

**ANALISIS FATWA DSN MUI NO 75 TAHUN 2009 TENTANG PENJUALAN
LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS) TERHADAP JUAL BELI
PULSA MELALUI DUTA NETWORK INDONESIA (DNI) MADIUN**

SKRIPSI



Oleh :

ULFA FADHILAH ARAFAT

NIM 210214261

Pembimbing :

ATIK ABIDAH, M.S.I

NIP. 197605082000032001

JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS SYARIAH

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO

2018

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi atas nama saudara:

Nama : Ulfa Fadhilah Arafat
NIM : 210214261
Jurusan : Muamalah
Judul : Analisis Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 Tentang
Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)
Terhadap Praktek Jual Beli Pulsa Melalui Duta Network
Indonesia (DNI) Madiun

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji dalam ujian munaqasah.

Ponorogo, 02 Juli 2018

Mengetahui,
Ketua Jurusan

Atik Abidah, M.S.I
NIP: 197605082000032001



Menyetujui,
Dosen Pembimbing.

Atik Abidah, M.S.I
NIP: 197605082000032001



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

PENGESAHAN

Skripsi atas nama saudara :

Nama : Ulfa Fadhillah Arafat
NIM : 210214261
Jurusan : Muamalah
Judul : Analisis Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan
Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Terhadap Jual Beli Pulsa
Melalui Duta Network Indonesia (DNI) Madiun

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

Hari : Kamis
Tanggal : 19 Juli 2018

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

Hari : Kamis
Tanggal : 26 Juli 2018

Tim Penguji:

1. Ketua Sidang : Dr. Moh. Mukhlas, M.Pd.
2. Penguji : Khusniati Rofiah, M.S.I.
3. Sekretaris : Atik Abidah, M.S.I.

(*Ulfa Fadhillah Arafat*)
(*Khusniati Rofiah*)
(*Atik Abidah*)

Ponorogo, 26 Juli 2018

Mengesahkan
Dekan Fakultas Syariah,



Moh. Munir
Dr. H. Moh. Munir, Lc., M.Ag.
NIP. 196807051999031001

ABSTRAK

Ulfa Fadhilah Arafat, 2018. *Analisis Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Terhadap Jual Beli Pulsa Melalui Duta Network Indonesia (DNI) Madiun*. Skripsi. Jurusan Muamalah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo. Pembimbing Atik Abidah, M.S.I.

Kata Kunci : Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009, *Multi Level Marketing*, Duta Network Indonesia (DSN).

Bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) adalah metode penjualan barang dan produk jasa dengan menggunakan pemasaran *network marketing* atau pola penjualan berjenjang. *Multi level marketing* adalah jalur alternatif bagi suatu perusahaan, dengan model MLM merupakan salah satu cara pemasaran untuk menjual barang secara langsung (*direct selling*). Dalam sistemnya, setiap anggota berhak mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan produk, perekrutan anggota dan pembinaan terhadap jaringannya. Pada tahun 2009 Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) mengeluarkan Fatwa No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Fatwa tersebut dikeluarkan sebagai pedoman agar perusahaan MLM dapat menjalankan sistemnya dengan ketentuan syariah. Penelitian ini berawal dari mengenai pembagian bonus dimana seorang anggota akan tetap mendapatkan bonus walaupun dia tidak bertransaksi ataupun menjual produk dari DNI selama anggota lain yang direkrutnya atau diajak dan berada dalam satu jaringan yang sama tetap melakukan transaksi.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: Bagaimana analisis fatwa DSN MUI No 75 tahun 2009 tentang MLM terhadap akad dalam jual beli pulsa di Duta Network Indonesia (DNI) Madiun, Bagaimana analisis Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 209 terhadap komisi (keuntungan) dan bonus dalam transaksi jual beli pulsa di Duta Network Indonesia (DNI) Madiun

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

Dari penelitian ini, yang pertama dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan akad yang meliputi akad *ba'i murabahah*, *wakalah bil ujah*, *ju'alah* dan juga *ijarah* pada Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) MLM DNI di Madiun telah sesuai dengan ketentuan akad yang telah ditetapkan oleh DSN MUI. Sistem pembagian komisi kepada anggota MLM DNI di Madiun telah sesuai dengan ketentuan fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009, akan tetapi, pemberian bonus yang dilakukan oleh DNI belum sesuai dengan ketentuan karena seorang anggota akan tetap mendapatkan bonus walaupun dia tidak bertransaksi ataupun menjual produk dari DNI selama anggota lain yang direkrutnya atau diajak dan berada dalam satu jaringan yang sama tetap melakukan transaksi.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Secara umum, segala jenis kegiatan usaha dalam perspektif syariah islamiyah, termasuk dalam kategori muamalah yang hukum asalnya mubah (boleh dilakukan) asalkan tidak melanggar beberapa prinsip pokok dalam syariat Islam. Bisnis adalah sesuatu yang terhormat dalam ajaran Islam.¹

Pada asalnya segala sesuatu yang diciptakan Allah adalah halal. Tidak ada yang haram kecuali jika ada *nash* (dalil) yang *shāhīh* (tidak ada yang cacat periwayatannya) dan *shārih* (jelas maknanya) dari pemilik syariat (Allah SWT) yang mengharamkannya. Jika tidak ada *nash shāhīh* seperti beberapa *hadith dha'if* atau tidak ada *nash shārih* yang menunjuk keharamannya, sesuatu itu dikembalikan ke hukum asalnya, yaitu halal.²

Akhir-akhir ini, di tengah-tengah masyarakat Indonesia muncul sistem perdagangan baru yang dikenal dengan istilah *multi level marketing* yang di singkat MLM. Sistem perdagangan ini dipraktekkan oleh berbagai perusahaan, baik yang berskala lokal, nasional, regional maupun internasional.³

Di Indonesia, istilah *Multi Level Marketing* (MLM) dikenal pada awal tahun 1980-an, dan pada tahun 1984 terdapat Asosisasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) yang menjadi suatu organisasi yang

¹ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya* (Depok: QultumMedia, 2005), 74.

² *Ibid.*, 75.

³ Hamdan Rasyid, *Fiqh Indonesia Himpunan Fatwa-fatwa Aktual* (Jakarta: PT Al-Mawardi Prima, 2003), 285.

merupakan wadah persatuan dan kesatuan tempat berhimpun para perusahaan penjualan langsung, termasuk perusahaan yang menjalankan penjualan dengan sistem berjenjang (*Multi Level Marketing*).

Beberapa tahun ini, MLM semakin marak dan banyak diminati orang, lantaran perdagangan dengan sistem MLM ini menjanjikan kekayaan yang melimpah tanpa banyak modal dan tidak begitu ruwet. *Multi Level Marketing* adalah jalur alternatif bagi suatu perusahaan, dengan model MLM merupakan salah satu cara pemasaran untuk menjual barang secara langsung (*direct selling*). *Direct selling* sendiri, pengertiannya adalah penjualan barang dan atau jasa tertentu kepada konsumen dengan cara tatap muka dalam jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha dan bekerja berdasarkan komisi penjualan, bonus penjualan dan iuran keanggotaan yang wajar.

Perkembangan bisnis MLM di Indonesia terdapat pro kontra di antara para ulama ahli *fiqih*, hingga Majelis Ulama Indonesia juga aktif memberikan kepastian status hukum terhadap perdagangan berbasis MLM yang menjamur di Indonesia. Namun pembahasan dan pengawasan perusahaan-perusahaan yang menggunakan sistem *multi level marketing* tetap harus diamati sehingga tidak ada keresahan di tengah umat Islam terhadap bisnis MLM yang terus berkembang. Bisnis MLM dalam Islam sering terjadi kontroversi dan juga tidak ada hukum yang pasti menjelaskan tentang bisnis MLM, apakah diperbolehkan atau tidak.⁴

⁴ Kuswara., *Mengenal MLM Syariah....* 77

Perusahaan yang menjalankan bisnisnya dengan sistem MLM tidak hanya menjalankan penjualan produk barang tetapi juga produk jasa yaitu jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa marketing *fee*, bonus, dan sebagainya. Tergantung level, prestasi penjualan, dan status keanggotaan distributor.⁵

MLM syariah harus memenuhi hal-hal sebagai berikut: sistem distribusi pendapatan haruslah dilakukan secara profesional dan seimbang, apresiasi distributor haruslah yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, penetapan harga walaupun keuntungan (komisi dan bonus) yang akan diberikan kepada para anggota berasal dari keuntungan penjualan barang, bukan berarti harga barang yang dipasarkan harus tinggi dan jenis produk yang ditawarkan haruslah produk yang benar-benar terjamin kehalalan dan kesuciannya sehingga kaum muslimin merasa aman untuk menggunakan atau mengkonsumsi produk yang dipasarkan.⁶

Salah satu bisnis *multi level marketing* adalah Duta Network Indonesia yang bergerak dalam bidang layanan keagenan pulsa, token listrik, pembayaran listrik bulanan, speedy, kartu halo dan pembayaran tagihan bulanan lainnya. Jadi basis produk ini adalah layanan merubah pembayaran hanya cukup dengan satu nomor handphone yang di daftarkan ke Sistem *Cyber Office* milik DNI.

Untuk bergabung ke bisnis DNI syaratnya sangat mudah, yaitu ; 1) semangat untuk berbisnis.; 2) Punya Handphone boleh prabayar atau Pasca

⁵ Setiawan Budi Utomo, *Fiqih Aktual* (Jakarta: Gema Insansi Press, 2003), 102-103.

⁶ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Di Indonesia* (Jakarta: Prenada Media Group, 2005), 196-197.

Bayar boleh juga handphone luar negeri.; 3) Biaya registrasi minimal sebesar Rp 185.000 (Seratus Delapan Puluh Lima Ribu Rupiah) dan maksimal sebesar Rp 1.295.000 (Satu Juta Dua Ratus Sembilan Puluh Ribu Rupiah) sesuai dengan pilihan paket yang diinginkan dan pilihan paket tersebut menentukan potensi penghasilan harian.; 4) Rekening Bank (jika belum punya bisa dikosongkan terlebih dahulu, menyusul dikemudian hari jika telah memiliki).

Selain menikmati fasilitas pribadi, juga bisa mengembangkan sistem bisnis DNI dengan cara mengenalkan orang lain untuk menikmati fasilitas yang sama. Sebagai ganti biaya *marketing*, perusahaan memberikan beberapa macam tambahan penghasilan yang luar biasa jika sistem penjualan sudah lebih bagus.

Keuntungan yang didapatkan jika bergabung dengan DNI dengan biaya administrasi sebesar Rp 180.000,- antara lain : 1) Anggota akan mendapatkan bonus pengembangan titik sebesar Rp 1.000,- /titik; 2) bonus duplikasi (generasi) yaitu bonus yang di berikan kepada anggota apabila *downline* yang anggota tersebut sponsori mendapatkan komisi keseimbangan sampai kedalaman 3 generasi.

Sistem komisi DNI terdapat beberapa macam yaitu : a) komisi sponsor sebesar Rp 20.000,- setiap mereferensikan 1 (satu) orang untuk bergabung dengan DNI, tanpa batasan jumlah, level, maupun posisi.; b) Pasangan/Keseimbangan dan Deposit Pulsa HP sebesar Rp 22.500,- cash ditambah bonus deposit pulsa sebesar 7.500,-.

Pada dasarnya, DNI sendiri merupakan praktik jual beli konvensional. Akan tetapi, banyak anggota ataupun member dari DNI sendiri yang merupakan seorang muslim. Selain itu, banyak pula konsumen atau pelanggan yang membeli pulsa melalui DNI adalah juga seorang muslim. Selain itu, bonus akan tetap diberikan kepada member pasif, yaitu member yang tidak menjual produk dari DNI, selama *downline* yang direkomendasikannya melakukan penjualan produk DNI.

Pada tahun 2009 Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) mengeluarkan fatwa terkait MLM, yaitu fatwa no 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Fatwa ini menjelaskan tentang PLBS atau MLM Syariah mulai dari pengertian, dan ketentuan-ketentuan yang menjadikan diperbolehkannya praktek MLM tersebut.

Ada beberapa ketentuan yang harus dipenuhi oleh pemohon Penjualan Langsung Berjenjang Syariah sebagai berikut: 1) Adanya objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.; 2) Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.; 3) Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS.; 4) 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.; 5) Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.⁷

Untuk menuju langkah sukses dalam mengembangkan usaha *multi level marketing* dapat dilakukan dengan cara menanamkan motivasi yaitu menumbuhkan keyakinan di dalam melakukan usaha. Sebagai seseorang muslim tentunya harus diiringi doa. Mencari atau memperluas jaringan mitra kerja sasaran awal adalah keluarga sendiri, teman sejawat, baru melangkah ke lingkungan yang lebih luas seperti teman sekantor, dan teman seprofesi. Untuk menjalankan usaha tidak diperlukan waktu khusus tetapi dapat dilakukan dengan waktu yang *fleksibel* (sembarang waktu).⁸

Berdasarkan paparan di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berkaitan dengan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah dengan melihat analisis fatwa DSN MUI No.75 tahun 2009 tentang praktek bisnis MLM di produk Duta Network Indonesia. Terkait dengan mekanisme, akad dan sistem bonusnya, sudahkah sesuai dengan fatwa DSN MUI dalam praktek di lapangan. Untuk itu penulis akan mengkaji lebih lanjut dalam sebuah karya yang berbentuk skripsi dengan judul: **“Analisis Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Terhadap Jual Beli Pulsa Melalui Duta Network Indonesia (DNI) Madiun”**

⁷ Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009. 6-7

⁸ Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2000), 170-171

B. Penegasan Istilah

Untuk pemahaman atas judul dari penelitian ini dan juga untuk mempermudah pembaca dalam memahami konteksnya, maka diperlukan penegasan judul. Adapun istilah yang seharusnya dijelaskan dalam penelitian ini meliputi :

1. Fatwa DSN MUI No 75 tahun 2009 yang menjelaskan mengenai Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) yang meliputi sistem *Multi Level Marketing* (MLM) di dalamnya.
2. Keagenan Pulsa Duta Network adalah kesempatan bagi semua member untuk menikmati fasilitas keagenan pulsa & Listrik elektrik bisa dipakai sendiri atau dijual kembali. Saldo Deposit yang bisa diperoleh dari deposit ke perusahaan atau lewat bonus pulsa sistem jaringan.⁹
3. Mayoritas anggota atau member DNI adalah muslim.

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana analisis fatwa DSN MUI No 75 tahun 2009 tentang MLM terhadap akad dalam jual beli pulsa di Duta Network Indonesia (DNI) Madiun ?
2. Bagaimana analisis fatwa DSN MUI No 75 tahun 2009 terhadap komisi (keuntungan) dan bonus dalam transaksi jual beli pulsa di Duta Network Indonesia (DNI) Madiun ?

⁹<http://dni.co.id/index.php/news-dni-DMA306625-1-PT.-Duta-Network-Indonesia-Mantap!!!.html?home=agen>, diakses pada 3 Mei 2018 jam 20.37 WIB.

D. Tujuan Penelitian

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

1. Untuk mengetahui dan memahami analisis fatwa DSN MUI No 75 tahun 2009 tentang MLM terhadap akad dalam jual beli pulsa di Duta Network Indonesia (DNI) Madiun.
2. Untuk mengetahui dan memahami analisis fatwa DSN MUI No 75 tahun 2009 terhadap komisi (keuntungan) dan bonus dalam transaksi jual beli pulsa di Duta Network Indonesia (DNI) Madiun.

E. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini antara lain adalah:

1. Aspek Teoritis

Memperoleh hasil penelitian yang dapat menjadi rujukan dalam pengembangan penelitian lebih lanjut serta dapat menjadi tambahan pengetahuan bagi para distributor MLM.

2. Aspek praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi perusahaan sebagai bahan masukan dan juga dapat memberikan informasi serta saran kritik yang kiranya dapat membangun perusahaan.

F. Telaah Pustaka

Telaah pustaka ini bertujuan untuk mencari data yang tersedia dalam penelitian terdahulu yang berkaitan dengan permasalahan yang dikaji dalam skripsi ini. Skripsi yang ditulis oleh Kiki Yuliana 2017. yang berjudul

“Operasional *Multi Level Marketing Oriflame* di Ponorogo dalam Tinjauan Hukum Islam” studi kasus di kantor MLM *Oriflame* Ponorogo. Yang diteliti dalam analisis ini adalah bagaimana akad *Multi Level Marketing Oriflame* dan bagaimana operasional sistem MLM di *Oriflame* Ponorogo. Hasil dari penelitian ini yang pertama ialah adanya akad ba’i *Murabahah*, *Wakalah bil ujah* dan *ijarah* telah sesuai dengan kajian fiqh sedangkan *ju’alah* pada Penjualan Langsung Berjenjang Syariah MLM *Oriflame* di Ponorogo masih belum sepenuhnya sesuai dengan fatwa DSN MUI karena pada akad *Ju’alah* dalam melakukan sesuatu yang dikerjakannya tidak ada batasan waktunya sedang di *Oriflame* ada batasan waktunya. Kedua mengenai sistem bonus di MLM *Oriflame* telah sesuai dengan fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).¹⁰

Skripsi yang ditulis oleh Khabib Muta’ali, 2016 yang berjudul “analisis hukum Islam Terhadap praktek bisnis MLM stokis HPAI Kurnia Ponorogo” studi kasus di Stokis HPAI cabang Ponorogo. Dalam skripsi ini membahas mengenai permasalahan tentang bagaimana analisis terhadap penetapan harga terhadap member dan non member. Dalam penjualan produk dibedakan objeknya, maksudnya, harga yang ditetapkan untuk penjualan produk dibedakan bagi member dan non member. Bagi non member diberikan harga normal, tetapi bagi member ada potongan harga tersendiri. Setelah melakukan penelitian dan menganalisis permasalahan berdasarkan data yang ada dan diperoleh di lapangan, secara hukum Islam penetapan harga pada Stokis HPAI

¹⁰ Kiki Yuliana, “Operasionalisasi Multi Level Marketing Oriflame di Ponorogo dalam Tinjauan Fatwa DSN MUI” *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2017)

Kurnia Ponorogo adalah diperbolehkan karena member secara otomatis menjalankan fungsi perusahaan, tidak ada unsur *gharar* atau penipuan.¹¹

Skripsi karya Ritma Safitri “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Pulsa Elektrik Antara Distributor Dan Agen (Studi Kasus Di Mulyani Cellular Purwokerto)”. Hasil penelitian yang didapat dalam penelitian ini adalah praktik jual beli pulsa elektrik antara distributor dan agen di Mulyani Cellular dilakukan dalam satu majelis dan dibayar secara tunai. Perubahan harga dari pihak distributor tidak signifikan, perubahan harga dapat terjadi karena berbagai hal, yaitu perubahan harga dari pihak provider, adanya promo, dan bonus. Hal ini diperbolehkan dalam hukum Islam karena *nisbah gharar* dalam jual beli pulsa elektrik sedikit sehingga tidak mempengaruhi keabsahan akad, serta diberi *rukhsah* (keringanan) karena akad tersebut dibutuhkan oleh orang banyak dan apabila diharamkan mudaratnya lebih besar.¹²

Dalam telaah pustaka yang telah dipelajari oleh penulis, memang sudah banyak dari karya-karya ilmiah yang membahas tentang bisnis *Muli Level Marketing* yang berkaitan tentang penjualan berjenjang. Tetapi yang dibahas hanya mengenai jual beli dengan sistem MLM dan juga mengenai kriteria DSN MUI apakah sudah sesuai atau belum. Sedangkan dalam skripsi ini yang akan dibahas mengenai mekanisme, akad dan sistem bonus. Bagaimana mekanisme MLM pada produk DNI. Bagaimana akad MLM pada

¹¹ Khabib Muta'ali, “Analisis Hukum Islam Terhadap Praktek Bisnis MLM Stokis HPAI Kurnia Ponorogo” *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2016)

¹² Ritma Safitri, ” Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Pulsa Elektrik Antara Distributor Dan Agen (Studi Kasus Di Mulyani Cellular Purwokerto)” *Skripsi* (Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2017)

produk DNI, sudah sesuai dengan fatwa DSN MUI atau belum. Serta skripsi ini membahas mengenai keuntungan dan sistem bonus yang ada pada produk DNI sudah sesuai dengan fatwa DSN MUI atau belum. Maka dari itu penulis mengangkat skripsi yang berjudul “Analisis Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Terhadap Jual Beli Pulsa Melalui Duta Network Indonesia (DNI) Madiun.”

G. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam skripsi ini adalah:

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang dilakukan di lapangan atau dalam masyarakat, yang berarti bahwa datanya diambil atau didapat dari lapangan atau masyarakat.¹³ Meskipun penelitian ini berbasis penelitian lapangan, penulis juga menggunakan sumber-sumber data kepustakaan dengan memanfaatkan buku-buku, hasil penelitian, dan internet digunakan untuk menelaah hal-hal yang berkenaan dengan bisnis *Multi Level Marketing*.

Pendekatan yang dipakai dalam penelitian ini adalah pendekatan *kualitatif* yaitu tata cara penelitian dengan menggunakan pengamatan atau wawancara.¹⁴ Karena penelitian akan meneliti langsung mengenai mekanisme MLM DNI di Madiun.

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

¹⁴ Lexi J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 2009), 11.

2. Kehadiran Peneliti

Dalam penelitian ini, peneliti berfungsi sebagai *observer*. Peneliti melakukan *observasi* langsung ke lapangan tempat dilaksanakannya penelitian, yaitu Duta Network Indonesia (DNI) Madiun. Selain itu peneliti juga melakukan wawancara langsung kepada para member secara terang terangan.

3. Lokasi Penelitian

Desa Sendangrejo Rt/Rw 13/02 Kabupaten Madiun Provinsi Jawa Timur.

4. Data dan Sumber Data

a. Data

Adapun data-data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Data tentang mekanisme MLM di bisnis produk DNI di Madiun
- 2) Data tentang pemberian bonus dalam bisnis MLM di produk DNI yang dianalisis dengan Fatwa DSN MUI No.75/VII/2009.

b. Sumber Data

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

a. Data primer

Data primer adalah jenis data yang diperoleh langsung dari obyek penelitian dari sumber asli. Dalam hal ini, maka proses pengumpulan datanya perlu dilakukan dengan memperhatikan siapa sumber utama yang akan dijadikan objek

penelitian. Data primer dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dari hasil wawancara pada para pihak DNI di Madiun untuk mendapatkan keterangan yang benar-benar terjadi.

b. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi, sudah dikumpulkan dan diolah pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi. Data sekunder ini biasanya sebagai pelengkap dari data primer.

Data sekunder ini yang mendukung penelitian penulis, terdiri dari seluruh data yang berkaitan dengan teori-teori yang berhubungan dengan MLM serta jual beli sesuai dengan syariat Islam. Yaitu fatwa DSN MUI, buku tentang MLM, dan data dokumentasi yang diperoleh dari DNI Madiun.

5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi:

a. Wawancara (*interview*)

Wawancara merupakan salah satu metode dalam pengumpulan data dengan jalan mengajukan pertanyaan secara langsung oleh pewawancara (pengumpul data) kepada responden, dan jawaban-jawaban responden dicatat atau direkam dengan alat perekam.¹⁵ Dalam

¹⁵ Irawan Soeharto, *Metode Penelitian Sosial* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2004), 67-68.

wawancara ini penulis melaksanakan wawancara terhadap para member

b. Dokumentasi

Dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data kualitatif dengan melihat atau menganalisis dokumen-dokumen yang dibuat oleh subjek sendiri atau oleh orang lain tentang subjek.

6. Analisis Data

Dalam menganalisa data yang bersifat *kualitatif* akan dilakukan tiga tahapan, yaitu: *reduksi* data, *display* data dan mengambil kesimpulan dan verifikasi dalam proses analisa. Dalam proses *reduksi* data, bahan-bahan yang sudah terkumpul dianalisis, disusun secara sistematis, dan ditonjolkan pokok-pokok permasalahannya atau yang mana dianggap penting. Sedangkan *display* data merupakan proses pengorganisasian data sehingga mudah untuk dianalisis dan disimpulkan. Proses ini dapat dilakukan dengan cara membuat *matrik*, diagram, ataupun grafik.¹⁶

Kemudian data yang sudah difokuskan dan *ditipologikan* (dipolakan) akan disusun secara sistematis untuk disimpulkan sehingga makna data bisa ditemukan. Agar kesimpulan lebih mendalam dan akurat, maka data yang baru bisa digunakan sehingga hasil penelitian diharapkan akan lebih sempurna.¹⁷

Melalui tahapan kerja ini peneliti ingin mengungkapkan secara jelas permasalahan yang ada yaitu, terkait mekanisme MLM di produk

¹⁶ Aji, *Metodologi Penelitian*, 154.

¹⁷ Ibid.

DNI dan mengenai pembagian keuntungan dan bonus yang di kaitkan dengan DSN MUI No.75/2009 tentang PLBS.

7. Pengecekan Keabsahan Data

Kriteria yang digunakan dalam pengecekan data atau pemeriksaan keabsahan data dalam penelitian ini adalah pengecekan dengan kriteria kredibilitas. Kredibilitas adalah suatu kriteria untuk memenuhi bahwa data dan informasi yang dikumpulkan harus mengandung nilai kebenaran, yang berarti bahwa penelitian kualitatif dapat dipercaya oleh pembaca.

Adapun dalam penelitian ini, peneliti dalam pemeriksaan keabsahan hanya menggunakan cara *triangulasi* karena cara ini merupakan cara yang paling sesuai dengan penelitian yang dilakukan. Adapun yang dimaksud triangulasi yaitu *verifikasi* dengan menggunakan berbagai sumber informasi dan berbagai metode pengumpulan data. Sedangkan triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut: mendampingkan apa yang dikatakan secara pribadi, membandingkan dari wawancara dengan isi dokumen terkait, membandingkan apa yang dikatakan orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakan sepanjang waktu, dan membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dari berbagai pendapat dan pandangan orang lain.¹⁸

¹⁸ M. Junaidi Ghony dan Fauzan Al-manshur, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Ar-Ruzz, 2012), 322-323

H. Sistematika Pembahasan

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

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini mengemukakan tentang latar belakang pemilihan judul analisis fatwa DSN MUI No. 75 tahun 2009 tentang MLM Syariah terhadap praktek bisnis MLM di produk Data Network Indonesia (DNI) Madiun. Kemudian terdapat rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kerangka teori, tinjauan pustaka, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II : Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah

Berisi uraian mengenai landasan teori yang digunakan untuk menganalisis permasalahan yang diangkat dalam skripsi ini: menguraikan fatwa DSN MUI tentang Penjualan Langsung Berbasis Syariah (PLBS). Dasar Hukum Bisnis *Multi Level Marketing*, Tujuan Bisnis *Multi Level Marketing*, serta akad dan juga sistem bonus *Multi Level Marketing*.

BAB III : Praktek Mekanisme Dan Sistem MLM (*Multi Level Marketing*)

Di Bisnis Produk Duta Network Indonesia (DNI)

Bab ini menguraikan tentang gambaran sejarah obyek penelitian dan data data yang relevan dengan penelitian, yang akan dianalisis. Di antaranya menguraikan tentang praktik MLM DNI di Madiun. Pertama membahas sejarah MLM DNI di Madiun, visi dan misi MLM DNI, nilai utama DNI, yang kedua mengenai akad, mekanisme MLM DNI di Madiun dan sistem keuntungan serta bonus MLM DNI di Madiun.

BAB IV : ANALISIS FATWA DSN-MUI TENTANG SISTEM PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARI'AH DI BISNIS DUTA NETWORK INDONESIA (DNI) MADIUN

Bab ini berisikan pembahasan dari berbagai hasil pengumpulan data dan analisis mengenai penelitian di antaranya mengenai analisis analisis fatwa DSN MUI No 75 tahun 2009 tentang MLM terhadap akad dalam jual beli pulsa di Duta Network Indonesia (DNI) Madiun. Serta mengenai analisis fatwa DSN MUI No 75 tahun 2009 terhadap komisi (keuntungan) dan bonus dalam transaksi jual beli pulsa di Duta Network Indonesia (DNI) Madiun.

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi simpulan yang merupakan jawaban umum dari permasalahan yang ditarik dari hasil penelitian dan berikut saran-saran yang ditujukan bagi pihak-pihak terkait dengan permasalahan penelitian.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Kesimpulan merupakan jawaban atas rumusan masalah yang sudah dipaparkan di bab-bab sebelumnya. Diantaranya sebagai berikut:

1. Pelaksanaan akad Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) MLM DNI di Madiun telah sesuai dengan ketentuan akad yang telah ditetapkan oleh DSN MUI. Di mana, akad-akad yang digunakan dalam PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) menurut Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009, adalah: Akad *bai' Murābahah* yang merujuk pada substansi Fatwa No: 4/DSNMUI/IV/2000 tentang *Murābahah*, Fatwa No: 16/DSNMUI/IX/2000 tentang *Diskon dalam Murābahah*.; Akad *Wakālah bil Ujrah* merujuk pada substansi Fatwa No: 52/DSNMUI/ 2006 tentang *Wakalah bil Ujrah pada Asuransi dan Reasuransi Syariah*.; Akad *Ju'ālah* merujuk kepada substansi Fatwa No: 62/DSNMUI/ XII/2007.; Akad *Ijārah* merujuk kepada substansi Fatwa No: 9/DSNMUI/ IV/2000 tentang pembiayaan *Ijārah*.; Akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah setelah dikeluarkan fatwa oleh DSN-MUI.
2. Pemberian komisi kepada anggota MLM DNI di Madiun telah sesuai dengan ketentuan fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Akan tetapi, dalam pemberian bonus yang dilakukan oleh DNI belum sesuai dengan

ketentuan yang telah disebutkan diatas yang ditetapkan oleh fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

B. Saran

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

1. Masyarakat seharusnya lebih selektif dalam memilih bisnis MLM, sehingga tidak terjebak dalam bisnis yang berkedok MLM yang ternyata bisnis tersebut mengandung perjudian, *money game*, arisan berantai, dan sistemnya menggunakan sistem piramida.
2. Dengan adanya fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/BII/2009 ini diharapkan perusahaan MLM, baik yang mendapatkan sertifikat halal maupun tidak dapat menjalankan bisnisnya sesuai dengan ketentuan nilai-nilai syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Faifi, Sulaiman Ahmad Yahya. Ringkasan Fiqh Sunnah Sayyid Sabiq. Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2013.
- Aziz, Abdul. Dahlan, dkk. Ensiklopedi Hukum Islam 2. Jakarta : Ichtiyar Baru Van Houve, 1997.
- Aziz, Abdul. Dahlan, dkk. Ensiklopedi Hukum Islam, Jilid 3, Cet. I. Jakarta: PT. Ichtiar Baru Van Hoeve, 1996.
- Dewi, Gemala. Hukum Perikatan Di Indonesia. Jakarta: Prenada Media Group, 2005.
- Djuwaini, Dimyauddin. Pengantar Fiqh Muamalah. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009.
- Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Diskon Dalam Murabahah.
- Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 52/DSN-MUI/III/2006 Tentang Akad Wakalah Bil Ujrah Pada Asuransi Syari'ah Dan Reasuransi Syari'ah.
- Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 62/DSN-MUI/XII/2007 Tentang Akad Ju'alah.
- Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 09/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Pembiayaan Ijarah.
- Ghony, M. Junaidi dan Fauzan Al-manshur. Metodologi Penelitian Kualitatif. Yogyakarta: Ar-Ruzz, 2012.
- Karim, Helmi. Konsep Ijtihad Majelis Ulama Indonesia Dalam Pengembangan Hukum Islam Cet 1. Pekanbaru: SusqanPress, 1994.
- Kuswara. Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya. Depok: Qultum Media, 2005.
- Lubis, Suhrawardi K. Hukum Ekonomi Islam. Jakarta: Sinar Grafika, 2000.
- Majelis Ulama Indonesia, Himpunan Fatwa MUI Sejak 1975. Jakarta: Erlangga, 2011.
- Moleong, Lexi J. Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 2009.

Muslich, Ahmad Wardi. Fiqh Muamalat. Jakarta: Amzah, 2017.

Nawawi, Ismail. Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer. Bogor: Ghalia Indonesia, 2012.

Rasyid, Hamdan. Fiqh Indonesia Himpunan Fatwa-fatwa Aktual. Jakarta: PT Al-Mawardi Prima, 2003.

Riadi, M. Erfan. Jurnal: Kedudukan Fatwa Ditinjau Dari Hukum Islam Dan Hukum Positif.

Soeharto, Irawan. Metode Penelitian Sosial. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2004.

Soewadji, Jusuf. Pengantar Metodologi Penelitian. Jakarta: Mitra Wacana Media, 2012.

Tim Penyusun, Fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) dalam Perspektif Hukum dan Perundang-undangan, Jakarta: Puslitbang Kehidupan Keagamaan Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, 2012.

Utomo, Setiawan Budi. Fiqih Aktual. Jakarta: Gema Insansi Press, 2003.

Ya'qub, Hamzah. Kode Etik Dagang Menurut Islam, Bandung: Diponegoro, 1992.

<http://dni.co.id/index.php/news-dni-DMA306625-1-PT.-Duta-Network-Indonesia-Mantap!!!.html?home=agen>

<http://:Duta-Network-Indonesia-Profil-Perusahaan.htm>

<http://www.agustiantocentre.com>

