

**BISNIS MULTI LEVEL MARKETING MILIONAIRE CLUB INDONESIA
(MCI) DI PONOROGO DITINJAU DARI PERSPEKTIF FATWA DSN
MUI NO.75/DSN/MUI/VII/2009 TENTANG PENJUALAN
LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS)**

SKRIPSI



Oleh:

HIPAH RIA CAHYATI

NIM : 210214276

Pembimbing:

Hj. ROHMAH MAULIDIA, M.Ag.

NIP : 197711112005012003

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

2018



LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi atas nama saudara:

Nama : Hipah Ria Cahyati
 NIM : 210214276
 Fakultas : Syariah
 Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)
 Judul : **"Bisnis Multi Level Marketing *Millionaire Club Indonesia* (MCI) di Ponorogo Ditinjau dari Perspektif Fatwa DSN MUI No.75/DSN/MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)".**

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

Ponorogo, 17 September 2018

Mengetahui,

Ketua Jurusan



H. Atik Abidah, M.S.I

NIP. 197605082000032001

Menyetujui,

Pembimbing

H. Rohmah Maulidia, M.Ag.

NIP. 197711112005012003



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

PENGESAHAN

Skripsi atas nama saudara:

Nama : Hipah Ria Cahyati
 NIM : 210214276
 Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)
 Judul : *Bisnis Multi Level Marketing Milonaire Club Indonesia (MCI) di Ponorogo Ditinjau dari Perspektif Fatwa DSN MUI No.75/DSN/MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)*

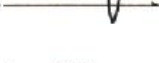
Skripsi ini telah dipertahankan pada sidang Munaqosah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo pada:

Hari : Senin
 Tanggal : 8 Oktober 2018

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

Hari : Senin
 Tanggal : 15 Oktober 2018

Tim Penguji:

- | | | |
|-----------------|------------------------------------|---|
| 1. Ketua Sidang | : Dr. H. Moh. Mukhlas, M.Pd. | () |
| 2. Penguji 1 | : Dr. Hj. Khusniati Rofiah, M.S.I. | () |
| 3. Penguji 2 | : Hj. Rohmah Maulidia, M.Ag. | () |

Ponorogo, 15 Oktober 2018
 Mengesahkan
 Dekan Fakultas Syariah,

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

ABSTRAK

Cahyati, Hipah Ria. 2018 *Bisnis Multi Level Marketing Milionaire Club Indonesia (MCI) Di Ponorogo Ditinjau Dari Perspektif Fatwa DSN MUI No.75/DSN/MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)*. Skripsi. Jurusan Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah) Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo. Pembimbing Hj. Rohmah Maulida, M. Ag.

Kata Kunci: Fatwa DSN MUI No. 75 tahun 2009, *Multi Level Marketing, Milionaire Club Indonesia (MCI)*.

Bisnis *Multi Level Marketing* adalah metode penjualan barang dan jasa dengan menggunakan pemasaran *network marketing* atau pola penjualan berjenjang. Dalam sistemnya setiap anggota berhak mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan produk, perekrutan anggota dan pembinaan terhadap jaringannya. Pada tahun 2009 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 sesuai dengan ketentuan syariah.

Penelitian ini membahas tentang bagaimana model transaksi bonus *Multi Level Marketing Milionaire Club Indonesia (MCI)* di Ponorogo ditinjau dari fatwa Dewan Syariah Nasional No.75 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, bagaimana sistem bonus *Multi Level Marketing Milionaire Club Indonesia (MCI)* di Ponorogo ditinjau dari fatwa Dewan Syariah Nasional No.75 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

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

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa: *pertama*, model transaksi bonus *Multi Level Marketing Milionaire Club Indonesia (MCI)* di Ponorogo ditinjau dari fatwa Dewan Syariah Nasional No.75 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah praktiknya berbeda dengan fatwa yaitu dalam akad *ju'alah* tidak boleh adanya batasan waktu, di *MCI* dalam penjualan produk untuk memperoleh reward trip *member* diberikan batasan waktu sesuai dengan promo yang berlangsung. *kedua*, sistem bonus *Multi Level Marketing Milionaire Club Indonesia (MCI)* di Ponorogo ditinjau dari fatwa Dewan Syariah Nasional No.75 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah praktiknya berbeda dengan fatwa yaitu *member* atau *upline* yang tidak aktif atau tidak melakukan penjualan tetap mendapatkan bonus matching dari *MCI* sampai enam generasi, bonus matching diberikan 25% kepada generasi 1,2,3 dan 10% kepada generasi 4,5 dan 6.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Salah satu kegiatan *mu'amalah* adalah jual beli, jual beli merupakan suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang mempunyai nilai, secara suka rela di antara kedua belah pihak, yang satu menyerahkan benda atau pihak lain menerima sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan oleh syara' dan disepakati.¹

Jual beli merupakan aktivitas yang sangat dianjurkan dalam ajaran Islam bahkan Rasulullah Saw sendiri pun telah menyatakan bahwa melalui jalan perdagangan inilah pintu-pintu rezeki akan dibuka sehingga karunia Allah terpancar dari padanya. Semakin berkembangnya jual beli, saat ini muncul sistem bisnis yang sangat marak dilakukan adalah bisnis dengan sistem *Multi Level Marketing* atau yang biasa disebut MLM. MLM merupakan sistem pemasaran melalui jaringan distribusi yang dibangun secara berjenjang dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran.

Hukum asal *mu'amalah* itu adalah *al-iba>hah* (boleh) selama tidak ada dalil yang melarangnya. Meski demikian bukan berarti tidak ada rambu-rambu yang mengaturnya. Namun pada praktiknya masih sering terdapat berbagai penyimpangan dari aturan syariah.² MLM merupakan cabang dari *direct selling*. *Direct selling* adalah metode penjualan barang atau jasa tertentu

¹Hendi Suhendi, *Fiqh Mu'amalah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), 68.

²Abdul Azis dan Mariyah Ulfa, *Kapita selekta Ekonomi Islam* (Bandung: Alfabeta, 2010),

kepada konsumen dengan cara tatap muka di luar lokasi eceran tetap oleh jaringan pemasar yang dikembangkan oleh anggota. Bekerja berdasarkan komisi penjualan dan bonus penjualan. Yang termasuk *direct selling* adalah *Single Level Marketing* dan *Multi Level Marketing*.³ Sistem MLM ini melarang para anggotanya untuk menjual produk di bawah harga, dilarang menjual, menitipkan dan memajang produk-produk di toko, swalayan, pasar atau tempat umum lainnya.⁴

MLM Syariah memenuhi hal-hal sebagai berikut: sistem distribusi pendapatan haruslah dilakukan secara profesional dan seimbang, apresiasi distributor haruslah apresiasi yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, penetapan harga walaupun keuntungan (komisi dan bonus) yang akan diberikan kepada para anggota berasal dari keuntungan penjualan barang, tidak dari 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.⁵

Dalam perkembangannya, muncullah persoalan di masyarakat terkait kehadiran MLM yakni, banyak masyarakat kita yang menjadi korban *money game*, praktek MLM yang tidak sehat, praktik MLM yang berorientasi pada transaksi ilegal, transaksi yang tidak riil, tidak *fair* dan di dalamnya terdapat unsur penipuan, kebohongan, dan investasi bodong, sehingga menimbulkan

³ Kuswara, *Mengenal MLM Syari'ah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha Sampai Dengan Mengelolanya* (Depok: Qultum Media, 2005), 16.

⁴ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia* (Jakarta: Prenada Media Group, 2005), 194.

⁵ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia...*, 196-197.

keresahan masyarakat. Karena itu, pemerintah membuat aturan Undang-Undang Perdagangan No.07 Tahun 2014 dan MUI mengeluarkan Fatwa No.75/DSN/MUI/VII/2009 untuk standar menjadi perusahaan MLM yang baik dan untuk mendapatkan pedoman syariah yang jelas mengenai penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS).⁶

Salah satu bisnis MLM adalah *Milionaire Club Indonesia* (MCI). MCI adalah klub bisnis di bawah naungan PT. Milionaire Group Indonesia (MGI) yang memberikan hak khusus kepada seluruh anggotanya untuk membangun jaringan pemasaran. Produk PT. Milionaire Group Indonesia (MGI) merupakan perusahaan di bidang kecantikan dan kesehatan. MCI berdiri 04 februari 2011. Hal yang mendasari berdirinya adalah keinginan untuk membangun individu-individu dalam masyarakat Indonesia untuk memiliki kehidupan yang lebih baik. Dengan slogan "*Better Life With MCI*" diharapkan MCI ke depannya menjadi MLM terbaik dalam mensejahterakan anggotanya. Konsep bisnis ini untuk membangun kehidupan yang lebih baik mulai dari ekonomi, komunitas, kesehatan, maupun *lifestyle*.

MLM *Milionaire Club Indonesia* (MCI) adalah perusahaan yang menghasilkan dan menjual barang di bidang kecantikan dan kesehatan. Perusahaan MCI sebagai MLM memiliki sistem yang sangat unik di mana perusahaan ini menggabungkan antara *direct selling* dan MLM yaitu bisa mendapatkan keuntungan dari menjual produk dan juga dari menjalankan MLM nya atau membesarkan jaringan. Untuk bergabung di MLM tersebut

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

diharuskan membeli paket yang ditawarkan, dari paket yang paling murah yaitu Rp. 1.900.000 atau sesuai yang telah ditentukan perusahaan karena setiap bulan berbeda dan diberikan alat bantu VSN (*Victory Sistem Network*), yang di dalamnya membahas produk dan bagaimana menjalankan bisnis *Milionaire Club Indonesia* (MCI). Agar *member* dapat naik tingkat maka harus mempunyai strategi untuk mengajak orang bergabung di MCI, begitupun seterusnya dengan anggota-anggota yang lain dan juga harus menjualkan produk MCI. Jika anggota telah berhasil menjualkan produk dan mengajak orang untuk bergabung maka anggota berhak mendapatkan bonus yang telah ditentukan oleh perusahaan. Karena perusahaan akan memberikan bonus kepada anggota yang telah melakukan penjualan produk dan juga merekrut orang lain.⁷

Terdapat persoalan yang perlu di kaji secara mendetail pada MLM MCI di Ponorogo, adalah pada model transaksi bisnis MLM MCI di Ponorogo dan Sistem bonus. MCI produknya sudah mendapatkan label halal dari MUI. Dengan adanya label halal dari MUI lebih meyakinkan masyarakat untuk bergabung menjadi *member* MCI. MLM yang berbasis syariah sedikit berbeda dengan MLM yang tidak berbasis syariah, yang membedakan adalah bentuk usaha atau jasa yang dijalankannya harus memenuhi hal-hal yang telah ditetapkan. Dalam fatwa dalam Point 7 disebutkan “Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang atau jasa”, tetapi di MCI anggota yang

⁷Dewi, *Hasil Wawancara*, 15 April 2018.

tidak/*member* non aktif tetap mendapatkan bonus *passive income* yang di dapat dari bonus Matching. Bonus matching didapatkan sampai enam generasi. Dalam fatwa Point 9 disebutkan “Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya” tetapi di MCI terjadi ketidakadilan dan eksploitasi, yaitu anggota yang tidak aktif/*member* non aktif tetap mendapatkan bonus *passive income* yang di dapat dari bonus matching.

Dari latar belakang masalah itu, peneliti tertarik untuk mengkaji dan menganalisis secara mendalam tentang model transaksi bisnis MLM MCI di Ponorogo dan sistem bonus MLM MCI di Ponorogo yang berdasar pada Fatwa Dewan Syari’ah Nasional Majelis Ulama Indonesia, dengan judul skripsi “**Bisnis *Multi Level Marketing Milionaire Club Indonesia* (MCI) di Ponorogo Ditinjau Dari Perspektif Fatwa DSN MUI No.75/DSN/MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)**”.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana model transaksi bonus di *Multi Level Marketing Milionaire Club Indonesia* (MCI) di Ponorogo ditinjau dari fatwa Dewan Syari’ah Nasional No.75 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah?
2. Bagaimana sistem bonus *Multi Level Marketing Milionaire Club Indonesia* (MCI) di Ponorogo ditinjau dari fatwa Dewan Syariah Nasional No.75 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menjelaskan model transaksi bonus *Multi Level Marketing Milionaire Club Indonesia* (MCI) di Ponorogo ditinjau dari fatwa Dewan Syari'ah Nasional No.75 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.
2. Untuk menjelaskan sistem bonus *Multi Level Marketing Milionaire Club Indonesia* (MCI) di Ponorogo ditinjau dari fatwa Dewan Syariah Nasional No.75 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Secara teoritis

Secara teoritis, bermanfaat sebagai pengetahuan dan wawasan terhadap pelaksanaan *Multi Level Marketing Milionaire Club Indonesia* (MCI) dan sebagai bahan referensi bagi penelitian-penelitian selanjutnya.
2. Secara praktis
 - a. Bagi penulis, dari hasil penelitian ini memberikan pengetahuan tentang bagaimana pelaksanaan dari praktek *Multi Level Marketing Milionaire Club Indonesia* (MCI) di Ponorogo sehingga hasil penelitian ini dapat memperkaya pengetahuan dan pengalaman yang akan bermanfaat dalam kehidupan penulis.
 - b. Bagi *Milionaire Club Indonesia* (MCI) Sebagai masukan supaya pelaksanaan *Multi Level Marketing*nya bisa sesuai dengan Fatwa No. 75 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

E. Kajian Pustaka

Kajian Pustaka berisi tentang uraian sistematis mengenai hasil-hasil penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya oleh peneliti terdahulu dan memiliki keterkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan. Mendukung penelaahan yang lebih *komprehensif*, penulis berusaha melakukan kajian awal terhadap literatur pustaka atau karya-karya yang mempunyai relevansi terhadap topik yang akan diteliti, sehingga mengetahui dimana letak perbedaan dari penelitian-penelitian sebelumnya.

Penelitian Khabib Muta'ali dengan judul skripsi "Analisis hukum Islam terhadap praktik bisnis MLM Stokis Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) kurnia Ponorogo" Jurusan Mu'amalah Fakultas Syari'ah IAIN Ponorogo tahun 2016. Dalam skripsi ini disimpulkan bahwa praktik sistem bonus dalam Stokis HPAI Kurnia Ponorogo menurut fatwa DSN MUI telah memenuhi syarat dan kriteria, hal ini dibuktikan dengan terpenuhinya klasifikasi bahwa bonus yang diberikan berdasarkan kerja nyata, transparansi yang jelas, sistem yang tidak mendukung terjadinya *ighra'*, tidak adanya eksploitasi dalam pelaksanaan prosedur pembagian bonus. Menurut hukum Islam penetapan harga pada Stokis HPAI Kurnia Ponorogo hukumnya dibolehkan karena member secara otomatis menjalankan fungsi perusahaan, tidak ada unsur *gharar* atau penipuan dan memberikan peluang bagi para

member yang cukup besar serta biaya keikutsertaan yang murah dan bukan merupakan penghasilan utama dari bisnis ini.⁸

Penelitian Wardatul Wildiana dengan judul skripsi “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Pulsa Hand Phone Dengan Sistem Multi Level Marketing (Studi Kasus di PT Veritra Sentosa Internasional Semarang)” Jurusan Muamalah Fakultas Syariah UIN Walisongo tahun 2015. Dalam skripsi ini disimpulkan bahwa perspektif hukum Islam pada pelaksanaan jual beli pulsa sistem MLM di PT. VSI Semarang telah sesuai dengan hukum Islam dan telah sesuai dengan syarat dan rukun jual beli. Namun, dalam praktek pelaksanaan jual beli pulsa pada sistem ini terdapat unsur gharar. Dikatakan demikian karena pada sistem pembelian KP25, pihak perusahaan tidak menjelaskan diawal akad terkait keharusan untuk melakukan deposit kembali. Sehingga dalam hal ini unsur *‘an-taradhin* (kerelaan) diantara kedua pihak belum sepenuhnya terpenuhi. Adapun pada pembagian komisi ada beberapa tidak sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009, yaitu komisi atau bonus yang tidak berkaitan langsung dengan nilai penjualan atau volume penjualan. Bonus atau komisi yang tidak sesuai adalah komisi sponsor, komisi leadership, komisi generasi leadership dan bonus generasi sponsor.⁹

⁸Khabib Musta’ali, “Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis MLM Stokis Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Kurnia Ponorogo,” Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2016.

⁹Wardatul Wildiana, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Pulsa Hand Phone Dengan Sistem Multi Level Marketing (Studi Kasus di PT Veritra Sentosa Internasional Semarang) Dalam perspektif hukum Islam pada pelaksanaan jual beli pulsa sistem MLM di PT Veritra Sentosa),”Semarang: UIN Walisongo, 2015.

Penelitian Puspita Rachmawati dengan judul skripsi “Multi Level Marketing Pada Perusahaan Tianshi Solo Ditinjau Dari Hukum Islam”. Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Surakarta tahun 2008. Dalam skripsi ini disimpulkan bahwa MLM pada PT Tianshi Solo bila ditinjau dari hukum Islam adalah rencana pemasaran MLM di PT. Tianshi Solo telah sesuai dengan hukum Islam. Produk MLM PT Tianshi Solo telah memenuhi kehalalan produk. Cara mendapatkan keuntungan pada MLM di PT Tianshi Solo telah memenuhi kriteria yaitu tidak menggunakan unsur-unsur yang melarang seperti *riba*, *gharar*, penipuan dan lain-lain seperti dalam kajian hukum Islam. Jadi MLM di PT Tianshi Solo telah sesuai dengan hukum Islam.¹⁰

Penelitian Helin Rizka Amanati dengan judul skripsi “Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI Tentang Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Di Ahad Net Internasional Semarang”. Jurusan Muamalah Fakultas Syariah IAIN Walisongo Semarang tahun 2011. Dalam skripsi ini menjelaskan titik permasalahan bagaimana pemenuhan syarat dan rukun jual beli pada sistem penjualan langsung berjenjang syariah di Ahad Net Internasional Semarang dan bagaimana penerapan kriteria Fatwa DSN MUI pada sistem penjualan langsung berjenjang syariah di Ahad Net Internasional Semarang, dalam karya ilmiah tersebut dijelaskan bahwa praktek jual beli di MLM pada Ahad Net dalam pemenuhan rukun dan syarat jual beli tidak melanggar syariat Islam. Adanya pihak penjual, pembeli, dan obyeknya telah

¹⁰Puspita Rachmawati, “Multi Level Marketing Pada Perusahaan Tianshi Solo Ditinjau Dari Hukum Islam,”Surakarta: Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2008.

memenuhi persyaratan berdasarkan hukum Islam dan sistem yang dijalankan oleh Ahad Net Internasional Semarang tidak bertentangan dengan kriteria yang telah ditentukan dalam Fatwa MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009.¹¹

Dari telaah pustaka yang telah dipelajari oleh penulis, memang sudah banyak dari karya-karya ilmiah yang membahas tentang bisnis Multi Level Marketing yang berkaitan dengan penjualan dengan 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 model transaksi bisnis dan juga sistem bonus, apakah model transaksi bisnis yang dilakukan *Multi Level Marketing* Milionaire Club Indonesia (MCI) ini telah sesuai dengan Fatwa DSN MUI atau belum. Serta skripsi ini membahas mengenai sistem bonus yang ada di Milionaire Club Indonesia (MCI) tersebut. Maka dari penulis mengangkat skripsi **“Bisnis *Multi Level Marketing* Milionaire Club Indonesia (MCI) di Ponorogo Ditinjau dari Perspektif Fatwa DSN MUI No.75/DSN/MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah”** belum ada sehingga penulis mengambil untuk diteliti lebih lanjut.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan penelitian

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*).¹²Dimana penelitian ini menitik beratkan pada kualitas data dan atau lebih fokus

¹¹Helin Rizka Amanati, “Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI Tentang Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Di Ahad Net Internasional Semarang” Semarang: IAIN Walisongo, 2011.

¹²Aji Damanuri, *Metodologi penelitian mu’amalah* (Ponorogo: Stain Po Press, 2010), 6.

pada pengamatan dari masalah-masalah yang terjadi sehingga penelitian ini bertumpu pada data yang diperoleh dari lapangan selanjutnya dilakukan analisis. Sedangkan, pendekatan yang dipakai dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku.¹³

2. Kehadiran Peneliti

Dalam penelitian ini peneliti adalah sebagai aktor sentral dan pengumpul data, dalam hal penelitian dilapangan peneliti adalah sebagai pengamat *partisipan* yaitu hanya melakukan wawancara dengan *member* MCI dan pihak- pihak yang terlibat dalam MLM *Milionaire Club Indonesia* (MCI) lalu menganalisisnya dengan teori dan Fatwa DSN MUI No.75 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

3. Lokasi Penelitian

Penelitian ini mengambil tempat di Ponorogo dan tanya jawab langsung kepada para pihak yang ikut serta dalam MLM *Milionaire Club Indonesia* di Ponorogo. Alasan peneliti memilih lokasi ini adalah karena di dalam MCI produknya sudah mendapatkan label halal Majelis Ulama Indonesia dan juga system MCI selain untuk menjualkan produk juga memperbesar jaringan.

¹³Lexy Meleong, *Metodologi penelitian kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 1995), 6.

4. Data dan Sumber Data

Data yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah data yang terkait dengan:

- a. Data tentang model transaksi bonus MLM MCI di Ponorogo
- b. Data tentang sistem bonus MLM MCI di Ponorogo

Sedangkan sumber data yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah:

- a. Para pihak yang ikut serta dalam MLM MCI di Ponorogo melalui wawancara terkait dengan pelaksanaan MLM MCI.
- b. Data yang berkaitan dengan teori-teori yang berhubungan dengan MLM yaitu fatwa DSN MUI, buku berkaitan dengan MLM, publikasi internet dan data dokumentasi yang berkaitan dengan MLM MCI.

5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah meliputi wawancara, observasi dan dokumentasi. Sebab bagi peneliti kualitatif fenomena dapat dimengerti maknanya secara baik, apabila dilakukan interaksi dengan subyek melalui wawancara mendalam dan observasi pada latar di mana fenomena tersebut berlangsung dan disamping itu untuk melengkapi data juga diperlukan dokumentasi.

- a. Interview (Wawancara)

Interview (wawancara) adalah salah satu alat yang paling banyak digunakan untuk mengumpulkan data penelitian kualitatif wawancara memungkinkan peneliti mengumpulkan data yang beragam

dari para responden dalam berbagai situasi dan konteks.¹⁴ Sebagai tindaklanjut dari pengamatan, peneliti juga melakukan serangkaian wawancara dengan para *member Milionaire Club Indonesia* (MCI) dan para pihak yang terlibat dalam MLM *Milionaire Club Indonesia* (MCI) di Ponorogo. Adapun model wawancaranya dengan cara mengajukan beberapa pertanyaan yang diajukan kepada para pihak dan yang terlibat dalam MLM *Milionaire Club Indonesia* (MCI) di Ponorogo. Wawancara yang peneliti lakukan adalah dalam bentuk percakapan informal, yang mengandung unsur spontanitas, kesantiaian, tanpa pola atau arah yang ditentukan sebelumnya.

- b. Menggunakan lembaran berisi garis besar pokok-pokok topik, atau masalah yang dijadikan pegangan dalam pembicaraan, yaitu tentang model transaksi bisnis dan sistem bonus yang diterapkan dalam MLM *Milionaire Club Indonesia* (MCI) di Ponorogo.
- c. Dokumentasi

Data dalam penelitian naturalistik kebanyakan diperoleh dari sumber manusia melalui observasi dan wawancara, namun dokumentasi yaitu perolehan data dari sumber non manusia seperti dokumen, foto dan brosur mengenai MLM yang perlu mendapatkan perhatian selayaknya.¹⁵

6. Analisis Data

¹⁴Samiaji Sarosa, *Penelitian Kualitatif dasar-dasar* (Jakarta: PT. Indeks, 2012), 45.

¹⁵Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2002), 326.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode induktif. Metode induktif yaitu sebuah penarikan kesimpulan berangkat dari fakta-fakta khusus, peristiwa-peristiwa yang kongkrit, kemudian dari fakta-fakta atau peristiwa yang khusus ditarik menjadi suatu kesimpulan yang umum.¹⁶

7. Pengecekan Keabsahan Data

Keabsahan data merupakan konsep yang penting yang diperbaharui dari konsep keshahihan (*validitas*) dan keandalan (*reliabilitas*),¹⁷ Derajat kepercayaan keabsahan data dapat diadakan pengecekan dengan teknik (1) pengamatan yang tekun, dan *triangulasi*. Ketekunan pengamatan yang dimaksud adalah menemukan ciri-ciri dan unsur-unsur dalam situasi yang sangat relevan dengan persoalan atau isu yang sedang dicari. Ketekunan pengamatan ini dilaksanakan peneliti dengan cara : (a) mengadakan pengamatan dengan teliti dan rinci secara berkesinambungan terhadap faktor-faktor yang menonjol yang ada hubungannya dengan pelaksanaan model transaksi bisnis MLM serta penerapan sistem bonus MLM MCI di Ponorogo, kemudian (b) menelaahnya secara rinci sampai pada suatu titik, sehingga pada pemeriksaan tahap awal tampak salah satu atau seluruh faktor yang ditelaah sudah difahami dengan cara yang biasa.

Teknik Triangulasi adalah mengecek kebenaran data tertentu dengan membandingkannya dengan data yang diperoleh dari sumber lain, pada berbagai fase penelitian lapangan, pada waktu yang berlainan, dan sering

¹⁶Burhan Bungin, *Analisis Data Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013), 47.

¹⁷Lexy Meleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 344.

dengan menggunakan metode berlainan¹⁸. Ada empat macam *triangulasi* sebagai teknik pemeriksaan yang memanfaatkan penggunaan: sumber, metode, penyidik, dan teori.¹⁹ Dalam penelitian ini, dalam hal ini digunakan teknik *triangulasi* dengan sumber, berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam metode kualitatif. Hal itu dapat dicapai peneliti dengan : (a) membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara, (b) membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi, (c) membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu, (d) membandingkan keadaan dan perspektif seorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang yang berpendidikan menengah dan tinggi, orang berada, orang pemerintahan (e) membandingkan hasil wawancara dengan ini suatu dokumen yang berkaitan.

G. Sistematika Pembahasan

Rencana pembahasan dalam penelitian ini dibagi ke dalam beberapa bab yang masing-masing bab mempunyai sub-sub bab, dan masing-masing bab itu saling terkait satu sama lainnya, sehingga membentuk rangkaian kesatuan pembahasan.

BAB I : PENDAHULUAN

¹⁸ Nasutino, *Metodologi Penelitian Naturalistik-Kualitatif* (Bandung: Tarsito, 1988), 115.

¹⁹ Lexy Meleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 345.

Bab ini terdiri dari latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian dan manfaat penelitian, metode penelitian serta sistematika pembahasan.

BAB II : FATWA DSN MUI NO.75 TENTANG PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH

Dalam bab ini akan dibahas tentang konsep *Multi Level Marketing* menurut fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yang di dalamnya di bahas mengenai dalil-dalil yang digunakan Dewan Syari'at Nasional dalam menetapkan Fatwa DSN No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, penerapan model transaksi bonus serta penerapan sistem bonus MLM menurut fatwa Dewan Syari'ah Nasional No. 75 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Definisi *Multi Level Marketing* Syariah.

BAB III : PRAKTEK *MULTI LEVEL MARKETING MILIONAIRE CLUB INDONESIA* DI PONOROGO

Dalam bab ini membahas tentang Sejarah berdiri *Milionaire Club Indonesia*, Visi dan Misi *Milionaire Club Indonesia*, Legalitas Hukum *Milionaire Club Indonesia*, Lokasi Perusahaan *Millionaire Club Indonesia*, Produk-produk *Milionaire Club Indonesia*, Sistem manajemen *Milionaire Club Indonesia*, Sistem pembagian bonus *Milionaire Club*

Indonesia.

BAB IV : BISNIS *MULTI LEVEL MARKETING MILIONAIRE CLUB INDONESIA* (MCI) DI PONOROGO DITINJAU DARI PERSPEKTIF FATWA DSN MUI NO.75/DSN/MUI/VII/2009 TENTANG PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH PADA PENERAPAN MODEL TRANSAKSI BONUS DAN PEMBAGIAN SISTEM BONUS

Dalam bab ini membahas tentang model transaksi bonus *Multi Level Marketing Milionaire Club Indonesia* (MCI) di Ponorogo ditinjau dari fatwa Dewan Syariah Nasional No.75 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah dan sistem bonus *Multi Level Marketing Milionaire Club Indonesia* (MCI) di Ponorogo ditinjau dari fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

BAB V : Dalam bab ini merupakan kesimpulan dan saran dari hasil penelitian yang telah dibahas oleh peneliti.



BAB II

FATWA DSN MUI NO.75 TENTANG PENJUALAN LANGSUNG

BERJENJANG SYARIAH (PLBS)

A. Ketentuan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) dalam Fatwa DSN MUI

Dengan semakin maraknya pendirian MLM di Indonesia,akhirnya 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 dari dikeluarkannya fatwa tersebut adalah untuk memberikan pedoman kepada masyarakat umum agar tidak dirugikan dalam melakukan bisnis MLM ini.²⁰

Adapun pertimbangan DSN MUI mengeluarkan fatwa tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) ialah agar pola penjualan berjenjang termasuk didalamnya MLM yang telah dipraktikkan oleh masyarakat yang telah semakin berkembang sedemikian rupa dengan inovasi dan pola yang beragam, tidak merugikan masyarakat dan tidak mengandung hal-hal yang diharamkan dan agar mendapat pedoman syariah yang jelas mengenai praktik Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).²¹

Menurut MUI, 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.

²⁰Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*(Jakarta: Erlangga, 2014), 806.

²¹ Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa*, 809.

Fatwa tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah menetapkan:

Pertama Ketentuan umum:²²

- a. 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.
- b. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.
- c. Produk Jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
- d. Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk 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.
- e. Konsumen adalah pihak pemakai barang dan atau jasa, dan tidak bermaksud untuk memperdagangkan.
- f. Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota atau penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume

²²Ibid., 811.

atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa.

- g. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota atau penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
- h. *Ighra'* adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.
- i. *Money game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/ pendaftaran anggota yang baru/ bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/ kualitas yang dapat dipertanggungjawabkan.
- j. *Excessive Mark-up* adalah batas margin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain diluar biaya.
- k. *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang terdaftar sebelumnya.
- l. Anggota/ *stockist* adalah pengecer/ retailer yang menjual/ memasarkan produk-produk penjualan langsung.²³

Belakangan ini di Indonesia semakin banyak muncul perusahaan-perusahaan yang menjual produknya melalui sistem MLM. Karena itu perlu dibahas hukumnya menurut syariat Islam. Semakin banyaknya

²³Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa*, 813.

perusahaan MLM yang berkembang, maka Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) pada tahun 2009 mengeluarkan fatwa No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

Dalam fatwa MUI memutuskan beberapa ketentuan yang harus terpenuhi oleh perusahaan MLM, agar dalam sistemnya dapat berjalan sesuai syariah. Ketentuan-ketentuan dalam fatwa No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

Kedua Ketentuan Hukum:²⁴

- a. Adanya objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.
- b. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.
- c. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dhahar*, *dzulm*, *maksiat*. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh.
- d. 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

²⁴Ibid.,814.

produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS.

- e. 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.
- f. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.
- g. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*.
- h. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.
- i. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain.
- j. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.
- k. Tidak melakukan kegiatan *money game*.²⁵

Ketiga Ketentuan Akad:

²⁵Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa*, 814.

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

- a. Akad *Ba'i/Mura>bahah* merujuk kepada substansi Fatwa No.4/DSN/MUI/IV/2000 tentang *Mura>bahah*, Fatwa No.16/DSN/MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam *Mura>bahah*.
- b. Akad *Waka>lah bil Ujrah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang *Waka>lah bil Ujrah* pada Asuransi dan Reasuransi Syariah.
- c. Akad *Ju'alah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad *Ju'alah*.
- d. Akad *Ija>rah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 9/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Ija>rah*.
- e. Akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah setelah dikeluarkan fatwa oleh DSN-MUI.²⁶

B. Akad-Akad Dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

1. Ba'i Mura>bahah

Adapun pertimbangan DSN MUI mengeluarkan fatwa tentang akad *mura>bahah* ialah untuk mendapatkan kepastian hukum sesuai dengan prinsip syariah, tentang status diskon dalam transaksi *mura>bahah* tersebut. Apakah diskon tersebut menjadi hak penjual (LKS) ataukah

²⁶Ibid., 815.

merupakan hak pembeli (nasabah). Biasanya penjual (lembaga keuangan syariah) memperoleh potongan harga (diskon) dari penjual (supplier).²⁷

Dasar yang diterapkan oleh DSN MUI pada akad *mura>bahah* ini, firman Allah QS. Al-Maidah (5): 1²⁸

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ (١)

Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu.

Akad *mura>bahah* dikatakan sah, jika memenuhi beberapa rukun dan syarat berikut ini:²⁹

a. Rukun akad *mura>bahah*

- 1) pelaku akad yaitu penjual dan pembeli
- 2) Objek akad
- 3) Sighat

b. Syarat akad *mura>bahah*

- 1) Jual beli *mura>bahah* harus dilakukan atas barang yang telah dimiliki (hak kepemilikan telah berada ditangan si penjual). Artinya keuntungan resiko tersebut ada pada penjual sebagai konsekuensi dari kepemilikan yang timbul dari akad yang sah. ketentuan ini sesuai dengan kaidah bahwa keuntungan yang terkait dengan resiko dapat mengambil keuntungan.

²⁷Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa*, 116.

²⁸Al-Qur'an, 5: 1.

²⁹Mardani, *Fiqih Ekonomi Syariah* (Jakarta: Kencana, 2013), 136-137.

- 2) Mengetahui harga pokok (harga beli), disyaratkan bahwa harga beli harus diketahui oleh pembeli kedua karena hal ini merupakan syarat mutlak bagi keabsahan *ba'i mura>bahah*.
- 3) Adanya kejelasan margin (keuntungan) yang di inginkan penjual kedua, keuntungan harus dijelaskan nominalnya kepada pembeli kedua atau dengan menyebutkan prosentase dri harga beli.
- 4) Dalam sistem *mura>bahah*, penjual boleh menetapkan syarat pada pembeli untuk menjamin kerusakan yang tidak tampak pada barang, tetapi lebih baik syarat seperti itu tidak ditetapkan, karena pengawasan barang merupakan kewajiban penjual disamping untuk menjaga kepercayaan yang sebaik-baiknya.³⁰

2. *Waka>lah bil Ujrah*

Akad *waka>lah bil ujrah* yang merujuk tentang substansi asuransi yaitu salah satu bentuk akad *waka>lah* dimana peserta memberikan kuasa kepada perusahaan untuk melakukan kegiatan peransuriansian dengan imbalan pemberian ujrah (fee).³¹ Dalam akad *waka>lah bil ujrah* harus disebutkan sekurang-kurangnya mengenai hak dan kewajiban peserta dan perusahaan asuransi, besaran, cara dan waktu pemotongan ujrah fee atas premi dan syarat-syarat lain yang disepakati sesuai dengan jenis asuransi yang diadakan.

Waka>lah bil ujrah merupakan salah satu jenis akad (perjanjian) dimana salah seseorang menyerahkan sesuatu wewenang (kekuasaan)

³⁰Ibid.,18.

³¹ Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa*, 531.

kepada seseorang yang lain untuk menyelenggarakan sesuatu urusan dan orang lain tersebut menerimanya dengan imbalan ujah (fee).³²

Dasar yang diterapkan oleh DSN MUI pada akad *wakalah bil ujah* ini, firman Allah SWT QS An-Nisa' (4): 58³³

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا (٥٨)

Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat.

Rukun dan syarat *wakalah bil ujah* sebagai berikut:

- a. Adanya orang yang mewakilkan. Syaratnya ialah orang yang mewakilkan merupakan orang yang memiliki barang tersebut ataupun orang tersebut berkuasa atas barang atau harta yang dimilikinya sendiri.
- b. Adanya wakil (orang yang mewakili), bagi wakil disyaratkan bahwa orang tersebut berakal dan mampu mengerjakan apa yang diwakilkan.
- c. Adanya objek atau *muwakkal fiih* yaitu sesuatu yang diwakilkan dengan syarat bahwa sesuatu itu memang bisa diwakilkan, sedangkan seperti shalat dan puasa tidak dapat diwakilkan karena memang

³²Ibid., 542.

³³Al-Qur'an, 4: 58.

kewajiban masing-masing individu. Kemudian sesuatu tersebut dimiliki oleh orang yang mewakilkan ketika transaksi berlangsung. Selanjutnya diketahui dengan jelas bahwa barang tersebut ada.

- d. Adanya sighthat yaitu sebuah ucapan mewakilkan orang yang mewakilkan sebagai tanda bahwa setuju mewakilkan kepada wakil kemudian wakil menerimanya dengan imbalan fee atau ujah.

Dalam pemberian kuasa tidak akan berlangsung selamanya, karena biasanya telah ditentukan limit waktu yang menjadi sebab berakhirnya perjanjian pemberian kuasa ini. Dengan demikian pemberian kuasa akan berakhir dalam hal terjadi keadaan/kondisi sebagai berikut: pemberi atau penerima kuasa meninggal dunia, pencabutan kuasa oleh orang memberikan kuasa, mandate pekerjaan telah diselesaikan oleh pihak wakil, penerima kuasa memutuskan sendiri.³⁴

3. *Ju'alah*

Akad *ju'alah* untuk memberikan pelayanan jasa, baik dalam sektor keuangan, bisnis maupun sektor lainnya, yang menjadi kebutuhan masyarakat adalah pelayanan jasa yang pembayaran imbalannya (*reward/'iwadh/ju'l*) bergantung pada pencapaian hasil yang telah ditentukan dan agar dalam pelaksanaan pelayanan jasa sesuai dengan prinsip syariah, maka dari itu DSN MUI memandang perlu menetapkan

³⁴ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), 234-235.

fatwa tentang akad *ju'alah* sebagai dasar transaksi untuk dijadikan pedoman.³⁵

Ju'alah menurut bahasa ialah apa yang diberikan kepada seseorang karena sesuatu yang dikerjakannya, sedangkan *ju'alah* menurut syariah menyebutkan hadiah atau pemberian seseorang dalam jumlah tertentu kepada orang yang mengerjakan perbuatan khusus. misalnya seseorang berkata “barang siapa membangun tembok ini untukku, ia berhak mendapat uang sekian”. Maka orang yang membangun tembok untuknya berhak atas hadiah (upah) yang ia sediakan banyak atau sedikit.³⁶

Dasar yang digunakan oleh DSN MUI pada akad *ju'alah* ini, firman Allah SWT QS. Yusuf (12): 72³⁷

قَالُوا نَفَقْدُ صُورَاعِ الْمَلِكِ وَلَمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ (٧٢)

Penyeru-penyeru itu berkata: "Kami kehilangan piala Raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku menjamin terhadapnya".

Secara logika manusia membutuhkan akad *ju'alah* seperti halnya menemukan asset atau property yang hilang melakukan pekerjaan yang tidak mampu dikerjakan oleh pemiliknya. Maka ia diperbolehkan akad *ju'alah*. Ketidakjelasan pekerjaan dan jangka waktu penyelesaian dalam

³⁵Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa*, 371.

³⁶ Ismail Nawawi, *Fiqh Muamalah Klasik dan Kontemporer* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2017), 188.

³⁷ Al-Qur'an, 12: 72.

ju'alah, tidaklah memberi mudharat kepada pelaku. Dengan alasan akad *ju'alah* bersifat tidak mengikat (*gharar lazim*). Berbeda dengan akad ijarah yang bersifat lazim (mengikat keduanya).

Rukun dan syarat akad *ju'alah* yaitu sebagai berikut:

- a. Orang yang terlibat akad *ju'alah* harus memiliki ahliyyah. *Al-Ja'il* (pemilik sayembara) haruslah orang yang memiliki kemutlakan dalam transaksi (baligh, berakal dan rasyid), tidak boleh dilakukan oleh anak kecil, orang gila atau orang safih. Untuk *'amil* (pelaku) haruslah orang yang memiliki kompetensi dalam menjalankan pekerjaan sehingga ada manfaat yang bisa dihadirkan.
- b. Hadiah, upah (*ja'i*) yang diperjanjikan harus disebutkan secara jelas jumlahnya. Jika upahnya tidak jelas, maka akad *ju'alah* batal adanya, karena ketidakjelasan kompensasi. Seperti barang siapa menemukan mobil saya yang hilang maka ia berhak mendapat baju. Selain itu upah yang diperjanjikan bukanlah barang haram, seperti minuman keras dan lain-lain.³⁸
- c. Manfaat yang akan dikerjakan pelaku (*'amil*) haruslah jelas dan diperbolehkan secara syar'i tidak diperbolehkan menyewa tenaga paranormal untuk mengeluarkan jin, praktik sihir atau perkara haram lainnya. kaidahnya adalah setiap asset yang boleh dijadikan sebagai objek transaksi dalam akad ijarah maka juga diperbolehkan dalam akad *ju'alah*. Namun demikian akad ijarah lebih umum dan kompleks dari

³⁸ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Pustaka pelajar, 2015), 166-167.

pada *ju'alah*. Madzab Syafi'iyah menambahkan setiap pekerjaan (manfaat) yang dilakukan haruslah mengandung beban (usaha) karena tidak ada kompensasi tanpa adanya usaha.

- d. Madzab Malikiyah menambahkan satu syarat, akad *ju'alah* tidak boleh dibatasi dengan jangka waktu.

Ulama' fiqh sepakat bahwa akad *ju'alah* diperbolehkan dan bersifat *ghair lazim* (tidak mengikat), berbeda dengan akad *ija>rah* yang bersifat *lazim*. Untuk itu masing-masing pihak yang bertransaksi memiliki hak untuk membatalkan akad, namun demikian ulama' berbeda pendapat tentang waktu diperbolehkannya membatalkan akad.³⁹

4. *Ija>rah*

Akad *ija>rah* untuk memperoleh jasa pihak lain guna melakukan pekerjaan tertentu melalui akad *ija>rah* dengan pembayaran upah atau ujarah yang diakomodasikan.⁴⁰ *Al-ijarah* berasal dari kata *Al-Ajr* yang arti menurut bahasanya ialah *al-iwadh* yang arti bahasanya Indonesia ialah ganti atau upah. Adapun menurut istilah para ulama' berbeda-beda mendefinisikan *ija>rah* antara lain adalah sebagai berikut:

- a. Menurut hanafiah

Ija>rah adalah akad atas manfaat dengan imbalan berupa harta⁴¹

- b. Menurut Sayyid Sabiq

Ija>rah jenis akad untuk mengambil manfaat dengan jalan penggantian⁴²

³⁹Ibid., 169.

⁴⁰Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa*, 91.

⁴¹ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Sinar Grafika, 2010), 316.

Manfaat tersebut terkadang berupa manfaat benda, pekerjaan dantenaga. Manfaat benda meliputi antara lain mendiami rumah atau mengendarai mobil, manfaat pekerjaan seperti pekerjaan menjahit insinyur dan manfaat tenaga seperti para pembantu dan buruh.⁴³

Dasar yang digunakan oleh DSN MUI pada akad *ija>rah* ini, firman Allah SWT QS. Al-Qashash (28): 25⁴⁴

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ (٢٦)

Salah seorang dari kedua wanita itu berkata: "Ya bapakku ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena Sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) ialah orang yang kuat lagi dapat dipercaya".

Secara yuridis agar perjanjian sewa menyewa memiliki kekuatan hukum maka perjanjian tersebut harus memenuhi rukun dan syarat-syarat. Unsur terpenting yang harus diperhatikan yaitu kedua belah pihak cakap bertindak dalam hukum yaitu punya kemampuan untuk dapat membedakan yang baik dan yang buruk (berakal)

Menurut Hanafiyah rukun *ija>rah* hanya satu, yaitu ijab dan qabul, yakni pernyataan dari orang yang menyewa dan menyewakan. lafal yang digunakan adalah lafal *ija>rah*, *isti'jar*, *ikhtira'* dan *ikra'*, sedangkan menurut jumhur ulama' rukun dan syarat *ija>rah* ada empat yaitu:

⁴² Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT Raja Graindo, 2013), 115.

⁴³ Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Teras, 2011), 78.

⁴⁴ Al-Qur'an, 28: 25.

- a. *Mu'jir* dan *musta'jir* yaitu orang yang melakukan akad sewa menyewa atau upah mengupah *mu'jir* adalah orang yang memberikan upah dan yang menyewakan, *musta'jir* adalah orang yang menerima upah untuk melakukan sesuatu dan yang menyewa sesuatu, di syartkan pada *mu'jir* dan *musta'jir* adalah baligh, berakal, cakap melakukan tasbarruf (mengendalikan harta dan saling meridhoi).
- b. Sighat ijab Kabul antara *mu'jir* dan *musta'jir*, ijab kabul sewa menyewa dan upah mengupah, ijab kabul sewa menyewa misalnya “Aku sewakan mobil ini kepadamu setiap hari Rp. 5.000, maka *musta'jir* menjawab “Aku terima sewa mobil tersebut dengan harga demikian setiap hari”. Ijab Kabul upah mengupah misalnya seseorang berkata “Kuserahkan kebun ini kepadamu untuk dicangkuli dengan upah setiap hari Rp. 5.000, kemudian *musta'jir* menjawab “Aku akan kerjakan pekerjaan itu sesuai dengan apa yang engkau ucapkan”.
- c. Ujrah, disyaratkan diketahui jumlahnya oleh kedua belah pihak, baik dalam sewa menyewa maupun dalam upah mengupah.⁴⁵
- d. Barang yang disewakan atau sesuatu yang dikerjakan dalam upah mengupah disyaratkan pada barang yang disewakan dengan beberapa syarat:
 - 1) Hendaklah barang yang menjadi objek akad sewa menyewa dan upah mengupah dapat dimanfaatkan kegunaannya.

⁴⁵ Asep Jamaludin, *Fiqih Muamalah*(Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), 170.

- 2) Hendaklah yang menjadi objek sewa menyewa dan upah mnegupah dapat diserahkan kepada penyewa dan pekerja berikut kegunaannya
- 3) manfaat dari benda yang disewa adalah perkara yang mubah (boleh) menurut syara' bukan hal yang dilarang (diharamkan).
- 4) Benda yang disewakan disyaratkan kekal '*ain* (zat)nya hingga waktu yang ditentukan menurut perjanjian dalam akad.⁴⁶

Dilihat dari segi objeknya *ija>rah* dapat dibagi menjadi dua macam yaitu: *ija>rah* yang bersifat manfaat dan yang bersifat pekerjaan.⁴⁷

- a. *Ija>rah* yang bersifat manfaat umpamanya sewa menyewa rumah, took, kendaraan, pakaian (pengantin) dan perhiasan.
- b. *Ija>rah* yang bersifat pekerjaan ialah dengan cara memperkerjakan seseorang untuk melakukan suatu pekerjaan. *Ija>rah* semacam ini dibolehkan seperti buruh bangunan, tukang jahit, tukang sepatu dan lain-lain.

Perjanjian/akad termasuk akad sewa menyewa/*ija>rah* menimbulkan hak dan kewajiban para pihak yang membuatnya. Di bawah ini akan dijelaskan hak-hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian sewa menyewa.⁴⁸

- a. Pihak pemilik objek perjanjian sewa-menyewa atau pihak yang menyewakan.

⁴⁶Ibid.,171.

⁴⁷ Hasan M. Ali, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam* (Jakarta: PT Grafindo Persada, 2004), 232.

⁴⁸ Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perjanjian Islam di Indonesia* (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2010), 73.

- 1) Ia wajib menyerahkan barang yang disewakan kepada si penyewa
 - 2) Memelihara barang yang disewakan sehingga barang itu dapat dipakai untuk keperluan yang dimaksudkan.
 - 3) Memberikan si penyewa kenikmatan/manfaat atas barang yang disewakan selama waktu berlangsungnya sewa menyewa.
 - 4) Menanggung si penyewa terhadap semua cacat dari barang yang disewakan yang merintangi pemakaian barang.
 - 5) Ia berhak atas uang sewa besarnya sesuai dengan yang telah diperjanjikan
 - 6) Menerima kembali barang objek perjanjian diakhir masa sewa.
- b. Pihak penyewa
- 1) Ia wajib memakai barang yang disewa sebagai bapak rumah yang baik sesuai dengan tujuan yang diberikan pada barang itu menurut perjanjian sewanya atau jika tidak ada suatu perjanjian mengenai.
 - 2) Membayar harga sewa pada waktu yang telah disepakati
 - 3) Ia berhak menerima manfaat dari barang sewanya.
 - 4) Menerima ganti kerugian, jika terdapat cacat pada barang yang disewa
 - 5) Tidak mendapatkan gangguan dari pihak lain selama memanfaatkan barang yang disewa.⁴⁹

Adanya wanprestasi bisa menyebabkan adanya pembatalan perjanjian dan dalam hal-hal tertentu bisa menimbulkan tuntutan ganti rugi

⁴⁹ Ibid., 74.

kerugian bagi pihak lain yang dirugikan. Dapat pula ada tuntutan ganti rugi dan pembatalan perjanjian sekaligus.

Pada dasarnya perjanjian sewa menyewa merupakan perjanjian dimana masing-masing pihak yang terikat dalam perjanjian itu tidak mempunyai hak untuk membatalkan perjanjian (tidak mempunyai hak fasakh), karena jenis perjanjian itu termasuk perjanjian timbal balik sebagaimana kita ketahui bahwa perjanjian timbal balik yang dibuat secara sah tidak dapat dibatalkan secara sepihak, melainkan harus dengan kesepakatan kecuali jika adanya faktor yang mewajibkan terjadinya fasakh antara lain:

- a. Terjadinya cacat pada barang sewaan ketika barang sewaan berada di tangan *musta'jir* benda yang disewakan rusak seperti rumah yang disewa roboh atau binatang yang disewa mati atau benda yang diijarahkan rusak. Misalnya baju yang diupahkan untuk dijahit dan tidak mungkin untuk diperbaikinya. Menurut jumhur ulama' kematian pada salah satu orang yang berakad tidak dapat memfasakh ijarah, karena ahli warisnya dapat menggantikan posisinya, baik sebagai *mu'jir* atau *muta'jir*. Namun ulama' hanafiyah berpendapat bahwa akad ijarah berakhir karena kematian salah satu pihak yang berakad. Selanjutnya hanafiyah menambahkan bahwa benda ijarah tidak boleh dijual kecuali atas izin *musta'jir* atau dia mempunyai hutang sehingga benda itu disita pihak berwajib untuk membayar hutangnya.

- b. Terpenuhinya manfaat benda *ija>rah* atau selesainya pekerjaan dan juga berakhirnya waktu yang telah ditentukan, kecuali apabila ada alasan yang melarang menfasakhnya, seperti masa *ija>rah* terhadap tanah pertanian yang telah habis masa sewanya sebelum tiba panennya. Dalam kondisi demikian status benda *ija>rah* masih berada di tangan penyewa (*musta'jir*) dengan syarat dia harus membayar uang sewa lagi kepada pemilik tanah (*mu'jir*) sesuai kesepakatan.⁵⁰



⁵⁰Mudaimullah Azza, *Metodologi Fiqh Muamalah* (Kediri: Lirboyo Press, 2013), 293.

BAB III
PRAKTIK *MULTI LEVEL MARKETING MILIONAIRE CLUB INDONESIA*
(MCI) di PONOROGO

C. Gambaran Umum Tentang *Multi Level Marketing*(MLM)

1. Pengertian *Multi Level Marketing*

Multi Level Marketing secara etimologi berasal dari bahasa Inggris, *multy* berarti banyak sedangkan *level* berarti jenjang atau tingkat. Adapun *marketing* berarti pemasaran. Jadi dapat dipahami bahwa MLM adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut sebagai "*Multi Level*" karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat. Dalam pengertian "*marketing*" sebenarnya tercakup arti menjual dan selain arti menjual dalam *marketing* banyak aspek yang berkaitan dengannya antara lain ialah produk, harga, promosi, distribusi dan sebagainya. Jadi "*marketing*" lebih luas maknanya dari menjual. Menjual merupakan bagian dari "*marketing*" karena menjual hanyalah kegiatan transaksi penukaran barang dengan uang. Bisnis MLM adalah *Meet, Lear and Multiply*. Dalam bahasa Indonesia berarti bertemu, belajar dan berlipat ganda.⁵¹

Bisnis MLM atau juga dikenal dengan sebutan *Network Marketing* adalah suatu bentuk pendistribusian produk, baik berupa barang atau jasa. MLM secara harfiah adalah pemasaran yang dilakukan secara banyak tingkatan, terdapat istilah *up-line* (tingkat atas) dan *down-line* (tingkat

4. ⁵¹ Andreas Harefa, *Multi Level Marketing*(Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1999),

bawah). *Up-line* dan *down-line* merupakan suatu hubungan pada dua level yang berbeda, yakni ke atas dan ke bawah, dan jika seseorang disebut *upline* maka dia mempunyai *downline*, baik satu maupun lebih. Orang kedua yang disebut dengan *downline* ini juga kemudian dapat menjadi *upline* ketika dia berhasil merekrut orang lain menjadi *downlinenya*, begitu seterusnya. Setiap orang berhak menjadi *upline* sekaligus *downline*.⁵²

Secara umum, dalam industri MLM ini seorang *upline* akan mendapatkan manfaat berupa bonus atau komisi dari perusahaan apabila *downlinenya* berhasil melakukan penjualan produk yang dijual oleh perusahaan, bahkan ada perusahaan MLM yang memberikan bonus kepada seorang *member* tersebut telah berhasil merekrut *member* baru, meskipun bonus yang demikian ini oleh beberapa praktisi MLM dianggap tidak sah karena bertentangan dengan Permendag Nomor:13/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung.⁵³

2. Sejarah Berdirinya *Multi Level Marketing*

Sebelum MLM, sudah dikenal istilah *direct selling*. *Direct selling* pertama kali muncul pada tahun 1886 dengan beroperasinya *The California Perfume Company* di New York yang didirikan oleh Dave Mc Connel. Mc Connel ini mempekerjakan Mrs. Albee sebagai *California Perfume Lady* untuk menjual langsung kepada calon pembeli dari rumah ke rumah. Pada tahun 1939, perusahaan ini kemudian berganti nama

⁵²Andreas Harefa, *Multi Level Marketing*, 5.

⁵³Ibid., 7.

menjadi Avon. Mrs. Albee sendiri dianggap sebagai pionir metode penjualan *direct selling*. Pada tahun 1934 muncul perusahaan Nutrilite di California dengan metode penjualan baru yaitu memberi komisi tambahan pada distributor independen yang berhasil merekrut, melatih dan membantu anggota baru untuk ikut menjual produk. Metode baru ini memungkinkan seorang distributor terus merekrut anggota baru dengan kedalaman dan keluasan yang tidak terbatas. Berikutnya menyusul perusahaan Shaklee pada tahun 1956 dan di tahun 1959 berdiri Amway dengan metode penjualan yang sama dan kemudian dikenal dengan metode penjualan Multi Level Marketing.⁵⁴

MLM memberikan kesempatan dan menawarkan kemudahan kepada setiap pelanggan dengan cara yang sederhana untuk menambah penghasilan mereka. MLM memungkinkan setiap orang untuk berbisnis secara unik dan inovatif. Produk dan jasa mereka ditawarkan tanpa mengeluarkan biaya iklan yang mahal dan tanpa harus bersaing di toko-toko pengecer. Dengan cara yang unik dan inovatif inilah, MLM telah menjadi metode penjualan yang sukses selama ini.

3. Tujuan Bisnis *Multi Level Marketing*

Tujuan MLM sama dengan tujuan dari metode pemasaran yang lain, yakni untuk meningkatkan keuntungan perusahaan. Hal ini bisa dilakukan dengan dua cara, yaitu meningkatkan pemasukan dan mengurangi pengeluaran.

⁵⁴Sayyid Sabiq, *Fiqh As-Sunah* (Jakarta: Bulan Bintang, 1999), 160.

- a. Meningkatkan pemasukan. Biasanya perusahaan lebih memusatkan pada peningkatan omset penjualan dari pada meningkatkan laba yang didapat dari setiap produk dengan menaikkan harga produk.
- b. Mengurangi pengeluaran. Perusahaan dapat menggunakan dua cara untuk mengurangi pengeluaran, yang pertama memindahkan produk lebih dekat ke pelanggan, yang kedua merekrut tenaga penjualan berdasarkan komisi.⁵⁵

4. Mekanisme kerja *Multi Level Marketing*

MLM merupakan sistem penjualan secara langsung kepada konsumen yang dilakukan secara berantai, di mana seorang konsumen dapat menjadi distributor produk dan dapat mempromosikan orang lain untuk bergabung dalam rangka memperluas jaringan distributornya. Dalam rangkaian distributor terdapat istilah "*Upline* dan *Downline*".⁵⁶

Bisnis MLM lebih memanfaatkan "kekuatan manusia" daripada institusi ritel dan lainnya, untuk mempromosikan dan menjual produk (barang atau jasa). MLM juga menitikberatkan pada kekuatan kontak pribadi, dimana penjual berfungsi lebih dari sekedar seorang juru tulis yang mencatat hasil penjualan. MLM berbeda dengan sistem penjualan lainnya. Dalam bisnis MLM, distributor multi level tidak hanya berusaha menjual barang kepada konsumen secara eceran, tetapi juga mencari

⁵⁵ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai dengan Pengelolaannya* (Jakarta: Qultum Media, 2005), 103.

⁵⁶ Sofwan Jauhari, *MLM Syariah: Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktisi MLM Syariah* (Jakarta: Mujaddidi Press, 2013), 89.

distributor lain untuk menjual produk (barang atau jasa) kepada konsumen.⁵⁷

Dengan kata lain, setiap distributor memiliki dua fungsi dasar, yaitu menjual produk (produk atau jasa) serta membangun jaringan distribusi melalui perekrutan distributor lainnya untuk juga menjual produk dan jasa perusahaan. Setiap distributor baru yang dibawa masuk ke dalam perusahaan, akan terdorong untuk mengajak distributor berikutnya ke dalam perusahaan. Hasilnya, seorang distributor yang aktif menjalankan fungsi ganda di atas akan membangun sebuah sub struktur berjenjang, yang dikenal dengan istilah jaringan *downline*. Setiap anggota di dalam jaringan *downline* tersebut juga memiliki kesempatan yang sama untuk membangun jaringan *downline* nya sendiri. Setiap anggota distributor akan mendapatkan komisi dari penjualan yang dilakukannya sendiri dan juga mendapatkan sebagian kecil komisi dari penjualan yang dilakukannya sendiri dan juga mendapatkan sebagian kecil komisi dari penjualan yang dilakukan oleh para distributor di jaringan downlinenya.⁵⁸

Selain itu, biasanya tersedia berbagai bonus kinerja (*performance bonus*) dan hadiah berupa *royalty bonus* apabila volume penjualan pribadi maupun grup *downline* nya mencapai level tertentu. Ketentuan ini sebagaimana diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia bahwa komisi adalah imbalan yang diberikan perusahaan MLM

⁵⁷Ibid., 91.

⁵⁸Ibid., 92.

kepada mitra usaha yang besarnya dihitung berdasarkan hasil kerja nyata sesuai volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau jasa, baik secara pribadi maupun jaringan. Sedangkan bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha karena berhasil melebihi target penjualan barang dan atau jasa yang ditetapkan perusahaan MLM.⁵⁹

Seseorang yang mengikuti pola bisnis MLM merupakan distributor atau *member* yang menempati suatu posisi dalam jenjang karir sistem tersebut. Distributor mempunyai seorang *upline* yaitu pihak yang mengajaknya (mensponsori) dalam bisnis MLM, sedangkan distributor itu sendiri disebut *downline*, yaitu pihak yang disponsori. Seorang *downline* akan menjadi *upline* jika telah memiliki *downline* lain di bawahnya. Sekumpulan distributor yang membentuk struktur *upline* dan *downline* akan membentuk suatu jaringan. Dalam jaringan terdapat “kaki” dan *level*. Kaki adalah bagian dari jaringan yang ditinjau secara vertical, dan *level* adalah bagian dari jaringan yang ditinjau secara horizontal. Jaringan yang telah terbentuk akan terus tumbuh tanpa ada batasnya, selama para *member* terus mensponsori pihak baru untuk masuk dalam bisnis MLM sehingga jaringan akan terus membesar dan meluas, mulai dari berawal hanya mensponsori satu atau dua orang, hingga memiliki *downline* mungkin sampai ratusan. Pertumbuhan kelompok tersebut akan berlipat.⁶⁰

⁵⁹ Lukman Hakim, *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam* (Jakarta: Erlangga, 2012), 67.

⁶⁰ Lukman Hakim, *Prinsip-prinsip*, 94.

D. Profil *Milionaire Club Indonesia* (MCI)

1. Sejarah Berdirinya *Milionaire Club Indonesia* (MCI)

MCI atau sering disebut MC-Indonesia. MCI merupakan singkatan dari "*Milionaire Club Indonesia*". MCI merupakan komunitas/bagian dari PT.Milionaire Group Indonesia yang berdiri tahun 04 Februari 2011. Hal yang mendasari berdirinya adalah keinginan untuk membangun individu-individu dalam masyarakat Indonesia untuk memiliki kehidupan yang lebih baik, maka terbentuklah gagasan bisnis yang sangat menarik yaitu MCI. Dengan slogan "*Better Life with MCI*" diharapkan MCI kedepannya menjadi MLM terbaik dalam mensejahterakan anggotanya. Konsep bisnis ini untuk membangun kehidupan yang lebih baik mulai dari ekonomi, komunitas, kesehatan, maupun *lifestyle*. Dengan konsep bisnis yang revolusioner yakni bisnis ini diharapkan dapat membantu banyak orang mencapai kesuksesan yang selama ini tidak dapat dicapai di bisnis lain. Ditambah dengan produk-produk yang sangat menarik dan bermanfaat bagi kesehatan, maka bisnis ini dapat berjalan hampir di semua segmen baik wanita, pria, pemerhati kesehatan, pencari *passive income*, maupun untuk pengembangan kepribadian.

Keberhasilan yang telah dicapai MCI saat ini tidak akan lepas dari peran VSN. VSN adalah singkatan dari *Victory System Network*. VSN adalah organisasi pendukung yang menyediakan strategi dan langkah

langkah kerja yang telah terbukti berdasarkan pengalaman dari orang-orang yang berhasil. VSN merupakan sekolah bisnis untuk meningkatkan keterampilan distributor dalam mengembangkan bisnis ini. VSN menyediakan pertemuan, alat bantu dan pelatihan.⁶¹

2. Visi dan Misi

Adapun visi dari MCI adalah menjadi perusahaan *network marketing* yang terbaik untuk mencapai kesejahteraan anggotanya baik dari keuanagan dan kesehatan.⁶² Selanjutnya, misi dari perusahaan tersebut adalah memberikan layanan terbaik dengan jaminan para anggotanya akan mendapat layanan eksklusif, kemudahan, produk dan jaringan yang berkualitas dengan harga yang kompetitif.⁶³

3. Legalitas Hukum

No SIUP : 503/1633.A/436.6.11/2011
 No SIUPL : 78/1/SIUPLT1/PMDN/PERDAGANGAN/2013
 No TDP : 13.01.1.51.23333⁶⁴
 CEO PT. MGI : Wilson Mandala Putra, S.E.⁶⁵

4. Lokasi perusahaan

MCI memiliki kantor perwakilan yang terletak di Surabaya dan Jakarta.

⁶¹ Customer Service, dalam <http://pusatgrosirdropship.com/mcimgi/>, Pusat Grosir Dropship, (diakses pada tanggal 5 Juli 2017, jam 16.37).

⁶² Dewi, *Hasil wawancara*, 13 Juli 2018.

⁶³ Visi Misi, dalam <https://nano2mci.wordpress.com/visi-misi/>, (diakses pada tanggal 5 Juli 2018, jam 16.45).

⁶⁴ Diah Pitaloka, "Apa sih bisnis MCI itu?," dalam <https://panduanbisnismci.wordpress.com/2015/06/06/apa-sih-bisnis-mci-itu/>, (diakses pada tanggal 5 Juli 2018, jam 17.08).

⁶⁵ Catalog MCI, "Better Life with MCI, NANO SPRAY 3, Nutrisi Terbaik Untuk Kulitmu GUKOLA GEL".

- a. Jalan Ngagel Jaya Indah I, Blok C 71, Gubeng, Bratajaya, Surabaya, Jawa Timur 60284.
- b. Rukan Mangga II Square Blok D-38 Jakarta Utara⁶⁶



Gambar 3.1

Gambar Kantor Perwakilan MCI

5. Produk produk MCI

a. Glucola

Merupakan minuman kesehatan dan kecantikan yang berbentuk serbuk Glucola mempunyai manfaat pada seluruh tubuh. Glucola mengandung bahan utama Gluthatione dan dipadukan dengan Collagen. Gluthatione merupakan antioksidan penting untuk melindungi sel-sel individu dan jaringan pembuluh darah, otak,

⁶⁶ Pitaloka MCI, "Profil Perusahaan," dalam sahabatnano.blogspot.com/p/tentang-kami.html?m=0, (diakses pada tanggal 5 Juli 2018, jam 17.53).

jantung, sel-sel kekebalan tubuh, ginjal, lensa mata, hati, paru-paru dan kulit terhadap kerusakan oksidan. Kolagen adalah sejenis protein yang terdiri dari Asam Amino, yang terbentuk dari Karbon, Oksigen dan Hidrogen. Kolagen menghubungkan atau mendukung jaringan tubuh manusia seperti kulit, tulang, tendon, otot, tulang rawan, bahkan rambut dan kuku.⁶⁷

b. Glucola Gel

Glucola Gel mengandung bahan natural dan alami yang efektif mencegah kulit. Gluthatione membuat kulit lebih cerah dan diperkaya dengan Nano Collagen, yaitu Collagen yang telah dipecahkan dengan Nano Technology hingga 500 Dalton sehingga mudah diserap lapisan kulit, mengenyalkan kulit, menyamarkan kerutan, mengecilkan pori dan memudahkan flek hitam, bekas jerawat, kantung mata.⁶⁸

c. Nano spray

Minyak semprot yang menggunakan teknologi nanometer untuk mengubah air menjadi partikel atom dalam beberapa detik sehingga nutrisi dan kadar oksigen dalam air bisa masuk ke dalam pori-pori kulit dan Nano Spray dapat digunakan untuk segala usia baik wanita maupun pria. Nano Spray dapat mengurangi munculnya garis kerutan pada kulit dan juga dapat mempercepat pergantian sel kulit serta membantu mencegah kerusakan sel dalam kelembaban kulit yang

⁶⁷ Catalog Product MCI, Better Life with MCI, 3.

⁶⁸ Catalog Product MCI, Better Life with MCI, 4.

sensitif. Nano spray akan cepat reaksinya jika dikombinasikan dengan magic stick.⁶⁹

d. Magic stick

Berbentuk tongkat dengan panjang sekitar 10 cm yang mengandung batuan germanium. Batuan Germanium untuk memaksimalkan kinerja syaraf, kelenjar dan mengencangkan kulit. Penggunaan magic stick akan sangat tampak jika dikombinasikan dengan nano spray.⁷⁰

e. Bioglass

Berbentuk lempeng kaca bundar yang terbuat dari 14 Mineral Bumi salah satunya adalah Jedeite Mineral yang diikat secara struktural dalam kaca dengan menggunakan metode pemanasan fusi tinggi pada tingkat molekul, di design khusus dengan alur lingkaran dari kecil menuju besar untuk penyebaran scalar energy yang lebih sempurna agar mudah terserap ke dalam tubuh. Bioglass membantu tubuh kita agar tetap selalu segar dan menjaga keseimbangan energi di dalam tubuh melalui air yang dialirkan dari bioglass ataupun dengan menaruhnya di dekat badan. Bioglass juga dapat membantu sayur-

⁶⁹ Catalog Product MCI, Better Life with MCI, 7.

⁷⁰ Catalog Product MCI, Better Life with MCI, 12.

sayuran dan buah-buahan menjadi lebih segar dan meningkatkan nutrisi yang terkandung didalamnya.⁷¹

f. So Shin

Merupakan minuman serbuk teh hijau yang diramu dengan bahan-bahan pilihan seperti green coffee, daun teratai, buah guarana, spirulina, jeruk nipis dan stevia. Sho shin diformulasikan secara khusus untuk membantu menjaga tubuh tetap ideal.⁷²

g. Green Tea

Merupakan teh hijau dengan kandungan pasak bumi yang rendah kafein dan mengandung antioksidan alami yang sangat kuat yang disebut juga polifenol. Antioksidan jenis ini tidak hanya membantu menyehatkan tubuh, kulit dan rambut tetapi juga membantu menghambat pertumbuhan sel kanker. Pasak bumi merupakan salah satu tumbuhan herbal yang banyak terdapat di Asia Tenggara. Pasak bumi sudah sejak lama dikenal dan digunakan sebagai obat kuat bagi lelaki. Herbal pasak bumi bermanfaat menambah hormon testoteron pria yang berperan meningkatkan libido (gairah seksual), energi serta kekebalan tubuh.⁷³

h. Pendant Aura

Berbentuk kalung yang mempunyai kemampuan untuk memancarkan *Far Infra Red* (FIR) dan *Scalar Energy* hanya dalam 10 detik. *Far Infra Red* (FIR) mengurangi pelengketan darah karena

⁷¹ Catalog Product MCI, Better Life with MCI, 21.

⁷² Catalog Product MCI, Better Life with MCI, 9.

⁷³ Catalog Product MCI, Better Life with MCI, 11.

kolesterol dan lemak sehingga aliran darah menjadi lancar, tubuh pun menjadi segar dan bertenaga. *Scalar Energy* memperbaiki sel tubuh yang rusak, meningkatkan sel imun dalam tubuh dan sistem endokrin dalam tubuh.⁷⁴

6. Paket Produk MCI

Harga paket yang ditawarkan dan produk yang di dapat bisa berubah-ubah sesuai dengan promo yang sedang berlangsung.

a. Paket Wow⁷⁵

Paket ini merupakan paket yang paling murah yang ditawarkan MCI, apabila konsumen membeli paket wow dia masih member biasa artinya paket harus dilakukan paket upgrade untuk mengikuti promo yang dijalankan MCI. Berikut daftar harga paket wow:

No.	Harga Paket	Produk
1	Rp. 1.900.000	Green Tea Premium
2	Rp. 2.000.000	Pendant aura, Glucola gel
3	Rp. 2.000.000	Bio Pendant, Glucola gel
4	Rp. 2.000.000	Bioglass
5	Rp. 2.200.000	Bioglass, Glucola Serum
6.	Rp. 2.500.000	Nano spray, Magic Stick

⁷⁴ Catalog Product MCI, Better Life with MCI, 14.

7.	Paket suka-suka	Pilih sendiri produknya minimal 2.200.000 (lihat harga eceran untuk tiap item prouk)
----	-----------------	---

Tabel 3.1

Tabel Paket Wow

b. Paket Wow+

Kelebihan dari paket ini yaitu Konsumen yang membeli paket wow+ akan mendapatkan free voucher produk 400.000 dan poin trip 1 poin atau sesuai promo yang berlangsung. Konsumen bila memilih harga dan produk yang diinginkan. Beberapa pilihan paket wow+:

No.	Harga Paket	Produk
1	Rp. 3.400.000	Bioglass, Glucola gel, Glucola serum, 2 box Glucola
2	Rp. 3.400.000	Pendan Aura, Nano spray, Magic stick, Glucola
3	Rp. 3.400.000	Biomini, Biopendant, Glucola
4	Rp. 3.400.000	Bioglass, Glucola Gel, Glucola gold, Glucola
5	Rp. 3.100.000	Biomini, Magic stick, Glucola
6	Rp. 3.100.000	Bioglass, Pendant Aura, Glucola
7	Rp. 3.400.000	Bioglass, Pendant Aura, Magic stick,

		Glucola
8	Rp. 3.400.000	Bioglass, Glucola serum, Glucola gold, Glucola
9	Rp. 3.100.000	Bioglass, Glucola Gold, Glucola
10	Rp. 2.900.000	Pendant Aura, Biopendant, Glucola
11	Rp. 3.400.000	Biomini, Pendant Aura, Glucola
12	Suka-suka	Minimal 3.400.000 pilih produk sendiri (lihat harga eceran untuk tiap item produk)

Tabel 3.2

Tabel Paket Wow+

c. Paket Upgrade

Paket ini bagi yang sudah membeli paket wow dan wow+ dan ingin diupgrade agar bisa menjadi full *member* atau bisa mengikuti program yang dijalankan MCI.

No.	Harga Paket	Produk
1	Rp. 1.400.000	Magic stick
2	Rp. 1.400.000	Pendant Aura
3	Rp. 1.600.000	Bebas memilih produk sendiri minimal 1.600.000 (lihat daftar harga eceran untuk tiap item produk)

Tabel 3.3**Tabel Paket Upgrade****d. Paket ID SINGLE⁷⁶**

Jenis paket ID ini *member* memperoleh keuntungan hanya dari program *bonus income* dari penjualan produk-produk MCI dan bonus perkembangan jaringan atau *member* belum bisa mengikuti bonus dan reward yang dijanjikan oleh MCI.

No.	Harga Paket	Produk
1	Rp. 1.750.000	Pendant Aura, Glucola
2	Rp. 1.750.000	Magic Stick, Glucola
3	Rp. 2.100.000	Nano Spray, Glucola
4	Rp. 1.850.000	Bioglass, Glucola
5	Rp. 1.900.000	3 Glucola Gel
6	Rp. 2.100.000	Nano Spray

Tabel 3.4**Tabel Paket ID Single****e. Paket ID REWARD 1 POINT**

ID Reward hampir sama dengan ID single yaitu akan mendapatkan *bonus income* penjualan produk, bedanya di paket ID

⁷⁶ Stockist resmi MCI, "Apa itu ID Single, ID Reward, dan ID Diamond?" dalam <https://www.google.co.id/amp/s/stockistmci.com/type-keanggotaan-member-mci/amp/>

reward berkesempatan mendapatkan bonus dan reward yang disediakan oleh MCI. Paket ini akan memberikan *member* 1 poin yang bisa diikuti bonus sesuai promo yang berlangsung.

No.	Harga Paket	Produk
1.	Rp 3.000.000	Nano Spray, Magic Stick, Glucola
2.	Rp 3.100.000	Nano Spray, Bioglass, Glucola
3.	Rp 3.050.000	3 Box Glucola, Nano Spray
4.	Rp 2.750.000	4 So Shin
5.	Rp 2.900.000	Nano Spray, Magic Stick, Glucola
6.	Rp 2.600.000	3 Box Glucola, Pendant
7.	Rp 3.000.000	Nano Spray, Bioglass, glucola
8.	Rp 2.700.000	Magic stick, bioglass, glucola
9.	Rp 2.550.000	Magic stick, Pendant aura, glucola
10	Rp. 2.550.000	Pendant, glucola
11	Rp. 2.650.000	Bioglass, pendant aura, glucola
12	Rp. 2.750.000	5 box glucola, green tea
13	Rp. 2.950.000	3 box glucola, nano spray
14	Rp. 2.600.000	3 box glucola, magic stick
15	Rp. 2.750.000	6 box glucola
16	Rp. 2.750.000	2 so shin, 3 glucola

Tabel 3.5

Tabel Paket ID Reward 1 Point

f. ID REWARD 2 Point

Dengan membeli paket ini maka *member* akan mendapatkan 2 point sekaligus.

No.	Harga Paket	Produk
1.	Rp 4.100.000	2 Nano spray, 2 Box glucola
2.	Rp 3.300.000	2 Magic Stick, glucola
3.	Rp 3.500.000	2 Bioglass, glucola
4.	Rp 4.300.000	2 Nano spray, magic stick 2
5.	Rp 4.200.000	2 Nano spray, Magic stick
6.	Rp 4.300.000	2 Nano Spray, 2 glucola
7.	Rp 4.200.000	Nano Spray, 3 Glucola Gel, 3 Glucola

Tabel 3.6

Tabel ID Reward 2 Point

g. Paket Heboh

Paket heboh merupakan paket gabungan dari paket wow dan paket upgrade yang dibayar secara langsung.

No.	Harga Paket	Produk
1.	Rp 3.300.000	Paket wow 1.900.000 + Paket Upgrade

		Rp 1.400.000
2.	Rp 3.800.000	Paket wow Rp 2.200.000 + Paket Upgrade 1.600.000
3.	Rp 4.900.000	Paket wow Rp 2.500.000 mendapatkan nano spray + Magic Stick, atau Nano spray + pendant aura, dan paket upgrade Rp 1.400.000

Tabel 3.7

Tabel Paket Heboh

h. Paket ID Diamond

Dengan mendaftar menggunakan ID ini bisa mendapatkan bonus yang ada pada ID Single dan ID Reward yaitu *member* memperoleh keuntungan dari program *bonus income* dari penjualan produk-produk MCI, bonus perkembangan jaringan dan berkesempatan mendapatkan bonus dan reward yang dijanjikan oleh MCI.

No.	Harga Paket	Produk
1.	Rp 2.750.000	2 buah Magic Stick
2.	Rp 2.950.000	Magic stick, Pendant Aura, 1 <i>Box</i> Soshin
3.	Rp 3.050.000	2 buah Bioglass
4.	Rp 3.100.000	Bioglass , Pendant Aura, 1 <i>Box</i>

		Soshin
5.	Rp 3.650.000	nano spray, 3 <i>Box</i> Soshin atau nano spray, 2 glucola gel, 2 glucola
6.	Rp 4.100.000	2 nano spray, magic stick

Tabel 3.8

Tabel Paket Diamond

7. Level Keanggotaan MCI

1) *Member*

Anggota yang mempunyai *member* kurang dari 400 pasang kanan dan kiri.

2) **Emerald**

Anggota yang sudah mempunyai *member* 400 pasang kanan dan kiri.

3) **Diamond**

Anggota yang sudah mempunyai *member* 1000 pasang kanan dan kiri.

4) **Elite Diamond**

Anggota yang sudah mempunyai *member* 5000 pasang kanan dan kiri.⁷⁷

⁷⁷ Septi, Hasil Wawancara, 20 Juni 2018.

E. Praktik *Multi Level Marketing Millionaire Club Indonesia* (MCI)

1. Model transaksi bonus di *Multi Level Marketing Milionaire Club Indonesia* (MCI)

MCI memberikan peluang bisnis kepada setiap *member* yang bergabung, mekanisme MLM MCI hampir sama dengan mekanisme MLM pada umumnya yakni menjual, mengajak, mengajarkan, membangun jaringan, serta membina dan memotivasi. Produk yang ditawarkan MCI sudah mempunyai label halal dari MUI tapi mengenai sistemnya masih dipertanyakan. Berikut ini adalah mengenai system *Multi Level Marketing* yang diterapkan oleh MCI.

Model transaksi di MLM MCI berawal dari perekrutan *member*, perekrutan dilakukan oleh *member* yang sudah bergabung menjadi anggota/*member* MCI. *Member* yang ingin menjalankan MLM maka harus melakukan perekrutan *member* baru dan menjualkan produk. Banyak metode yang digunakan dalam merekrut *member* baru diantaranya, *Upline* mempromosikan atau mengajak langsung kepada orang-orang terdekat, promosi menggunakan media sosial seperti *facebook, instagram, grup whatsapp, upline* mendemokan produknya secara langsung kepada calon *member dan upline* menceritakan kualitas produknya maupun manfaat produk MCI yang sudah dirasakannya kepada calon *member*.⁷⁸

⁷⁸ Andik, *Hasil Wawancara*, 25 Juni 2018.

Untuk menjadi member di MCI selain membeli produk yang ditawarkan harus membeli paket produk sesuai ketentuan dan bisa menjalankan MLM MCI. Yang harus dipenuhi untuk menjadi member yaitu calon *member* melakukan pembelian paket produk MCI, *member* harus memenuhi persyaratan seperti menyerahkan alamat, nomor HP, alamat email dan rekening bank. Setelah registrasi selesai maka paling lambat sehari calon *member* akan menerima pemberitahuan melalui email dan Nomor HP bahwa keanggotaan calon *member* sudah aktif bergabung.

Member yang sudah bergabung dengan MCI bisa menjualkan produk dan membesarkan jaringan agar bisa memperoleh bonus maupun komisi dari MCI. Member dalam menjualkan produk dan menjalankan bisnis MLM di MCI harus memperhatikan beberapa larangan maupun sanksi dalam MCI antara lain larangan menjual diatas atau dibawah harga yang sudah ditetapkan oleh pihak MCI, larangan memindahkan jaringan orang lain supaya berpindah ke jaringannya, larangan menjalankan bisnis dua jenis MLM dan apabila *member MCI* kemudian melanggar akan di blokir keanggotaannya.⁷⁹

Setelah *member* bergabung menjadi anggota MCI, maka *member* akan mendapatkan hak dan kewajiban yang diberikan karena telah menjadi anggota MCI. *Member* mendapatkan satu hak usaha (ID) setiap pembelian I Paket produk. *Member MCI* diperbolehkan untuk memiliki

⁷⁹ Dewi, *Hasil Wawancara*, 19 Juni 2018.

lebih dari satu hak usaha atas nama yang sama dengan melakukan pembelian paket produk. *Member* mendapatkan *username* dan *password* untuk mengakses web pusat MCI dan situs web untuk promosi. *Member* disini akan memperoleh pembinaan dari upline maupun tim MCI, setelah bergabung *member* berhak untuk memasarkan produk dan membangun jaringannya, tetapi *member* juga harus tetap mematuhi aturan yang sudah ditetapkan perusahaan yang sudah didapatkan *member* ketika awal bergabung.

Ada banyak sekali metode pembinaan *member* di MCI yaitu pembinaan langsung dari *Upline* kepada *downline*, atau *member* bisa belajar lebih lanjut di situs web pusat MCI. Selain itu juga ada seminar *Victory system Network (vsn)* yang dilakukan rutin tiap bulan biasanya ada jadwalnya tersendiri. Seminar VSN ini diselenggarakan di kota-kota besar seperti Solo, Salatiga, Jogja dan masih banyak lainnya.⁸⁰

Setelah menjadi *member* MCI dan berhasil menjualkan produk dan mengembangkan jaringan, maka *member* akan diberikan bonus sesuai dengan ketentuan di MCI. MCI memberikan *member* salah satu bonus berupa reward, reward disini diberikan kepada *member* ketika *member* mencapai kualifikasi tertentu sesuai dengan promo yang sedang berlangsung. Reward yang diberikan MCI berupa Trip jalan-jalan keluar negeri. Mengenai trip jalan-jalan keluar negeri misalnya pada periode juli sampai oktober 2018, promo trip-nya adalah ke Paris. Untuk bisa

⁸⁰ Asri, *Hasil Wawancara*, 12 Juni 2018.

mengikuti reward ini member harus berhasil menjualkan paket ID REWARD 1 point dan paket ID REWARD 2 point. Paket ID REWARD 1 Point, ketika member berhasil menjualkan paket ini maka akan memperoleh 1 point yang bisa diikutkan untuk mendapatkan reward trip keluar negeri. Paket ID REWARD 1 point dimulai dari harga Rp. 2.500.000 sampai Rp. 3.000.000, *member* bisa memilih produk sesuai dengan yang ditawarkan. Sedangkan paket ID REWARD 2 point akan memberikan *member* 2 point sekaligus yang bisa didaftarkan untuk memperoleh reward. Harga paket ID REWARD 2 point dimulai dari harga Rp. 3.300.000 sampai Rp. 4.300.000, sama seperti paket ID REWARD 1 point paket ini juga bisa memilih produk sesuai dengan yang ditawarkan, mengenai harga dan pilihan produk tergantung dengan program MCI. Periode bulan juli sampai oktober 2018 yang berupa Trip ke Paris akan diberikan kepada *member* MCI yang telah mempunyai 19 poin kiri dan kanan, atau melakukan penjualan 19 paket kiri dan kanan dalam waktu 4 bulan.⁸¹ Tetapi dalam jangka waktu yang ditentukan *member* tidak terpenuhi targetnya maka reward tidak akan diberikan dan harus mulai dari awal di promo selanjutnya.

2. **Sistem bonus *Multi Level Marketing Milionaire Club Indonesia* (MCI)**

MLM MCI memberikan beberapa macam bonus maupun komisi kepada *member* yang berhasil menjualkan produk maupun menjalankan

⁸¹ Asri, *Hasil Wawancara*, 12 Juli 2018.

sistem MLM. Bonus yang diberikan kepada setiap *member* berbeda-beda, tergantung seberapa banyak *member* dapat menjual produk MCI dan kerja keras masing-masing *member*. Sistem pemberian bonus MCI menggunakan sistem *binary* (sistem dua kaki). Sistem ini cukup merekrut 2 *member* yaitu 1 *member* kanan dan 1 *member* kiri. Setiap *member* berhak mendapatkan bonus sesuai dengan ketentuan yang telah ditentukan perusahaan.⁸² Bonus yang diberikan oleh Milionaire Club Indonesia antara lain bonus sponsor, bonus level, bonus pasangan, bonus cycle, bonus royalti dan bonus matching.

Bonus Sponsor adalah bonus penjualan langsung atau biasa disebut dengan sponsor dimana setiap produk yang kita jual akan mendapatkan bonus langsung senilai Rp. 250.000,-. Misal seorang *member* menjual kepada si A maka *member* akan mendapatkan bonus senilai Rp. 250.000,-, dan apabila *member* menjual kepada si B maka *member* akan mendapatkan bonus senilai Rp. 250.000,-. Begitu pula kalau *member* menjual kepada C dan D maka akan mendapatkan masing-masing Rp. 250.000,-.

Bonus Level adalah bonus yang diperoleh dari perkembangan *Member Get Member*. Bonus level akan diberikan jika terjadi satu di kiri, satu di kanan, ditarik garis ketemu, maka akan mendapatkan langsung Rp. 500.000,-. Begitupun seterusnya misal A menjual kepada C dan B menjual kepada D maka ketika ditarik garis ketemu akan mendapatkan

⁸² Andik, *Hasil Wawancara*, 25 Juni 2018.

bonus level. Setiap kali ada penambahan satu di kiri satu di kanan menembus kedalaman baru maka *member* akan mendapatkan bonus level. Kedalaman bonus level tidak terbatas.

Bonus Pasangan adalah bonus yang diperoleh dari pertumbuhan jaringan *member MCI*. Bonus pasangan akan diberikan kepada *member MCI* dapatkan setiap terjadi pasangan yaitu pertumbuhan 1-kiri dan 1-kanan (ada keseimbangan). Misal sepatu kiri dan kanan, kalau ada 5 sepatu kiri dan 7 sepatu kanan maka akan ada 5 pasangan yang terjadi. Sisa 2 yang belum ada pasangan akan ditambahkan ketika ada pasangannya. Setiap satu pasangan akan diberikan MCI Rp. 50.000,-. Bonus pasangan maksimal sehari adalah 20 pasang atau maksimal Rp. 1.000.000,-.

Bonus Cycle yang diperoleh ketika terjadi pertumbuhan dua titik sebelah kiri dan dua titik sebelah kanan di dalam jaringan *member MCI*. Bonus Cycle adalah bonus tambahan yang diberikan MCI ketika *member* mendapatkan bonus pasangan sebanyak 2 kali. Jadi setiap terima bonus pasangan senilai Rp. 100.000,- maka MCI memberikan bonus tambahan senilai Rp. 50.000,-. Bonus Cycle maksimum adalah 10 cycle perhari, khusus paket heboh bonus cycle maximum sampai 1000 cycle per hari.

Bonus Royalty jika *member* memiliki total 400 member di kiri dan 400 member di kanan, maka akan mencapai peringkat emerald. Dan

Gambar 3.2

Skema Bonus Matching

Generasi yang disponsori dari mulai generasi satu sampai generasi enam akan terus memberikan kita bonus passive income sesuai dengan kerja keras yang dilakukan masing-masing *member*. Dari generasi ke 4, 5, dan 6, kita berhak atas 25% dari seluruh bonus pasangan generasi 1,2 dan 3, kita berhak atas 10% dari seluruh bonus pasangan generasi 4,5 dan 6.

Dari penjelasan dan skema diatas jelas bahwa MCI memberikan bonus *passive income* kepada *member* yang berhasil memperluas jaringannya atau mengajak *member* yang berhasil bergabung menjadi anggota MCI. Semakin banyak *member* yang diajak bergabung oleh *upline* maka semakin banyak bonus yang didapatkan.



BAB IV

BISNIS *MULTI LEVEL MARKETING MILIONAIRE CLUB INDONESIA* (MCI) DI PONOROGO DITINJAU DARI PERSPEKTIF FATWA DSN MUI NO.75/DSN/MUI/VII/2009 TENTANG PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS) PADA PENERAPAN MODEL TRANSAKSI BONUS DAN PEMBAGIAN SISTEM BONUS

A. Tinjauan fatwa Dewan Syariah Nasional No.75 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah dalam penerapan model transaksi bonus *Multi level Marketing Milionaire Club Indonesia* (MCI) di Ponorogo.

Praktik yang terjadi dalam MLM *Milionaire Club Indonesia* (MCI) bermula dalam Akad *ju'alah*. Akad *ju'alah* adalah akad untuk memberikan pelayanan jasa, baik dalam sektor keuangan, bisnis maupun sektor lainnya, yang menjadi kebutuhan masyarakat adalah pelayanan jasa yang pembayaran imbalannya (*reward/’iwadh/ju’l*) bergantung pada pencapaian hasil yang telah ditentukan.⁸³ Dalam madzab malikiyyah ditambahkan satu syarat, yaitu akad *ju'alah* tidak boleh dibatasi dengan jangka waktu.⁸⁴ Dari penjelasan Bab III dalam Trip ke luar negeri sesuai dengan promo yang ditentukan, misalnya promo *trip* periode juli sampai oktober 2018, promo trip-nya adalah ke Paris. Trip ke Paris diberikan kepada *member* MCI yang telah mempunyai 19 poin kiri kanan, atau melakukan penjualan 19 paket kiri dan kanan dalam waktu 4

⁸³ Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah* (Jakarta: Erlangga, 2014), 371.

⁸⁴ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015), 169.

bulan.⁸⁵Tetapi dalam jangka waktu yang ditentukan *member* tidak terpenuhi targetnya maka reward tidak akan diberikan dan harus mulai dari awal di promo selanjutnya. Dari penjelasan itu jelas bahwa dalam trip ke luar negeri ditentukan batasan waktu pencapaiannya.

Ketentuan Hukum Fatwa DSN MUI No.75/DSN/MUI/VII/2009 :

1. Fatwa DSN MUI No. 75/DSN/MUI/VII/2009 pada ketentuan hukum poin kesatu menyatakan bahwa “Ada Objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa”. MCI memiliki berbagai produk yaitu glucola, glucola gel, so shin, magic stick, nano spray, bio glass, green tea dan pendant aura. Maka dalam hal ini MCI telah memenuhi ketentuan Fatwa DSN MUI poin pertama.
2. Fatwa DSN MUI No. 75/DSN/MUI/VII/2009 pada ketentuan hukum poin kedua menyatakan bahwa “Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram”. Berdasarkan penelitian, semua produk MCI diatas telah berlabel halal dari MUI. Maka dalam hal ini MCI telah memenuhi ketentuan Fatwa DSN MUI poin kedua.
3. Fatwa DSN MUI No. 75/DSN/MUI/VII/2009 pada ketentuan hukum poin ketiga menyatakan bahwa “Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, maksiat”. Dalam bisnis MCI ini, menurut peneliti dari hasil penelitian yang dilakukan distributor MCI tidak akan bisa menjual dibawah harga maupun diatas harga karena

⁸⁵ Asri, *Hasil Wawancara*, 12 Juli 2018.

harga sudah ditetapkan di kantor pusat MCI, jika terjadi pelanggaran maka distributor tersebut akan diblokir akunya, sehingga dia akan kehilangan seluruh asset yang ia bangun. Selanjutnya, produk MCI sudah terjamin kualitas baik dari keamanan dan kehalalannya, sehingga tidak akan membahayakan konsumen. Namun, praktik MLM MCI tidak bisa lepas dari praktik *maysir*, hal ini karena motivasi *member* bergabung MCI untuk mendapatkan keuntungan dari bonus matching yang diberikan sampai 6 generasi. Maka hal tersebut tidak sesuai dengan Fatwa DSN MUI pada ketentuan hukum poin ketiga.

4. Fatwa DSN MUI No. 75/DSN/MUI/VII/2009 pada ketentuan hukum poin keempat menyatakan bahwa “Tidak ada harga/biaya yang berlebihan (*excessive markup*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh”. Dilihat dari ketentuan tersebut, seseorang yang ingin bergabung dengan MCI (jika ingin mendapatkan keanggotaan biasa (*single member*) dengan membeli produk MCI dibawah Rp. 1.900.000, maka akan diberikan akun dan produk yang diinginkan yang ditawarkan oleh MCI. Hal ini sebagaimana dijelaskan oleh Bu dewi bahwa MLM MCI produknya kebanyakan merupakan produk impor dari Japan seperti nano spray dan magic stick. Menurutnya harga itu wajar dan sepadan dengan manfaat yang diperoleh, selain itu beliau juga jarang ke salon perawatan setelah memakai produk tersebut. Menurut peneliti, hal tersebut sepadan dengan kualitas atau manfaat yang diperoleh

anggotanya.⁸⁶ Oleh karena itu bisnis dalam MCI sesuai dengan Fatwa DSN MUI pada ketentuan hukum keempat.

5. Fatwa DSN MUI No. 75/DSN/MUI/VII/2009 pada ketentuan hukum poin kelima menyatakan bahwa “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”. Sesuai dengan hasil wawancara dengan Ibu Dewi, MCI memberikan komisi atau bonus berdasarkan prestasi kerja yakni berdasarkan penjualan produk.⁸⁷ Dengan demikian hal tersebut sesuai dengan Fatwa DSN MUI ketentuan hukum kelima.
6. Fatwa DSN MUI No. 75/DSN/MUI/VII/2009 pada ketentuan hukum poin keenam menyatakan bahwa “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”. Dari segi pembagian bonus yang diberikan MCI kepada anggotanya, MCI dapat melakukan penjualan barang berupa produk MCI maka orang yang menjualkan produk tersebut mendapatkan bonus sponsor Rp. 200.000, untuk satu paket ID member reward 1 poin atau paket wow, Rp. 250.000, untuk satu paket ID Diamond dan paket heboh, Rp. 300.000, untuk satu paket ID member reward 2 poin dan Rp.

⁸⁶Dewi, *Hasil Wawancara*, 13 Juli 2018.

⁸⁷Dewi, *Hasil wawancara*, 13 Juli 2018.

500.000,. untuk 1 paket ID full Diamond. Ketentuan hukum MUI pada poin keenam ini, sesuai dengan yang dipraktikkan MCI.

7. Fatwa DSN MUI No.75/DSN/MUI/VII/2009 pada ketentuan hukum poin ketujuh menyatakan bahwa “Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa”. Berdasarkan hasil wawancara bahwa anggota MCI akan mendapatkan pembinaan secara pribadi dari *upline* langsung. Mekanisme pemesanan produk yang konsumen butuhkan melalui *upline*. Karena sistem pembagian bonus tidak hanya sebatas pada bonus sponsor saja, bonus *passive income* bisa didapat dari bonus matching. Hal ini seperti yang dikatakan salah satu member MCI, mereka adalah member non aktif, mereka merasakan ketidakadilan dalam pemberian bonus matching hingga sampai enam generasi.⁸⁸ Mereka yang kerja keras jualan tetapi *upline* tetap mendapatkan bonus maka *passive income* tidak sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN MUI poin ketujuh.
8. Fatwa DSN MUI No.75/DSN/MUI/VII/2009 pada ketentuan hukum poin kedelapan menyatakan bahwa “Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra*’’. Dalam Fatwa DSN MUI *ighra*’ diartikan daya Tarik yang luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajiban demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan. Menurut peneliti, berdasarkan hasil wawancara terhadap pelaku

⁸⁸Asri, *Hasil Wawancara*, 12 Juli 2018.

bisnis MCI ada sebagian orang mengikuti bisnis MCI karena bonus yang diberikan MCI sangat menjanjikan. Seperti yang dikatakan saudara Susi, *member non aktif* bahwa di tahun 2014 dia dulu mulai ikut bisnis MCI, hal ini karena ia ingin sukses seperti teman yang mengajaknya untuk mengikuti bisnis tersebut.⁸⁹ Berbeda dengan saudara Andik yang mengikuti bisnis ini karena alasan kesehatan, Saudara Andik sering mengalami *migraine*, kemudian dia memakai pendant aura. Karena dirasa produk MCI itu bermanfaat ia memutuskan untuk menjadi *member*⁹⁰. Namun, sebagian yang lain berpendapat bahwa mereka bergabung di bisnis MCI karena alasan kesehatan, dengan demikian hal tersebut sesuai dengan Fatwa DSN MUI pada ketentuan hukum poin kedelapan.

9. Fatwa DSN MUI No.75/DSN/MUI/VII/2009 pada ketentuan hukum poin kesembilan menyatakan bahwa “Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya”. Pembagian bonus yang diberikan MCI terjadi ketidakadilan dan eksploitasi. Hal ini seperti yang dikatakan saudari Susi, keduanya merupakan *member* MCI non aktif, mereka merasakan ketidakadilan dalam pemberian bonus yaitu pemberian bonus *matching* hingga sampai enam generasi. Mereka yang kerja keras jualan tetapi *upline* tetap mendapatkan bonus.⁹¹ Maka dari hal tersebut sistem bisnis MCI yang diterapkan MCI tidak sesuai dengan ketentuan hukum MUI pada poin yang kesembilan.

⁸⁹ Susi, *Hasil Wawancara*, 20 Juni 2018.

⁹⁰ Andik, *Hasil Wawancara*, 25 Juni 2018.

⁹¹ Susi, *Hasil Wawancara*, 20 Juni 2018.

10. Fatwa DSN MUI No.75/DSN/MUI/VII/2009 pada ketentuan hukum poin kesepuluh menyatakan bahwa “Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah, dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain lain”. Dalam perekrutan *member* dimulai dengan kegiatan menceritakan manfaat produk, potensi bisnis dan cara menjalankannya. Selain itu ada larangan bagi anggota *member* agar tidak bersikap seenaknya. Dalam hubungan antar *member* MCI berlaku sistem kekeluargaan dan saling membantu antar *member*. Dengan demikian hal tersebut sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN MUI ketentuan hukum poin kesepuluh.
11. Fatwa DSN MUI No.75/DSN/MUI/VII/2009 pada ketentuan hukum poin kesebelas menyatakan bahwa “Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut”. Setiap *upline* berkewajiban melakukan pembinaan terhadap *downline*-nya. Pembinaan langsung dari *upline* kepada *downline*, kemudian *member* bisa belajar lebih lanjut di situs web pusat MCI. Maka hal tersebut sesuai dengan Fatwa DSN MUI pada Fatwa DSN MUI No.75/DSN/MUI ketentuan hukum poin kesebelas.
12. Fatwa DSN MUI No.75/DSN/MUI/VII/2009 pada ketentuan hukum poin duabelas menyatakan bahwa “Tidak melakukan kegiatan *money game*”. Dari hasil penelitian, sistem bisnis MCI tidak melakukan kegiatan money

game karena jelas MCI mempunyai produk yang diperjualbelikan dan komisi atau bonus yang diberikan karena *member* berhasil melakukan penjualan produk.

B. Tinjauan fatwa Dewan Syariah Nasional No.75 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah dalam penerapan sistem Bonus *Multi Level Marketing Milionaire Club Indonesia* (MCI) di Ponorogo

Pembagian bonus atau komisi dari perusahaan akan diberikan kepada *member* yang berhasil menjualkan produk MCI dan mengajak bergabung member baru. Tentang sistem bonus atau komisi yang diterapkan di MCI sesuai dengan fatwa DSN MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), maka dapat dilihat sebagai berikut:

Dari penjelasan Bab III bahwa sistem bonus atau komisi di MCI di Ponorogo adalah Sistem pembagian bonus atau komisi bagi setiap *member* yang berhasil menjualkan produk MCI atau mengajak bergabung *member* baru maka berhak untuk mendapatkan bonus atau komisi dari MCI. Pemberian bonus atau komisi kepada *member* yang bergabung lebih dahulu di MCI belum tentu mendapatkan bonus atau komisi lebih besar dibanding dengan *member* yang baru bergabung. Karena *member* yang lebih aktif bisa menjualkan produk dan mengajak bergabung *member* baru maka akan mendapatkan bonus atau komisi yang lebih besar. Dalam pembagian bonus semakin besar jaringan yang dibangun dengan sistem binary atau dua kaki, maka semakin besar bonus yang akan didapatkan.

Selanjutnya dalam Fatwa poin tujuh dijelaskan “Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa”

Praktiknya bahwa member MCI akan mendapatkan pembinaan secara pribadi dari upline dan mekanisme pemesanan produk yang dibutuhkan *member* dilakukan melalui *upline*. Sedangkan sistem pembagian bonus atau komisi tidak hanya sebatas pada bonus sponsor, bonus *passive income* bisa didapat dari bonus matching. Di MCI *member* atau *upline* yang tidak aktif tetap akan mendapatkan bonus matching dari MCI sampai enam generasi. Downline yang berhasil menjualkan produk MCI tapi *upline* juga mendapatkan bonus matching sampai enam generasi walaupun tidak aktif atau tidak melakukan penjualan. Bonus matching diberikan sampai enam generasi, sebesar 25% bonus pasangan diberikan kepada generasi 1, 2, 3 dan 10% bonus pasangan diberikan kepada generasi 4, 5, dan 6.⁹²

Dalam Fatwa poin Sembilan dijelaskan “Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya”. Praktiknya pembagian bonus *Matching* juga diberikan kepada member MCI yang tidak aktif, member yang tidak aktif merasakan ketidakadilan dalam pemberian bonus yaitu pemberian bonus matching sampai enam generasi. Mereka yang kerja keras jualan tetapi *upline* tetap mendapatkan bonus.⁹³

⁹² Katalog MCI Business Preview.

⁹³ Dewi, *Hasil Wawancara*, tanggal 13 Juli.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dari teori pada bab II, dengan kenyataan yang peneliti temukan di lapangan yang di tuangkan dalam bab III, dan berdasarkan analisis yang peneliti lakukan, maka peneliti dapat menyimpulkan sebagai berikut :

1. Model transaksi bonus *Multi Level Marketing Milionaire Club Indonesia* (MCI) di Ponorogo ditinjau dari fatwa Dewan Syari'ah Nasional No.75 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah praktiknya berbeda dengan fatwa yaitu dalam akad *ju'alah* tidak boleh adanya batasan waktu, di *MCI* dalam penjualan produk untuk memperoleh bonus trip member diberikan batasan waktu sesuai dengan promo yang berlangsung.
2. Sistem bonus *Multi Level Marketing Milionaire Club Indonesia* (MCI) di Ponorogo ditinjau dari fatwa Dewan Syariah Nasional No.75 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah praktiknya berbeda dengan fatwa yaitu dalam Fatwa dijelaskan "Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa" tetapi dalam *MCI* member atau *upline* yang tidak aktif atau tidak melakukan penjualan tetap mendapatkan bonus matching dari *MCI* sampai enam generasi, bonus matching diberikan 25% kepada generasi 1,2,3 dan 10% kepada generasi 4,5 dan 6. Dan dalam dijelaskan "Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian

bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya”. Praktiknya pembagian bonus *Matching* juga diberikan kepada member MCI yang tidak aktif, member yang tidak aktif merasakan ketidakadilan dalam pemberian bonus yaitu pemberian bonus matching sampai enam generasi. Mereka yang kerja keras jualan tetapi *upline* tetap mendapatkan bonus.

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 ialah sebagai berikut:

1. Model transaksi bonus *Multi Level Marketing Milionaire Club Indonesia* (MCI) di Ponorogo ditinjau dari fatwa Dewan Syari'ah Nasional No.75 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah praktiknya berbeda dengan fatwa yaitu dalam akad *ju'alah* tidak boleh adanya batasan waktu, di *MCI* dalam penjualan produk untuk memperoleh bonus trip member diberikan batasan waktu sesuai dengan promo yang berlangsung. Seharusnya MCI dalam memperoleh bonus trip tidak diberikan batasan waktu dan point yang diperoleh sebelumnya apabila tidak tercapai tidak hangus.
2. Sistem bonus *Multi Level Marketing Milionaire Club Indonesia* (MCI) di Ponorogo ditinjau dari fatwa Dewan Syariah Nasional No.75 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah praktiknya berbeda dengan fatwa yaitu dalam Fatwa dijelaskan “Tidak boleh ada komisi atau bonus secara

pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa” tetapi dalam *MCI* member atau *upline* yang tidak aktif atau tidak melakukan penjualan tetap mendapatkan bonus matching dari *MCI* sampai enam generasi, bonus matching diberikan 25% kepada generasi 1,2,3 dan 10% kepada generasi 4,5 dan 6. Seharusnya *MCI* tidak memberikan bonus passive income tanpa *member* melakukan penjualan produk.



DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Hasan M. *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*. Jakarta: PT Grafindo Persada, 2004.
- Anshori, Abdul Ghofur. *Hukum Perjanjian Islam di Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2010.
- Arikunto, Suharsini. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2002.
- Azis, Abdul, dan Mariyah Ulfa. *Kapita selekta Ekonomi Islam*. Bandung: Alfabeta, 2010.
- Azza, Mudaimullah. *Metodologi Fiqh Muamalah*. Kediri: Lirboyo Press, 2013.
- Bungin, Burhan. *Analisis Data Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013.
- Damanuri, Aji. *Metodologi penelitian mu'amalah*. Ponorogo: Stain Po Press, 2010.
- Dewan Syariah Nasional MUI. *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*. Jakarta: Erlangga, 2014.
- Dewi, Gemala. *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia*. Jakarta: Prenada Media Group, 2005.
- Djuwaini, Dimyauddin. *Pengantar Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka pelajar, 2015.
- Harefa, Andreas. *Multi Level Marketing*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1999.
- Hakim, Lukman. *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*. Jakarta: Erlangga, 2012.
- Huda, Qomarul. *Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Teras, 2011.
- Jamaludin, Asep. *Fiqh Muamalah*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2011.
- Jauhari, Sofwan. *MLM Syariah: Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktisi MLM Syariah*. Jakarta: Mujaddidi Press, 2013.
- Kuswara. *Mengenal MLM Syari'ah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha Sampai Dengan Mengelolanya*. Depok: Qultum Media, 2005.
- Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah*. Jakarta: Kencana, 2013.

- Meleong, Lexy. *Metodologi penelitian kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 1995.
- Muslich, Ahmad Wardi. *Fiqih Muamalat*. Jakarta: Sinar Grafika, 2010.
- Narbuko, Cholid dan Abu Achmadi. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Pt. Bumi Aksara, 2013.
- Nasutino, *Metodologi Penelitian Naturalistik-Kualitatif*. Bandung: Tarsito, 1988.
- Nawawi, Ismail. *Fiqih Muamalah Klasik dan Kontemporer*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2017.
- Sabiq, Sayyid. *Fiqh As-Sunah*. Jakarta: Bulan Bintang, 1999.
- Sarosa, Samiaji. *Penelitian Kualitatif dasar-dasar*. Jakarta: PT. Indeks, 2012.
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Mu'amalah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002.
- Suhendi, Hendi. *Fiqih Muamalah*. Jakarta: PT Raja Grafindo, 2013.
- Catalog MCI, " *Better Life with MCI, NANO SPRAY 3, Nutrisi Terbaik Untuk Kulitmu GLUKOLA GEL*".

Katalog MCI Business Preview.

Skripsi

- Amanati, Helin Rizka. 2011. " *Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI Tentang Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Di Ahad Net Internasional Semarang*". Skripsi IAIN Walisongo Semarang.
- Khabib, Musta'ali. 2016. " *Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis MLM Stokis Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Kurnia Ponorogo*". Skripsi IAIN Ponorogo.
- Rachmawati, Puspita. 2008. " *Multi Level Marketing Pada Perusahaan Tianshi Solo Ditinjau Dari Hukum Islam*". Skripsi Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Wildiana, Wardatul. 2015. " *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Pulsa Hand Phone Dengan Sistem Multi Level Marketing (Studi Kasus di PT Veritra Sentosa Internasional Semarang) Dalam perspektif hukum Islam pada pelaksanaan jual beli pulsa sistem MLM di PT Veritra Sentosa*". Skripsi UIN Walisongo Semarang.

Customer Service. “Pusat Grosir Dropship” dalam <http://pusatgrosirdropship.com/mcimgi/>. diakses pada tanggal 5 Juli 2017.

Diah Pitaloka. “Apa sih bisnis MCI itu?” dalam <https://panduanbisnismci.wordpress.com/2015/06/06/apa-sih-bisnis-mci-itu/>. diakses pada tanggal 5 Juli 2018.

Pitaloka MCI. “Profil Perusahaan,” dalam sahabatnano.blogspot.com/p/tentang-kami.html?m=0. diakses pada tanggal 5 Juli 2018.

Stockist resmi MCI. “Apa itu ID Single, ID Reward, dan ID Diamond?” dalam <https://www.google.co.id/amp/s/stockistmci.com/type-keanggotaan-member-mci/amp/>

Visi Misi. dalam <https://nano2mci.wordpress.com/visi-misi/>. diakses pada tanggal 5 Juli 2018.

