

SISTEM BISNIS MULTI LEVEL MARKETING DITINJAU MENURUT HUKUM ISLAM (Studi PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Jambi)

Skripsi



RISKA ALMAROSA FIONI

NIM. SHE. 151823

PEMBIMBING

Dr. H. BAHRUL MA'ANI, M.Ag

FAUZI MUHAMMAD, M.Ag

PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH FAKULTAS

SYARIAH UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTHAN

THAHA SAIFUDDIN JAMBI

2019

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
 2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

PERNYATAAN ORISINALITAS TUGAS AKHIR

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Riska Almarosa Fioni
NIM : SHE. 151823
Jurusan/konsentrasi : Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas : Syariah
Alamat : Jl. Setia Negara Perum. Kembar Lestari Rt. 45 No. 02
Blok. O Kel. Kenali Besar Kec. Alam Barajo Kota Jambi

Menyatakan dengan sesungguhnya, bahwa skripsi yang berjudul: Sistem Bisnis Multi Level Marketing Menurut Hukum Islam (Studi PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Jambi) adalah hasil karya pribadi yang tidak mengandung plagiarisme dan tidak berisi materi yang dipublikasikan atau ditulis orang lain, kecuali kutipan yang telah disebutkan sumbernya sesuai dengan ketentuan yang dibenrkan secara ilmiah.

Apabila pernyataan ini tidak benar, maka peneliti siap mempertanggung jawabkannya sesuai hukum yang berlaku dan ketentuan UIN Sulthhan Thaha Saifuddin Jambi, termasuk pencabutan gelar yang saya peroleh dari skripsi ini.

Jambi, Juli 2019

Yang menyatakan,



Riska Almarosa Fioni

NIM: SHE151823



KEMENTERIAN AGAMA
UIN SULTHAN THAHA SAIFUDDIN JAMBI
FAKULTAS SYARIAH

Jln. Raya Jambi-Muara Bulian KM. 16 Simpang Sei. Duren Kab. Muaro Jambi. 36363
Telp/Fax (0741) 583183-584118 website: iainjambi.ac.id

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor: In. 08/DS/PP.00.9/ /2019

Skripsi/Tugas Akhir dengan Judul : Sistem Bisnis Multi Level Marketing Ditinjau Menurut Hukum Islam (Studi PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Jambi).

Yang dipersiapkan dan disusun oleh

Nama : Riska Almarosa Fioni
NIM : SHE. 151823
Telah dimunaqasyahkan pada : 15 Juli 2019
Nilai Munaqasyah : 80,4 (A)

Dan dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Syariah UIN Sultan Thaha Saifuddin Jambi.

TIM MUNAQASYAH

Ketua Sidang

Alhusni, S.Ag., M.HI
NIP. 1976122520011017

Penguji I

Drs. Mashidar, M.El
NIP. 195909071988022001
Pembimbing I

Dr. H. Bahar Ma'ani, M. Ag
NIP. 196302171990031004

Penguji II

Rasito, S.H., M.Hum
NIP. 196503211998031003
Pembimbing II

Fauzi Muhammad, M. Ag
NIP. 197410232003121003

Sekretaris Sidang

Zarkani, S.Ag
NIP. 197603262002121001

Jambi, Agustus 2019

Fakultas Syariah

UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi
DEKAN



Dr. A. A. Miftah, M.Ag
NIP. 197311251996031001

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
- Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
 - Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

Pembimbing I : Dr. H. Bahrul ma'ani, M. Ag.
Pembimbing II : Fauzi Muhammad, M.Ag.
Alamat : Fakultas Syariah UIN STS Jambi
Jl. Jambi- Muara Bulian KM. 16 Simp. Sei Duren
Kab.Muara Jambi 31346 Telp. (0741) 582021

Kepada Yth.
Bapak Dekan Syariah
UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi
Di-
JAMBI

NOTA DINAS

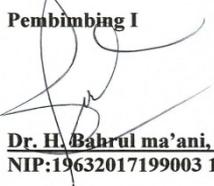
Asslamu'alaikum wr.wb.

Setelah membaca dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka skripsi Saudari **RISKA ALMAROSA FIONI** NIM: SHE 151823 yang berjudul "**SISTEM BISNIS MULTI LEVEL MARKETING MENURUT HUKUM ISLAM (Studi PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Jambi)**" telah disetujui dan dapat diajukan untuk dimunaqasahkan guna melengkapi syarat-syarat memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S.1) dalam Ilmu Muamalat pada Fakultas Syariah UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.

Demikianlah, kami ucapkan terima kasih semoga bermanfaat bagi kepentingan Agama, Nusa dan Bangsa.

Wassalamu'alaikum wr.wb.

Pembimbing I



Dr. H. Bahrul ma'ani, M. Ag
NIP:19632017199003 1 004

Pembimbing II



Fauzi Muhammad, M. Ag
NIP:19741023 200312 1 003

iv

MOTTO

š ü ĩ %©! \$ # \$ y g • f r ' - » t f
 (# p q è = à 2ù' s? Yw (# q ã Yt B# u ä
 M à 6o Y ÷ □ t / N ä 3 s 9 ° u q ø Br &
 š c q ä 3 s ? b r & H M ^) È @ ĩ Ü » t 6 ø 9 \$ \$ Î /
 4 ö N ä 3 Z ĩ i B < Ú # t □ s ? ` t ã , o t □ » p g ĩ B
 4 ö N ä 3 | i à ÿ R r & (# p q è = ç F ø) s ? Y w u r
 \$ V J Š ĩ m u ' ö N ä 3 Î / t b % x . © ! \$ # " b Î)
 Ç È Ò É

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS.An-Nisa’ (4) : 29)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

ABSTRAK

Riska Almarosa Fioni; SHE. 151823. “Sistem Bisnis Multi Level Marketing Ditinjau Menurut Hukum Islam (Studi PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Jambi).”

Skripsi ini bertujuan untuk mengetahui secara jelas tinjauan hukum Islam terhadap bisnis multi level marketing pada PT. Melia Sehat Sejahtera. Sebagai tujuan utamanya adalah untuk mengetahui bagaimana sistem kerja dari bisnis MLM PT. Melia Sehat Sejahtera dalam hukum Islam. Skripsi ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan instrumen pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Berdasarkan penelitian yang dilakukan diperoleh dengan hasil kesimpulan sebagai berikut: proses pelaksanaan praktik bisnis Multi Level Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera, yaitu Sistem kerja Bisnis Multi Level Marketing (MLM) PT. Melia Sehat Sejahtera pada umumnya adalah mengajak, menjual, mengajarkan dan membangun organisasi, serta membina dan memotivasi para member. Pendapatan yang diterima para member dari bisnis Melia Sehat Sejahtera melalui bonus-bonus yang telah ditentukan perusahaan. Pembayaran bonus dilakukan secara adil sesuai omsetnya dalam sehari. Ditinjau dari hukum Islam terhadap bisnis Multi Level Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera adalah boleh dilakukan karena telah memenuhi ketentuan-ketentuan syariat Islam dan Ketentuan-Ketentuan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/II//2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

Kata Kunci : Hukum Islam, Ekonomi Islam, Multi Level Marketing

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

PERSEMBAHAN

Karya ini akan penulis persembahkan kepada :

Allah SWT atas segala kasih sayang atas segala kasih sayang, anugerah dan kemudian bagi penulis dalam kehidupan penulis

Rasulullah SAW yang telah menjadi contoh yang baik dan memberikan petunjuk kepada umat manusia di dunia.

Untuk orang-orang yang saya cintai dan banggakan senantiasa mengiringi setiap langkah saya dalam menggapai cita-cita, khususnya kepada kedua orang tua, Ayah “ISKANDARIA” dan Ibu “RINA ELVITA”. Yang telah banyak berjasa dan berkorban dengan ketulusan hati dalam mendidik, membina dan membimbing saya sehingga dapat menempuh sekaligus menyelesaikan studi di UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.

Kepada Oma saya Marni dan adik-adik saya Wahyu Ditya Iskandaria, Nashifah Lauza Meilingga, yang senantiasa mendukung serta memotivasi setiap langkah saya dalam menuntut ilmu.

Almamater saya dan pengelola jurusan Hukum Ekonomi Syariah UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi. Khususnya kepada pembimbing saya Bapak Dr. H. Bahrul Ma’ani, M.Ag. dan Bapak Fauzi Muhammad, M.Ag. yang telah membimbing untuk menyelesaikan skripsi saya.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah wa syukurillah, senantiasa kami panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan nikmat kepada semua hamba-Nya Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada baginda Rasulullah SAW dan para Tabi'in serta kita para umatnya, semoga kita mendapatkan pertolongan dihari akhir nanti. Pada penyusunan skripsi ini tentulah tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak baik dalam ide, kritik, saran maupun dalam bentuk lainnya. Oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terima kasih sebagai penghargaan atau peran sertanya dalam penyusunan skripsi ini.

1. Bapak Dr. H. Hadri Hasan, MA., selaku Rektor UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.
2. Bapak Dr. AA. Miftah, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Syari'ah UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.
3. Bapak H. Hermanto Harun, Lc., M.HI., ph.D, selaku Pembantu Dekan 1 Fakultas Syari'ah UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.
4. Ibu Dr. Rahmi Hidayati, S.Ag., M.HI selaku Pembantu Dekan II Fakultas Syari'ah UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.
5. Ibu Dr. Yuliatin, S.Ag., M.HI selaku Pembantu Dekan III Fakultas Syari'ah UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.
6. Ibu Maryani, S.Ag., M.HI dan Ibu Pidayan Sasnifa, SH., M.Sy selaku Ketua dan Sekretaris Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

7. Bapak Dr. H. Bahrul Ma'ani, M.Ag. dan Bapak Fauzi Muhammad, S.Ag., M.Ag. selaku Dosen Pembimbing I dan II.
8. Para Karyawan dan Karyawati di Lingkungan Fakultas Syariah UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.
9. Teristimewa kepada kedua Orangtua saya yang telah memberikan dorongan dan doa sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
10. Terima kasih juga untuk sahabat-sahabat ku Rosmini, S.H, Zubaidah, S.H., Siti komariah, keluarga besar Hukum Ekonomi Syariah, Hesi Fatimah Nuraini, S.Sos., dan Inda Destari yang telah membantu / mensupport dalam penyelesaian skripsi ini yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu.

Semoga segala bantuan dan jasa yang diberikan kepada penulis mendapatkan pahala yang setimpal dari Allah SWT. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, baik dari segi bahasa, isi maupun analisisnya, sehingga kritik dan saran sangat penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini.

Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi mahasiswa, masyarakat bangsa.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Jambi, Mei 2019
Penulis



RISKA ALMAROSA FIONI
NIM: SHE 151823

DAFTAR SINGKATAN

SWT	: Subhanahu Wa Ta'ala.
SAW	: Salla Alahu'alaihi Wa sallam.
MLM	: Multi Level Marketing.
Hlm	: Halaman.
SLM	: Single Level Maketing.
DSN	: Dewan Syariah Nasional.
APLI	: Asosiasi Penjuala Langsung Indonesia.
KADIN	: Kamar Dagang dan Industri Indonesia.
WFDSA	: World Federation Direct Association.
DPS	: Dewan Pengawas Daerah.
DSN MUI	: Dewan Syariah Islam Majelis Ulama Indonesia.
IUPB	: Izin Usaha Penjualan Berjenjang.
SIUPL	: Surat Izin Usaha Penjualan Langsung.
BPOM	: Badan Pengawas Obat dan Makanan.
GMP	: Good Manufacturing Practice.
HGH	: Human Growth Hormon.
OPP	: Open Plan Presentation.
PT	: Perseroan Terbatas.
PLB	: Penjual Langsung Berjenjang.
TUPO	: Tutup Poin.
PLBS	: Penjual Langsung Berjenjang Syariah

DAFTAR TABEL

Tabel 1 : Total Peluang Bonus Penghasilan Gold Member	52
Tabel 2 : Total Peluang Bonus Penghasilan Silver Member	53
Tabel 3 : Jenis Bonus	53
Tabel 4 : Sistem Pembayaran Bonus.....	54
Tabel 5 : Harga Produk Retail.....	55
Tabel 6 : Bonus Leadership Silver Member	59
Tabel 7 : Bonus Leadership Gold Member	59
Tabel 8 : Bonus Retail.....	60

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PERNYATAAN	ii
PENGESAHAN PANITIA UJIAN	iii
NOTA DINAS	iv
MOTTO	v
ABSTRAK	vi
PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR SINGKATAN	x
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR ISI.....	xii
BAB I: PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Batasan Masalah.....	9
D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	9
E. Kerangka Teori.....	10
F. Tinjauan pustaka	35
BAB II: METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan Penelitian	37
B. Jenis Dan Sumber Data	37

C. Instrumen Pengumpulan Data.....	38
D. Teknik Analisis Data.....	39
E. Sistematika Penulisan	39
F. Jadwal Penelitian.....	40

BAB III: GAMBARAN UMUM TEMPAT PENELITIAN

A. Sejarah PT. Melia Sehat Sejahtera	41
B. LOGO Perusahaan	43
C. Profile Perusahaan.....	44
D. Visi dan Misi PT. Melia Sehat Sejahtera	46
E. Produk PT. Melia Sehat Sejahtera	47
F. Cara Bergabung.....	49
G. Gambar Produk	49

BAB IV: PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN

A. Sistem Bisnis Multi Level Marketing Pada PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Jambi	51
B. Tinjauan hukum Islam terhadap Bisnis Multi Level Marketing di PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Jambi	61

BAB V: PENUTUP

A. Kesimpulan	81
B. Saran.....	81
C. Kata Penuup	82

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DOKUMENTASI

CURICULUM VITAE

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bisnis adalah suatu yang dinamis. Begitu banyak dinamika, persoalan dan tantangan yang dihadapi para pegiatnya. Ini adalah ujian dari Allah SWT. kepada hambanya-Nya yang berusaha menjemput rezeki dan karunia Allah di muka bumi.

Dunia bisnis merupakan salah satu sisi kehidupan manusia yang juga membutuhkan bukti empiris dilapangan dengan segala dinamikanya. Inilah tantangan para enterpreneur (wirausaha) muslim. Bahwa Islam, sebagai sebuah sistem sempurna yang diyakini benar dapat bersaing dan memiliki strategi tepat untuk mengembangkan roda bisnis ditengah persaingan bisnis yang pemisif dan sering menghalalkan segala cara.

Bisnis menuntut seluruh energi jiwa dan raga. Perjalanan bisnis akan sarat ujian yang harus diatasi. Berbagai ujian akan dilalui, termasuk pahit getir kegagalan. Ibarat anak-anak belajar sepeda, apabila tidak jatuh dan belajar dari kejatuhan, mereka tak kunjung pandai bersepeda.¹

Bisnis Islami ialah serangkaian aktivitas bisnis dalam berbagai bentuknya yang tidak dibatasi jumlah kepemilikan (barang/jasa) termasuk profitnya, namun dibatasi dalam cara memperolehnya dan penyalahgunaan hartanya karena aturan halal dan haram.²

¹ Muhammad Ali Haji Hashin, *Bisnis Satu Cabang Jihad*, 2005, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar), hlm. 20.

² Veithzal Rivai dan Andi Buchari, *Islamic Economic Ekonomi Syariah Bukan Opsi, tetapi solusi!*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara), hlm. 234.

Aktivitas bisnis seperti bisnis jasa, perusahaan harus berupaya untuk memperoleh superioritas bersaing. Upaya tersebut sangat bergantung pada pengetahuan, pengalaman dan keahlian yang dimiliki organisasi, sehingga mampu menghasilkan produk, berupa barang atau jasa dengan kualitas yang berbeda.³

Bisnis yang harus dilakukan, terlebih dahulu ia harus mengetahui dengan baik hukum agama yang mengatur perdagangan agar tidak melakukan aktivitas yang haram dan merugikan masyarakat. Islam memiliki kekuatan hukum, peraturan, perundang-undangan, dan tata krama. Bahkan dalam bekerja dan berbisnis wajib bagi setiap muslim untuk memahami bagaimana bertransaksi agar tidak terjerumus dalam jurang keharaman atau syubhat hanya karena ketidaktahuan. Oleh karena itu, etika Islam mengiringi persyariaan hukum-hukum transaksi yang bermacam-macam.

Beberapa firman-Nya dalam Al Qur'an, Allah SWT memerintahkan kepada manusia untuk bekerja dan berusaha memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, dari pekerjaan yang ringan sampai pada pekerjaan yang berat. Semuanya dilakukan hanya untuk memenuhi kebutuhan hidup. Seperti dalam Al- Qur'an yang berbunyi:

وَإِذَا رَأَوْا تِجْرَةً أَوْ لَهْوًا أَنْفَضُوا إِلَيْهَا وَتَرَكَوْكَ قَائِمًا قُلْ مَا عِنْدَ اللَّهِ خَيْرٌ مِّنَ
اللَّهْوِ وَمِنَ التِّجْرَةِ وَاللَّهُ خَيْرُ الرَّزُقِينَ ١١

Artinya: “Dan apabila mereka melihat perniagaan atau permainan, mereka bubar untuk menuju kepadanya dan mereka tinggalkan kamu sedang berdiri (berkhutbah). Katakanlah: "Apa yang di sisi Allah adalah lebih

³ Sifian Assauri, *Strategic Marketing Sustaning Life Time Costumer Value*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2012), hlm. 25.

baik daripada permainan dan perniagaan", dan Allah Sebaik-baik Pemberi rezeki." ⁴

Berbagai inovasi pelaku dunia usaha terutama perdagangan dalam upaya untuk menciptakan strategi yang tepat untuk membidik konsumen. Strategi pemasaran yang menjadi kunci pokok keberhasilan dalam perkembangan produk untuk sampai pada konsumen terus berusaha mengembangkan pemasaran yang awalnya hanya dapat menawarkan barang atau jasa.

Dunia semakin maju, teknologi semakin canggih dan sistem perdagangan pun semakin banyak, semarak dan beraneka ragam. Kegiatan ekonomi terus mengalami Kemajuan dan perkembangan. Salah satu trend Marketing dalam Era Globalisasi adalah munculnya apa yang disebut Multi Level Marketing. Seperti dalam hal pemasaran perusahaan dalam menjual produk dan jasanya sistem yang dipergunakan perusahaan pun berbeda-beda, ada sistem pemasaran satu jenjang (*Single Level Marketing*) dan ada pula sistem pemasaran dengan berjenjang (*Multi Level Marketing*).

Bisnis Multi Level Marketing atau biasa yang lebih dikenal dengan bisnis MLM, sebagian orang mengaku bahwa telah mengenal dan mengetahui bisnis MLM tersebut, tetapi apabila diajukan beberapa pertanyaan mendasar mengenai sistem operasional MLM, maka dapat diketahui bahwa sebagian besar orang yang terlibat dalam bisnis MLM belum tentu mengetahui tentang karakteristik bisnis MLM secara keseluruhan. Bagi seorang yang baru mengetahui tentang bisnis MLM yang terpenting bagi mereka adalah bisnis MLM mampu menghasilkan

⁴ AL-Jumuah (62) : 11.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

keuntungan yang lebih besar tanpa memerlukan modal yang besar. Hal tersebut dirasa sudah cukup bagi sebagian besar orang yang mengikuti bisnis MLM.

Multi Level Marketing adalah sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan mempromosikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Dengan kata lain, dapat dikemukakan bahwa *Multi Level Marketing* adalah pemasaran berjenjang melalui jaringan distribusi yang dibangun dengan menjadikan konsumen (pelanggan) sekaligus sebagai tenaga pemasaran.⁵

Sejarah pertama kali digunakan istilah *Multi Level Marketing* (MLM) masih diperdebatkan tetapi bisnis MLM diyakini telah ada sejak tahun 1920-an.⁶ Pada tahun 1930-an praktek multi level marketing dilakukan oleh perusahaan *Nutrilite* atau *California Perfume Company* yang menjual “*Avon Product*” di amerika serikat.⁷ Pada akhir tahun 1970 model pemasaran MLM cukup populer di amerika Serikat dan Eropa. Selanjutnya perusahaan ini mengalami kesuksesan yang sangat pesat sehingga banyak perusahaan-perusahaan lain yang meniru kesuksesan dari sistem perusahaan *nutrilite*, baik perusahaan lokal (Indonesia) maupun perusahaan di dunia.

Multi Level Marketing (MLM) di Indonesia dikenal pada awal 1980-an, dan pada tahun 1984 terdapat asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) yang menjadi suatu organisasi yang merupakan wadah persatuan dan kesatuan tempat

⁵ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh muamalah*, (Jakarta: Amzah, 2015), hlm. 613.

⁶ Wikipedia Bahasa Indonesia “Pemasaran Berjenjang” dalam https://id.wikipedia.org/wiki/Pemasaran_berjenjang.htm. Diakses pada 02-10-2018 Pukul 20:34 WIB.

⁷ Tarmizi Yusuf, *Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2000), hlm. 5.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

berhimpun para perusahaan penjualan langsung, termasuk perusahaan yang melakukan penjualan dengan sistem berjenjang (*Multi Level Marketing*).

Bisnis *Multi Level Marketing* di Indonesia pertama kali adalah PT. Nusantara Sun Chorella Tamayang kemudian berganti nama menjadi PT. Centra Nusa Insan Cemerlang atau biasa disebut Creative Network Internasional⁸ yang berdiri di Bandung pada tahun 1986.⁹

Multi Level Marketing merupakan salah satu cabang dari *direct selling* (penjualan langsung). *Direct Selling* (Penjualan Langsung) adalah Metode 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.¹⁰

Ketika sistem pemasaran jaringan diterapkan di Indonesia menghadapi tantangan yang berat. Tidak sedikit orang-orang yang tidak bertanggung jawab yang melakukan penipuan mengatasnamakan bisnis pemasaran jaringan untuk mengeruk kepentingan pribadi. Nyatanya banyak orang Indonesia yang tertipu oleh iming-iming keuntungan yang ditawarkan. Hal inilah yang menjadi gambaran buruk akan bisnis pemasaran jaringan di Indonesia.

Islam sebagai agama *rahmatan lil alamin*, tidak hanya mengatur hubungan antara manusia dengan ciptaan-Nya (*hablum minallah*), melainkan hubungan antara manusia dan sesamanya (*hablum minannas*). Kedua hal tersebut tidak

⁸ *Ibid.*, hlm. 6-7.

⁹ KOMPASIANA, "MLM Dalam Perspektif Ekonomi Islam" dalam <http://www.klk-dalam-pespektif-ekonomi-islam>. Diakses pada 02-10-2018 Pukul 21:00 WIB.

¹⁰ <https://www.apli.or.id/direct-selling/> diakses Pada 05-10-2018 Pukul 20.00 WIB.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

dapat dipisahkan. Terlebih dalam hal menjalankan tugasnya sebagai khalifah untuk memakmurkan bumi, suatu tugas yang tidak dapat di emban oleh semua makhluk meskipun malaikat sebagai hamba Allah SWT yang taat menjalankan perintah-Nya. Dalam melaksanakan kekhalifahannya itu, Allah SWT menciptakan manusia sebagai makhluk yang paling sempurna dibanding dengan makhluk ciptaan-Nya yang lain. Perbedaan tersebut diberikan kepada manusia antara lain seperti akal, nafsu, naluri, ilmu dan agama. Dengan kelebihan tersebut segala aktivitas yang dilakukan oleh manusia memiliki aturan pokok yang telah diatur di dalam syariat Islam.¹¹

Tentu saja, Allah SWT. Telah menetapkan aturan-aturan dalam menjalankan kehidupan ekonomi. Allah SWT. Telah menetapkan batasan-batasan tertentu terhadap perilaku manusia sehingga menguntungkan satu individu tanpa mengorbankan hak-hak individu lainnya.¹²

Ekonomi Islam merupakan salah satu bidang dalam ilmu fikih muamalah yang diakui memiliki kedekatan dengan ilmu ekonomi. Para ulama sejak awal telah menaruh perhatian dalam pengembangan dasar-dasar ilmu ekonomi dalam fikih muamalah.¹³

Akhir-akhir ini, perkembangan bisnis MLM diramaikan pula oleh hadirnya MLM berlabel syariah. Keberadaan MLM syariah di tanah air menjadi penting artinya, mengingat mayoritas Jumlah Penduduk negara kita adalah muslim. Bagi kalangan muslim, mereka akan lebih cenderung memilih untuk melakukan

¹¹ Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh*, Cet ke-3, (Jakarta: Pranada Media Group, 2010), hlm. 175.

¹² Mustafa Edwin Nasution, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), hlm. 3.

¹³ Arifin Hamid, *Hukum Ekonomi Islam (Ekonomi Syariah) di Indonesia Aplikasi dan Perspektifnya*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2007), hlm. 152.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

kegiatan bisnis yang sesuai dengan muamalah Islam. Ditambah lagi kesadaran kaum muslimin untuk mengembangkan ekonomi syariah semakin meningkat. Apalagi merebaknya kontroversi tentang bisnis ini.

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) sebagai lembaga resmi yang sah, diakui pemerintah Republik Indonesia dan melibatkan ulama dari berbagai Organisasi Masyarakat (Ormas) Islam telah mengeluarkan fatwa tentang halal dan haramnya sebuah perusahaan yang bergerak dalam MLM. Fatwa NO. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) tersebut ditandatangani oleh ketua DSN MUI K.H. M.A Sahal Mahfudh dan sekretaris H.M Ichwan Sam pada tanggal 25 Juli 2009 di Jakarta.

Fatwa tersebut menyebutkan dua belas persyaratan yang harus terdapat dalam sebuah perusahaan MLM untuk bisa dikategorikan sesuai syariah. Semua persyaratan fatwa itu sesuai dengan tuntunan Islam. Di antara persyaratan fatwa itu adalah adanya objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau jasa, lalu barang atau jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan, kemudian transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dzulm*, maksiat serta tidak diperbolehkannya *money game*. Dari seluruh MLM yang ada, sekitar 80 di antaranya sudah merupakan perusahaan MLM yang resmi terdaftar di APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia),¹⁴ dimana APLI merupakan perwakilan dari wadah WDSA (World Direct Selling Association). Untuk dapat diterima sebagai anggota APLI, Perusahaan yang

¹⁴ Sofwan Juhairi, *MLM Syariah: Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktis MLM Syariah*, (Jakarta; Mujaddidi Press, 2013), hlm. 79.

bersangkutan harus mengadakan presentasi seluruh anggota dewan mengenai perencanaan bisnis yang dimiliki. Apabila kemudian ditemukan bahwa sistemnya tidak baik dan produknya pun tidak dapat dipertanggungjawabkan, maka APLI berhak dan wajib menolak keanggotaan. Salah satu bisnis MLM yang berkembang di Indonesia adalah PT. Melia Sehat Sejahtera.

Perkembangan MLM di Indonesia, terdapat pro kontra di antara para ulama ahli fiqih, hingga Majelis Ulama Indonesia juga aktif memberikan kepastian status hukum terhadap perdagangan berbasis MLM yang menjamur di Indonesia. Namun pembahasan dan pengawasan perusahaan-perusahaan yang menggunakan sistem *Multi level marketing* tetap harus diamati sehingga tidak ada keresahan di tengah umat Islam terhadap bisnis MLM yang terus berkembang.

Bisnis MLM dalam Islam sering terjadi kontroversi dan juga tidak ada hukum yang pasti menjelaskan tentang bisnis MLM, apakah diperbolehkan atau tidak.

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis tertarik untuk mengetahui dan membahas lebih tentang **“SISTEM BISNIS MULTI LEVEL MARKETING DITINJAU MENURUT HUKUM ISLAM (Studi PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Jambi).”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka yang menjadi pokok permasalahan di dalam penulisan skripsi ini adalah:

1. Bagaimana Sistem Bisnis Multi Level Marketing Pada PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Jambi?



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

2. Bagaimana Tinjauan hukum Islam terhadap Bisnis Multi Level Marketing di PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Jambi?

C. Batasan Masalah

Agar tidak terjadi perluasan pokok bahasan dalam penulisan skripsi ini, maka penulis akan memfokuskan penelitian pada aspek tinjauan hukum Islam terhadap Bisnis Multi Level Marketing pada PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Jambi.

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Bertolak dari latar belakang masalah dari pokok permasalahan yang menjadi subjek bahasan, maka yang akan dicapai dalam penulisan skripsi ini adalah:

- a. Untuk mengetahui sistem bisnis Multi Level Marketing pada PT. Melia sehat sejahtera Cabang Jambi
- b. Ingin mengetahui pandangan hukum Islam terhadap sistem bisnis Multi Level Marketing PT. Melia sehat Sejahtera Cabang Jambi

2. Kegunaan Penelitian

- a. Ingin kerangka ilmiah ini dapat menjadi referensi dan memberikan sumbangan konseptual bagi Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.
- b. Ingin menambah cakrawala berfikir bagi penulis dan untuk menambah keilmuan yang dipersembahkan kepada mahasiswa khususnya Fakultas Syariah dan Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.

- c. Ingin menjadikan salah satu persyaratan memperoleh gelar sarjana sastra satu (S1) pada fakultas Syariah dan Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha saifuddin Jambi

E. Kerangka Teori

1. Pengertian Multi Level Marketing (MLM)

Secara Etimologi *Multi Level Marketing* (MLM) berasal dari bahasa Inggris *Multi* berarti banyak sedangkan *level* berarti jenjang atau tingkat. Adapun marketing berarti pemasaran. Jadi dari kata tersebut dapat dipahami bahwa MLM adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut sebagai “*Multi Level*” karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat. Dalam pengertian “*Marketing*” sebenarnya tercakup arti menjual dan selain arti menjual, dalam marketing banyak aspek yang berkaitan dengannya antara lain ialah produk, harga, promosi, distribusi dan sebagainya. Jadi “*Marketing*” lebih luas maknanya dari menjual. Menjual merupakan bagian dari “*Marketing*” karena menjual hanyalah kegiatan transaksi penukaran barang dengan uang.¹⁵ Andrias Harefa, dalam bukunya menyatakan bahwa inti dari bisnis *Multi Level Marketing* adalah *Meet, Lear, and Multiply*. Dalam bahasa Indonesia berarti bertemu, belajar, dan berlipat ganda.

Bisnis MLM atau juga dikenal dengan sebutan *Network Marketing* adalah suatu bentuk pendistribusian produk, baik berupa barang atau jasa.¹⁶

¹⁵ Tarmidzi Yusuf, *Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal*, hlm. 3.

¹⁶ *Ibid.*

Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia sebagai wadah persatuan MLM menjelaskan pemasaran berjenjang (MLM) adalah sistem penjualan yang memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur secara langsung. Dalam fatwanya, Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI menyebutkan bahwa 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 lainya secara berturut-turut.¹⁷

MLM ini disebut juga sebagai *network marketing*. Disebut demikian karena anggota kelompok tersebut semakin banyak sehingga membentuk jaringan kerja (*Network*) yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran.

Kadang-kadang ada juga yang menyebut MLM ini sebagai bisnis penjualan langsung atau *direct selling*. Pendapat ini didasari oleh pelaksana penjualam MLM yang memang dilakukan secara langsung oleh wiraniaga kepada konsumen, tidak melalui perantara lagi, tidak melalui toko swalayan, kedai atau warung. Tetapi langsung kepada pembeli. Di Indonesia saat ini penjualan Langsung atau *direct selling*, baik yang *single level* maupun *multi level* bergabung dalam suatu asosiasi yaitu Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI). Organisasi ini merupakan anggota KADIN, bagian dari *World Federation Direct Selling Association* (WFDSA).¹⁸

¹⁷ *Ibid.*, hlm. 143-144.

¹⁸ Gemala Dewi Wirdyaningsih, Yeni Salma Barlinti, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta : Kencana, 2006), hlm. 182.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

2. Perbedaan Multi Level Marketing dengan Bisnis Biasa

Menurut Clothier (1994), terdapat beberapa perbedaan antara bisnis Multi Level Marketing dengan bisnis konvensional, yaitu sebagai berikut:

- a. Armada penjualan. Di dalam MLM, tenaga penjualnya adalah para distributornya, mereka mempekerjakan dirinya sendiri, menjadi bos bagi dirinya sendiri. Sedangkan pada bisnis konvensional, arus barang harus melewati produsen-distributor/grosir-pedagang eceran-konsumen.
- b. Pembagian keuntungan. Pada MLM para distributor memperoleh imbalan dari perbandingan langsung usaha yang dilakukannya. Sedangkan pada bisnis konvensional orang-orang yang menerima keuntungan adalah para pemilik dan para direktur berbagai perusahaan distribusi. Amat jarang para pegawai penjualan toko eceran ikut menikmati keuntungan, betapapun unggul dan kerasnya mereka bekerja.
- c. Menjual produk. Semua penjualan MLM dilakukan melalui penjualan langsung atau direct selling. Sedangkan bisnis konvensional, menjual barang-barang konsumen melalui toko-toko, katalog dan melalui pos.¹⁹

3. Ciri-ciri Bisnis Multi Level Marketing

- a. Memberikan kesempatan yang sama bagi setiap anggota untuk berhasil.
- b. Keuntungan dan keberhasilan distributor sepenuhnya ditentukan oleh hasil kerja (keras) dalam bentuk penjualan dan pembelian produk dan jasa perusahaan.

¹⁹<https://www.kajianpustaka.com/2018/04/pengertian-jenis-dan-sistem-multi-levelmarketing.html> diakses pada 01-02 -2019 pukul 11:50 WIB.

- c. Setiap anggota berhak menjadi anggota satu kali.
- d. Biaya pendaftaran menjadi anggota tidak terlalu mahal dan dapat dipertanggungjawabkan karena nilainya setara dengan barang yang diperoleh.
- e. Keuntungan yang diperoleh distributor independen dihitung dengan sistem perhitungan yang jelas berdasarkan hasil penjualan pribadi maupun jaringannya.
- f. Setiap distributor independen dilarang untuk menumpuk barang, karena yang terpenting adalah pemakaian produk yang dirasakan manfaat atau khasiatnya secara langsung oleh konsumen.
- g. Keuntungan yang dinikmati anggota *Multi Level Marketing*, tidak hanya bersifat finansial tetapi juga non finansial seperti penghargaan, posisi dalam peringkat, derajat sosial, kesehatan, pengembangan karakter, dan sebagainya.
- h. Perusahaan *Multi Level Marketing* membina distributornya dalam program pendidikan dan pelatihan yang berkesinambungan.
- i. Dalam sistem *Multi Level Marketing* pelatihan produk menjadi hal yang sangat penting untuk disampaikan kepada konsumen.
- j. Setiap sponsor atau up-line berkepentingan untuk meningkatkan kualitas distributor di jaringannya.
- k. Pembagian komisi atau bonus biasanya dilakukan sebulan sekali.²⁰

4. Sistem Pemasaran MLM

Pakar marketing ternama Don Failla, membagi *marketing* kepada tiga bagian, yaitu:

²⁰ Agus Marimin, Abdul Haris Romdhoni, dan Tira Nur Fitria, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam Vol 02 No 2 Juli 2016 *Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam*, hlm. 108-109.

- a. *Retail* (eceran),
- b. *Direct selling* (penjualan langsung kepada konsumen), dan
- c. *Multi Level Marketing* (MLM).

Multi Level Marketing atau MLM disebut juga *Network Marketing*, *Multi Generation Marketing*, dan *Uni Level Marketing*. Namun, dari semua istilah tersebut, yang paling populer adalah istilah *Multi Level Marketing*.

Multi Level Marketing adalah sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan mempromosikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Dengan kata lain, dapat dikemukakan bahwa *Multi Level Marketing* adalah pemasaran berjenjang melalui jaringan distribusi yang dibangun dengan menjadikan konsumen (pelanggan) sekaligus sebagai tenaga pemasaran.²¹

Pengertian diatas dapat dijabarkan bahwa *Multi Level Marketing* adalah suatu konsep penyaluran barang (produk dan Jasa tertentu) yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan memperoleh keuntungan didalam garis kemitraan.²²

Kemunculan *trend* strategi pemasaran produk melalui sistem MLM di dunia Bisnis modern sangat menguntungkan banyak pihak, antara lain seperti pengusaha (baik produsen maupun perusahaan MLM). Hal tersebut disebabkan karena adanya penghematan biaya dalam iklan. Pemasaran melalui jaringan ini sangat membantu perusahaan dalam memasarkan produk dan jasa yang tadinya belum terkenal untuk meraih pasar dalam waktu yang singkat tanpa harus mengeluarkan biaya iklan yang besar di media massa. Bisnis ini juga menguntungkan para

²¹ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh muamalah*, Hlm. 613.

²² *Ibid.*, Hlm 614.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

distributor yang berperan sebagai *simsar* (Mitra Niaga) yang ingin bebas dalam bekerja.

Sistem *Marketing* MLM yang Lahir tahun 1939 merupakan kreasi dan inovasi marketing yang melibatkan masyarakat konsumen dalam kegiatan usaha pemasaran. Tujuannya adalah agar masyarakat konsumen disamping dapat menikmati manfaat produk, sekaligus juga dapat menikmati manfaat finansial dalam bentuk insentif, hadiah-hadiah, kesempatan haji dan umrah, perlindungan asuransi, tabungan hari tua, dan bahkan kepemilikan saham perusahaan.²³

Secara umum, cara kerja dalam bisnis MLM adalah sebagai berikut :

- a. Setiap orang akan mendapat keuntungan dari aktifitas jual beli yang dilakukannya. Jika dia ingin mendapatkan bonus yang lebih besar, maka dia bisa membangun organisasi yang lebih besar pula.
- b. Mereka yang ada di bawah, tetapi bisa membangun organisasi yang lebih besar daripada yang mengajaknya, maka yang bersangkutan memiliki peluang untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar daripada orang yang mengajaknya di atas.
- c. Jika pada periode tertentu seorang mitra tidak melakukan pembelian produk, maka dia tidak akan mendapatkan keuntungan walau pun jalur dibawahnya menghasilkan omzet yang tidak terhingga.
- d. Setiap orang yang bergabung dengan bisnis MLM dan ingin mendapatkan bonus yang lebih besar, maka dia harus berperan sebagai *seller* atau *end user* dengan membeli sejumlah produk yang memenuhi syarat untuk mendapatkan

²³ *Ibid.*

bonus, dan dia juga harus mensponsori orang lain agar terbentuk organisasi bisnis yang bisa menghasilkan omzet.

Secara global sistem bisnis MLM dilakukan dengan cara menjaring calon nasabah yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan member (anggota) dari perusahaan yang melakukan praktek MLM. Adapun secara terperinci bisnis MLM dilakukan dengan cara:

- a. Mula-mula pihak perusahaan berusaha²⁴ menjaring konsumen untuk menjadi member, dengan cara mengharuskan calon konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu.
- b. Dengan membeli paket produk perusahaan tersebut, pihak pembeli diberi satu formulir keanggotaan (member) dari perusahaan. Sesudah menjadi member maka tugas berikutnya adalah mencari member-member baru dengan cara seperti diatas, yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.
- c. Para member baru juga bertugas mencari calon member-member baru lagi dengan cara seperti diatas yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.
- d. Jika member mampu menjaring member-member yang banyak, maka ia akan mendapat bonus dari perusahaan. Semakin banyak member yang dapat dijaring, maka semakin banyak pula bonus yang didapatkan karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan. Dengan adanya para member

²⁴ Agus Marimin, Abdul Haris Romdhoni, dan Tira Nur Fitria, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam Vol 02 No 2 Juli 2016 *Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam*, hlm. 109.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



baru yang sekaligus menjadi konsumen paker produk perusahaan, maka member yang berada pada level pertama, kedua dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan, karena perusahaan merasa diuntungkan dengan adanya member-member baru tersebut.²⁵

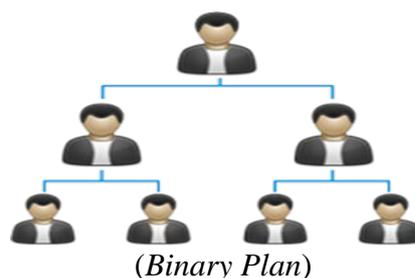
Perusahaan MLM diantaranya, ada yang melakukan kegiatan menjaring dana masyarakat untuk menanamkan modal diperusahaan tersebut, dengan janji akan memberikan keuntungan sebesar hampir 100% dalam setiap bulannya. Ada beberapa perusahaan MLM lainnya yang mana seseorang bisa menjadi membejanya tidak harus dengan menjual produk perusahaan, namun cukup dengan mendaftarkan diri dengan membayar uang pendaftaran, selanjutnya dia bertugas mencari anggota lainnya dengan cara yang sama, semakin banyak anggota maka akan semakin banyak bonus yang diperoleh dari perusahaan tersebut.²⁶

5. Jenis-Jenis Susunan Jaringan *Multi Level Marketing*

Meurut Setiawan (2007), terdapat beberapa jenis Multi Level Marketing.

Yaitu sebagai berikut:²⁷

a. Sistem Binary Plan



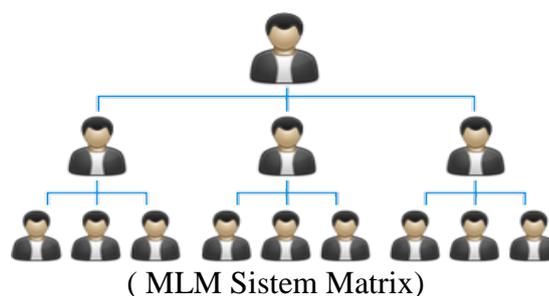
²⁵ *Ibid.*, hlm. 110.

²⁶ *Ibid.*

²⁷ <https://www.kajianpustaka.com/2018/04/pengertian-jenis-dan-sistem-multi-level-marketing.html> diakses pada 01-02-2019 pukul 12:49 WIB.

Sistem Binary Plan ini mengutamakan pengembangan jaringan hanya dua teg saja dan mengutamakan keseimbangan jaringan. Semakin seimbang jaringan dan omset bisnis dalam bisnis MLM seperti ini, semakin besar bonus yang diterima. Namun jika tidak seimbang, maka bonus-bonus tersebut mengalir deras kedalam perusahaan. Biasa sistem *Binary Plan* ini diusung perusahaan-perusahaan MLM yang dibuat oleh orang Indonesia. Biasanya berkembang jaringan perusahaan yang menggunakan *Binary Plan* relatif cepat sekali. Mitra-mitranya cepat mendapatkan bonus besar agar terlihat semakin mudah mendapatkan uang, mitra-mitra dari perusahaan seperti ini menerapkan aturan-aturan mendapatkan uang sebagai bonus dari perekrutan mitra yang mereka ajak (*bonus sponsoring*). Ini artinya mereka sama memperjual belikan orang-orang (*Traffic King*) dalam cara halus. Sistem ini biasanya memberikan bonus besar di awal karir saja sebagai iming-iming bahwa menjalankan bisnis MLM bersistem Binary Plan ini sangat mudah. Kenyataan sistem ini menciptakan kesimpulan bahwa yang diuntungkan adalah mitra yang join diawal.²⁸

b. Sistem Matrix

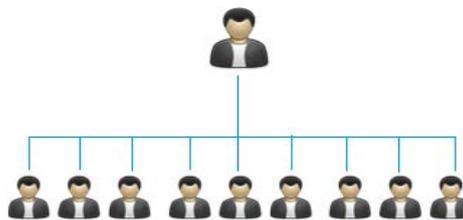


²⁸ *Ibid.*

Sistem Matrix ini pengembangan jaringannya menggunakan konsep hanya tiga *Front line* saja dan begitu pula selanjutnya kebawah. Jenis sistem ini muncul untuk mengakali sistem Binary Plan yang dianggap *Money Game*.

c. Sistem *Break Away*

Sistem ini pengembangan jaringannya mengutamakan kesabaran. Semakin banyak *frontline* semakin besar pula bonus yang diterima. Namun kelemahannya adalah seorang agen harus mengurus semuanya sendiri. Sistem ini memungkinkan *downline* untuk melebihi *Upline*-nya. Bonus yang didapat mitranya biasanya kecil di awal, namun besar diperingkat atas. Dikarenakan bonus member di awal



karirnya kecil, maka biasanya perusahaan seperti ini mengandalkan iming-iming bonus perekrutan.²⁹

(MLM Sistem *Break Away*)

6. *Multi Level Marketing* Dalam Perspektif Hukum Islam

a. Definisi MLM

Sistem penjualan berjenjang adalah salah satu gejala baru model pemasaran yang berkembang saat ini disamping sistem-sistem lainnya, seperti penjualan langsung, penjualan melalui pesanan, penjualan melalui eceran dan sebagainya.

²⁹ *Ibid.*

Sistem penjualan langsung ini disebut juga dengan *network marketing* dan *multi level marketing* (kemudian disingkat MLM), yaitu suatu cara atau metode penjualan secara berjenjang kepada konsumen melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh perorangan atau badan usaha yang memperkenalkan barang atau jasa tertentu kepada sejumlah orang perorangan atau badan usaha secara berturut-turut yang bekerja berdasarkan komisi atau iuran keanggotaan yang wajar. Jadi, dapat dikatakan MLM sebagai suatu sistem penjualan produk atau jasa dengan jalan membangun jaringan distributor secara bertingkat dalam jumlah yang banyak. Distributor akan langsung berhubungan dengan konsumen yang dalam praktiknya, distributor ini lazim disebut member. Produk dan jasa yang dipasarkan melalui jaringan distributor bertingkat, para distributor pada satu tingkat berusaha membangun jaringan distributor dibawahnya sehingga terjadi sejumlah tingkatan distributor.³⁰

b. Dasar Hukum Jual Beli

Bisnis yang menggunakan sistem MLM dalam literatur syari'ah Islam pada dasarnya termasuk kategori mu'amalat yang dibahas dalam bab Al-Buyu' (Jual-beli) yang hukum asalnya dari aspek hukum jual-belinya secara prinsip boleh berdasarkan kaidah Fiqih sebagaimana dikemukakan oleh Ibnul Qayyim Al-Jauziyah. Bisnis dalam syari'at Islam pada dasarnya termasuk dalam kategori muamalah yang hukum asalnya adalah boleh.

³⁰ Hasbi Umar, *Filsafat Fiqh Muamalat Kontemporer*, (Depok: PT. Raja Grafindo Persada, 2014), hlm. 298.

1) Al-Quran

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ٢٩

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu*”³¹

Sehubungan dengan ayat tersebut Allah SWT telah menjelaskan pokok-pokok muamalah kehartabendaan yang adil dan diperbolehkan dalam Al-Qur’an. Adapun dasar yang dijadikan prinsip dalam muamalah kehartabendaan ada dua hal, yaitu melarang memakan makanan yang batil dan saling merelakan.³²

...وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا... ٢٧٥

Artinya: “... dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”³³

...لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ٢٧٩

Artinya: “...Kamu tidak boleh menzalimi orang lain dan tidak boleh dizalimi orang lain.”³⁴

2) Hadist

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سَأَلِي الْكَسْبَاطِيْبُ
قَالَ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ (رَوَاهُ الْبَرْ وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ)

Artinya : Dari Rifa’ah bin Rafi’ bahwa Nabi Saw pernah ditanya, “pekerjaan apakah yang paling baik ?” Beliau bersabda, “pekerjaan yang

³¹ An-Nisa’ (4):29.

³² Muhammad Abu Zahra, *Ushul Fiqh*, alih bahasa Saefullah dkk, cet.11, (Jakarta: Pustaka Firdaus, 2008), hlm.129.

³³ Al-Baqarah (2): 275.

³⁴ Al-Baqarah (2): 279.

dilakukan seseorang dengan usahanya sendiri, dan setiap jual beli yang baik.” Riwayat Al-bazzar, Hadis ini sahih menurut Al-Hakim.³⁵

Nabi yang mengatakan. “suatu ketika Nabi Muhammad SAW, ditanya tentang mata pencaharian yang baik. Beliau menjawab, yaitu seseorang yang bekerja dengan tangannya dan setiap jual beli yang mabrur”. Mabrur dalam hadits adalah jual beli tidak ada unsur tipu menipu dan merugikan orang lain.

3) Ijma’

Ijma’ adalah salah satu dalil syara’ yang memiliki tingkat kekuatan argumentatif setingkat dibawah dalil-dalil nash (Al-Qur’an dan Hadits). Ia merupakan dalil pertama setelah Al-Qur’an dan hadits, yang dapat dijadikan pedoman dalam menggali hukum-hukum syara’.³⁶

Ulama telah sepakat bahwa jual beli diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya, tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu, harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai.³⁷

4) Kaidah Fikih

Kegiatan bisnis pada dasarnya menurut syariat Islam termasuk kedalam kategori muamalat yang hukumnya sah dan boleh dilakukan. Hal ini sesuai dengan kaidah:

الأَصْلُ فِي الْعُقُودِ وَالْمَعَامَلَاتِ الصِّحَّةُ حَتَّى يُقُومَ دَلِيلٌ عَلَى الْبُطْلَانِ وَالتَّحْرِيمِ

³⁵ Imam Al-Hafiz Ibnu Hajar Al-‘Asqalany, *Bulughul Maram*, Cet. 1, (Jakarta: Noura, 2017), hlm. 456.

³⁶ Muhammad Abu Zahrah, *Ushul Fiqh*, hlm. 307.

³⁷ Rachmat Syafe’i, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2004), hlm. 75.

Artinya: “Pada dasarnya semua akad dan muamalat hukumnya sah sehingga ada dalil yang membatalkan dan mengharamkannya”.³⁸

Persoalan bisnis MLM yang ditanyakan mengenai hukum halal haramnya bergantung sejauh mana dalam praktiknya setelah dikaji dan dinilai apakah sesuai syariah atau tidak. Semua bisnis yang menggunakan sistem MLM dalam literatur syariah Islam pada dasarnya termasuk kategori muamalah yang dibahas dalam bab *al-Buyu*“ (jual beli) yang hukum asalnya secara prinsip boleh berdasarkan kaidah fiqh (*al-ashlu fil asya*“ *al-ibahah*) hukum asal segala sesuatu termasuk muamalah adalah boleh selama bisnis tersebut bebas dari unsur-unsur haram seperti riba (sistem bunga), *Gharar* (tipuan), *Dharar* (bahaya), dan *Jahalah* (ketidakjelasan), *Dzulm* (merugikan hak orang lain) disamping barang atau jasa yang dibisniskan adalah halal.³⁹

Islam memahami bahwa perkembangan budaya bisnis berjalan begitu cepat dan dinamis. Berdasarkan hadis dan kaidah di atas terlihat bahwa Islam memberikan jalan dan kebebasan bagi manusia untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem, teknik, dan mediasi dalam melakukan perdagangan. Bisnis MLM termasuk dalam kelompok muamalah dalam bidang jual-beli.⁴⁰ Sistem pandangan Multi Level Marketing (MLM) diperbolehkan oleh syari“at Islam dengan syarat-syarat sebagai berikut:

- a. Transaksi (akad) antara pihak penjual (*al-ba“i*) dan pembeli (*al-musyteri*) dilakukan atas dasar suka sama suka (*an-taradhin*), dan tidak ada paksaan.

³⁸ Abdul Hamid Hakin, Al-Bayan, Maktabah Nusantara, Bukittinggi, 1960, hlm. 209.

³⁹ Hafidz Abdurrahman dan Yahya Abdurrahman, *Bisnis & Muamalah Kontemporer*, (Bogor: Al-Azhar Freshzone Publishing, 2015), hlm. 116.

⁴⁰ Hasbi Umar, *Filsafat Fiqh Muamalat Kontemporer*, hlm. 300.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

- b. Barang yang diperjualbelikan (*al-mabi'*) suci, bermanfaat dan transparan sehingga tidak ada unsur kesamaran atau penipuan.
- c. Barang-barang tersebut diperjualbelikan dengan harga yang wajar.⁴¹

Multi Level Marketing atau MLM yang menggunakan strategi pemasaran secara bertingkat (levelisasi) dilihat dari sistem dan akadnya tidak ada yang bertentangan dengan prinsip-prinsip yang terdapat dalam syariat Islam. Konsumen atau pelanggan juga bertindak sebagai penjual merupakan hal yang wajar dan dibolehkan sepanjang tindakannya tidak melanggar rambu-rambu yang disebutkan di atas. Bahkan di dalam bisnis MLM ini terkandung unsur-unsur yang positif, seperti unsur silaturahmi, dakwah, dan tarbiyah.⁴²

Bisnis yang dijalankan dengan sistem MLM tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang, tetapi juga jasa, yaitu jasa marketing bertingkat (*level*), dengan imbalan berupa *marketing fee*, bonus, hadiah dan sebagainya, tergantung prestasi dan level seorang anggota. Jasa marketing tersebut diklarifikasikan sebagai perantara antara produsen dan konsumen. Dalam istilah fiqh hal ini disebut *samsarah* atau *simsar*. Menurut Sayid Sabiq dalam catatan kakinya pengertian *simsar* adalah orang yang menjadi perantara antara penjual dan pembeli untuk mempermudah pelaksanaan jual beli.⁴³

Kegiatan *samsarah* (perantara) dalam bentuk distributor, agen, member, atau mitra niaga termasuk akad ijarah, yaitu transaksi memanfaatkan tenaga dan jasa orang lain dengan imbalan atau ujah. Akad *samsarah* ini hukumnya

⁴¹ Hafidz Abdurrahman dan Yahya Abdurrahman, *Bisnis & Muamalah Kontemporer*, (Bogor: Al-Azhar Freshzone Publishing, 2015), hlm. 117.

⁴² Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh muamalah*, Hlm. 615.

⁴³ *Ibid.*, hlm. 616.

dibolehkan oleh para ulama, seperti Ibnu Sirin, ‘Atha’. Ibrahim, Hasan, dan Ibnu Abbas.⁴⁴

Demikian pula pemberian imbalan atas tenaga dan jasa orang lain hukumnya jelas dan diperbolehkan dalam skema akad *Ijarah*.

Insentif yang diberikan harus memperhatikan dua kriteria, yaitu:

1. Prestasi penjualan produk
2. Banyaknya *downline* yang dibina, sehingga ikut menyukseskan kinerjanya.

Sedangkan dari sisi syariah, pemberian insentif harus memenuhi tiga syarat sebagai berikut:

1. Adil. Insentif (bonus) kepada seseorang (*up line*) tidak boleh mengurangi hak orang lain yang ada di bawahnya (*downline*), sehingga tidak ada yang dizalimi.
2. Terbuka. Pemberian insentif juga harus diinformasikan kepada seluruh anggota, bahkan mereka harus diajak musyawarah dalam menentukan insentif dan pembagiannya.
3. Berorientasi kepada *al-falah* (keuntungan dunia dan akhirat). Keuntungan dunia artinya keuntungan yang bersifat materi. Sedangkan keuntungan akhirat bahwa kegiatan bisnisnya merupakan ibadah kepada Allah SWT.

Masyarakat banyak yang berpendapat dari sisi harga pokok, bahwa produk yang ditawarkan perusahaan MLM sangat mahal dan eksklusif, sehingga sering memberatkan anggota yang berada di level bawah (*down line*) serta masyarakat pemakai (konsumen), dan sangat menguntungkan level di atasnya (*up line*).

⁴⁴ *Ibid.*

Seringkali harga produk di *mark up* hingga dua atau tiga kali lipat. Hal ini seharusnya dihindari, karena⁴⁵ cara ini dapat digolongkan kepada pengambilan keuntungan/kelebihan dengan cara yang bhatil, karena mengandung unsur kezaliman, yakni memberatkan masyarakat konsumen. Cara semacam ini dilarang oleh Allah SWT.

Bisnis MLM agar sesuai dengan syariah, maka harus dipenuhi beberapa syarat sebagai berikut:⁴⁶

- a. Produk yang dipasarkan harus halal, thayib (berkualitas), dan menghindari syuhbat.
- b. Sistem akadnya harus memenuhi kaidah dan rukun jual beli sebagaimana yang terdapat dalam hukum Islam
- c. Kegiatan operasional, kebijakan, *corporate culture*, dan sistem akuntansinya harus sesuai dengan syariah.
- d. Tidak ada upaya untuk melakukan *mark up* (harga barang yang melampaui batas kewajaran misalnya dua kali lipat), sehingga anggota yang terzalimi dengan harga yang sangat mahal, tidak sepadan dengan kualitas dan manfaatnya.
- e. Struktur manajemennya memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang terdiri dari para ulama yang memahami masalah ekonomi.
- f. Formula insentif harus adil, tidak menzalimi *down line* dan tidak menempatkan *up line* hanya sebagai anggota yang menerima *pasif income* tanpa bekerja.

⁴⁵ *Ibid.*, Hlm. 617.

⁴⁶ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh muamalah*, hlm. 618-619.

- g. Pembagian bonus harus mencerminkan usaha masing-masing anggota.
- h. Tidak ada eksploitasi dalam aturan pembagian bonus antara orang awal menjadi anggota dengan yang akhir (belakangan).
- i. Bonus yang diberikan harus jelas angka nisbahnya sejak awal.
- j. Tidak menitikberatkan kepada barang-barang tersier ketika umat masih bergelut dengan pemenuhan kebutuhan primer.
- k. Cara penghargaan kepada mereka yang berprestasi tidak boleh mencerminkan sikap hura-hura dan pesta pora karena sikap tidak sesuai dengan syariah.
- l. Perusahaan MLM harus berorientasi kepada kemaslahatan ekonomi umat.

Ekonomi Islam atau ekonomi syariah secara anatomis merupakan salah satu bidang dalam syariat Islam, yakni bidang muamalah. Bidang muamalah memiliki cakupan yang begitu luas, dimana mencakup segala hubungan interaktif semua makhluk tuhan di bumi yang menepatkan manusia sebagai aktor utama (khalifah). Bidang ekonomi merupakan salah satu di antaranya yang khusus membahas interaksional antara manusia dengan sesamanya yang berkaitan dengan materi dan jasa, dalam rangka kesejahteraan mereka dibawah tuntunan syariah.⁴⁷

Multi Level Marketing adalah penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara perusahaan yang bergerak dalam industri MLM hanya menjual produ-produknya secara langsung kepada konsumen yang sudah terdaftar (Member), tidak melalui agen/penyalur, selain itu perusahaan juga memberikan kesempatan kepada setiap konsumen yang sudah terdaftar (member) untuk menjadi tenaga pemasar atau penyalur. Dengan cara ini maka konsumen akan

⁴⁷ Arfin Hamid, *Hukum Ekonomi Islam (Ekonomi Syariah) di Indonesia Aplikasi dan Perspektifnya*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2007), hlm.156.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

berfungsi ganda di mata perusahaan, pertama ia menjadi konsumen dan kedua ia juga sebagai mitra perusahaan dalam memasarkan produknya.⁴⁸

Tentang bagaimana tata kerja bisnis MLM dan pendekatan syar'i-nya dapat dirangkum dalam bentuk poin-poin berikut ini:

1. Seorang calon member menyetorkan sejumlah uang kepada perusahaan untuk tujuan:⁴⁹
 - a. Pembelian Produk
 - b. *Starter Kits* (Map Keanggotaan)
 - c. Registrasi
2. Pihak perusahaan setelah menerima dana, berkewajiban:
 - a. Menyerahkan produk kepada peminat
 - b. *Starter kits*
 - c. Meregristrasi data personal calon member dalam sistem komputerisasi
3. Atas dasar poin nomor 1 dan 2, maka akad yang digunakan adalah akad jual beli.
4. Setelah teregristrasi, member diberikan kewenangan melakukan promosi dan penjualan paket produk plus registrasi pihak lain.
5. Pendekatan akad yang digunakan adalah *wakalah muqayyadah* (perwakilan terbatas). Artinya perusahaan memberikan kewenangan memasarkan produk atas nama perusahaan.⁵⁰ Sehingga perusahaan bertindak selaku *muwakkil*

⁴⁸ Sofwan Juhari, *MLM Syariah: Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktis MLM Syariah*, (Jakarta; Mujaddidi Press, 2013), hlm. 143.

⁴⁹ Supriadi Yosuf Boni, *Apa Salah MLM? (Sanggahan 22 Pengharam Multi Level Marketing)*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2017), hlm. 136.

⁵⁰ *Ibid.*

(pemberi kuasa) dan member bertindak selaku *wakil* (penerima kuasa). Dikatakan terbatas, sebab member tidak berwenang terlibat dalam operasional perusahaan selain pemasaran dan penjualan produk.

6. Status kerja sama antara member dengan perusahaan adalah bebas terikat. Artinya member bebas memilih, memasarkan produk perusahaan atau tidak. Sedang terikat artinya interaksi antara keduanya diikat oleh aturan perusahaan.
7. Ketika member berhasil mengajak orang lain membeli paket yang sama, maka *automaticly* sistem komputerisasi mengimput;
 - a. Data personal orang tersebut.
 - b. Menempatkannya dibawah jaringan member sponsor.
 - c. Mencatat jumlah bonus yang diperoleh oleh sponsor sesuai ketentuan perusahaan.
8. Terjualnya produk perusahaan, baik paket produk pendaftaran maupun produk *repeat order* akan memberikan keuntungan kepada perusahaan.
9. Keuntungan perusahaan adalah selisih antara biaya HPP (Harga Pokok Produksi) dengan harga penjualan.
10. Semakin banyak produk perusahaan terjual semakin banyak keuntungan perusahaan, berarti semakin banyak pula alokasi bonus yang disisihkan.
11. Member yang berhasil melakukan penjualan produk perusahaan, berarti ia berjasa memberikan keuntungan kepada perusahaan.⁵¹
12. Para member yang tidak berhasil menjual produk perusahaan berarti ia tidak berkontribusi memberikan keuntungan bagi perusahaan.

⁵¹ *Ibid.*, hlm. 137.

13. Atas dasar poin nomor (11) dan (12), perusahaan memberikan bonus kepada member yang berhasil menjual produk perusahaan dan tidak memberikan bonus kepada mereka yang gagal.
14. Semakin banyak produk perusahaan yang dijual seorang member, berarti semakin besar andilnya memberikan keuntungan bagi perusahaan. Olehnya, semakin besar pula bonus yang akan diperoleh. Ini merupakan bentuk apresiasi perusahaan atas jasanya.
15. Pembayaran bonus dilakukan setiap tanggal yang ditentukan oleh perusahaan yang terprogram dalam sistem komputerisasi perusahaan.
16. Bonus yang diberikan perusahaan adalah sebagian keuntungan hasil penjualan yang dilakukan para member. Ada dua pendekatan Syar'i yang digunakan dalam menyikapi bonus, yaitu:
 - a. Pendekatan *profit shareing* (bagi keuntungan)
 - b. Atau pendekatan *al-ammuulah* (*Fee Bases*)⁵²

7. Fatwa MUI Tentang Multi Level Marketing

Seiring dengan semakin maraknya pendirian MLM di Indonesia, akhirnya pada tahun 2009 Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) mengeluarkan Fatwa MUI No. 75/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) yang ditandatangani oleh ketua DSN MUI K.H. M.A. Sahal Mahfudh dan Sekretaris H.M. Ichwan Sam pada tanggal 25 Juli 2009 di Jakarta. Hal ini dilatarbelakangi oleh bisnis MLM yang telah berkembang pesat dengan inovasi dan pola yang beragam, namun belum dapat dipastikan kesesuaiannya dengan prinsip syariah. Selain itu, agar masyarakat mendapatkan

⁵² *Ibid.*, hlm. 137.

pedoman syariah yang jelas mengenai praktik penjualan langsung berjenjang syariah.

Dalam Fatwa DSN MUI No. 75/VII/2009 tersebut terdapat ketentuan umum, ketentuan hukum, dan ketentuan Akad antara lain sebagai berikut:⁵³

a. Ketentuan Umum

Adapun ketentuan umum dalam fatwa ini, antara lain:

- 1) 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.
- 2) Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.
- 3) Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
- 4) Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan/atau produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- 5) Konsumen adalah pihak pemakai barang dan/atau jasa, dan tidak untuk diperdagangkan.⁵⁴
- 6) Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan

⁵³ Fatwa DSN MUI No. 75/VII/2009 Tentang PLBS. hlm. 5.

⁵⁴ *Ibid.*

prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan/atau produk jasa.

- 7) Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan/atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.⁵⁵
- 8) *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.
- 9) *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 dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggungjawabkan.
- 10) *Excessive mark-up* adalah batas marjin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.
- 11) *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
- 12) Mitra usaha/*stockist* adalah pengecer/retailer yang menjual/ memasarkan produk-produk penjualan langsung.

⁵⁵ *Ibid.*, hlm. 6.

b. Ketentuan Hukum

Ketentuan yang harus dipenuhi oleh sebuah perusahaan MLM untuk bisa dikategorikan sesuai dengan syariah dan berhak mendapatkan sertifikasi bisnis syariah. Ketentuan-ketentuan tersebut, yaitu:

- 1) Adanya objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.⁵⁶
- 2) Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan/atau yang digunakan untuk sesuatu yang haram.
- 3) Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur gharar, maysir, riba, dharar, dzulm dan maksiat.
- 4) Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (excessive markup) sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh.
- 5) Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota, baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja yang nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS/MLM Syariah tersebut.⁵⁷
- 6) Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.

⁵⁶ *Ibid.*

⁵⁷ *Ibid.*

- 7) Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan atau penjualan barang atau jasa.
- 8) Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra* (memberikan iming-iming atau janji-janji manis yang berlebihan).
- 9) Tidak ada eksploitasi atau ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dan anggota yang berikutnya.
- 10) Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain.
- 11) Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.
- 12) Tidak melakukan kegiatan *money game* (perjudian murni yang tidak ada produk apapun dalam bentuk barang ataupun jasa).⁵⁸

c. Ketentuan Akad

Akad-akad yang dapat digunakan dalam PLBS adalah:

- 1) Akad Bai'/Murabahah merujuk kepada substansi Fatwa No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah; Fatwa No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam Murabahah;
- 2) Akad Wakalah bil Ujrah merujuk kepada substansi Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang Wakalah bil Ujrah pada Asuransi dan Reasuransi Syariah;

⁵⁸ *Ibid*, hlm. 7.

- 3) Akad Ju'alah merujuk kepada substansi Fatwa No. 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad Ju'alah;
- 4) Akad Ijarah merujuk kepada substansi Fatwa No. 9/DSNMUI/ IV/2000 tentang Pembiayaan Ijarah.
- 5) Akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah setelah dikeluarkan fatwa oleh DSN-MUI.

F. Tinjauan Pustaka

Tinjauan pustaka untuk penelitian ini menjadi lebih integral seperti yang telah dikemukakan pada latar belakang masalah, maka penulis berusaha untuk melakukan analisis lebih awal terhadap pustaka atau karya-karya yang lebih mempunyai relevansi terhadap topik yang akan diteliti.

Karya ilmiah yang membahas mengenai MLM cukup banyak, namun juga tidak sedikit yang membahas tinjauan secara hukum islam, untuk membantu dalam penulisan dan penyelesaian penelitian ini sebaiknya penulis mengemukakan beberapa karya ilmiah dan literatur sebelumnya:

Skripsi karya Samsul Muarif yang berjudul Konsep *Multi Level Marketing* dalam Tinjauan Hukum Islam, tahun 2001. Skripsi ini membahas tentang konsep Bisnis Multi Level Marketing dalam tinjauan asas- asas jual beli menurut hukum Islam. Sistem pemberian Bonus yang terdapat dalam MLM dapat dilihat dengan jelas dan tidak mengandung keraguan. Dari jumlah komisi yang dijanjikan perusahaan, hal itu mungkin diraih dan telah terbukti walaupun sulit. Jadi sistem pemberian bonus dalam MLM terbebas dari unsur Gharar.

Skripsi Karya Futuhatul Islamiyah yang berjudul Status Bonus Dalam Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (Studi Komparasi Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 dan Keputusan LBM-Nahdatul Ulama Jatim) Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang 2018. Skripsi ini

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

membahas tentang Komparasi Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 dan Keputusan LBM-Nahdatul Ulama Jatim. Pertama, Fatwa MUI menyatakan status bonus yang diberikan oleh perusahaan Penjualan Langsung Berjenjang kepada mitra usahanya itu hukumnya boleh dengan syarat ketika mencari pelanggan tidak menimbulkan ighra'. Sedangkan dalam Keputusan LBM-NU Jatim syarat mencari calon pembeli baru sejumlah orang tertentu justru menjadikan transaksi jual beli rusak (fasid), karena status aqadnya fasid, maka bonus yang diberikan kepada mitra usaha adalah mutlak haram. Kedua, MUI dalam metode istinbâth-nya menggunakan metode qat'î yang berpegang teguh pada nash Al-Qur'an dan Hadist. Karena jawaban dari permasalahan terkait status bonus penjualan langsung berjenjang syariah sudah dijelaskan dalam Al-Qur'an maupun Hadist. Sedangkan lembaga bahtsul masail Nahdlatul Ulama menggunakan metode qaulî, hal ini dapat dilihat dari pengambilan qaul terhadap teks yang terdapat dalam kitab Al-fiqh al-Islam wa Adillatuh karya Wahbah Zuhaili

Skripsi karya Putri Reztu Angreani J yang berjudul Tinjauan Hukum Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Pada PT. K-Link Indonesia Cabang Makassar, Universitas Hasanudin Makasar, tahun 2016. Skripsi ini membahas tentang Pelaksanaan bisnis Multi Level Marketing pada PT. K-Link Indonesia cabang Makassar yang telah memenuhi ketentuan Fatwa MUI No. 75/VII/2009 dan menerapkan akad-akad dalam penjualan langsung berjenjang syariah.

Sementara itu penulis menyusun skripsi dengan judul sistem Bisnis *Multi Level Marketing* Ditinjau Menurut Hukum Islam (Studi Di PT. Mulia Sehat Sejahtera Cabang Jambi). Didalam skripsi ini membahas bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap bisnis Multi Level Marketing pada PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Jambi.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

BAB II

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif kualitatif, untuk mendapatkan informasi atau data yang terkumpul kemudian dihubungkan dengan ketentuan hukum dan senantiasa berpedoman pada al-Qur'an, hadis serta pendapat ulama.

B. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis data

a) Data primer

Data primer yaitu data pokok yang diperlukan dalam penelitian, yang diperoleh secara langsung dari sumbernya ataupun dari lokasi objek penelitian, atau keseluruhan data hasil penelitian yang diperoleh melalui wawancara, data primer tidak diperoleh melalui sumber perantara atau pihak kedua dan seterusnya.⁵⁹Data yang termasuk dalam penelitian ini adalah peristiwa-peristiwa atau kejadian-kejadian yang berkenaan dengan Bisnis Multi Level Marketing Menurut Hukum Islam pada PT. Melia Sehat Sejahtera cabang Jambi.

b) Data sekunder

Data sekunder adalah data atau sejumlah keterangan yang diperoleh secara tidak langsung atau melalui sumber perantara. Data ini diperoleh dengan cara

⁵⁹ Tim Penulis Fakultas Syariah, *Pedoman Penulisan Skripsi*, (Jambi: Syariah Press Fakultas Syariah IAIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, 2014), hlm. 34.

mengutip dari sumber lain, sehingga tidak bersifat authentic, karena sudah diperoleh dari tangan kedua, ketiga dan seterusnya.⁶⁰

2. Sumber data

Sumber data dalam penelitian adalah sumber subjek dari mana data dapat diperoleh. Sumber data dalam penelitian kualitatif ini adalah orang atau narasumber. Posisi narasumber sangat penting, bukan hanya sekedar memberi respon melainkan juga sebagai pemilik informasi. Jadi sumber data dalam penelitian ini adalah orang atau narasumber yaitu Leader dan Member PT. Melia Sehat Sejahtera cabang Jambi.

C. Instrumen pengumpulan data

Teknik pengumpulan data yang digunakan penulis untuk memperoleh data dan informasi dalam penelitian ini adalah:

1. Observasi

Observasi adalah suatu proses pengambilan data yang dilakukan dengan cara pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap objek penelitian yang diteliti dengan cara langsung dan terencana bukan kebetulan.⁶¹ Sistem Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Ditinjau Menurut Hukum Islam (Studi Di PT. Mulia Sehat Sejahtera Cabang Jambi)

2. Wawancara

Teknik Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.⁶²

⁶⁰ *Ibid.*

⁶¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2011) hlm. 310.

⁶² *Ibid.* hlm. 317.

Dalam penelitian ini, penulisan akan melakukan wawancara dengan leader dan di PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Jambi.

3. Dokumentasi

Analisis Dokumentasi dilakukan untuk mengumpulkan berbagai informasi dan sumber data yang tertulis untuk membantu memecahkan masalah melalui analisis dokumentasi. ⁶³dalam hal ini penulis akan melihat pada data atau dokumentasi yang ada di PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Jambi.

D. Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan teknik deskriptif analisis, dengan metode ini berdasarkan data yang diperoleh dari lapangan, dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi maka penulis mengangkat fakta-fakta yang umum, peristiwa konkrit kemudian ditarik kesimpulan yang bersifat khusus.

E. Sistematika Penulisan

Rangkaian sistem matika penulisan ini terdiri dari lima bab. Masing-masing bab diperinci lagi dengan beberapa sub bab yang saling berhubungan antara satu sama lainnya. Adapun sistematika penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I : Merupakan bab pendahuluan yang berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, kerangka teori dan tujuan pustaka.

BAB II : Berisi uraian-uraian tentang metode penelitian, membahas tempat dan waktu penelitian, pendekatan penelitian, jenis dan sumber data, instrumen pengumpulan data, dan metode analisis data

⁶³*Ibid.* hlm. 335.

BAB III

GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

A. Sejarah PT. Melia Sehat Sejahtera

Perusahaan berawal dari PT. Melia Summit Indonesia, kemudian mengganti nama PT. Melia Nature Indonesia, dan pada akhirnya resmi bernama PT. Melia Sehat Sejahtera. Perusahaan ini didirikan oleh Ir. Sukur H. Nababan di Jakarta Selatan pada tahun 2002. Dalam rangka memperkuat manajemen dan permodalan PT. Melia Summit Indonesia, maka pada pertengahan tahun 2005 kepemilikan PT. Melia Summit Indonesia diambil alih oleh sebuah perusahaan besar dari Sydney-Australia yang bernama *Mother Nature Health Product*. Pada bulan Maret 2006 PT. Melia Summit Indonesia secara resmi berganti nama menjadi PT. Melia Nature Indonesia dengan produk dan sistem yang sama, serta aturan yang sama seperti sebelumnya.⁶⁴

Perjalan selanjutnya pada bulan Maret 2006 perusahaan Herbal Science dari Malaysia menyuplai produk Melia Propolis dan Melia Biyang, serta membeli sebagian besar saham kepemilikan PT. Melia Nature Indonesia dari *Mother Nature Health Product*. Dengan demikian saat ini PT. Melia Nature Indonesia dimiliki secara bersama oleh dua perusahaan yakni *Mother Nature Health Product* dari Australia dan Herbal Science dari Malaysia. Lalu pada tahun 2012, PT. Melia Nature Indonesia kemudian resmi berganti nama menjadi PT. Melia Sehat Sejahtera dan Perusahaan Herbal Science itulah kini mensupport sepenuhnya segala kegiatan dan sistem oleh PT. Melia Sehat Sejahtera. Pada tahun 2003 PT. Melia

⁶⁴ <http://www.meliasehatsejahtera.blogspot.com/p/profil-perusahaan.html>. Di akses pada 03/04/2019 pukul 10.00 WIB.

Sehat Sejahtera mendapatkan Izin Usaha Penjualan Berjenjang (IUPB) yang dikeluarkan oleh Direktorat Perdagangan Dalam Negeri–Departemen Perdagangan Republik Indonesia dengan No. 61/PDN/IUPB/XII/2003. Pada tahun 2006, Izin Usaha Penjualan Berjenjang (IUPB) kemudian diperbaharui kembali dengan IUPB no. 01/PDN/IUPB–PB/1/2006. Sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang dikeluarkan oleh pemerintah, maka IUPB tersebut kemudian diperbaharui oleh PT. Melia Nature Indonesia menjadi Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) dengan nomor registrasi: 62/PDN-2/SIUPL/PP/10/2006.

Ir. Sukur H. Nababan mendirikan PT. Melia Sehat Sejahtera termotivasi pertama kali karena melihat keadaan bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) yang begitu buruk di Indonesia. Beliau melihat bahwa banyak para pelaku bisnis *Multi Level Marketing* atau *networker* mengalami kegagalan. Ir. Sukur H. Nababan mengatakan bahwa kegagalan tersebut bukan disebabkan oleh *networker* sendiri, melainkan karena perusahaan MLM itu sendiri. Marketing plan atau konsep kerja yang ada pada perusahaan MLM tersebut lebih berpihak kepada perusahaan. Dengan kata lain maketing plan yang ada dalam perusahaan MLM sering kali hanya memberikan keuntungan pada perusahaan bukan kepada member. Beliau menjabarkan beberapa faktor yang menyebabkan para *networker* gagal dalam bisnis Multi Level Marketing yakni dikarenakan:⁶⁵

1. Perusahaan MLM terlalu lama membayar bonus kepada member yakni 1 bulan bahkan ada yang 2 bulan.

⁶⁵*Ibid.*

2. Perusahaan MLM memberlakukan sistem peringkat pada member dengan memberikan iming-iming berupa reward mobil mewah, rumah mewah, kapal pesiar, perjalan ke luar negeri dan lain sebagainya.
3. Perusahaan memperlakukan sistem tutup poin serta perhitungan bonus yang rumit.

Ir. Sukur H. Nababan melihat bahwa selama marketing plan berpihak pada perusahaan, maka para pelaku bisnis Multi Level Marketing akan mengalami kegagalan. Dorongan inilah akhirnya membuat Ir. Sukur H. Nababan ingin mendirikan sebuah perusahaan Multi Level Marketing yang berpihak kepada member. Ir. Sukur H. Nababan juga ingin membuat perusahaan MLM yang dapat menjadi salah satu peluang bisnis, yang dapat mensejahterakan rakyat. Hingga pada akhirnya, Ir. Sukur H. Nababan berhasil mendirikan PT. MELIA SEHAT SEJAHTERA, dimana Beliau sendiri bertindak sebagai member pertama di PT. Melia Sehat Sejahtera. Saat ini Ir. Sukur H. Nababan merupakan Top Leader 001 di Perusahaan Melia Sehat Sejahtera.⁶⁶

B. LOGO Perusahaan



Berikut penjelasan filosofi dari logo PT. Melia Sehat Sejahtera:

⁶⁶ *Ibid.*

1. Bendera Merah Putih Indonesia
2. Garis melengkung menggambarkan sebuah payung
3. Lambang hijau melambangkan keluarga Indonesia
4. Garis hitam melambangkan 5 pilar

Jadi, makna dari logo PT. Melia Sehat Sejahtera merupakan perusahaan dengan sistem multi level marketing yang melindungi dan mengayomi keluarga Indonesia dengan senyuman 5 pilar yang merupakan pondasi dasar marketing plan yang dimiliki oleh PT. Melia Sehat Sejahtera.

C. Profile Perusahaan

PT. Melia Sehat Sejahtera adalah sebuah perusahaan yang memasarkan produk-produk makanan kesehatan berkualitas tinggi yang berasal dari Propolis dengan menggunakan sistem pemasaran jaringan atau binary networking.

PT. Melia Sehat Sejahtera adalah perusahaan distributor resmi yang berdiri sejak tahun 2003. Perusahaan ini dipimpin oleh Bpk. Ir. Sukur Nababan. Beliau adalah Anggota DPR RI dua periode (2008 – 2013) dan (2014 – 2019) akibat komunitas bisnis Melia Sehat Sejahtera

Kantor pusat PT. Melia Sehat Sejahtera berada di GEDUNG GRAHA GRACE, Jl. Minagkabau No. 58 Pasar Manggis, Setiabudi, Jakarta Selatan, Indonesia 12970. Gedung 4 lantai, 2 ruangan pertemuan besar dan 5 ruangan meeting serta dilengkapi dengan internet bermanfaat membantu seluruh member.⁶⁷

⁶⁷ *Ibid.*

PT. Melia Sehat Sejahtera memiliki semua izin sesuai dengan peraturan di Negara Republik Indonesia dan merupakan salah satu perusahaan pembayar pajak terbesar di bisnis Multi Level Marketing.

Tidak seperti bisnis on-line yang banyak beredar saat ini yang sangat meragukan tanggungjawabnya karena dimiliki perorangan yang tidak jelas keberadaannya apalagi perijinannya, bisnis Melia Sehat Sejahtera ini memiliki ijin resmi sesuai perundang-undangan di Indonesia.

1. SIUPL : Surat Izin Usaha Penjualan Langsung. Adalah surat izin yang dikeluarkan oleh pemerintah dan untuk mendapatkan SIUPL syaratnya harus ada saldo sebesar Rp 2 Milyar tujuannya melindungi member agar keterlangsungan pembayaran bonus member terjamin.
2. APLI : (Asosiasi Penjual Langsung Indonesia) adalah kumpulan dari pemilik atau manajemen perusahaan MLM, untuk menjadi anggota harus ada SIUPL jadi bukan merupakan representatif dari member tetapi di lapangan banyak member MLM yang salah kaprah dalam hal ini sehingga menurut mereka MLM yang bagus adalah yang terdaftar di APLI.⁶⁸

PT. Melia Sehat Sejahtera memiliki dua produk yaitu Melia Propolis dan Melia Biyang telah diakui pemerintah dengan memperoleh ijin dari Badan POM.

Semua produk di produksi dengan proses *Good Manufacturing Practice* (GMP).

Proses produk paling ketat, higienis serta berkualitas dalam proses produksi obat.

Melia propolis dan Melia Biyang adalah produk alami yang memiliki reaksi sangat cepat, tidak memiliki efek samping, mampu membantu penyembuhan berbagai macam penyakit khususnya yang di sebabkan oleh virus, bakteri dan jamur. Melia Propolis dan Melia Biyang juga mampu meningkatkan stamina tubuh agar lebih baik dan membuat lebih awet muda.

PT. Melia sehat sejahtera adalah perusahaan yang mempelopori sistem bisnis multi level marketing:

⁶⁸ Wawancara dengan Heriyanto, Leader MLM PT. Melia Sehat Sejahtera Jambi. Pada tanggal 20 April 2019.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

- a. Nilai bonus dari ratusan ribu hingga jutaan rupiah setiap hari dengan perhitungan bonus mudah dipahami.
- b. Pembayaran bonus harian, mingguan, dan pembayaran bonus bulanan.
- c. Perhitungan bonus yang tidak hanya pertumbuhan kiri dan kanan
- d. Jenis bonus adalah bonus sponsor, bonus leadership, bonus group retail, dan bonus unilevel.

PT. MELIA SEHAT SEJAHTERA memiliki 2 buah produk unggulan yang siap memberikan perlindungan maksimal bagi tubuh. Propolis sebagai obat anti virus, anti abkteri, anti kanker dan membantu memperbaiki daya tahan tubuh, dan Melia Biyang berfungsi untuk menambah stamina fisik, meningkatkan daya ingat, kekuatan tulang, meningkatkan kemampuan seksual, mencegah penuaan dini.⁶⁹

D. Visi & Misi PT. MELIA SEHAT SEJAHTERA

Perusahaan Melia Sehat Sejahtera ini mendirikan dengan mengemban visi dan misi sebagai berikut:⁷⁰

1. Visi
Melia Sehat Sejahtera
2. Misi
 - a. Memiliki kesehatan yang prima dan awet muda
 - b. Memiliki kepercayaan diri
 - c. Memiliki karakter kepemimpinan
 - d. Kemandirian ekonomi dan keluarga

⁶⁹ <http://www.meliasehatsejahtera.blogspot.com/p/profil-perusahaan.html>. Di akses pada 03/ 04/2019 pukul 10.00 WIB.

⁷⁰ Wawancara dengan Heriyanto, Leader MLM PT. Melia Sehat Sejahtera Jambi. Pada tanggal 20 April 2019.

E. Produk PT. Melia Sehat Sejahtera

1. Melia Propolis

Melia Propolis berasal dari getah daun muda terutama daun poplar yang dikumpulkan oleh lebah lalu dicampur air liur lebah dilumuri dibagian dalam sarang lebah berfungsi untuk menambal sarang lebah dan mencegah dari serangan kuman yaitu virus, bakteri, jamur.

Kandungan Melia Propolis

- Melia Propolis mengandung sangat banyak BIOFLAVONOIDS yang berfungsi untuk memulihkan sistem KAPILARI serta Memperbaiki kerapuhan dan kebocoran saluran darah. Kandungan BIOFLAVONOIDS satu tetes melia propolis sama dengan 500 buah jeruk.
- Melia Propolis mengandung protein, 16 jenis asam amino, Mineral serta Vitamin.⁷¹

NO	MANFAAT MELIA PROPOLIS	
1	Detoksifikasi	Pembuangan racun dalam tubuh
2	Antibiotik Alami	Tidak ada efek samping
3	Imunitas	Meningkatkan kekebalan tubuh
4	Anti Oksidan	Membantu penyembuhan kanker
5	Nitrisi Tinggi	Mengandung berbagai macam vitamin

NO	MELIA PROPOLIS MEMBANTU PENYEMBUHAN	
1	Batuk/Asthma/ Bronchitis	
2	Sunusitis/ Flu/ demam/ Sakit Kepala	
3	Luka benda tajam (bakar), Bengkak	
4	Infeksi kulit, Telinga, gigi, gusi, jerawat/ bisul, penyakit kulit	
5	Infeksi Vagina, herpes dan Jamur	

⁷¹ <http://www.meliasehatsejahtera.blogspot.com/p/profil-perusahaan.html>. Di akses pada 03 /04/2019 pukul 15.00 WIB.

6	Kanker/ Tumor
7	Jantung, Ginjal, Hati, Diabetes, Hepatitis
8	Darah Tinggi/ Darah Rendah
9	Asam Urat/ Rematik
10	Gangguan Pencernaan/ Maag

2. Melia Biyang

Melia Biyang adalah campuran ramuan alami yang berkhasiat mampu untuk merangsang “Kelenjar Pituitary” agar kembali memproduksi “*Human Growth Hormon (HGH)*” manusia.

Melia Biyang dapat menunda proses penua dini dan mengembalikan sistem metabolisme tubuh agar lebih baik, mampu menjaga stamina tubuh serta menjaga kekebalan tubuh, rahasia awet muda berada di genggamannya.⁷²

DR Daniel Rudman mengatakan penggunaan *Human Growth Hormon (HGH)* selama 6 bulan secara teratur akan mampu memperlambat perubahan penuaan dini selama kurang lebih 20 tahun dari usia sebenarnya.

Kandungan yang terdapat pada produk Melia Biyang meliputi:

- Kolustrum (susu awal sapi setelah melahirkan)
- Asam Amino, Vitamin B Complex serta Calsium.

NO	MANFAAT MELIA BIYANG
1	Membuat Awet Muda
2	Meningkatkan kemampuan Daya Ingat
3	Menambah Stamina Phisik & Mental
4	Meningkatkan Kemampuan Seks
5	Mempercepat Proses Penyembuhan
6	Meningkatkan Kekuatan Tulang
7	Meningkatkan Imunitas Tubuh

⁷² *Ibid.*



8	Merangsang fungsi organ vital tubuh: Otak, Jantung, Hati, Pankreas, Limpa, Ginjal
---	---

Sejak Desember 2017, ada produk baru PT. Melia Sehat Sejahtera yang bisa anda pilih di setiap unit bisnis yang anda beli. Ada produk skin care yaitu Melia SC Clenaser, Melia Platinum Serum dan Melia Anti Aging Whitening Cream. Ada juga produk kosmetik yaitu Melia Lip Cream, Melia Lip Magic, Melia Premium Day dan Night Cream, dan Melia Two Way Cake.⁷³

F. Cara Bergabung

Calon member mendaftar sekaligus membeli produk melia propolis dan melia biyang minimal satu unit (lot), Satu unit melia propolis 2 botol dan satu unit melia biyang 2 botol. Pendaftaran berlaku seumur hidup tanpa diperpanjang dan calon member yang mendaftar akan memperoleh starter kit, brosur, website pribadi lengkap dengan no. ID dan password.⁷⁴

G. Gambar Produk



(Melia Propolis 6ml, Melia Propolis 30 ml, Melia Propolis 55 ml dan Melia Biyang 15 ml)

⁷³ Wawancara dengan Heriyanto, Leader MLM PT. Melia Sehat Sejahtera Jambi. Pada tanggal 20 April 2019.

⁷⁴ Buku Panduan PT. Melia Sehat Sejahtera



(Produk Skincare Melia Sehat Sejahtera)

@ Hak cipta milik UIN Sutha Jambi

State Islamic University of Sultthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

BAB IV

PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN

A. Sistem Bisnis Multi Level Marketing Pada PT. Melia Sehat Sejahtera

1. Strategi Pemasaran PT. MELIA SEHAT SEJAHTERA

Strategi yang ditetapkan oleh PT. Melia Sehat Sejahtera adalah presentasi langsung kepada calon member melalui home prospek dan *open plan presentation* (OPP), dengan terlebih dahulu melakukan pra pendekatan terhadap calon member. Selain itu member yang telah terdaftar juga merupakan distributor pemakai resmi PT. Melia Sehat Sejahtera.

PT. Melia Sehat Sejahtera merupakan bisnis di bidang *network marketing*. Marketing Plan perusahaan menggunakan sistem binary (dua kaki) dan PT. MELIA SEHAT SEJAHTERA merupakan perusahaan Multi Level Marketing (MLM) terlama di Asia dan terlama kedua di dunia yang menggunakan sistem binary (dua kaki). Sistem Binary Plan mengutamakan pengembangan jaringan hanya dua teg saja dan mengutamakan keseimbangan jaringan. Semakin seimbang jaringan dan omset bisnis dalam bisnis MLM seperti ini, semakin besar bonus yang diterima. Namun jika tidak seimbang, maka bonus-bonus tersebut tertahan sampai jaringan tersebut seimbang dan tidak mengalir deras kedalam perusahaan.

PT. Melia Sehat Sejahtera ini memiliki batasan-batasan dalam setiap bonus yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Cukup dengan modal kecil, mudah dikerjakan dan cukup mengajak dua teman, anda akan kami bimbing.⁷⁵

Salah satu member jaringan dari bapak heriyanto bernama sari yang telah bergabung dalam melia sehat sejahtera selama lima bulan mengatakan bahwa PT. Melia Sehat Sejahtera tidak menanam saham seperti kebanyakan bisnis MLM yang lain, karna di melia ini modal sama dengan belanja produk dan itu cukup sekali dan dapat diwariskan.⁷⁶ Beliau juga telah memiliki jaringan di kiri dan

⁷⁵ Wawancara dengan Heriyanto, Leader MLM PT. Melia Sehat Sejahtera Jambi. Pada Tanggal 20 April 2019.

⁷⁶ Wawancara dengan Sari, Member MLM PT. Melia Sehat Sejahtera Jambi. Pada tanggal 12 Mei 2019.

kanan dan telah mendapatkan bonus sponsor dan bonus leadership karna telah memiliki perkembangan jaringan.

2. Marketing Plan

Modal bisnis dalam PT. Melia Sehat Sejahtera cukup hanya satu kali beli produk sesuai kebutuhan, namun mempunyai peluang penghasilan harian ratusan ribu sampai dengan jutaan rupiah perhari tanpa syarat tutup poin.

Rahmat selaku member Bisnis MLM PT. Melia Sehat Sejahtera Jambi

Menjelaskan bahwa:

Marketing Plan PT. Melia Sehat Sejahtera telah memberikan peluang yang sangat besar kepada seluruh masyarakat Indonesia untuk merubah hidup, dengan 2 pilihan membership, yaitu Paket Gold Member dan Paket Silver Member.

Peluang Paket Gold Member adalah Rp. 1,3 juta perhari setiap paket yang ambil. Peluang Paket Silver Member adalah Rp. 650 ribu perhari untuk setiap paket yang ambil. Calon member boleh mengambil berapapun Paket Gold atau Paket Silver untuk unit bisnis. Bahkan calon member bisa membeli paket bisnis Gold dan Silver campur untuk hak bisnis anda dengan pilihan produk sesuai kebutuhan.⁷⁷

Tabel 1

Total Peluang Bonus Peluang Penghasilan Gold Member

PELUANG PENGHASILAN GOLD MEMBER		
UNIT JOINT	BONUS LEADERSHIP GOLD MEMBER	
	SETIAP HARI	SELAMA SATU BULAN
1 Unit	Rp. 1.900.000	Rp. 45.600.000
3 Unit	Rp. 5.700.000	Rp. 136.800.000
7 Unit	Rp. 13.300.000	Rp. 319.200.000

(Sumber: Dokumentasi panduan buku pedoman PT. Melia Sehat Sejahtera)

⁷⁷ Wawancara dengan Rahmat, Member MLM PT. Melia Sehat Sejahtera Jambi. Pada tanggal 12 Mei 2019.

Tabel 2

Total Peluang Bonus Peluang Penghasilan Silver Member

PELUANG PENGHASILAN SILVER MEMBER		
UNIT JOINT	BONUS LEADERSHIP SILVER MEMBER	
	SETIAP HARI	SELAMA SATU BULAN
1 Unit	Rp. 1.550.000	Rp. 37.200.000
3 Unit	Rp. 4.650.000	Rp. 111.600.000
7 Unit	Rp. 10.300.000	Rp. 260.400.000

(Sumber: Dokumentasi panduan buku pedoman PT. Melia Sehat Sejahtera)

Cara membangun bisnis di PT. Melia Sehat Sejahtera, setiap unit bisnis hanya perlu membangun dua grup jaringan berkembang yaitu grup A dan Grup B. Grup yang berkembang setiap hari akan mendapatkan bonus setiap hari dari ratusan ribu hingga jutaan rupiah. Sistem Marketing Plan PT. Melia Sehat Sejahtera adalah Binary (dua kaki).⁷⁸

Marketing Plan PT. Melia Sehat Sejahtera adalah Pelopor bisnis Multi Level

Marketing dengan pembayaran bonus Harian, Mingguan, Dan Bulanan.

Tabel 3

Jenis Bonus

NO.	JENI BONUS	SISTEM PEMBAYARAN
1	Bonus Sponsor (Mengajak Member Baru)	Harian
2	Bonus Leadership (Jaringan Berkembang)	Harian
3	Bonus Retail (Retail Botolan)	Mingguan
4	Bonus Group Retail (Jaringan Retail)	Mingguan
5	Bonus Unilevel (Automantain)	Bulanan

(Sumber: Dokumentasi HomeProspek 2018 PT. Melia Sehat Sejahtera)

⁷⁸ Wawancara dengan Ozil, Member MLM PT. Melia Sehat Sejahtera Jambi. Pada tanggal 12 Mei 2019.

Tabel 4

Sistem Pembayaran Bonus

Pembayaran Harian B. Sponsor & B. Leadership		Pembayaran Mingguan Bonus Retail & Bonus Leadership		Pembayaran Bulanan Bonus Unilevel	
Posting	Pembayaran	Posting	Pembayaran	Posting	Pembayaran
Senin	Selasa	Senin s/d sabtu	Senin	Dari tanggal 1 sampai akhir bulan	Setiap tanggal 20 bulan berikutnya
Selasa	Rabu				
Rabu	Kamis				
Kamis	Jumat				
Jumat	Senin				
Sabtu	Senin				

(Sumber: Dokumentasi panduan buku pedoman PT. Melia Sehat Sejahtera)

PT. Melia Sehat Sejahtera tidak mengadakan tutup poin dalam paraktik bisnisnya. Hal ini sesuai sengan pernyataan salah satu member, bahwa “Pembayaran bonus di PT. Melia Sehat sejahtera tanpa Tutup Point dan syarat apapun. Semua perhitungan bonus sangat transparan di website termasuk bonus automaitain (bonus Produk).”⁷⁹

Bapak Heriyanto selaku Leader Bisnis MLM PT. Melia Sehat Sejahtera Jambi Menjelaskan bahwa:

Pembayaran bonus tercepat (dibayar harian plus bulanan otomatis). Perhitungan bonus yang lebih mudah dan memberikan peluang sukses yang sama bagi setiap member (Bonus dibayar tanpa dibatasi oleh peringkat dan Anda pun bisa mengalahkan penghasilan member yang lebih duluan gabung dari Anda)

Bonus Dihitung berdasarkan banyaknya omset jaringan (banyaknya paket produk, bukan banyaknya orangnya) dan tidak menggunakan system Poin-poinan Belanja sehingga member tidak perlu menjadi sales/jualan-jualan produk.

⁷⁹ Wawancara dengan Ivan, Member MLM PT. Melia Sehat Sejahtera Jambi. Pada tanggal 12 Mei 2019.

Setiap bonus Anda ditransfer langsung oleh PT. Melia Sehat Sejahtera ke rekening member keesokan harinya selama bank tidak tutup tiap kali terjadi omset dalam jaringan member tersebut dan sebelumnya akan ada SMS pemberitahuan dari server Melia Sehat Sejahtera.

Transparansi informasi, Setiap member memiliki website pribadi (Ruang Anggota) di www.meliasehatsejahtera.com dan adanya SMS pemberitahuan bonus member. Tidak ada Peringkat/Breakaway dan tidak ada Tutup Point (tidak ada jebakan-jebakan dalam sistem). Belanja ulang otomatis (Bonus Automaintein, bonus produk tanpa keluaran uang pribadi lagi)

Setiap membeli 1 paket produk, akan mendapatkan 1 unit/titik bisnis dengan potensi penghasilan Rp.850.000/hari untuk bonus harian (Bonus Leadership, di luar dari Bonus Sponsor) dan Rp.86 juta/bulan untuk bonus bulanan (Bonus Unilevel)

PT. Melia Sehat Sejahtera tidak memiliki jenjang karier untuk para member karena tidak memakai sistem level atau peringkat untuk *reward*. Jadi Perusahaan juga tidak memberikan reward berupa iming-iming atau hadiah yang belum jelas dan keuntungan untuk member hanya dari sistem bonus yang telah ditentukan oleh perusahaan.

Untuk bergabung Menjadi Member harus membayar biaya pendaftaran dan belanja produk sebesar Rp. 550.000, memperoleh Kartu Keanggotaan dan eksklusif Diary, Broshur dan formulir, serta website pribadi.

Perusahaan juga memberikan fasilitas kepada para member baru melalui pelatihan bisnis, pelatihan kepemimpinan, pengembangan diri dan motivasi, training produk, pelatihan kecantikan dan lain sebagainya yang dilakukan secara berkesinambungan. Pelatihan ini berguna sekali untuk bisnis yang akan dijalani nantinya. Karena melalui pelatihan ini akan diberikan pengetahuan dan ketrampilan mengenai bagaimana menjalankan bisnis Melia Sehat Sejahtera dengan baik agar bisa sukses dan berhasil nantinya.⁸⁰

Tabel 5

Harga Produk Retail

NO	Nama Produk	Harga Member/ Retail 1 Botol		Harga Konsumen 1 Botol	
		Produk	PPN 10%	Produk	PPN
1	PROPOLIS 6 ML	Rp. 85.000	Rp.8.500	Rp. 100.000	Rp.10.000
2	POPOLIS 30 ML	Rp.215.000	Rp.21.500	Rp.250.000	Rp.25.000
3	PROPOLIS 55 ML	Rp. 360.000	Rp.36.000	Rp.400.000	Rp.40.000
4	BIYANG 15 ML	Rp.360.000	Rp.36.000	Rp.400.000	Rp.40.000

⁸⁰ Wawancara dengan Heriyanto, Leader MLM PT. Melia Sehat Sejahtera Jambi. Pada tanggal 20 April 2019.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

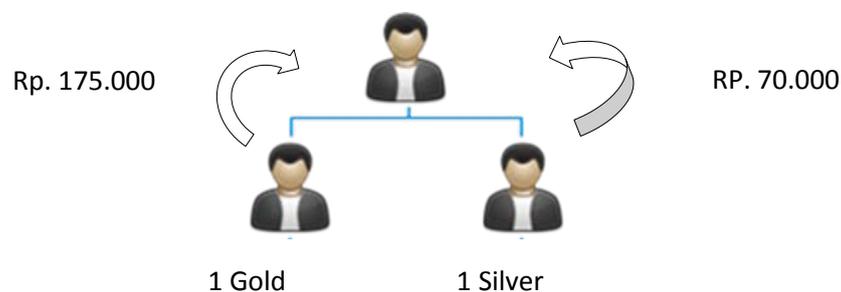
(Sumber: Dokumentasi standart Training Member Era Baru PT. Melia Sehat Sejahtera)

3. Bonus PT. Melia Sehat Sejahtera

a. Bonus Sponsor

Bonus sponsor ini merupakan bonus yang dibayarkan kepada member yang telah berhasil mengajak calon member untuk bergabung kedalam Bisnis MLM tersebut dan membentuk jaringan dibawahnya. Hal ini sesuai dengan pernyataan sari selaku member Melia Sehat Sejahtera yang telah mendapatkan bonus sponsor, yaitu:

Bonus sponsor Rp. 175.000 per paket untuk Gold dan Rp. 70.000 per paket untuk silver dibayar 1 hari kerja. Berapapun orang yang anda ajak bergabung, disimpan dibawah siapapun, disimpan di kedalaman manapun, anda tetap dibayar Rp. 70.000 per paket Silver dan Rp. 175.000 per paket Gold.⁸¹



b. Bonus Leadership (Bonus Pasangan)

Bonus Leadership ini merupakan bonus perkembangan jaringan dan memiliki batasan maksimal pendapatan yang telah ditetapkan oleh perusahaan hal ini diberlakukan agar tidak ada yang namanya memperkaya yang diatas (*Upline*) sedangkan yang bekerja keras adalah para *downline*. Dikarenakan bisnis MLM

⁸¹ Wawancara dengan sari, Member MLM PT. Melia Sehat Sejahtera Jambi. Pada tanggal 12 Mei 2019.

Melia Sehat Sejahtera Hal tersebut sesuai dengan penjelasan Ozil selaku Member PT. Melia Sehat Sejahtera Jambi, yang mengatakan:

Bonus Leadership adalah bonus perkembangan jaringan di sebelah kiri dan sebelah kanan yang dihitung setiap pertumbuhan 2 paket kiri dan 2 paket kanan. Status membership anda menentukan total maksimal peluang bonus leadership anda yang dibayar *double flushing*.

MLM lain semakin banyak mengajak orang semakin besar bonus yang didapatkan kalau Melia Omsetnya, Bukan orangnya karena setiap orang bebas ingin membeli berapa unit paket dalam Melia. Pendapatan bonus dibatasi agar tidak memperkaya orang yang bergabung duluan, tidak ada yang tertindas, dan perusahaan tidak *Over paid*. Peluang maksimal untuk Silver Member adalah Rp. 1.550.000,-/hari dan Gold Member Rp. 1.900.000,-/hari.⁸²

Maksud dari status membership anda menentukan total maksimal peluang

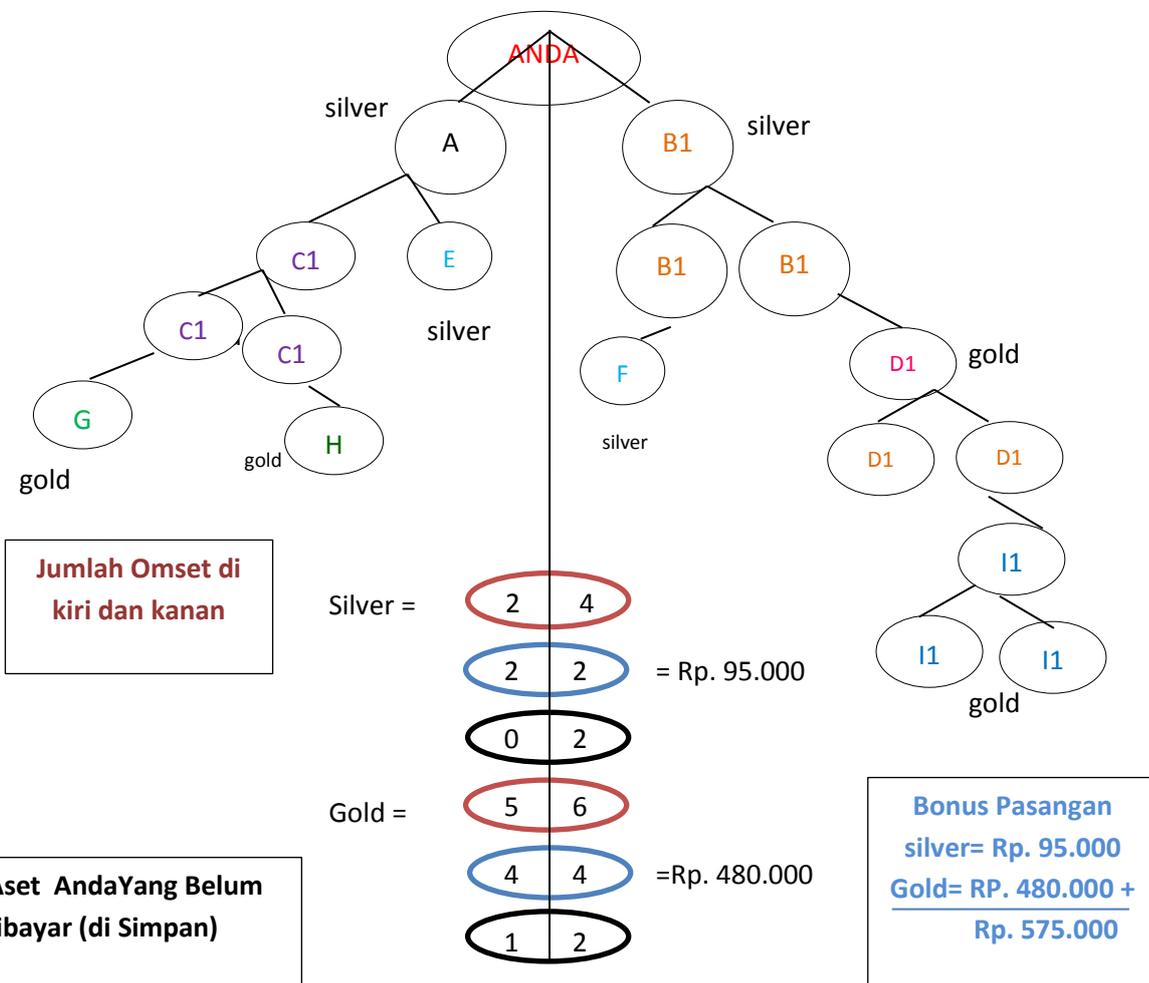
bonus adalah paket per Unit yang di beli oleh para *downline*. Jika pertumbuhan jaringan dibawah kita seimbang dan memiliki paket silver dan gold, maka bonus dapat dicampur dengan Peluang maksimal untuk Silver Member dan Gold member dibatasi. Berikut hasil pernyataan yang telah dibuat:

Silver Member

⁸² Wawancara dengan Ozil, Member MLM PT. Melia Sehat Sejahtera Jambi. Pada tanggal 13 Mei 2019.



- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suttha Jambi
 2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suttha Jambi



Tabel 6

Bonus Leadership Silver Member

PERTUMBUHAN JARINGAN SILVER MEMBER			PERTUMBUHAN JARINGAN GOLD MEMBER		
BERKEMBANG		BONUS	BERKEMBANG		BONUS
KIRI	KANAN	Rp	KIRI	KANAN	Rp
2 Silver	2 Silver	Rp. 95.000	2 Gold	2 Gold	RP.240.000
4 Silver	4 Silver	Rp. 190.000	4 Gold	4 Gold	RP. 480.000
6 Silver	6 Silver	Rp. 285.000	6 Gold	6 Gold	RP. 720.000
8 Silver	8 Silver	Rp. 380.000	8 Gold	8 Gold	RP. 960.000
10 Silver	10 Silver	Rp. 475.000	Flushing		RP. 1.050.000
Flushing		Rp. 500.000			

(Sumber: Dokumentasi HomeProspek 2018 PT. Melia Sehat Sejahtera)

Tabel 7

Bonus Leadership Gold Member

PERTUMBUHAN JARINGAN GOLD MEMBER			PERTUMBUHAN JARINGAN SILVER MEMBER		
BERKEMBANG		BONUS	BERKEMBANG		BONUS
KIRI	KANAN	Rp	KIRI	KANAN	Rp
2 Gold	2 Gold	RP.240.000	2 Silver	2 Silver	Rp. 95.000
4 Gold	4 Gold	RP. 480.000	4 Silver	4 Silver	Rp. 190.000
6 Gold	6 Gold	RP. 720.000	6 Silver	6 Silver	Rp. 285.000
8 Gold	8 Gold	RP. 960.000	8 Silver	8 Silver	Rp. 380.000
10 Gold	10 Gold	RP. 1.200.000	10 Silver	10 Silver	Rp. 475.000
Flushing		RP. 1.300.000	12 Silver	12 Silver	Rp. 570.000
			Flushing		Rp. 600.000

(Sumber: Dokumentasi HomeProspek 2018 PT. Melia Sehat Sejahtera)

c. Bonus Retail (Bonus Jual Botolan)

Bonus Retail ini dibayar setiap minggu oleh perusahaan dan bonus yang dibayarkan sesuai dengan produk yang terjual oleh member . hal tersebut sesuai dengan pernyataan Bapak Heriyanto, bahwa: “Bonus Retail adalah bonus penjualan botolan yang diakumulasi dari total postingan botolan dari hari senin s.d

hari sabtu dan dibayar setiap hari senin (mingguan). Bonus retail dibayar 25% dari total posting botolan. ⁸³

Tabel 8
Bonus Retail

NO	NAMA PRODUK	HARGA PRODUK (Belum PPN)	BONUS RETAIL 1 BOTOL POSTING
1	PROPOLIS 6 ML	Rp. 85.000	Rp. 21.250
2	POPOLIS 30 ML	Rp. 215.000	Rp. 53.750
3	PROPOLIS 55 ML	Rp. 360.000	Rp. 90.000
4	BIYANG 15 ML	Rp. 360.000	Rp. 90.000

(Sumber: Dokumentasi standart Training Member Era Baru PT. Melia Sehat Sejahtera)

d. Bonus Group Retail

Bonus Group Retail adalah bonus yang dibayar ke pada upline yang memiliki downline yang melakukan posting botolan. Bonus Group Retail dibayar 3% s.d 4% dari harga member x total postingan botolan seluruh jaringan dalam satu minggu.

Upline yang mendapatkan bonus Group Retail adalah upline yang melakukan posting retail minimal 1 botol dalam satu minggu. ⁸⁴

e. Bonus Unilevel

Bonus Unilevel adalah bonus bulanan yang akan didapatkan oleh member yang telah mendapatkan bonus produk (*automaintain*) sebesar Rp. 1 juta setiap bulan untuk satu unit bisnisnya.

Bonus Produk (*automaintain*) adalah bonus yang didapatkan dari pembayaran bonus harian. Setiap total bonus harian (Sponsor dan Leadership) akan diakumulasi dan dibayar cash 80% masuk ke rekening dan 20% dibayar berupa produk (*automaintain*) dimana besarnya *automaintain* dalam satu bulan maksimal Rp. 1 juta per unit bisnis. ⁸⁵

⁸³ Wawancara dengan Sari, Member MLM PT. Melia Sehat Sejahtera Jambi. Pada tanggal 12 Mei 2019.

⁸⁴ Wawancara dengan Heriyanto, Leader MLM PT. Melia Sehat Sejahtera Jambi. Pada tanggal 20 April 2019.

⁸⁵ Wawancara dengan Ivan, Member MLM PT. Melia Sehat Sejahtera Jambi. Pada tanggal 12 April 2019.

Contoh pembayaran bonus kepada Member PT. Melia Sehat Sejahtera

Bonus Date	Leadership	Sponsor	Retail Group	Unilevel	Total Bns
May 14 2018	2,160,000	0	0	0	2,160,000
May 12 2018	240,000	0	0	0	240,000
May 9 2018	1,920,000	0	0	0	1,920,000
May 7 2018	720,000	0	0	0	720,000
May 6 2018	1,440,000	175,000	0	0	1,615,000
May 5 2018	720,000	0	0	0	720,000
May 4 2018	960,000	0	0	0	960,000
May 3 2018	960,000	0	0	0	960,000
May 1 2018	1,200,000	0	0	0	1,200,000
Apr 27 2018	1,920,000	0	0	0	1,920,000
Apr 25 2018	720,000	0	0	0	720,000
Apr 24 2018	720,000	0	0	0	720,000
Apr 23 2018	240,000	0	0	0	240,000
Apr 20 2018	480,000	175,000	0	0	655,000
Apr 19 2018	720,000	525,000	0	663,292	1,908,292
Apr 18 2018	240,000	0	0	0	240,000
Apr 12 2018	2,400,000	0	0	0	2,400,000
Apr 11 2018	2,460,000	0	0	0	2,460,000
Apr 10 2018	960,000	0	0	0	960,000
Apr 9 2018	240,000	0	0	0	240,000
Apr 8 2018	240,000	0	0	0	240,000
Apr 6 2018	480,000	0	0	0	480,000

B. Tinjauan Hukum Islam terhadap Sistem Bisnis Multi Level Marketing di PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Jambi

Sistem penjualan berjenjang (*multi level marketing*) adalah metode penjualan secara berjenjang kepada konsumen melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh perorangan atau badan usaha yang memperkenalkan barang atau jasa tertentu kepada sejumlah orang perorangan atau badan usaha secara berturut-turut yang bekerja berdasarkan komisi atau iuran keanggotaan yang wajar, salah satu gejala baru model pemasaran yang berkembang saat ini disamping sistem-sistem lainnya, seperti penjualan langsung, penjualan melalui

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asil:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
 2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

pesanan, penjualan melalui eceran dan sebagainya. Sistem penjualan langsung ini disebut juga dengan *network marketing* dan *multi level marketing* (kemudian disingkat MLM), yaitu suatu cara atau dapat dikatakan MLM sebagai suatu sistem penjualan produk atau jasa dengan jalan membangun jaringan distributor secara bertingkat dalam jumlah yang banyak. Distributor akan langsung berhubungan dengan konsumen yang dalam praktiknya, distributor ini lazim disebut member. Produk dan jasa yang dipasarkan melalui jaringan distributor bertingkat, para distributor pada satu tingkat berusaha membangun jaringan distributor dibawahnya sehingga terjadi sejumlah tingkatan distributor.⁸⁶

Sebelumnya telah dijelaskan bahwa Bisnis MLM telah menjadi *trend marketing* dalam era globalisasi saat ini. Salah satu perusahaan yang menerapkan sistem *network marketing* atau *multi Level Marketing* adalah PT. Melia Sehat Sejahtera yang memperjualkan produk-produk kesehatan dan kecantikan. Dalam praktiknya, produk tersebut merupakan objek dari jual beli perusahaan. Menurut perspektif syariah, bisnis MLM dapat dilakukan dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Terpenuhinya rukun-rukun dan syarat-syarat akad (transaksi) dalam Sistem MLM. Dalam hal ini rukun yang potensial menjadi masalah adalah objek transaksi (*al-ma'qud*) dan kegiatan transaksi (*al-'aqd*). Apabila perusahaan yang menggunakan sistem MLM tidak memiliki objek transaksi (barang atau jasa yang ditransaksikan) yang riil dan jelas serta bermanfaat, maka bisnis itu tidak sah menurut syariah. Praktik semacam ini bisa terjadi pada bisnis yang

⁸⁶ Hasbi Umar. *Filsafat Fiqh Muamalat Kontemporer*, (Depok: PT. Raja Grafindo Persada, 2014). Hlm. 298.

bertujuan *money game*; walaupun dalam transaksi ditunjukkan objeknya (barang atau jasa) tetapi hakikatnya tidak sungguh-sungguh. Pihak pembeli (distributor atau member) sebenarnya tidak termasuk membeli atau memasarkan barang atau jasa itu; tujuan utamanya adalah mendapatkan insentif atau bonus besar yang dijanjikan oleh perusahaan atas *member recruitment* yang dilakukannya. Dalam kasus ini, barang dan jasa hanya sebagai *cover* atau *kamufase* dari praktik permainan uang. Pada kegiatan transaksi, syarat-syarat potensial yang menjadi masalah adalah kejelasan akad (adanya serah terima yang riil), sehingga betul-betul terjadi jual beli. Apabila transaksi tidak riil (samar) terbuka peluang untuk akad berganda (tumpang tindih), sehingga tidak ada kepastian sifat akadnya, jual beli, investasi, sewa-menyewa, bagi hasil, atau riba. Disamping itu, harga, insentif, bonus dan sebagainya harus jelas sumbernya bagi sumber-sumber yang dibenarkan syariah (tidak ada *hidden cost*).

2. Sistem MLM harus bebas dari larangan-larangan umum syariah dalam transaksi, yaitu tidak mengandung sifat eksploitasi seperti yang terjadi pada sistem *money game*.⁸⁷

Kegiatan bisnis pada dasarnya menurut syariat Islam termasuk kedalam kategori muamalat yang hukumnya sah dan boleh dilakukan. Hal ini sesuai dengan kaidah:

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَةِ إِلَّا بَاحَةٌ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى التَّحْرِيمِ

⁸⁷ *Ibid.*, hlm, 300.

Artinya: “*Hukum asal dalam semua bentuk muamalah adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya*”.⁸⁸

Persoalan bisnis MLM yang ditanyakan mengenai hukum halal haramnya bergantung sejauh mana dalam praktiknya setelah dikaji dan dinilai apakah sesuai syariah atau tidak. Semua bisnis yang menggunakan sistem MLM dalam literatur syariah Islam pada dasarnya termasuk kategori muamalah yang dibahas dalam bab *al-Buyu'* (jual beli) yang hukum asalnya secara prinsip boleh berdasarkan kaidah fiqh (*al-ashlu fil asya' al-ibahah*) hukum asal segala sesuatu termasuk muamalah adalah boleh selama bisnis tersebut bebas dari unsur-unsur haram seperti riba (sistem bunga), *Gharar* (tipuan), *Dharar* (bahaya), dan *Jahalah* (ketidakjelasan), *Dzulm* (merugikan hak orang lain) disamping barang atau jasa yang dibisniskan adalah halal.⁸⁹

Ustadz Heri selaku Ustadz dilingkungan tersebut, beliau menjelaskan mengenai hukum halal haramnya bisnis MLM yang tersebut:

Bahwa dalam bisnis ada yang namanya perencanaan, strategi, kondisi, lapangan, timbulnya suatu permasalahan, dan suatu peningkatan yakni keuntungan suatu bisnis, sehingga secara garis besar dalam perusahaan bisnis MLM Melia Sehat Sejahtera bila mana dalam suatu bisnis tersebut terdapat adanya suatu kejelasan produk, tidak ada kerugian dari semua pihak yang pasti keuntungan maka perusahaan tersebut adalah “SAH”, ditambah dengan adanya penjualan produk yang sukses dengan pesat dalam kegiatannya yang berkembangnya jaringan disertai suatu kelebihan yakni keuntungan, maka dengan adanya membersihkan produk dengan 2,5% disisihkan untuk mengeluarkan zakat maka itu halal.⁹⁰

Islam telah mengatur tata cara jual beli agar tidak terjadi kecurangan dan

hal-hal yang merugikan terhadap sesama. Seperti pada firman Allah SWT :

⁸⁸ Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2006), hlm. 130.

⁸⁹ Hafidz Abdurrahman dan Yahya Abdurrahman, *Bisnis & Muamalah Kontemporer*, (Bogor: Al-Azhar Freshzone Publishing, 2015), hlm. 116.

⁹⁰ Wawancara dengan Ustadz Heri, warga setempat, 26 Mei 2019.

Ÿw (# qãYt B# u ä š ü ï %©! \$ # \$ y g • f r ' - » t f
 Nä3s9 ° u q ø Br & (# p q è = à 2 ù ' s?
 b r & H M ^) È @ ï Ü » t 6 ø 9 \$ \$ î / M à 6 o Y ÷ □ t /
 < Ú # t □ s? ` t ä , o t □ » p g ï B š c q ä 3 s?
 (# p q è = ç F ø) s? Ÿ w u r 4 ö Nä 3 Z ï i B
 t b % x . © ! \$ # " b î) 4 ö Nä 3 | i à ÿ R r &
 Ç È Ò È \$ V J Š ï mu ' ö Nä 3 î /

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka sama suka diantara kamu”.⁹¹

Islam telah mengatur sebaik baiknya agar dalam bermuamalah tidak terjadi kecurangan, penipuan, pemaksaan dan segala bentuk yang merugikan salah satu pihak. Pada dasarnya jual beli itu diperbolehkan dalam islam. Sesuai dengan firman Allah SWT :

y ì ø ‹ t 7 ø 9 \$ # a ! \$ # " @ y m r & u r ...
 ... 4 (# 4 q t / ì h □ 9 \$ # t P § □ y m u r

Artinya :... “Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”...⁹²

Riba adalah haram dan jual beli adalah halal. Jadi tidak semua akad jual beli adalah haram sebagaimana yang disangka oleh sebagian orang berdasarkan ayat ini.⁹³ Berbicara mengenai kebolehan jual beli, Nabi juga mengatakan bahwa suatu ketika Nabi Muhammad SAW, ditanya tentang mata pencaharian yang baik. Beliau menjawab, yaitu seseorang yang bekerja dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur. Mabrur dalam artian jual beli yang tidak ada unsur

⁹¹ Q.S. An-Nisa (4): 29.

⁹² Al-Baqarah (2): 275.

⁹³ Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat*, ed.1, cet.2, (Jakarta: Amzah, 2014), hlm. 26.

tipu menipu dan merugikan orang lain. Sesuai dengan hadist Nabi Muhammad SAW :

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سَلَ: أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ قَالَ: عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ (رَوَاهُ الْبَزَّ وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ)

Artinya : Dari Rifa'ah bin Rafi' bahwa Nabi Saw pernah ditanya, “pekerjaan apakah yang paling baik ?” Beliau bersabda, “pekerjaan yang dilakukan seseorang dengan usahanya sendiri, dan setiap jual beli yang baik.” Riwayat Al-bazzar, Hadis ini sahih menurut Al-Hakim.⁹⁴

Haramnya transaksi ekonomi bermuara pada tindakan *zhalim*. Riba misalnya diharamkan karena tambahan yang tidak dibarengi objek padanaan dan penundaan pembayaran merupakan bentuk kezhaliman.⁹⁵

... لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ٢٧٩

Artinya: “...Kamu tidak boleh menzalimi orang lain dan tidak boleh dizalimi orang lain.”⁹⁶

Tindakan *zhalim* yang menjadi haramnya transaksi, ada nama istilah, *gharar* dalam hal jual beli. Dalam syari'at Islam, jual beli *gharar* ini terlarang. Dengan dasar sabda Rasulullah Shallallahu 'alaihi wa sallam dalam hadits Abu Hurairah yang berbunyi:⁹⁷

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ

⁹⁴ Imam Al-Hafiz Ibnu Hajar Al-'Asqalany, *Bulughul Maram*, Imam Al-Hafiz Ibnu Hajar Al-'Asqalany, *Bulughul Maram*, Cet. 1, (Jakarta: Noura, 2017), hlm. 456.

⁹⁵ Supriadi Yosuf Boni, *Apa Salah MLM? (Sanggahan 22 Pengharam Multi Level Marketing)*, hlm. 62.

⁹⁶ Al-Baqarah (2): 279.

⁹⁷ Supriadi Yosuf Boni, *Apa Salah MLM? (Sanggahan 22 Pengharam Multi Level Marketing)*, hlm. 62.

Artinya: “*Rasulullah Shallallahu ‘alaihi wa sallam melarang jual beli al-hashah dan jual beli gharar*” (HR. Muslim)⁹⁸

Jual beli *gharar*, praktik *maysir*, *qimar*, aksi tipu-tipu, perdagangan *khamar*, narkoba, pencurian, perampokan dan sebagainya semuanya mengandung unsur *Zhalim*. Tidak heran jika, sebagian ulama mengatakan satu-satunya sebab sebuah transaksi dan bisnis dilarang adalah tindakan *Zhalim*. Makna *zhalim* dalam ekonomi, sebagian *Fuquha’* memaknainya: segala bentuk atau cara memperoleh materi yang tidak sesuai dengan aturan syariat Islam.⁹⁹

Perusahaan MLM dengan sistem pembayaran bonusnya banyak syarat-syarat target seperti TUPO (Tutup Poin), side volume, sistem peringkat (piramida), sistem level jabatan dimana yang dibawah kerja keras bonusnya kecil, sedangkan yang diatas duduk manis dapat bonus persentase besar.

Kewajiban tutup poin ini termasuk tindakan *Zhalim* perusahaan terhadap membernya. Kerena perusahaan menahan bonus member yang tidak melakukan tutup poin. Praktik seperti ini, disamping sebagai kezhaliman ia juga termasuk mengambil hak orang secara paksa. Belanja karena tuntutan tutup poin menyalahi syarat sahnya jual beli yang sejatinya dilakukan atas dasar saling ridha atau suka sama suka.

⁹⁸ Imam Al-Hafiz Ibnu Hajar Al-‘Asqalany, *Bulughul Maram*, Imam Al-Hafiz Ibnu Hajar Al-‘Asqalany, *Bulughul Maram*, Cet. 1, hlm. 157.

⁹⁹ Supriadi Yosuf Boni, *Apa Salah MLM? (Sanggahan 22 Pengharam Multi Level Marketing)*, hlm. 62-63.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Bonus dalam Hukum Islam dikenal dengan *Ju'alah*, yang artinya adalah janji atau komitmen untuk memberikan imbalan (*reward/iwadh/ju'l*) tentu atas pencapaian hasil yang ditentukan dari suatu pekerjaan.¹⁰⁰

Dasar pengambilan hukum *ju'alah* ini diambil dari firman Allah SWT, dalam surat Yusuf ayat 72 yang berbunyi:

قَالُوا نَفَقْدُ صُوعَ الْمَلِكِ وَلَمَن جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ ٧٢

Artinya: “penyeru-penyeru itu berkata: “kami kehilangan piala raja dan siapa yang dapat mengembalikannya, akan memperoleh beban makanan (seberat unta dan aku menjamin terhadapnya.”¹⁰¹

Imam Malik berpendapat bahwa pengupahan itu dibolehkan pada sesuatu yang sedikit (ringan) dengan dua Syarat. Pertama, tidak ditentukan masanyadan kedua, upahnya diketahui.¹⁰²

Berdasarkan penelitian di lapangan melalui observasi maupun wawancara penulis bahwa dalam Praktik bisnis Multi Level Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera, Sistem Marketing Plan tidak menguntungkan orang yang bergabung duluan. Perekrutan *member* dalam PT. Melia Sehat Sejahtera dilakukan dengan cara presentasi langsung kepada calon member melalui home prospek dan *open plan presentation* (OPP), dengan terlebih dahulu melakukan pra pendekatan terhadap calon member dan tidak ada paksaan bagi calon member harus bergabung jika telah di jelaskan mengenai prospek dari bisnis MLM di PT. Melia Sehat Sejahtera.

¹⁰⁰ Fatwa DSN-MUI No. 62/DSN-MUI/XII/2007 Tentang akad *Ju'alah*.

¹⁰¹ Yusuf (12): 72.

¹⁰² Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid Juz 3*, (semarang: Asy-Syifa', 1990), hlm. 230.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Member yang bergabung mengeluarkan uang dan akan mendapatkan produk yang jelas harganya, kuantitasnya, kualitas dan keberadaan produknya. Harga produk member dan harga jual serta pembagian bonus di Melia jelas diatur oleh perusahaan. Semua member punya hak bonus (pendapatan) yang sama, baik bonus sponsor, bonus leadership, bonus unilevel, bonus retail dan group retail. Tidak ada bonus yang dibayarkan berupa *rewards* (iming-iming) dan tidak ada jabatan level peringkat di sistem marketing plan Melia Sehat Sejahtera. Jadi tidak ada tambahan bonus (pendapatan) yang tidak sah di Melia, semua member mendapatkan hak bonus yang sama.

Peneliti menganalisis bahwa, di PT. Melia Sehat Sejahtera dalam praktiknya yang sesuai dengan syariat Islam tidak terdapat unsur-unsur *Kazhamilan* yang telah dijelaskan di atas. PT. Melia Sehat Sejahtera membayar bonus satu hari kerja sesuai omsetnya dalam sehari dan jika tidak terjadi nya omset dalam sehari member tidak mendapatkan bonus apapun. Tidak ada level peringkat di bisnis Melia, semua member sama haknya dengan sama persentasinya dengan orang yang bergabung duluan. Tidak ada tutup Poin yang memberatkan member diperusahaan. Hal ini sesuai dengan Fatwa DSN-MUI Tentang pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yang ketentuan hukum Komisi Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS. Jadi pembagian bonus tidak mengandung unsur *Zhalim*, yaitu segala tindakan pelanggaran hukum atas materi atau hak materi



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

orang lain dengan cara menghilangkan, merampas, menahan, dan atau mengalihkannya. Sehingga pembagian bonus dilakukan secara adil tanpa tutup poin.

Sistem MLM yang benar, komisi dan bonus sama sekali bukan karena lebih awal atau lebih lama bergabung dengan usaha MLM yang diikutinya. Tapi benar karena distributor berhasil menunjukkan persentasi yang luar biasa dan menjadikan usaha MLM yang diikutinya meraih peningkatan omset penjualan yang luar biasa pula.

Fatwa tentang pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah No. 75/DSN-MUI/VII/2009. Dalam fatwa tersebut terdapat ketentuan-ketentuan mengenai Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yang salah satu poinnya menyatakan“ pemberian Komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (Mitra Usaha) tidak menimbulkan *ighra'*.” *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. Jadi, status bonus dalam fatwa DSN-MUI itu hukumnya boleh dibuat sedemikian rupa sehingga menjadi faktor utama yang paling menarik menjadi sumber pendapatan atau menjadi tujuan utama mitra usaha dalam melakukan bisnis Penjualan Langsung Berjenjang (PLB). Bonus juga harus didapatkan sesuai jerih payah mitra usaha itu sendiri karena pendapatan atau keuntungan penjualan barang atau jasa seharusnya lebi besar dari pada pendapatan berupa bonus ataupun komisi.¹⁰³

¹⁰³ Futuhatul Islamiyah, Status Bonus Dalam Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (Studi Komparasi Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 dan Keputusan LBM-Nahdatul Ulama Jatim) Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang 2018. Diakses pada 15-05-2019.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Bedasarkan penjelasan diatas, penulis merasa PT. Melia Sehat Sejahtera produk yang dijualkan dari bahan yang aman untuk manusia dan mengandung unsur alami. Para member yang telah bergabung tidak dibiarkan begitu saja mereka dibina diberi pendampingan agar mampu menjalankan dan mengembangkan bisnis dengan baik. Pembagian bonus yang dibayarkan sesuai dengan kinerja setiap member sehingga tidak memperkaya yang bergabung duluan dan pembayaran dilakukan secara adil oleh perusahaan. Tidak mengandung unsur riba, perjudian, penipuan yang bisa merugikan setiap anggotanya.

Bisnis yang telah dijelaskan sebelumnya dengan sistem yang mengandung unsur kehalalan namun banyak segelintir orang mengatakan hukumnya haram, sikap ini diyakini oleh sebagian para ulama misalnya MLM syarat dengan manipulasi, kezhaliman, kamufase, dan lain-lain, hampir tidak ada kebaikan padanya. Penulis tahu bahwa yang diharamkan MLM karena mengandung unsur Riba, tipuan, *gharar*, *zhalim*, dan sebagainya. Tetapi ketika pertanyaan berkembang, dimana letak keharaman tersebut tidak adanya fakta yang mengkaji lebih dalam keharamannya.

Analisis Pemenuhan Syarat Penjualan Langsung Berjenjang Syariah , Ketentuan yang harus dipenuhi oleh sebuah perusahaan MLM untuk bisa dikategorikan sesuai dengan syariah menurut Fatwa MUI NO. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Ketentuan-ketentuan tersebut, yaitu:

1. Adanya objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.

Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.

PT. Melia Sehat Sejahtera Memenuhi Syarat karena seperti yang telah dijelaskan di atas bahwa PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Jambi memiliki sejumlah produk yang diperjual belikan, yakni produk kesehatan dan kecantikan berupa Propolis, Melia Biyang dan skincare (perawatan Kecantikan).

2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan/atau yang digunakan untuk sesuatu yang haram.

Secara ketentuan Hukum Islam produk dan barang itu harus ada obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau jasa, barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.

Usaha MLM Syariah harus mendistribusikan atau menjual produk yang benar-benar halal. Kategori halal dan untuk wilayah Indonesia dapat merujuk pada daftar halal yang dikeluarkan oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI). Bagi yang belum memiliki sertifikasi halal, bukan berarti langsung jatuh pada kategori haram. Asal secara produksi dan zat diyakini secara pasti bahwa itu halal, maka untuk sementara dapat diyakini sebagai produk halal sampai ada penelitian lebih lanjut, jika itu diperlukan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

PT. Melia Sehat Sejahtera produk yang dijualkan dari bahan yang aman untuk manusia dan mengandung unsur alami. Produk di PT. melia Sehat Sejahtera terbuat dari bahan-bahan alami halal dan sudah di check oleh badan penyidik dan sertifikat halal dari Malaysia. Setiap produk dicantumkan nomor registrasi dari Balai Pengawasan Obat dan Makanan (BPOM), sehingga aman dan halal untuk dikonsumsi. Selain itu, produk dibuat tidak untuk digunakan dalam bermaksiat kepada Allah *Subhanahu Wa Ta'ala*.

3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur gharar, maysir, riba, dharar, dzulm dan maksiat.

PT. Melia Sehat Sejahtera menjual produk yang jelas harganya, kuantitasnya, kualitas dan keberadaan produknya. Sistem Marketing Plan PT. Melia Sehat Sejahtera tidak menguntungkan orang yang bergabung duluan. Semua member punya hak bonus (pendapatan) yang sama, baik bonus sponsor, bonus leadership, bonus unilevel, bonus retail dan group retail. Tidak ada bonus yang dibayarkan berupa rewards (iming-iming) dan tidak ada jabatan level peringkat di sistem marketing plan Melia Sehat Sejahtera. Jadi tidak ada tambahan bonus (pendapatan) yang tidak sah di Melia, semua member mendapatkan hak bonus yang sama.

4. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive markup*) sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh.

Harga sendiri dalam ketentuan Islam itu ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Pada PT. Melia Sehat Sejahtera tidak ada kenaikan

harga/biaya yang berlebihan (excessive mark-up) karena untuk harga penjualan produk telah ditentukan oleh perusahaan. Harga produk member dan harga jual serta pembagian bonus di Melia jelas diatur oleh perusahaan.

5. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota, baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja yang nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS/MLM Syariah tersebut.

Komisi yang diberikan perusahaan kepada member PT. Melia Sehat Sejahtera sesuai dengan kinerja yang dilakukan oleh masing- masing member.

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

Member yang bergabung mengeluarkan uang dan akan mendapatkan produk yang jelas harganya, kuantitasnya, kualitas dan keberadaan produknya. Semua member punya hak bonus (pendapatan) yang sama, baik bonus sponsor, bonus leadership, bonus unilevel, bonus retail dan group retail. Tidak ada bonus yang dibayarkan berupa *rewards* (iming-iming) dan tidak ada jabatan level peringkat di sistem marketing plan Melia Sehat Sejahtera. Jadi tidak ada tambahan bonus (pendapatan) yang tidak sah di Melia, semua member mendapatkan hak bonus yang sama.

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

PT. Melia Sehat Sejahtera tidak memiliki target Penjualan Sehingga tidak adanya tutup point. Bonus-bonus dibayar setiap hari sesuai dengan kinerja setiap member, jika member tidak menghasilkan omset dalam sehari mereka tidak akan mendapatkan bonus atau komisi dari perusahaan sehingga tidak ada bonus yang dibayarkan secara pasif oleh perusahaan kepada member Melia Sehat Sejahtera.

8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra* (memberikan iming-iming atau janji-janji manis yang berlebihan).

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. Jadi, status bonus dalam fatwa DSN-MUI itu hukumnya boleh dibuat sedemikian rupa sehingga menjadi faktor utama yang paling menarik menjadi sumber pendapatan atau menjadi tujuan utama mitra usaha dalam melakukan bisnis Penjualan Langsung Berjenjang (PLB). Bonus juga harus didapatkan sesuai jerih payah mitra usaha itu sendiri karena pendapatan atau keuntungan penjualan barang atau jasa seharusnya lebih besar dari pada pendapatan berupa bonus ataupun komisi.¹⁰⁴

PT. Melia Sehat Sejahtera produk yang dijualkan dari bahan yang aman untuk manusia dan mengandung unsur alami. Para member yang telah bergabung tidak dibiarkan begitu saja mereka dibina diberi pendampingan agar mampu

¹⁰⁴ Futuhatul Islamiyah, Status Bonus Dalam Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (Studi Komparasi Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 dan Keputusan LBM-Nahdatul Ulama Jatim) Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang 2018. Diakses pada 15-07-2019.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber aslinya:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

menjalankan dan mengembangkan bisnis dengan baik. Pembagian bonus yang dibayarkan sesuai dengan kinerja setiap member sehingga tidak memperkaya yang bergabung duluan dan pembayaran dilakukan secara adil oleh perusahaan. Tidak mengandung unsur riba, perjudian, penipuan yang bisa merugikan setiap anggotanya.

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

PT. Melia Sehat Sejahtera tidak Memperkaya yang bergabung duluan dan mengeksploitasi downline. Jika para upline tidak membina downline mereka maka jaringan yang telah dibangun tidak akan berkembang dengan seimbang sehingga tidak memberikan kinerja yang baik untuk anggota dan perusahaan, mereka juga tidak akan mendapatkan bonus dari perusahaan. Karna bonus dibayarkan sesuai kinerja mereka yang saling bekerja sama mengembangkan jaringan.

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

Hukum Islam mengatakan bahwa sistem *member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya. Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.

Teori hukum Islam dalam melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut. Dan dalam Islam apabila memberikan ilmu atau berbagai pengetahuan kepada orang lain yang tidak tahu itu sangat bagus. Karena dengan begitu orang lain tersebut menjadi tahu dan paham tentang pengetahuan tersebut.¹⁰⁵

Islam sendiri memperbolehkan seseorang untuk merekrut kemudian mengontrak tenaga kerja atau buruh agar mereka bekerja untuk orang tersebut, Allah SWT berfirman:¹⁰⁶

أَهُمْ يَقْسِمُونَ رَحْمَتَ رَبِّكَ نَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُمْ مَعِيشَتَهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِيَتَّخِذَ بَعْضُهُمْ بَعْضًا سُخْرِيًّا وَرَحْمَتُ رَبِّكَ خَيْرٌ مِّمَّا يَجْمَعُونَ ٣٢

Artinya: “Apakah mereka yang membagi-bagi rahmat Tuhanmu? Kami telah menentukan antara mereka penghidupan mereka dalam kehidupan dunia, dan Kami telah meninggikan sebahagian mereka atas sebagian yang lain beberapa derajat, agar sebagian mereka dapat mempergunakan sebagian yang lain. dan rahmat Tuhanmu lebih baik dari apa yang mereka kumpulkan.”¹⁰⁷

Perekrutan *member* dalam PT. Melia Sehat Sejahtera dilakukan dengan cara presentasi langsung kepada calon member melalui home prospek dan *open plan presentation* (OPP), dengan terlebih dahulu melakukan pra pendekatan terhadap calon member dan tidak ada paksaan bagi calon member harus bergabung jika telah di jelaskan mengenai prospek dari bisnis MLM di PT. Melia Sehat Sejahtera.

11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.

¹⁰⁵ Fatwa DSN MUI No:75 tentang PLBS.

¹⁰⁶ Karim, *Rekrutmen dalam Kajian Manajemen Islam, Kajian Ilmiah Manajemen Islam dan Strategi Bisnis*, 2015, hlm 1.

¹⁰⁷ Az-Zukhruf (43): 32.



Berdasarkan penelitian di lapangan melalui observasi maupun wawancara penulis bahwa dalam Praktik bisnis Multi Level Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera, Sistem Marketing Plan tidak menguntungkan orang yang bergabung duluan. Perekrutan *member* dalam PT. Melia Sehat Sejahtera dilakukan dengan cara presentasi langsung kepada calon member melalui home prospek dan *open plan presentation* (OPP), dengan terlebih dahulu melakukan pra pendekatan terhadap calon member dan tidak ada paksaan bagi calon member harus bergabung jika telah di jelaskan mengenai prospek dari bisnis MLM di PT. Melia Sehat Sejahtera dan mereka akan dibimbing untuk menjalankan Bisnis tersebut sehingga saling menguntungkan satu sama lain.

12. Tidak melakukan kegiatan *money game* (perjudian murni yang tidak ada produk apapun dalam bentuk barang ataupun jasa).

Bisnis MLM *Money Game* (Investasi Uang Skema Ponzi), Jika ada perusahaan MLM tanpa produk itu jelas hukumnya Haram. Bisnis *member get member* dengan sistem piramida. Dimana member dapat bonus akibat mengajak member baru tanpa ada produk yang diberikan ke member sesuai dengan uang yang dikeluarkannya, hal ini tentu termasuk dalam jual beli *gharar* (mengandung ketidakjelasan/spekulasi). Ini yang dimaksud bisnis MLM Penipuan.

Bisnis *Money game* yang merupakan bisnis penggandaan uang melalui sistem piramida uang, yaitu pemberian bonus kepada anggota lama (upline) yang diperoleh dari uang anggota baru (downline) tanpa produk (barang) yang dijualbelikan kecuali sekedar kamufase.

Money game sendiri hukumnya haram dan merupakan dosa besar, karena *money game* adalah penipuan atau kecurangan. Sedangkan dalam Islam sendiri tidak boleh jika ada kecurangan. Hadis tentang larangan mengicuh/menipu dalam jual beli:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَرَّ عَلَى صُبْرَةِ طَعَامٍ فَأَدْخَلَ يَدَهُ فِيهَا فَتَأَلَّتْ أَصَابِعُهُ بَلَلًا فَقَالَ مَا هَذَا يَا صَاحِبَ الطَّعَامِ قَالَ أَصَابَتْهُ السَّمَاءُ يَا رَسُولَ اللَّهِ قَالَ أَفَلَا جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ كَمَا يَرَاهُ النَّاسُ مَنْ عَشَّ فَلَيْسَ مِنِّي (روه مسلم)

Artinya: “Dari Abu Hurairah ra bahwa Rasulullah pernah melewati setumpuk makanan, lalu beliau memasukkan tangannya ke dalamnya, kemudian tangan beliau menyentuh sesuatu yang basah, maka pun beliau bertanya, “Apa ini wahai pemilik makanan?” Sang pemiliknya menjawab, “Makanan tersebut terkena air hujan wahai Rasulullah.” Beliau bersabda, “Mengapa kamu tidak meletakkannya di bagian makanan agar manusia dapat melihatnya? Ketahuilah, barangsiapa menipu maka dia bukan dari golongan kami.” (HR. Muslim No.102)¹⁰⁸

Jika ada perusahaan MLM tanpa produk itu jelas hukumnya HARAM. Bisnis member get member dengan sistem piramida. Dimana member dapat bonus akibat mengajak member baru tanpa ada produk yang diberikan ke member sesuai dengan uang yang dikeluarkannya. Ini yang dimaksud bisnis MLM Penipuan. Bisnis investasi bodong dengan skema ponzi atau piramida dan bisnis arisan berantai yang lagi marak sekarang.

¹⁰⁸ Al Ustadz. H. Abdullah Shonhaji, *Sunan Ibnu Majah Juz II*, (Semarang: CV. Asy Syifa', 1993), hlm. 71.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Sedangkan di PT. Melia Sehat Sejahtera, bonus dibayarkan sesuai dengan paket produk yang dibeli oleh orang yang di ajak bergabung. Mereka yang bergabung tidak rugi karena mendapatkan produk Melia propolis dan Melia Biyang senilai dengan uang yang dibayarkan.

@ Hak cipta milik UIN Sutha Jambi

State Islamic University of Sulthhan Thaha Saifuddin Jambi



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTHAN THAHA SAIFUDDIN
J A M B I

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

1. Sistem kerja Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) PT. Melia Sehat Sejahtera adalah mengajak masyarakat untuk bergabung dan menjadi member, menjual produk kepada member, mengajarkan member agar memahami sistem bisnis MLM PT. Melia Sehat Sejahtera agar mampu menjalankan bisnis dan membangun organisasi bagi perkembangan jaringan agar seimbang dan saling memberikan keuntungan terhadap downline, serta membina dan memotivasi para member. Member yang telah bergabung akan dibina agar perkembangan jaringan berkembang dengan seimbang dan saling menguntungkan antara upline dan downline. Pendapatan yang diterima para member dari bisnis Melia Sehat Sejahtera melalui bonus-bonus yang telah ditentukan perusahaan. Pembayaran bonus dilakukan secara adil sesuai omsetnya dalam sehari.
2. Pandangan hukum Islam terhadap sistem bisnis Multi Level Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera adalah boleh dilakukan karena telah memenuhi ketentuan-ketentuan syariat Islam dan Ketentuan-Ketentuan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/II/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

B. Saran

1. Pandangan yang salah tentang bisnis jaringan atau *Multi Level Marketing*, sering menyebabkan banyak orang berpandangan negatif sebelum mereka menyelidiki dan membuktikan sendiri strategi pemasaran dengan sistem *Multi*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

Level Marketing ini. Masyarakat perlu lebih berhati-hati dalam memilih bisnis MLM agar tidak menjadi korban praktik money game, praktik MLM yang tidak sehat, praktek MLM yang berorientasi kepada transaksi ilegal, transaksi yang tidak riil dan di dalamnya mengandung unsur gharar, maysir, riba, dharar, dzulm dan maksiat serta investasi bodong.

2. Pemerintah perlu membuat regulasi agar konsumen dapat terlindungi dan lebih menguatkan posisi perusahaan MLM di mata masyarakat.

C. Kata Penutup

Syukur Alhamdulillah, segala Puji bagi Allah, yang telah senantiasa melimpahkan nikmat, rahmat, dan karunia-Nya kepada penulis dan kita semua, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir karya ilmiah ini yang berbentuk skripsi sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana starata satu (S.I) pada prodi Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah, UIN STS Jambi. Shalawat dan salam semoga dilimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW, keluarga, sahabat, dan kita para pengikut sunnahnya sampai akhir zaman. Setelah sekian lama penulis berusaha menyelesaikan skripsi ini dengan semaksimal mungkin mengeluarkan tenaga dan pikiran yang dikemukakan dalam tugas akhir ini. Meskipun demikian penulis menyadari dalam penulisan karya ilmiah ini masih banyak terdapat kekurangan dan jauh dari kesempurnaan, karena penulis menyadari masih kurangnya pengetahuan mengenai masalah ini serta keterbatasan kadar dan kemampuan dan kelemahan penulis.

Maka dari itu penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya jika pada penulisan, penjelasan, pemahaman, serta dalam analisis data yang diperoleh

penulis dan lain sebagainya terdapat kekeliruan dan kekhilafan yang tidak sesuai dengan pembaca sekali lagi penulis mohon maaf. Untuk itu penulis mengharapkan saran dan kritik yang konstruktif atau membangun dari semua pihak, khususnya para pembaca demi untuk penyempurnaan skripsi ini dimasa yang akan datang.

Akhir kata tidak lupa juga penulis mengucapkan ribuan terima kasih kepada yang terhormat Bapak Dr. H. Bahrul ma'ani, M. Ag selaku dosen pembimbing satu dan Bapak Fauzi Muhammad, M.Ag selaku dosen pembimbing dua, yang tidak pernah lelah memotivasi, membantu, dan membimbing demi penyelesaian skripsi ini dari awal hingga akhir, semoga Allah membalas kebaikan dan menjadi amal jariyah untuk Bapak dan Ibu, Amin.

Semoga karya yang sederhana ini dapat memberikan mamfaat bagi penulis, khususnya pembaca umunya dan menjadi bahan tambahan pemahaman untuk penelitian dimasa yang akan datang.

Penulis



RISKA ALMAROSA FIONI

SHE.151823

DAFTAR PUSTAKA

A. Al-Qur'an

An-Nisa' (4):29.

Al-Baqarah (2): 275.

Al-Baqarah (2): 279.

AL-Jumuah (62) : 11.

Az-Zukhruf (43): 32.

Yusuf (12): 72.

B. Literatur

Abu Sinn, *Manajemen Syariah*. (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. 2014).

Al Ustadz. H. Abdullah Shonhaji. *Sunan Ibnu Majah Juz II*. (Semarang: CV. Asy Syifa', 1993).

Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh*, Cet ke-3. (Jakarta: Pranada Media Group. 2010).

Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh muamalah*. (Jakarta: Amzah. 2015).

Ahmad Djazuli, *Kaidah-kaidah Fikih (kaidah-kidah hukum Islam dalam Menyelesaikan Masalah-masalah yang Praktis)*.(Jakarta: Kencana, 2016).

arfin Hamid, *Hukum Ekonomi Islam (Ekonomi Syariah) di Indonesia Aplikasi dan Perspektifnya*. (Bogor: Ghalia Indonesia. 2007).

Fathurrahman Djamil, M.A., *Hukum Ekonomi Islam (Sejarah, Teori, Dan Konsep)*. (Jakarta: Sinar Grafika. 2013).

Gemala Dewei Wirduyaningsih, Yeni Salma Barlinti, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. (Jakarta : Kencana, 2006).

Hafidz Abdurrahman dan Yahya Abdurrahman, *Bisnis & Muamalah Kontemporer*, (Bogor: Al-Azhar Freshzone Publishing. 2015).

Imam Al-Hafiz Ibnu Hajar Al-‘Asqalany. *Bulughul Maram*. Imam Al-Hafiz Ibnu Hajar Al-‘Asqalany, *Bulughul Maram*, Cet. 1. (Jakarta: Noura, 2017).

Muhammad Ali Haji Hashin. *Bisnis Satu Cabang Jihad*. (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar. 2005).

Mustafa Edwin Nasution, M.Sc., MAEP., ph. D., et al., *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*. (Jakarta: Prenadamedia Group. 2015).

M. Hasbi Umar, M.a., Ph.D., *Filsafat Fiqh Muamalat Kontemporer*. (Depok: PT. Raja Grafindo Persada. 2014).

Sifian Assauri, MBA, *Strategic Marketing Sustaning Life Time Costumer Value*. (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada. 2012).

Rachmat Syafe’i. *Fiqh Muamalah*. (Bandung: Pustaka Setia. 2004).

Sofwan Juhairi. *MLM Syariah: Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktis MLM Syariah*. (Jakarta; Mujaddidi Press. 2013).

Sugiono, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif dan R&D*. (Bandung: Alfabeta, 2011).

Supriadi Yosuf Boni, *Apa Salah MLM? (Sanggahan 22 Pengharam Multi Level Marketing)*. (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar. 2017).

Tarmizi Yusuf. *Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal*. (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo. 2000).

Tarmidzi Yusuf, *Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal*. Cet I, (Jakarta: PT: gramedia. 2002).

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Tim Penulis Fakultas Syariah. *Pedoman Penulisan Skripsi*. (Jambi: Syariah Press Fakultas Syariah IAIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi. 2014).

Veithzal Rivai. *Islamic Marketing*. (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama. 2012).

Veithzal rivai, dan Andi Buchari. *Islamic Economic Ekonomi Syariah Bukan Opsi, tetapi solusi!*. (Jakarta: PT. Bumi Aksara. 2011).

C. Lain-lain

Fatwa DSN MUI No. 75/VII/2009 tentang PLBS

Fatwa DSN-MUI No. 62/DSN-MUI/XII/2007 Tentang akad Ju'alah.

Agus Marimin, Abdul Haris Romdhoni, dan Tira Nur Fitria, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam Vol 02 No 2 Juli 2016 Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam*.

Futuhatul Islamiyah, *Status Bonus Dalam Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (Studi Komparasi Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 dan Keputusan LBM-Nahdatul Ulama Jatim) Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang 2018*.

Karim, *Rekrutmen dalam Kajian Manajemen Islam, Kajian Ilmiah Manajemen Islam dan Strategi Bisnis*, 2015.

<https://www.kajianpustaka.com/2018/04/pengertian-jenis-dan-sistem-multi-level-marketing.html>.

<http://wwwmeliasehatsejahtera.blogspot.com/p/profil-perusahaan.html>.

KOMPASIANA, "MLM Dalam Perspektif Ekonomi Islam" dalam <http://www.klk-dalam-pespektif-ekonomi-islam> .

Wikipedia Bahasa Indonesia “Pemasaran Berjenjang”

dalam https://id.wikipedia.org/wiki/Pemasaran_berjenjang.htm.

Wawancara dengan Heriyanto, Leader MLM PT. Melia Sehat Sejahtera Jambi, 20 April 2019.

Wawancara dengan Ozil, Member MLM PT. Melia Sehat Sejahtera Jambi, 12 Mei 2019.

Wawancara dengan Sari, Member MLM PT. Melia Sehat Sejahtera Jambi, 12 Mei 2019.

Wawancara dengan Ivan, Member MLM PT. Melia Sehat Sejahtera Jambi, 12 Mei 2019.

Wawancara dengan Rahmat, Member MLM PT. Melia Sehat Sejahtera Jambi, 12 Mei 2019.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

Lampiran Brosur Produk Kecantikan PT. Melia Sehat Sejahtera

MELIA FACE CARE DAN DEOPARATIVE PRODUCT

PEREMPUAN dan keinginan untuk terlihat cantik, satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan

Zat active yg terkandung dalam Produk Melia Face Care

MELIA LIP CREAM
Memberikan Warna pada bibir selain itu berfungsi juga sebagai pelembab, menyamarkan garis halus, tidak mudah luntur serta tidak lengket. Tersedia varian warna untuk memberikan keindahan pada bibir Anda.

MELIA TWO WAY CAKE
Bedak yg berbentuk Padat dengan Active Formula yg akan menjaga kesehatan pada wajah serta Tahan lama dan tidak Mudah Luntur.

MELIA PREMIUM NIGHT CREAM
Memberikan Nutrisi pada kulit wajah. Menenangkan serta memberikan hasil dan efek maksimal wajah pada malam hari.

MELIA PREMIUM DAY CREAM
Multi fungsi 3in1 sebagai pelembab (Moisturizer), UV Filter (Sunprotection) serta sebagai sebagian Alat Bedak (Foundation) dan/ atau kulit wajah terjaga selama beraktivitas.

PROPOLIS RICE BRAN OIL (Minyak dedaok Padat) LICORICE EKSTRAK (Ekstrak akar manis) SQUALANE (Ekstrak hati ikan hu)

MELIA LIP GEL MAAGIC
Berbentuk Transparan dengan Active Formula yang akan memberikan warna pada bibir dengan mengikat PH bibir.

Melindungi :

(Depan)

@ Hak cipta milik UIN Sutha Jambi

Melia SC CLEANSER
Setiinder APPLE UTTIMIER SPMT AUBER, sel yang telah teruji tetapi segar dalam jangka waktu yang lama dibanding spul dan buah lainnya.

Melia PLATINUM SERUM
Ekstrak berlian (Diamond extract) dan Vitamin.

Melia ANTI AGING + WHITENING CREAM
Ekstrak Sutra (Zat Humektan) adalah zat yang mampu mempertahankan kelembaban. 4-n-butylresorcinol adalah

Manfaat Produk

Membersihkan wajah dari kotoran atau make up.
Melindungi dan memperbaiki jaringan kulit wajah.
Memperlambat proses penuaan dini, menjaga kulit wajah tetap awet muda dan mengurangi kerutan.
Meningkatkan sel kulit mati dan menunda. Membuat kulit wajah lebih segar, lebih mulus dan lebih putih merata. Memberikan nutrisi bagi kulit wajah.

Meregenerasi sel kulit wajah/collagen. Melindungi dan memperbaiki jaringan kulit wajah. Melembabkan kulit wajah sepanjang hari.
Membuat kulit wajah lebih bersinar, meratakan warna kulit wajah (flek wajah).
Melawan keriput wajah.
Menghilangkan jerawat atau bekas jerawat.

Cara Pemakaian

Bersihkan wajah dengan air semprotan Melia SC Cleanser 3-4x di telapak tangan. Usapkan secara merata, sambil dipijat. Kurang lebih 2 menit, dan bias lanjutkan dengan pemakaian Platinum Serum dan Anti Aging.

Bersihkan wajah dengan Melia SC Cleanser. Tetaskan sedikitnya di wajah dan leher. Ratakan dan pijat dengan gerakan memutar, lanjutkan dengan pemakaian Melia Anti Aging+Whitening Cream.

Oleskan & ratakan cream pada wajah dan leher yang sudah bersih dan kering setelah menggunakan Melia SC Cleanser dan Platinum Serum.

(Belakang)

State Islamic University of Sulthhan Thaha Saifuddin Jambi

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
 2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi



BADAN KOORDINASI PENANAMAN MODAL

Nomor : 8 //SIUPLT/PMDN/PERDAGANGAN/2013

TENTANG

**SURAT IZIN USAHA PENJUALAN LANGSUNG (SIUPL) TETAP
KEPALA BKPM**

- Menimbang :**
- a. bahwa berdasarkan permohonan untuk mendapatkan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) Tetap, Berita Acara Pemeriksaan/Survey Lokasi Penusahaan MLM tanggal 29 Mei 2013, dan Surat Rekomendasi dari Direktur Bina Usaha Perdagangan-Direktorat Jenderal Perdagangan Dalam Negeri, Kementerian Perdagangan Republik Indonesia No. 207/PDN-2/5/2013 tanggal 28 Mei 2013 atas nama PT. MELIA SEHAT SEJAHTERA yang bergerak di bidang usaha penjualan langsung melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan mitra usaha (*Direct Selling*), permohonan tersebut telah memenuhi syarat-syarat sesuai dengan peraturan perundang-undangan;
 - b. bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana dimaksud huruf a, perlu menerbitkan Keputusan Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal tentang Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) Tetap.
- Mengingat :**
1. *Bedrijfsreglementering Ordonnantie (BR&O)* Tahun 1934 (*Sinasind* Tahun 1938 Nomor 86);
 2. Undang-undang Nomor 25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal;
 3. Peraturan Pemerintah Nomor 38 Tahun 2007 Tentang Pembagian Urusan Pemerintahan Antara Pemerintah, Pemerintah Daerah Provinsi, dan Pemerintahan Daerah Kabupaten/Kota;
 4. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 90 Tahun 2007 tentang Badan Koordinasi Penanaman Modal sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Presiden Nomor 86 Tahun 2012;
 5. Peraturan Presiden Nomor 27 Tahun 2009 tentang Pelayanan Terpadu Satu Pintu di Bidang Penanaman Modal;
 6. Peraturan Menteri Perdagangan No.55/M-DAG/PER/10/2009 tentang Pendelegasian Wewenang Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung Kepada Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal Dalam Rangka Pelaksanaan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Di Bidang Penanaman Modal;
 7. Peraturan Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal Nomor 5 Tahun 2013 tentang Pedoman Dan Tata Cara Perizinan dan Nonperizinan Penanaman Modal.

MEMUTUSKAN

Menetapkan :

PERTAMA : Memberikan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) Tetap kepada perusahaan penanaman modal dalam negeri:

1. Nama Perusahaan : PT. MELIA SEHAT SEJAHTERA
2. - Akta pendirian dan perubahannya : - Notaris Rr. Iva Damayanti, S.H., MM No.16 tanggal 30 Januari 2012
- Pengesahan / Persetujuan Penerimaan Menteri Hukum dan HAM : - No. AHU-08500.AH.01.01.Tahun 2012 tanggal 17 Februari 2012
3. Bidang Usaha : Penjualan langsung melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan mitra usaha (*Direct Selling*)
4. KBLI : 00000
5. NPWP : 03.205.499.1-018.000
6. Alamat Kantor Pusat : Jl. Minangkabau No. 58 RT. 001 / RW. 001, Pasia Manggis, Seiabadi, Jakarta Selatan 12970
- No. Telepon : (021) 83702857
- No. Faksimile : (021) 83702766
7. Jenis barang/ jasa dagangan:

No.	Jenis Barang	Persetujuan Pendaftaran BPOM Kementerian RI	Keterangan
1.	Melia Biyang Spray	SL 124603441 s.d. 13 April 2017	Produk suplemen impor dari Malaysia
2.	Melia Propolis	TL 124646701 s.d. 12 April 2017	Produk impor dari Malaysia

Ditetapkan di: Jakarta
Pada tanggal : 17 JUN 2013

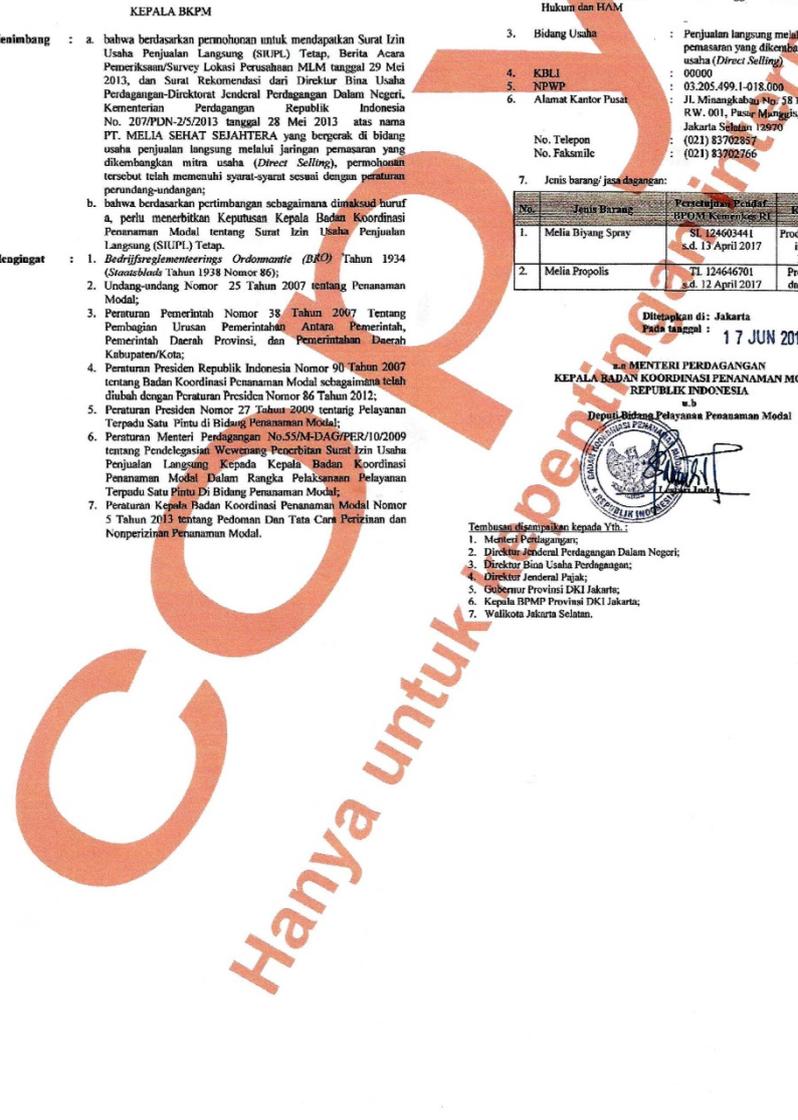
**MENTERI PERDAGANGAN
KEPALA BADAN KOORDINASI PENANAMAN MODAL
REPUBLIK INDONESIA**

Deputi Bidang Pelayanan Penanaman Modal



Tembusan/Disampaikan Kepada Yth.:

1. Menteri Perdagangan;
2. Direktur Jenderal Perdagangan Dalam Negeri;
3. Direktur Bina Usaha Perdagangan;
4. Direktur Jenderal Pajak;
5. Gubernur Provinsi DKI Jakarta;
6. Kepala BPMP Provinsi DKI Jakarta;
7. Walikota Jakarta Selatan.





BADAN PENGAWAS OBAT DAN MAKANAN
REPUBLIK INDONESIA
KEPUTUSAN KEPALA BADAN PENGAWAS OBAT DAN MAKANAN
REPUBLIK INDONESIA
Nomor : 023 / Reg / S I / 2012
Tentang

PERSETUJUAN PENDAFTARAN
KEPALA BADAN PENGAWAS OBAT DAN MAKANAN REPUBLIK INDONESIA

- Menimbang** : a. Bahwa MELIA BIYANG SPRAY telah terdaftar sebagai produk suplemen makanan impor dengan nama importir : PT. Melia Nature Indonesia berdasarkan surat keputusan nomor : 0094/Reg/S/2005 tanggal 11 Mei 2005 & PO.01.04.4.41.1645 tanggal 25 Oktober 2005 dengan nomor pendaftaran : POM SL. 054 618 411;
b. Bahwa berdasarkan surat nomor : - tanggal 15 Februari 2012, telah dilakukan pengalihan importir dari PT. Melia Nature Indonesia kepada PT. Melia Sehat Sejahtera;
c. Bahwa berdasarkan hasil penilaian mutu, keamanan dan kemanfaatan dengan semua kelengkapan pendaftaran ulang suplemen makanan, perlu diberikan surat keputusan.
- Mengingat** : 1. Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2009 tentang Kesehatan (Lembaran Negara Tahun 2009 Nomor 144, Tambahan Lembaran Negara Nomor 5063);
2. Peraturan Pemerintah Nomor 48 tahun 2010 tentang Tarif Atas Jenis Penerimaan Negara Bukan Pajak yang berlaku di Badan Pengawas Obat dan Makanan RI;
3. Keputusan Presiden Nomor 103 tahun 2001 tentang Kedudukan, Tugas, Fungsi, Kewenangan, Susunan Organisasi dan Tata Kerja Lembaga Pemerintah Non Departemen, sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Peraturan Presiden RI Nomor 64 tahun 2005;
4. Keputusan Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan Nomor HK.00.05.23.3644 tahun 2004 tentang Ketentuan Pokok Pengawasan Suplemen Makanan;
5. Peraturan Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan Nomor HK.00.05.41.1381 tahun 2005 tentang Tata Laksana Pendaftaran Suplemen Makanan.

MEMUTUSKAN :

- Menetapkan** :
Pertama : Persetujuan Pendaftaran Produk di bawah ini :
Nama Produk : MELIA BIYANG SPRAY
Bentuk Sediaan : Cairan Obat Dalam
Kemasan : Dus, botol @ 15 ml
Nama Pendaftar : PT. Melia Sehat Sejahtera
Alamat Pendaftar : Jl. Minangkabau No. 58, Pasar Manggis, Kec. Setiabudi, Jakarta Selatan
Nama Produsen : Herbal Science Sdn. Bhd.
Alamat Produsen :

dengan nomor izin edar

POM SL. 124 603 441

- Kedua** : Persetujuan pendaftaran ini diberikan sesuai dengan Penandaan sebagaimana tercantum dalam lampiran yang merupakan bagian tidak terpisahkan dari keputusan ini;
Ketiga : Penandaan siap edar sesuai yang telah disetujui harus diserahkan selambat-lambatnya 1 (satu) bulan sebelum suplemen makanan diimpor, dan pelanggaran terhadap ketentuan ini dapat dikenakan sanksi pembatalan izin edar;
Keempat : Apabila ternyata merek dagang tersebut diatas, termasuk nama suplemen makanan dan atau desain kemasan terbukti secara hukum ada pihak lain yang lebih berhak menggunakan sebelum tanggal Surat Keputusan ini, maka pendaftar bersedia mengganti merek dagang termasuk nama suplemen makanan dan atau desain kemasan tersebut diatas;
Kelima : Persetujuan ini berlaku 5 (lima) tahun sampai dengan 13 April 2017 dan dapat dibatalkan jika tidak memenuhi persyaratan dan atau ketentuan yang berlaku;
Keenam : Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan.

Jakarta, 13 April 2012
KEPALA BADAN PENGAWAS OBAT DAN MAKANAN
REPUBLIK INDONESIA

Dra. Lucky S. Slamet, M.Sc.
NIP. 19530612 198003 2 001

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



**BADAN PENGAWAS OBAT DAN MAKANAN
REPUBLIK INDONESIA**

KEPUTUSAN KEPALA BADAN PENGAWAS OBAT DAN MAKANAN

REPUBLIK INDONESIA
Nomor : 0065 / Reg / TI / 2012

PERSETUJUAN PENDAFTARAN

KEPALA BADAN PENGAWAS OBAT DAN MAKANAN REPUBLIK INDONESIA

Menimbang : Bahwa berdasarkan hasil penilaian mutu, keamanan dan khasiat dengan semua kelengkapan pendaftaran obat tradisional yang diajukan oleh **Importir : PT. Melia Sehat Sejahtera** perlu diberikan surat keputusan.

Mengingat

1. Peraturan Pemerintah No.72 tahun 1998, tentang Pengamanan Sediaan Farmasi dan Alat Kesehatan ;
2. Peraturan Pemerintah Nomor 48 tahun 2010 tentang Tarif Atas Jenis Penerimaan Negara Bukan Pajak yang berlaku di Badan Pengawas Obat dan Makanan R.I;
3. Keputusan Presiden Nomor 103 tahun 2001 tentang Kedudukan, Tugas, Fungsi, Kewenangan, Susunan Organisasi dan Tata Kerja Lembaga Pemerintah Non Departemen, sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Peraturan Presiden RI Nomor 64 tahun 2005;
4. Keputusan Presiden Nomor 110 Tahun 2001 tentang Unit Organisasi dan Tugas Eselon I Lembaga Pemerintah Non Departemen, sebagaimana telah diubah beberapa kali terakhir dengan Peraturan Presiden RI Nomor 52 Tahun 2005;
5. Peraturan Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan Nomor HK.00.05.41.1384 tahun 2005 tentang Kriteria dan Tata Laksana Pendaftaran Obat Tradisional, Obat Herbal Terstandar dan Fitofarmaka.

MEMUTUSKAN :

Menetapkan :

Pertama

: Persetujuan Pendaftaran Produk di bawah ini :

Nama Obat Tradisional : MELIA PROPOLIS

Bentuk Sediaan : Cairan Obat Dalam

Kemasan : Dus, 7 botol @ 6 ml

Nama Pendaftar : PT. Melia Sehat Sejahtera

Alamat Pendaftar : Jl. Minangkabau No.58 Kel. Pasar Manggis Kec.

Setiabudi, Jakarta Selatan

Nama Produsen : Herbal Science Sdn Bhd

Alamat Produsen :

dengan nomor izin edar

POM TI. 124 646 701

Kedua : Persetujuan pendaftaran ini diberikan termasuk ketentuan sebagaimana tercantum dalam lampiran (penandaan) yang merupakan bagian tidak terpisahkan dari keputusan ini;

Ketiga : Penandaan siap edar sesuai yang telah disetujui harus diserahkan selambat-lambatnya 1 (satu) bulan sebelum diimpor, dan pelanggaran terhadap ketentuan ini dapat dikenai sanksi pembatalan izin edar;

Keempat : Apabila ternyata merek dagang tersebut diatas, termasuk nama obat tradisional dan atau desain kemasan terbukti secara hukum ada pihak lain yang lebih berhak menggunakan sebelum tanggal Surat Keputusan ini, maka pendaftar bersedia mengganti merek dagang termasuk nama obat tradisional dan atau desain kemasan tersebut diatas.

Kelima : Persetujuan ini berlaku 5 (lima) tahun sampai dengan **12 April 2017**

dan dapat dibatalkan jika terbukti tidak memenuhi persyaratan dan atau ketentuan yang berlaku;

Keenam : Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan.

Jakarta, **12 April 2012**

**KEPALA BADAN PENGAWAS OBAT DAN MAKANAN
REPUBLIK INDONESIA**



Dra. Lucky S. Slamet, M.Sc
NIP 19530612 198003 2 001

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



مَجْلِسُ الْإِسْلَامِيَّةِ الْوَلَدِيِّ

DEWAN SYARIAH NASIONAL MUI
National Sharia Board - Indonesian Council of Ulama

Sekretariat : Gedung MUI Lt.3 Jl. Proklamasi No. 51 Menteng - Jakarta 10320
Telp. (021) 392 4667 Fax: (021) 391 8917

FATWA
DEWAN SYARIAH NASIONAL
No : 75/DSN MUI/VII/2009

Tentang
PEDOMAN
PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS)

التسويق الشبكي الإسلامي

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) setelah:

- Menimbang :
- bahwa metode penjualan barang dan produk jasa dengan menggunakan jejaring pemasaran (*network marketing*) atau pola penjualan berjenjang termasuk di dalamnya *Multi Level Marketing* (MLM) telah dipraktikkan oleh masyarakat;
 - bahwa praktik penjualan barang dan produk jasa seperti tersebut pada butir a telah berkembang sedemikian rupa dengan inovasi dan pola yang beragam, namun belum dapat dipastikan kesesuaiannya dengan prinsip syariah;
 - bahwa praktik penjualan barang dan produk jasa seperti tersebut pada butir a dapat berpotensi merugikan masyarakat dan mengandung hal-hal yang diharamkan;
 - bahwa agar mendapatkan pedoman syariah yang jelas mengenai praktik penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS), DSN-MUI perlu menetapkan Fatwa tentang Pedoman PLBS.

Mengingat :

- Firman Allah s.w.t., antara lain:

- QS. al-Nisa' [4]: 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ...

“Hai orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka-rela di antaramu...”



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

- Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
- Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

b. QS. al-Ma'idah [5]: 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ...

"Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu..."

c. QS. al-Ma'idah [5]: 2:

...وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى...

"...dan tolong menolonglah kalian dalam (mengerjakan) kebajikan..."

d. QS. al-Muthaffifiin [8]: 1-3

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وُزِنُوا بِهِمْ يُخْسِرُونَ

"Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang, (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi."

e. QS. al-Baqarah [2]: 198:

...أَيَسَ عَلَيَكُمُ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ...

"...Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia dari Tuhanmu..."

f. QS. al-Baqarah [2]: 275

...وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...

"... Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba..."

g. QS. al-Baqarah [2]: 279

...لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ

"... Kamu tidak boleh menzalimi orang lain dan tidak boleh dizalimi orang lain."

h. QS. al-Ma'idah [5]: 90

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ.

"Hai orang yang beriman! Sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, dan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

mengundi nasib dengan panah, adalah termasuk perbuatan keji, perbuatan setan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan."

2. Hadis Nabi s.a.w.;, antara lain:

a. Hadis Nabi:

...الْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرَطُوا حَرَمَ حَلَا لَا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا
(رواه الترمذي عن عمرو بن عوف).

"...Kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram," (HR Tirmidzi dari 'Amr bin 'Auf).

b. Hadis Nabi:

لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ (رواه ابن ماجه والدارقطني وغيرهما عن أبي سعيد
الخدري)

"Tidak boleh membahayakan diri sendiri maupun orang lain," (HR. Ibnu Majah, Daraquthni, dan yang lain dari Abu Sa'id al-Khudri).

c. Hadis Qudsi riwayat Abu Dawud dari Abu Hurairah, Rasulullah s.a.w. berkata:

إِنَّ اللَّهَ تَعَالَى يَقُولُ : أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ
فَإِذَا خَانَ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا (رواه ابو داود عن أبي
هريرة)

"Allah s.w.t. berfirman: 'Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersyarikat selama satu pihak tidak mengkhianati pihak yang lain. Jika salah satu pihak telah berkhianat, Aku keluar dari mereka," (HR Abu Dawud, yang dishahihkan oleh al Hakim, dari Abu Hurairah).

d. Hadis Nabi :

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ، وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ
(رواه الخمسة عن أبي هريرة)

Nabi s.a.w. melarang jual beli dengan cara melempar batu dan jual beli gharar, (HR. Khomsah dari Abu Hurairah).

e. Hadis Nabi :

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

مَنْ عَشَّنَا فَلَيْسَ مِنَّا (رواه مسلم عن أبي هريرة)

“Barang siapa menipu kami, maka ia tidak termasuk golongan kami.” (Hadis Nabi riwayat Imam Muslim dari Abu Hurairah)

f. Hadis Nabi :

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ تَمَنِ الْكَلْبِ وَمَهْرِ الْبَيْعِ وَخُلُوفِ الْكَا هِنَ (متفق عليه)

“Nabi s.a.w. melarang (penggunaan) uang dari penjualan anjing, uang hasil pelacuran dan uang yang diberikan kepada paranormal,” (Muttafaq ‘alaih).

g. Hadis Nabi :

إِنَّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ حَرَّمَ بَيْعَ الْخَمْرِ وَالْمَيْتَةِ وَالْحَنْزِيرِ وَالْأَصْنَامِ؛ فَقِيلَ: يَا رَسُولَ اللَّهِ أَرَأَيْتَ شُحُومَ الْمَيْتَةِ فَإِنَّهَا يُطْلَى بِهَا السُّفُنُ وَيُدْهَنُ بِهَا الْجُلُودُ وَيَسْتَصْبِحُ بِهَا النَّاسُ؟ فَقَالَ لَا، هُوَ حَرَامٌ. ثُمَّ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عِنْدَ ذَلِكَ: قَاتِلِ اللَّهُ الْيَهُودَ، إِنَّ اللَّهَ لَمَّا حَرَّمَ شُحُومَهَا جَمَلُوهُ ثُمَّ بَاعُوهُ فَأَكَلُوا ثَمَنَهُ (متفق عليه)

“Sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya mengharamkan jual beli khamar, bangkai, babi dan patung-patung. Rasulullah ditanya, ‘Wahai Rasulullah, tahukah Anda tentang lemak bangkai, ia dipakai untuk mengecat kapal-kapal, untuk meminyaki kulit-kulit dan dipakai untuk penerangan (lampu) oleh banyak orang?’ Nabi SAW. menjawab, ‘Tidak! Ia adalah haram.’ Nabi SAW. kemudian berkata lagi, ‘Allah memerangi orang-orang Yahudi karena ketika Allah mengharamkan lemak bangkai kepada mereka, mereka mencairkannya dan menjualnya, kemudian mereka memakai hasil penjualannya,’ (Muttafaq ‘alaih).

h. Hadis Nabi :

لَعَنَ اللَّهُ الرَّاشِيَّ وَالْمُرْتَشِيَّ (رواه أحمد والترمذي)

“Allah melaknat pemberi dan penerima risywah,” (HR. Ahmad dan al-Tirmidzi)

3. Kaidah Fikih:

a. Kaidah Fikih:

أَلَّا صُلِّ فِي الْمَعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةَ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا.

“Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkan”



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

b. Kaidah Fikih:

الْأَجْرُ عَلَى قَدْرِ الْمَشَقَّةِ.

“Ujrah/kompensasi sesuai dengan tingkat kesulitan (kerja)”

- Memperhatikan :
1. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 73/MPP/Kep/3/2000 tanggal 20 Maret 2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang;
 2. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 289/MPP/Kep/10/2001 BAB VIII Pasal 22 tentang Ijin Usaha Penjualan Berjenjang;
 3. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 36/M-DAG/PER/9/2007 tentang Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan;
 4. Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 tanggal 21 Agustus 2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung.

MEMUTUSKAN

MENETAPKAN : FATWA TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH

Pertama : Ketentuan Umum

1. 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.
2. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.
3. Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
4. Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan atau produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.
5. Konsumen adalah pihak pengguna barang dan atau jasa, dan tidak bermaksud untuk memperdagangkannya.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

6. Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa.
7. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
8. *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.
9. *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 dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.
10. *Excessive mark-up* adalah batas margin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.
11. *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
12. Mitra usaha/*stockist* adalah pengecer/retailer yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.

Kedua

: Ketentuan Hukum

Praktik PLBS wajib memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

1. Ada obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa;
2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;
3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, *maksiat*;
4. Tidak ada harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;
5. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

- volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS;
6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;
 7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa;
 8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*.
 9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;
 10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain;
 11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut;
 12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

Ketiga**: Ketentuan Akad**

Akad-akad yang dapat digunakan dalam PLBS adalah:

1. Akad *Bai' Murabahah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*; Fatwa No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam *Murabahah*;
2. Akad *Wakalah bil Ujrah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang *Wakalah bil Ujrah* pada Asuransi dan Reasuransi Syariah;
3. Akad *Ju'alah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad *Ju'alah*;
4. Akad *Ijarah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 9/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Ijarah*.
5. Akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah setelah dikeluarkan fatwa oleh DSN-MUI.

Keempat**: Ketentuan Penutup**

1. Jika terjadi perselisihan di antara para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku dan sesuai prinsip syariah.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

2. Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Jakarta
Pada tanggal : 3 Sya'ban 1430 H
25 Juli 2009 M

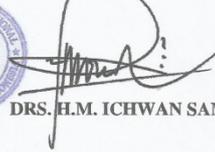
DEWAN SYARIAH NASIONAL
MAJELIS ULAMA INDONESIA

Ketua,



DR. K.H. M.A. SAHAL MAHFUDH

Sekretaris



DRS. H.M. ICHWAN SAM



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

DOKUMENTASI



Dokumentasi Wawancara dengan Bapak Heriyanto, Leader PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Jambi



Dokumentasi Wawancara bersama Para Member PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Jambi

@ Hak cipta milik UIN Sutha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



Dokumentasi Wawancara dengan Ustadz Heri

@ Hak cipta milik UIN Sutha Jambi

State Islamic University of Sulthhan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

DAFTAR RIWAYAT (CURRICULUM VITAE)



Nama Lengkap : Riska Almarosa Fioni
Tempat/Tanggal/Lahir : MA. Bulian/ 09 Maret 1997
Email/Surel : riskafioni05@gmail.com
No. Telepon/Hp : 085377677955
Alamat : Jl. Setia Negara Perum. Kembar Lestari Rt. 45 No.
02 Blok. O Kel. Kenali Besar Kec. Alam Barajo
Kota Jambi Prov. jambi

Pendidikan Formal

- | | |
|---------------------------------------|-----------------|
| a. SDN 9 Kota Jambi | Tahun 2003-2009 |
| b. SMPN 17 Kota Jambi | Tahun 2009-2012 |
| c. SMKN 1 Kota Jambi | Tahun 2012-2015 |
| d. UIN Sulthhan Thaha Saifuddin Jambi | Tahun 2015-2019 |

Moto hidup:

Kebahagiaan itu bergantung pada dirimu sendiri.

Jambi, Juni 2019

Riska Almarosa fioni

SHE. 151823