dengan ajaran Islam adalah boleh, bahkan dianjurkan. Ia menuturkan:

Penjualan produk oleh sebuah perusahaan boleh dilakukan, selama hal itu dijalankan sesuai dengan ajaran Islam dimana yang terpeting adalah terpenuhinya syarat dan rukun jual beli, sebagaimana firman Allah; *wahallallahu al-bai'a waharrama riba* (Allah menghalalkan jual beli dan

---

<sup>48</sup> KH. Muzammil, *Wawancara*, Pamekasan 29 Juni 2012

mengharamkan riba). Intinya terletak pada terpenuhinya syarat dan rukun jual beli.<sup>49</sup>

Suatu produk dapat dipasarkan atau halal dijual apabila produk tersebut tidak termasuk barang yang diharamkan seperti babi, darah, khamer, dan sebagainya. Menanggapi produk PT. MPM berupa Paket Zahra dan Paket Hasanah yang “dipasarkan” melalui program kemitraan PT. MPM, Ust. Matnin memberikan penjelasan terdapat kejanggalan pada jual beli produk PT. MPM tersebut, diantaranya adalah adanya ketidaksesuaian harga terhadap produk yang diperjual belikan oleh PT. MPM. Ia menuturkan:

Pada bisnis pemasaran produk oleh PT. MPM, terdapat ketidakpantasan harga dari produk yang diperjualkan, artinya bila produk yang dijual oleh PT. MPM kita beli di toko yang biasa menjual barang tersebut, kita tidak akan mendapatkan harga yang tinggi sebagai kita membeli ke PT. MPM. Hemat kami, uang yang dikeluarkan oleh calon mitra untuk membeli Paket Zahra atau Hasanah tidak *qualified* dengan barang yang dibeli. Ini yang kita sebut ketidak pantasan harga. Jika demikian kasusnya, maka yang menjadi inti bisnis dari PT. MPM bukanlah produk, sebab selain harga produk yang jauh dari realistis, produk tidak bisa diperdagangkan atau tidak ada produk lain yang diperjual belikan sehingga mendapat keuntungan lebih dari penjualan produk tersebut sebagaimana yang terdapat di MLM pada umumnya.<sup>50</sup>

Pendapat senada disampaikan oleh anggota komisi fatwa MUI Kabupaten Pamekasan KH. Muzammil, menurutnya, terdapat motif lain pada bisnis yang dioperasikan oleh PT. MPM. PT. MPM tidak memasarkan produk yang lazim di perlukan masyarakat. Ia menjelaskan:

Setelah kita kaji, penjualan produk berupa Paket Zahra dan Paket Hasanah oleh PT. MPM bukanlah prioritas perusahaan, terbukti ia tidak memiliki produk lain selain dua paket itu yang diperjual belikan secara umum dan menjadi medium didapatnya keuntungan oleh perusahaan.

---

<sup>49</sup> Ust. Matnin, *Wawancara*, Pamekasan 26 Juni 2012

<sup>50</sup> Ibid.

Kegiatan yang dilakukan oleh PT. MPM itu lebih pada *money game*<sup>51</sup> bukan murni bisnis jual beli.<sup>52</sup>

berdasarkan pendapat di atas, bisnis yang dioperasikan PT. MPM lebih fokus pada rekrutmen mitra/member dari pada penjualan produk, sehingga kualitas produk dan kuantitas pemanfaatan produk tidak menjadi faktor utama bisnis PT. MPM. Realitas itu memberikan gambaran terjadinya *money game* dan spekulasi pada bisnis yang dijalankan PT. MPM ini. Pandangan ini senada dengan pendapat KH. Ali Rachbini Abd. latif:

Bisnis yang tidak jelas manfaat produknya berpotensi terjadinya *dzulum* (kedzoliman) terhadap pembeli terutama pada barang yang pemanfaatannya kurang atau pasar dari produk itu tidak jelas konsumennya maka jika hanya mengandalkan perekrutan anggota/member pada batas waktu tertentu akan mengalami kejenuhan, sudah barang tentu bisnis ini termasuk spekulatif serta tidak sejalan dengan semangat ajaran agama Islam dan berpotensi merugikan orang lain.<sup>53</sup>

d. Akad

Akad jual beli antara penjual yaitu PT. MPM dengan pihak pembeli yaitu calon mitra dilakukan secara *online* yang diisi setelah melakukan pendaftaran di situs resmi PT. MPM yaitu [www.klikmpm.com](http://www.klikmpm.com).

Ust. Matnin, menyatakan penggunaan akad via *online* dapat dibenarkan, sebab yang terpenting dalam akad adalah diketahuinya objek yang diakad, tercapainya persetujuan untuk melakukan akad dan terjadinya akad.

---

<sup>51</sup> *Money game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran mitra usaha yang baru/bergabung kemudian namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggungjawabkan.

<sup>52</sup> KH. Muzammil, *Wawancara*, Pamekasan 29 Juni 2012

<sup>53</sup> KH. Ali Rachbini Abd. Latif, *Wawancara*, Pamekasan 27 Juni 2012



Akad via online yang diberlakukan PT. MPM senada dengan pendapat diatas, namun terdapat kejanggalan dalam materi akad yang diajukan pihak PT. MPM dan Akad yang digunakan pada pembelian Paket Zahra/Silver dan Paket Hasanah/Gold yang menggunakan *akad ijārah maushufah fi adz-dzimah*.<sup>54</sup>

e. *Ijārah dan Ju'ālah*

PT. MPM menggunakan dua akad secara bersamaan yaitu akad *ijārah* dan *ju'ālah*. Penggunaan dua akad berakibat pada syubhat-nya akad dan berakibat tidak sahnya akad. Ust. Matnin mengemukakan:

Jika dalam satu transaksi terjadi dua akad maka hukumnya syubhat dan akad menjadi tidak sah, sebab adanya kerancuan dalam dua akad berupa satu transaksi mengharapakan syarat akad yang lain seperti contoh; jika akad *ijārah* diberikan setelah terpenuhinya akad *ju'ālah* maka hukum akad itu menjadi batal, sebab akad tidak independen, karena terpenuhinya suatu akad telah memerlukan syarat akad yang lain.<sup>55</sup>

Lazimnya, akad *ijārah* tidak memerlukan terpenuhinya akad *ju'ālah*. *Ijārah* diberikan berdasarkan akad apakah pada saat pekerjaan sudah selesai atau sedang berlangsung, tidak menunggu berhasil atau tidak. Adapun *ju'ālah*, diberikan setelah berhasilnya suatu pekerjaan. Ust. Matnin menjelaskan:

Akad suatu transaksi harus independen, suatu akad tidak saling mempengaruhi akad yang lain. Kasus di PT. MPM, akad yang satu mempengaruhi akad yang lain, misalnya; *ijārah* diberikan apabila syarat mendapat *ju'ālah* terpenuhi. Transaksi dengan pola seperti ini tidak dikenal di dalam Islam.<sup>56</sup>

Pendapat yang senada disampaikan anggota komisi fatwa KH. Muzammil, menurutnya, agar suatu pekerjaan tidak menimbulkan spekulasi, pemilik pekerjaan perlu menentukan status pekerjaan apakah menggunakan akad *ju'ālah* atau *ijārah* sebelum pekerjaan itu dimulai. Ia menjelaskan:

---

<sup>54</sup> Tanggungan yang terdeskripsikan

<sup>55</sup> Ust. Matnin, *Wawancara*, Pamekasan, 26 Juni 2012

<sup>56</sup> *ibid*

Akad suatu pekerjaan semestinya ditetapkan diawal pekerjaan agar tidak menimbulkan polemik dibelakang, apakah itu menggunakan akad *ijārah* atau menggunakan akad *ju'ālah*. Ketidakjelasan akad akan menimbulkan keraguan bagi penerima pekerjaan juga akan menimbulkan penyesalan bagi penerima pekerjaan yang sudah melaksanakan pekerjaan itu tetapi tidak berhasil, sehingga tidak mendapatkan *ujrah*.<sup>57</sup>

KH. Ali Rachbini Abd. Latif memberikan pendapat lain, janji pemberian *ju'ālah* yang besar, sebagaimana di praktekkan PT. MPM, berpotensi terjadinya manipulasi.<sup>58</sup> Ia menjelaskan:

Yang terjadi di masyarakat, karena ingin mendapatkan keuntungan yang besar, mitra senior melakukan manuver dengan mengatakan, pendaftaran atau pembelian Paket Zahra atau Paket Hasanah adalah untuk mendaftar umrah, padahal pendaftaran atau pembelian itu untuk menjadi mitra MPM. Pernyataan itu biasanya disampaikan setelah pengajian yang mengangkat tema tentang keutamaan haji dan umrah.<sup>59</sup>

Pemberian *ju'ālah* oleh PT. MPM terindikasi mengandung *syubhat*, sebab dimungkinkan adanya member yang tidak bekerja, tetapi mendapatkan komisi karena jaringan kaki kiri dan kaki kanan *down-line*-nya berhasil mensponsori mitra baru. Pada konteks ini yang bekerja adalah *down-line*-nya, sementara mitra senior hanya diuntungkan karena mendaftar lebih awal.

Ust. Matnin menyatakan:

Pola pemberian *ju'ālah* sebagaimana dipraktekkan PT. MPM terindikasi adanya *syubhat*, sebab akan ada orang (mitra senior) yang tidak bekerja, tetapi mendapatkan *ju'ālah* karena *down-line*-nya berhasil merekrut anggota baru, sementara orang (mitra senior) itu tidak terlibat dalam merekrut anggota baru tersebut.<sup>60</sup>

---

<sup>57</sup> KH. Muzammil, *Wawancara*, Pamekasan 29 Juni 2012

<sup>58</sup> Manipulasi yang dimaksud adalah terjadinya perubahan penyampaian, seperti, pembelian Paket Zahra di PT. MPM adalah mendaftar untuk umrah, yang semestinya mendaftar untuk menjadi *member* PT. MPM.

<sup>59</sup> KH. Ali Rachbini Abd. Latif, *Wawancara*, Pamekasan 27 Juni 2012

<sup>60</sup> Ust. Matnin, *Wawancara*, Pamekasan 26 Juni 2012