

**TINJAUAN FATWA DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009  
TENTANG PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS)  
TERHADAP PEMBERIAN BONUS PADA MLM NU AMOOREA  
(Studi Kasus Distributor Nu Amoorea Se-karesidenan Madiun)**

**SKRIPSI**



Oleh:

**NANING NURYANI**  
**NIM: 210217072**

Pembimbing:

**ANJAR KUSUSIYANAH, M.Hum.**  
**NIP: 198807072019032020**

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

**2021**

## ABSTRAK

**Nuryani, Naning, 2021. Tinjauan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Terhadap Pemberian Bonus Pada MLM Nu Amoorea (Studi Kasus Distributor Nu Amoorea Se-karesidenan Madiun).** Skripsi. Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo. Pembimbing Anjar Kususiyanah, M.Hum.

**Kata kunci/keywod:** *Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009, MLM Nu Amoorea*

Pada tahun 2009 Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) mengeluarkan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Perusahaan yang berbasis MLM Syariah di Indonesia salah satunya PT DEP. PT DEP merupakan perusahaan *direct selling* atau penjualan langsung, DEP adalah pemasok untuk menyediakan barang yang diambil langsung dari produsen atau pabrik. Dalam praktiknya terdapat bonus yang tidak sesuai dengan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 serta adanya *passive income*, dalam hal ini akan berpengaruh pada bonus member.

Rumusan Masalah dalam penelitian ini adalah: (1) Bagaimana tinjauan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) terhadap sistem perusahaan dalam pemberian poin transaksi bisnis MLM Nu Amoorea? (2) Bagaimana tinjauan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) terhadap *passive income* pada bisnis MLM Nu Amoorea?.

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 deduktif yaitu pembahasan yang diawali dengan mengemukakan tentang teori-teori umum dan selanjutnya dikemukakan kenyataan yang bersifat khusus.

Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa sistem pemberian bonus yang diberikan perusahaan PT DEP terdapat 4 jenis bonus yang diberikan yaitu jenis bonus PSB, bonus ini sesuai dengan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 poin ke 5 karena bonus ini didapat dari pembelanjaan pribadi atau PV pribadi *downline*. Selanjutnya jenis bonus NDB, bonus ini tidak sesuai dengan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 poin ke 8 dan 9 karena *upline* memanfaatkan *downline* dengan memperbanyak poinnya dari bonus NDB ini. Kemudian bonus NBB, bonus ini sesuai dengan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 poin ke 11 karena bonus ini didapat dari penempatan jaringan *upline* supaya menjadi jaringan yang kuat. Kemudian jenis bonus NLB, bonus ini sesuai dengan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 poin ke 11, karena bonus ini didapat dari pembinaan oleh *upline*. Selanjutnya terkait *passive income*, jenis bonus ini tidak sesuai dengan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 ketentuan hukum poin 7 karena pada jenis bonus NDB memberikan peluang terjadinya *passive income* karena bonus tersebut di dapat dari produktivitas PV *downline*. tanpa melakukan penjualan dan atau pembinaan *upline* akan mendapat bonus.

**LEMBARAN PERSETUJUAN**

Skripsi atas nama saudara:

Nama : Naning Nuryani

NIM : 210217072

Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah

Judul : Analisis Praktik Pemberian Bonus Pada MLM Nu Amoocea Berdasarkan Fatwa No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

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

Ponorogo, 01 November 2021

Mengetahui,

Menyetujui,

Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah

Pembimbing



M. Dham Tanzilulloh, M.H.I.  
NIP: 1986080120150310002



Anjar Kususiyannah, M.Hum.  
NIP: 19880707201903020



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO

PENGESAHAN

Skripsi atas nama saudara :

Nama : Naning Nuryani  
NIM : 210217072  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah  
Judul : Tinjauan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009  
Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)  
Terhadap Pemberian Bonus Pada MLM NU Amoorea  
(Studi Kasus Distributor Nu Amoorea Se-karesidenan Madiun)

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

Hari : Kamis  
Tanggal : 18 November 2021

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

Hari : Senin  
Tanggal : 22 November 2021

**Tim Penguji :**

1. Ketua Sidang : Dr. Hj. Khusniati Rofiah, M.S.I. ( )
2. Penguji I : Lia Noviana, M.H.I. ( )
3. Penguji II : Anjar Kususiyannah, M.Hum. ( )

Ponorogo, 22 November 2021  
Mengesahkan  
Dekan Fakultas Syariah



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

## LEMBARAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Naning Nuryani  
NIM : 210217072  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah  
Fakultas : Syariah  
Judul : Tinjauan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009  
Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)  
Terhadap Pemberian Bonus Pada MLM NU Amoorea  
(Studi Kasus Distributor Nu Amoorea Se-karesidenan  
Madiun)

Menyatakan bahwa naskah skripsi ini 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](http://etheses.iainponorogo.ac.id). adapun isi dari keseluruhan penulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Ponorogo, 23 November 2021

Yang Membuat Pernyataan



**Naning Nuryani**

**210217072**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Naning Nuryani

NIM : 210217072

Fakultas : Syariah

Prodi : Hukum Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Analisis raktik Pemberian Bonus Pada MLM Nu Amoorea Berdasarkan Fatwa No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya sendiri. Kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Ponorogo, 03 November 2021

Saya yang menyatakan



Naning Nuryani  
NIM 210217072

# BAB I PENDAHULUAN

## A. Latar Belakang

Penjualan langsung berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.<sup>1</sup>

Sejalan dengan perkembangan salah satu usaha yang cukup memiliki kemitraan adalah *Multi Level Marketing* yang dikenal dengan MLM. MLM berarti pemasaran yang berjenjang banyak, disebut multi level karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat. MLM disebut juga sebagai *network marketing*. Disebut demikian karena anggota kelompok tersebut semakin banyak, sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (*network*) yang merupakan suatu sistem pemasaran yang menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran.<sup>2</sup>

MLM merupakan pemasaran yang dilakukan banyak level atau tingkatan yang biasa dikenal dengan istilah *upline* (tingkat atas) dan *downline* (tingkat bawah).<sup>3</sup> *Upline* adalah distributor yang berada di atas distributor distributor tertentu di dalam herarki MLM dan menerima komisi dan bonus penjualan dari distributor dibawahnya sesuai dengan omset di dalam organisasi didalamnya. Sedangkan *downline* adalah distributor yang direkrut oleh distributor tertentu yang akan menerima

---

<sup>1</sup> Hasanudin dkk, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah* (Jakarta: Erlangga, 2014),811.

<sup>2</sup> Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Indonesia*, (Jakarta: KENCANA PRENADA MEDIA GROUP, 2013), 193-194.

<sup>3</sup> Mardani, *Hukum Perikatan Syariah Di Indonesia* (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), 209.

komisi dari penjualan yang mereka lakukan dan hasil penjualan dan hasil penjualan dari distributor yang mereka rekrut.<sup>4</sup>

Perkembangan model dan strategi bisnis memunculkan pula gerakan MLM berbasis syariah. Konsep tersebut mengarah komitmen MLM memiliki nilai-nilai muamalah Islam yang meminimalisir aktifitas *gharar*. Pemahaman tersebut dapat dicontohkan dengan transaksi penjualan barang dan jasa yang menuntut membaranya untuk melakukan pembayaran tanpa disertai adanya produk yang jelas sama halnya *money game*, dan dalam marketing planya mengandung skema piramid maka hukumnya haram.<sup>5</sup>

Dengan semakin maraknya pendirian MLM di Indonesia akhirnya pada tahun 2009 Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) mengeluarkan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN MUI /VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Tujuan dari dikeluarkan fatwa tersebut untuk memberikan pedoman kepada masyarakat umum agar tidak dirugikan dalam melakukan bisnis MLM ini.<sup>6</sup>

Dalam Fatwa DSN MUI No: 75/DSN/VII/2009 tentang ketentuan hukum poin 8 dijelaskan bahwa pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *Ighra*.<sup>7</sup>

Terkait observasi saya tentang bisnis MLM Nu Amoorea dimana Nu Amoorea adalah salah satu bentuk MLM yang berkembang pesat di Indonesia, produk dari PT Duta Elok Persada seperti Nu Amoorea Beauty Bar, Nu Amoorea Beauty Plus Bar, Nu Amoorea Moist, Nu Amoorea Solar Guard, Dermalabs Cleanser dan lain sebagainya. Dalam sistemnya Nu Amoorea menggunakan sistem penjualan mandiri dengan sistem

---

<sup>4</sup> Kuswara, *Mengenal MLM Syariah* (Depok: Qultummedia, 2005), 285-290.

<sup>5</sup> Setiawan Budi Utomo, *Fiqh Aktual Jawaban Tentang Masalah Kontemporer* (Jakarta: Gema Insani Press, 2003), 104.

<sup>6</sup> Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia* (Jakarta: KENCANA PRENADA MEDIA GROUP, 2013), 198.

<sup>7</sup> *Ighra* adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lali terhadap kewajibanya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau transaksi atau komisis yang dijanjiakan

jaringan tiga kaki/*trinary*, semakin banyak penjualan produk yang dijual dan bisa menyeimbangkan antara jaringan tiga kaki tersebut, maka semakin banyak bonus yang diberikan.

Dalam bisnis MLM ini terdapat 4 jenis bonus yang diberikan oleh perusahaan PT. DEP, pertama bonus PSB (*Personal Sales Bonus*) bonus ini adalah bonus bulanan yang didapat dari akumulasi PV(*Point Value*) pribadi perbulan dan selisih prosentase PSB anda dengan PSB *downline* langsung (*direct sponsoring*), yang kedua adalah bonus NDB (*Network Development Bonus*) bonus ini adalah bonus harian yang didapat dari produktivitas PV harian *downline* langsung (*direct sponsoring*) yang dimiliki dan besaran NDB adalah 20% dari produktivitas PV *downline*, yang ketiga adalah NBB (*Network Balance Bonus*) adalah bonus harian berdasarkan pembentukan 3 kaki jaringan (Kiri Tengan dan Kanan) dimana kaki kecil dan kaki sedang digabung untuk dibandingkan dengan kaki besar untuk menentukan jaringan kaki lemah. Terakhir adalah NLB (*Network Leadership Bonus*) adalah bonus harian berdasarkan bonus sponsorisasi mulai dari level satu sampai level limabelas, besaran prosentase NLB adalah 1% dari total produktivitas PV *downline* perlevel atau total 15%. Selain itu juga bonus-bonus serta reward dari perusahaan juga masih banyak seperti bonus berupa mobil, motor, jalan-jalan keluar negeri dan dalam negeri dan lain-lain.

Perusahaan memberikan iming-iming bonus yang banyak serta reward-reward yang juga banyak seperti uang tunai, mobil dan lain-lain yang membuat calon member tergiur untuk ikut bisnis MLM tersebut. Selain itu juga terkait bonus NDB (*Network Development Bonus*) dimana dalam bonus tersebut prosentase bonus yang didapat *Upline* besar yaitu 20%, perusahaan memberikan bonus NDB (*Network Development Bonus*) berdasarkan PV harian *downline*, sehingga sistem perusahaan dalam pemberian bonus tersebut membuka peluang untuk menguntungkan member teratas karena mendapat bonus besar yaitu 20% dari PV harian jaringan dibawahnya, Selain itu di PT. DEP juga banyak menawarkan

bonus lain serta reward besar seperti pemberian mobil, sepeda motor, reward jalan-jalan ke luar negeri atau dalam negeri dan lain lain, Sehingga iming-iming reward atau bonus dari perusahaan membuat member tergiur untuk mengikuti bisnis MLM Nu Amoorea.

Dalam Fatwa DSN MUI No: 75/DSN/VII/2009 tentang ketentuan hukum poin 7 juga dijelaskan bahwa tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.<sup>8</sup>

Terkait observasi Bonus yang didapatkan member dari perusahaan adalah PSB (*Personal Sales Bonus*) yaitu bonus yang didapatkan saat melakukan pembelian pribadi Nu Amoorea. Ketika sudah melakukan transaksi pembelian maka member tersebut akan diberi kode transaksi dari stokis Nu Amoorea atas pembelian produk tersebut, dan kode tersebut dimasukkan kedalam daftar belanja ulang sehingga kode transaksi akan berubah menjadi poin sebesar 15PV (*Point Value*) per box Nu Amoorea dan bonus tersebut akan dibayar sebulan sekali pada awal bulan berikutnya, 15 PV tersebut jika dirupiahkan akan menjadi Rp. 15.000 dan akan mencair jika mencapai akumulasi angka Rp, 55.000.

Selain bonus dari transaksi pembelian pribadi produk Nu Amoorea tersebut, seorang *upline* juga akan mendapat bonus dari *downline* level kedua yang disponsori oleh *downline* level kesatu dan seterusnya. Sehingga *upline* tertinggi tidak perlu susah payah menjual produk tersebut, karena mendapat bonus dari *dowline* dibawahnya. Bonus ini dinamakan dengan NDB (*Network Development Bonus*), dimana *upline* akan mendapatkan bonus 20% dari penjual produk yang dilakukan oleh *downline* level dibawahnya tersebut<sup>9</sup>

Sehingga membuka peluang member teratas atau *upline* untuk melakukan *passive income* atau mendapatkan pendapatan tanpa harus bekerja keras, yang dimaksud bekerja keras disini adalah dalam hal

---

<sup>8</sup> Hasanudin dkk, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah...*, 812-814.

<sup>9</sup> Iin Pitasari, *Hasil Wawancara*, Madiun, 10 Februari 2021.

promosi memasarkan produk dari Nu Amoorea ini di media sosial dan lain-lain, karena member-member dibawahnya sudah melakukan promosi yang dilakukan setiap hari. *Upline* mendapatkan bonus dari pembelanjaan yang dilakukan oleh *downline* level kedua yang direkrut oleh *downline* dibawahnya tanpa harus susah payah menjual produk tersebut dan apabila dilakukan praktik tersebut maka akan merugikan pihak dibawahnya (*downline*) karena tidak dibantu dan dibina.

Alasan pemilihan lokasi penelitian bisnis MLM Nu Amoorea ini adalah karena Stokis, Distributor maupun member yang ada di karesidenan Madiun banyak, dalam hal ini penulis tertarik melakukan penelitian terkait MLM Nu Amoorea, dimana perusahaan MLM ini adalah milik atau pendirinya orang-orang non-muslim, akan tetapi dalam menjalankan bisnisnya menggunakan sistem MLM yang berbasis Syariah. Dalam bisnis Nu Amoorea ini Stokis, Distributor maupun membernya mayoritas orang muslim.

Selain itu bisnis MLM di Indonesia semakin berkembang luas dan eksis sampai sekarang ini, dalam bisnis MLM Nu Amoorea ini produknya terkenal luas dimasyarakat Indonesia, bisnis kecantikan ini menawarkan produk-produk kecantikan yang berbahan alami sehingga banyak kalangan khususnya kaum hawa yang memilih memakai produk dari Nu Amoorea atau bahkan menjadi member dari Nu Amoorea. Selain itu Berdasarkan fatwa DSN MUI terkait pemberian bonus dalam bisnis MLM penting dikaji karena terkait kepastian hukum dalam pemberian bonus. Sehingga peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **TINJAUAN FATWA DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 TENTANG PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS) TERHADAP PEMBERIAN BONUS PADA MLM NU AMOOREA (Studi Kasus Distributor Nu Amoorea Se-karesidenan Madiun)**

## **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana tinjauan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) terhadap sistem perusahaan dalam pemberian poin transaksi bisnis MLM Nu Amoorea?
2. Bagaimana tinjauan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) terhadap *passive income* pada bisnis MLM Nu Amoorea ?

## **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk menjelaskan bagaimana tinjauan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap sistem perusahaan dalam pemberian poin transaksi bisnis MLM Nu Amoorea serta alasan atau penjelasan perusahaan dalam pembagian Poin Transaksi pada Bisnis MLM Produk Nu Amoorea
2. Untuk menjelaskan bagaimana tinjauan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap *passive income* bisnis MLM Nu Amoorea serta menjelaskan bagaimana member dapat melakukan *passive income* dalam menjalankan bisnis.

## **D. Manfaat Penelitian**

- 1) Manfaat Teoritis
  - a. Penelitian ini diharapkan mampu memberikan tambahan ilmu tentang penelitian dalam bidang Hukum Ekonomi Syariah atau Muamalah yang berkaitan dengan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), sehingga diharapkan dapat

membantu mengatasi permasalahan dalam Bisnis MLM yang ada di Masyarakat.

2) Manfaat Praktis

a. Bagi Masyarakat Atau Member

Diharapkan mengetahui dan paham sistem bisnisnya dipandangan dari Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009, sehingga diharapkan masyarakat atau member dari Nu Amoorea lebih bijak dalam melakukan bisnis MLM.

b. Bagi Perusahaan

Dapat digunakan untuk meningkatkan sistem yang digunakan dalam pelaksanaan bisnis MLM Nu Amoorea agar lebih baik yang sesuai dengan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

**E. Telaah Pustaka**

Beberapa penelitian yang terkait dengan penelitian ini adalah:

Skripsi Nurmianti tahun 2018 yang berjudul Efektivitas Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) (Studi pada tiens stokis Parepare) dalam skripsi ini membahas tentang bisnis MLM Tiens stokis dilihat dalam pemenuhan fatwa DSN MUI No 75 tahun 2009 terhadap bisnis Tiens Stokis 202 Parepare sudah dapat dikatakan efektif karena telah memenuhi ketentuan yang berlaku sebagaimana yang telah ditentukan dalam fatwa tersebut. ,elalui penerapan faktor-faktor terhadap fatwa DSN MUI No 75 tahun 2009, maka tergantung bagaimana cara para distributordalam menerapkan dan melaksanakan fatwa tersebut. Dapat ditarik kesimpulan bahwa efektivitas hukum yang diberlakukan pada Tiens Stokis 202 Parepare telah sesuai dengan pelaksanaan Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009.

Persamaam skripsi tersebut dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas terkait Pelaksanaan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-

MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), Sedangkan perbedaan skripsi tersebut dengan penelitian ini adalah dalam skripsi tersebut membahas terkait pelaksanaan serta efektivitas hukum dan pemberlakuanya pada bisnis MLM tersebut, serta obyeknya yang berbeda. Sedangkan dalam penelitian ini membahas terkait pemberian bonus kepada member serta *passive income* dan pada penelitian ini membahas terkait obyeknya yaitu produk kecantikan saja.<sup>10</sup>

Skripsi Nuril Chafidhoh tahun 2020, dengan skripsi yang berjudul Tinjauan Fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Strategi Penjualan Pada Produk Tupperware Di Agen Alfin Tupy Jombang. Dalam skripsi ini membahas tentang strategi penjualan pada produk tupperware di agen tupperware Alfin tupy Jombang dengan mengadakan kegiatan dan mengumpulkan dana untuk pemberian produk tupperware telah sesuai dengan Fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 karena tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *darar*, *zulm*, *maksiat*, *riba*, serta tidak ada kenaikan harga atau biaya berlebihan yang dapat merugikan konsumen. Kemudian dalam akad sistem *Start Chart* juga sesuai dengan Fatwa No 75/DSN-MUI/VII/2009 karena dalam praktiknya selama *ighra'* (iming-iming) digunakan sebagai motivasi, tidak menimbulkan dampak negatif dan tidak melupakan tujuan asasi untuk dekat kepada Allah maka diperbolehkan.

Persamaan skripsi tersebut dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas terkait Pelaksanaan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), Sedangkan perbedaan skripsi tersebut dengan penelitian ini adalah dalam skripsi tersebut membahas mengenai strategi penjualan dan akad *start chart* produk tupperware yang ditinjau menurut Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang PLBS. Sedangkan dalam penelitian ini penulis

---

<sup>10</sup> Nurmianti, "Efektivitas Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) (Studi pada tiens stokis Parepare)", Skripsi, (Parepare: STAIN Parepare, 2018).

meneliti tentang pemberian bonus perusahaan kepada member serta *passive income* dan pada penelitian ini membahas terkait obyeknya yaitu produk kecantikan saja.<sup>11</sup>

Skripsi Lailatul Qomariyah tahun 2018 yang berjudul Analisis Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Bisnis MLM Syariah Paytren. Dalam skripsi tersebut membahas tentang praktik bisnis MLM Syariah Paytren adalah daftar atau membeli lisesnsi paytren melalui mitra resmi kemudian melakukan aktivitas serial lisensi pada aplikasi PayTren Official, lalu memanfaatkan aktivitas PayTren, selanjutnya berbagi manfaat PayTren dan yang terakhir akan mendapat komisi, cashback, serta reward dari perusahaan. Hasil analisis praktik bisnis MLM Syariah Paytren telah sesuai dengan Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) dimana dalam Fatwa DSN-MUI disebutkan 12 syarat yang harus dipenuhi oleh perusahaan atau bisnis yang menggunakan sistem Multi Level Marketing (MLM) dan hasil dari analisis bahwa bisnis Paytren telah memenuhi syarat-syarat tersebut.

Persamaan skripsi tersebut dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas terkait Pelaksanaan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), Sedangkan perbedaan skripsi tersebut dengan penelitian ini adalah dalam skripsi tersebut membahas mengenai praktik bisnis MLM Syariah Paytren serta analisis Fatwa DSN-MUI No 75/DSN-MUI/VII/2009 terhadap bisnis MLM Syariah Paytren. Sedangkan dalam penelitian ini membahas terkait pemberian bonus kepada member serta *passive income* dan pada penelitian ini membahas terkait obyeknya yaitu produk kecantikan saja.<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> Nuril Chafidhoh, "Tinjauan Fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Strategi Penjualan Pada Produk Tupperware Di Agen Alfin Tupy Jombang", Skripsi, (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2020).

<sup>12</sup> Lailaut Qomariyah, "Analisis Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Bisnis MLM Syariah Paytren", Skripsi, (Surabaya: UIN Sunan Ampel, 2018).

## F. Metodologi Penelitian

### 1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang dilakukan dilapangan atau masyarakat, yang berarti bahwa datanya diambil atau didapat dari lapangan atau masyarakat.<sup>13</sup> Data diperoleh dari lapangan yaitu data dari masyarakat khususnya stokis, distributor serta member Nu Amoorea, peneliti juga menggunakan sumber-sumber kepustakaan dengan memanfaatkan buku-buku, jurnal yang ada terkait Multi Level Marketing, *passive income* dan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

Dalam penelitian ini pendekatan yang digunakan penulis dalam penelitian adalah pendekatan kualitatif, yaitu tata cara penelitian dengan menggunakan pengamatan atau wawancara, paradigma konstruktif sosial atau realitas sosial.<sup>14</sup> dimana seorang peneliti mencatat data yang diperoleh selama wawancara dengan stokis, distributor serta member-member Nu Amoorea, data yang didapat berupa data terkait sistem pemberian bonus perusahaan, data terkait praktik pemberian poin serta data terkait *passive income*. Selain itu peneliti juga menganalisis terkait data yang diperoleh dan dianalisis berdasarkan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)..

### 2. Kehadiran Peneliti

Kehadiran peneliti dalam penelitian ini selain sebagai pengamat penuh,<sup>15</sup> juga melakukan wawancara, interaksi secara langsung dengan stokis, distributor serta member Nu Amoorea itu sendiri. Peneliti mengamati, wawancara dan mengumpulkan data terkait penelitian, yaitu

---

<sup>13</sup> Jusuf Soewadji, *Pengantar Metodologi Penelitian* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2012), 21.

<sup>14</sup> Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2009), 11.

<sup>15</sup> M. d Junaidi Ghony, *Metode Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2012), 173.

data terkait sistem perusahaan dalam pemberian bonus serta *passive income* bisnis MLM Nu Amoorea yang ada di karesidenan Madiun tanpa mengikuti atau menjadi member dalam bisnis MLM Nu Amoorea. Penelitian dilakukan secara langsung di lapangan melalui wawancara, observasi dengan stokis, distributor serta member Nu Amoorea yang ada di karesidenan Madiun untuk menggali dan mendapatkan data secara detail.

### 3. Lokasi Penelitian

Peneliti memilih lokasi penelitian di karesidenan Madiun. Alasan peneliti mengambil tempat ini adalah karena stokis, distributor serta member yang terdapat di karesidenan Madiun banyak, selain itu konsumen atau peminatnya yang terdapat di karesidenan Madiun juga banyak. Terkait hasil penjualan berbeda-beda setiap stokis atau distributor, tergantung banyaknya distributor yang melakukan penjualan, misalnya di ponorogo seorang distributor bisa menjual sekitar 20box produk Nu Amoorea per bulanya, di Madiun seorang distributor bisa melakukan penjualan sebanyak 15box per bulanya, perbandingan tersebut berbeda tergantung banyaknya member serta minat konsumen.

### 4. Data dan Sumber Data

#### a. Data

Data penelitian merupakan suatu fakta (kenyataan-kenyataan) atau informasi yang didapatkan dari hasil pengukuran sesuatu, bisa dalam bentuk angka-angka atau kata-kata, yang akan digunakan sebagai bahan analisis sebuah penelitian.<sup>16</sup> Adapun data-data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah data tentang sistem pemberian bonus dalam MLM Nu Amoorea serta data terkait *passive income* yang dilakukan membernya. Data tersebut ditinjau berdasarkan Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang PLBS.

#### b. Sumber Data

---

<sup>16</sup> Ibid.

### 1) Sumber Data Primer

Data primer adalah jenis data yang diperoleh langsung dari obyek penelitian dari sumber asli. Dalam hal ini proses pengumpulan datanya dilakukan dengan memperhatikan siapa sumber tema yang akan dijadikan obyek penelitian.<sup>17</sup> Data primer dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan stokis, distributor serta member Nu Amoorea, data ini berisi keterangan mengenai sistem pemberian bonus perusahaan kepada member dan *passive income*. Peneliti melakukan wawancara dan interaksi secara langsung dengan stokis, distributor serta member Nu Amoorea se-karesidenan Madiun untuk menggali dan mengumpulkan data diperlukan dalam proses penelitian.

### 2) Sumber Data Sekunder

Data yang digunakan untuk menunjang sumber data primer.<sup>18</sup> Sumber data Sekunder yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah sumber yang diperoleh dari literatur, yaitu terkait Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang PLBS serta buku terkait MLM dan *passive income* yang dibahas oleh peneliti.

## 5. Teknik Pengumpulan Data

### a. Wawancara

Wawancara adalah salah satu metode dalam pengumpulan data dengan jalan mengajukan pertanyaan secara langsung oleh pewawancara (pengumpul data) kepada responden dicatat atau direkam dengan alat perekam.<sup>19</sup>

Dalam penelitian ini peneliti melakukan wawancara dengan stokis, distributor serta member Nu Amoorea yang ada di karesidenan

<sup>17</sup> Irawan Soeharto, *Metodologi Penelitian Sosial*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2004), 64.

<sup>18</sup> Irawan Soeharto, *Metodologi Penelitian Sosial....*, 65.

<sup>19</sup> Ibid.

Madiun, dalam hal ini penulis melakukan wawancara dengan narasumber yaitu Iin Pitasari, Aini, Ernawati, Binti, Indah Widyaningsih. Dari hasil wawancara didapatkan data terkait sistem perusahaan dalam memberikan bonus serta jenis bonus yang diberikan, pendapatan pribadi yang didapatkan sebagai member, selain itu juga terkait data *passive income*.

b. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang digunakan untuk menyampaikan data berupa sumber data-data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian.<sup>20</sup>

Dokumen ini merupakan data konkrit yang bisa peneliti jadikan acuan untuk mendapatkan dokumen-dokumen berkenaan dengan praktik bisnis MLM Syariah Nu Amoorea. Dari hasil dokumentasi didapatkan dokumentasi dari foto dan sebagainya dari praktik bisnis Nu Amoorea

6. Analisis Data

Proses analisis data merupakan proses penelaahan data secara mendalam. Proses analisis data dapat dimulai dengan menelaah data yang didapat dari berbagai sumber, yakni wawancara, dokumentasi guna memperoleh gambaran yang jelas dalam menyajikan dan menyimpulkan data. Dalam penelitian ini penulis menggunakan analisis data secara deduktif yaitu pembahasan yang diawali dengan mengemukakan teori-teori atau ketentuan yang bersifat umum dan selanjutnya dikemukakan kenyataannya yang bersifat khusus.<sup>21</sup>

Mulai dari mengemukakan fakta tentang teori-teori umum terkait MLM, teori tentang Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009

---

<sup>20</sup> Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif...*, 247.

<sup>21</sup> Sudarto, *Metodologi Penelitian Filsafat*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1995),

Tentang Pedoman Penjualan Langsung berjenjang Syariah (PLBS). Kemudian menguraikan praktik yang ada di lapangan khususnya terkait praktik pemberian bonus dan *passive income*, selanjutnya dianalisis menggunakan teori Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009, Kemudian ditarik kesimpulan menggunakan teori yang sudah dipaparkan.

#### 7. Pengecekan Keabsahan Data

Kriteria yang digunakan dalam pengecekan data atau pemeriksaan keabsahan data dalam penelitian ini adalah pengecekan dengan kriteria kreabilitas. Kreabilitas adalah suatu kriteria untuk memenuhi bahwa data dari informasi yang dikumpulkan mengandung nilai kebenaran, yang berarti bahwa hasil penelitian kualitatif dapat dipercaya oleh pembaca dan diterima oleh pihak-pihak tertentu yang memberikan informasi yang dikumpulkan selama penelitian berlangsung.<sup>22</sup> Hal ini didapatkan dalam hasil wawancara dengan stokis, distributor serta member Nu Amoorea yang ada di karesidenan Madiun.

Adapun dalam penelitian ini, peneliti dalam pemeriksaan keabsahan menggunakan cara triangulasi karena cara ini merupakan cara yang sesuai dengan penelitian yang dilakukan. Adapun yang dimaksud triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data dengan cara memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu sendiri, untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Adapun jenis triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber, yaitu membandingkan mengecek ulang derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui sumber yang berbeda.<sup>23</sup> Adapun dalam penelitian ini teknik triangulasi dengan membandingkan apa yang dikatakan secara umum oleh *upline* atau distributor Nu Amoorea dengan apa yang dikatakan pribadi oleh member atau *downline*, membandingkan dari wawancara dengan isi dokumen terkait.

---

<sup>22</sup> M Junaidi Ghony, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta:Ar-Ruzz, 2012), 322

<sup>23</sup> Bachtiar S Bachri, "Meyakinkan Validitas Data Melalui Triangulasi Pada Penelitian Kualitatif, *Jurnal Teknologi Pendidikan*", Vol 10 No 1, April 2010. 56.

## G. Sistematika Pembahasan

Untuk mempermudah pembahasan penelitian, penulis menjelaskan sistematika pembahasan pada penelitian ini, penulis membagi alur bahasan menjadi lima bab yang terdapat sub-sub bab sebagai berikut:

### BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini menjelaskan tentang latar belakang pemilihan judul Tinjauan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Terhadap Pemberian Bonus Pada MLM Nu Amoorea (Studi Kasus Distributor Nu Amoorea Sekaresidenan Madiun), kemudian terdapat rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, telaah pustaka, metodologi penelitian, dan sistematika pembahasan.

### BAB II : TINJAUAN UMUM MLM DAN FATWA DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH

Dalam bab ini menguraikan terkait teori-teori yang digunakan untuk menganalisis permasalahan yang diangkat yaitu terkait sistem pemberian bonus yang diberikan oleh perusahaan serta *passive income*, dalam penelitian ini teori yang digunakan yaitu teori terkait *Multi Level Marketing*, *passive income* serta teori Fatwa DSN MUI No 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

### BAB III : PRAKTIK PELAKSANAAN PEMBERIAN BONUS TRANSAKSI BISNIS MLM NU AMOOREA

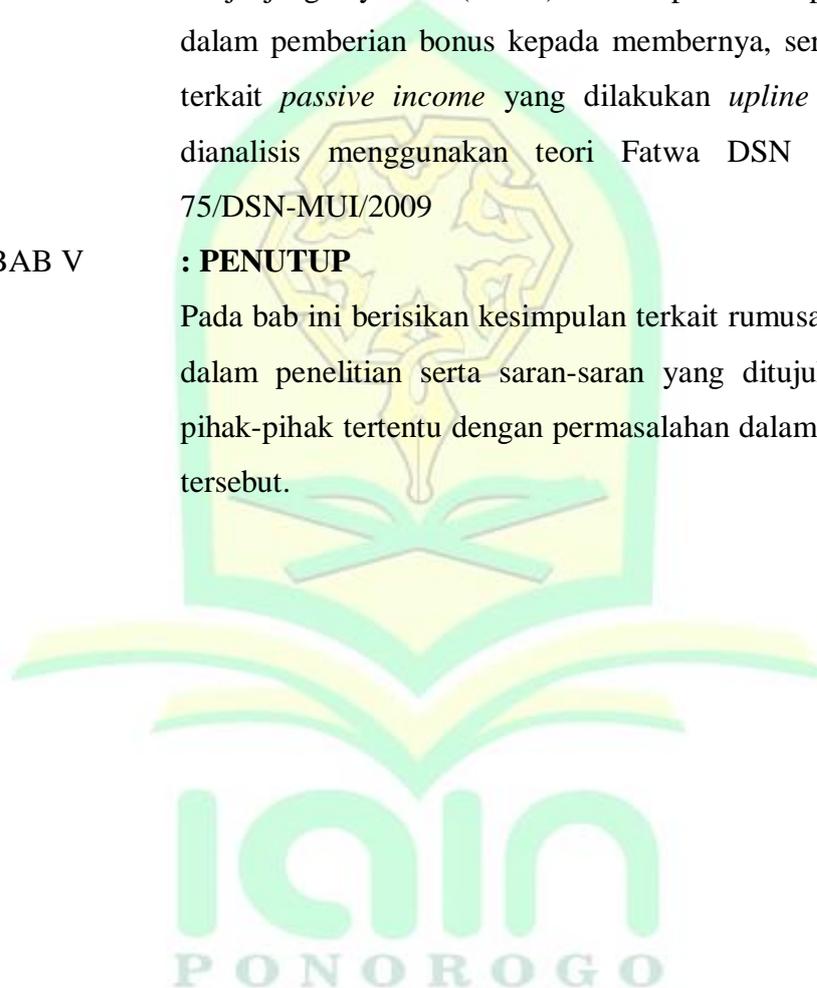
Pada bab ini menjelaskan mengenai gambaran umum tentang PT Duta Elok Persada, data tentang praktik pemberian bonus oleh perusahaan serta data terkait praktik *passive income* yang dilakukan *upline*

**BAB IV : ANALISIS FATWA DSN MUI No. 75/DSN-MUI/2009  
TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG  
BERJENJANG SYARIAH PADA MLM NU  
AMOOREA**

Dalam bab ini membahas analisis Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) terhadap sistem perusahaan dalam pemberian bonus kepada memernya, serta analisis terkait *passive income* yang dilakukan *upline* kemudian dianalisis menggunakan teori Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/2009

**BAB V : PENUTUP**

Pada bab ini berisikan kesimpulan terkait rumusan masalah dalam penelitian serta saran-saran yang ditujukan untuk pihak-pihak tertentu dengan permasalahan dalam penelitian tersebut.



## BAB II

### GAMBARAN UMUM MLM DAN DASAR PELAKSANAAN PENJUALAN

#### A. Multi Level Marketing

##### 1. Pengertian MLM

MLM (*Multi Level Marketing*), Multi berarti banyak dan Level berarti bertingkat atau berjenjang, Sedangkan Marketing adalah pemasaran. Jadi *Multi Level Marketing* adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Menurut Clothier MLM adalah bisnis penjualan langsung yaitu *direct selling*, MLM dapat juga diartikan sebagai suatu cara atau metode menjual barang secara langsung pada pelanggan melalui jaringan yang dikembangkan oleh para distributor selanjutnya.

Menurut Muhammad Antonio Syafi'i MLM adalah suatu metode pemasaran barang dan atau jasa dari sistem penjualan langsung melalui program pemasaran berbentuk lebih dari satu tingkat, dimana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang dan jasa yang dilakukan sendiri dan anggota jaringan didalam kelompoknya. Sistem ini memiliki ciri-ciri khusus yang membedakan dengan sistem pemasaran lain, diantaranya: terdapatnya banyak jenjang, penjualan produk terdapat sistem pelatihan, melakukan perekrutan anggota baru serta adanya sistem komisis atau bonus untuk tiap jenjangnya.<sup>1</sup>

Sedangkan MLM Syariah adalah sebuah usaha MLM yang mendasarkan sistem operasionalnya pada prinsip-prinsip syariah. Dengan demikian, sistem bisnis MLM konvensional yang berkembang pesat saat ini dicuci, dimodifikasi dan disesuaikan dengan syariah. Aspek-aspek haram

---

<sup>1</sup> Ahmad Muzakki, "Studi Tentang Fatwa DSN MUI Nomo 75 Tahun 2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (MLM Syariah)", *Asy-Syaria'ah: Jurnal Hukum Isam*, Vol 6, No 2, 2020, 113-114.

dan *syubhat* dihindarkan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syariah yang dilandaskan tauhid, akhlak, dan hukum muamalah.<sup>2</sup>

Ada 2 aspek untuk menilai apakah bisnis MLM itu sesuai dengan syariah atau tidak, yaitu:

- 1) Aspek produk atau jasa yang dijual
- 2) Sistem dari MLM itu sendiri

Dari aspek produk yang dijual, dalam hal ini objek dari MLM harus merupakan produk-produk yang halal dan jelas, bukan produk yang dilarang oleh agama. Syarat-syarat objek dalam MLM adalah pada prinsipnya selain objeknya harus barang halal, produk juga harus bermanfaat, dapat diserahkan, dan mempunyai harga yang jelas. Meskipun MLM dikelola ataupun memiliki jaringan distribusi yang dijalankan oleh muslim, namun apabila objeknya tidak jelas bentuk, harga atau manfaatnya, maka tidaklah sah.<sup>3</sup>

Dari sudut MLM itu sendiri, pada dasarnya MLM Syariah tidak jauh berbeda dengan MLM Konvensional, namun yang membedakan adalah bentuk usaha atau jasa yang dijalankan MLM berdasarkan syariat Islam. Sebagai contoh, dalam menjalankan usahanya, MLM Syariah harus memenuhi hal-hal sebagai berikut:

- a. Sistem distribusi pendapatan, harus dilakukan secara profesional dan seimbang atau tidak terjadi eksploitasi antar sesama.
- b. Apresiasi Distributor, haruslah apresiasi yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, Misalnya tidak melakukan pemaksaan, jujur, berakhlak mulia.
- c. Penetapan harga, 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

---

<sup>2</sup> Kuswara, *Mengena MLM Syariah*, (Tangerang, Qultum Media, 2005), 86.

<sup>3</sup> Gemala Dewi, Wirnyaningsih, Yeni Salma Barlinti, *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013), 196.

makin menurun, yang pada akhirnya kaum muslimin dapat merasakan sistem pemasaran tersebut.

- d. Jenis produk yang ditawarkan haruslah produk yang benar-benar terjamin kehalalan dan kesucianya sehingga kaum muslimin merasa aman untuk menggunakan atau mengkonsumsi Produk yang dipasarkan.<sup>4</sup>

## 2. Mekanisme MLM Syariah

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

- a. Setiap orang akan mendapatkan keuntungan dari aktifitas jual beli yang dilakukan. Jika dia ingin mendapatkan bonus yang lebih besar, maka dia bisa membangun organisasi yang lebih besar pula.
- b. Mereka yang ada di bawah, tetapi bisa membangun organisasi yang lebih besar daripada yang mengajaknya, maka yang bersangkutan memiliki peluang untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar daripada orang yang mengajaknya, maka yang bersangkutan memiliki peluang untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar daripada orang yang mengajaknya.
- c. Jika periode tertentu seorang mitra tidak melakukan pembelian produk, maka dia tidak akan mendapatkan mendapatkan keuntungan walaupun jalur dibawahnya menghasilkan omzet yang tidak terhingga.
- d. Setiap orang yang bergabung dengan bisnis MLM dan ingin mendapatkan bonus yang lebih besar, maka dia harus berperan sebagai seller atau enduser dengan membeli sejumlah produk yang memenuhi syarat untuk mendapatkan bonus, dan dia juga harus mensponsori orang lain agar terbentuk organisasi bisnis yang bisa menghasilkan omzet.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Ibid

<sup>5</sup> Agus Marimin, “*Bisnis Multilevel Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam*”, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam Vol. 02, No. 02, Juli 2016, 109.

Menurut Andeas Harefa sebagaimana dikutip Gemala Dewi mekanisme operasional pada MLM ini yaitu: seorang distributor dapat mengajak orang lain untuk ikut juga sebagai distributor. Kemudian orang lain itu dapat pula mengajak orang lain lagi untuk ikut bergabung. Begitu seterusnya, semua yang diajak dan ikut merupakan suatu kelompok distributor yang bebas mengajak orang lain lagi sampai level yang tanpa batas. Dalam MLM terdapat unsur jasa. Hal ini dapat dilihat dengan adanya seorang distributor yang menjualkan barang yang bukan miliknya dan ia mendapatkan upah dari presentase harga barang. Selain itu jika ia dapat menjual barang tersebut sesuai dengan target yang telah ditetapkan, maka ia mendapatkan bonus yang ditetapkan perusahaan.<sup>6</sup>

### 3. Pandangan Islam Tentang Multi Level Marketing

Pada dasarnya, hukum MLM ditentukan oleh bentuk muamalatnya. Jika muamalat yang terkandung didalamnya adalah muamalat yang tidak bertentangan dengan syariat Islam maka absahlah MLM tersebut. Namun jika muamalatnya bertentangan dengan syariat Islam, maka haramlah MLM tersebut. Dalam MLM ada unsur jasa, artinya seorang distributor menjualkan barang yang bukan miliknya dan ia mendapatkan upah dari prosentase harga barang dan jika dapat menjual sesuatu sesuai target, dia mendapatkan bonus yang ditetapkan perusahaan.

Sistem pemberian bonus harus adil, tidak menzalimi dan tidak hanya mengunungkan yang di atas, bisnis juga harus terbebas dari unsur MAGHRIB, singkatan dari 5 unsur judi, aniaya, penipuan, haram, riba, batil dan lain-lain. Kalau kita ingin mengembangkan bisnis MLM, maka harus terbebas dari unsur-unsur di atas. Oleh karena itu barang atau jasa yang dibisniskan serta tata cara penjualanya harus halal, tidak haram dan tidak *syubhat* sertatidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah di atas. Syarat agar MLM menjadi syariah diantaranya:<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup>Mardani, *Hukum Perikatan Syariah Di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), 210.

<sup>7</sup> Agus Marimin, "*Bisnis Multilevel Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam*"...,112.

- a. Produk yang dipasarkan harus halal, *tayyib* (berkualitas) dan menjauhi syubhat
- b. Sistem akadnya harus memenuhi kaedah dan rukun jual beli sebagaimana yang terdapat dalam Hukum Islam
- c. Operasional, kebijakan, *corporate cultur*, maupun sistem akuntansinya harus sesuai syariah
- d. Tidak *ada excesssive mark up* harga barang (harga barang di mark up sampai dua kali lipat) sehingga anggota terzalimi dengan harga yang amat mahal, tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh.
- e. Struktur manajemnya memiliki Dewan Pengawas Syariah yang terdiri dari para ulama yang memahami masalah ekonomi
- f. Formulasi intensif harus adil, tidak menzalimi *downline* dan tidak menepatkan *upline* hanya menerima *passive income* tanpa bekerja, *upline* tidak boleh menerima income dari hasil jerih payah *downline*.
- g. Pembagian bonus harus mencerminkan usaha masing-masing anggota.
- h. Tidak ada eksploitasi dalam aturan pembagian bonus antara orang yang awal menjadi anggota dengan yang akhir.
- i. Bonus yang diberikan harus jelas angka nisabnya sejak awal.
- j. Tidak menitikberatkan barang-barang tertier ketika umat masih bergelut dengan pemenuhan kebutuhan primer.
- k. Cara penghargaan kepada mereka yang berprestasi tidak boleh mencerminkan sikap hura-hura dan pesta pora, karena sikap itu tidak syariah. Praktik ini banyak terjadi pada sejumlah perusahaan MLM.
- l. Perusahaan MLM harus berorientasi pada kesehatan ekonomi ummat.<sup>8</sup>

## **B. *Income* (Pendapatan)**

---

<sup>8</sup> Ibid.,113.

## 1. Pengertian *Income*

Pendapatan dalam istilah sehari-hari diartikan sebagai upah. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) upah adalah uang yang dibayarkan sebagai pembalasan jasa atau sebagai sesuatu baik berupa gaji maupun imbalan yang diterima para buruh atau karyawan.<sup>9</sup> Pendapatan adalah penerimaan bersih seseorang, baik berupa uang kontan maupun natura. Pendapatan disebut juga *income* dari seorang warga masyarakat adalah hasil penjualan dari faktor-faktor produksi yang dimilikinya pada sektor produksi.<sup>10</sup>

Pindi Kisata membagi jenis pendapatan menjadi 2 yaitu

- 1) *Active Income* yaitu suatu pendapatan yang hanya akan diterima jika aktif melakukan usaha, seperti bekerja atau berinvestasi diantaranya karyawan (pegawai), buruh perusahaan, manager, executive.
- 2) *Passive Income* yaitu suatu pendapatan yang diperoleh seseorang walaupun orang tersebut tidak aktif lagi bekerja, seperti bisnis dengan sistem konglomera, waralaba, *network marketing*, investasi pada saham obligasi, tanah, perhiasan, properti dan deposito.<sup>11</sup>

Dalam MLM *Passive Income* yaitu mendapatkan bonus secara pasif tanpa melakukan pembinaan, perekrutan dan penjualan barang atau jasa karena hal itu sama dengan *money game* dan penghasilan yang didapatkan tanpa harus bekerja lagi. MLM adalah salah satu bisnis yang menghasilkan bonus *passive income* sangat besar. Dalam MLM, setiap distributor memiliki impian masing-masing dan mereka bisa bekerja secara mandiri. Mereka sudah memiliki kesadaran bahwa ini adalah bisnis mereka sendiri maka meskipun tidak lagi membantu bisnis mereka akan tetap

---

<sup>9</sup> Dapertemen Pendidikan Dan Kebudayaan, Kamus Besar Bahasa Indonesia, edisi kedua, 1108-1109

<sup>10</sup> Adiwarmanto A Karim, *Ekonomi Makro Islam* (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), 255.

<sup>11</sup> Slamet Wiyono, *Managemen Potensi Diri*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2005), 92-95.

berkembang. Kemudian seiring dengan membesarkan bisnis mereka, maka akan selalu mendapatkan royalty selama bisnis mereka berjalan. Tentunya besar royalty tergantung jenis marketing plan perusahaan itu sendiri. Jika membangun cukup banyak pemimpin dalam grup, maka dengan sendirinya akan mendapatkan *passive income* yang banyak tanpa harus mengeluarkan modal.

Dalam profesi pemasaran jaringan disana terdapat *passive income*, yaitu pada suatu titik tertentu apabila suatu jaringan telah besar maka sistem bisnisnya akan memberikan penghasilan pasif. Semakin besar jaringannya maka akan semakin besar *passive income* yang akan diterima. Penghasilan yang semacam inilah yang akan memberikan jaminan masa depan keuangan yang lebih baik. Selain konglomerasi, profesi yang dapat menjadikan *passive income* adalah investor, untuk menjadi investor, maka dibutuhkan aset yang besar untuk mendapatkan penghasilan pasif yang besar. Untuk bisa mendapatkan *passive income* terutama dalam investasi, kita dituntut lebih dahulumeiliki *passive income* yaitu penghasilan atau dana yang besar.<sup>12</sup>

## 2. Pandangan Islam Tentang *Income* (Pendapatan)

Islam menawarkan suatu penyelesaian yang sangat baik atas masalah upah dan menyelamatkan kepentingan kedua belah pihak, kelas pekerja dan para majikan tanpa melanggar hak-hak yang sah dari majikan. Seorang majikan tidak dibenarkan bertindak kejam terhadap kelompok pekerja dengan menghilangkan hak sepenuhnya dari bagian mereka. Upah ditetapkan dengan cara yang paling tepat tanpa harus menindas pihak manapun. Setiap pihak memperoleh bagian yang sah dari hasil kerjasama mereka tanpa adanya ketidakadilan terhadap pihak lain. Dalam perjanjian tentang upah, kedua pihak diperingatkan untuk bersikap jujur dan adil dalam semua urusan mereka sehingga tidak ada tindakan aniaya terhadap

---

<sup>12</sup> Muhammad Baqir Ash Shadr, *Buku Induk Ekonomi Islam*, (Jakarta: Zahra, 2008), 357-358.

orang lain yang akan merugikan diri sendiri maupun orang lain.<sup>13</sup>Prinsip keadilan ini tercantum dalam surat Al-Jaatsiyah : 22

لَا وَهُمْ كَسَبَتْ بِمَا نَفْسٌ لُّكُ وَ لِنُجْزَى بِالْحَقِّ وَالْأَرْضِ السَّمَوَاتِ اللَّهُ وَخَلَقَ يُظْلَمُونَ

Artinya: Dan Allah menciptakan langit dan bumi dengan tujuan yang benar dan agar dibalasi tiap-tiap diri terhadap apa yang dikerjakannya, dan mereka tidak akan dirugikan.<sup>14</sup>

Ayat ini menjamin tentang upah yang layak kepada setiap pekerja sesuai dengan apa yang telah disumbangkan dalam proses produksi. Jika ada pengurangan dalam upah mereka tanpa diikuti oleh berkurangnya sumbangsih mereka maka hal itu dianggap ketidakadilan.

Sisi doktrinal dari teori Islam yang mengikat dan menjelaskan jenis-jenis perolehan pendapatan yang muncul dari kepemilikan sarana-sarana produksi, juga untuk menjustifikasi izin serta larangan bagi kedua metode penetapannya. Norma menyatakan seluruh aturan hukum pada saat penemuannya atau saat perolehan pendapatan (*al-kasb*) didasarkan pada kerja yang dicurahkan dalam aktifitas produksi. Sisi positif ini tercermin dalam aturan-aturan tentang pengupahan atau sewa. Aturan tersebut mengizinkan pekerja yang jasa kerjanya tercurah pada aktivitas produksi tertentu untuk menerima upah sebagai kompensasi atas kerja yang dicurahkan dalam aktivitas produksi. Sedangkan sisi negatif, menafikan setiap pendapatan yang tidak didasarkan pada kerja yang tercurah dalam aktivitas produksi.

Dalam MLM memberikan peluang bagi siapa saja yang bergabung untuk memperoleh "*Passive Income*". *Passive income* artinya memperoleh

<sup>13</sup> Afzalur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: PT. Dana Bakti Wakaf. 1995), 363-364.

<sup>14</sup> Kementerian agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Solo: PT Tiga Serangkai Pustaka Mandiri, 2013), 500.

pendapatan atau penghasilan walaupun sudah tidak bekerja lagi. Hal ini pasti disukai oleh siapapun padahal ini terjadi karena usaha sebelumnya dengan gigih dia lakukan

sehingga dari kerja keras orang lain berimbas pada *income* yang kita dapatkan. Perusahaan MLM biasa memberi reward atau insentif pada mereka yang berprestasi. Islam membenarkan seseorang mendapatkan insentif lebih besar dari yang lainnya disebabkan keberhasilannya dalam memenuhi target penjualan tertentu, dan melakukan berbagai upaya positif dalam memperluas jaringan dan levelnya secara produktif. Penghargaan kepada *Upline* yang mengembangkan jaringan (level) di bawahnya (*Downline*) dengan cara bersungguh-sungguh, memberikan pembinaan, pengawasan serta keteladanan prestasi, memang bagian penting dalam kinerja dan beimplikasi pada bonus dari perusahaan. Insentif ditentukan oleh dua kriteria, yaitu dari segi prestasi penjualan produk dan dari sisi berapa berapa banyak *downline* yang dibina sehingga ikut menyukseskan kinerja.<sup>15</sup>

Dalam hal menetapkan nilai insentif ini, ada tiga syarat syaria<sup>h</sup> yang harus dipenuhi, yakni: adil, terbuka, dan berorientasi falah (keuntungan dunia dan akhirat). Insentif (bonus) seseorang (*Upline*) tidak boleh mengurangi hak orang lain di bawahnya (*downline*), sehingga tidak ada yang dizalimi. Sistem insentif juga harus transparan diinformasikan kepada seluruh anggota, bahkan dalam menentukan sistemnya dan pembagian insentif (bonus), para anggota diupayakan untuk diikutsertakan dalam kegiatan tersebut. Hal tersebut dilakukan dengan musyawarah, sehingga penetapan sistem bonus tidak sepihak. Selanjutnya, keuntungan dalam bisnis MLM, berorientasi pada keuntungan duniawi dan ukhrawi. Imam Al-Ghazali dalam *Ihya Ulumuddin* mengatakan bahwa keuntungan dalam Islam adalah keuntungan dunia dan akhirat. Keuntungan akhirat maksudnya, bahwa dengan menjalankan bisnis itu, seseorang telah

---

<sup>15</sup> Adiwarmarman Karim, *Ekonomi Makro Islam...*, 250.

dianggap menjalankan ibadah, (asalkan bisnisnya sesuai dengan syariah). Dengan bisnis, seseorang juga telah membantu orang lain dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. pemberian penghargaan dan cara menyampaikannya hendaknya tetap dalam koridor tasyakur, untuk menghindarkan penerimanya dari takabur (bangga/sombong) dan kufur nikmat, apalagi melupakan Tuhan. MLM yang Islami senantiasa berpedoman pada akhlak Islam. Sebagaimana hal tersebut, penghargaan yang diberikan kepada anggota yang sukses mengembangkan jaringan, dan secara sungguh-sungguh memberikan pembinaan, pengawasan serta keteladanan prestasi, harus selaras dengan ajaran agama Islam. Karena itu, *applause* ataupun *gathering party* yang diberikan atas prestasi seseorang, haruslah sesuai dengan nilai-nilai aqidah dan akhlak. Ekspresi penghargaan atas kesuksesan anggota MLM, tidak boleh melampaui batas (bertentangan dengan ajaran Islam). *Applause* yang diberikan juga tidak boleh mengesankan kultus individu, mendewakan seseorang. Karena hal itu dapat menimbulkan penerimanya menjadi *takabur* dan *ujub*.<sup>16</sup>

### C. Fatwa DSN MUI

#### 1. Sejarah Fatwa DSN MUI

Dengan semakin berkembangnya lembaga-lembaga keuangan syariah di tanah air, dan adanya Dewan Pengawas Syariah pada setiap lembaga keuangan syariah, dipandang perlu didirikan Dewan Syariah Nasional (DSN) yang akan menampung berbagai masalah atau kasus yang memerlukan fatwa, agar diperoleh kesamaan dalam penanganannya dalam masing-masing Dewan Pengawas Syariah yang ada di lembaga keuangan syariah. Pada tahun 14 Oktober 1997. Telah disepakati pembentukan DSN.

---

<sup>16</sup> Muhammad Hidayat, *Analisis Teoritis Normatif Dalam Perspektif Muamalat*, 56.

Usulan ini ditindaklanjuti sehingga tersusunlah DSN secara resmi Tahun 1998.<sup>17</sup>

Otoritas tertinggi syariah di Indonesia berada pada Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI), yang merupakan lembaga independen dalam mengeluarkan fatwa yang berhubungan dengan semua masalah syariah, baik masalah ibadah maupun muamalah, termasuk masalah ekonomi, keuangan dan perbankan.<sup>18</sup>

## 2. Pengertian Fatwa

Definisi Fatwa menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah: (1) jawaban berupa keputusan atau pendapat yang diberikan oleh *mufti* atau ahli tentang suatu masalah, dan (2) nasihat orang alim, pelajaran baik dan petunjuk.<sup>19</sup>

Fatwa menurut bahasa berarti jawaban mengenai suatu kejadian (peristiwa), yang merupakan bentuk sebagaimana dikatakan oleh Zamakhsyari dalam *al-kasysyaf* dari kata *al-fata'* (pemuda) dalam usianya, dan sebagai kata kiasan (metafora) atau (*isti'arah*). Menurut Amir Syarifudin, *ilfta* berasal dari kata *afta*, yang artinya memberikan penjelasan. Menurut kamus Lisan al-Arab, Fatwa berarti menjelaskan.<sup>20</sup>

Sedangkan pengertian fatwa secara syaria' adalah sebagai berikut:

- a. Menurut Yusuf Qardawi, fatwa adalah menerangkan hukum syaria' dalam suatu persoalan sebagai jawaban dari suatu pernyataan, baik si penanya itu jelas identitasnya maupun tidak, baik perseorangan maupun kolektif.

<sup>17</sup> Muhammad Ibnu Afrelian, Imahdah Khoii Furqon, "Legalitas Dan Otoritas Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Dalam Operasional Lembaga Keuangan Syariah", Mizani: Wacana Hukum, Ekonomi dan Keagamaan, Vol 8, No. 2, 2018, 4.

<sup>18</sup> Ibid

<sup>19</sup> Diana Mutia Hasbibaty, "Peranan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Terhadap Hukum Positif Indonesia", Jurnal Legislasi Indonesia, Vol 14 No 4 Desember 2012, 449.

<sup>20</sup> Mardani, *Hukum Sistem Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015), 259.

- b. Menurut Harun Nasution sebagaimana dikutip oleh M. Chalil Nafis fatwa adalah pendapat ulama yang merupakan respon terbatas pada pertanyaan atau situasi yang ada pada zaman itu yang muncul karena perubahan yang dialami oleh masyarakat yang disebabkan oleh perubahan ola hidup atau perubahan teknologi terkini.
- c. Menurut Mu'zam Lughat Al-Fuqoha fatwa adalah hukum syar'i (keagamaan) yang dijelaskan oleh seorang faqih untuk orang yang bertanya kepadanya. Dala ilmu ushul fiqh berarti pendapat yang dikemukakan seorang mujtahid atau faqih sebagai jawaban yang diajukan peminta fatwa dalam suatu kasus yang sifatnya tidak mengikat. Pihak yang meminta fatwa tersebut bisa pribadi, lembaga, maupun kelompok masyarakat.<sup>21</sup>

### 3. Landasan Syariah Tentang Fatwa

Landasan syariah tentang fatwa adalah:

Al-Qur'an Surat An-Nisa' (4): 176:

الْكَلَّةِ فِي يُفْتِيكُمْ اللَّهُ قُلْ يَسْتَفْتُونَكَ

Mereka meminta fatwa kepadamu (tentang kalalah).<sup>22</sup>

### 4. Kedudukan fatwa

Fiqih dan fatwa, meskipun sangat beranekaragam dan mungkin terdapat kontradiksi satu dengan yang lain sudah merupakan bagian dari kebutuhan masyarakat dalam praktek penyelenggaraan syariah. Fatwa yang telah diadopsi menjadi hukum positif diramu kembali menjadi aturan-aturan pada kegiatan syariah.

<sup>21</sup> Mardani, *Hukum Sistem Ekonomi Islam*...., 260.

<sup>22</sup> Kementerian agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Solo: PT Tiga Serangkai Pustaka Mandiri, 2013), 105.

Pelanggaran terhadap peraturan ini dapat menimbulkan sanksi hukum. Sanksi hukum diberikan melalui peradilan agama sebagai dari penyelesaian sengketa syariah.<sup>23</sup>

Fatwa merupakan anjuran yang dapat ditaati maupun tidak ditaati. Karena posisinya sebagai anjuran, maka ketidakpatuhan kepada sebuah fatwa tidak mendapatkan sanksi hukum. Sanksi yang dapat terjadi di masyarakat seringkali adalah sanksi sosial. Walaupun demikian ada beberapa fatwa yang telah diadopsi menjadi Undang-Undang di Indonesia, seperti pada Undang-Undang Peradilan Agama, Undang-Undang terhadap makanan halal, dan Undang-Undang tentang perekonomian syariah. Pengadopsian tersebut telah menjadikan MUI memberikan peranan yang besar terhadap perkembangan syariah di Indonesia.<sup>24</sup>

## 5. Fatwa MUI Tentang MLM

Dengan semakin maraknya pendirian MLM di Indonesia, pada tahun 2009 Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) mengeluarkan fatwa No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Tujuan dikeluarkannya fatwa tersebut untuk memberikan pedoman kepada masyarakat umum agar tidak diragukan dalam melakukan bisnis MLM ini. Dalam fatwa DSN-MUI tersebut disebutkan ada 12 persyaratan yang harus dipenuhi oleh perusahaan MLM untuk bisa dikategorikan sesuai dengan syariah dan berhak mendapatkan Sertifikasi Bisnis Syariah. Persyaratan-persyaratan tersebut yaitu:<sup>25</sup>

Ketentuan Umum. Dalam ketentuan umum menjelaskan mengenai 12 poin Diantaranya adalah sebagai berikut: Pertama, *Penjualan Langsung Berjenjang* adalah cara penjualan barang atau jasa melalui

---

<sup>23</sup> Diana Mutia Hasbibaty, "Peranan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Terhadap Hukum Positif Indonesia", Jurnal Legislasi Indonesia, Vo 14 No 4 Desember 2012, 451.

<sup>24</sup> Ibid.

<sup>25</sup> Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013), 198.

jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainya secara berturut-turut. Kedua, *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, Ketiga *Produk Jasa* adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen. Keempat, *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.

Kelima *Konsumen* adalah pihak pemakai barang dan atau jasa, dan tidak bermaksud untuk memperdagangkan. Keenam, *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 prosuk jasa. Ketujuh *Bonus* adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau prosuk jasa yang ditetapkan perusahaan. Kedelapan *Ighra'* adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibanya demi melaukakan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.

Selanjutnya *Money game* dalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang degan praktik memberi komisi dan bonus dari hasil perekrutan mitra usaha yang baru/bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufalse atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggungjawabkan. *Excessive Mark-Up* adalah batas marjin laba yang berlebihan dengan hal-hal lain diluar biaya. *Member Get Member* adalah strategi perekrutan keanggotaan

baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya. Terakhir, *Mitra Usaha/Stokist* adalah pengecer/retailer yang menjual/memesarkan produk-produk penjualan langsung.

Selanjutnya dalam Fatwa No 75/DSN-MUI/VII/2009 juga menjelaskan tentang Ketentuan Hukum PLBS yang wajib dipenuhi, yang terdiri dari 12 poin. Diantaranya sebagai berikut: Pertama Adanya obyek transaksi riil yang diperjual belikan berupa barang atau produk jasa. Kedua Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram. Ketiga Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar, maysir, riba, dharar, zulm, maksiat*. Keempat Tidak ada kenaiakan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh. Kelima Komisi yang diberikan 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. Keenam 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.

Selanjutnya poin ketujuh Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa. Poin kedelapan adalah Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *igra'*. Kemudian Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dan anggota berikutnya. Selanjutnya poin kesepuluh adalah Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan akidah, syariah, dan akhlak mulia seperti *syirik, kultus, maksiat* dan lain-lain. Dilanjut dengan Setiap mitra usaha

yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut. poin terakhir dari ketentuan Hukum tersebut adalah Tidak melakukan kegiatan *money game*.<sup>26</sup>



---

<sup>26</sup> Hasanudin dkk, *Himpunan Fatwa Keungan Syariah...*, 811-814.

**BAB III**  
**PRAKTIK PELAKSANAAN PEMBERIAN POIN TRANSAKSI TERHADAP**  
**BISNIS MLM NU AMOOREA**

**A. Gambaran Umum PT Duta Elok Persada**

**1. Profil Perusahaan**

PT Duta Elok Persada merupakan *Member of Skin Health Group*, perusahaannya berada di Indonesia tepatnya di Jakarta. Bisnis yang dibangun melalui 6 *netwok builder* ini telah menjadi sebuah bisnis besar yang terus tumbuh dan turut berperan aktif dalam membangun taraf kehidupan masyarakat Indonesia. *Network Builder* adalah tim perintis yang bertanggung jawab membangun jaringan sekaligus melakukan pembinaan serta intensif kepada mitra usaha DEP dibawah jaringan masing-masing.<sup>1</sup>

PT DEP merupakan perusahaan *direct selling* atau penjualan langsung, DEP adalah pemasok untuk menyediakan barang yang diambil langsung dari produsen atau pabrik-pabrik. PT DEP memiliki pabrik sendiri yang bernama McKenna Labs di Amerika Serikat untuk produk cleaner dan toner dan bekerja sama dengan pabrik di Malaysia (KenPrima) untuk sabun Nu Amoorea, serta pabrik-pabrik lain guna mendukung perkembangan produk di masa mendatang. Para member dari Nu Amoorea adalah sebagai distributor atau penyalur untuk menyalurkan produk yang dipasok oleh DEP dari pabrik kemudian disalurkan untuk sampai ketangan konsumen.<sup>2</sup>

DEP memiliki produk yang telah bersertifikat BPOM (badan pengawas obat dan makanan) dan menjadi market leader dari produk nutritional beauty bar dengan merk Nu Amoorea. Nu Amoorea berasal dari

---

<sup>1</sup> Petrus Irianto Herwono, *Saatnya Menjadi Kaya*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2020), 3.

<sup>2</sup> <https://www.google.com/search?q=blog+resmi+pt+duta+elok+persada7safe> Pada tanggal 7 Februari 2021.

kata austria yang berarti Nu yaitu pembaharuan, Amoorea yaitu orang yang cantik dan sehat. Jadi Nu Amoorea adalah orang yang cantik dan sehat secara terus menerus atau memperbarui kecantikan secara terus-menerus. Nu Amoorea adalah treatment kulit *all in one* dalam bentuk sabun batangan (bar). Nu Amoorea bukan sabun, walau bentuknya menyerupai sabun batangan (bar), Nu Amoorea adalah nutritional beauty bar atau produk yang memberikan nutrisi yang dibutuhkan kulit agar tetap sehat dan cantik.<sup>3</sup>

Berawal dari visi dan misi bersama untuk mencapai masa depan yang lebih baik, PT. Duta Elok Persada (DEP) perusahaan penjualan langsung nasional yang memiliki wawasan internasional sebagai pilihan tepat di tengah pertumbuhan pesat industri pemasaran jaringan di Indonesia.

Didirikan pada 15 Mei 2015, DEP telah menjadi sebuah peluang usaha mandiri bagi setiap orang untuk memiliki bisnis sendiri dengan potensi penghasilan yang tiak terbatas. Memiiki personil manajemen yang syarat pengalaman dalam industri pemasaran jaringan serta didukung grup perusahaan besar “Skin Health Group’ menjadikan PT. DUTA ELOK PERSADA sebagai mtra bisnis terpercaya di Indonesia maupun di manca negara.<sup>4</sup>

Visi dan misi PT. Duta Elok Persada antarlain sebagai berikut:

- 1) Visi  
*“Menjadi sarana untuk mewujudkan wirausahawan yang mandiri dan berwawasan sosial menuju masa depan yang lebih baik dari waktu ke waktu”.*
- 2) Misi  
*“Melalui desain pemasaran yang menguntungkan dan produk berkualitas dan didukung oleh sistem pendidikan bisnis yang andal dan profesional”.*<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> <https://www.nuamooreaindonesia.com/> Diakses pada tanggal 7 Februari 2021

<sup>4</sup> Staterkit PT Duta Elok Persada hal 1....,

<sup>5</sup> Staterkit PT Duta Elok Persada hal 2....,

PT. Duta Elok Persada (DEP) didirikan oleh 4 orang profesional handal di bidang-nya masing-masing, beliau adalah:

a. Mimi Liliana

Mimi Liliana lahir di Indonesia dan menempuh pendidikan di Jerman telah menjadikan beliau sebagai seorang wanita pengusaha sukses dengan jaringan bisnis di beberapa negara seperti China, Thailand, Singapura, Malaysia, Taiwan, USA dan Indonesia. Sekaligus pemilik perusahaan Skin Health Group.

Skin Health Group didirikan pada tahun 1998 adalah perusahaan besar yang hanya memasarkan produk-produk alami perawatan kulit yang cukup disegani di Asia. Pada tahun 2000, Skin Health Group melebarkan bisnis di Indonesia, dan semakin besar dengan beberapa anak perusahaan termasuk PT. Duta Elok Persada (DEP), dan mempunyai pabrik Mckenna Lab di USA yang ada di Amerika, yang memproduksi produk yang dipasarkan PT.DEP.

Mimi Liliana juga adalah mantan ketua Asosiasi Perempuan Pengusaha Singapura. Misi beliau yaitu ingin membangun individu-individu yang memiliki jiwa mandiri melalui produk-produk berkualitas dari Skin Health Group.

b. Petrus Irianto Herwono

Petrus Irianto Herwono adalah Direktur Utama PT. DEP yang sudah sejak tahun 1987 berkecimpung di bisnis MLM, memiliki karir profesional di beberapa perusahaan MLM di Indonesia, menjadikan beliau sebagai salah satu tokoh dalam industri MLM Indonesia.

Petrus Irianto Herwono juga seorang Business Consultant, salah satu motivator Indonesia, dosen dari 2 Universitas ternamadi Indonesia, dan penulis buku yang berjudul “Mengejar Sukses, raih dan tebarkan”, yang menjadi salah satu pedoman bagi para pelaku bisnis MLM.

c. Elizabeth Suryadinata

Elizabeth Suryadinata seorang Sarjana Ekonomi dari Universitas Trisakti yang berpengalaman dalam bidang Tata Kelola Operasional Perusahaan dan Keuangan.

d. Diana Rigg Roberta

Diana Rigg Roberta mempunyai pengalaman lebih dari 10 tahun di bidang bisnis MLM, beliau memegang Direktur Pemasaran. DEP telah menjadi sebuah peluang usaha mandiri bagi setiap orang untuk memiliki bisnis sendiri dengan potensi penghasilan yang tidak terbatas. Memiliki personil manajemen yang sarat pengalaman dalam industri pemasaran jaringan serta didukung grup perusahaan besar “*Skin Healt Group*” menjadikan DEP sebagai mitra bisnis terpercaya di Indonesia maupun di manca Negara.<sup>6</sup>

Produk-produk dari PT Duta Elok Persadaterdiri dari:

1) Produk Pembersih

Produk dari PT. Duta Elok Persada yang merupakan jenis pembersih adalah Cleanser, Toner dan Nu Amoorea series.

2) Produk Pelembab

Produk dari PT. Duta Elok Persada yang merupakan jenis pelembab adalah Moist.

3) Produk Pelindung

Produk dari PT. Duta Elok Persada yang merupakan jenis pelindung adalah Solar Guard.

4) Produk Perawatan Khusus

Produk dari PT. Duta Elok Persada yang merupakan jenis perawatan khusus adalah Exfoliant dan Serum C.

5) Produk Perawatan Umum

Produk dari PT. Duta Elok Persada yang merupakan jenis perawatan umum adalah Nu Amoorea Beauty Bar dan Nu Amoorea Beauty Plus Bar. 2 produk ini merupakan produk

---

<sup>6</sup> <https://cutriskinazila75.wordpress.com/2020/08/09/sejarah-pt-dep-duta-elok-persada/>  
Diakses pada 2 Maret 2021.

sabun cuci muka.

DEP telah memiliki sertifikat HALAL dari MUI (Majelis Ulama Indonesia) atas produk yang dipasarkannya. DEP juga telah memiliki SIUPL-T (Surat Ijin Usaha Penjualan Langsung Tetap) dari BKPM No. 63/IIU/PMDN/2017, dan telah tercatat sebagai APLI sejak tahun 2016 dengan no anggota 0178/01/17.<sup>7</sup>

## 2. Syarat Dan Ketentuan Member Nu Amoorea

### Menjadi Member

- a. Setiap orang mempunyai kesempatan yang sama untuk menjadi member PT. Duta Elok Persada dan tidak tergantung pada jenis kelamin, suku bangsa, golongan maupun agama.
- b. Pemohon (calon member) harus disponsori oleh member PT. Duta Elok Persada yang masih terdaftar, serta mengisi formulir aplikasi keanggotaan
- c. Calon member harus memiliki kewarganegaraan Indonesia dan berumur sekurang-kurangnya 17 tahun pada saat permohonan diajukan.
- d. Calon member harus merupakan perorangan, bukan nama perusahaan, badan usaha ataupun organisasi.
- e. Seorang member hanya boleh mempunyai satu nomor keanggotaan.
- f. Setelah keanggotaan disetujui perusahaan berkewajiban untuk memberi pelatihan bagi para member dalam rangka mendukung kinerja member yang bersangkutan

### Syarat Penjual Dan Pemasar

- a. Member dapat memperoleh semua perangkat usaha secara langsung yang di buat PT. Duta Elok Persada melalui uplinenya masing-masing dalam satu garis sponsorisasi.

---

<sup>7</sup> <https://amooreakebumen.blogspot.com/2019/10/sejarah-produk-nu-amooorea-dan-bisnisnya.html?m=1> Diakses pada 26 Mei 2021.

- b. Member tidak diperkenankan melakukan pembelian atau penjualan dari member lain yang memiliki garis sponsorisasi berbeda.
- c. Member dilarang menyatakan bahwa ia maupun member lainnya mempunyai suatu daerah penjualan secara monopoli atau wilayah penjualan eksklusif dalam hubungannya dengan rencana pengembangan usaha PT. Duta Elok Persada.
- d. Member dilarang menjual produk PT. Duta Elok Persada dengan harga yang lebih tinggi atau harga yang lebih rendah dari harga yang ditentukan.
- e. member dilarang mengubah isi atau kemasan, merobek, mengganti maupun menambah keterangan apapun pada label produk atau brosur, literatur atau alat bantu penjualan lainnya yang dikeluarkan oleh PT. Duta Elok Persada
- f. Member tidak diperkenankan memberikan pernyataan yang benar dan tepat mengenai harga, kualitas, isi, pemakaian, hasil atau keuntungan produk, jaminan serta kepuasan pelanggan.
- g. member tidak diperkenankan memberikan pernyataan yang berlebihan dan bertindak memaksa dalam menawarkan produk.

### **3. Jenjang kemitraan**

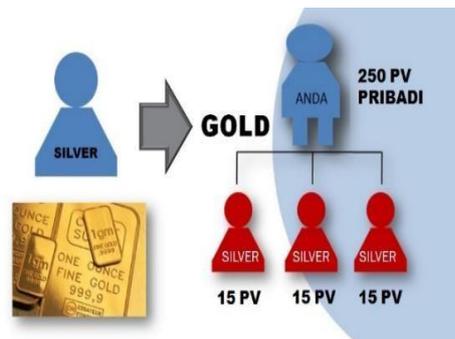
Untuk menjadi member di Duta Elok Persada (DEP), kita ditawarkan berbagai macam pilihan paket yang harus kita pilih salah satunya sebagai syarat untuk menjadi member di DEP. Berikut ini adalah pilihan paket yang bisa diambil atau dipilih terlebih dahulu sebelum menjadi member di DEP, yaitu:

- a. Silver Kualifikasi:
  - 1) Registrasi pendaftaran member baru.
  - 2) Memiliki akumulasi minimal 15 PV.
- b. Gold Kualifikasi:

- 1) Mensponsori langsung 3 silver @15 PV.
- 2) Memiliki akumulasi minimal 250 PV Pribadi.

Penghargaan:

- 1) Emas logam mulia 1 gram



**Gambar 3.1**  
**Skema perolehan level Gold**

c. Diamond

Kualifikasi:

- 1) Mensponsori langsung 5 Gold
- 2) Memiliki akumulasi minimal 500 PV Pribadi

Penghargaan

- 1) Pin Emas dengan 1 Diamond



**Gambar 3.3**  
**Skema perolehan level Diamond**

d. Kualifikasi:

- 1) Mensponsori langsung 8 Diamond
- 2) Memiliki akumulasi minimal 11.000 PV Pribadi

Penghargaan:

- 1) Pin Emas dengan 2 Diamond

- 2) Dana tunai Rp. 30 juta (untuk pembelian sepeda motor)

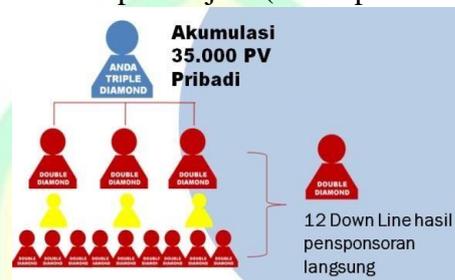
e. Triple Diamond

Kualifikasi:

- 1) Mensponsori langsung 12 Double Diamond
- 2) Memiliki akumulasi minimal 35.000 PV Pribadi

Penghargaan:

- 1) Pin Emas dengan 3 Diamond
- 2) Dana tunai Rp. 350 juta (untuk pembelian Mobil)



**Gambar 3.4**

**Skema perolehan penghargaan level Triple Diamond<sup>8</sup>**

#### 4. DEP Bussines Plan (DBP) PT Duta Elok Persada

DBP adalah program yang mengatur rencana pembangunan jaringan yang menghasilkan *income* besar. DBP ibarat PETA (MAP) yang akan menuntun kita bagaimana berbisnis yang benar. DBP memberikan sejumlah gambaran bsnis jaringan yang jelas antara hak dan kewajiban seorang Upline terhadap Dowline. istilah-istilah yang harus diketahui oleh para member terlebih dahulu:

- a. PV atau Point Value adalah nilai satuan produk (1 PV= Rp. 10.000).
- b. PPV atau personal point value adalah PV pribadi: (Digunakan sebagai tata syarat untuk kenaikan peringkat keanggotaan,sumber perolehan personal sales bonus)

<sup>8</sup> Staterkit PT Duta Elok Persada Hal 6....,

- c. GPV atau Grup Point Value adalah total PV grup (mulai dari PV Pribadi ditambah dengan PV seluruh jaringan downline).
- d. Pohon sponsorisasi adalah jaringan down line yang berasal dari hasil pensponsoran langsung (level satu) : (digunakan sebagai tata syarat untuk kenaikan peringkat keanggotaan, Sumber perolehan Network Development Bonus dan Network Leadership Bonus).
- e. Pohon penempatan adalah penempatan down line ke empat, ke lima dan seterusnya dari pohon sponsor dibawah jaringan down line untuk membentuk jaringan *Trinary*: (Terdiri dari 3 kaki jaringan yaitu kiri, tengah, kanan, menjaga keseimbangan 3 kaki jaringan untuk memaksimalkan perolehan PV jaringan kaki lemah setelah terjadi penggabungan antara kaki kecil dan kaki sedang.
- f. TUPO atau tutup point adalah salah satu syarat untuk memperoleh bonus harian dan bulanan kecuali Netwok Development Bonus. (TUPO dilakukan mulai dari tanggal 1 sampai dengan tanggal terakhir bulan berjalan, tanggal TUPO akan menentukan perolehan *network balance bonus* dan *network leadeship bonus* disamping tata syarat lainnya, seperti besaran TUPO dan peringkat keanggotaan
- g. Bonus harian adalah bonus yang dibayarkan harian berdasarkan transaksi harian yang di input per jaringan member. (transaksi hari ini , bonus akan di transfer keesokan harinya sebelum, Bonus yang dibayar harian adalah Network Development Bonus, Network Balance Bonus, dan Network Leadership Bonus.
- h. Bonus bulanan adalah bonus yang dibayar bulanan berdasarkan akumulasi perolehan PV Pribadi per bulan berjalan. (Dibayar

setiap tanggal 5 bulan berjalan minimal bonus Rp. 50.000,-, Bonus yang dibayar bulanan adalah Personal Sales Bonus).

- i. PT atau Point Transaksi adalah PV dari hasil perolehan transaksi produk (retail maupun paket produk).
- j. PM atau Pin Member adalah kode pendaftaran keanggotaan member DEP.
- k. USER ID adalah identitas yang digunakan member DEP
- l. PASSWORD digunakan bersamaan dengan USER ID untuk logging member area.
- m. Paket Produk adalah paket pembelian yang terdiri dari beberapa item.<sup>9</sup>

#### **B. Praktik Terhadap Sistem Perusahaan Dalam Pemberian Poin Transaksi Pada Bisnis MLM Nu Amoorea**

Perusahaan memberikan bonus kepada membernya diklasifikasikan menjadi 4 jenis bonus, yaitu PSB (*Personal Sales Bonus*), NDB (*Network Development Bonus*), NBB (*Network Balance Bonus*) dan yang terakhir adalah NLB (*Network Leader Bonus*). Salah satu narasumber distributor Nu Amoorea yang diwawancarai oleh peneliti yaitu seorang distributor resmi Nu Amoorea asal Dagangan Madiun.

Berdasarkan wawancara peneliti dengan distributor Nu Amoorea mengatakan bahwa: Personal Sales Bonus merupakan bonus yang didapat bulanan berdasarkan perolehan PV pribadi member, ketika member belanja produk Nu Amoorea dengan akumulasi PV minimal 15 PV maka member tersebut mendapatkan bonus sebesar 10%, ketika belanja dengan akumulasi PV minimal 30 PV maka bonus yang didapatkan 25%, Selanjutnya ketika member tersebut belanja produk Nu Amoorea dengan akumulasi PV minimal 180 PV maka bonus yang

---

<sup>9</sup> <https://nuamooreaIndonesia.com/business-opportunity/business-plan> Diakses pada 3 Maret 2021

didapatkan adalah 20%. Jadi bonus tersebut didapatkan jika member tersebut melakukan pembelian produk Nu Amoorea.<sup>10</sup>

**Tabel 3.2**  
**Jenis Bonus PSB**

PPV AKUMULASI	% PSB
Min 15 PV	10%
Min 30 PV	15%
Min 180 PV	20%

- $10\% \times 15 \times \text{Rp. } 10.000 = \text{Rp. } 15.000$
- $15\% \times 30 \times \text{Rp. } 10.000 = \text{Rp. } 45.000$
- $20\% \times 180 \times \text{Rp. } 10.000 = \text{Rp. } 360.000$

Note: PPV akumulasi ditentukan akhir bulan<sup>11</sup>

Jadi perolehan dari jenis bonus PSB tersebut didapatkan dari pembelian PV pribadi member, prosentase besaran bonusnya yaitu 10%, 15% dan 20%, ketika member tidak melakukan pembelian dan atau pembelian maka member tidak mendapatkan bonus PSB tersebut. Selanjutnya, yaitu bonus NDB.

Berdasarkan wawancara peneliti dengan distributor Nu Amoorea mengatakan bahwa: Bonus NDB itu adalah bonus yang didapatkan dari penjualan *downline* atau produktivitas *downline*, bonus ini merupakan bonus harian yang besarnya 20%. Ketika *upline* memiliki banyak member dan berhasil menjual banyak produk, maka *upline* akan mendapatkan banyak bonus dari hasil penjualan *downline* tersebut. Walaupun tanpa menjual produk Nu Amoorea, saya selalu mendapat bonus dari penjualan *downline* yang saya rekrut, diantara keempat bonus yang diberikan perusahaan, bonus saya yang paling banyak saya dapatkan adalah dari jenis bonus NDB ini. Jadi saya bisa mengumpulkan banyak bonus agar mendapatkan reward dari perusahaan.<sup>12</sup>

<sup>10</sup> Iin Pitasari, Hasil Wawancara, Dagangan, 15 Juni

<sup>11</sup> Staterkit PT Duta Elok Persada hal 5...,

<sup>12</sup> Binti, Hasil Wawancara, Ngawi, 16 Juni 2021.

**Tabel 3.3**  
**Jenis Bonus NDB**

<b>Downline Level Ke 1</b>	<b>180 PV Per Downline</b>	<b>Network Development Bonus Per Hari</b>
3 D.L	540 PV	Rp. 1.080.000
6 D.L	1080 PV	Rp. 2. 160. 000
10 D.L	1800 PV	Rp. 3. 600.000

Keterangan:

- NDB dibayar setiap hari sebelum jam 12.00 hari berikut
- Untuk mendapatkan NDB tidak perlu TUPO.<sup>13</sup>

Jadi bonus NDB yang diberikan perusahaan merupakan jenis bonus harian yang diperoleh *upline* ataupun member, perolehan bonusnya paling besar prosentasenya diantara keempat jenis bonus yang diberikan perusahaan. Perolehan jenis bonus NDB tersebut berasal dari produktivitas PV *downline*, ketika *upline* memiliki banyak *downline* dan *downline* tersebut banyak melakukan penjualan maka *upline* akan mendapatkan bonus yang banyak tanpa melakukan penjualan produk maupun pembinaan. Selanjutnya yaitu jenis bonus NBB.

Berdasarkan wawancara peneliti dengan Distributor Nu Amoorea mengatakan bahwa: Bonus NBB adalah bonus harian, perusahaan memberikan bonus tersebut berdasarkan penempatan pohon sponsorisasi ke dalam pohon *trinary*. Kaki sedang dan kaki kecil digabung untuk dibandingkan dengan kaki besar guna menentukan jaringan kaki lemah dan kuat. Saya mendapatkan bonus tersebut ketika menempatkan *downline-downline* saya dalam satu jaringan, dengan menggabungkan kaki lemah dan sedang untuk selanjutnya di bandingkan dengan kaki kuat, gunanya agar jaringan yang saya bina menjadi jaringan yang kuat.<sup>14</sup>

<sup>13</sup> Ibid...,

<sup>14</sup> Aini, *Hasil Wawancara*, Madiun, 15 Juni 2021.

**Tabel 3.4**  
**Jenis Bonus NBB**

<b>POSISI</b>	<b>PROSENTASE</b>	<b>INDEKS BONUS</b>
Tripel Diamond	25%	25% x PV Kaki Lemah
Double Diamond	20%	20% x PV Kaki Lemah
Diamond	15%	15% x PV Kaki Lemah
Gold	10%	10% x PV Kaki Lemah
Silver	5%	5 % x PV Kaki Lemah

Rumus perhitungan NBB = IB anda : Total IB member x 25%  
GPV Perusahaan x Rp. 10.000.<sup>15</sup>

Jadi jenis bonus NBB yang diberikan oleh perusahaan didapatkan *upline* ketika selalu membina *downline-downline* dibawahnya serta menempatkan kaki jaringan lemah dan sedang untuk digabungkan supaya membentuk suatu jaringan yang kuat. Terakhir yaitu jenis bonus NLB.

Berdasarkan wawancara peneliti dengan Distributor Nu Amoorea mengatakan bahwa: Jenis bonus NLB merupakan bonus harian yang didapat dari pembentukan pohon sponsorisasi mulai dari level 1 sampai dengan level 15. Besar prosentase NLB adalah 1% dari total produktivitas PV downline per level atau total 15%.<sup>16</sup>

**Tabel 3.5**  
**Jenis Bonus NLB**

<b>PPV</b>	<b>Level NLB</b>
Minimal 15 PV	Level 1 s/d Level 5
Minimal 20 PV	Level 1 s/d Level 10
Minimal 180 PV	Level 1 s/d Level 15

### **C. Praktik Terhadap *Passive Income* Bisnis MLM Nu Amoorea**

Dalam bisnis MLM Nu Amoorea, pada jenis bonus NDB memberikan banyak keuntungan bagi *upline*, selain karena prosentase bonus yang besar yaitu 20% *upline* juga bisa mengumpulkan banyak bonus ketika jaringannya besar atau *downline* yang dia rekrut banyak. Selain itu seorang *upline* bisa

<sup>15</sup> Ibid...,

<sup>16</sup> Ernawati, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 16 Juli 2021.

mendapatkan bonus tersebut walaupun tanpa melakukan penjualan ataupun pembinaan kepada *downlinenya*. Salah satu narasumber distributor Nu Amoorea yang diwawancarai oleh peneliti yaitu seorang distributor resmi Nu Amoorea asal Dagangan Madiun.

Menurut Iin Pitasari seorang member resmi Nu Amoorea asal Dagangan Madiun mengatakan bahwa: Saya ikut jaringan kece dan bergabung di PT DEP sejak 2017, Di bisnis ini saya sudah sampai ke level Diamond, dan PV yang diperoleh sampai saat ini adalah 1432 PV. Reward yang sudah didapat selama ini adalah 3 gram emas logam mulia dan 1 pin diamond. Sejauh ini saya memiliki member sebanyak 24 member yang direkrut langsung. Disini jika *downline* saya melakukan penjualan produk Nu Amoorea maka saya pun mendapat bonus NDB sebesar 20% dari hasil penjualan *downlinenya* tersebut Untuk bonus NDB Iin sendiri pernah dalam sehari 4 *downline* yang dia rekrut melakukan pembelanjaan produk yang masing-masing orang mengumpulkan 30 PV jadi bonus yang di dapat yakni sebesar  $20\% \times (4 \times 30) \times \text{Rp } 10.000 = \text{Rp } 240.000$  perhari dan akan di transfer keesokan harinya di rekening Iin, dia jarang bahkan tidak pernah melakukan pembinaan kepada jaringannya, karena faktor kesibukannya sebagai ibu rumah tangga, selain itu dia juga sibuk mengurus 2 anaknya yang masih kecil, walaupun tanpa melakukan pembinaan dia akan memperoleh bonus NDB sebesar 20% dari hasil penjualan *downline* nya.<sup>17</sup>

Dengan demikian bonus NDB tidak bisa didapatkan ketika *upline* hanya memiliki sedikit *downline*, *upline* harus memiliki banyak *downline* atau member dibawahnya yang selalu aktif melakukan promosi penjualan, selain itu juga jaringannya harus kuat, sehingga perolehan bonus NDB yang didapat *upline* juga banyak nantinya, hal ini senada dengan pendapat dari salah satu narasumber penulis yang berasal dari Madiun.

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Mbak Aini member resmi Nu Amoorea asal Kebonsari Madiun mengatakan bahwa: Untuk mendapatkan bonus NDB yang besar, member-member dibawahnya harus banyak dan selalu aktif melakukan promosi penjualan produk Nu Amoorea, dan saya sejauh ini memiliki member sebanyak 14 orang, dimana member tersebut hanya ada beberapa yang ikut menjalankan bisnisnya, selebihnya hanya sebagai pemakai. Saya menjadi member resmi Nu Amoorea sejak 2018 dan ikut jaringan cemara, untuk saat ini

---

<sup>17</sup>Iin Pitasari, *Hasil Wawancara*, Dagangan, 15 Juni.

saya di level Gold dan memiliki PV sebanyak 700 lebih, reward yang sudah didapat yaitu 1 gram mas antam karena berhasil naik ke level gold. Disini saya tidak melakukan pembinaan dikarenakan sibuk dengan pekerjaannya sebagai guru dan tidak mempunyai waktu khusus untuk pembinaan para member di bawahnya. Tetapi jika *downline* yang dia rekrut melakukan pembelian maka secara otomatis dia mendapat bonus NDB 20% dari hasil penjualan *downline*nya. Untuk bonus NDB sendiri pernah dalam sehari 4 *downline* yang dia rekrut melakukan pembelian produk yang masing-masing orang mengumpulkan 25 PV jadi bonus yang di dapat yakni sebesar  $20\% \times (4 \times 25) \times \text{Rp } 10.000 = \text{Rp } 200.000$  perhari dan akan di transfer keesokan harinya di rekening Aini. Saya tetap akan mendapat bonus NDB jika *downline* nya melakukan penjualan produk meskipun saya tidak ikut melakukan penjualan produk atau tutup poin.<sup>18</sup>

Dengan demikian mayoritas *upline* walaupun tidak pernah melakukan pembinaan kepada member-member dibawahnya karena kesibukan dan lain-lain, namun bonus NDB tersebut selalu menjadi sumber bonus terbesar menurut *upline*, karena bonus tersebut bisa cair dan masuk ke rekening *upline* secara harian jika *downline* melakukan penjualan produk Nu Amoorea. Salah satu narasumber distributor Nu Amoorea yang diwawancarai oleh peneliti yaitu seorang member resmi Nu Amoorea asal Slahung Ponorogo.

Menurut Ernawati member resmi Nu Amoorea asal Slahung Ponorogo mengatakan bahwa: Saya menjadi member resmi dari Nu Amoorea sejak tahun 2016 dan ikut jaringan cantik (jarcant), saat ini sedang di level gold dengan PV sebesar 672 PV dengan memiliki 8 *downline*. Reward yang sudah saya dapat adalah 1 gram emas antam. Kesibukan Ernawati sebagai penjual kentaki yang berjualan dari pagi sampai sore jadi tidak ada waktu luang untuk membina *downline* nya dan beliau hanya menjadi pemakai produk saja Diaberkata untuk bonus NDB saya selalu dapat jika *downline* saya melakukan pembelian produk Nu Amoorea ini. Pernah dalam sehari 5 *downline* saya belanja sebanyak 75 PV yang masing-masing berhasil menjual 15 PV perorang, jadi saya mendapat bonus sebesar  $20\% \times (5 \times 15) \times \text{Rp } 10.000 = \text{Rp } 150.000$  perhari dan uang tersebut dibayarkan secara cash keesokan harinya di rekening saya.<sup>19</sup>

Keuntungan lain menjadi *upline* selain bonus NDB yang besar yaitu 20%, *upline* juga bisa mendapatkan banyak bonus seperti umroh, jalan-jalan keluar

<sup>18</sup> Aini, *Hasil Wawancara*, Madiun, 15 Juni 2021.

<sup>19</sup> Ernawati, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 16 Juli 2021.

negeri, uang tunai dan lain-lain, bonus tersebut didapat dari perolehan PV yang dikumpulkan *upline*, terutama perolehan PV dari jenis bonus NDB karena prosentasenya besar, sehingga *upline* bisa mengumpulkan banyak poin atau PV. Salah satu narasumber distributor Nu Amoorea yang diwawancarai oleh peneliti yaitu seorang distributor resmi Nu Amoorea asal Kendal Ngawi.

Menurut Binti member resmi Nu Amoorea asal Kendal Ngawi mengatakan bahwa: Saya gabung di bisnis PT. DEP sejak tahun 2016 dan sampai saat ini di level diamond dengan memiliki PV sebesar 4000 PV, dan untuk saat ini memiliki member sebanyak 90an, tapi member tersebut ada yang sebagai pemakai ada juga yang sebagai member yang juga pemakai serta ikut menjalankan bisnis di Nu Amoorea. Selama ikut di bisnis Nu Amoorea sudah mendapatkan reward yaitu : 3 gram emas antam dan 1 pin diamond, tahun 2017 reward umrah dan jalan-jalan ke Turki, tahun 2018 reward jalan-jalan ke Malaysia, tahun 2019 reward umrah dan jalan-jalan ke Dubai, tahun 2019 reward jalan-jalan ke Vietnam, tahun 2020 reward Umrah plus Masjidil Aqsa. Terkait bonus NDB yang didapatkan jika *downline* melakukan penjualan produk Nu Amoorea maka saya pun mendapat bonus NDB sebesar 20% dari hasil penjualan *downline* nya tersebut. Dia pernah dalam sehari 6 *downlinenya* belanja dan masing-masing mengumpulkan 50 PV dalam sehari dan dalam hari itu juga saya mendapat bonus NDB dari hasil penjualan *downline* saya yakni  $20\% \times (6 \times 50) \times \text{Rp } 10.000 = \text{Rp } 600.000$  perhari dan di transfer keesokan harinya tanpa tanpa melakukan tutup point/ pembelanjaan.<sup>20</sup>

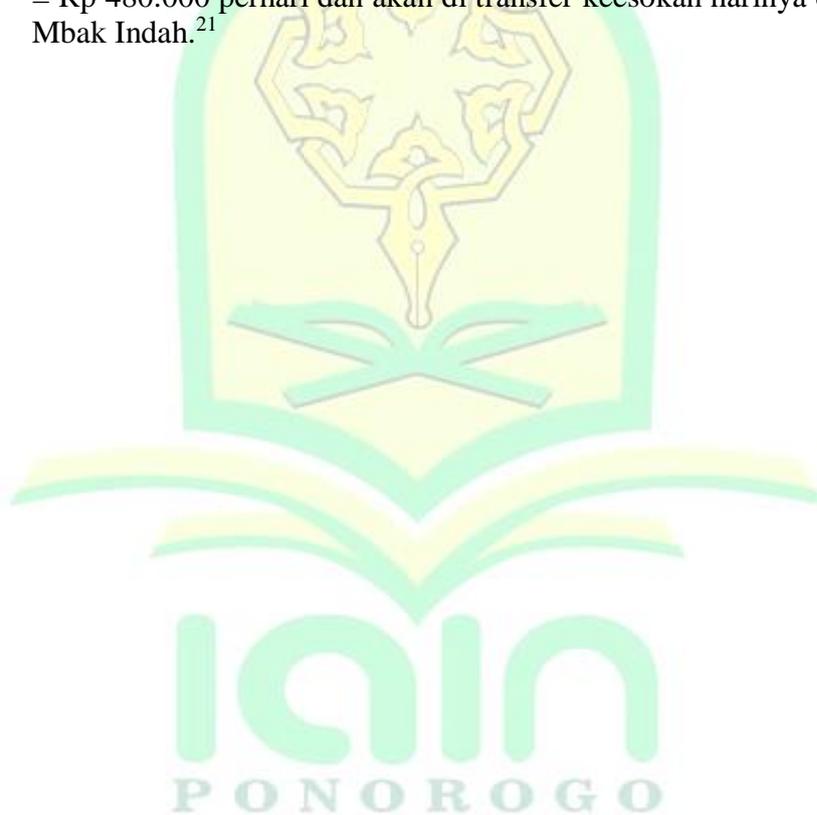
Dengan demikian jenis bonus NDB memberikan pendapatan kepada *upline* walaupun tanpa melakukan penjualan dan atau pembinaan, bonus uang tunai juga bisa didapatkan *upline* ketika PV yang didapat sudah melampaui persyaratan perolehan bonus uang tunai, *upline* bisa mengumpulkan banyak poin ataupun PV dari bonus NDB tersebut. Salah satu narasumber distributor Nu Amoorea yang diwawancarai oleh peneliti yaitu seorang distributor resmi Nu Amoorea Sedah, Jenangan Ponorogo.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Indah Widyaningsih member resmi Nu Amoorea asal Sedah, Jenangan Ponorogo, mengatakan bahwa: Saya bergabung dengan bisnis DEP sejak Oktober 2017 dan ikut jaringan cantik (Jarcen), saat ini sudah di Level Diamond, sampai saat ini sudah memiliki member sebanyak 23 member serta kedalaman sudah mencapai 12. Sampai saat ini sudah mendapatkan reward yaitu :

---

<sup>20</sup> Binti, *Hasil Wawancara*, Ngawi, 16 Juni 2021.

emas antam 1 gram, emas bentuk pin DEP 3 gram, serta dibulan Agustus sampai September 2021 lolos promo uang tunai sebesar Rp. 2.500.000 dan akan di transfer di awal bulan Oktober, syarat agar bisa lolos promo uang tunai tersebut juga berkaitan dengan perolehan PV yang harus banyak. Bonus terbanyak yang didapat selama menjadi member dari Nu Amoorea ini adalah perolehan bonus dari jenis bonus NDB, karena disini member dari mbk Indah banyak sampai mencapai kedalaman 12. Menurutnya bisnis ini sangat mudah untuk di kerjakan hanya saja beliau tidak memiliki waktu untuk membina para membernya dikarenakan beliau tidak mempunyai waktu khusus dan sibuk mengurus rumah tangga. Untuk bonus NDB Mbak Indah sendiri pernah dalam sehari 8 *downline* yang dia rekrut melakukan pembelian produk yang masing-masing orang mengumpulkan 30 PV jadi bonus yang di dapat yakni sebesar  $20\% \times (8 \times 30) \times \text{Rp } 10.000 = \text{Rp } 480.000$  perhari dan akan di transfer keesokan harinya di rekening Mbak Indah.<sup>21</sup>



---

<sup>21</sup> Indah, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 16 Juni 2021.

**BAB IV**  
**ANALISIS FATWA DSN MUI NO. 75/DSN-MUI/VII/2009 TENTANG**  
**PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS) PADA MLM**  
**NU AMOOREA**

MLM Syariah adalah sebuah usaha MLM yang mendasarkan sistem operasionalnya pada prinsip-prinsip syariah. Dengan demikian, sistem bisnis MLM konvensional yang berkembang pesat saat ini dicuci, dimodifikasi dan disesuaikan dengan syariah. Aspek-aspek haram dan *syubhat* dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syariah yang dilandaskan *tauhid*, akhlak, dan hukum muamalah.<sup>1</sup> Salah satu bisnis MLM Syariah yang ada di Indonesia diantaranya adalah PT Duta Elok Persada.

PT Duta Elok Persada adalah salah satu perusahaan yang berbasis syariah yang berkembang di Indonesia, PT DEP telah memiliki sertifikat HALAL dari MUI (Majelis Ulama Indonesia) atas produk yang dipasarkannya dibuktikan dengan adanya sertifikat halal dari MUI No. 0015008683018. DEP juga telah memiliki SIUPL-T (Surat Ijin Usaha Penjualan Langsung Tetap) dari BKPM No. 63/I/IU/PMDN/2017, dan telah tercatat sebagai APLI sejak tahun 2016 dengan no anggota 0178/01/17.

Dalam menjalankan bisnisnya, Berdasarkan teori syarat MLM Syariah harus memenuhi hal-hal sebagai berikut:

*Pertama*, sistem distribusi pendapatan, harus dilakukan secara profesional dan seimbang atau tidak terjadi eksploitasi antar sesama. Dalam pemberian pendapatan atau bonus kepada para member, PT Duta Elok Persada memberikannya berdasarkan prestasi member, ketika member banyak melakukan penjualan ataupun pembelian bonus yang didapat akan banyak, selain itu juga jaringan member yang besar dan kuat yang harus dipertahankan supaya bonus yang didapat banyak, serta pembinaan kepada jaringan-jaringan dibawahnya.

---

<sup>1</sup> Kuswara, *Mengena MLM Syariah*, (Tangerang, Qultum Media, 2005), 86.

*Kedua*, apresiasi Distributor, haruslah apresiasi yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam,<sup>2</sup> Misalnya tidak melakukan pemaksaan, jujur, berakhlak mulia. Bentuk apresiasi yang diberikan PT Duta Elok Persada kepada membernya yang berhasil menjual produk-produk Nu Amoorea adalah reward-reward seperti contohnya emas antam, uang tunai serta bonus lainnya.

*Ketiga*, penetapan harga, komisi dan bonus yang akan diberikan kepada para anggota berasal dari keuntungan penjualan barang, di PT Duta Elok Persada harga setiap produk berbeda-beda tergantung nama produknya, harga sudah ditetapkan oleh perusahaan sehingga harga tidak bisa dinaikkan ataupun dikurangi, namun harga bisa berbeda ketika pembeli tersebut member atau non-member, ketika menjadi member Nu Amoorea mendapat potongan sekitar Rp.50.000 ketika melakukan pembelian produk, dan itu merupakan salah satu keuntungan menjadi member Nu Amoorea. Selain itu dalam pemberian komisi atau bonus, PT Duta Elok Persada memberikan 4 jenis bonus yang diberikan yaitu PSB, NDB, NBB dan NLB, besaran prosentase masing-masing jenis bonus tersebut sudah ditetapkan oleh perusahaan, misalnya besaran bonus NDB yang diberikan perusahaan kepada member adalah 20%.

*Keempat*, jenis produk yang ditawarkan haruslah produk yang benar-benar terjamin kehalalan dan kesuciannya sehingga kaum muslimin merasa aman untuk menggunakan atau mengkonsumsi.<sup>3</sup> Produk dari Nu Amoorea banyak macamnya misalnya seperti Nu Amoorea Beauty Bar, Nu Amoorea Beauty Plus Bar, Serum, Clenser dan lain-lain. Semua produk yang diproduksi ataupun dipasarkan PT Duta Elok Persada telah diakui kehalalannya oleh MUI, dibuktikan dengan adanya sertifikat halal dari MUI No. 0015008683018

Dari uraian diatas, penulis melakukan fokus penelitian dengan 2 Rumusan Masalah yaitu diantaranya:

---

<sup>2</sup> Gemala Dewi, Wirduyaningsih, Yeni Salma Barlinti, *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013), 197.

<sup>3</sup> Ibid

**A. Analisis Sistem Perusahaan Dalam Pemberian Bonus Transaksi Bisnis MLM Nu Amoorea Berdasarkan Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah**

Dalam Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 bagian ketentuan umum dijelaskan bahwa 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. <sup>4</sup>Di PT Duta Elok Persada. Pemberian bonus berasal dari *Poin of Value* (PV) yaitu nilai satuan produk yang di kumpulkan dengan menggunakan 4 sumber bonus yaitu PSB, NDB, NBB Serta NLB, dari keempat jenis bonus tersebut penulis akan menguraikan satu-persatu, diantaranya yaitu:

1. *Personal Sales Bonus* (PSB) adalah bonus bulanan yang di dapat dari hasil perolehan PV pribadi selama perbulan, Bonus dibayar setiap tanggal 1 bulan berjalan untuk menentukan besaran PSB. Untuk menentukan besaran PSB adalah:<sup>5</sup>

PPV AKUMULASI	% PSB
Min 15 PV	10%
Min 30 PV	15%
Min 180 PV	20%

$$10\% \times 15 \times \text{Rp. } 10.000 = \text{Rp. } 15.000$$

$$15\% \times 30 \times \text{Rp. } 10.000 = \text{Rp. } 45.000$$

$$20\% \times 180 \times \text{Rp. } 10.000 = \text{Rp. } 360.000$$

Berdasarkan Fatwa DSN-MUI NO. 75/DSN-MUI/VII/2009 ketentuan Hukum poin 5, yaitu komisi yang diberikan perusahaan kepada anggota harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang

<sup>4</sup> Hasanudin dkk, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah* (Jakarta: Erlangga, 2014), 811.

<sup>5</sup> Staterkit PT Duta Elok Persada hal 5...

terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau jasa dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS.<sup>6</sup> PT Duta Elok Persada memberikan jenis bonus PSB kepada member, ketika member tersebut melakukan pembelian pribadi maupun penjualan produk Nu Amoorea, misalnya ketika member melakukan pembelian produk Nu Amoorea 1 box dengan 15PV maka bonus yang didapat adalah 10%.

Berdasarkan analisis penulis, jenis bonus PSB sesuai dengan Fatwa DSN-MUI NO. 75/DSN-MUI/VII/2009 ketentuan Hukum poin 5, karena sistem perusahaan dalam pemberian jenis bonus PSB ini berdasarkan PV pribadi atau pembelian produk secara pribadi oleh member, sehingga member bisa mendapatkan bonus sebesar 10%, 15 % ataupun 20% yang sesuai dengan jenis produk yang dibeli oleh member tersebut.

Selain mengkaji dari teori fatwa DSN-MUI NO. 75/DSN-MUI/VII/2009 poin 5, penulis juga menganalisis jenis bonus PSB ini berdasarkan syarat MLM syariah bagian poin ketiga yaitu penetapan komisi dan bonus, berdasarkan analisis penulis jenis bonus PSB ini sesuai dengan syarat MLM Syariah poin 3, karena perusahaan telah menetapkan besaran jenis bonus PSB ini berdasarkan kinerja member untuk melakukan pembelian atau penjualan produk Nu Amoorea, besaran bonus yang diberikan tergantung seberapa banyak produk yang dibeli, dan setiap produk memiliki besaran PV sendiri-sendiri, misalnya pembelian 1box Nu Amoorea akan mendapatkan 15PV. Semakin banyak produk yang dibeli ataupun yang dijual, maka semakin banyak prosentase bonus yang nanti akan didapatkan member,

2. *Network Development Bonus* (NDB) adalah bonus harian yang didapat dari produktivitas PV harian *downline* langsung yang

---

<sup>6</sup> Hasanudin dkk, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah...*,811.

dimiliki, besaran NDB adalah 20% dari produktivitas PV *downline* langsung.

Rumus menghitung NDB adalah:

$NDB \times \text{Total PV Downline Generasi 1} \times 10.000$

Jika total PV *downline* Generasi 1 adalah 500 PV

$NDB \text{ Anda} = 20\% \times 500 \times \text{Rp. } 10.000 = \text{Rp. } 1.000.000$

Jika 1.000 PV,  $NDB \text{ Anda} = 20\% \times 1.000 \times \text{Rp. } 10.000 = \text{Rp. } 2.000.000$ , dan seterusnya

Semakin besar kuantitas dan produktivitas *downline* generasi-1 anda, akan semakin besar NDB harian yang akan diterima. Kuantitas *downline* adalah jumlah *downline* yang anda miliki di generasi-1, sedangkan produktivitas adalah kemampuan setiap *downline* untuk memiliki PV pribadi. Jenis bonus NDB ini untuk mendapatkannya tidak perlu Tutup Poin (TUPO).<sup>7</sup>

Berdasarkan Fatwa DSN MUI NO. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang ketentuan hukum poin 9 yang dijelaskan bahwa tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.<sup>8</sup> Di PT Duta Elok Persada pada jenis bonus NDB ini bonusnya besar yaitu 20% yang didapat dari produktivitas PV *downline*, *upline* memanfaatkan jenis bonus ini dengan mengutamakan memperbanyak bonus atau PV pribadinya, sedangkan posisi *downline* merasa kurang adil karena hasil kerja keras atau penjualannya juga dinikmati *upline* karena mendapatkan bonus tersebut, ditambah tidak dibantu dan dibina.

Berdasarkan analisis penulis, jenis bonus NDB yang diberikan perusahaan tidak sesuai dengan Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 poin 9. Dalam fatwa dijelaskan bahwa

<sup>7</sup> Staterkit PT Duta Elok Persada hal 5...

<sup>8</sup> Hasanudin dkk, *Himpunan Fatwa Keungan Syariah...*,812.

tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya. Sedangkan faktanya pembagian bonus ini kurang adil karena *upline* mendapatkan bonus besar yaitu 20% ketika *downline* melakukan pembelanjaan, sehingga dalam hal ini *upline* memanfaatkan *downline* agar bisa mengumpulkan bonus yang semakin banyak, Member teratas atau *upline* mengutamakan memperbanyak poinnya agar mendapat bonus tersebut, hal tersebut dapat merugikan pihak-pihak yang berada di bawahnya (*downline*) karena tidak dibantu dan dibina

Selain mengkaji teori fatwa DSN MUI No: 75/DSN/VII/2009 poin 9, penulis juga mengkaji berdasarkan teori Fatwa DSN MUI No: 75/DSN/VII/2009 tentang ketentuan hukum poin 8 dijelaskan bahwa pemberian komisi atau Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *Ighra*'.<sup>9</sup> PT DEP selain memberikan bonus NDB yang besar yaitu 20%, perusahaan juga memberikan banyak reward lainnya yang menggiurkan diantaranya adalah emas antam, uang tunai, sepeda motor, mobil, jalan-jalan ke luar negeri, bonus dari selisih harga antara harga member dan non member dan lain-lain.

Berdasarkan analisis penulis jika dianalisis menurut Fatwa DSN MUI No: 75/DSN/VII/2009 tentang ketentuan hukum poin 8, jenis bonus NDB tidak sesuai dengan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN/VII/2009 poin 8. Dalam fatwa dijelaskan bahwa Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *Ighra*'. Sedangkan faktanya perusahaan memberikan bonus serta reward yang banyak dan memberikan daya tarik calon member tergiur untuk ikut bergabung bisnis MLM Nu Amoorea tersebut. Ketika menjadi member awal

---

<sup>9</sup> Ibid.

dan berhasil menjual banyak produk akan menguntungkan member teratas atau *uplinenya* karena mendapat bonus NDB dari hasil penjualan membeinya tersebut. *Upline* atau member teratas mendapat bonus NDB yang didapat secara harian, dari perolehan PV member dibawahnya dan tanpa Tutup Poin bisa mendapatkan bonus tersebut.

Selain mengkaji berdasarkan teori fatwa DSN-MUI No: 75/DSN/VII/2009 poin 9, mengkaji berdasarkan teori Fatwa DSN MUI No: 75/DSN/VII/2009 poin 8, penulis juga mengkaji jenis bonus NDB ini berdasarkan teori syarat MLM Syariah poin 1, yaitu Sistem distribusi pendapatan, harus dilakukan secara profesional dan seimbang atau tidak terjadi eksploitasi antar sesama.<sup>10</sup> Sistem perusahaan dalam pemberian jenis bonus NDB prosentasenya yang diberikan kepada *upline* besar, yaitu 20%. Bonus tersebut diberikan perusahaan berdasarkan PV harian *downline* atau penjualan yang dilakukan *downline*.

Berdasarkan analisis penulis, jika dianalisis menggunakan teori syarat MLM Syariah Poin 1, jenis bonus NDB ini tidak sesuai dengan syarat MLM Syariah Poin 1, yaitu dalam fatwa dijelaskan bahwa Sistem distribusi pendapatan, harus dilakukan secara profesional dan seimbang atau tidak terjadi eksploitasi antar sesama. Sedangkan faktanya belum seimbang dan kurang adil karena disini yang diuntungkan adalah *upline*, bisa memanfaatkan penjualan *downline* untuk mengumpulkan bonus yang banyak, dan bonus tersebut bisa didapat harian, semakin banyak penjualan produk yang dilakukan *downline*, semakin banyak juga bonus yang di dapatkan *upline*.

3. *Network Balance Bonus* (NBB) adalah bonus harian dari hasil penempatan pohon sponsorisasi ke dalam pohon *trinary*. Kaki

---

<sup>10</sup> Gemala Dewi, Wirduyaningsih, Yeni Salma Barlinti, *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia...*, 197.

sedang dan kaki kecil digabung untuk dibandingkan dengan kaki besar guna menentukan jaringan kaki lemah dan kuat. IB atau Indeks Bonus NBB dihitung dari PV jaringan kaki lemah, besaran Indeks Bonus NBB dihitung berdasarkan prosentase per Posisi

POSISI	PROSENTASE	INDEKS BONUS
Tripel Diamond	25%	25% x PV Kaki Lemah
Double Diamond	20%	20% x PV Kaki Lemah
Diamond	15%	15% x PV Kaki Lemah
Gold	10%	10% x PV Kaki Lemah
Silver	5%	5 % x PV Kaki Lemah

Rumus perhitungan NBB = IB anda : Total IB member x 25% GPV Perusahaan x Rp. 10.000.<sup>11</sup>

Berdasarkan Fatwa DSN MUI NO. 75/DSN-MUI/VII/2009 ketentuan Hukum poin 11 yaitu Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.<sup>12</sup> Perusahaan memberikan bonus NBB ini berdasarkan keseimbangan kaki jaringan dibawahnya, Kaki sedang dan kaki kecil digabung untuk dibandingkan dengan kaki besar guna menentukan jaringan kaki lemah dan kuat. Disini tugas *upline* adalah melakukan pengarahan ataupun pembinaan kepada *downline* dibawahnya untuk menyeimbangkan kaki jaringan agar terciptanya jaringan yang kuat.

Berdasarkan analisis penulis pada jenis bonus NBB ini sesuai dengan Fatwa DSN MUI NO. 75/DSN-MUI/VII/2009 ketentuan Hukum poin 11, karena sistem perusahaan dalam pemberian Jenis bonus NBB ini berdasarkan penempatan jaringan dibawahnya atau produktivitas jaringan, dimana pada jenis bonus ini seorang *upline* membantu, membina serta menyeimbangkan kaki-kaki jaringan

<sup>11</sup> Staterkit PT Duta Elok Persada hal 5...

<sup>12</sup> Hasanudin dkk, *Himpunan Fatwa Keungan Syariah...*,813.

sendiri maupun kaki-kaki jaringan *downline* yang dimiliki, agar menjadi jaringan yang kuat. Sehingga *upline* bisa mendapatkan bonus NBB tersebut

Selain mengkaji berdasarkan teori Fatwa DSN MUI NO. 75/DSN-MUI/VII/2009 poin 11, penulis juga mengkaji jenis bonus NBB ini berdasarkan teori syarat MLM Syariah poin ke 7, yaitu pembagian bonus harus mencerminkan usaha masing-masing anggota.<sup>13</sup> Disini PT Duta Elok Persada memberikan bonus berdasarkan usaha dari masing-masing *upline* dalam membina jaringannya, dalam hal ini menyeimbangkan kaki jaringan Kaki sedang dan kaki kecil digabung untuk dibandingkan dengan kaki besar guna menentukan jaringan kaki lemah dan kuat, agar terbentuknya jaringan yang kuat

Berdasarkan uraian di atas, penulis menganalisis bahwa jenis bonus NBB sesuai dengan syarat MLM Syariah poin ke 7, karena perusahaan dalam memberikan bonus NBB sesuai dengan kinerja masing-masing *upline*, ketika *upline* aktif melakukan pembinaan, menyeimbangkan kaki jaringannya agar kuat maka *upline* akan mendapat bonus tersebut. Sehingga dalam hal ini pembagian bonus NBB sudah mencerminkan usaha atau kinerja masing-masing *upline*.

4. *Network Leadership Bonus* (NLB) adalah bonus harian berdasarkan pembentukan pohon sponsorisasi mulai dari level 1 sampai dengan level 15 atau *Network Leadership Bonus* (NLB) adalah bonus harian yang didapat dari pembinaan jaringan mulai dari member rekrutan langsung level ke 1 sampai dengan level

---

<sup>13</sup> Agus Marimin, "Bisnis Multilevel Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam", Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam Vol. 02, No. 02, Juli 2016, 113.

ke15, besar prosentase NLB adalah 1% dari total produktivitas PV downline per level atau total 15%.<sup>14</sup>

<b>PPV</b>	<b>Level NLB</b>
Minimal 15 PV	Level 1 s/d Level 5
Minimal 20 PV	Level 1 s/d Level 10
Minimal 180 PV	Level 1 s/d Level 15

Berdasarkan Fatwa DSN MUI NO. 75/DSN-MUI/VII/2009 ketentuan Hukum poin 11 yaitu Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut,<sup>15</sup> di PT Duta Elok Persada jenis bonus NLB diberikan ketika *upline* melakukan pembinaan kepada member-member dibawahnya, pembinaan berbentuk pemberian materi tentang PT Duta Elok Persada serta pengarahan-pengarahan dari leader, hal ini dilakukan agar jaringan lebih kuat.

Berdasarkan analisis penulis, jenis bonus NLB ini sesuai dengan ketentuan dalam fatwa DSN-MUI NO. 75/DSN-MUI/VII/2009 ketentuan Hukum poin 11, karena perusahaan akan memberikan bonus NLB ketika seorang *upline* ataupun member melakukan pembinaan kepada member-member dibawahnya, besar kecilnya tergantung seberapa jaringan *downline* per generasi yang dimiliki atau tergantung dari jumlah *downline* dan dan produktivitas PV per generasi. Jadi untuk memperoleh jenis bonus NLB ini seorang *upline* diharuskna melakukan pembinaan jaringan-jaringan yang ada dibawahnya.

#### **B. Analisis terhadap *passive income* bisnis MLM Nu Amoorea Berdasarkan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung berjenjang Syariah**

<sup>14</sup> Staterkit PT Duta Elok Persada hal 5...

<sup>15</sup> Hasanudin dkk, *Himpunan Fatwa Keungan Syariah...*,813.

Berdasarkan teori tentang *passive income*, penulis menggunakan teori pendapatan (*income*) yang di kutip oleh Pindi Kista, dimana dalam teorinya mengatakan bahwa pendapatan ada 2 yaitu *active income* dan *passive income*. Dari masing-masing jenis tersebut penulis uraikan satu-persatu diantaranya adalah:

*Pertama Active Income* yaitu suatu pendapatan yang hanya akan diterima jika aktif melakukan usaha, seperti bekerja atau berinvestasi diantaranya karyawan (pegawai), buruh perusahaan, manager, executive. Di PT Duta Elok Persada *active income* diberikan pada jenis bonus PSB, NBB dan NLB, serta bonus dari penjualan produk kepada konsumen yang non-member, besarnya kisaran Rp 50.000 per produk.

*Kedua Passive Income* yaitu suatu pendapatan yang diperoleh seseorang walaupun orang tersebut tidak aktif bekerja, seperti bisnis dengan sistem konglomera, waralaba, *network marketing*, investasi pada saham obligasi, tanah, perhiasan, properti dan deposito.<sup>16</sup> Di PT Duta Elok Persada dalam pembagian ke empat jenis bonusnya ada 1 jenis produk yang memberikan peluang *upline* melakukan *passive income*, jenis bonus tersebut adalah bonus NDB. Bonus tersebut besarnya 20% yang didapat dari produktivitas PV *downline* atau pembelanjaan *downline* yang kita rekrut. *Upline* tidak perlu susah payah promosi, melakukan pembinaan tetap mendapatkan bonus 20% yang didapat harian.

Dalam MLM *Passive Income* yaitu mendapatkan bonus secara pasif tanpa melakukan pembinaan penjualan barang atau jasa karena hal itu sama dengan *money game* dan penghasilan yang didapatkan tanpa harus bekerja lagi. MLM adalah salah satu bisnis yang menghasilkan bonus *passive income* sangat besar. Islam membenarkan seseorang mendapatkan insentif lebih besar dari yang lainnya disebabkan keberhasilannya dalam memenuhi

---

<sup>16</sup> Slamet Wiyono, *Managemen Potensi Diri*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2005), 92-95.

target penjualan tertentu, dan melakukan berbagai upaya positif dalam memperluas jaringan dan levelnya secara produktif.<sup>17</sup>

Penghargaan kepada *Upline* yang mengembangkan jaringan (level) di bawahnya (*Downline*) dengan cara bersungguh-sungguh, memberikan pembinaan, pengawasan serta keteladanan prestasi, memang bagian penting dalam kinerja dan beimplikasi pada bonus dari perusahaan. Insentif ditentukan oleh dua kriteria, yaitu dari segi prestasi penjualan produk dan dari sisi berapa berapa banyak *downline* yang dibina sehingga ikut menyukseskan kinerja. Bisnis MLM Nu Amoorea pada jenis bonus NDB memberikan peluang member teratas mendapat pendapatan pasif tanpa harus melakukan kewajibanya promosi, melakukan pembinaan dan lain-lain.

Bonus ini dibayar harian di mana bonus akan cair keesokan harinya setelah point di input di ID yang bersangkutan. Dalam bonus tersebut meski *upline* tidak melakukan pembelian dan tutup point maka si *upline* tetap mendapat bonus dari hasil pembelian *downlinenya* sebesar 20%, dan bonus ini bisa di dapat jika kita sudah di level *gold*, bisa di transfer langsung keesokan harinya di rekening dengan minimum pentransferan Rp 55.000 (lima puluh lima ribu rupiah).

Contohnya implementasi yang dipaparkan pada data, dimana salah satu member atau stokis yang saya wawancarai dalam sehari bisa mendapatkan uang Rp. 600.000 tanpa melakukan tutup point atau pembelian, dimana pernah dalam sehari 6 *downlinenya* belanja dan masing-masing mengumpulkan 50 PV dalam sehari dan dalam hari itu juga mendapat bonus NDB dari hasil penjualan *downline* yakni  $20\% \times (6 \times 50) \times \text{Rp } 10.000 = \text{Rp } 600.000$  perhari dan di transfer keesokan harinya tanpa tanpa melakukan tutup point atau pembelian.

Berdasarkan uraian di atas, penulis menganalisis bahwa bonus NDB yang diberikan perusahaan memberikan peluang untuk terjadinya *passive income* dalam melaksanakan bisnisnya. Hal ini dibuktikan dengan perolehan pendapatan pasif *upline* sebesar 20% yang didapat dari produktivitas PV

---

<sup>17</sup> Ibid.

*downline* ataupun pembelanjaan *downline* tanpa melakukan pembinaan promosi dan lain sebagainya

*Upline* mendapatkan bonus dari pembelanjaan yang dilakukan oleh *downline* level kedua yang direkrut oleh *downline* dibawahnya tanpa harus susah payah menjual produk tersebut dan apabila dilakukan praktik tersebut maka akan merugikan pihak dibawahnya (*downline*) karena tidak dibantu dan dibina.

Dengan sistem tersebut akan memberikan peluang untuk para *upline* mendapatkan pendapatan yang pasif, meskipun bonus yang diberikan tidak mengurangi pendapatan *downline* tapi membuka peluang terjadinya *passive income* karena *upline* yang tidak melakukan penjualan tetap mendapat bonus jika *downline* yang direkrut melakukan penjualan.

Selain mengkaji berdasarkan teori *passive income*, penulis juga mengkaji berdasarkan teori syarat MLM Syariah poin 6, yaitu Formulasi intensif harus adil, tidak menzalimi *downline* dan tidak menepatkan *upline* hanya menerima *passive income* tanpa bekerja, *upline* tidak boleh menerima *income* dari hasil jerih payah *downline*.<sup>18</sup> Di PT DEP pemberian jenis bonus NDB ini walaupun *upline* tidak bekerja ataupun melakukan kewajibannya seperti promosi, melakukan pembinaan, *upline* tetap mendapatkan bonus dari hasil penjualan *downline* diawahnya.

Berdasarkan uraian di atas, penulis menganalisis bahwa bonus NDB tidak sesuai dengan syarat MLM Syariah poin 6, dalam syarat MLM Syariah disebutkan bahwa Formulasi intensif harus adil, tidak menzalimi *downline* dan tidak menepatkan *upline* hanya menerima *passive income* tanpa bekerja, *upline* tidak boleh menerima *income* dari hasil jerih payah *downline*, sedangkan faktanya, *Upline* memanfaatkan *income* hasil kerja keras *downline*, harusnya pembagian bonus mencerminkan usaha masing-

---

<sup>18</sup> Agus Marimin, "Bisnis Multilevel Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam" .....,113.

masing anggota, dalam hal ini *upline* mendapat peluang mendapatkan pendapatan pasif dari penjualan yang dilakukan *downline* sebesar 20%.

Selain mengkaji berdasarkan teori *passive income*, teori syarat MLM Syariah penulis juga mengkaji berdasarkan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang ketentuan Hukum poin 7, yaitu Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa,<sup>19</sup> di PT Duta Elok Persada walaupun tanpa melakukan penjualan, pembinaan kepada *downline* tetap mendapatkan bonus, yaitu bonus NDB sebesar 20%, bonus tersebut didapat harian dan jika *downlinenya* banyak maka bonus yang didapat juga banyak, hal ini menguntungkan member teratas atau *upline* karena bisa mengumpulkan banyak bonus tanpa susah payah melakukan penjualan, pembinaan.

Berdasarkan uraian di atas penulis menganalisis bahwa bonus NDB tidak sesuai dengan teori Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 poin 7, karena dalam fatwa dijelaskan bahwa Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa, sedangkan faktanya *upline* memanfaatkan jenis bonus NDB ini untuk mengumpulkan bonus banyak tanpa melakukan penjualan produk yang sesuai dengan target yang ditetapkan perusahaan ataupun pembinaan kepada jaringan dibawahnya, sehingga memunculkan peluang untuk mendapatkan pendapatan pasif tanpa bekerja keras seperti harus promosi, melakukan pengarahan ataupun pembinaan kepada *downline* dan sebagainya.

Bonus NDB (*Network Development Bonus*) pada bisnis Nu Amoorea diberikan kepada para member yang *downlinenya* berhasil melakukan penjualan produk, jadi secara otomatis *upline* akan memperoleh hasil dari kerja *downline*. Jika di bonus NDB *downline* tidak bekerja atau melakukan pembelanjaan, maka *upline* juga tidak mendapatkan upah.

---

<sup>19</sup> Hasanudin dkk, *Himpunan Fatwa Keungan Syariah...*,812.

## BAB V PENUTUP

### A. Kesimpulan

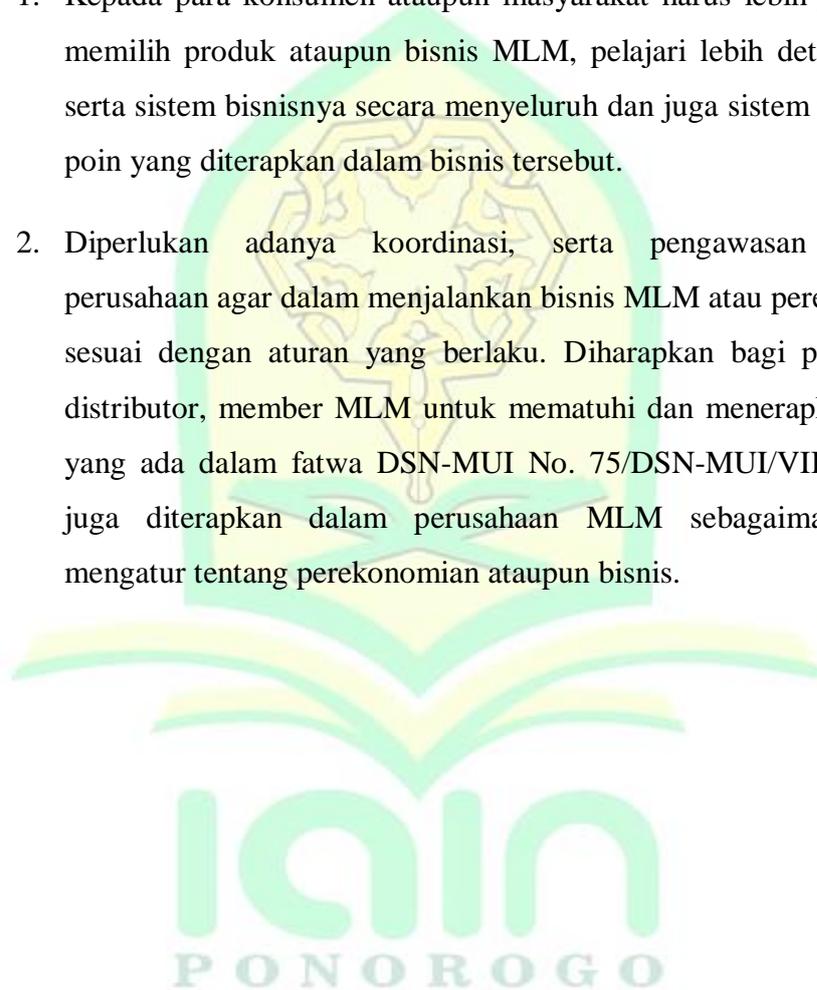
Dari deskripsi pembahasan yang sudah dibahas dan dianalisis oleh penulis, dapat ditarik kesimpulan mengenai praktik pemberian poin transaksi Nu Amoorea dengan sistem MLM diantaranya:

1. Dalam praktiknya sistem perusahaan dalam pemberian bonus kepada membernya memberikan 4 jenis bonus, diantaranya adalah: PSB, NDB, NBB serta NLB. Pertama jenis bonus PSB, jenis bonus ini sesuai dengan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Ketentuan hukum poin 5 karena bonus ini didapat dari pembelanjaan pribadi member, sehingga member bisa mendapatkan bonus tersebut. Kedua Jenis bonus NDB, Bonus ini tidak sesuai dengan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 ketentuan hukum poin 8 dan 9 karena disini *upline* memanfaatkan *downline* dengan memperbanyak bonus NDB sedangkan *downline* tidak dibantu dan dibina. Ketiga Jenis Bonus NBB, Bonus ini sesuai dengan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 poin 11, karena bonus ini didapat dari penempatan jaringan *upline* agar jaringan menjadi kuat, sehingga *upline* atau member bisa mendapatkan bonus NBB tersebut. Terakhir jenis bonus NLB, bonus ini sesuai dengan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 poin 11, karena bonus tersebut didapat berdasarkan pembinaan dari leader ataupun *upline*.
2. Dalam bisnis Nu Amoorea praktik *passive income* terdapat pada jenis bonus NDB, dimana bonus tersebut tidak sesuai dengan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 ketentuan hukum poin 7, karena bonus tersebut meski *upline* tidak melakukan

pembelanjaan dan tutup point maka *upline* tetap mendapat bonus dari hasil pembelanjaan *downlinenya* sebesar 20%. Dengan sistem tersebut akan membuka peluang terjadinya *passive income* karena *upline* yang tidak melakukan penjualan maupun pembinaan akan tetap mendapat bonus.

## **B. Saran**

1. Kepada para konsumen ataupun masyarakat harus lebih jeli dalam memilih produk ataupun bisnis MLM, pelajari lebih detail praktik serta sistem bisnisnya secara menyeluruh dan juga sistem pemberian poin yang diterapkan dalam bisnis tersebut.
2. Diperlukan adanya koordinasi, serta pengawasan terhadap perusahaan agar dalam menjalankan bisnis MLM atau perekonomian sesuai dengan aturan yang berlaku. Diharapkan bagi perusahaan, distributor, member MLM untuk mematuhi dan menerapkan aturan yang ada dalam fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 dan juga diterapkan dalam perusahaan MLM sebagaimana Islam mengatur tentang perekonomian ataupun bisnis.



## DAFTAR PUSTAKA

### Referensi Buku:

- Dapertemen Pendidikan Dan Kebudayaan, Kamus Besar Bahasa Indonesia, edisi kedua
- Baqir Ash Shadr, Muhammad. *Buku Induk Ekonomi Islam*. Jakarta: Zahra. 2008.
- Dewi, Gemala. *Hukum Perikatan Indonesia*. Jakarta: Kencana. 2005.
- Dewi, Gemala. *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia*. Jakarta: KENCANA PRENADA MEDIA GROUP, 2013.
- Ghony, M Junaidi *Metode Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta:Ar-Ruzz. 2012.
- Hasanudin dkk, *Himpunan Fatwa Keungan Syariah*. Jakarta: Erlangga. 2014.
- Irianto Herwono, Petrus. *Saatnya Menjadi Kaya*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2020.
- J Moleong, Lexy. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2009.
- Karim, Adiwarmanto . *Ekonomi Makro Islam*. Jakarta: Rajawali Pers.2010. 255.
- Kuswara. *Mengenal MLM Syariah*. Depok: Qultummedia. 2005.
- Lubis, Suhrawardi. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Sinar Grafika. 2000.
- Mardani. *Hukum Perikatan Syariah Di Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika. 2013.
- Mardani. *Hukum Sistem Ekonomi Islam*. Depok: Raja Grafindo Persada. 2015
- Rasjid, Sulaiman. *Fiqh Islam*. Bandung: Sinar Baru Algesindo. 1994.
- Soewadji, Jusuf. *Pengantar Metodologi Penelitian*. Jakarta: Mitra Wacana Media.2012.
- Soeharto, Irawan. *Metodologi Penelitian Sosial*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2004.

Utomo, Setiawan Budi. *Fiqh Aktual Jawaban Tentang Masalah Kontemporer*. Jakarta: Gema Insani Press. 2003.

Wiyono, Slamet *Managemen Potensi Diri*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2005.

### **Referensi Jurnal dan Artikel Ilmiah:**

Hasbibaty, Diana Mutia. “*Peranan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majeis Ulama Indonesia Terhadap Hukum Positif Indonesia*”. *Jurnal Legislasi Indonesia*, Vol 14 No 4 Desember 2012

Ibnu Afrelian, Muhammad, Imahdah Khoii Furqon.” *Legalitas Dan Otoitas Fatwa Dewan Syaraiah Nasional Majelis Ulama Indonesia Dalam Operasional Lembaga Keuangan Syariah*”. Mizani: Wacana Hukum, Ekonomi dan Keagamman, Vol 8, No. 2, 2018.

Marimin, Agus. “*Bisnis Multilevel Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam*”. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* Vol. 02, No. 02, Juli 2016.

Muzakki, Ahmad. “*Studi Tentang Fatwa DSN MUI Nomo 75 Tahun 2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (MLM Syariah)*”. *Asy-Syaria’ah: Jurnal Hukum Isam*. Vol 6, No 2, 2020.

Nurmianti. “*Efektivitas Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) (Studi pada tiens stokis Parepare)*”. Parepare: STAIN Parepare, 2018.

Chafidhoh, Nuril. ” *Tinjauan Fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Strategi Penjualan Pada Produk Tupperware Di Agen Alfin Tupy Jombang*”. Ponorogo: IAIN Ponorogo. 2020.

Qomariyah, Lailatul. “*Analisis Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Bisnis MLM Syariah Paytren*”. Surabaya: UIN Sunan Ampel. 2018

S Bachri, Bachtiar.”*Meyakinkan Validitas Data Melalui Triangulasi Pada Penelitian Kualitatif, Jurnal Teknologi Pendidikan*” . Vol 10 No 1, April 2010.

### **Referensi internet**

<https://www.google.com/search?q=blog+resmi+pt+duta+elok+persada7safe> Pada tanggal 7 Februari 2021.

<https://www.nuamooreaIndonesia.com/> Diakses pada tanggal 7 Februari 2021

<https://nuamooreaIndonesia.com/business-opportunity/business-plan>  
Diakses pada 3 Maret 2021

<https://amooreakebumen.blogspot.com/2019/10/sejarah-produk-nuamoorea-dan-bisnisnya.html?m=1> Diakses pada 26 Mei 2021.

<https://cutriskinazila75.wordpress.com/2020/08/09/sejarah-pt-dep-duta-elok-persada/> Diakses pada 2 Maret 2021.



