

**TINJAUAN FATWA DSN-MUI NO 75/DSN-MUI/VII/2009 TENTANG
PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH TERHADAP
PENDAPATAN REWARD DISTRIBUTOR BISNIS MLM SYARIAH
PADA PT HWI DISTRIBUTOR PONOROGO**

SKRIPSI



Oleh:

ROSA DAMAYANTI
NIM 210217049

Pembimbing:

HJ. ATIK ABIDAH, M.S.I.
NIP 197605082000032001

**JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH FAKULTAS SYARIAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

2021

ABSTRAK

Damayanti, Rosa, 2021. Tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Pendapatan *Reward* Distributor Bisnis MLM Syariah Pada PT HWI Distributor Ponorogo. Skripsi. Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo. Pembimbing Hj. Atik Abidah, M.S.I.

Kata kunci: Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009, *Multi Level Marketing*

PT. HWI merupakan salah satu bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) yang bergerak pada bidang kesehatan dan kecantikan. Dalam sistemnya, setiap anggota berhak mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan produk, perekrutan anggota, dan pembinaan terhadap jaringannya. PT HWI ini telah memiliki sertifikasi halal serta pada dalam kemasan produk telah dicantumkan label halal MUI. DSN-MUI mengeluarkan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) yang dapat dijadikan sebagai pedoman agar bisnis MLM dapat menjalankan sistemnya dengan ketentuan syariah. Penelitian ini berawal mengenai kriteria pendapatan *reward* yaitu dengan melakukan penjualan dan perekrutan. Kemudian, mengenai sistem pendapatan *reward* yaitu dengan perolehan poin dari rekrut dan penjualan paket produk.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: (1) Bagaimana tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap kriteria pendapatan *reward* distributor bisnis MLM syariah pada PT. HWI Distributor Ponorogo? (2) Bagaimana tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap sistem pendapatan *reward* distributor bisnis MLM syariah pada PT. HWI Distributor Ponorogo?

Adapun jenis penelitian yang dilakukan penulis merupakan penelitian lapangan yang menggunakan metode kualitatif. Sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan menggunakan wawancara dan dokumentasi. Analisis yang digunakan menggunakan metode induktif yaitu metode yang menekankan pada pengamatan dahulu, lalu menarik kesimpulan berdasarkan pengamatan tersebut.

Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa kriteria pendapatan *reward* pada bisnis MLM Syariah PT. HWI telah sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Dalam penjualan dan perekrutan dilakukan dengan sukarela serta tidak ada *excessive mark-up* yang dapat merugikan konsumen. Sedangkan dalam sistem pendapatan *reward* pada PT HWI ini belum sepenuhnya sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) karena seorang *upline* yang tetap memperoleh poin *reward* meskipun tidak melakukan penjualan dan perekrutan selama *downline* dibawahnya dalam satu jaringan aktif dalam melakukan penjualan dan perekrutan.

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi atas nama saudara:

Nama : Rosa Damayanti
NIM : 210217049
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Judul : Tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009
tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah
Terhadap Pendapatan *Reward* Distributor Bisnis MLM
Syariah Pada PT HWI Distributor Ponorogo

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji dalam ujian *munaqasah*.

Ponorogo, 9 Agustus 2021


Mengetahui,

Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah


M. Ilham Tanzilulloh, M.H.I.
NIP. 198608012015031002

Menyetujui,

Pembimbing


HJ. Atik Abidah, M.S.I.
NIP. 197605082000032001



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

PENGESAHAN

Skripsi atas nama saudara:

Nama : Rosa Damayanti
Nim : 210217049
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Judul : Tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Pendapatan *Reward* Distributor Bisnis MLM Syariah Pada PT HWI Distributor Ponorogo

Skripsi ini telah dipertahankan pada sidang *Munaqosah* Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo pada:

Hari : Rabu
Tanggal : 08 September 2021

Dan telah diterima sebagai bagian dari persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Syariah pada:

Hari : Rabu
Tanggal : 15 September 2021

Tim Penguji:

1. Ketua Sidang : Dr. Abid Rohmanu, M.H.I.
2. Penguji I : M. Ilham Tanzilulloh, M.H.I.
3. Penguji II : Hj. Atik Abidah, M.S.I.

Ponorogo, 21 September 2021
Mengesahkan
Dekan Fakultas Syariah,

Dr. Hj. Khushiati Rofiah, M.S.I.
NIP. 197401102000032001

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rosa Damayanti
NIM : 210217049
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Judul : Tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009
tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah
Terhadap Pendapatan *Reward* Distributor Bisnis MLM
Syariah Pada PT HWI Distributor Ponorogo

Menyatakan bahwa skripsi / tesis telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di etheses.iainponorogo.ac.id. Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggungjawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 13 Oktober 2021

Penulis



ROSA DAMAYANTI

210217049

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rosa Damayanti
NIM : 210217049
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas : Syariah
Judul : Tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009
tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah
Terhadap Pendapatan *Reward* Distributor Bisnis MLM
Syariah Pada PT HWI Distributor Ponorogo

Dengan ini menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya tulis ini adalah benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, bukan merupakan pengambil alihan tulisan atau fikiran orang lain yang saya akui sebagai hasil tulisan atau fikiran saya sendiri.

Apabila di kemudian hari terbukti atau dibuktikan skripsi ini hasil jiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Ponorogo, 18 Agustus 2021

Yang Membuat Pernyataan



Rosa Damayanti
NIM 210217049

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Saat ini ditengah-tengah masyarakat Indonesia muncul banyak sistem perdagangan salah satunya yang dikenal dengan istilah *Multi Level Marketing* (MLM). Sistem perdagangan semacam ini sangat menggiurkan sebagian anggota masyarakat karena menjanjikan keuntungan besar dalam waktu yang relatif singkat.¹ Sistem tersebut sebagai solusi untuk melibatkan masyarakat konsumen dalam kegiatan usaha pemasaran. Dengan maksud agar masyarakat maupun konsumen dapat menikmati tidak saja manfaat produk, tapi juga manfaat finansial (dalam bentuk insentif dan hadiah).²

Bisnis *Multi Level Marketing* merupakan bagian dari aspek muamalah yang memiliki hukum asal boleh (mubah) sesuai dengan kaidah fikih yang berbunyi:

الأصل في الأشياء الإباحة حتى يدل الدليل على التحريم

“Asal sesuatu adalah boleh, sampai ada dalil yang menunjukkan keharamannya.”³

MLM ini bisa juga disebut sebagai *network marketing*, karena anggota kelompok tersebut semakin banyak sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (*network*) yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan

¹ Agus Marimin dkk, “Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Dalam Pandangan Islam,” *Ilmiah Ekonomi Islam*, 02 (2016), 105.

² Ibid., 106.

³ Ridho Rokamah, *al-Qawaid al-Fiqhiyyah Kaidah-kaidah Pengembang Hukum Islam* (Ponorogo: STAIN Po Press, 2015), 53.

menggunakan jaringan kerja banyak orang yang melakukan pemasaran. Ada juga yang menyebut MLM sebagai bisnis penjualan langsung atau *direct selling*.⁴ *Direct selling* merupakan pelaksanaan penjualan MLM yang dilakukan secara langsung oleh penjual kepada konsumen dan bekerja berdasarkan komisi maupun bonus penjualan. Penjualan langsung atau *direct selling* baik yang *single level* maupun *multi level* bergabung dalam suatu asosiasi yaitu Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI).⁵

Banyaknya praktik penjualan di masyarakat yang menerapkan metode penjualan dengan sistem MLM ini yang berkembang dengan pola dan inovasi yang beragam namun belum dapat dipastikan kesesuaiannya dengan prinsip syariah. Hal tersebut tentunya dapat berpotensi merugikan masyarakat dan mengandung hal-hal yang diharamkan. Untuk mengatasi hal tersebut DSN MUI mengeluarkan fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Fatwa tersebut mengatur tentang hukum MLM, yaitu memperbolehkan adanya MLM dengan beberapa ketentuan sehingga dapat dijadikan pedoman syariah yang jelas mengenai praktik PLBS.⁶

Ada dua aspek untuk menilai apakah bisnis MLM itu sesuai dengan syariah atau tidak yaitu aspek produk atau jasa yang dijual dan sistem dari MLM itu sendiri. Produk yang dijual merupakan produk-produk yang halal,

⁴ Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah, "Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam," *Ekonomi Syariah*, 1 (2016), 30.

⁵ Ibid.

⁶ Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah* (Jakarta: Erlangga, 2014), 805.

bermanfaat dan dapat diserah terimakan serta mempunyai harga yang jelas. Adapun dari aspek sistem akadnya harus memenuhi kaidah rukun jual beli sebagaimana terdapat dalam hukum Islam. Tidak adanya *markup* harga produk yang berlebihan dan formula insentif harus adil, tidak menempatkan *upline* yang tetap mendapatkan bonus tanpa bekerja. Pemberian bonus harus mencerminkan usaha masing-masing anggota. Oleh karena itu pembagian bonus yang diberikan harus jelas angka nisbahnya sejak awal.⁷

Meningkatnya peredaran produk makanan dan minuman maupun kecantikan di masyarakat belum tentu memiliki jaminan halal produk. Oleh karena itu, perlu dilakukan sertifikasi halal agar konsumen merasa aman. Tanda kehalalan suatu produk berdasarkan sertifikat halal yang dikeluarkan oleh LPPOM MUI. Sertifikat halal adalah surat keterangan yang dikeluarkan oleh MUI Pusat atau Provinsi tentang halalnya suatu produk makanan, minumann, obat-obatan dan kosmetika yang diproduksi oleh suatu perusahaan setelah diteliti dan dinyatakan halal oleh LPPOM MUI.⁸

Salah satu bisnis *multi level marketing* (MLM) adalah PT. Health Wealth International yang merupakan anak cabang dari PT. Guna Cipta Multirasa yaitu produsen sambal dua belibis dan bumbu dapur koepoe koepoe. PT. Guna Cipta Multirasa ini sudah berdiri tahun 1942. Dan pada tahun 2009 mengembangkan bisnisnya dengan membuka cabang PT. Health Wealth International, berkantor pusat di Jakarta dan Medan. Awal

⁷ Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah, "Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam," *Ekonomi Syariah*, 1 (2016), 6.

⁸ Syafrida, "Sertifikat Halal Pada Produk Makanan dan Minuman Memberi Perlindungan dan Kepastian Hukum Hak-hak Konsumen Muslim," *Hukum*, 2 (2018), 165.

mula PT. HWI berdiri hanya mengeluarkan satu produk yaitu pupuk cair TopG2. Seiring berjalannya waktu, mulai mengeluarkan produk suplemen kesehatan dan kecantikan.

PT HWI sebagai perusahaan yang menjalankan sistem MLM (*Multi Level Marketing*) tidak hanya menjalankan penjualan produk barang, melainkan juga produk jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa bonus keuntungan langsung dan bonus lainnya tergantung level, prestasi penjualan dan status keanggotanya. Untuk bergabung di mitra usaha PT Health Wealth Internasional ini terdapat beberapa syarat yaitu Warga Negara Indonesia usia minimal 18 Tahun, mengisi permohonan keanggotaan secara *online*, selanjutnya melakukan verifikasi data di website www.hwiverified.com, membayar biaya pendaftaran sebesar Rp. 150.000,- dan memperoleh alat bantu penjualan (staterkit), melampirkan bukti identitas diri yang sah (KTP).⁹

Dalam melakukan bisnis di PT HWI ini terdapat beberapa tingkatan atau kualifikasi peringkat mitra usaha dalam meraih jenjang karir yaitu *bronze, silver, gold, sapphire, ruby, pearl, emerald, diamond, double diamond, crown, crown ambassador*. Peringkat tersebut ditentukan oleh jumlah PV (*Point Value*) yang didapat oleh setiap mitra usaha. Selain itu, untuk member yang pertama gabung akan mendapatkan beberapa bonus yaitu Potongan 20-30% dari harga distributor, *cashback* sesuai pilihan paket

⁹ Alip Ulfatum Machsumah, Hasil Wawancara, Ponorogo, 29 November 2020.

yang dijual, mendapat point *redemption* yang bisa ditukar baju atau tas, dan bonus *productivity*. Dengan membangun jaringan yang banya tersebut tentunya juga mendapatkan keuntungan dan pendapatan yang besar. Dalam hal ini PT HWI juga memiliki pendapatan yang berupa pendapatan *reward*.¹⁰

Reward adalah sebuah bentuk apresiasi terhadap suatu prestasi tertentu yang diberikan baik oleh dan dari perorangan maupun suatu lembaga yang biasanya diberikan dalam bentuk material atau ucapan. Distributor yang telah bergabung membangun usahanya sendiri dengan cara merekrut anggota baru untuk menjadi member agar mereka mendapatkan keuntungan atas pekerjaannya dalam bentuk *reward*. *Reward* tersebut diperoleh baik dari merekrut maupun menjual produk.¹¹

Pada bisnis MLM PT HWI ini terdapat bonus dan pendapatan yang didapatkan oleh distributor tergantung pada rekrutan, penjualan masing-masing mitra dan perkembangan jaringan distributor itu sendiri. Beberapa bonus yang didapatkan oleh distributor antara lain yaitu bonus *ritel*, bonus *sponsoring*, bonus *productivity*, bonus *performance* dan pendapatan *reward*.

Pendapatan *reward* adalah pendapatan yang diberikan kepada seluruh distributor sebagai apresiasi distributor yang aktif dan mampu membentuk, mengembangkan jaringan team kerjanya. Terdapat kriteria

¹⁰ Alip Ulfatum Machsumah, Hasil Wawancara, Ponorogo, 29 November 2020.

¹¹ Adiwarmen A Karim, *Ekonomi Makro Islam* (Jakarta: Rajawali Press, 2010), 14.

atau dasar penilaian untuk mendapat *reward* ini yaitu dilihat dari segi penjualan produk, perekrutan member dan banyaknya member yang dibina. Dari beberapa segi tersebut maka akan memperoleh poin *reward* sesuai dengan ketentuan. Poin *reward* tersebut dapat ditukar dengan beberapa hadiah yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Sistem pendapatan *reward* ini diberikan kepada setiap titik usaha dan pembinaan. Sistem pembinaan tersebut menggunakan sistem *binary* yaitu menggunakan kualifikasi grup kanan kiri sesuai dengan persyaratan. Penghasilan yang didapat berupa uang tunai, rumah, apartemen, tour luar negeri dan lain sebagainya.¹²

PT. HWI ini membuka peluang pendapatan melalui pendapatan *reward* ini. *Reward* dapat diperoleh distributor yang telah memiliki jaringan yang besar dan aktif sehingga tanpa berkerja langsung atau melakukan pembinaan dan perekrutan member dengan sendirinya akan mendapatkan *reward*. *Reward* tersebut berupa poin yang didapat dari grup kiri dan kanan dan jika *downline* naik peringkat maka otomatis atasannya (*upline*) mendapat keuntungan, semakin aktif *downline* maka semakin banyak pula keuntungan yang didapat oleh *upline*.¹³

Berdasarkan pemaparan di atas penulis tertarik melakukan penelitian yang berkaitan dengan pendapatan *reward* distributor MLM PT. HWI, sudahkah sesuai dengan fatwa DSN-MUI tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Untuk itu penulis akan mengkaji lebih lanjut

¹² Ali Ulfatum Machsumah, Hasil Wawancara, Ponorogo, 29 November 2020.

¹³ Lista Nurjanah, Hasil Wawancara, Ponorogo, 27 November 2020.

dengan judul: **“Tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Pendapatan *Reward* Distributor Bisnis MLM Syariah Pada PT HWI Distributor Ponorogo”**

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap kriteria pendapatan *reward* distributor bisnis MLM syariah pada PT. HWI Distributor Ponorogo?
2. Bagaimana tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap sistem pendapatan *reward* distributor bisnis MLM syariah pada PT. HWI Distributor Ponorogo?

C. Tujuan Penelitian

Mengacu pada rumusan masalah yang telah penulis kemukakan diatas maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui dan memahami tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 terhadap kriteria pendapatan *reward* distributor bisnis MLM syariah pada PT. HWI Distributor Ponorogo.
2. Untuk mengetahui dan memahami tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 terhadap sistem pendapatan *reward* distributor bisnis MLM syariah pada PT. HWI Distributor Ponorogo.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini antara lain adalah:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsih pemikiran dalam rangka pengembangan ilmu pengetahuan dibidang Hukum Ekonomi Syariah serta dapat menjadi tambahan pengetahuan bagi para distributor MLM terkait kriteria dan sistem pendapatan *reward*.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi masyarakat

Menambah wawasan tentang hukum terhadap praktek *Multi Level Marketing* sehingga dapat lebih selektif ketika mendapat informasi mengenai bisnis ini serta dapat menjadi masyarakat yang fleksibel.

b. Bagi pebisnis *Multi Level Marketing*

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pebisnis sebagai bahan masukan dan dapat memberikan informasi serta saran yang kiranya dapat meningkatkan sistem bisnis yang ada.

E. Telaah Pustaka

Telaah pustaka adalah telaah literatur/kajian terhadap penelitian terdahulu yang relevan dengan topik dan masalah penelitian. Peneliti menemukan beberapa kajian diantaranya:

Siti Zulaikah, Analisi Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis MLM PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo, masalah penelitian ini memfokuskan

kajiannya terhadap analisis hukum Islam terhadap analisis hukum Islam tentang sistem transaksi dan sistem bonus. Hasil dari penelitian ini adalah dalam praktik transaksi adanya unsur penipuan yaitu diharuskannya pembeli untuk membeli produk tersebut agar bisa menjadi member dan mendapatkan produk padahal produk tidak didapatkan. Maka adanya unsur *gharar* dan tidak terpenuhinya syarat jual beli. Sedangkan sistem bonusnya menggunakan teori *ju'alah*, sudah sesuai dengan fatwa DSN-MUI tentang PLBS (penjualan langsung berjenjang syariah).¹⁴

Ulfa Fadhilah Arafat, Analisis Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Terhadap Jual Beli Pulsa Melalui Duta Network Indonesia (DNI) Madiun, masalah penelitian ini memfokuskan kajiannya terhadap analisis fatwa DSN-MUI No. 9 Tahun 2009 tentang MLM terhadap akad dan komisi (kentungan) dan bonus dalam transaksi jual beli pulsa di MLM DNI Madiun. Hasil dalam penelitian ini adalah pelaksanaan akad telah sesuai dengan ketentuan akad yang telah ditetapkan oleh DSN-MUI. Sedangkan pemberian komisi kepada anggota telah sesuai dengan ketentuan fatwa. Akan tetapi, dalam pemberian bonus yang dilakukan oleh DNI belum sesuai dengan ketentuan.¹⁵

Kiki Yuliana, Operasionalisasi Multi Level Marketing Oriflame Di Ponorogo Dalam Tinjauan Fatwa DSN MUI, masalah dalam penelitian ini

¹⁴ Siti Zulaikah, Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis MLM PT Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo, *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2018), 82.

¹⁵ Ulfa Fadhilah Arafat, Analisis Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Terhadap Jual Beli Pulsa Melalui Duta Network Indonesia (DNI) Madiun, *Skripsi* (Madiun: IAIN Ponorogo, 2018), 65.

memfokuskan kajiannya terhadap operasionalisasi akad dan sistem bonus MLM oriflame di ponorogo dalam tinjauan fatwa DSN MUI. Hasil dalam penelitian ini adalah operasional akad menggunakan akad *Ba'I Murabahah* antara perusahaan Oriflame dengan anggota Oriflame. Berlaku akad *Wakalah Bil Ujrah* antara perusahaan dengan anggota Oriflame untuk menjualkan produk dan mengajak orang untuk bergabung. Berlaku akad *Ju'alah* dalam pemberian komisi kepada anggota dan akad *Ijarah* antara perusahaan dengan anggota karena telah menjualkan produk dan merekrut orang. Hal tersebut sudah sesuai dengan Fatwa DSN-MUI. Sedangkan sistem bonus yang dipraktikkan telah sesuai dengan fatwa DSN-MUI Tentang PLBS.¹⁶

Yosi Arik Putri Lestari, Perspektif Fatwa DSN MUI No. 75/DSNMUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Terhadap Bisnis Herbalife Di Nutrition Club Cupid Ceria Kota Madiun, masalah dalam penelitian ini memfokuskan kajiannya terhadap Perspektif Fatwa DSN MUI No. 75/DSNMUI/VII/2009 tentang *excessive markup*, sistem bonus dan konsep *ighra'*. Hasil dalam penelitian ini adalah harga produk termasuk dalam konsep *excessive markup* sehingga belum sesuai dengan ketentuan yang dimuat dalam fatwa karena harga produk yang relatif mahal tidak sesuai dengan hasil produk yang diperoleh. Sedangkan sistem bonus sudah sesuai dengan ketentuan fatwa karena bonus

¹⁶ Kiki Yuliana, Operasionalisasi Multi Level Marketing Oriflame Di Ponorogo Dalam Tinjauan Fatwa DSN MUI, *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2017), 88.

yang didapat berdasarkan pada prestasi kerja nyata, jumlah bonus sudah ditentukan secara lengkap yang akan diberikan sesuai dengan tingkatan level, tidak ada bonus yang diperoleh *upline* secara pasif sehingga tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan. Dalam bisnis ini tidak mengandung unsur *Ighra'* sehingga sudah sesuai dengan fatwa DSN-MUI.¹⁷

Miftaqul Jannah, Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif *Passive Income* MLM (*Multi Level Marketing*) Syariah Pada PT. K-Link Internasional, masalah penelitian ini memfokuskan kajiannya tentang tinjauan hukum Islam terhadap mekanisme akad dan pembagian insentif *passive income*. Hasil penelitian ini adalah mekanisme akad yang digunakan dalam MLM K-Link yaitu akad *ujrah/ijarah* (upah kerja), pemberian upah mengikuti sistem pengupahan pasar. Pembagian insentif *passive income* telah memenuhi syarat yakni adanya transparansi antara *upline* dan *downline*.¹⁸

Berdasarkan beberapa kajian pustaka diatas, memang sudah banyak dari karya ilmiah yang membahas tentang bisnis *Multi Level Marketing* yang berkaitan dengan penjualan langsung berjenjang syariah. Tetapi kebanyakan membahas tentang akad jual beli dan sistem bonus yang ada dalam MLM apakah sudah sesuai atau belum dengan Fatwa DSN MUI. Sedangkan dalam skripsi ini akan membahas mengenai kriteria dan sistem

¹⁷ Yosy Arik Putri Lestari, Perspektif Fatwa DSN MUI No. 75/DSN MUI/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Terhadap Bisnis Herbalife Di Nutrition Club Cupid Ceria Kota Madiun, *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2019), 93.

¹⁸ Miftaqul Jannah, Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif *Passive Income* MLM (*Multi Level Marketing*) Syariah Pada PT. K-Link Internasional (Studi Kasus di Kantor PT K-Link Internasional Kota Madiun), *Skripsi* (Madiun: IAIN Ponorogo, 2018), 81.

pendapatan *reward* distributor. Bagaimana kriteria pendapatan *reward* distributor pada MLM PT. HWI. Bagaimana sistem pendapatan *reward* distributor pada MLM PT. HWI, apakah sudah sesuai dengan fatwa DSN MUI atau belum. Berdasarkan pemaparan tersebut penulis tertarik mengangkat skripsi yang berjudul “Tinjauan Fatwa DSN-MUI No 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Pendapatan *Reward* Distributor Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah Pada PT Health Wealth Internasional Distributor Ponorogo”.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian lapangan (*field research*) yaitu dengan cara mencari data secara langsung di lokasi penelitian dengan melihat obyek yang diteliti. Dimana peneliti melakukan eksplorasi secara mendalam terhadap program, proses, kejadian, aktivitas, terhadap satu orang atau lebih.¹⁹

Dalam penelitian ini, pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kualitatif yaitu penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian dengan cara menggunakan pengamatan atau wawancara.²⁰ Dalam penelitian ini, peneliti akan memaparkan informasi yang diperoleh secara langsung mengenai pendapatan *reward* MLM PT. HWI distributor Ponorogo.

¹⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi* (Bandung: CV Alfabeta, 2013), 15.

²⁰ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 2009), 11.

Kemudian mengevaluasi dengan beberapa teori yang berkaitan dengan masalah dalam penelitian.

2. Kehadiran Peneliti

Kehadiran peneliti dalam penelitian ini bertindak sebagai pengamat penuh artinya dalam pengumpulan data, peneliti melakukan observasi secara langsung ke lapangan. Peneliti juga melakukan wawancara langsung kepada beberapa member secara terang-terangan.

3. Lokasi Penelitian

Dusun Krajan Desa Paringan RT/W 01/01 Kecamatan Jenangan Kabupaten Ponorogo.

4. Data dan Sumber Data

a. Data

Dalam penelitian ini terdapat data-data yang diperlukan untuk memecahkan masalah yang menjadi bahasan pokok dalam penelitian. Adapun data-data tersebut antara lain:

- 1) Data tentang tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap kriteria pendapatan *reward* distributor bisnis MLM syariah pada PT Health Wealth Internasional Distributor Ponorogo²¹
- 2) Data tentang tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

²¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi*, 62.

terhadap sistem pendapatan *reward* distributor bisnis MLM syariah pada PT Health Wealth Internasional Distributor Ponorogo

b. Sumber Data

Sumber data yang diperlukan dalam penelitian ini dapat dibedakan menjadi dua kelompok yaitu:

1) Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.²² Data primer dalam penelitian ini adalah data yang diambil dari hasil wawancara beberapa member yang telah bergabung di MLM PT. HWI untuk mendapatkan keterangan yang benar-benar terjadi.

2) Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah data yang diperoleh lewat pihak lain, tidak langsung diperoleh oleh peneliti dari subyek penelitiannya. Data sekunder biasanya berupa data dokumentasi, buku, majalah, koran, *website* atau data laporan yang sudah tersedia.²³ Data sekunder yang mendukung penelitian ini terdiri dari berbagai literatur yang berkaitan dengan teori-teori yang berhubungan dengan MLM, Fatwa DSN MUI serta data-data yang diperoleh dari PT. HWI Distributor Ponorogo.

²² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi*, 62.

²³ Ibid.

5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi:

a. Wawancara (*interview*)

Wawancara merupakan salah satu teknik yang dapat digunakan untuk mengumpulkan data penelitian. Secara sederhana dapat dikatakan bahwa wawancara adalah suatu kejadian atau suatu proses interaksi antara pewawancara dan sumber informasi atau orang yang diwawancarai melalui komunikasi langsung.²⁴

b. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan suatu cara untuk mengumpulkan data yang sudah tersedia dalam bentuk foto maupun catatan.²⁵ Untuk menguatkan data-data dalam penelitian, maka dokumentasi data yang didapatkan dalam penelitian sangat penting.

6. Analisis Data

Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan sebelum peneliti memasuki lapangan, selama di lapangan, dan setelah di lapangan. Analisis data berlangsung selama proses pengumpulan data, kemudian dilanjut setelah pengumpulan data. Proses dalam analisis tersebut meliputi:

²⁴ A. Muri Yusuf, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan* (Jakarta: Prenada Media, 2014), 372.

²⁵ Suwandi Basrowi, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Rineka Cipta, 2008), 158.

a. Analisis Sebelum di Lapangan

Analisis ini dilakukan terhadap data hasil studi pendahuluan, atau data sekunder yang digunakan untuk menentukan fokus penelitian. Akan tetapi, fokus penelitian ini masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah peneliti memasuki lapangan.

b. Analisis Selama di Lapangan

Selama penelitian berlangsung dan pengumpulan data masih berlangsung, peneliti melakukan analisis data dengan cara mengklasifikasikan data dan menafsirkan isi data.

c. Reduksi Data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok dan memfokuskan pada hal-hal yang penting. Dengan demikian, data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya apabila diperlukan.²⁶

d. Penyajian Data

Setelah data reduksi, langkah selanjutnya adalah men-*display* data. Penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk tabel, grafik, grafik lingkaran, piktogram, dan sejenisnya. Melalui penyajian data tersebut, data diorganisasikan secara sistematis dalam pola

²⁶ Boedi Abdullah dkk, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014), 221.

hubungan sehingga semakin mudah dipahami. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antarkategori, dan sejenisnya. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.

e. *Conclusion Drawing/Verification*

Langkah selanjutnya adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan disini masih bersifat sementara dan akan berubah sampai ditemukan bukti-bukti kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Akan tetapi, apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten ketika peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

Kesimpulan yang didapat merupakan pengetahuan yang belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya belum jelas sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kasual atau interaktif, hipotesis, atau teori.²⁷

7. Pengecekan Keabsahan Data

Dalam penelitian ini, kriteria yang digunakan dalam pengecekan data atau pemeriksaan keabsahan data adalah dengan kriteria

²⁷ Ibid., 223

kredibilitas. Kredibilitas adalah kriteria bahwa data dan informasi yang dikumpulkan harus mengandung nilai kebenaran. Sedangkan dalam pemeriksaan keabsahan menggunakan cara *triangulasi*. *Triangulasi* adalah pemeriksaan keabsahan data dengan memanfaatkan sesuatu yang diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau pembanding. Dapat juga dikatakan dengan cara pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan dan sumber data yang telah ada. Trigulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah membandingkan dari wawancara dengan isi dokumen terkait, membandingkan dengan apa yang dikatakan orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakan sepanjang waktu, dan membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dari berbagai pendapat dan pandangan orang lain.²⁸

G. Sistematika Pembahasan

Untuk mempermudah pembahasan dalam penelitian ini akan disusun dalam beberapa bab dan masing-masing bab dibagi menjadi sub-bab sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini mengemukakan mengenai Latar Belakang pemilihan judul Tinjauan Fatwa DSN-MUI No 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang

²⁸ M. Junaidi Ghony dan Fauzan Al-Manshur, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: *Ar-Ruzz*, 2012), 322.

Syariah Terhadap Pendapatan *Reward* Distributor Bisnis MLM Syariah Pada PT. Health Wealth Internasional Distributor Ponorogo. Kemudian terdapat rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, telaah pustaka, kajian teori, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II : Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

Berisi uraian mengenai landasan teori yang digunakan untuk menganalisis permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini: mengenai Dewan Syariah Nasional MUI, *Multi Level Marketing*, Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

BAB III : Praktik Pendapatan *Reward* Distributor Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah Pada PT. Health Wealth Internasional Distributor Ponorogo

Bab ini menguraikan data-data yang relevan dengan penelitian, yang akan dianalisis. Diantaranya menguraikan tentang gambaran umum PT. HWI yang meliputi sejarah berdirinya, visi dan misi. Kriteria dan sistem pendapatan *reward* yang ada pada PT.HWI.

BAB IV : Tinjauan Fatwa DSN-MUI No 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Pendapatan *Reward* Distributor Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah Pada Pt Health Wealth Internasional Distributor Ponorogo

Bab ini berisikan pembahasan dari berbagai hasil pengumpulan data dan di analisis mengenai penelitian diantaranya tinjauan Fatwa DSN-MUI No 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap kriteria dalam pendapatan *reward* distributor bisnis MLM Syariah Pada PT. HWI distributor Ponorogo. Serta mengenai tinjauan Fatwa DSN-MUI No 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap sistem dalam pendapatan *reward* distributor Bisnis MLM Syariah Pada PT HWI distributor Ponorogo.

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan sebagai jawaban umum dalam pokok permasalahan yang ditarik dari hasil penelitian dan berikut saran-saran yang ditujukan bagi pihak-pihak terkait dengan permasalahan penelitian.

BAB II

FATWA DSN MUI NO. 75/DSN-MUI/VII/2009 TENTANG PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH

A. Konsep Fatwa

1. Pengertian Fatwa

Fatwa adalah suatu perkataan dari bahasa Arab yang memberi arti pernyataan hukum mengenai sesuatu masalah yang timbul kepada siapa yang ingin mengetahuinya. Barang siapa yang ingin mengetahui sesuatu hukum syara' tentang masalah agama, maka perlu bertanya kepada orang yang dipercayai dan terkenal dengan keilmuannya dalam bidang ilmu agama (untuk mendapat keterangan mengenai hukum tentang masalah itu). Menurut kamus *Lisa>n al-arabiy*, memberi fatwa tentang sesuatu perkara berarti menjelaskan kepadanya.

Dengan demikian pengertian fatwa berarti menerangkan hukum-hukum Allah SWT berdasarkan pada dalil-dalil syariah secara umum dan menyeluruh. Keterangan hukum yang telah diberikan itu dinamakan fatwa. Orang yang meminta atau menanyakan fatwa disebut *mustafi*, sedang yang dimintakan untuk memberikan fatwa disebut *mufti*.²⁹

2. Landasan Syariah Mengeluarkan Fatwa

a. QS. An-Nisa [4]:176

²⁹ Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah* (Jakarta: Erlangga, 2014). 5

يَسْتَفْتُو نَكَ قُلِ اللَّهُ يُفْتِنُكُمْ فِي الْكَلَالَةِ...

“Mereka meminta fatwa kepadamu (wahai Muhammad, mengenai masalah Kalalah), katakanlah: ‘Allah memberi fatwa kepada kamu dalam perkara kalalah itu.’”³⁰

b. Hadith

مَنْ أَفْتَى بِفَتْيَا غَيْرِ ثَبَتٍ فَإِنَّهُ إِثْمُهُ عَلَى مَنْ أَفْتَاهُ

“Barang siapa yang mengeluarkan fatwa tanpa kepastian (sumbernya) maka sesungguhnya dosanya ke atas orang yang memberi fatwa.”³¹

B. Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia

1. Gambaran Singkat Profil Lembaga DSN MUI

Dewan Syariah Nasional (DSN) adalah lembaga yang dibentuk oleh Majelis Ulama Indonesia untuk menangani masalah-masalah yang berhubungan dengan aktivitas lembaga keuangan syariah. Majelis Ulama Indonesia berdiri pada tanggal 7 Rajab 1395 H, bertepatan dengan tanggal 26 Juli 1975 di Jakarta, Indonesia. MUI sebagai wadah silaturahmi ulama, *zu'ama* dan cendekiawan muslim Indonesia untuk menyatukan gerak dan langkah umat Islam dalam mewujudkan kesatuan dan persatuan umat dalam rangka menyukkseskan pembangunan serta ketahanan nasional Republik Indonesia.

³⁰ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Semarang: PT Karya Toha Putra), 176.

³¹ *Sunan Ibnu Ma>jah*, Dalam *Ensiklopedia Hadith Kitab 9 Imam*, (Lidwa Pusaka, 2018) hadith no. 52.

MUI berwenang mengeluarkan fatwa yang mengenai masalah-masalah keagamaan yang bersifat umum dan menyangkut umat Islam secara nasional maupun masalah keagamaan yang ada di suatu daerah. Keanggotaan Dewan Syariah Nasional terdiri dari para ulama, praktisi, dan para pakar dalam bidang yang terkait dengan muamalah syariah. Keanggotaan tersebut ditunjuk dan diangkat oleh MUI untuk masa bakti 5 tahun. Dalam hal pengawasan terkait pelaksanaan keputusan DSN di lembaga keuangan syariah maka terdapat adanya Dewan Pengawas Syariah.³²

2. Tugas Pokok Dewan Syariah Nasional (DSN)

Terdapat beberapa tugas pokok yang dilakukan oleh Dewan Syariah Nasional (DSN) yaitu:

- a. Menumbuh-kembangkan penerapan nilai-nilai syariah dalam kegiatan perekonomian pada umumnya dan keuangan pada khususnya.
- b. Mengeluarkan fatwa atas jenis-jenis kegiatan keuangan.
- c. Mengeluarkan fatwa atas produk dan jasa keuangan syariah.
- d. Mengawasi penerapan fatwa yang telah dikeluarkan.

3. Mekanisme Kerja Dewan Syariah Nasional

Berdasarkan SK Dewan Pimpinan MUI tentang Pembentukan DSN No. Kep-754/MUI/II/1999 pada poin E tentang Mekanisme Kerja DSN,

³² Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*, 5.

maka sistem DSN dapat disimpulkan sebagai berikut sesuai dengan Pedoman Rumah Tangga DSN No. 2 tahun 2000, yaitu:

- a. Dewan Syariah Nasional mensahkan rancangan fatwa yang diusulkan oleh Badan Pelaksana Harian DSN.
- b. Dewan Syariah Nasional melakukan rapat pleno paling tidak satu kali dalam tiga bulan, atau bilamana diperlukan.
- c. Setiap tahunnya membuat suatu pernyataan yang dimuat dalam laporan tahunan (*annual report*) bahwa lembaga keuangan syariah yang bersangkutan telah/tidak memenuhi segenap ketentuan syariah sesuai dengan fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional.

C. Multi Level Marketing Syariah

1. Multi Level Marketing Menurut Hukum Islam

Multi Level Marketing merupakan bagian dari Penjualan Langsung (*Direct Selling*). Penjualan Langsung (*Direct Selling*) merupakan metode penjualan barang dan atau jasa tertentu kepada konsumen yang terdapat jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha.³³ Sistem penjualan ini menggunakan beberapa level (tingkatan) di dalam pemasaran barang dagangannya. Komisi yang diberikan dalam pemasaran berjenjang dihitung berdasarkan banyaknya jasa distribusi yang otomatis terjadi jika bawahan melakukan pembelian barang.

³³ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah* (Tangerang: Amal Actual, 2005) 18.

Harga barang yang ditawarkan ditingkat konsumen adalah harga produksi ditambah komisi yang menjadi hak konsumen karena secara tidak langsung telah membantu kelancaran distribusi. Untuk bergabung dengan MLM, seseorang biasanya diharuskan mengisi formulir dan membayar uang dalam jumlah tertentu dan kadang diharuskan membeli produk tertentu dari perusahaan MLM tersebut. Pembayaran dan pembelian produk tersebut sebagai syarat untuk mendapatkan poin tertentu. Kadang poin didapatkan oleh anggota jika ada pembelian langsung dari produk yang dipasarkan, maupun melalui pembelian tidak langsung melalui jaringan keanggotaan. Tetapi kadang poin bisa diperoleh tanpa pembelian produk, namun dilihat dari banyak dan sedikitnya anggota yang bisa direkrut oleh orang tersebut.³⁴

Di antara sekian banyak perusahaan MLM, ada perusahaan-perusahaan yang melakukan kegiatan menjaring dana masyarakat untuk menanamkan modal di perusahaan tersebut dengan janji akan memberikan keuntungan sebesar hampir 100% dalam setiap bulannya. Akan tetapi dalam praktiknya, mereka tidak mampu memberikan keuntungan seperti yang dijanjikan, bahkan terkadang malah menggelapkan dana nasabah yang menjadi *member* perusahaan. Berkenaan dalam hal tersebut:

- a. Sistem perdagangan MLM diperbolehkan oleh syariat Islam dengan syarat:

³⁴ Veitzal Rivai, *Islamic Marketing* (Jakarta, Gramedia Pustaka Utama, 2012) 298.

- 1) Transaksi (akad) antara pihak penjual (*al-ba'i*) dan pembeli (*al-musyitari*) dilakukan atas dasar suka sama suka (*'an taradhin*), dan tidak ada paksaan.
- 2) Barang yang diperjualbelikan (*al-mabi'*) suci, bermanfaat, dan transparan sehingga tidak ada unsur kesamaran atau penipuan (*gharar*).
- 3) Barang-barang yang diperjualbelikan memiliki harga yang wajar.³⁵ sebagaimana firman Allah Swt. dalam surah Al-Baqarah (2:275)

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ

مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ

الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ

وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Padahal **Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.** Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan), dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali

³⁵ Veitzal Rivai, *Islamic Marketing* (Jakarta, Gramedia Pustaka Utama, 2012) 298.

(mengambil harta), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal didalamnya.”³⁶

- b. Jika sistem perdagangan MLM dilakukan dengan cara pemaksaan atau barang yang diperjualbelikan tidak jelas karena dalam bentuk paket yang terbungkus dan sebelum transaksi tidak dapat dilihat oleh pembeli, berarti hukumnya haram karena mengandung unsur kasamaran atau penipuan (*gharar*).
- c. Jika harga barang yang diperjualbelikan dalam sistem perdagangan MLM jauh lebih tinggi dari harga yang wajar, berarti hukumnya haram karena secara tidak langsung pihak perusahaan telah menambahkan harga barang yang dibebankan kepada pihak pembeli sebagai *sharing* modal dalam akad *syirkah* mengingat pihak pembeli sekaligus akan menjadi *member* perusahaan, yang apabila ia ikut memasarkan akan mendapatkan keuntungan secara estafet. Dengan demikian, praktik perdagangan MLM tersebut mengandung unsur kesamaran atau penipuan (*gharar*) karena terjadi kekaburan antara akad jual-beli (*al bai'*), *syirkah*, sekaligus *mudharabah* karena pihak pembeli sesudah menjadi *member* juga berfungsi sebagai '*amil* (pelaksana/petugas) yang akan memasarkan produk perusahaan kepada calon pembeli (*member*) baru.
- d. Jika perusahaan MLM melakukan kegiatan menjaring dana masyarakat untuk menanamkan modal di perusahaan tersebut

³⁶ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Semarang: PT Karya Toha Putra), 105.

dengan janji akan memberikan keuntungan tertentu dalam setiap bulannya, berarti kegiatan tersebut adalah haram karena melakukan praktik riba yang jelas-jelas diharamkan oleh Allah Swt. Apalagi dalam kenyataannya tidak semua perusahaan mampu memberikan keuntungan seperti yang dijanjikan, bahkan terkadang menggelapkan dana nasabah yang menjadi *member* perusahaan.

³⁷Sebagaimana firman Allah Swt. Dalam surah Al-Baqarah (2:279)

فَإِنْ لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ

لَكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ﴿٢٧٩﴾

“Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan rasul-Nya akan memerangimu. **Dan jika kamu bertobat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.**”³⁸

2. Multi Level Marketing Syariah

MLM syaria’ah adalah sebuah usaha MLM yang mendasarkan sistem operasionalnya pada prinsip-prinsip syaria’ah. Dengan demikian, dengan sistem MLM konvensional yang berkembang pesat saat ini dicuci, dimodifikasi, dan disesuaikan dengan syaria’ah. Aspek-aspek haram dan syubat dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syaria’ah yang berlandaskan tauhid, akhlak, dan hukum muamalah. Tidak

³⁷ Veitzal Rivai, *Islamic Marketing*, 299.

³⁸ Departemen Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahannya*, (Semarang: PT Karya Toha Putra), 106.

mengherankan jika visi dan misi MLM konvensional akan berbeda dengan MLM syariah. Visi MLM syariah tidak hanya berfokus pada keuntungan materi semata tetapi keuntungan untuk dunia dan akhirat orang-orang yang terlibat didalamnya. MLM dalam literatur fiqih Islam dalam pembahasan fiqih muamalah atau bab *buyu'* (perdagangan). MLM adalah menjual atau memasarkan langsung sesuatu produk baik berupa barang atau jasa kepada konsumen. Sehingga biaya distribusi barang sangat minim atau sampai pada titik nol. MLM juga menghilangkan biaya berpromosi karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor dengan sistem berjenjang (pelevelan).³⁹

Batasan-batasan umum dalam bidang MLM yaitu:

- a. Pada dasarnya sistem MLM adalah muamalah atau *buyu'* dan pada prinsipnya itu boleh (mubah) selagi tidak ada unsur riba, *gharar*, *dharar*, dan *jalalah*.
- b. Ciri khas sistem MLM pada jaringannya, sehingga perlu diperhatikan segala sesuatu menyangkut jaringan tersebut. Transparansi penentuan biaya untuk menjadi anggota dan alokasinya dapat dipertanggungjawabkan.
- c. MLM adalah sarana untuk menjual produk (barang atau jasa), bukan sarana untuk mendapatkan uang tanpa atau produk hanya kamlufase.

³⁹ Nur Aini Latifah, Multi Level Marketing (MLM) Dalam Perspektif Syariah, *Skripsi* (Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2017), 45.

- d. Suatu hal yang paling penting untuk dipertimbangkan adalah kejujuran seorang anggota atau distributor yang menawarkan produk.⁴⁰

D. Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

1. Pengertian Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

Penjualan Langsung Berjenjang Syariah 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.⁴¹

Terdapat dua aspek dalam menentukan apakah bisnis Penjualan Langsung Berjenjang sudah sesuai dengan syariah yaitu:

a. Produk atau Jasa yang dijual

Dalam hal ini objek bisnis haruslah jelas dan produk-produk yang halal, bermanfaat serta dapat diserahkan terimakan dan mempunyai harga yang jelas. Meskipun bisnis tersebut dikelola atau memiliki jaringan distribusi yang dijalankan oleh muslim, tetapi objek tidak jelas mengenai harga atau manfaatnya maka tidaklah sah.

⁴⁰ Nur Aini Latifah, Multi Level Marketing (MLM) Dalam Perspektif Syariah, *Skripsi* (Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2017), 46.

⁴¹ Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*, 812.

b. Sistem Pemasaran

Sistem pemasaran dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah setidaknya memenuhi beberapa hal berikut:

- 1) Sistem distribusi pendapatan haruslah dilakukan secara professional dan seimbang.
 - 2) Apresiasi distributor haruslah apresiasi yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.
 - 3) Penetapan harga, jika keuntungan yang didapat berasal dari keuntungan penjualan barang, bukan berarti harga barang harus tinggi. Semakin banyak jumlah distributor hendaknya tingkat harga makin turun yang pada akhirnya masyarakat dapat merasakan sistem pemasaran tersebut.
 - 4) Jenis produk yang ditawarkan haruslah produk-produk yang terjamin kehalalannya sehingga konsumen merasa aman untuk menggunakan atau mengonsumsi produk yang dipasarkan.⁴²
2. Dasar Hukum Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

Beberapa dasar hukum yang digunakan DSN-MUI dalam menetapkan fatwa Penjualan Langsung Berjenjang Syariah adalah:

- a. QS An-Nisa [4]: 29 :

⁴² Gemala Dewi, et.al, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013), 197.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن

تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

“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”⁴³

b. Kaidah Fikih:

الْأَجْرُ عَلَى قَدْرِ الْمَشَقَّةِ.

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

Pertimbangan DSN MUI dalam mengeluarkan fatwa tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) adalah pola penjualan berjenjang yang ada dimasyarakat termasuk didalamnya *Multi Level Marketing* (MLM) yang beragam tidak merugikan masyarakat dan tidak mengandung hal-hal yang diharamkan atau melanggar syariat sehingga fatwa ini dapat dijadikan pedoman syariah yang jelas mengenai praktik Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

3. Ketentuan Umum

Berdasarkan fatwa tersebut terdapat ketentuan-ketentuan didalamnya yaitu:⁴⁴

⁴³ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Semarang: PT Karya Toha Putra), 135.

⁴⁴ Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009

- a. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah 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.

Bisnis dengan sistem MLM menghendaki konsumennya untuk melakukan penjualan barang kepada konsumen dan merekrut konsumen lain untuk ikut sebagai tenaga pemasaran dalam jaringannya.

- b. 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.

Secara aturan tidak ada pembatasan barang yang boleh atau tidak dipasarkan melalui bisnis MLM. Tidak heran jika ditemukan ragam jenis barang yang menjadi obyek dagang bisnis MLM. Mulai dari barang yang berkategori kebutuhan keseharian, kesehatan, kosmetik dan kecantikan, serta *food supplement*, dan lain sebagainya. Hanya saja, barang tersebut harus sudah mendapat izin dari Badan Pengawasan Obat dan Makanan (BPOM) dan bermanfaat untuk konsumennya.⁴⁵

⁴⁵ Alfa Mu'nisatul, Tinjauan Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Bisnis Multi Level Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Ponorogo, *Skripsi* (Ponorogo, IAIN Ponorogo, 2020), 25.

- c. Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.

Sebagaimana produk jasa juga dapat diperjualbelikan meskipun produk dan jasa berbeda. Penjualan jasa merupakan kegiatan atau aktivitas yang dilakukan oleh penjual jasa (perusahaan atau individu) dalam rangka meningkatkan manfaat suatu barang atau jasa yang ditawarkan agar tercapai kepuasan konsumen (pembeli jasa) serta terciptanya hubungan yang harmonis diantara keduanya.

- d. 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.

Perusahaan MLM dianggap sah dan legal menjalankan kegiatan usahanya setelah memiliki izin khusus, yakni SIUPL (Surat Izin Usaha Penjualan Langsung).⁴⁶

- e. Konsumen adalah pihak pengguna barang dan atau jasa, dan tidak bermaksud untuk memperdagangkannya.

Untuk pendistribusian produk konsumsi, mencari cakupan area baru yang bertujuan untuk mempertajam *brand awareness* (kesadaran merk) konsumen terhadap produk, mengingat persaingan

⁴⁶ Alfa Mu'nisatul, Tinjauan Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Bisnis Multi Level Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Ponorogo, *Skripsi* (Ponorogo, IAIN Ponorogo, 2020), 26.

semakin ketat. Itu sebabnya, perusahaan dituntut bekerja lebih keras dalam mendistribusikan produknya, agar sampai tepat di depan mata konsumen. Artinya, produk dapat diperoleh dengan mudah dan cepat.⁴⁷

- f. 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.

Seorang *member* akan mendapatkan komisi untuk kegiatannya menjual produk. Penjualan dapat saja dilakukan oleh dirinya sendiri atau orang-orang yang berada dalam jaringannya, karena perusahaan MLM tempat ia bergabung memiliki rancangan penjualan untuk membagi-bagi komisi secara berjenjang.

- g. 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.

Bonus yang diberikan perusahaan merupakan sebagian keuntungan hasil penjualan produk perusahaan yang dilakukan para *member*. Pembayaran bonus dilakukan setiap tanggal yang

⁴⁷ Alfa Mu'nisatul, Tinjauan Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Bisnis Multi Level Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Ponorogo, *Skripsi* (Ponorogo, IAIN Ponorogo, 2020), 26.

ditentukan perusahaan dan terprogram dalam sistem komputerisasi perusahaan.⁴⁸

- h. *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.

Ighra' dapat diartikan dengan merayu atau menjanjikan sesuatu dengan kepada pihak lain, dengan sesuatu hal yang berlebihan.⁴⁹

يٰۤاٰدَمُ خُذْ وَا زَيْنَتَكَمۡ عِنۡدَ كُلِّ مَسْجِدٍ وَّكُلُوْا وَّاشْرَبُوْا وَلَا تُسْرِفُوْا اِنَّهٗ لَا

يُحِبُّ الْمُسْرِفِيْنَ ﴿٣١﴾

“Wahai anak adam! pakailah pakaianmu yang bagus pada setiap (memasuki) masjid, makan dan minumlah, dan janganlah berlebih-lebihan. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berlebih-lebihan.”⁵⁰

- i. *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

⁴⁸ Alfa Mu'nisatul, Tinjauan Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Bisnis Multi Level Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Ponorogo, *Skripsi* (Ponorogo, IAIN Ponorogo, 2020), 27.

⁴⁹ Imam Mas Arum, “Multi Level Marketing (MLM) Syariah: Solusi Praktis Menekan Praktik Bisnis Riba, *Money Game*” *Muqtasid*, 3 (2012), 32.

⁵⁰ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Semarang: PT Karya Toha Putra), 215.

kamuflase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.

- j. *Excessive mark-up* adalah batas margin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.

Idealnya apabila keuntungan (komisi dan bonus) yang akan diberikan kepada para anggota berasal dari keuntungan penjualan barang, bukan berarti harga barang yang dipasarkan harus tinggi. Hendaknya semakin besar jumlah anggota dan distributor, maka tingkat harga makin menurun yang pada akhirnya.⁵¹

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن

تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.”⁵²

- k. *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.

Strategi pemasaran *member get member* suatu perusahaan mengikutsertakan atau menjadikan pelanggan atau nasabah sebagai konsumen jaringan, untuk merekrut anggota baru. Untuk itu,

⁵¹ Gemala Dewi, et.al, *Hukum Perikatan Islam*, 197.

⁵² Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Semarang: PT Karya Toha Putra), 135.

perusahaan menawarkan suatu insentif (bonus, komisi, dan hadiah) yang akan diberikan oleh perusahaan kepada pelanggan yang berhasil merekrut anggota.

1. Mitra usaha atau *stockist* adalah pengecer atau retailer yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.

Stockist merupakan perpanjangan kantor cabang dalam memasarkan produk kepada distributor, pelanggan, dan konsumen.⁵³

4. Ketentuan Hukum

Praktik Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) wajib memenuhi ketentuan-ketentuan agar didalam sistemnya dapat berjalan sesuai dengan prinsip Syariah. Ketentuan tersebut yaitu sebagai berikut:

- a. Ada obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.

Transaksi jual beli barang atau jasa harus menjadi kegiatan utama bukan hanya sebagai sarana untuk melipat gandakan uang melalui sistem perekrutan anggota. Perekrutan anggota ditujukan agar transaksi penjualan barang/jasa bisa lebih besar.

- b. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.

⁵³ Alfa Mu'nisatul, Tinjauan Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Bisnis Multi Level Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Ponorogo, *Skripsi* (Ponorogo, IAIN Ponorogo, 2020), 29.

Barang mubah namun dipergunakan untuk kegiatan ekonomi yang haram hukumnya haram. Contoh: niah anggur hukumnya halal namun apabila dijual kepada pabrik minuman keras, maka hasil transaksi jual beli tersebut menjadi haram. Contoh lain: gelang magnetic hukum asalnya halal, namun apabila dipergunakan dengan keyakinan bahwa gelang tersebut yang menyembuhkan penyakitnya dan kalua tidak memakai maka akan jatuh sakit, maka hukumnya menjadi syirik, menggunakannya menjadi haram.⁵⁴

- c. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *ghara>r*, *maysir*, *riba>*, *dhara>r*, *dzulm*, maksiat.

Ghara>r ini dapat diartikan sebagai suatu ketidakjelasan atau bahaya. *Ghara>r* berkaitan juga dengan kontrak jual beli dimana terdapat ketidakjelasan atau ambigu dalam substansi isi perjanjiannya atau objeknya.⁵⁵

Kata *maysir* dalam bahasa Arab ati secara harfiah adalah memperoleh sesuatu dengan sangat mudah tanpa keja keras atau mendapat keuntungan tanpa bekerja. Merupakan hal yang mengandung unsur judi, taruhan, atau permainan beresiko. Judi pada umumnya (*maysir*) dan penjualan undian khususnya dan segala bentuk taruhan, undian atau lotre yang berdasarkan pada bentuk-bentuk perjudian adalah haram di dalam Islam. Rasulullah Saw

⁵⁴ Yosy Arik Putri Lestari, Perspektif Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009, 46.

⁵⁵ Rudiansyah, "Telaah Gharar, Riba, dan Maisir dalam Perspektif Transaksi Ekonomi Islam," *Journal of Indonesian Islamic Economic Law*, 2 (2020), 101.

melarang segala bentuk bisnis yang mendatangkan uang yang diperoleh dari untung-untungan, spekulasi dan ramalan atau terkaan dan bukan diperoleh dari bekerja.⁵⁶

Riba dapat dikatakan sebagai penambahan sejumlah harta yang bersifat khusus. Ibnu Rif'ah mengemukakan bahwa *riba* adalah nilai tambah dalam transaksi emas, perak dan seluruh jenis makanan, dan dapat pula dikatakan bahwa *riba* mengambil harta tertentu selain harta yang dipinjam.⁵⁷

Dzulm (kezaliman) yakni meletakkan sesuatu tidak pada tempatnya atau penganiayaan terhadap pihak lain dan maksiat yaitu setiap pelanggaran terhadap aturan Allah dan Rasul.⁵⁸

- d. Tidak ada harga/biaya yang berlebihan (*Excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh.

Excessive Markup berarti menaikkan yang berlebihan. Dalam hal ini yang dinaikkan secara berlebihan adalah harga suatu produk. Harga yang ditawarkan harus sesuai dengan kualitas atau manfaat yang didapat oleh konsumen, sehingga konsumen tidak merasa dirugikan dengan besaran harga yang ditawarkan tersebut.⁵⁹

⁵⁶ Rudiansyah, "Telaah Gharar, Riba, dan Maisir dalam Perspektif Transaksi Ekonomi Islam," *Journal of Indonesian Islamic Economic Law*, 2 (2020), 103.

⁵⁷ *Ibid.*, 106.

⁵⁸ Imam Mas Arum, "Multi Level Marketing (MLM) Syariah: Solusi Praktis Menekan Praktik Bisnis Riba, *Money Game*" *Muqtasid*, 3 (2012), 32.

⁵⁹ Rozalinda, *Ekonomi Islam* (Depok: PT. Rajagrafindo Persada), 154.

- e. 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.

MLM yang sesuai Syariah akan memberikan peluang yang sama bagi yang sudah menjadi *member* dan yang baru menjadi *member*, pengaruh besar kecilnya bonus diberikan sesuai dengan usaha yang dilakukan oleh *member* tersebut. Usaha *member* tersebut tidak hanya menitikberatkan pada perekrutan *member* baru, tetapi juga terhadap pembinaan *member* yang ada serta menekankan pada penjualan produk. Karena, dengan kewajiban membina *downline* serta kewajiban menjual mereka harus bekerja secara berlanjut.⁶⁰

- f. 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.

Distributor dan perusahaan harus jujur, ikhlas, transparan, dan tidak menipu, serta tidak menjalankan bisnis yang haram. Distributor dalam hal ini berhak menerima imbalan setelah berhasil memenuhi akadnya. Sedangkan pihak perusahaan yang

⁶⁰ Mujiyanto, Multi Level Marketing Milionare Club (MCI) dalam Perspektif Undang-Undang No. 07 Tahun 2014 tentang Perdagangan, Fikih Muamalah dan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, *Skripsi* (Salatiga: IAIN Salatiga, 2017), 60.

menggunakan jasa marketing juga harus segera memberikan imbalan kepada distributor dan tidak boleh menghanguskan dan menghilangkannya.⁶¹

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

Tidak boleh menerima komisi atau bonus hanya dengan mengandalkan rekrutmen anggota, sedangkan dirinya sendiri tidak melakukan pembinaan dan menjual barang/jasa diperjualbelikan oleh perusahaan.⁶²

- h. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra*’.

Dalam menarik konsumen untuk menjadi distributor, beberapa usaha MLM cenderung melakukannya dengan menjanjikan pemberian bonus yang luar biasa untuk ukuran masyarakat seperti mobil mewah, rumah mewah, liburan ke eropa yang terkadang secara terbuka dikampanyekan. Walaupun bonus itu nyata akan lebih baik jika yang ditonjolkan adalah kualitas produk, pelayanan, atau progam pelatihan yang diberikan. Sehingga para *member* terobsesi yang berlebihan untuk mencapai target penjualan

⁶¹ Alfa Mu'nisatul, Tinjauan Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Bisnis Multi Level Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Ponorogo, *Skripsi* (Ponorogo, IAIN Ponorogo, 2020), 37.

⁶² Yosy Arik Putri Lestari, Perspektif Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009, 54.

karena akan mendapatkan harta yang banyak dalam waktu yang singkat.⁶³

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

Artinya disini bahwa tidak hanya anggotanya saja yang bersusah payah menjualkan barang/jasa, dan promotornya hanya bersenang-senang dengan bonus/komisi yang besar tanpa membina anggotanya dan usaha menjual barang/jasa.⁶⁴

- j. 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.

PLBS yang benar harus mengakomodasi kepentingan ibadah kepada Tuhan, berbuat baik kepada sesame, tidak memaksa, mencegah perilaku boros, mencegah pemenuhan kebutuhan yang tidak perlu, serta tidak merugikan orang lain.

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

Perusahaan yang menjalankan bisnisnya dengan sistem MLM tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang,

⁶³ Nurul Chafidoh, Tinjauan Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Strategi Penjualan Pada Produk *Tupperware* Di Agen Alfin Tuppy Jombang, *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2020), 45.

⁶⁴ Yosy Arik Putri Lestari, *Perspektif Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009*, 54.

melainkan juga bertujuan untuk merekrut calon *member* agar bisa memasarkan produknya tersebut melalui sistem MLM yang telah ditetapkan perusahaan. Begitu pula *member* MLM yang telah bergabung mempunyai kewajiban mengajari cara menjalankan bisnisnya mulai dari presentasi, pengembangan mental kewirausahaan, dan pemasarannya. Selain itu, tanggung jawab kepada *member* baru tersebut berlangsung terus secara berkelanjutan termasuk memotivasi dan mengawasi agar *member* baru tersebut tidak menyimpang dari kode etik perusahaan.⁶⁵

1. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

Banyak bisnis yang ditengah masyarakat yang mengatasnamakan MLM tetapi sesungguhnya bentuk bisnis itu tidak lain adalah *money game*. Ciriya perusahaan ini tidak terdaftar dan jelas tidak diakui APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia). Bisnis seperti itu sebenarnya tidak menjual produk, walaupun ada harga tidak realistis. *Money game* biasanya tidak bertahan lama karena omset yang diharapkan hanya dari orang-orang yang baru bergabung bukan pembelian produk terus menerus karena kebutuhan anggotanya yang bergabung atau konsumen.⁶⁶

⁶⁵ Mujianto, Multi Level Marketing Milionare Club Indonesia (MCI), 63.

⁶⁶ Imam Mas Arum, "Multi Level Marketing (MLM) Syariah: Solusi Praktis Menekan Praktik Bisnis Riba, *Money Game*" *Muqtasid*, 3 (2012), 28.

5. Ketentuan Akad

Akad-akad yang dapat digunakan dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS):

- a. Akad *Bai' /mura>bahah* merujuk pada substansi Fatwa No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Mura>bahah*, Fatwa No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam *Murabahah*.
- b. Akad *Waka>lah bil ujah* merujuk pada substansi Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang *Wa>kalah bil ujah* pada Asuransi dan Reasuransi Syariah.
- c. Akad *Ju'a>lah* merujuk pada substansi Fatwa No. 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad *Ju'a>lah*.

Ju'a>lah menurut bahasa ialah apa yang diberikan kepada seseorang karena sesuatu yang dikerjakannya, sedangkan *ju'a>lah* menurut syariah menyebutkan hadiah atau pemberian seseorang dalam jumlah tertentu kepada orang yang mengerjakan perbuatan khusus.⁶⁷ Dalam hal pembayaran imbalan (*reward/iwadhu/ju'l*) tentunya sesuai dengan pencapaian hasil yang ditetapkan agar sesuai dengan prinsip syariah.

Rukun dan syarat akad *ju'a>lah* yaitu sebagai berikut:

- 1) Orang yang terlibat akad *ju'a>lah* harus memiliki ahliyyah. *Al-Ja'il* (pemilik sayembara) haruslah orang yang memiliki

⁶⁷ Ismail Nawawi, *Fiqh Muamalah Klasik dan Kontemporer* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2017), 188.

kemutlakan dalam transaksi (baligh, berakal), tidak boleh dilakukan oleh anak kecil maupun orang gila. Untuk *'amil* (pelaku) haruslah orang yang memiliki kompetensi dalam menjalankan pekerjaan sehingga ada manfaat yang bisa dihadirkan.

- 2) Hadiah, upah (*ja'i*) yang diperjanjikan harus disebut secara jelas jumlahnya. Jika upahnya tidak jelas, maka akad *ju'a>lah* batal adanya karena ketidakjelasan kompensasi.
- 3) Manfaat yang akan dikerjakan pelaku (*'amil*) haruslah jelas dan diperbolehkan secara syar'i tidak diperbolehkan menyewa tenaga paranormal, praktik sihir atau perkara haram lainnya. Kaidahnya adalah setiap asset yang boleh dijadikan sebagai objek transaksi dalam akad *ija>rah* maka juga diperbolehkan dalam akad *ju'a>lah*.⁶⁸

d. Akad *Ija>rah* merujuk pada substansi Fatwa No. 9/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *Ija>rah*.

Al-ija>rah berasal dari kata *al-ajru* yang menurut bahasa ialah *al-iwadh* yang arti dalam bahasa Indonesianya adalah ganti dan upah. Sedangkan menurut istilah, para ulama berbeda-beda mendefinisikan *ija>rah*. Antara lain Menurut hanafiah *ija>rah* ialah akad untuk membolehkan pemilikan manfaat yang diketahui dan disengaja dari suatu zat yang disewa dengan imbalan. Menurut

⁶⁸ Hendi suhendi, *Fiqh Muamalah*, 114.

Sayyid Sabiq *ija>rah* adalah suatu jenis akad untuk mengambil manfaat dengan jalan penggantian.

Berdasarkan definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa *ija>rah* adalah menukar sesuatu dengan imbalannya. Manfaat yang ada dalam akad *ija>rah* tersebut dapat berupa manfaat benda, pekerjaan dan tenaga.⁶⁹

Menurut jumbuh ulama rukun dan syarat *ija>rah* ada empat yaitu sebagai berikut:

1. *Mu'jir* dan *musta'jir* yaitu orang yang melakukan akad sewa menyewa atau upah mengupah. *Mu'jir* adalah orang yang memberikan upah dan yang menyewakan. *Musta'jir* adalah orang yang menerima upah untuk melakukan sesuatu dan yang menyewa sesuatu. Disyaratkan pada *mu'jir* dan *musta'jir* adalah baligh, berakal, cakap melakukan *tasharruf* (mengendalikan harta), dan saling meridhai.⁷⁰
2. *Shigat ija>b qabu>l* antara *mu'jir* dan *musta'jir*. *Ija>b qabu>l* sewa-menyewa dan upah mengupah. *ija>b qabu>l* sewa-menyewa misalnya: “Aku sewakan mobil ini kepadamu setiap hari Rp. 5000, maka *musta'jir* menjawab “Aku terima sewa mobil tersebut dengan harga demikian setiap hari”. *ija>b qabu>l* upah mengupah misalnya seseorang

⁶⁹ Hendi suhendi, *Fiqh Muamalah*, 114.

⁷⁰ Ibid., 117.

berkata, "Kuserahkan kebun ini kepadamu untuk dicangkuli dengan upah setiap hari Rp. 5000, kemudian *mustajir* menjawab "Aku akan kerjakan pekerjaan itu sesuai dengan apa yang engkau ucapka".

3. *Ujrah*, disyaratkan diketahui jumlahnya oleh kedua belah pihak, baik dalam sewa menyewa maupun dalam upah mengupah.
4. Barang yang disewakan atau sesuatu yang dikerjakan dalam upah mengupah, disyaratkan pada barang yang disewakan dengan beberapa syarat berikut ini:
 - a) Hendaklah barang yang menjadi objek akad sewa-menyewa dan upah-mengupah dapat dimanfaatkan kegunaannya.
 - b) Hendaklah benda yang menjadi objek sewa-menyewa dan upah-mengupah dapat diserahkan kepada penyewa dan pekerja berikut kegunaannya (khusus dalam sewa-menyewa).⁷¹
 - c) Manfaat dari benda yang disewa adalah perkara yang mubah (boleh) menurut Syara' bukan hal yang dilarang (diharamkan).

⁷¹ Hendi suhendi, *Fiqh Muamalah*, 118

- d) Benda yang disewakan disyaratkan kekal '*ain* (zat)-nya hingga waktu yang ditentukan menurut perjanjian dalam akad.⁷²

Dilihat dari segi objeknya *ija>rah* dapat dibagi menjadi dua macam yaitu:

- a) *ija>rah* yang bersifat manfaat umpamanya sewa menyewa rumah, toko, kendaraan, pakaian (pengantin), dan perhiasan.
- b) *ija>rah* yang bersifat pekerjaan ialah dengan cara memperkerjakan seseorang untuk melakukan suatu pekerjaan.⁷³

E. Ketentuan Mengenai Penjualan dalam Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII 2009

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

Adapun rukun jual beli menurut jumhur ulama ada empat yaitu:

- a. *Bai'* (penjual) dan *Mustari* (pembeli)

Syarat orang yang berakad adalah berakal dan mumayyiz serta *aqid* harus berbilang, sehingga tidaklah sah akad dilakukan oleh seorang diri. Minimal dilakukan oleh dua orang yaitu pihak yang menjual dan membeli.⁷⁴

⁷² Ibid.

⁷³ Hasan M. Ali, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam* (Jakarta: PT Grafindo Persada, 2004), 232.

⁷⁴ Rachmat Syafe'I, *Fiqh Muamalah* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2001), 76.

b. Shighat (ijab dan qabul)

Syarat-syarat sah ijab qabul adalah

- 1) Jangan ada yang memisahkan, pembeli jangan diam saja setelah penjual menyatakan ijab dan sebaliknya.
- 2) Jangan diselangi dengan kata-kata lain antara ijab dan qabul
- 3) Beragama islam, syarat ini khusus untuk pembeli benda-benda tertentu. Misalnya, seseorang dilarang menjual hambanya yang beragama Islam kepada pembeli non-muslim karena akan merendahkan *'abid* yang beragama Islam.

c. *Ma'qud 'alaih* (benda atau barang)

Syarat-syarat benda yang menjadi objek akad ialah:

- 1) Suci atau mungkin untuk disucikan.
 - 2) Memberi manfaat.
 - 3) Jangan ditaklikkan, yaitu dikaitkan atau digantungkan kepada hal-hal lain.
 - 4) Tidak dibatasi waktunya.
 - 5) Dapat diserahkan dengan cepat maupun lambat.
 - 6) Milik sendiri.
 - 7) Diketahui (dilihat).⁷⁵
2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.

⁷⁵ Hendi suhendi, Fiqh Muamalah, 70.

Fatwa mengharamkan MLM menjual produk yang haram atau yang sengaja diperuntukkan sesuatu yang haram. Dalam implementasinya, MUI mempunyai bagian yang disebut dengan LP POM MUI untuk memberikan sertifikasi halal pada produk barang yang dijual oleh semua perusahaan di Indonesia.

Masyarakat perlu mengetahui bahwasanya ada Sertifikasi Halal dan ada labelisasi Halal. Sertifikasi diberikan kepada produk tertentu dan tidak dicantumkan pada setiap kemasan produk, sedangkan labelisasi halal dicantumkan pada setiap produk yang dijual kepada konsumen.

3. Tidak ada harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh.

Larangan *excessive mark-up* bagi industry MLM, agar perusahaan tidak mengambil keuntungan yang berlebihan sehingga dapat merugikan konsumen, hal ini juga untuk mengendalikan agar perusahaan tidak melakukan praktek *money game* dengan produk-produk yang bersifat kamufase, seakan-akan menjual produk tetapi produk itu sebenarnya hanya menjadi alat agar seakan-akan ada produk riilnya. Kualitas produk dan harga harus sinkron dan sepadan agar tidak mendapatkan kerugian dari pihak manapun.⁷⁶

⁷⁶ Lailatul Munawaroh, Analisis Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Pada Bisnis Paytren, *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2018), 48.

F. Ketentuan Mengenai Bonus dalam Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII 2009

1. 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.

Dalam hal menetapkan nilai-nilai insentif haruslah adil dan sesuai dengan kemampuan kerjanya. Bonus seorang *upline* tidak boleh mengurangi hak *downlinenya* sehingga tidak ada yang didzalimi.

2. 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.

Persyaratan ini mengacu kepada ketentuan umum tentang akad, khususnya yang berkaitan dengan MLM seperti akad *ija>rah* dan *ju'a>lah*. Sebenarnya besaran bonusnya jelas seperti yang tertera dalam *marketing plan*.⁷⁷

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

⁷⁷ Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Pada Bisnis Paytren,” *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2018), 53.

Passive income adalah pendapatan yang kita peroleh atas suatu kegiatan ekonom, namun kita tidak aktif dalam melakukan kegiatan tersebut secara langsung. MLM Syariah mengharuskan setiap *member* atau pelaku untuk selalu bekerja secara berlanjut sampai kapanpun, pada peringkat tertinggi dalam keanggotaannya sekalipun, meskipun jenis pekerjaan mereka berbeda. Dalam MLM ada beberapa jenis pekerjaan seperti memprospek atau mencari calon anggota baru, presentasi kepada calon anggota baru, merekrut, *menfollow-up member* baru, menjual produk, membeimbing *downline*, memberikan *training* dan pelatihan, mengontrol jaringan, dan bisa jadi ada yang hanya berperan mirip dengan konsultan.⁷⁸

4. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*.

Ighra' adalah memberikan iming-iming atau janji-janji manis yang berlebih-lebihan. Sebenarnya *ighra'* dalam batas tertentu bisa jadi merupakan hal yang positif, karena dengan adanya *ighra'*, seseorang akan termotivasi untuk melakukan suatu pekerjaan atau untuk bekerja lebih keras. Tanpa ada motivasi maka manusia akan cenderung bermalas-malasan, hanya saja motivasi itu tidak berlebihan.⁷⁹

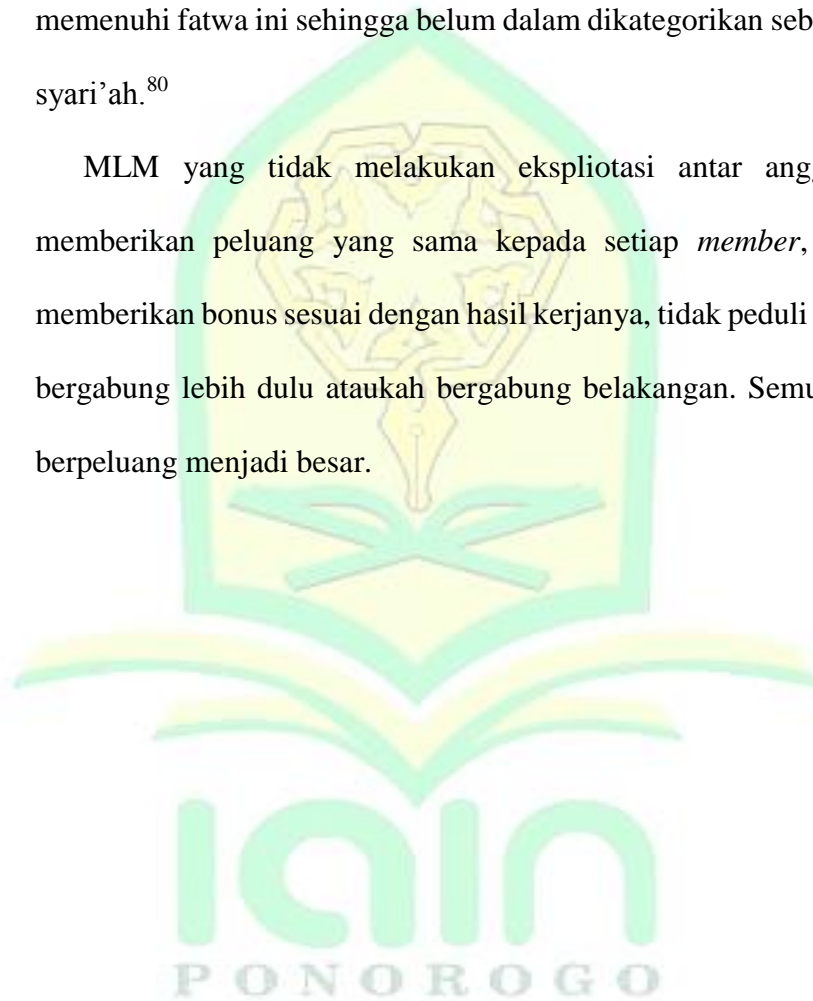
5. Tidak ada eksploitasi atau ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.

⁷⁸ Lailatul Munawaroh, "Analisis Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Pada Bisnis Paytren," *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2018), 53.

⁷⁹ *Ibid.*

Sebagai salah satu tolok ukurnya adalah jika *marketing plan*nya memberikan peluang kepada setiap *member* yang mendaftar lebih dulu pasti mendapatkan bonus yang lebih besar, maka ini adalah salah satu eksploitasi yang dilarang, kemungkinan besar MLM tersebut tidak memenuhi fatwa ini sehingga belum dalam dikategorikan sebagai MLM syari'ah.⁸⁰

MLM yang tidak melakukan eksploitasi antar anggota akan memberikan peluang yang sama kepada setiap *member*, dan akan memberikan bonus sesuai dengan hasil kerjanya, tidak peduli apakah dia bergabung lebih dulu atautkah bergabung belakangan. Semua *member* berpeluang menjadi besar.



⁸⁰ Lailatul Munawaroh, "Analisis Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Pada Bisnis Paytren," *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2018), 53.

BAB III

PENDAPATAN REWARD DISTRIBUTOR BISNIS MLM SYARIAH PADA PT. HWI DISTRIBUTOR PONOROGO

A. Gambaran Umum Tentang PT. Health Wealth International (HWI)

1. Sejarah Berdirinya Bisnis PT. HWI

PT. Health Wealth International yang dikenal dengan sebutan HWI merupakan salah satu perusahaan dari Indonesia dengan konsep pemasaran *Network Marketing*. HWI didukung sepenuhnya oleh perusahaan besar yaitu PT. Guna Cipta Multirasa. Melalui sejarah yang panjang, PT. Guna Cipta Multirasa telah menjadi '*market leader*' untuk produk rempah-rempah, perisa pasta, pewarna makanan dan bahan baku dengan merek dagang koepoe-koepoe.

Di tahun 2006 telah diluncurkan produk lainnya berupa sambal dua belibis. Dan pada tahun 2009, PT Guna Cipta Multirasa mengembangkan sayapnya ke dunia *Multi Level Marketing* (MLM) dengan didirikannya PT. Health Wealth International sebagai anak perusahaan. PT. HWI mulai didirikan tanggal 10 Oktober 2009. PT. HWI merupakan satu-satunya pioneer *network marketing* Indonesia menggunakan sistem *Quadro Plan*.⁸¹

Produk-produk yang dipasarkan sudah teruji dan mempunyai sertifikasi FDA (*food and drug administration*), GMP (*good*

⁸¹ Alip Ulfatum Machsumah, Hasil Wawancara, Ponorogo, 29 November 2020.

manufacturing practice), ISO (organisasi internasional standarisasi), USDA ORGANIC, DINKES (Dinas Kesehatan), BPOM (Badan Pengawas Obat dan Makanan), MUI (Majelis Ulama Indonesia) dan lainnya. Pilihan produk cukup banyak (multi produk) tren masa kini, sehingga memudahkan pilihan untuk masuk pada segmen market yang dirasa lebih potensial.⁸²

Sistem dalam bisnis ini dapat dijalankan secara *network marketing* (MLM), kedistributoran berbagai macam produk, bisnis *offline* maupun *online*. Tersedianya *support system* (Yess), fasilitas produk pelatihan (*training*), konsultasi kesehatan, bisnis dan *team work building*. Adanya fasilitas *website* canggih yang dapat diakses kapan saja dan dimana saja untuk memantau perkembangan jalur distribusi jaringan bisnis serta untuk mengetahui pendapatan bonus-bonus anda

2. Visi dan Misi

a. Visi Perusahaan

Menjadi perusahaan MLM Global yang disegani, dengan mencetak para mitra usahanya yang sehat, sukses, berkarakter, serta mempunyai tanggung jawab sosial yang tinggi.

b. Misi Perusahaan

- 1) Memberikan kesempatan kepada setiap orang untuk meningkatkan kesehatan dan meraih kesuksesan melalui usaha mandiri di HWI.

⁸² Alip Ulfatum Machsumah, Hasil Wawancara, Ponorogo, 29 November 2020.

2) Memberikan kesempatan kepada setiap mitra usaha untuk bertumbuh dan berkembang melalui pelatihan dan pembinaan yang benar dan konsisten.

3. Legalitas Perusahaan Produk HWI

Perusahaan produk HWI ini telah masuk dalam APLI. APLI adalah singkatan dari Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia yaitu suatu organisasi yang merupakan wadah persatuan dan kesatuan tempat berhimpun para perusahaan penjualan langsung (*Direct Selling/DS*), termasuk perusahaan yang menjalankan penjualan dengan sistem berjenjang (*Multi Level Marketing*) di Indonesia. Berikut keuntungan perusahaan produk HWI masuk APLI:⁸³

- a. Membuktikan HWI perusahaan resmi dan legal diakui pemerintah RI.
- b. Teruji kekuatan finansial perusahaan untuk bisnis jangka panjang.
- c. Produknya aman dan legal.
- d. Semakin menambah kepercayaan masyarakat yang ingin berbisnis tidak perlu lagi cari-cari/ragu apakah bisnis ini legal atau ilegal, cukup dengan mengetahui telah terdaftar di APLI maka menjadi indikator sederhana untuk mengetahui dengan cepat legalitas bisnis HWI, karena APLI adalah asosiasi resmi.

⁸³ Lista Nurjanah, Hasil Wawancara, Ponorogo, 27 November 2020.

Produk-produk yang dipasarkan sudah teruji dan juga telah disertifikasi oleh DINKES (Dinas Kesehatan), BPOM (Badan Pengawas Obat dan Makanan), dan MUI (Majelis Ulama Indonesia).⁸⁴

B. Pelaksanaan Bisnis MLM Syariah Pada PT. HWI Distributor Ponorogo

PT HWI merupakan salah satu bisnis yang menggunakan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) yang memberikan peluang bisnis untuk setiap *member* atau anggota yang telah bergabung. Sistem MLM yang ada di PT. HWI di Ponorogo ini hampir sama dengan sistem MLM pada umumnya yaitu menjual, mengajak, mengajarkan dan membangun jaringan serta membina dan memotivasi. Bisnis tersebut diawali dengan perekrutan *member* yang dilakukan oleh *member-member* yang aktif atau *upline* dari PT. HWI ini. Dari kegiatan tersebut maka para *member* atau anggota akan memperoleh penghasilan. Untuk bergabung dalam bisnis ini, langkah awal adalah memilih paket resmi pendaftaran. Paket tersebut terdiri dari 2 paket pendaftaran yaitu paket Reguler dan paket MS (*Mobile Stockist*). Seperti yang dikatakan ibu Reni

“Tepatnya saya lupa mbak gabung mulai kapan yang pasti sudah lama. Hal yang mempengaruhi saya bergabung adalah produknya yang alami dari bahan alam juga gak ada efek samping bagi pembeli. Dan aman tentunya. Bisnis di HWI ini enak banget, dibimbing oleh mentor-mentor berpengalaman. Bisnis yang mudah dengan hasil memuaskan. Pokoknya di HWI semua ok. Persyaratannya Cuma membeli salah satu produk pendaftaran.”⁸⁵

⁸⁴ Lista Nurjanah, Hasil Wawancara, Ponorogo, 27 November 2020.

⁸⁵ Reni, Hasil Wawancara, Ponorogo, 25 Maret 2021.

Distributor lain yang tertarik bergabung dalam bisnis ini ibu Mei juga mengatakan hal sebagai berikut

“Saya gabung tahun 2018 mba. Awalnya pakai produknya dan cocok akhirnya saya join di bisnisnya. Persyaratan gabung dengan ambil paket join dan ada *staterkit* atau buku panduan sama produk mbak untuk harganya beda-beda. Kalo di HWI distributor itu sama dengan member. Kalo *stockist* yang menyediakan stok produk. Kalo saya fokus ke dua-duanya mba yaitu penjualan dan perekrutan.”⁸⁶

Ketentuan paket produk yang akan dipilih diantara terdapat paket reguler dengan harga sekitar Rp. 100.000,- sampai Rp. 200.000,- dan paket MS (*Mobile Stockist*) dengan harga sekitar Rp. 1.000.000 sampai Rp. 2.000.000,-. Untuk penetapan harga tersebut setiap tahun dapat berubah sesuai dengan promo yang telah ditentukan. Setelah *member* bergabung, maka *member* akan mendapatkan ID card, formulir, akun reguler di *website* HWI, buku katalog, dan produk sesuai dengan paket yang dipilih. PT. HWI mempunyai produk yang bergerak dalam bidang kecantikan dan kesehatan. Adapun jenis-jenis produk tersebut seperti WMP, Chocona, CMP, Frutablend, Nesv, Vitamale, Vinmori dan masih banyak lainnya.

Dalam hal keuntungan tentunya *member* yang bergabung paket MS mendapat lebih banyak keuntungan. Kelebihan jika daftar paket reguler yaitu mendapat potongan harga 20-30% dari harga konsumen, mendapatkan beberapa bonus, mendapat 1 sampel produk tergantung progam, mendapatkan akun reguler. Tetapi *member* yang bergabung secara reguler hanya bisa membeli produk melalui mentor/*upline* yang memiliki akun MS (*Mobile Stockist*) yang bisa memposting poin belanja ke akun reguler.

⁸⁶ Mei, Hasil Wawancara, Ponorogo, 25 Maret 2021.

Sedangkan dalam paket MS atau *member* yang daftar MS hampir sama dengan paket reguler tetapi lebih banyak mempunyai kesempatan memperoleh keuntungan seperti mendapat 5 produk dan dapat akun MS yang bias untuk mendaftarkan *member* baru dan posting poin sendiri ataupun posting ke *downline* yang membeli produk khususnya *member* yang hanya terdaftar sebagai paket reguler, juga dapat mengikuti program *tour* luar negeri dan umrah gratis.⁸⁷

C. Kriteria Pendapatan *Reward* Distributor bisnis MLM Syariah Pada PT. HWI Distributor Ponorogo

Dalam menjalankan bisnis PT. HWI ini menggunakan sistem *Multi Level Marketing* dan *direct selling*. *Multi Level Marketing* merupakan sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan atau konsumen sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Dapat dikatakan juga bahwa MLM adalah pemasaran berjenjang melalui jaringan distribusi yang dibangun dengan menjadikan konsumen (pelanggan) sekaligus tenaga pemasaran.⁸⁸ Sedangkan *direct selling* merupakan metode penjualan barang atau jasa secara langsung kepada konsumen. Sehingga para *member* atau *downline* bisa mendapatkan keuntungan dan *reward* dengan menjual produk dan juga menjalankan bisnis MLM dengan cara membesarkan omset melalui jaringannya.

⁸⁷ Ibid.

⁸⁸ Alip Ulfatum Machsunah, Hasil Wawancara, Ponorogo, 20 Maret 2021

Untuk memperoleh keuntungan dan *reward* pada bisnis PT. HWI ini terdapat kriteria yang telah ditentukan. Kriteria tersebut berupa penjualan produk dan perekrutan anggota serta melakukan bimbingan terhadap *member* baru yang telah direkrut. Bisnis ini termasuk bisnis rumahan yang bisa dikerjakan dari rumah dengan menggunakan fasilitas *online*. Dalam bisnis HWI ini menggunakan sistem *Quadro Plan* atau bonus bulanan dari penjualan dan perekrutan tersebut.⁸⁹

1. Penjualan produk

PT. HWI menawarkan berbagai macam produk yang belabel halal dari MUI, mampu meningkatkan kepercayaan konsumen untuk menggunakan produk tersebut. Produk yang dikeluarkan dikelompokkan menjadi 2 kategori yaitu kesehatan dan kecantikan. Para *member* melakukan promosi yang efektif, dan memahami konsep pemasaran yang merupakan salah satu cara untuk mengetahui apa kebutuhan dan keinginan konsumen. Penjualan produk dapat dilakukan dengan mengambil produk dari *stokis* terdekat untuk meminimalisir ongkos kirim. Seperti yang dikatakan oleh ulfa salah satu distributor

“Saya sebagai pebisnis mbak atau *networker*. Di HWI ini sudah memiliki ratusan *stockist center* yang tersebar diseluruh Indonesia sehingga dapat memudahkan kita untuk *dropship* agar menekan ongkos kirim mbak. Dan dalam setiap produk ada nilai PV (*Point Value*) yang akan dikumpulkan dan dikonversikan menjadi bonus bulanan.”⁹⁰

⁸⁹ Alip Ulfatum Machsunah, Hasil Wawancara, Ponorogo, 20 Maret 2021.

⁹⁰ Alip Ulfatum Machsunah, Hasil Wawancara, Ponorogo, 20 Maret 2021

Tetapi jika ingin lebih fokus di penjualan biasanya disarankan untuk membuka *stokis* sendiri. Namun jika tidak ingin mengeluarkan modal lebih banyak, para *member* bisa fokus membangun jaringan dan mengembangkannya.

2. Perekrutan dan Pelatihan *Member*

Dalam bisnis PT. HWI ini jika ingin memiliki penghasilan atau keuntungan yang lebih maksimal dapat dilakukan dengan cara membangun jaringan dan mengembangkan agar bisa memperbesar omset. Untuk membangun jaringan tersebut dapat dilakukan dengan merekrut orang atau mengajak untuk bergabung dalam bisnis PT. HWI ini. Strategi yang dilakukan untuk mencari konsumen yaitu dengan menjelaskan terkait bisnis tersebut kepada para *member* atau calon *member*. Seperti yang dikatan oleh ibu ulfa

“Jika ingin join dalam bisnis ini ada 3 sebagai pengguna (*user*), penjual (*seller*) dan menjalankan bisnis dengan membangun jaringan (*networker*). Pengguna (*user*) sudah mendapatkan untung yaitu harga lebih murah pastinya, potongan diskon 20% dari harga jual serta mendapat jaminan produk 100% original dr *Verified* distributor. Sebagai penjual (*seller*) wah ini lebih untung lagi karena anda bisa mendapatkan keuntungan dari selisih harga jual dengan harga distributor up tp 30%. Keren kan dan dalam setiap produk ada nilai PV. Jadi ada 2 keuntungan yaitu keuntungan langsung serta bonus penjualan. Sebagai *networker* yaitu dengan menjalankan, merekrut atau mencari mitranya agar mendapatkan berbagai keuntungan yang sudah di sediakan oleh HWI. Selain keuntungan jualan juga berkesempatan mendapatkan bonus dan *rewards*. Disini juga dapat fasilitas sekolah bisnis Yess Gratis.”⁹¹

⁹¹ Alip Ulfatum Machsunah, Hasil Wawancara, Ponorogo, 20 Maret 2021.

Berbeda halnya dengan yang dilakukan Eva yang lebih fokus pada penjualannya saja

“Saya bergabung sekitar 5 bulan yang lalu karena ada peluang. Menjalankan bisnisnya difokuskan itu penjualan, biasanya kalo penjualan lancar maka perekrutan mengikuti. Saya aktif di penjualan dan belum merekrut, tetapi untuk saat ini masih *off* karena fokus kerja *offline*.”

Strategi lain yang dilakukan distributor untuk meyakinkan *member* atau calon *member* seperti yang dikatan oleh Rendi

“Ketika calon *member* masih ragu untuk join, terdapat tips yaitu menggunakan jurus 3 banding 3. Tips ini sebenarnya simple banget yaitu kita menjelaskan tentang 3 keuntungan dan 3 kerugian jika bergabung ataupun menolak. Tentunya hal ini dilakukan ketika sudah basa-basi, menjelaskan tentang pendaftaran, keuntungan paket pendaftaran tersebut tetapi masih ragu maka kita bisa melakukan tips ini. Contohnya 3 keuntungan yaitu pertama kita membangun aset sendiri bukan orang lain tentunya dengan bisnis ini maksudnya kita membangun jaringan, yang suatu saat mungkin dalam 1 sampai 3 tahun kedepan kita punya *passive income*. Kedua, jika *member* kita sudah kerja puluhan tahun dan juga belum yakin uang pensiunnya cukup bahkan ada, maka kita bisa menawarkan pension dengan cepat dan punya tabungan untuk masa tua. Ketiga, membeli rumah sederhana, karena banyak orang yang sudah kerja puluhan tahun mau ngumpulin DPnya aja sudah sulit maka dalam bisnin HWI ini kita bisa tawarkan minimal bisa mendapat DP secara gratis. Kemudian 3 kerugian jika menolak yaitu kehilangan *start* awal untuk membangun aset, akan sibuk terus hingga waktu pensiun, dan inflasi dari harga rumah karena setiap tahunnya harga properti akan terus naik dan tidak sebanding dengan penghasilan.”⁹²

Untuk pelatihan member atau *downline* seperti yang dikatakan ibu Ulfa dan ibu Reni yang aktif melakukan perekrutan dan mengembangkan jaringan terdapat kelas *online* dan bimbingan secara *offline*, sehingga para *member* yang bekerja dibawahnya dapat bekerja

⁹² Rendi, Hasil Wawancara, Ponorogo, 10 Maret 2021.

dengan baik. Biasanya bimbingan tersebut dilakukan di salah satu tempat *dowline* atau *café* maupun sejenisnya. Selanjutnya para *dowline* lain bisa bergabung ditempat tersebut. Namun pada tingkatan tertentu para *upline* akan mendapatkan *passive income* dari para *member* yang berada dibawah jaringannya seperti yang dikatakan oleh Rendi.”

Untuk para *member* yang sudah lama tidak aktif tentunya statusnya akan *expired*. Namun hal tersebut dapat dicek di *website* HWI atau ditanyakan kepada distributor baik secara *Email* atau melalui *WhatsApp*. Jika statusnya dalam masa tenggang pertama cara mengaktifkan dengan membeli paket rinewel seharga kurang lebih Rp. 170.000,- dan mendapat satu produk , sedangkan dalam masa tenggang kedua untuk mengaktifkannya kembali dengan cara membeli paket MS *upgrade* dengan harga yang cukup besar tergantung ketentuan paket pada saat itu. cara *input member expired* ini sama dengan *input member baru*.⁹³

Dalam melakukan kinerja selama bergabung dengan PT. HWI, terdapat beberapa tingkatan yang menjadi acuan para *member* dalam meraih jenjang karir pada bisnis MLM PT. HWI.

⁹³ Rendi, Hasil Wawancara, Ponorogo, 10 Maret 2021.



Gambar 3.1:
Peringkat Mitra Usaha

Tingkatan tersebut tentunya berdasarkan perolehan PV (*Point Value*) yang bisa didapatkan dari penjualan maupun perekrutan anggota. tingkatan tersebut yaitu *bronze, silver, gold, sapphire, ruby, pearl, emerald, diamond, double diamond, crown, crown ambassador*.⁹⁴

D. Sistem Pendapatan *Reward* Distributor bisnis MLM Syariah Pada PT. HWI Distributor Ponorogo

Sistem perolehan *reward* dalam PT. HWI ini dapat dilakukan dengan cara mengumpulkan poin *reward*. Poin *reward* tersebut nantinya dapat ditukarkan dengan berbagai hadiah yang telah ditentukan. Informasi

⁹⁴ Alip Ulfatum Machsunah, Hasil Wawancara, Ponorogo, 25 Maret 2021.

mengenai poin tersebut dapat dilihat di menu HWI. Cara mendapatkan poin yaitu dengan merekrut anggota atau *member* dan penjualan paket produk.

Poin	Rewards
1.700 - 1.700	: Tambahan Dana Umroh atau Tambahan Dana Car/House Fund (CHF), maksimal Rp 11.900.000*
Atau	
1.900 - 1.900	: Wisata Cruise Genting Dream-Singapore atau Wisata Korea.
Catatan : 1.700-1.700 atau 1.900-1.900 bisa ditukarkan hanya salah satu per periode Tahun 2020**.	
3.200 - 3.200	: Wisata Religi atau Sepeda Motor maksimal Rp 22.400.000* Bisa ditukarkan hanya salah satu per periode tahun 2020
4.650-4.650	: Wisata Paris Bisa ditukarkan maksimal 2 tiket per periode tahun 2020
15.000 - 15.000	: Jam tangan Rolex maksimal Rp 105.000.000* Bisa ditukarkan maksimal 2 unit per periode tahun 2020 dengan catatan tidak menukar Wisata Paris sama sekali.

Gambar 3.2

Ketentuan Poin dan Reward

Dalam PT. HWI ini terdapat istilah tupo (tutup poin). Tutup poin tersebut dilakukan setiap bulan minimal 200 PV. Untuk *member* baru disarankan tutup poin 250 PV karena total bonus sekitar Rp. 1.000.000,- keatas, jika hanya 200 PV artinya total bonus sekitar Rp. 35.000,- dan PT. HWI hanya mentransfer bonus minimal Rp. 50.000,-. Hal tersebut untuk peringkat *bronze* sampai *gold*.⁹⁵

Untuk peringkat *sapphire* keatas tutup poin maksimal 200 PV dan sisanya dilempar kebawah agar para *member* dibawahnya bisa naik peringkat sehingga *upline* mempunyai bonus lebih banyak. Seperti yang dikatakan ibu Ulfa

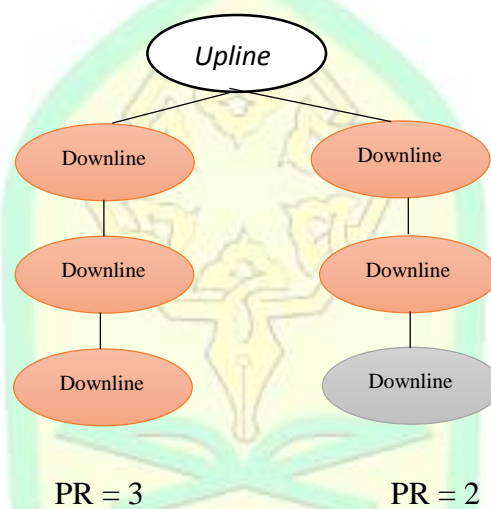
“Ketika *member* saya naik peringkat maka saya juga dapat komisi 50% dari dia tanpa mengurangi komisi mereka. Jadi bonus *member* saya utuh.”⁹⁶

⁹⁵ Lista Nurjanah, Hasil Wawancara, Ponorogo, 25 Maret 2021.

⁹⁶ Alip Ulfatum Machsunah, Hasil Wawancara, Ponorogo, 25 Maret 2021.

1. Rekrut

Perekrutan ini hanya bisa dilakukan dengan merekrut *member* MS artinya untuk *member* atau calon *member* yang memilih paket pendaftaran reguler maka *upline* yang merekrut tidak mendapatkan poin *reward* dari *member* yang telah direkrutnya tersebut.⁹⁷



Gambar 3.3

Perolehan Poin Dari Hasil Rekrut

Keterangan:

○ = *Upline* yang mempunyai jaringan

● = *Downline* yang bergabung paket MS

● = *Downline* yang bergabung paket reguler

PR = Poin Reward yang didapat *upline*

Seperti yang dikatakan Ibu Yeni

“Cara mendapatkan poin yaitu dengan merekrut anggota atau *member* dan penjualan paket produk. Perekrutan ini hanya bisa

⁹⁷ Rendi, Hasil Wawancara, Ponorogo, 10 Maret 2021.

dilakukan dengan merekrut *member* MS artinya untuk *member* atau calon *member* yang memilih paket pendaftaran reguler maka *upline* yang merekrut tidak mendapatkan poin *reward* dari *member* yang telah direkrutnya tersebut.”

Jadi semua *member* yang berada dibawah jaringan, misalkan merekrut sendiri maupun *member* dibawahnya yang merekrut, atau siapapun itu asal join MS, maka *upline* bisa mendapatkan poin *reward*. Yang bergabung dalam paket reguler tidak dapat dihitung karena tidak mendapat poin.⁹⁸

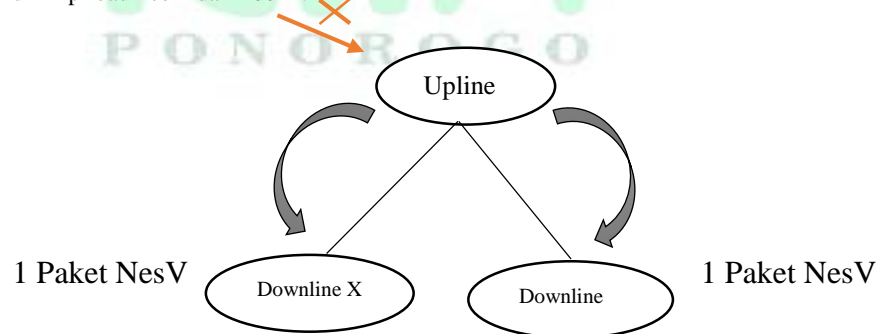
2. Paket Produk

Pembelian paket produk biasanya seharga Rp. 800.000,- keatas. Harga tersebut bisa dilihat di daftar harga produk dalam *website*. Setelah membeli paket tersebut tentunya harus mengetahui cara untuk *input* poin. Tutup poin tidak dilakukan di ID pribadi karena poin *reward* tersebut tidak akan masuk. Seperti yang dikatakan Ibu Yeni

“Untuk pembelian paket produk ini tidak semua paket produk terdapat poin *reward* mbak. Biasanya yang ada poinnya itu seharga Rp. 800.000,- keatas. Harga paket tersebut bisa dilihat pada daftar harga yang ada dalam *website*.”⁹⁹

Tidak tupo

di ID pribadi lebih dari 200 PV



⁹⁸ Yeni, Hasil Wawancara, Ponorogo, 5 Maret 2021

⁹⁹ Ibid.

Total pin *reward* = 2

Gambar 3.4

Input poin reward paket produk

Keterangan:

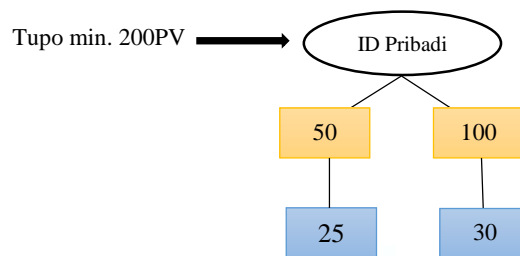
Ketika *upline* yang sudah melakukan tutup poin lebih dari 200 PV dan akan membeli paket produk maka tutup poin tidak dilakukan di ID pribadi karena poin *reward* tersebut tidak akan masuk. Seperti gambar diatas *upline* melakukan input poin pada *downline* X untuk pembelian 1 paket NesV dan *downline* Y untuk 1 paket NesV dengan *Quadro Plan*. *Input* poin bisa dilakukan dikaki kiri maupun kaki kanan. Seperti yang dikatakan oleh Rendi:

“kalo untuk mendapatkan poin *reward* jangan *input* di ID pribadi, lempar dibawah kita sebelah kiri atau kanan karena patokannya itu kita ngumpulin poin *reward* berdasarkan kaki kiri dan kaki kanan dengan cara erekrut ataupun input paket produk.”

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa tidak *input* poin di ID pribadi tetapi dilempar kebawah disebelah kiri atau kanan karena patokannya pengumpulan poin berdasarkan kaki kiri atau kanan dengan cara merekrut maupun *input* paket produk.

Tutup poin diwajibkan setiap bulan di ID pribadi minimal 200 PV. Dengan tutup poin tersebut maka poin *reward* akan diakumulasikan ke bulan depan. Jika tidak tutup poin maka poin *reward* yang dikumpulkan di bulan berjalan akan hangus.¹⁰⁰

¹⁰⁰ Rendi, Hasil Wawancara, Ponorogo, 10 Maret 2021.



Gambar 3.5

Penyimpanan poin *reward*

Keterangan:

Kotak kuning = perolehan poin *reward* bulan lalu

Kotak biru = perolehan poin *reward* bulan berjalan

Pertama, tutup poin dilakukan distributor di ID pribadi, pada bulan lalu sudah mempunyai 50 poin *reward* di kiri dan 100 di kanan. Pada bulan berjalan terdapat 25 poin *reward* di kiri dan 30 di kanan. Poin tersebut akan aman karena setiap bulan telah melakukan tutup poin. Namun, jika tidak melakukan tutup poin maka poin *reward* yang ada di dalam kotak biru tersebut akan hangus. Poin *reward* diakumulasikan setiap bulan, tetapi yang hangus hanya di bulan berjalan ketika tidak tutup poin. Jika 3 bulan berturut-turut tidak tutup poin maka poin *reward* yang dikumpulkan selama distributor atau *member* aktif akan hangus.¹⁰¹

Dalam sistem ini, hal yang paling penting dilakukan oleh distributor adalah tutup poin (tupo). Poin yang digunakan untuk tutup

¹⁰¹ Rendi, Hasil Wawancara, Ponorogo, 10 Maret 2021.

poin adalah PV (*Point Value*) yaitu nilai poin yang diberikan oleh perusahaan terhadap suatu produk yang dipasarkan oleh mitra usaha.



BAB IV

TINJAUAN FATWA DSN MUI NO. 75/DSN-MUI/VII/2009 TENTANG PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH TERHADAP PENDAPATAN *REWARD* DISTRIBUTOR BISNIS MLM SYARIAH

PADA PT. HWI DISTRIBUTOR PONOROGO

A. Tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Kriteria Pendapatan *Reward* Distributor Bisnis MLM Syariah pada PT. HWI Distributor Ponorogo

PT. HWI merupakan salah satu bisnis yang menggunakan sistem MLM (*Multi Level Marketing*). Mekanisme MLM PT. HWI adalah menjual, mengajak, dan membangun jaringan serta membinanya. Untuk bergabung dalam bisnis ini terlebih dahulu calon *member* memilih paket pendaftaran diantaranya paket pendaftaran reguler dan MS (*Mobile Stockist*) selanjutnya membayar sejumlah uang sesuai dengan pilihan paket, menyetorkan FC KTP.¹⁰² Setelah *member* bergabung akan mendapatkan produk sesuai paket, ID Card, formulir, akun reguler, dan buku katalog. Kemudian, *member* menjalankan bisnis MLM ini dengan cara menjualkan produk, melakukan perekrutan *member* serta pembinaan terhadap *downline* dibawahnya. Tetapi tidak semua *member* atau distributor melakukan

¹⁰² Mei, Hasil Wawancara, Ponorogo, 25 Maret 2021

perekrutan, ada juga yang hanya fokus terhadap penjualannya saja. Dalam bisnis PT. HWI ini terdapat *reward* yang diberikan oleh perusahaan.¹⁰³

Reward adalah sebuah bentuk apresiasi terhadap suatu prestasi tertentu yang diberikan oleh perusahaan. Distributor yang telah bergabung membangun usahanya sendiri dengan cara merekrut anggota baru untuk menjadi *member* agar mendapatkan keuntungan atas pekerjaannya tersebut. Untuk mendapat *reward* terdapat kriteria yaitu penjualan produk, perekrutan serta pelatihan *member*.¹⁰⁴

Dari paparan data dan teori yang telah dijelaskan di atas, kriteria untuk mendapatkan *reward* ini adalah penjualan produk dan perekrutan serta pembinaan. Dalam Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terdapat ketentuan yaitu:¹⁰⁵

1. Ada obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa. Dalam transaksi jual beli yang dilakukan pada PT. HWI ini dilakukan secara sukarela dan *member* yang bergabung akan memperoleh barang atau produk sesuai dengan paket pendaftaran yang dipilih.
2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.

Fatwa mengharamkan MLM menjual produk yang haram atau yang sengaja diperuntukkan sesuatu yang haram. Dalam

¹⁰³ Mei, Hasil Wawancara, Ponorogo, 25 Maret 2021

¹⁰⁴ Ibid.

¹⁰⁵ Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah* (Jakarta: Erlangga, 2014). 5

implementasinya, MUI mempunyai bagian yang disebut dengan LP POM MUI untuk memberikan sertifikasi halal pada produk barang yang dijual oleh semua perusahaan di Indonesia. Masyarakat perlu mengetahui bahwasanya ada Sertifikasi Halal dan ada labelisasi Halal. Sertifikasi diberikan kepada produk tertentu dan tidak dicantumkan pada setiap kemasan produk, sedangkan labelisasi halal dicantumkan pada setiap produk yang dijual kepada konsumen.

Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa produk PT. HWI dikategorikan dalam kecantikan dan Kesehatan. Adapun jenis-jenis produk tersebut seperti WMP, Chocona, CMP, Frutablend, Nesv, Vitamale, Vinmori dan masih banyak lainnya. Produk-produk yang dipasarkan suah teruji dan juga telah disertifikasi oleh DINKES (Dinas Kesehatan), BPOM (Badan Pengawas Obat dan Makanan), dan MUI (Majelis Ulama Indonesia).¹⁰⁶

Dengan demikian bisnis PT.HWI telah memenuhi ketentuan fatwa DSN-MUI bahwa barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan suatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk suatu yang haram.

3. Tidak ada harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh.

¹⁰⁶ Mei, Hasil Wawancara, Ponorogo, 25 Maret 2021.

Larangan *excessive mark-up* bagi industry MLM, agar perusahaan tidak mengambil keuntungan yang berlebihan sehingga dapat merugikan konsumen, hal ini juga untuk mengendalikan agar perusahaan tidak melakukan praktek *money game* dengan produk-produk yang bersifat kamufase, seakan-akan menjual produk tetapi produk itu sebenarnya hanya menjadi alat agar seakan-akan ada produk riilnya. Kualitas produk dan harga harus sinkron dan sepadan agar tidak mendapatkan kerugian dari pihak manapun.¹⁰⁷

Idealnya apabila keuntungan (komisi dan bonus) yang akan diberikan kepada para anggota berasal dari keuntungan penjualan barang, bukan berarti harga barang yang dipasarkan harus tinggi. Hendaknya semakin besar jumlah anggota dan distributor, maka tingkat harga makin menurun yang pada akhirnya.¹⁰⁸

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن

تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.”¹⁰⁹

¹⁰⁷ Lailatul Munawaroh, “Analisis Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Pada Bisnis Paytren,” *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2018), 53.

¹⁰⁸ Gemala Dewi, et.al, *Hukum Perikatan Islam*, 197.

¹⁰⁹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Semarang: PT Karya Toha Putra), 135.

Dalam bisnis PT. HWI, ketentuan paket produk yang akan dipilih diantara terdapat paket reguler dengan harga sekitar Rp. 100.000,- sampai Rp. 200.000,- dan paket MS (*Mobile Stockist*) dengan harga sekitar Rp. 1.000.000 sampai Rp. 2.000.000,-. Untuk penetapan harga tersebut setiap tahun dapat berubah sesuai dengan promo yang telah ditentukan. Setelah *member* bergabung, maka *member* akan mendapatkan ID card, formulir, akun reguler di *website* HWI, buku katalog, dan produk sesuai dengan paket yang dipilih.¹¹⁰

Dalam hal keuntungan tentunya *member* yang bergabung paket MS mendapat lebih banyak keuntungan. Kelebihan jika daftar paket reguler yaitu mendapat potongan harga 20-30% dari harga konsumen, mendapatkan beberapa bonus, mendapat 1 sampel produk tergantung program, mendapatkan akun reguler. Tetapi *member* yang bergabung secara reguler hanya bisa membeli produk melalui mentor/*upline* yang memiliki akun MS (*Mobile Stockist*) yang bisa memposting poin belanja ke akun reguler. Sedangkan dalam paket MS atau *member* yang daftar MS hampir sama dengan paket reguler tetapi lebih banyak mempunyai kesempatan memperoleh keuntungan seperti mendapat 5 produk dan dapat akun MS yang bias untuk mendaftarkan *member* baru dan posting poin sendiri ataupun posting ke *downline* yang membeli produk

¹¹⁰ Mei, Hasil Wawancara, Ponorogo, 25 Maret 2021.

hususnya *member* yang hanya terdaftar sebagai paket reguler, juga dapat mengikuti program *tour* luar negeri dan umrah gratis.¹¹¹

Dengan demikian bisnis PT.HWI telah sesuai dengan fatwa DSN-MUI bahwa tidak boleh ada kenaikan harga atau biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas atau manfaat yang diperoleh.

Akad-akad yang digunakan dalam memenuhi kriteria pendapat *reward* ini yang diatur dalam Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 yaitu:¹¹²

Akad *Bai'/mura>bahah* merujuk pada substansi Fatwa No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Mura>bahah*, Fatwa No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam *Mura>bahah*. Dalam jual beli produk, perusahaan PT. HWI dan distributor yang membuka *stockist* sebagai penyetok barang atau sebagai penjual. Distributor atau *member* sebagai pemasar atau pembeli dan produk HWI sebagai objek transaksi.

Akad *Ju'a>lah* merujuk pada substansi Fatwa No. 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad *Ju'a>lah*. Anggota yang berhasil menjualkan produk HWI dan juga mengajak berhak mendapatkan komisi dari perusahaan. Komisi yang diterima tersebut berasal dari penjualan produk dan juga perekrutan orang untuk bergabung.

¹¹¹ Mei, Hasil Wawancara, Ponorogo, 25 Maret 2021.

¹¹² Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah* (Jakarta: Erlangga, 2014). 5

Akad *Ija>rah* merujuk pada substansi Fatwa No. 9/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *Ija>rah*. Akad *Ija>rah* yaitu Perusahaan dengan distributor karena telah menjualkan produk dan juga merekrut untuk bergabung dengan ketentuan PT. HWI sebagai penyetok atau penyedia produk dan anggota sebagai pemasar juga merekrut untuk bergabung.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa kriteria pendapatan *reward* distributor pada PT. HWI dalam penjualan produk telah sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Akan tetapi dalam perekrutan yang dilakukan belum sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 karena masih terdapat distributor yang menjanjikan *passive income* dalam pendapatan.

B. Tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Sistem Pendapatan *Reward* Distributor Bisnis MLM Syariah pada PT. HWI Distributor Ponorogo

Distributor yang telah bergabung, menjualkan produk dan merekrut anggota baru untuk bergabung dalam jaringannya serta melakukan pembinaan maka akan mendapatkan *reward* dari PT. HWI. Sistem yang digunakan dalam memperoleh pendapatan *reward* adalah dengan mengumpulkan poin. *Reward* yang diperoleh dapat berupa umroh, mobil, rumah, dan *tour* luar negeri.¹¹³

¹¹³ Rendi, Hasil Wawancara, Ponorogo, 10 Maret 2021

Dari paparan Bab III, dapat diketahui bahwa sistem pendapatan *reward* bisnis MLM pada PT. HWI ini adalah pengumpulan poin. Poin ini akan didapat jika distributor aktif dalam penjualan maupun perekrutan karena jika *downline* yang berada dibawahnya aktif maka distributor atau *upline* diatas juga akan mendapatkan poin. Poin yang telah mencapai jumlah kualifikasi yang ditetapkan perusahaan akan membuat distributor mendapatkan *reward*. Para distributor diharuskan melakukan tutup poin setiap bulan agar poin *reward* tidak hangus. Untuk member peringkat *bronze* sampai *gold* tutup poin dilakukan 250 PV agar bonus bisa ditransfer. Untuk peringkat *sapphire* keatas tutup poin 200 PV dan sisanya dilempar ke bawah agar *downline* naik peringkat sehingga *upline* diatasnya juga mendapat bonus.

Dalam Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terdapat ketentuan sebagai berikut:

1. Komisi yang diberikan oleh perusahaan 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.¹¹⁴

Dalam hal menetapkan nilai-nilai insentif haruslah adil dan sesuai dengan kemampuan kerjanya. Bonus seorang *upline* tidak boleh mengurangi hak *downlinenya* sehingga tidak ada yang didhzalimi.

¹¹⁴ Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah* (Jakarta: Erlangga, 2014), 805.

Sistem pendapatan *reward* PT. HWI bagi setiap distributor yang berhasil menjualkan paket produk yang didalamnya terdapat poin *reward* dan melakukan perekrutan dengan syarat calon *member* join paket MS maka distributor berhak mendapat poin.

2. 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.¹¹⁵

Pendapatan *reward* oleh PT. HWI diberikan kepada setiap distributor yang telah mencapai target pengumpulan poin sesuai dengan jumlah yang telah ditetapkan. Poin tersebut selanjutnya ditukar dengan hadiah sesuai dengan jumlah poin tersebut. Misalkan seorang distributor memperoleh poin dengan jumlah 1.700 akan mendapatkan *reward* yaitu tambahan Dana Umroh atau dana *Car/House Fund* (CHF) maksimal Rp. 11.900.000.

Poin	Rewards
1.700 - 1.700	: Tambahan Dana Umroh atau Tambahan Dana Car/House Fund (CHF), maksimal Rp 11.900.000*
Atau	
1.900 - 1.900	: Wisata Cruise Genting Dream-Singapore atau Wisata Korea.
Catatan : 1.700-1.700 atau 1.900-1.900 bisa ditukarkan hanya salah satu per periode Tahun 2020**.	
3.200 - 3.200	: Wisata Religi atau Sepeda Motor maksimal Rp 22.400.000* Bisa ditukarkan hanya salah satu per periode tahun 2020
4.650-4.650	: Wisata Paris Bisa ditukarkan maksimal 2 tiket per periode tahun 2020
15.000 - 15.000	: Jam tangan Rolex maksimal Rp 105.000.000* Bisa ditukarkan maksimal 2 unit per periode tahun 2020 dengan catatan tidak menukar Wisata Paris sama sekali.

¹¹⁵ Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*, 805.

Gambar 4.1

Ketentuan Poin dan *Reward*

Dengan demikian bonus atau *reward* yang diberikan oleh PT. HWI ini telah sesuai dengan Fatwa DSN-MUI karena *reward* yang didapatkan jelas jumlahnya sesuai dengan target yang telah ditentukan oleh perusahaan.

3. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang atau jasa.¹¹⁶

Passive income adalah pendapatan yang kita peroleh atas suatu kegiatan ekonom, namun kita tidak aktif dalam melakukan kegiatan tersebut secara langsung. MLM Syariah mengharuskan setiap *member* atau pelaku untuk selalu bekerja secara berlanjut sampai kapanpun, pada peringkat tertinggi dalam keanggotaannya sekalipun, meskipun jenis pekerjaan mereka berbeda. Dalam MLM ada beberapa jenis pekerjaan seperti memprospek atau mencari calon anggota baru, presentasi kepada calon anggota baru, merekrut, *menfollow-up member* baru, menjual produk, membeimbing *downline*, memberikan *training* dan pelatihan, mengontrol jaringan, dan bisa jadi ada yang hanya berperan mirip dengan konsultan.¹¹⁷

¹¹⁶ Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*, 805.

¹¹⁷ Lailatul Munawaroh, "Analisis Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Pada Bisnis Paytren," *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2018), 53.

Pemberian *reward* PT. HWI ini menggunakan sistem poin, tetapi dalam perolehan poin tersebut dilakukan secara kurang adil. Karena *upline* akan tetap mendapatkan poin *reward* meskipun tidak melakukan penjualan produk ataupun merekrut anggota, karena *downline* yang berada dalam grup *upline* tersebut aktif melakukan penjualan produk dan perekrutan, maka secara tidak langsung *upline* tersebut tetap mendapatkan poin *reward* karena *downline* tersebut tergabung dalam grupnya.

Dengan demikian bisnis PT. HWI ini tidak sesuai dengan Fatwa DSN-MUI karena *upline* tetap mendapatkan poin *reward* meskipun tidak melakukan penjualan dan perekrutan selama *downline* dibawahnya aktif.

4. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'* (lalai terhadap kewajiban). Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota dengan anggota berikutnya.¹¹⁸

Ighra' adalah memberikan iming-iming atau janji-janji manis yang berlebih-lebihan. Sebenarnya *ighra'* dalam batas tertentu bisa jadi merupakan hal yang positif, karena dengan adanya *ighra'*, seseorang akan termotivasi untuk melakukan suatu pekerjaan atau untuk bekerja

¹¹⁸ Ibid.

lebih keras. Tanpa ada motivasi maka manusia akan cenderung bermalas-malasan, hanya saja motivasi itu tidak berlebihan.¹¹⁹

يَبْنَى اءَم حُءُوا زَبْنَءَكُم عِنء كَلِّ مَسْءِءٍ وَّكُلُوا وَاشرَبُوا وَا لَا تُسرفُوا اِنَّهٗ َ لَا

يُحِبُّ الْمُسرفِينَ ﴿٣١﴾

“Wahai anak adam! pakailah pakaianmu yang bagus pada setiap (memasuki) masjid, makan dan minumlah, dan janganlah berlebih-lebihan. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berlebih-lebihan.”¹²⁰

Bisnis PT. HWI ini menawarkan penghasilan yang menjanjikan dan patut diperjuangkan bagi mitra. *Reward* dan bonus yang diberikan masih tahap kewajaran. Tujuan utama mengikuti bisnis ini adalah mencari penghasilan tambahan, sehingga dengan adanya *reward* yang dijanjikan menjadikan distributor semangat.

5. Tidak ada eksploitasi atau ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.

Sebagai salah satu tolok ukurnya adalah jika *marketing plannya* memberikan peluang kepada setiap *member* yang mendaftar lebih dulu pasti mendapatkan bonus yang lebih besar, maka ini adalah salah satu eksploitasi yang dilarang, kemungkinan besar MLM tersebut tidak

¹¹⁹ Lailatul Munawaroh, Analisis Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Pada Bisnis Paytren, *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2018), 53.

¹²⁰ Al-Qur'a>n, 7:31.

memenuhi fatwa ini sehingga belum dalam dikategorikan sebagai MLM syari'ah.¹²¹

Dalam perolehan *reward* atau hadiah yang diberikan PT. HWI ini memberikan peluang yang sama antara anggota baru maupun anggota lama. Pendapatan *reward* tersebut didapatkan jika sudah memenuhi jumlah poin *reward* yang nantinya dapat ditukar dengan hadiah yang telah ditentukan.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tidak ada eksploitasi dalam pembagian *reward* atau hadiah yang akan diperoleh. Semua anggota mempunyai peluang sama dalam memperoleh *reward* tersebut.

Dalam Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang PLBS terdapat ketentuan mengenai barang atau produk bukanlah sesuatu yang haram. Produk-produk yang ada di PT HWI ini telah memiliki sertifikat halal dan dalam kemasan produknya juga dicantumkan label halal MUI. Sertifikat halal adalah surat keterangan yang dikeluarkan oleh MUI Pusat atau Provinsi tentang halalnya suatu produk makanan, minuman, obat-obatan dan kosmetika yang diproduksi oleh suatu perusahaan setelah diteliti dan dinyatakan halal oleh LPPOM MUI.¹²² Dengan perolehan label halal tersebut tentunya PT HWI telah memiliki sertifikat halal yang diperoleh dari MUI.

¹²¹ Lailatul Munawaroh, "Analisis Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Pada Bisnis Paytren," *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2018), 53.

¹²² Syafrida, "Sertifikat Halal Pada Produk Makanan dan Minuman Memberi Perlindungan dan Kepastian Hukum Hak-hak Konsumen Muslim," *Hukum*, 2 (2018), 165.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dikemukakan oleh penulis dalam bab-bab sebelumnya tentang “Tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Pendapatan *Reward* Distributor Bisnis MLM Syariah Pada PT HWI Distributor Ponorogo”, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

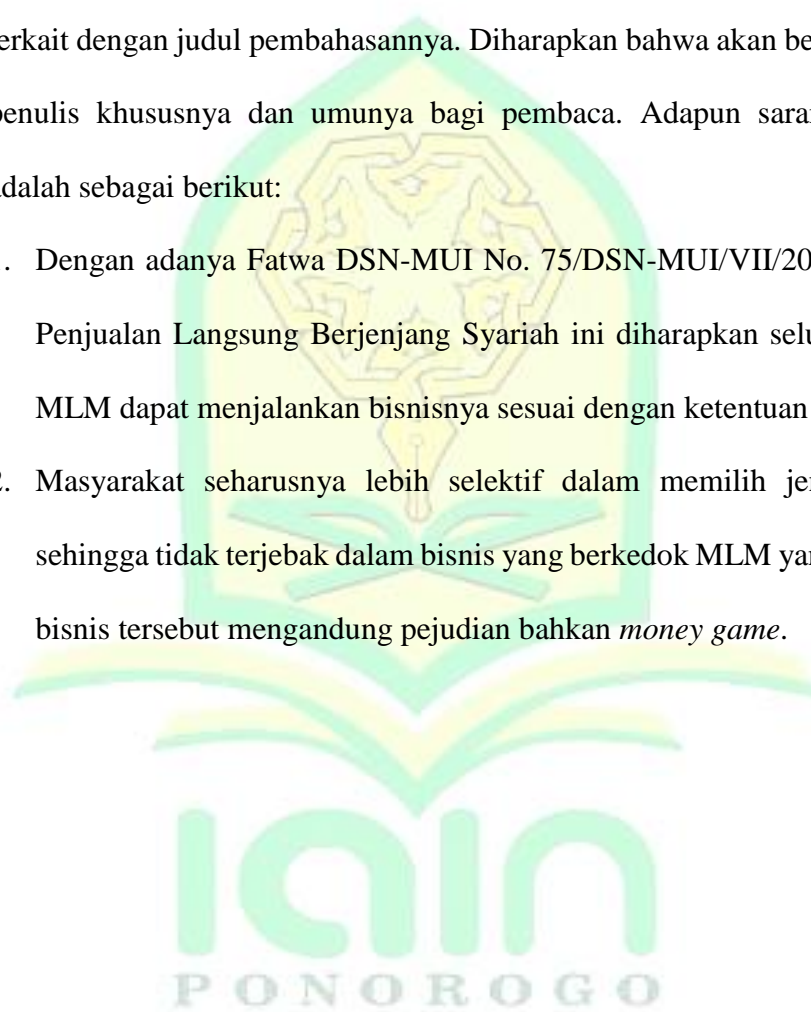
1. Kriteria pendapatan *reward* distributor dalam PT. HWI sudah sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Dalam melakukan penjualan maupun perekrutan dilakukan dengan suka rela dan tidak ada paksaan. Barang atau produk yang dijual sudah memiliki sertifikasi halal dan label halal yang telah dicantumkan dalam kemasan produk serta tidak terdapat *excessive mark-up* yang dapat merugikan konsumen.
2. Sistem pendapatan *reward* distributor pada PT. HWI ini belum sepenuhnya sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, karena perolehan poin *reward* yang nantinya akan ditukarkan beberapa *reward* atau hadiah, seorang *upline* yang pasif akan tetap mendapatkan poin dari para *downline* dibawahnya yang aktif melakukan penjualan dan perekrutan. Sedangkan dalam Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-

MUI/VII/2009 disebutkan tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang atau jasa.

B. Saran

Dalam penulisan skripsi ini, penulis akan memberikan saran-saran terkait dengan judul pembahasannya. Diharapkan bahwa akan berguna bagi penulis khususnya dan umumnya bagi pembaca. Adapun saran-sarannya adalah sebagai berikut:

1. Dengan adanya Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah ini diharapkan seluruh bisnis MLM dapat menjalankan bisnisnya sesuai dengan ketentuan syariah.
2. Masyarakat seharusnya lebih selektif dalam memilih jenis MLM, sehingga tidak terjebak dalam bisnis yang berkedok MLM yang ternyata bisnis tersebut mengandung perjudian bahkan *money game*.



DAFTAR PUSTAKA

- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Semarang: PT Karya Toha Putra.
- Abdullah, Boedi dkk. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*. Bandung: CV Pustaka Setia. 2014).
- Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah, “Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam,” *Ekonomi Syariah*, 1 (2016), 30.
- Ali, Hasan M. *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*. Jakarta: PT Grafindo Persada. 2004.
- Arafat, Ulfa Fadhilah. Analisis Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Terhadap Jual Beli Pulsa Melalui Duta Network Indonesia (DNI) Madiun. *Skripsi*. Madiun: IAIN Ponorogo, 2018.
- Arum, Imam Mas. “Multi Level Marketing (MLM) Syariah: Solusi Praktis Menekan Praktik Bisnis Riba, *Money Game*” *Muqtasid*, 3 (2012), 32.
- Basrowi, Suwandi. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rineka Cipta. 2008.
- Chafidoh, Nurul. Tinjauan Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Strategi Penjualan Pada Produk *Tupperware* Di Agen Alfin Tuppy Jombang. *Skripsi*. Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2020.
- Dewi, Gemala et.al. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2013.
- Jannah, Miftaqul. Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif *Passive Income* MLM (*Multi Level Marketing*) Syariah Pada PT. K-Link Internasional (Studi Kasus di Kantor PT K-Link Internasional Kota Madiun). *Skripsi*. Madiun: IAIN Ponorogo, 2018.
- Karim, Adiwarmanto A. *Ekonomi Makro Islam*. Jakarta: Rajawali Press. 2010.
- Kuswara, *Mengenal MLM Syariah* (Tangerang: Amal Actual, 2005) 18.
- Latifah, Nur Aini. Multi Level Marketing (MLM) Dalam Perspektif Syariah. *Skripsi*. Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2017.
- Lestari, Yosy Arik Putri Lestari. Perspektif Fatwa DSN MUI No. 75/DSN MUI/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

- Terhadap Bisnis Herbalife Di Nutrition Club Cupid Ceria Kota Madiun. *Skripsi*. Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2019.
- M. Junaidi Ghony dan Fauzan Al-Manshur, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Ar-Ruzz, 2012), 322.
- Marimin, Agus dkk. “Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam,” *Ilmiah Ekonomi Islam*, 02 (2016), 105.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosda Karya. 2009.
- Mu'nisatul, Alfa. Tinjauan Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Bisnis Multi Level Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Ponorogo. *Skripsi*. Ponorogo, IAIN Ponorogo, 2020.
- MUI, Dewan Syariah Nasional. *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*. Jakarta: Erlangga, 201
- Mujiyanto. Multi Level Marketing Milionare Club (MCI) dalam Perspektif Undang-Undang No. 07 Tahun 2014 tentang Perdagangan, Fikih Muamalah dan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. *Skripsi*. Salatiga: IAIN Salatiga, 2017.
- Munawaroh, Lailatul. Analisis Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Pada Bisnis Paytren. *Skripsi*. Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2018).
- Renita. Tinjauan Fatwa DSN MUI Terhadap Sistem Marketing Network PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Di Wilayah Ponorogo. *Skripsi*. Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2019.
- Rivai, Veitzal. *Islamic Marketing*. Jakarta, Gramedia Pustaka Utama. 2012.
- Rokamah, Ridho. *al-Qawaid al-Fiqhiyyah Kaidah-kaidah Pengembang Hukum Islam*. Ponorogo: STAIN Po Press. 2015.
- Rudiansyah, “Telaah Gharar, Riba, dan Maisir dalam Perspektif Transaksi Ekonomi Islam,” *Journal of Indonesian Islamic Economic Law*, 2 (2020), 103.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi*. Bandung: CV Alfabeta. 2013.
- Syafe'i, Rachmat. *Fiqh Muamalah*. Bandung: CV Pustaka Setia. 2001.

Syafrida, “Sertifikat Halal Pada Produk Makanan dan Minuman Memberi Perlindungan dan Kepastian Hukum Hak-hak Konsumen Muslim,” *Hukum*, 2 (2018), 165.

Yuliana, Kiki Yuliana. Operasionalisasi Multi Level Marketing Oriflame Di Ponorogo Dalam Tinjauan Fatwa DSN MUI. *Skripsi*. Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2017.

Yusuf A. Muri. *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan*. Jakarta: Prenada Media. 2014.

Zulaikah, Siti. Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis MLM PT Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo. *Skripsi*. Ponorogo: IAIN Ponorogo, 201

