

**ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTIK BISNIS MLM
PT. IVORITZ BANGUN INDONESIA PONOROGO**

SKRIPSI



Oleh:

SITI ZULAIKAH
NIM. 210214115

Pembimbing:

Dr. Hj. KHUSNIATI ROFIAH, M.S.I.
NIP. 197401102000032001

**JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH FAKULTAS SYARIAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
2018**

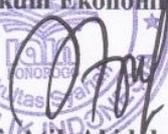
LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi atas nama saudari:

Nama : Siti Zulaikah
NIM : 210214115
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Judul : Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis MLM
PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo

Telah diperiksa dan disetujui dalam ujian munaqosah.

Ponorogo, 22 November 2018


Mengetahui,
Ketua Jurusan
Hukum Ekonomi Syariah

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

Menyetujui,
Pembimbing

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



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

PENGESAHAN

Skripsi atas nama saudara :

Nama : Siti Zulaikah
NIM : 210214115
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Judul : Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis MLM PT.
Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo

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

Hari : Rabu
Tanggal : 05 Desember 2018

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

Hari : Rabu
Tanggal : 12 Desember 2018

Tim Penguji

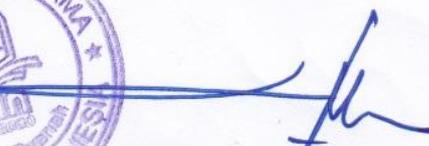
1. Ketua Sidang : Hj. Atik Abidah, M.S.I.
2. Penguji 1 : Isnatin Ulfah, M.H.I.
3. Penguji 2 : Dr. Hj. Khusniati Rofiah, M.S.I.

()
()
()

Ponorogo, 19 Desember 2018

Mengesahkan
Dekan Fakultas Syariah,




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

ABSTRAK

Zulaikah, Siti. 2018. *Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis MLM PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo.* **Skripsi.** Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo. Pembimbing Dr. Hj. Khusniati Rofiah M.S.I.

Kata Kunci: Hukum Islam, Bisnis MLM, PT. Ivoritz Bangun Indonesia

Dalam praktik pemasaran produk Ivoritz yang dilakukan oleh tim kerja PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo, ada indikasi ketidakjelasan sehingga pembeli mengalami kerugian karena dalam sistem transaksinya penjual tidak memberikan informasi terkait sistem bonus dalam pemberian komisi, serta prestasi kepemimpinan. Sedangkan dalam teori akad jual beli, *ju'alah* dan fatwa DSN-MUI tentang PLBS (penjualan langsung berjenjang syariah) penulis menganalisis adanya kesenjangan dengan fakta.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: Bagaimana analisis hukum Islam terhadap sistem transaksi dalam praktik bisnis MLM PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo, Bagaimana analisis hukum Islam terhadap sistem bonus dalam praktik bisnis MLM PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo.

Adapun jenis penelitian yang dilakukan penulis merupakan metode penelitian lapangan yang menggunakan pendekatan kualitatif. Sedangkan tehnik pengumpulan data yang dilakukan adalah menggunakan wawancara dan dokumentasi. Analisis yang digunakan menggunakan metode induktif, yaitu suatu cara yang dipakai untuk mendapatkan ilmu pengetahuan dengan bertitik tolak dari pengamatan atas masalah yang bersifat khusus kemudian menarik kesimpulan bersifat umum.

Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa, analisis hukum Islam terhadap sistem transaksi dalam praktik bisnis MLM PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo, dalam teori jual beli belum memenuhi syarat dan adanya unsur gharar (penipuan). Analisis hukum Islam terhadap sistem bonus dalam praktik bisnis MLM PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo, menggunakan teori *ju'alah*, serta fatwa DSN-MUI tentang PLBS (penjualan langsung berjenjang syariah) sudah sesuai dengan sistem bonusnya karena tujuannya baik untuk *member* sebagai penghargaan atas prestasinya.

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Secara bahasa jual beli terdiri dari dua kata, yaitu “jual” dan “beli”. Kedua kata ini dalam bahasa Arab sama dengan *al-bai'* dan *al-syira'*. Keduanya merupakan rangkaian makna timbal balik. Di dalam al-Qur'an, kedua term itu disebutkan secara terpisah tetapi mempunyai makna bersamaan. Kadang-kadang al-Qur'an menyebut *al-bai'* saja dan di tempat lain menyebut *al-syira'* saja. Namun penyebutan masing-masing itu mempunyai makna keduanya. Karena adanya penjualan pasti ada pembelian, demikian sebaliknya.¹

Jual beli merupakan perbuatan hukum yang mempunyai konsekuensi terjadinya peralihan hak atas sesuatu barang dari pihak penjual kepada pihak pembeli, maka dengan sendirinya dalam perbuatan hukum ini haruslah dipenuhi rukun dan syarat sahnya jual beli.

Rukun jual beli menurut jumhur ulama terdiri dari: Pihak-pihak yang berakad (*al-'āqidāni*), adanya uang (harga) dan barang (*ma'qūd'ala*), adanya *ṣighat* akad (*ijāb qabūl*). Di samping harus memenuhi rukun-rukun tersebut di atas, dalam transaksi jual beli juga harus memenuhi syarat-syarat yang secara umum tersebut antara lain untuk menghindari pertentangan di antara manusia, menjaga kemaslahatan orang yang sedang berakad, menghindari jual beli *gharar*. Jika jual beli tidak

¹ Dede Nurohman, *Memahami Dasar-Dasar Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Teras, 2011), 62.

memenuhi syarat terjadinya akad, akad tersebut batal. Jika tidak memenuhi syarat-syarat sah, menurut ulama' Hanafiyah, akad tersebut *fāsid*. Jika tidak memenuhi syarat nafas, akad tersebut *mauquf* yang cenderung boleh, bahkan menurut ulama Malikiyah, cenderung kepada kebolehan. Jika tidak memenuhi syarat *Iujum*, akad tersebut *mukhayyir* (pilih-pilih), baik *khiyār* untuk menetapkan maupun membatalkan.²

Gharar adalah ketidakpastian/ketidakjelasan dalam suatu akad, baik mengenai kualitas atau kuantitas obyek akad maupun mengenai penyerahannya. Dalam kitab *shahih muslim* disebutkan bahwa Rasulullah *Shallallahu 'alaihi wa sallam* melarang jual beli *gharar* ini merupakan dasar yang fitil dan kaidah umum dalam transaksi-transaksi tukar menukar dalam jual beli, *ijarah*, dan lain sebagainya.

Nilai *gharar* (penipuan) itu berbeda-beda. Jika unsur yang tidak dapat diketahui hakikatnya sangat besar, maka keharaman dan dosanya juga lebih besar. Semua penipuan yang tidak diketahui dan adanya unsur bahaya yang nyata dalam semua jenis transaksi tukar menukar dan *syirkah* termasuk dalam kategori larangan dalam hadits diatas.

Lafadz *ju'alah* dengan dibaca tiga macam huruf jimnya (*dammah, fathah* dan *kasroh*). Menurut *lughat* artinya adalah sesuatu yang dijadikan (upah) bagi seseorang yang akan mengerjakan pekerjaan. Sedangkan menurut syara' ialah penetapan dari orang yang mutlak *tasharuffnya* tentang suatu pengganti atas suatu pekerjaan yang sudah di

² Wahbah az-Zuhaili, *al-Fiqh al-Islāmi wa Adillatūhu* (Beirut: Dār al-Fikr, 1989), 4: 19.

tentukan atau tidak, bagi seseorang yang telah ditentukan ataupun lainnya.

Ji'alah hukumnya *jaiz* (boleh) dari dua sisi, yaitu arah orang yang mengeluarkan sayembara (*jāil*) menjadikan suatu upah dalam kaitannya dengan pengembalian barangnya yang hilang, dengan upah yang maklum, seperti ucapan orang yang mutlak *tasharuffnya* “*barang siapa yang berhasil mengembalikan barangku yang telah hilang, maka baginya akan saya beri sekian*”. Maka jika ada orang yang berhasil mengembalikannya, ia berhak menerima upah yang telah dijanjikan.³

PT. Ivoritz Bangun Indonesia adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang penyedia layanan produk, juga pemasaran produk dengan konsep pemasaran berjenjang atau network marketing yang berbasis komunitas kewiraswastaan, Ivoritz mempersiapkan produk, pendukung sistem dan konsep bisnis agar bisa menjadi sumber penghasilan, pekerjaan, dan memberikan potensi yang cukup besar bagi yang menjalankan konsep bisnisnya.⁴

Peluang bisnis network online terbaru yang launching tanggal 10 Oktober 2017 dengan brand Ivoritz hadir di Indonesia, dipasarkan dengan sistem jaringan atau sering disebut *Multi Level Marketing*. Beroperasinya dengan sistem *online* dengan cara *post* iklan dan melakukan penawaran melalui media sosial seperti *Facebook*, *BBM*, *Line* dll. Adapun *offline* bisa dijalankan dengan cara mensosialisasikan Ivoritz tersebut. Omset yang

³ Hufaf Ibry, *Fathul Qorib Al-Mujib* (Surabaya: Al-Miftah, 2008), 468.

⁴ Pak Ridwan, *hasil wawancara*, 14 Februari 2018.

ditargetkan sampai jutaan rupiah per harinya. *Marketing plan* Ivoritz memiliki produk *HeySoya*, *Refortis*, dan *Vilagen*.

HeySoya memiliki manfaat yaitu membentuk otot secara maksimal, menambah nafsu makan, menstabilkan/ mengidealkan berat badan, menjaga kesehatan jantung, meminimalkan resiko penyakit *stroke*, *anti osteoporosis*, *anti kanker*, mengurangi *kolestrol*, mengurangi resiko *diabetes*, mengontrol tekanan darah tinggi, mencegah penuaan dini.

Refortis memiliki manfaat yaitu *super anti Oksidan*, *super anti aging*, menghilangkan noda-noda hitam, atau flek di kulit, menjaga kesehatan kulit, mengurangi garis-garis halus atau keriput, memutihkan dan mencerahkan kulit, menurunkan *pigmen* gelap *Melamin*, membuat kulit menjadi lebih kenyal, *super anti virus* hepat, mencegah kanker, menjaga kesehatan jantung, mengurangi kerontokan rambut.⁵

Vilagen memiliki manfaat yaitu *Viagra* alami menambah kejantanan pria, meningkatkan setamina dan gairah seksual, mengatasi *injakulasi* dini, meningkatkan jumlah *hormon*, *testosteron* dan *spermatozoid*, melancarkan peredaran darah, dapat menghilangkan rasa capek dan pegal linu, bersifat *analgetik* yang ampuh, meredam rasa nyeri, sebagai obat cacing alami, melancarkan saluran kemih.

Memulai bisnis ini dengan bergabung atau memiliki hak usaha produk (HUP) Ivoritz, setelah itu promosi, rekrut peserta, bangun kemitraan, dan mengikuti aturan dari pendukung sistem. Bonus dalam PT.

⁵ Winda Puji Lestari, Penjual, *Hasil Wawancara*, 23 Mei 2018.

Ivoritz Bangun Indonesia bisa didapatkan secara harian, mingguan, bulanan, tahunan. Bonus perkembangan berupa sponsor, untuk pembeli yang memiliki peringkat menjual produk Ivoritz mendapatkan bonus berupa peringkat generasi 12%, prestasi 24%, kepemimpinan 12% ditransfer bulanan selain bonus liburan 10% dan pensiun 6%. Ditargetkan memiliki penghasilan pasti setiap bulan dari omset penjualan produk bukan dari perkembangan member yang bergabung. Bonus pasangan juga didapatkan masing-masing pasangan Rp. 20.000,- dengan membangun minimal 2 grup dan membinanya. Keuntungan bergabung dengan Ivoritz menjadikan strategi yang cerdas, memiliki hak usaha produk banyak, bonus sponsor besar, bonus pasangan besar dan bonus penghargaan akan lebih cepat di dapatkan.⁶

Di Ponorogo PT. Ivoritz Bangun Indonesia menjelajahi melalui media *online* maupun *offline* untuk mencari *member* dalam memasarkan produk Ivoritz, tim tersebut bergabung dengan membuat grup *whatsapp*, mereka bekerjasama untuk mempromosikan atau membuat sosialisasi ke masyarakat untuk mengenalkan produk Ivoritz. Sebelum bersosialisasi mereka bergabung untuk mengumpulkan modal bersama-sama sejumlah Rp. 4.000.000,- untuk membeli produk di agen Ivoritz Bangun Indonesia yang bertempat di Semarang dengan cara mentransfer uang melalui bank dan barang akan dikirim ke Pos pengiriman barang Ponorogo. Pengiriman

⁶ Pak Ridwan, *hasil wawancara*, 15 Februari 2018.

paket produk yang telah sampai di Ponorogo, dipasarkan ke toko-toko, rumah-rumah dan ke tempat-tempat hiburan.⁷

Ivoritz mempersiapkan produk, pendukung sistem dan konsep bisnis agar bisa menjadi sumber penghasilan, pekerjaan, dan memberikan potensi yang cukup besar bagi yang menjalankan konsep bisnisnya dengan omset yang ditargetkan adalah jutaan rupiah per harinya. Namun hal tersebut tidak terlihat dalam sistem transaksi yang dilakukan oleh PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo. Dalam penjualan produk Ivoritz istilah membuka peluang bagi *downline* untuk mencapai target *upline*, tetapi di dalam penjualan produk ini agen Ivoritz bangun Indonesia tidak transparan, karena tidak menjelaskan secara detail tentang penghasilan member. Sementara untuk produk yang dijualpun tidak adil, karena dalam penjualannya PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo memberikan harga yang berbeda-beda, dimana untuk *member* diberi harga yang lebih murah daripada *nonmember*. Adanya juga sistem transaksi yang begitu rumit di dalam pemasaran produk karena tidak ada kejelasan dari pemasaran produk.⁸

Sistem pembagian komisi atau bonus dalam prespektif Islam menjunjung tinggi hak-hak orang yang bekerja, transparansi, kejelasan dan keadilan dalam pembagiannya.⁹ Namun hal tersebut tidak terlihat dalam praktik bisnis yang dilakukan oleh PT. Ivoritz Bangun Indonesia

⁷ Pak Andi, *hasil wawancara*, 17 Februari 2018.

⁸ Deni Kurniawan, pembeli, *Hasil Wawancara*, 03 Juni 2018.

⁹ Ahmmad Muhamad Alhassal dan Fathi Abdul Karim, *Sistem, Prinsip dan Tinjauan Umat Islam* (Bandung: Pustaka Setia, 1999), 164.

Ponorogo, istilah bonus kepemimpinan merupakan sebuah ketidakadilan, mengingat bahwa insentif tersebut diambil dari prosentase pencapaian target *downline*, sehingga masih membuka peluang bagi *upline* yang tidak melakukan pembinaan tetap mendapatkan bonus kepemimpinan. Di sisi lain perusahaan PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo dalam perekrutan anggota baru hanya memberi kesan yang baik, memberi kepercayaan, memberi solusi tanpa menjelaskan kisaran komisi berupa bonus yang akan diterima calon agen ketika telah bergabung ke dalam member.

Melalui tahap memberi solusi, seorang agen yang merekrut calon anggota baru akan menggali informasi seputar kebutuhan yang dimiliki calon agen seperti kebutuhan kesehatan, finansial dan ilmu. Kemudian menawarkan solusi atas kebutuhan tersebut tanpa ada unsur pemaksaan. Yang perlu digaris bawahi adalah agen yang membuat *network* hanya menjelaskan kisaran komisi berupa bonus yang didapat ketika menjadi member saat calon agen tersebut. Sehingga menurut penulis dalam proses perekrutan ini pihak Ivoritz Bangun Indonesia tidak transparan. Karena tidak menjelaskan secara detail tentang penghasilan *member*.¹⁰

Dari pemaparan di atas, banyak hal yang perlu dikaji lebih lanjut tentang permasalahan tersebut yang selanjutnya di analisis sesuai dengan teori *Multi Level Marketing* terkait sistem transaksi dan sistem bonus. Di antara teori dengan praktik tersebut penulis perlu meneliti lebih lanjut.

¹⁰ Muhammad Ervan, Pembeli, *Hasil Wawancara*, 27 Mei 2018.

Maka dari beberapa masalah di atas penulis tertarik untuk mengadakan penelitian sekaligus menganalisa praktik bisnis *Multi Level Marketing* PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo, sehingga menjadi pembahasan dalam penyusunan skripsi berjudul: “**Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis MLM PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo**”.

B. Rumusan Masalah

Adapun rumusan Masalah dari latar belakang di atas mengacu pada pokok rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana analisis hukum Islam terhadap sistem transaksi dalam praktik bisnis MLM PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo?
2. Bagaimana analisis hukum Islam terhadap sistem bonus dalam praktik bisnis MLM PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo?

C. Tujuan Penelitian

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

1. Untuk mengetahui analisis hukum Islam terhadap sistem transaksi dalam praktik bisnis MLM PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo.
2. Untuk mengetahui analisis hukum Islam terhadap sistem bonus dalam praktik bisnis MLM PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo.

D. Manfaat Penelitian

Berdasarkan masalah dan tujuan di atas, penelitian ini diharapkan dapat mempunyai manfaat bagi mahasiswa yang tidak mengerti hukum

Islam secara universal baik secara teoritis maupun secara praktis antara lain sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsih pemikiran untuk pengembangan ilmu pengetahuan dalam bidang Hukum Ekonomi Syariah terutama yang berkaitan dengan praktik bisnis MLM dalam kehidupan sosial dan ekonomi.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan berguna untuk memberikan kejelasan tentang praktik bisnis MLM PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo dalam prespektif hukum Islam.

Bagi PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo, hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi pelaku bisnis untuk mengetahui sistem penerapan bisnis MLM sehingga dapat menentukan langkah-langkah apa saja yang harus dilakukan para *member* guna untuk membantu pengentasan kemiskinan dan mencapai visinya yaitu menjadi jalan untuk mewujudkan kebahagiaan dan keseimbangan hidup.

Bagi peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai petunjuk, arahan dan acuan bagi peneliti selanjutnya yang relevan dengan hasil penelitian.

E. Telaah Pustaka

Kajian pustaka dalam penelitian ini adalah berisi tentang uraian yang sistematis mengenai hasil-hasil dalam penelitian yang telah dibuat

sebelumnya oleh peneliti terdahulu dan memiliki keterkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan. Mendukung penelaahan yang lebih komperhensif. Penulis berusaha untuk melakukan kajian awal terhadap literatur pustaka atau karya-karya yang mempunyai relevansi. Sehingga penelitian akan mempermudah untuk mengetahui tata letak perbedaan dalam penelitian-penelitian sebelumnya.

Adapun penelitian yang telah dilakukan diantaranya adalah skripsi tahun 2016 karya Khabib Muta'ali dengan judul "*Analisis Hukum Islam terhadap praktik bisnis MLM Stokis Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) Kurnia Ponorogo*". Permasalahan dalam skripsi ini adalah tentang sistem bonus dan penerapan harga produk pada MLM Syariah Stokis HPAI Kurnia Ponorogo. Dalam skripsi ini lebih mengedepankan penelitian sistem bonus serta penerapan harga produk. Kesimpulannya Praktik sistem bonus dalam Stokis HPAI Kurnia Ponorogo Menurut fatwa DSN MUI telah memenuhi syarat dan kriteria, hal ini di buktikan dengan terpenuhinya klasifikasi bahwa bonus yang di berikan berdasarkan kerja nyata (termasuk bonus kepemimpinan). 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 untuk berbisnis tanpa harus mengeluarkan modal yang cukup besar.¹¹

¹¹ Khabib Muta'ali, "Analisis Hukum Islam terhadap Praktik Bisnis MLM Stokis Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) Kurnia Ponorogo", *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2016), 79.

Selain itu terkait *Multi Level Marketing* ialah skripsi karya Kiki Yuliana tahun 2017 dengan judul “*Operasionalisasi Multi Level Marketing Oriflame di Ponorogo dalam tinjauan Fatwa DSN MUI*”. Permasalahan dalam skripsi ini terkait operasionalisasi akad dan sistem bonus *Multi Level Marketing* Oriflame di Ponorogo dalam tinjauan Fatwa DSN MUI. Kesimpulan dalam skripsi ini adalah operasionalisasi akad *Multi Level Marketing* Oriflame di Ponorogo dalam tinjauan Fatwa DSN MUI dalam pelaksanaan akad Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) MLM Oriflame di Ponorogo berlaku akad *Ba’I Murabahah* antara perusahaan Oriflame dengan anggota Oriflame. Operasionalisasi Sistem Bonus *Multi Level Marketing* Oriflame di Ponorogo dalam tinjauan Fatwa DSN MUI pada sistem Bonus kepada anggota yang dipraktikkan di MLM Oriflame di Ponorogo telah sesuai dengan Fatwa DSN MUI NO. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).¹²

Skripsi yang terakhir terkait *Multi Level Marketing* yaitu tahun 2017 karya Sarah Mutiarani, IAIN Surakarta, dengan judul “*Bisnis Multi Level Marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam*”. Permasalahan dalam skripsi ini terkait mendiskripsikan sistem kerja dan sistem kerja bisnis *Multi Level Marketing* Oriflame ditinjau dalam hukum Islam, kesimpulan dalam skripsi ini ialah mekanisme sistem kerja Bisnis *Multi Level Marketing (MLM)* Oriflame pada umumnya adalah menjual, mengajak dan mengajarkan, membangun organisasi, serta membina dan

¹² Kiki Yuliana, “Operasionalisasi Multi Level Marketing Oriflame di Ponorogo dalam Tinjauan Fatwa DSN MUI”, *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2017), 91.

memotivasi. Pandangan hukum Islam terhadap bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Oriflame adalah boleh dilakukan karena termasuk dalam kategori muamalah yang hukum asalnya adalah mubah (boleh) sampai ada dalil yang melarangnya. Yang menyebabkan dibolehkannya karena produk yang diperjual belikan oriflame itu nyata atau ada barangnya, produk yang dijual bahan yang aman untuk kulit manusia tidak mengandung unsur hewani. Tidak mengandung unsur riba, perjudian, penipuan yang bisa merugikan setiap anggotanya.¹³

Penelitian ini berbeda dengan penelitian pertama yang dibahas oleh Khabib Muta'ali dalam penelitian tersebut membahas tentang "*Analisis Hukum Islam terhadap praktik bisnis MLM Stokis Herba Penawar Al-wahida Indonesia (HPAI) Kurnia Ponorogo*". Sedangkan penelitian yang penulis lakukan yaitu membahas tentang Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis MLM PT. Ivoritz Bangun Indonesia di Ponorogo.

Perbedaan yang kedua terletak pada penelitian yang dibahas oleh Kiki Yuliana penelitian ini membahas terkait operasionalisasi akad dan sistem bonus *Multi Level Marketing* Oriflame di Ponorogo dalam tinjauan Fatwa DSN MUI apakah sudah sesuai atau belum. Sedangkan penelitian yang penulis lakukan terkait praktik Bisnis MLM PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo apakah sudah sesuai atau belum dengan penerapan *Multi Level Marketing* berdasarkan prinsip dan syarat-syaratnya.

¹³ Sarah Mutiarani, "Bisnis Multi Level Marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam", *Skripsi* (Surakarta: IAIN Surakarta, 2017), 118.

Perbedaan terakhir terletak pada penelitian yang dibahas oleh Sarah Mutiarani, penelitian ini membahas tentang mendiskripsikan sistem kerja dan sistem kerja bisnis *Multi Level Marketing* Oriflame ditinjau dalam hukum Islam Sementara dalam penelitian yang penulis lakukan terkait bagaimana sistem kerja dan sistem bonus dalam praktik bisnis MLM PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo sudah sesuai atau belum dalam analisis hukum Islam. Maka dalam perbedaan itulah penulis tertarik meneliti “*Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis MLM PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo*”.

F. Metode Penelitian

Mengenai metode penelitian yang digunakan adalah metode dokumenter. Penelitian dokumenter adalah penelitian yang dilakukan dengan menganalisa data atau fakta yang disusun secara logis dalam sejumlah bahan dokumen yang memberikan informasi-informasi tertentu.

1. Jenis dan Pendekatan penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan penelitian lapangan (*field research*) karena penulis atau peneliti melakukan suatu penelitian yang dilakukan dengan terjun langsung di lapangan untuk melakukan pengamatan fenomena yang sebenarnya terkait dengan praktik bisnis PT. Ivoritz Bangun Indonesia. Penelitian lapangan ini digunakan untuk menemukan data-data yang kemudian diolah yang selanjutnya akan menemukan validitas data terkait dengan sistem

kerja yang dilakukan PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo, serta sistem bonus yang diterapkannya.¹⁴

Pendekatan yang digunakan pada penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Menurut Denzin dan Lincoln 1987 menyatakan bahwa penelitian kualitatif adalah penelitian yang menggunakan latar alamiah, dengan maksud menafsirkan fenomena yang terjadi dan dilakukan dengan jalan melibatkan berbagai metode yang ada. Dalam segi penelitian ini, para penulis masih tetap mempersoalkan latar alamiah dengan maksud agar hasilnya dapat digunakan untuk menafsirkan fenomena dan yang dimanfaatkan untuk penelitian *kualitatif* adalah berbagai macam metode penelitian. Dalam penelitian *kualitatif* metode yang biasanya dimanfaatkan adalah wawancara, pengamatan, dan pemanfaatan dokumenter.

2. Kehadiran Peneliti

Kehadiran peneliti di lapangan sebagai pengamat penuh, dimana dalam pengumpulan data, peneliti datang di tempat kegiatan orang yang diamati, tetapi tidak ikut terlibat dalam kegiatan tersebut. Dalam hal ini, peneliti dalam melakukan pengumpulan data menyatakan terus terang kepada subjek penelitian sebagai sumber data, bahwa peneliti sedang melakukan penelitian. Jadi, mereka subjek penelitian yang diteliti mengetahui sejak awal sampai akhir tentang

¹⁴ Lexy J. Meleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2006), 3.

aktifitas peneliti.¹⁵ Penelitian kualitatif tidak dapat dipisahkan dalam pengalaman serta sebab peranan penelitian yang menentukan keseluruhan sekenarionya.¹⁶

3. Lokasi penelitian

Penentuan lokasi penelitian adalah pemilihan tempat tertentu yang berhubungan secara langsung dengan kasus dan situasi masalah yang akan diteliti. Penelitian ini dilaksanakan oleh penulis di markas PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo, hal ini dipertimbangkan atas beberapa pertimbangan antara lain karena memang di PT. Ivoritz Bangun Indonesia di Ponorogo peneliti melihat fenomena terkait sistem transaksi dan sistem bonus adanya penyimpangan dengan ketentuan bisnis MLM, Peneliti melakukan pendekatan dengan beberapa pihak-pihak yang terkait. Yaitu tim kerja PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo sekaligus penjual serta, pembeli.

4. Data dan Sumber Data

Penelitian untuk menyusun skripsi ini, menjadi suatu hasil penelitian yang sesuai dengan permasalahan yang ingin penulis bahas, maka diperlukan data-data *valid* terkait Analisis terhadap MLM pada PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo. Data tentang sistem transaksi dalam praktik bisnis MLM dan data tentang sistem bonus dalam praktik bisnis MLM.

¹⁵ M. Djunaidi Ghony, *Metode Penelitian Kualitatif* (Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2012), 173.

¹⁶ Dedy Mulyana, *Metodologi Penelitian Kualitatif: Paradigma baru Ilmu Kominikasi dan Ilmu Sosial lainnya* (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2004), 201.

Sumber Data dalam penelitian ini adalah tim PT. Ivoritz Bangun Indonesia di Ponorogo yaitu Bapak Ridwan sebagai Ketua tim kerja PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo, karena beliau yang sejak awal ikut merintis, mengetahui sangkut paut produk ivoritz sampai dengan perkembangannya hingga saat ini. Bapak Andi sebagai sekretaris dalam penjual produk, alasan saya memilih beliau karena beliau yang mengetahui roda berjalanya perkembangan Ivoritz, bu Winda sebagai bendahara yang mengetahui keluar masuknya produk yang diperjual belikan serta komisi yang akan di dapatkan *member*, bapak Ervan, bu Binti dan Bapak Wafa sebagai pembeli produk tersebut untuk mendapatkan informasi terkait sistem transaksi, serta sistem bonus yang dilakukan tim kerja PT. Ivoritz bisnis dalam hasil *survey*.

Selain itu juga data diperoleh dalam dokumen-dokumen terkait praktik sistem transaksi, perizinan usaha, produk yang diperjual belikan, sistem jaringan, dan sistem pemberian bonus dalam bisnis MLM PT. Ivoritz Bangun Indonesia di Ponorogo.¹⁷ Data juga diperoleh dalam sumber-sumber yang telah ada. Data tersebut diperoleh untuk melengkapi data pokok yang didapat dalam kepustakaan atau penelitian sebelumnya, data tersebut berupa latar belakang visi dan misi PT. Ivoritz Bangun Indonesia.

¹⁷ Ibid.

5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan penulis antara lain:

a. Wawancara

Percakapan dengan maksud tertentu, percakapan ini dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (*interviewee*) yang memberi jawaban atas pertanyaan.¹⁸ Penelitian dengan wawancara dilakukan untuk mengetahui tatacara praktik bisnis MLM, serta sistem transaksi dan sistem bonus yang diberikan oleh PT. Ivoritz Bangun Indonesia di Ponorogo dalam praktik bisnis MLM nya.

b. Dokumentasi

Metode pengumpulan data melalui dokumen-dokumen atau arsip. Penelitian dengan teknik ini bertujuan untuk memperkuat kelengkapan data yang bertujuan untuk memperoleh data yang valid terkait sistem transaksi, serta praktik sistem bonus dalam bisnis PT. Ivoritz Bangun Indonesia di Ponorogo. Mengambil data dokumentasi dengan cara melihat atau menganalisis dokumen-dokumen yang telah dibuat oleh subjek sendiri. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Data dokumentasi digunakan untuk mendapatkan data yang belum ada di wawancara.

¹⁸ Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 135.

6. Analisis Data

Analisis data yang dilakukan dalam penelitian menggunakan analisis induktif, yaitu metode berfikir yang berangkat dalam fakta-fakta pengamatan menuju pada teori. Analisis data induktif menurut paradigma naturalistik adalah analisis data spesifik dan lapangan menjadi unit-unit dilanjutkan dengan kategorisasi.¹⁹ Analisis data adalah proses menyusun data agar dapat difahami dan ditafsirkan.²⁰

7. Pengecekan Keabsahan Data

Kriteria yang digunakan dalam pengecekan data atau pemeriksaan keabsahan data dalam penelitian ini adalah pengecekan dengan kriteria kredibilitas. Kredibilitas adalah suatu kriteria untuk memenuhi bahwa data informasi yang dikumpulkan harus mengandung nilai kebenaran, yang berarti bahwa hasil penelitian kualitatif dapat dipercaya oleh pembaca dan dapat diterima oleh responden yang memberikan informasi yang dikumpulkan selama penelitian berlangsung.²¹ Hal itu didapatkan dalam hasil wawancara dari tim kerja PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo, penjual dan pembeli produk.

G. Sistematika Pembahasan

Untuk mempermudah serta memahami skripsi ini, maka penulis mengelompokkan menjadi 5 Bab, dan masing-masing Bab ini terbagi

¹⁹ Neong Muhadjir, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Banyu Indra Grafika, 1996), 123.

²⁰ S.Nasution, *Metodologi Penelitian Naturalistik- Kualitatif* (Bandung: Tarsito, 1996), 146.

²¹ Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 330-331.

menjadi beberapa sub bab yaitu semua menjadi satu rangkaian pembahasan yang sistematis berkaitan antara yang satu dengan yang lain.

Adapun sistematika pembahasannya adalah:

BAB I: Pendahuluan

Bab ini merupakan gambaran umum untuk memberi pola pemikiran bagi seluruh isi yang meliputi: Latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II: Akad Jual Beli dan *Ju'ālah* Dalam Hukum Islam.

Bab ini merupakan landasan teori akad jual beli dengan sub bab jual-beli menurut Islam, rukun dan syarat jual beli, hukum jual beli yang dilarang, Fatwa DSN MUI tentang Multi Level Marketing (MLM) syariah, pengertian *Ju'ālah*.

BAB III: Praktik Penerapan Bisnis *Multi Level Marketing* PT. Ivoritz Bangun Indonesia

Dalam Bab ini membahas tentang gambaran umum Profil PT. Ivoritz Bangun Indonesia, Produk PT. Ivoritz Bangun Indonesia, Sistem transaksi PT. Ivoritz Bangun Indonesia dan Penerapan sistem bonus PT. Ivoritz Bangun Indonesia.

BAB IV: Analisa Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis MLM PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo.

Bab ini merupakan Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis MLM PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo,

mengenai sistem transaksi dan sistem bonus yang di terapkan PT.
Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo.

BAB V: Penutup

Bab ini merupakan hasil analisis yang berisi tentang kesimpulan, saran dan penutup.



BAB II

KONSEP JUAL BELI DAN *JU'ÁLAH* DALAM PERSPEKTIF HUKUM ISLAM

A. Jual-beli Menurut Islam

Secara bahasa jual beli terdiri dari dua kata, yaitu “jual” dan “beli”. Kedua kata ini dalam bahasa Arab sama dengan *al-bai'* dan *al-syira'*. Keduanya merupakan rangkaian makna timbal balik. Di dalam al-Qur'an, kedua term itu disebutkan secara terpisah tetapi mempunyai makna bersamaan. Kadang-kadang al-Qur'an menyebut *al-bai* saja dan di tempat lain menyebut *al-syira'* saja. Namun penyebutan masing-masing itu mempunyai makna keduanya karena adanya penjualan pasti ada pembelian, demikian sebaliknya.¹ Secara terminologi jual beli mempunyai makna yang luas. Segala bentuk yang berkaitan dengan proses pemindahan hak milik barang atau asset kepada orang lain termasuk dalam lingkup pengertian jual beli. Jual beli bisa berupa pertukaran antara barang dengan barang atau barter (*muqayyadah*), uang dengan uang (*sharf*) atau barang dengan uang (*mutlaq*).

Secara hukum, Islam tidak memerinci secara jeli mengenai jenis-jenis jual beli yang diperbolehkan. Islam hanya mengaris bawahi norma-norma umum yang harus menjadi pijakan bagi sebuah sistem jual beli. Norma-norma ini menjadi haluan bagi semua jual beli yang hendak dilakukan oleh umat Islam. Dengan kata lain, Islam menghalakan segala macam bentuk jual beli asalkan tidak melanggar

¹ Dede Nurohman, *Memahami Dasar-Dasar Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Teras, 2011), 62.

norma-norma yang ada. Ini sesuai dengan petunjuk al-Qur'an yang menyatakan bahwa "Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba" serta hadits Nabi SAW yang berbunyi "kamu lebih mengetahui urusan duniamu".

Ulama Hanafiyah mendefinisikan jual beli dengan: Saling menukar harta dengan harta melalui cara tertentu. Tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat'. Menurut Imam Maliki jual beli adalah pertukaran harta dengan harta untuk kepemilikan. Sedangkan Ibnu Qudamah dalam kitab al Mugni pertukaran harta dengan harta, untuk saling menjadikan kepemilikan.²

Imām Taqiyuddīn mengungkapkan jual beli dengan: Bahwa tukar menukar harta tersebut harus dapat dimanfaatkan dengan sesuai syara', di samping itu harus di sertai dengan *ījāb* dan *qabūl*. As-Sayyid Sabiq memberikan definisi jual beli dengan maksudnya adalah melepaskan harta dengan mendapat harta lain berdasarkan kerelaan atau memindahkan milik dengan mendapatkan benda lain sebagai gantinya secara sukarela dan tidak bertentangan dengan syara'.³

Dari beberapa definisi di atas dapat disimpulkan bahwa jual beli adalah aktifitas di mana seorang penjual menyerahkan barangnya kepada pembeli setelah keduanya bersepakat terhadap barang tersebut, kemudian pembeli menyerahkan sejumlah uang sebagai imbalan atas barang yang diterimanya, yang mana

² Muhammad As-syarbani, *Mugni al-Muhtaj*, Juz 2, 2.

³ As-Sayyid Sabiq, *Fiqh as-Sunnah* (Beirut: Dār al-Fikr, 1983), 3: 126.

penyerahannya dilakukan oleh kedua belah pihak dengan didasarkan atas rela sama rela.⁴

B. Rukun dan Syarat Jual Beli

Jual beli merupakan perbuatan hukum yang mempunyai konsekuensi terjadinya peralihan hak atas sesuatu barang dari pihak penjual kepada pihak pembeli, maka dengan sendirinya dalam perbuatan hukum ini haruslah dipenuhi rukun dan syarat sahnya jual beli.⁵ Dalam menentukan rukun jual beli ini, terdapat perbedaan pendapat ulama Hanafiyah dengan jumhur ulama. Menurut ulama Hanafiyah, rukun jual beli adalah *ijāb* dan *qabūl* yang menunjukkan adanya tukar menukar atau yang serupa dengannya dalam bentuk saling memberikan (*al-Ta'āti*). Menurut ulama yang menjadi rukun dalam jual beli itu hanya kerelaan kedua belah pihak untuk berjual beli.⁶

Sedangkan rukun jual beli menurut jumhur ulama terdiri dari:⁷

1. Pihak-pihak yang berakad (*al-‘āqidāni*)

Orang yang melakukan akad jual beli meliputi penjual dan pembeli. Pelaku *ijāb* dan *qabūl* haruslah orang yang ahli akad baik mengenai apa saja, anak kecil, orang gila, orang bodoh, tidak diperbolehkan melakukan akad jual beli. Dan orang yang melakukan akad jual beli haruslah tidak ada paksaan.

2. Adanya uang (harga) dan barang (*ma‘qūd‘ala*)

Adanya harga beserta barang yang di perjual belikan.

⁴ Chairuman Pasaribu, Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Perjanjian Islam* (Jakarta: Sinar Grafika, 1999), 39.

⁵ Syamsul Rijal hamid, *Buku Pintar Agama Islam* (Jakarta: Penebar Salam, 1997), 18.

⁶ Wahbah az-Zuhaili, *al-Fiqh al-Islami wa Adillatu>hu* (Beirut: Da>r al-Fikr, 1989), 4: 347.

⁷ Ibid., 19.

3. Adanya *ṣiġhat* akad (*Ījāb qabūl*)

Ījāb dan *qabūl* merupakan bentuk pernyataan (serah terima) dari kedua belah pihak (penjual dan pembeli). Dalam hal ini Ahmad Azhar Basyir telah menetapkan kriteria yang terdapat dalam *ijāb* dan *qabūl*, yaitu:

- a. *Ījāb* dan *qabūl* harus dinyatakan oleh orang sekurang-kurangnya telah mencapai umur *tamyīz*, yang menyadari dan mengetahui isi perkataan yang diucapkan, sehingga ucapannya itu benar-benar merupakan pernyataan isi hatinya. Dengan kata lain, *ijāb* dan *qabūl* harus keluar dari orang yang cukup melakukan tindakan hukum.
- b. *Ījāb* dan *qabūl* harus tertuju pada suatu objek yang merupakan objek akad.
- c. *Ījāb* dan *qabūl* harus berhubungan langsung dalam suatu majelis, apabila kedua belah pihak sama-sama hadir atau sekurang-kurangnya dalam majelis diketahui ada *ijāb* oleh pihak yang tidak hadir.⁸ *Ījāb* dan *qabūl* (*ṣiġhat* akad) dapat dilakukan dengan berbagai cara, yaitu:

- 1) Secara lisan, yaitu dengan menggunakan bahasa atau perkataan apapun asalkan dapat dimengerti oleh masing-masing pihak yang berakad.
- 2) Dengan tulisan, yaitu akad yang dilakukan dengan tulisan oleh salah satu pihak atau kedua belah pihak yang berakad. Cara yang demikian ini dapat dilakukan apabila orang yang berakad tidak berada dalam satu majelis atau orang yang berakad salah satu dari keduanya tidak dapat bicara.

⁸ Ahmad Azhar Basyir, *Asas-asas Hukum Muamalah* (Yogyakarta: UII Press, 2000), 66-67.

3) Dengan isyarat, yaitu suatu akad yang dilakukan dengan bahasa isyarat yang dapat dipahami oleh kedua belah pihak yang berakad atau kedua belah pihak yang berakad tidak dapat berbicara dan tidak dapat menulis.⁹

Di samping harus memenuhi rukun-rukun tersebut di atas, dalam transaksi jual beli juga harus memenuhi syarat-syarat yang secara umum tersebut antara lain untuk menghindari pertentangan di antara manusia, menjaga kemaslahatan orang yang sedang berakad, menghindari jual beli *gharar*. Jika jual beli tidak memenuhi syarat terjadinya akad, akad tersebut batal. Jika tidak memenuhi syarat-syarat sah, menurut ulama' Hanafiyah, akad tersebut *fāsīd*.

Jika tidak memenuhi syarat *nafas*, akad tersebut *mauquf* yang cenderung boleh, bahkan menurut ulama Malikiyah, cenderung kepada kebolehan. Jika tidak memenuhi syarat *lujum*, akad tersebut *mukhayyir* (pilih-pilih), baik *khiyār* untuk menetapkan maupun membatalkan.¹⁰

Para ulama berpendapat tentang syarat sah jual beli antara lain yaitu:¹¹

1. Syarat orang yang berakad

Dari ulama fiqh sepakat mengatakan bahwa orang yang melakukan akad jual beli, harga memenuhi syarat sebagai berikut:

a. Para pihak (penjual dan pembeli) berakal.

Bagi setiap orang yang hendak melakukan kegiatan tukar menukar sebagai penjual atau pembeli hendaknya memiliki pikiran yang sehat.

⁹ Ibid., 68-70.

¹⁰ Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2001), 76.

¹¹ R. Abdul Djamil, *Hukum Islam: Asas-asas Hukum Islam* (Bandung: Mandar Maju, 1992), 141.

Dengan pikiran yang sehat dirinya dapat menimbang kesesuaian antara permintaan dan penawaran yang dapat menghasilkan persamaan pendapat. Maksud berakal disini yaitu dapat membedakan atau memilih yang terbaik bagi dirinya, dan apabila salah satu pihak tidak berakal maka jual beli tersebut tidak sah.

b. Atas kehendak sendiri.

Niat penuh kerelaan yang ada bagi setiap pihak untuk melepaskan hak miliknya dan memperoleh ganti hak milik orang lain harus diciptakan dalam kondisi suka sama suka. Maksudnya adalah bahwa dalam melakukan perbuatan jual beli tersebut salah satu pihak tidak melakukan suatu tekanan atau paksaan terhadap pihak lainnya, sehingga apabila terjadi transaksi jual beli bukan atas kehendak sendiri tetapi dengan adanya paksaan, maka transaksi jual beli tersebut tidak sah.¹²

c. Bukan pemboros (*mubazir*)

Maksudnya adalah bahwa para pihak yang mengikatkan diri dalam perjanjian jual beli tersebut bukanlah orang yang pemboros, karena orang yang pemboros dalam hukum dikategorikan sebagai orang yang tidak cakap bertindak hukum, artinya ia tidak dapat melakukan sendiri suatu perbuatan hukum walaupun hukum itu menyangkut kepentingannya sendiri. Orang pemboros dalam perbuatan hukumnya berada dalam pengawasan walinya. Hal ini ditegaskan dalam firman Allah swt. dalam surah al-Nisaa' ayat 5:

¹² Ibid., 142.

وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَمًا وَارْزُقُوهُمْ فِيهَا وَاكْسُوهُمْ وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا

مَعْرُوفًا ﴿٥٠﴾

Artinya: dan janganlah kamu serahkan kepada orang-orang yang belum sempurna akalnya, harta (mereka yang ada dalam kekuasaanmu) yang dijadikan Allah sebagai pokok kehidupan. berilah mereka belanja dan pakaian (dari hasil harta itu) dan ucapkanlah kepada mereka kata-kata yang baik.

d. Yang melakukan akad itu adalah orang yang berbeda.

Artinya seseorang tidak dapat bertindak sebagai penjual sekaligus pembeli dalam waktu yang bersamaan.

2. Syarat yang terkait dengan *ijāb qabūl*

- a. Orang yang telah baligh yang berakal.
- b. *Qabūl* sesuai dengan *ijāb*.
- c. *Ijāb* dan *qabūl* dilakukan dalam satu majelis.

3. Syarat yang diperjual belikan yaitu:

a. Suci barangnya

Artinya adalah barang yang diperjualbelikan bukanlah barang yang dikategorikan barang najis atau barang yang diharamkan, oleh syara' barang yang diharamkan itu seperti minuman keras dan kulit binatang yang belum disamak.¹³

b. Dapat dimanfaatkan

Maksudnya adalah barang yang tidak bermanfaat tidak sah untuk diperjual belikan. Menggunakan uang dari penjualan barang yang tidak bermanfaat berarti memakai harta orang lain dengan cara yang batil dan

¹³ Ibid.

Allah melarang hal ini dalam al-Qur'an yang artinya: 'janganlah kamu memakan harta diantara kamu dengan cara yang bathil'. Menjual atau membeli barang yang tidak bermanfaat saja tidak boleh, apalagi menjual barang yang menyengsarakan seperti racun, minuman yang memabukan dan sejenisnya.

Jadi Setiap benda yang akan diperjualbelikan sifatnya dibutuhkan untuk kehidupan manusia pada umumnya. Bagi benda yang tidak mempunyai kegunaan dilarang untuk diperjualbelikan atau ditukarkan dengan benda yang lain, karena termasuk dalam arti perbuatan yang dilarang oleh Allah swt. yaitu menyia-nyiakan harta. Akan tetapi, pengertian barang yang dapat dimanfaatkan ini sangat relatif. Sebab, pada hakekatnya seluruh barang yang dijadikan objek jual beli adalah barang yang dapat dimanfaatkan, baik untuk dikonsumsi secara langsung ataupun tidak.

c. Milik orang yang melakukan akad

Maksudnya adalah bahwa orang yang melakukan transaksi jual beli atas suatu barang adalah pemilik sah dari barang tersebut atau orang yang telah mendapat izin dari pemilik sah barang. Dengan demikian, jual beli barang oleh seseorang yang bukan pemilik sah atau berhak berdasarkan kuasa si pemilik sah, dipandang sebagai jual beli yang batal.¹⁴

d. Dapat diserahkan

Maksudnya adalah bahwa barang yang ditransaksikan dapat diserahkan pada waktu akad terjadi, tetapi hal ini tidak berarti harus

¹⁴ Ibid.

diserahkan seketika. Maksudnya adalah pada saat yang telah ditentukan objek akad dapat diserahkan karena memang benar-benar ada di bawah kekuasaan pihak yang bersangkutan. Hal ini dinyatakan dalam hadis:

*Dan janganlah membeli ikan di dalam air, maka sesungguhnya gharar.*¹⁵

e. Dapat diketahui barangnya

Maksudnya keberadaan barang diketahui oleh penjual dan pembeli, yaitu mengenai bentuk, takaran, sifat dan kualitas barang. Apabila dalam suatu transaksi keadaan barang dan jumlah harganya tidak diketahui, maka perjanjian jual beli tersebut tidak sah karena perjanjian tersebut mengandung unsur penipuan (*gharar*). Hal ini sangat perlu untuk menghindari timbulnya peristiwa hukum lain setelah terjadi perikatan. Misalnya dari akad yang terjadi kemungkinan timbul kerugian di pihak pembeli atau adanya cacat yang tersembunyi dari barang yang dibelinya.

f. Barang yang ditransaksikan ada di tangan

Maksudnya bahwa objek akad harus telah wujud pada waktu akad diadakan penjualan atas barang yang tidak berada dalam penguasaan penjual adalah dilarang, karena ada kemungkinan kualitas barang sudah rusak atau tidak dapat diserahkan sebagaimana perjanjian.¹⁶

¹⁵ Ibnu Hajar Al-Ashgolani, *Bulughul Maram* no. 831-840.

¹⁶ Chairuman Pasaribu dan Suhrawardi, *Hukum Perjanjian dalam Islam* (Jakarta: Sinar Grafika, 1999), 37-40.

C. Jual beli yang dilarang

1. Jual beli yang mengandung *Riba* (sistem bunga)

Riba adalah tambahan yang diberikan dalam pertukaran barang-barang ribawi (*al-amwal al-ribawiyah*) dan tambahan yang diberikan atas pokok utang dengan imbalan penangguhan pembayaran secara mutlak;

2. Jual beli yang mengandung *Gharar* (penipuan)

Gharar adalah ketidakpastian/ketidakjelasan dalam suatu akad, baik mengenai kualitas atau kuantitas obyek akad maupun mengenai penyerahannya;

Dalam kitab *shahih muslim* disebutkan bahwa Rasulullah *Shallallahu 'alaihi wa sallam* melarang jual beli *gharar* ini merupakan dasar yang fitil dan kaidah umum dalam transaksi-transaksi tukar menukar dalam jual beli, *ijarah*, dan lain sebagainya.

Nilai *gharar* (penipuan) itu berbeda-beda. Jika unsur yang tidak dapat diketahui hakikatnya sangat besar, maka keharaman dan dosanya juga lebih besar. Semua penipuan yang tidak diketahui dan adanya unsur bahaya yang nyata dalam semua jenis transaksi tukar menukar dan *syirkah* termasuk dalam kategori larangan dalam hadits diatas.¹⁷

Gharar ada 3 macam sebagaimana berikut ini:

- a. Jual beli sesuatu yang tidak ada, seperti jual beli *habl al-habalah*.
- b. Jual beli sesuatu yang tidak diserahterimakan, seperti unta yang melarikan diri.

¹⁷ Abdullah bin Muhammad, *Ensiklopedi Fiqih Muamalah dalam pandangan 4 madzhab* (Yogyakarta: Maktabah Al-Hanif, 2004), 37-39.

c. Jual beli sesuatu yang tidak dapat diketahui jenis, atau ukurannya.

Bentuk jual beli *gharar* bisa berupa jual beli *malaqih*, *madhamin*, jual beli buah-buahan sebelum jelas kematangannya, jual beli *mulamasah*, *munabadzah*, dan *hashat* (lempar batu). Meskipun tipe jual beli seperti di atas masuk dalam bab jual beli yang dilarang, namun kami menyebutkan secara khusus karena jual beli demikian itu sangat *popular* pada zaman *jahiliyah*.

Imam nawawi menyatakan bahwa larangan jual beli *gharar* merupakan dasar yang penting dalam bab jual beli, dan memuat masalah-masalah yang sangat banyak dan tak terbatas, seperti jual beli sesuatu yang tidak ada, hewan atau budak yang melarikan diri, sesuatu yang tidak diketahui, sesuatu yang tidak dapat diserahterimakan, sesuatu yang belum menjadi hak milik penjual secara penuh, menjual ikan yang masih dalam air yang banyak, air susu yang belum diperah menjual janin dalam kandungan, jual beli baju di antara beberapa baju, kambing di antara beberapa kambing dan lain sebagainya, semua itu tidak sah karena mengandung *gharar* (penipuan) yang besar dan tidak dibutuhkan.¹⁸

Ibnu taimiyyah menyatakan: “*gharar* pada dasarnya bahwa Allah dalam kitab-Nya mengharamkan memakan harta orang lain secara batil. Demikian ini mencakup semua yang dimakan dengan batil, dan Nabi *Shallallahu ‘alaihi wa sallam* melarang jual beli *gharar*. *Gharar* adalah tidak diketahui akibatnya.

¹⁸ Ibid.

3. Jual beli yang mengandung *maysir* (berjudi)

Maysir adalah setiap akad yang dilakukan dengan tujuan yang tidak jelas, dan perhitungan yang tidak cermat, *spekulasi* atau untung-untungan.

4. Jual beli yang mengandung *jahalah* (tidak transparan)

Jahalah adalah ketidakjelasan dalam suatu akad, baik mengenai obyek akad, *kualitas* atau *kuantitas* (shifat)-nya, harganya (*tsaman*), maupun mengenai waktu penyerahannya.

5. Jual beli yang mengandung *Dharar* (bahaya)

Dharar adalah tindakan yang dapat menimbulkan bahaya atau kerugian pihak lain.

6. Jual beli yang mengandung *Zhulm* (merugikan orang lain)

Zhulm adalah sesuatu yang mengandung unsur ketidakadilan, ketidakseimbangan, dan merugikan pihak lain.

D. Fatwa DSN MUI tentang *Multi Level Marketing* (MLM) syariah

Fatwa DSN MUI tentang *Multi Level Marketing* (MLM) DSN MUI sudah mengeluarkan fatwa tentang MLM dengan nama Penjualan Langsung Berjenjang Syariah No 75 Tahun 2009. DSN MUI menetapkan sebagai berikut:¹⁹

- 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.

¹⁹ Fatwa Dewan Syariah Nasional, No: 75/Dsn-Mui/VII/2009, *Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah* (PLBS).

- 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 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 untuk diperdagangkan.
- f. Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa.
- g. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
- 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.²⁰

²⁰ Ibid.

- i. *Money Game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran Mitra Usaha yang baru/bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai *kamuflase* atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.
- j. *Excessive mark-up* adalah batas marjin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.
- k. *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
- l. Mitra usaha/stockist adalah pengecer/retailer yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.²¹

E. Pengertian *Ju'âlah*

Lafadz *ju'âlah* dengan dibaca tiga macam huruf jimnya (dlammah, fathah, dan kasroh). Menurut *lughat* artinya adalah sesuatu yang dijadikan (upah) bagi seseorang yang akan mengerjakan pekerjaan. Sedangkan menurut syara' ialah penetapan dari orang yang mutlak *tasharuffnya* tentang suatu pengganti atas suatu pekerjaan yang sudah di tentukan atau tidak, bagi seseorang yang telah ditentukan ataupun lainnya.

Ji'âlah hukumnya *jâiz* (boleh) dari dua sisi, yaitu arah orang yang mengeluarkan sayembara (*jâ'il*) menjadikan suatu upah dalam kaitannya dengan pengembalian barangnya yang hilang, dengan upah yang maklum, seperti ucapan

²¹ Ibid.

orang yang mutlak *tasharuffnya* “barang siapa yang berhasil mengembalikan barangku yang telah hilang, maka baginya akan saya beri sekian”. Maka jika ada orang yang berhasil mengembalikannya, ia berhak menerima upah yang telah dijanjikan.²²

1. Struktur akad *Ju'âlah*

Struktur akad *ju'âlah* terdiri dari lima rukun. Yakni *jâ'il*, *maj'ul lah*, *'amal*, *ju'lu*, dan *shighah*.²³

a. *Jâ'il*

Jâ'il adalah pihak yang mengadakan sayembara, yakni orang yang menyanggupi memberikan upah (*ju'lu*) atas sayembara yang diselenggarakan. *Jâ'il* disyaratkan harus seorang yang *muthlaq at-tasharruf* dan *mukhtar*.

b. *Maj'ûl lah*

Maj'ûl lah adalah pihak yang melakukan pekerjaan sayembara dan yang berhak mendapatkan upah (*ju'lu*). Dalam *ju'âlah*, akad sah dilakukan oleh *maj'ûl lah* yang ditentukan (*mu'ayyan*) atau tidak ditentukan (*majhûl*), berdasarkan keumuman ayat di atas, yang secara verbal menunjukkan arti tidak tertentu.

Apabila sayembara melibatkan *maj'ûl lah* yang ditentukan, maka *maj'ul lah* disyaratkan orang yang memiliki kompetensi melakukan pekerjaan sayembara (*ahliyyah al-'amal*) pada saat akad dilangsungkan. *Maj'ul lah* mampu melakukan pekerjaan yang disayembarakan, meskipun

²² Hufaf Ibry, *Fathul Qorib Al-Mujib* (Surabaya: Al-Miftah, 2008), 468.

²³ Mudaimullah Azza, *Metodologi fiqih Muamalah* (Kediri : Lirboyo press, 2015), 298-300.

seorang budak, orang *safih* yang dibekukan *tasarufnya*, bahkan seorang yang tidak *mukallaf*, seperti anak kecil atau orang gila yang memiliki kompetensi, selama masih terdapat sisa-sisa kesadaran (*nau' at-tamyiz*). Dan inilah satu-satunya transaksi komersial yang legal melibatkan anak kecil dan orang gila secara langsung.

c. *'Amal*

'Amal adalah pekerjaan yang disayembarakan. *'amal* dalam akad *ju'alah* disyaratkan:

- 1) Ada nilai jerih payahnya (*kulfah*), sebab pekerjaan yang tidak ada nilai jerih-payahnya. Tidak layak *dikomersialkan* secara syar'i.
- 2) Bukan pekerjaan yang harus dilakukan secara wajib *'ain* oleh *maj'ul lah*, seperti sayembara untuk mengembalikan barang yang *dighasab* atau dipinjam oleh *maj'ul lah* sendiri, sebab *maj'ul lah* sebagai *ghashib* atau *musta'ir* berkewajiban secara personal (wajib *'ain*) untuk mengembalikan barang yang ia *ghasab* atau ia pinjam, dan pekerjaan yang bersifat wajib *'ain*, tidak layak *dikomersialkan* secara syar'i.
- 3) Tidak ada limitasi waktu. Sebab pembatasan waktu justru akan kontra produktif dengan tujuan esensial akad *ju'alah*, sebagaimana akad *qirâdl*.²⁴
- 4) Ditentukan secara spesifik apabila memungkinkan, sebab tidak ada toleransi hukum terhadap transaksi *majhul* selama masih memungkinkan dilakukan secara *ma'lum*.

²⁴ Ibid., 301-302.

d. *Ju'lu*

Ju'lu adalah upah yang dijanjikan oleh *ja'il* dalam akad sayembara. *Ju'lu* dalam akad sayembara disyaratkan harus berupa sesuatu yang memiliki nilai materi (*maliyyah*), diketahui (*malum*) secara nominal (*qadriyyah*), bukan secara prosentase (*juz'iyyah*), dan mampu diserahkan.

e. *Shighah*

Shighah dalam akad *ju'alah* adalah sebuah pernyataan pihak *ja'il* yang menunjukkan perizinan melakukan sayembara dengan upah tertentu.

2. Konsekuensi hukum akad *ju'alah*

Setelah akad *ju'alah* terpenuhi rukun dan syarat-syaratnya, selanjutnya akan menetapkan beberapa konsekuensi hukum sebagai berikut:

a. Status akad

Status *ju'alah* termasuk akad *ja'iz* dari kedua belah pihak, pihak *ja'il* dan pihak *maj'ul lah*, sebagaimana akad *syirkah*, *wakalah*, *I'ârah*, dan *wadi'ah*.²⁵

b. Otoritas *maj'ul lah*

Otoritas atau kekuasaan *maj'ul lah* atas obyek akad *ju'alah* yang berhasil iya dapatkan, bersifat amanah. Artinya, *maj'ul lah* memiliki otoritas untuk membawa obyek akad *ju'alah* atas dasar kepercayaan, sehingga tidak harus bertanggung jawab (*dlamân*) atas kerusakan (*talaf*)

²⁵ Ibid., 304.

yang terjadi, sepanjang tidak ada motif. Ceroboh (*taqshir*), sebab penguasaan *maj'ul lah* terhadap obyek *ju'alah* atas dasar izin dari pemilik (*ja'il*) dan untuk kepentingannya, seperti yang diuraikan dalam bab *rahn*.

c. Hak atas *ju'lu*

Ju'lu dalam akad *ju'alah* berhak dimiliki oleh *maj'ul lah* dengan syarat:

- 1) Terdapat izin sayembara dari pemilik obyek
- 2) Keberhasilan *maj'ul lah* dalam melakukan sayembara.

3. Akad *Ju'alah* dalam Bisnis MLM

Akad berasal dari bahasa Arab yang berarti mengikat, menetapkan dan membangun. Kata akad kemudian diserap ke dalam bahasa Indonesia yang berarti janji, perjanjian, dan kontrak. Sementara *ju'alah*, yang kerap disebut juga dengan *ja'alah*, *ji'alah*,²⁶ atau *ja'ilah*, semuanya berasal dari kata *fi'il mādli* yang merupakan bentuk dasar dalam bahasa Arab yang berarti membuat/menjadikan, menciptakan: seperti dalam kalimat Allah menciptakan kegelapan.

Ji'alah berarti meminta agar mengembalikan barang yang hilang dengan bayaran yang ditentukan. Misalnya, seseorang kehilangan kuda, dia berkata, "Barang siapa yang mendapatkan kudaku dan dia kembalikan kepadaku, aku bayar sekian".²⁷ Sementara *al-Ju'l* berarti pemberian upah (hadiah) atas suatu manfaat yang diduga bakal terwujud, seperti

²⁶ Muhamad Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam, Fiqh Muamalat* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2003) 265.

²⁷ Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam* (Bandung: Sinar Baru Algesindo, 2008), 305.

mempersyaratkan kesembuhan dari seorang dokter, atau kepandaian dari seorang guru, atau pencari/penemu hamba yang lari.²⁸

Pengupahan (*ju'alah*) menurut bahasa ialah apa yang diberikan kepada seseorang karena sesuatu yang dikerjakannya, sedangkan pengupahan (*ju'alah*) menurut syariah, *al-Jâzairi*, dalam Ismail Nawawi, menyebutkan hadiah atau pemberian seseorang dalam jumlah tertentu kepada orang yang mengerjakan perbuatan khusus, diketahui atau tidak diketahui. Misalnya, seseorang bisa berkata, “Barangsiapa membangun tembok ini untukku, ia berhak mendapatkan uang sekian”. Maka orang yang membangun tembok untuknya berhak atas hadiah (upah) yang ia sediakan, banyak atau sedikit. Istilah lain dalam pengupahan adalah *ijârah*. Penggunaan kedua istilah ini sesuai dengan teks dan konteksnya.²⁹

Istilah *ji'alah* dalam kehidupan sehari-hari diartikan oleh *fukaha* yaitu memberi upah kepada orang lain yang dapat menemukan barangnya yang hilang atau mengobati orang yang sakit atau menggali sumur sampai memancarkan air atau seseorang menang dalam sebuah kompetisi. Jadi *ji'alah* bukan hanya terbatas pada barang yang hilang namun dapat setiap pekerjaan yang dapat menguntungkan seseorang.³⁰

²⁸ Ibn Rusyd, *Bidâyatul Mujtahid, Analisis Fikih Para Mujtahid* (Jakarta: Pustaka Amani, 2007), 101.

²⁹ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer* (Bogor: Galia Indonesia, 2012) 188-189.

³⁰ Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2010) 141.

4. Akad *Ju'alah* dalam Normativitas Agama Islam

Ada beberapa dalil yang menjadi rujukan para ulama mengenai *ju'alah*, baik yang bersumber dari firman Allah Swt. maupun yang bersumber dari sunnah Rasulullah Saw. Beberapa ayat yang menjadi dalil *ju'alah* antara lain:

قَالُوا نَفَقْدُ صُوعَ الْمَلِكِ وَلَمَن جَاءَ بِهِ حَمْلٌ بَعِيرٌ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ ﴿٧٢﴾

Artinya: penyeru-penyeru itu berkata: "Kami kehilangan piala Raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku menjamin terhadapnya". (Q.s. Yûsuf [12]: 72).³¹

Dalam ayat ini dikisahkan bahwa Nabi Yusuf A.s. telah menjadikan bahan makanan seberat beban unta sebagai upah atau hadiah bagi siapa saja yang dapat menemukan dan menyerahkan piala raja yang hilang. Dalam bahasa Indonesia, hal ini sering digunakan dengan istilah sayembara, karena pekerjaan untuk menemukan dan menyerahkan piala yang hilang itu bersifat terbuka, siapa saja yang mampu. Pekerjaan ini mungkin diusahakan oleh banyak orang, tetapi yang akan mendapatkan upah hanyalah orang yang berhasil menyelesaikan tugas dengan menyerahkan piala itu. Jika ada orang yang telah bekerja/berusaha untuk mendapatkan piala yang hilang, namun tidak berhasil, maka dia tidak berhak mendapatkan upah.

Ayat lain yang juga memperkuat keberadaan *ju'alah* adalah firman Allah Swt:

³¹ Yayasan Penyelenggaraan Penterjemah/Pentafsir Alquran Revisi Terjemah oleh Lajnah Pentashih Mushaf Alquran Departemen Agama, *Alquran dan Terjemahnya*, (Bandung: CV J-Art, 2004), 244.

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ۚ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَيْمَةٌ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَىٰ
عَلَيْكُمْ غَيْرِ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ ۗ إِنَّ اللَّهَ تَحَكُّمٌ مَا يُرِيدُ ۝

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu[388]. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya. (Q.s. al-Mâidah [5]: 1).³²

Aqad (perjanjian) mencakup: janji prasetia hamba kepada Allah dan Perjanjian yang dibuat oleh manusia dalam pergaulan sesamanya.

Selain kedua ayat tersebut, ayat lain yang juga menjadi dasar *ju'alah* adalah firman Allah Swt:

Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya. (Q.s al-Mâidah [5]: 2).³³

Wajh al-istinbâth atau pelajaran yang dapat diambil dari kedua ayat di atas dalam kaitannya dengan *ju'alah* bahwa orang mukmin wajib memenuhi akad atau kontrak yang telah disepakati, selama tidak bersepakat dalam perbuatan dosa. Dalam konteks MLM, berkaitan dengan pemahaman ayat di atas, contoh kesepakatan yang dibenarkan dalam MLM adalah perusahaan berjanji akan memberikan bonus kepada member yang berhasil melakukan penjualan dalam jumlah tertentu, misalnya bagi yang dapat menjual sebanyak

³² Ibid, 106.

³³ Ibid.

50 poin maka dia akan mendapatkan bonus yang disebut bonus *bisjarah* sebesar 5 % dari omset penjualannya.

Maka selama produk yang dijualnya adalah halal, dan cara penjualannya adalah cara yang halal maka perusahaan wajib memenuhi janjinya untuk memberikan bonus sebesar 5% kepada member yang telah berhasil melakukan penjualan 50 poin atau lebih. Adapun member yang jumlah penjualannya tidak mencapai 50 poin seperti yang disebutkan dalam akad *ju'alah* oleh perusahaan, maka tidak berhak mendapatkan bonus *bisjarah*.

“Sebagian sahabat Nabi S.A.W. pergi dalam suatu safar yang mereka lakukan. Mereka singgah di sebuah perkampungan Arab, lalu mereka meminta jamuan kepada mereka (penduduk tersebut), tetapi penduduk tersebut menolaknya, lalu kepala kampung tersebut terkena sengatan, kemudian penduduknya telah bersusah payah mencari sesuatu untuk mengobatinya tetapi belum juga sembuh. Kemudian sebagian mereka berkata, “Bagaimana kalau kalian mendatangi orang-orang yang singgah itu (para sahabat). Mungkin saja mereka mempunyai sesuatu (untuk menyembuhkan)?” Maka mereka pun mendatangi para sahabat lalu berkata, “Wahai kafilah! Sesungguhnya pemimpin kami terkena sengatan dan kami telah berusaha mencari sesuatu untuk (mengobati) nya, tetapi tidak berhasil.”³⁴

Maka apakah salah seorang di antara kamu punya sesuatu (untuk mengobatinya)?” Lalu di antara sahabat ada yang berkata, “Ya. Demi Allah,

³⁴ Ibid.

saya bisa meruqyah. Tetapi, demi Allah, kami telah meminta jamuan kepada kamu namun kamu tidak memberikannya kepada kami. Oleh karena itu, aku tidak akan meruqyah untuk kalian sampai kalian mau memberikan imbalan kepada kami.” Maka mereka pun sepakat untuk memberikan sekawanan kambing, lalu ia pun pergi (mendatangi kepala kampung tersebut), kemudian meniupnya dan membaca “*al-Hamdulillahi Rabbil ‘alamîn*,” (surat al-Fatihah), maka tiba-tiba ia seperti baru lepas dari ikatan, ia pun dapat berjalan kembali tanpa merasakan sakit.

Kemudian mereka memberikan imbalan yang mereka sepakati itu, kemudian sebagian sahabat berkata, “Bagikanlah.” Tetapi sahabat yang *meruqyah* berkata, “Jangan kalian lakukan sampai kita mendatangi Nabi Saw. lalu kita sampaikan kepadanya masalahnya, kemudian kita perhatikan apa yang Beliau perintahkan kepada kita.” Kemudian mereka pun datang menemui Rasulullah Saw. dan menyebutkan masalah itu. Kemudian Beliau bersabda, “Dari mana kamu tahu, bahwa al-Fatihah bisa sebagai *ruqyah*?” Kemudian Beliau bersabda, “Kamu telah bersikap benar! Bagikanlah dan sertakanlah aku bersama kalian dalam bagian itu.”³⁵

Hadits di atas menjadi landasan bagi mazhab Syâfi’i bahwa pekerjaan yang menjadi obyek *ju’alah* boleh jadi merupakan sebuah bentuk kebaikan atau *ritual* (‘ibâdah *mahdlah*) seperti membaca surat al-Fatihah atau membaca surah maupun ayat yang lainnya. Jika ritualpun boleh dijadikan obyek dalam akad *ju’alah* apalagi sebuah muamalah atau bisnis modern. Etikanya adalah

³⁵ Muhammad bin Ismâil Abû ‘Abdillâh al-Bukhârî, *Sahîh al-Bukhârî, Muh. Zuhair bin Nasir al-Nasir (pentahkik), Jld VII* (Ttp.: Dâr al-Thawqûn Najaat, 1422 H), hadits nomor 5736, 131.

setiap ritual hanya dilakukan karena mengharap balasan dari Allah Swt. bukan dari manusia lain, tetapi hal ini tetap diperbolehkan berdasar hadis tersebut walaupun sebagian orang menganggap hal ini kurang etis.

5. Akad *Ju'alah* dalam kajian Mazâhib

a) Pandangan Mazhab Syâfi'i

Imâm al-Syairozi al-Syâfi'i dalam kitabnya al-Muhadzab yang disyarh oleh Imâm Nawâwi dengan nama *al-Majmû'*,³⁶ mazhab Syâfi'i mendefinisikan *ju'alah* adalah ketika seseorang menjadikan suatu upah bagi yang telah melakukan suatu pekerjaan, seperti mengembalikan sesuatu yang hilang, budak yang hilang, membangun tembok, menjahit pakaian dan pekerjaan apa saja yang mungkin diberikan upah.³⁷

Ulama Syâfi'iyah lain, seperti Imâm Zakariya al-Anshâri menjelaskan *ju'alah* adalah nama untuk sesuatu yang dijadikan untuk orang lain, atas pekerjaan tertentu. Begitu pula dengan kata *al-ju'lu* dan *al-ja'ilah*. Secara syariat *ju'alah* berarti komitmen untuk memberikan kompensasi yang jelas atas suatu pekerjaan yang sudah diketahui maupun yang belum diketahui.³⁸

Menurut sebagian ulama Syâfi'iyah, termasuk *ju'alah* adalah pemberian yang diterima seseorang karena dia telah membaca Al-Quran yang pahalanya diberikan untuk orang lain, sebuah ritual atau tradisi yang

³⁶ Kitab al-Majmû' Syarh al-Muhadzab karya Imam Abû Zakariyya Yahya bin Syaraf al-Nawâwi merupakan rujukan fikih terbesar mazhab Imam al-Syâfi'i.

³⁷ Abû Ishâq Ibrâhim bin 'Ali ibn Yûsuf al-Syairozi, *al-Muhadzab fî Fiqhi al-Imâm al-Syâfi'i* (Ttp.: Dâr Kutub al-Ilmiyyah, t.t.), II, 271.

³⁸ 'Abdurrahman bin Abû Bakar Jalâluddin al-Suyûthi, *al-Hâwi li al-Fatâwi*, jld I (Bayrût: Dâr al-Fikr, 2004), 149.

sering didapatkan pada sebagian masyarakat. Selain itu juga merupakan kekayaan klasik Islam yang murni dan khazanah fikih perbandingan. Kitab ini sangat monumental, memiliki karakter khusus yang membuatnya berbeda dari segi metodologi, sehingga membuatnya berada di tempat teratas dibanding *ensiklopedia-ensiklopedia* fikih lainnya, baik klasik maupun kontemporer. Muslim di Indonesia yang memang bermazhab Syâfi'i.³⁹

b. Pandangan Mazhab Hambali

Imam Ibn Qudâmah, salah seorang ulama yang menjadi penerus sekaligus referensi utama dalam mazhab Hambali mendefinisikan *ju'alah* hampir tidak ada perbedaan dengan definisi *ju'alah* yang diberikan oleh mazhab Syâfi'i di atas, beliau menyebutkan *ju'alah* yaitu ketika seseorang menjadikan sesuatu sebagai upah bagi yang dapat mengembalikan budak yang hilang atau hewan yang hilang, membangun, menjahit atau melakukan pekerjaan apa saja yang bisa diupahkan (di ijarah-kan).⁴⁰

c. Mazhab Mâliki dan Hanâfi

1) Mazhab Mâliki menyebutkan:

Dasar dari pemahaman tersebut berasal dari hadis yang diriwayatkan Bukhari yang menyatakan Apabila seseorang berkata kepada orang lain, bacalah untukku sejumlah ayat Al-Quran setiap hari, dan jadikan pahalanya untukku. Dan dia telah menjadikan untuk hal

³⁹ Muhammad bin Ismâil Abû 'Abdillah al-Bukhâri, *Sahîh al-Bukhâri, Muh. Zuhair bin Nasir al-Nasir (pentahkik)*, hadits nomor 5736, 131.

⁴⁰ Abdullah bin Ahmad bin Muhammad bin Qudâmah, *al-Kâfi fi Fiqh al-Imami Ahmad*, (Ttp.: Dâr al-Kutub al-Ilmiyyah, 1994), II, 186.

tersebut sejumlah imbalan berupa harta tertentu, maka apakah pahalanya untuk orang yang diinginkan, atau dia mendapatkan pahala yang serupa, ataukah tidak sama sekali?

Dan apabila pahalanya telah berpindah kepadanya, apakah yang membaca juga mendapatkan pahala atau tidak? Begitu pula apabila yang membaca itu tidak melakukan karena adanya *ju'alah*/pemberian, dia melakukan secara sukarela apakah dia mendapatkan pahalanya? Begitu pula dengan ibadah-ibadah yang lain. Jawab: Adapun mengenai haji dan ibadah yang lain, maka hal itu batal menurut ahli fikih, adapun tentang membaca Al-Quran maka hal itu diperbolehkan jika ada doa yang dipersyaratkan setelah membaca Al-Quran (doanya akan menyebabkan pahalanya sampai kepada orang yang diinginkan, adapun harta yang diterimanya maka hal itu termasuk *ju'alah*, dia merupakan *ju'alah* atas doanya bukan atas bacaan Al-Qurannya. Pahala *qiraahnya* tetap untuk yang membaca dan tidak bisa berpindah kepada orang yang diinginkan itu.

Al-Ja'alah, jim-nya boleh dibaca dengan fathah (*ja'alah*), dengan kasrah (*ji'alah*) ataupun dzommah (*ju'alah*) yaitu sesuatu yang dijadikan upah atas suatu pekerjaan.⁴¹

⁴¹ Abul Abbas Ahmad bin Muhammad al-Khalwati al-Shâwi al-Mâliki, *Bulghot al-Sâlik li Aqrab al-Masâlik li Madzhab al-Imâmi Mâlik, Hasyiyah al-Shâwi* (Ttp.: Dâr al-Ma'ârif, t.t.), IV, 79.

d. Mazhab Hanâfi

Al-ju'lu adalah sesuatu yang dijadikan untuk seseorang karena telah melakukan pekerjaan, begitu juga *ji'âlah* maupun *ja'âlah*, yakni harta yang dijadikan syarat untuk sesuatu pekerjaan.

Dari empat mazhab di atas, nampaknya tidak ada perbedaan bahwa *ju'âlah* adalah upah atau pemberian yang diberikan kepada seseorang sebagai imbalan atas pekerjaan yang telah diselesaikan. Pekerjaan itu bisa definitif ataupun tidak, tetapi hasilnya jelas. Dengan kata lain, *ju'âlah* lebih berorientasi kepada hasil suatu pekerjaan bukan pada prosesnya, jika berhasil menyelesaikan pekerjaan itu maka dia berhak mendapatkan upah yang disediakan oleh pihak yang menawarkan pekerjaan tersebut. Pekerjaan yang menjadi obyek transaksinya bisa berupa apa saja asalkan merupakan perbuatan yang tidak diharamkan, termasuk yang diperbolehkan untuk dilakukan dengan akad *ju'âlah* adalah doa, menurut mazhab Syâfi'i.

Dalam konteks *ju'âlah* diterapkan dalam beberapa bonus yang akan diberikan oleh perusahaan kepada para mitra yang berhasil melakukan pekerjaan tertentu, baik penjualan maupun pembinaan *downline*. Para mitra hanya akan mendapatkan bonus jika mereka berhasil menyelesaikan pekerjaan tertentu yang diminta oleh perusahaan, misalnya bagi yang dapat menjual produk sebanyak paling banyak yang disyaratkan oleh perusahaan, maka berhak mendapatkan bonus *bisjarah*.

4. Kontroversi Ulama Mengenai *Ju'alah*

Para ulama berbeda pendapat mengenai hukum *ju'alah*, mayoritasnya berpendapat bahwa *ju'alah* itu boleh, dan *minoritasnya* mengharamkan *ju'alah*. Para Ulama yang membolehkan *ju'alah* adalah para ulama dari mazhab Syâfi'i, Hambali dan Mâliki. Sedangkan yang mengharamkannya dari kelompok Hanâfiah. Wahbah Zuhaylî mengatakan *Ju'alah* menurut ulama Hanâfiah tidak diperbolehkan karena terdapat *gharar*, yakni ketidakjelasan pekerjaan dan limit waktu, hal ini dikiaskan dengan *ijârah*, di mana dalam akad *ijârah* disyaratkan adanya kejelasan mengenai pekerjaan, yang diberikan upah, besaran upah, dan waktunya. Mereka hanya membolehkan hal itu-atas dasar *istihsân*, dalam hal mengembalikan budak yang hilang, walaupun tanpa syarat, seperti apabila waktu tempuhnya mencapai tiga hari.⁴²

Dalam literatur lain menyebutkan bahwa ulama mazhab Hanâfi sependapat dalam mengharamkan *ju'alah*. Namun diantara mereka juga ada yang membolehkan *ju'alah*. Di antara ulama mazhab Hanâfi yang membolehkan *ju'alah* adalah *Qâdhî Khon* yang dijelaskan oleh Ibn Najm dalam kitab *al-Bahru al-Râiq*, ketika menjelaskan surah Yûsuf [12]: 72.

Ibn Najm menjelaskan bahwa kisah nabi Yûsuf yang akan memberikan hadiah makanan seberat beban unta bagi yang dapat menemukan piala raja yang hilang adalah merupakan dalil diperbolehkannya *kafâlah*, karena *kafâlah* adalah persamaan kata dari *za'âmah*, jadi kata *za'im* berarti *kafil*. Setelah menjelaskan akad *kafâlah* dalam kisah ini, Ibn Najm lalu menyatakan bahwa

⁴² Wahbah al-Zuhaylî, *al-Fiqh al-Islâmî wa Adillatuhu*, Jld V (Damascus Suriah: Dâr al-Fikr, t.t.), 3865.

Qâdhi Khon menjadikan ayat ini sebagai dalil diperbolehkannya *ju'alah* seperti dalam kutipan berikut ini:

Al-Qâdhi menyatakan bahwa dalam ayat ini juga terdapat dalil diperbolehkannya *ju'alah*, dan penjaminan *ju'alah* sebelum pekerjaan itu diselesaikan.⁴³ Al-Qâdhi yang dimaksud adalah *Qâdhi Khon* seperti dijelaskan dalam mukaddimah buku al-Bahrurroiq yang merupakan *syarh* dari *Kanzud Daqâiqnya* Imam Nasafi. Sedangkan Ulama lainnya membolehkan *ju'alah* seperti yang disimpulkan oleh Wahbah Zuhayli adalah ulama' dari tiga mazhab yang lainnya, yakni para ulama dari mazhab Mâliki, Syâfi'i dan Hanbali:⁴⁴

Sedang dari sejumlah kitab referensi mazhab Syâfi'i disebutkan, antara lain bahwa akad *ju'alah* diperbolehkan. Setiap pekerjaan yang bisa dilakukan dengan akad *ijârah* maka boleh juga dilakukan dengan akad *ju'alah* seperti mengembalikan budak yang hilang, menjahit pakaian. Ajaran yang terdapat pada syariat nabi Yûsuf ini diceritakan dalam Al-Quran sebagai bentuk *istihsân* bahwa hal itu masih dianggap baik dan halal. Diperbolehkannya *ju'alah* juga memiliki dasar logika di mana hal ini menjadi kebutuhan.

Dengan diperbolehkannya *ju'alah* dalam kisah nabi Yûsuf, maka orang yang boleh bekerja dalam pekerjaan yang menggunakan akad *ju'alah* walaupun pekerjaan itu sendiri belum jelas,⁴⁵ namun manfaat atau hasilnya

⁴³ Zainuddin bin Ibrahim bin Muhammad bin Najm al-Mishry (wafat 970H), *al-Bar al-Râiq Syarh Kanz al-Daqâiq, Jld VI* (Ttp.: Dâr al-Kitâb al-Islâmy, t.t.), 226.

⁴⁴ Wahbah al-Zuhaylî, *al-Fiqh al-Islâmy wa Adillatuhu, Jld V*, 3866.

⁴⁵ Abû Husain Yahya ibn Abi al-Khoir al-Yamani al-Syâfi'i (wafat 558 H), *al-Bayân fî Madzhâb al-Imam al-Syâfi'i*, Qosim Muhammad al-Nûri (pentahkik), Vol 7, (Jeddah: Dâr al-Minhaj, 1421 H), h. 407.

yang jelas. Terdapat perbedaan antara *ju'alah* dengan *ijârah* seperti disebutkan dalam kutipan berikut ini:

Pernyataan Imam Nawawi hampir tidak ada perbedaan dengan pendahulunya, *Abul Husain al-Yamani al-Syâfi'i dalam kitab al-Bayân*, bahwasanya *ju'alah* diperbolehkan atas dasar Surat Yûsuf [12]: 72 dan hadis riwayat Abû Sa'âd al-Khudry tentang *rukyyah* yang dilakukan oleh para sahabat nabi, yang telah dituliskan di atas. *Ju'alah* menurutnya juga sama dengan yang dikatakan oleh penulis kitab *al-Bayân*, bahwa apa saja yang bisa dikerjakan dengan akad *ijârah* maka boleh dikerjakan dengan akad *ju'alah*. Berikut kutipan dari kitab *al-Majmû'* yang ditulis oleh Imam Nawawi:⁴⁶

Demikian pula dalam mazhab Hambali, pendapat mereka bahkan sampai contoh-contoh yang mereka berikan mengenai *ju'alah* adalah sama. Bahwa *ju'alah* itu mubah, untuk pekerjaan yang jelas dan pekerja yang belum jelas, bersifat terbuka untuk umum yang belum definitif, berdasar dalil naqli surat Yûsuf 72, hadis Abû Sa'îd dan juga logika, yakni kebutuhan masyarakat terhadap *ju'alah*.⁴⁷ Demikian juga, Ibn Qudâmah menjelaskan, seraya menambahkan bahwa upah yang diberikan harus jelas, apabila upah yang dijanjikan tidak jelas maka *ju'alah* tersebut fâsid atau batal namun pelakunya tetap berhak mendapatkan upah yang sama dan wajar (*ujrah al-mitsl*).

⁴⁶ Muhyiddin bin Syaraf Abû Zakariyya al-Nawawi (wafat 676 H), *al-Majmû' Syarh al-Muhadzdzab*, Vol XV, (Ttp.: Dâr al-Fikr, t.t.),h. 113.

⁴⁷ Abdullah bin Ahmad bin Muhammad bin Qudâmah, *al-Kâfi fî Fiqh al-Imami Ahmad*, 186-187.

Ulama lain dari mazhab Hanbali, *Bahâuddin al-Maqdisi* dalam kitabnya *al-'Uddah*⁴⁸ juga menjelaskan bahwa *ju'âlah* itu diperbolehkan berdasar ayat yang sama, dan juga hadis *rukayah* dari para sahabat nabi. Termasuk *ju'âlah* yang dibolehkan adalah apabila seseorang mengatakan, siapa yang dapat mengembalikan barang yang saya temukan kepada pemiliknya, atau siapa yang dapat mengembalikan barang saya yang telah hilang maka dia berhak mendapatkan upah tertentu.

Di dalam fatwa tersebut juga menjelaskan lima poin prosedur pemberian insentif berupa bonus yang sesuai dengan ekonomi Islam yaitu:

1. Komisi (termasuk di dalamnya adalah bonus) 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.
2. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.
3. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.
4. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*.

⁴⁸ Abdurrahman bin Ibrâhim bin Ahmad Bahauddin al-Maqdisi (wafat 624 H), *al-'Uddah Syarh al-'Umdah*, (Qâhira: Dâr al-Hadits, 1424 H), 287.

5. Tidak ada *eksploitasi* dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.⁴⁹



⁴⁹ Fatwa Dewan Syariah Nasional, No: 75/DSN-MUI/VII/2009, *Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)*, lampiran 7.

BAB III
PRAKTIK BISNIS MLM PT. IVORITZ BANGUN INDONESIA
PONOROGO

A. Gambaran Umum Tentang PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo

1. Profil PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo

PT. Ivoritz Bangun Indonesia berdiri di Semarang pada 10 Oktober 2017 dan mempunyai banyak agen yang tersebar diseluruh Indonesia salah satunya yaitu di Ponorogo yang beralamatkan di JL. Imam Bonjol, Kecamatan Ponorogo, kabupaten ponorogo. PT. Ivoritz Bangun Indonesia ialah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan umum dan jasa pemasaran yang memberikan manfaat dan peluang bisnis untuk para mitra, dengan meluncurkan suatu konsep *marketing* yang handal, aman, dan mudah dijalankan. didukung dengan manajemen dan IT yang *professional*, serta *marketing plan* yang memberikan manfaat dan peluang besar kepada para mitra.¹

Bisnis yang kuat pajak, *legalitas* kuat, pabrik milik sendiri, MP (*member of parliament*) , produk kelas premium, sistem mempercepat untuk meraih *asset*, dengan *website* yang sudah dilengkapi dengan *team managemen* yang luar biasa, *profesional* dan dipercaya. Menampilkan *team managemen* beserta *owner* artinya Ivoritz siap untuk menjadi yang terdepan dengan semua *inovasi* dan layak untuk diperjuangkan. Asli karya anak bangsa

¹ Ridwan, Penjual, *Hasil Wawancara*, 19 April 2018.

Indonesia dengan produk yang berkualitas *marketing plan* yang dahsyat *managemen* berpengalaman *support system* yang *excelelnt*.

PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo dipimpin oleh Bapak Gullid Abdussyukur ST.MM.. selaku presiden perusahaan. direktur *marketing* Bapak Trisulo, direktur keuangan ibu Putri Latifa Amalia S.PSI,M. tiga tokoh besar inilah yang berkontribusi dalam perusahaan Ivoritz di Ponorogo untuk memajukan dan mengajak kekompakan dalam kebersamaan, bersama para *leader-leader* lainnya di perusahaan tersebut.² Peresmian produk Ivoritz *memorandum of understanding (mou) corporate legal with corporate* telah ditandatangani bersama konsultan hukum PT. Ivoritz Bangun Indonesia Soegih Sativa Permana, M.H. advokat atau pengacara konsultan hukum.³

Falsafah PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo yaitu, kejujuran, kebersamaan, dan kerja cerdas. visinya, menjadi jalan untuk mewujudkan kebahagiaan dan keseimbangan hidup. Misinya ialah menciptakan sebuah sistem yang dapat memberikan kemakmuran dalam jangka panjang, menciptakan sistem *edukasi* yang dapat membangunkan harapan meningkatkan kesadaran akan tujuan, bahagia dalam kehidupan dan berprestasi dalam usaha. Usaha ini dipasarkan dengan sistem jaringan atau sering disebut MLM dan untuk pengoperasiannya menggunakan sistem *online*.

² Ridwan, Penjual, *Hasil Wawancara*, 19 April 2018.

2. Produk PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo

Ridwan menjelaskan modal bersama produk Ivoritz berlaku kelipatan yaitu 1 paket produk harga 395.000, 3 paket produk harga 1.185.000, 7 paket produk harga 2.765.000, dan seterusnya.⁴ Bentuk produk PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo ialah berupa produk Ivoritz yang di berikan kepada member yang bergabung bisnis Ivoritz, nama produk tersebut adalah *heysoya*, *reforits* dan *vilagen*. *Heysoya* memiliki manfaat yaitu membentuk otot secara maksimal, menambah nafsu makan, menstabilkan/ mengidealkan berat badan, menjaga kesehatan jantung, meminimalkan resiko penyakit *stroke*, *anti osteoporosis*, *anti* kanker, mengurangi *kolestrol*, mengurangi resiko *diabetes*, mengontrol tekanan darah tinggi, mencegah penuaan dini.⁵

Reforits memiliki manfaat yaitu *super anti oksidan*, *super anti aging*, menghilangkan noda-noda hitam, atau flek di kulit, menjaga kesehatan kulit, mengurangi garis-garis halus atau keriput, memutihkan dan mencerahkan kulit, menurunkan *pigmen* gelap *melamin*, membuat kulit menjadi lebih kenyal, *super anti virus* hebat, mencegah kanker, menjaga kesehatan jantung, mengurangi kerontokan rambut.⁶ *Vilagen* memiliki manfaat yaitu *viagra* alami menambah kejantanan pria, meningkatkan setamina dan gairah seksual, mengatasi *injakulasi* dini, meningkatkan jumlah *hormon*, *testosteron* dan *spermatozoid*, melancarkan peredaran darah, dapat menghilangkan rasa capek

⁴ Ibid

⁵ Ridwan, Penjual, *Hasil Wawancara*, 23 April 2018.

⁶ Winda Puji Lestari, Penjual, *Hasil Wawancara*, 23 Mei 2018.

dan pegal linu, bersifat *analgetik* yang ampuh, meredam rasa nyeri, sebagai obat cacing alami, melancarkan saluran kemih.⁷

Sarana yang dilakukan tim kerja PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo untuk memperkenalkan produk tersebut yaitu mengajak konsumen bertemu, lalu saling beramah tamah dan mulai menjelaskan tujuan dari pertemuan dengan memberikan pemahaman serta memberikan motivasi yang di beritahukan kepada orang-orang yang sudah sukses terhadap bisnis Ivoritz ini melalui promosi, media teknologi, informasi, dan komunikasi.⁸

Deni Kurniawan mengatakan cara memberikan informasi terkait pembelian produk Ivoritz tidak sesuai dengan keadaan, penjual begitu pandai merayu, *memprovokasi* konsumen, adanya sistem penipuan, adanya unsur *kedzaliman* dari pihak penjual, karena di iming-imingi sebuah kesuksesan secara cepat, bertujuan untuk menjadi sukses di usia muda tetapi faktanya banyak konsumen yang merasa kecewa dan merasa rugi terhadap modal yang di berikan untuk membeli produk tersebut.⁹

Produk Ivoritz mempunyai banyak manfaat untuk kesehatan, penjualanya sangat mudah, bonus yang di berikan bermacam-macam seperti uang, mobil, perumahan, jalan-jalan ke Asia, Singapura, sesuai point yang di dapat. Kata pak ridwan. Ketika menjual produk Ivoritz keuntungan tidak banyak dan penjualan produknya sangat sulit. Kata deni kurniawan.

Menurut Ridwan, selaku penjual dan salah satu anggota MLM PT. Ivoritz, mengatakan banyak sekali manfaat dari produk PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo. terutama dalam hal kesehatan, dan memberi manfaat untuk mengobati segala macam bentuk penyakit, maka memiliki banyak

⁷ Ali Wafa, Pembeli, *Hasil Wawancara*, 01 Juni 2018.

⁸ Ridwan, Penjual, *Hasil Wawancara*, 07 Mei 2018.

⁹ Deni Kurniawan, pembeli, *Hasil Wawancara*, 03 Juni 2018.

konsumen yang setia dalam membeli produk tersebut, karena produknya sangat jelas, dan kemanfaatannya terarah dengan baik sesuai prosedur.¹⁰

B. Sistem Transaksi PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo

Ridwan mengatakan bahwa pelaksanaan dan penerapan sistem transaksi bisnis MLM PT. Ivoritz ialah berupa *join* paket hup (hak usaha produk), promosi, bangun kemitraan, mengikuti *support system* (pendukung sistem) dengan pemberian informasi terhadap kegunaan dan kualifikasi barang yang disampaikan sangat berhati-hati serta menggunakan kejujuran, sesuai apa adanya produk, serta kondisi bisnis terhadap konsumen.¹¹

Menurut Andi Prastya tata cara tim melakukan promosi kepada konsumen strateginya mencari konsumen, yaitu menjelaskan terkait bisnis tersebut, dengan memberi *edukasi* kepada para *member* atau calon *member*. lokasi sangatlah penting untuk di lihat, karena mencari ketenangan dan kenyamanan saat berinteraksi akan memberi kemudahan bagi konsumen atau calon member. maka lokasi yang paling sering digunakan untuk bertemu konsumen di alun-alun, warung kopi, taman, atau lestoran.¹²

Winda Puji Lestari mengatakan praktik pelayanan pelanggan dalam bisnis ini membuat konsumen akan merasa penasaran dan ingin mencoba karena yang di perlihatkan saat promosi orang-orang sukses, akan tetapi saat mencobanya konsumen merasa tertipu ketidak sesuaian antara pelayanan dan tujuan yang ada.¹³

¹⁰ Ridwan, Penjual, *Hasil Wawancara*, 05 Mei 2018.

¹¹ Andi Prastya, Penjual, *Hasil Wawancara*, 11 Mei 2018.

¹² Winda Puji Lestari, Penjual, *Hasil Wawancara*, 25 Mei 2018.

¹³ Ali Wafa, Pembeli, *Hasil Wawancara*, 01 Juni 2018.

Ridwan mengatakan dalam penentuan harga yang di terapkan pihak Ivoritz Bangun Indonesia di Ponorogo, 225.000-285.000 bagi pembeli 1 *box* produk Ivoritz. penentuan harga tersebut di sesuaikan dengan standar yang ada dalam masyarakat, di mana dalam pembelian produk member tidak merasa keberataan karena harga produk yang mahal.¹⁴ Menurut Muhammad Ervan dalam penentuan harga mereka menyesuaikan dengan jumlah produk yang akan kita beli. ketika kita membeli dalam jumlah banyak maka akan mendapatkan diskon yang besar.¹⁵

Andi Prastyia menjelaskan manfaat dari sistem kerja yang di terapkan tim kerja PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo ialah untuk memberi kemudahan para calon member dalam bertransaksi, dan membantu jika mereka tidak paham dengan apa yang akan diterapkan.¹⁶ Andi selaku penjual mengatakan jika pelakasanaanya memang sudah sangat baik, sehingga peminatnya pun begitu antusias. karena faktor manfaat dari produk tersebut sangat banyak di butuhkan masyarakat, dalam hal kesehatan. selain itu mereka pun melaksanakan promosi dengan sangat berhati-hati.¹⁷

Sedangkan menurut Ali Wafa dari pemaparan diatas menjadi suatu permasalahan ketika pembeli merasakan jika pemberian informasi terkait bisnis dalam PT. Ivoritz Bangun Indonesia yang ada di Ponorogo masih kurang sesuai antara informasi dan praktik. adanya ketidak puasan juga dari konsumen.¹⁸

Sistem paket tidak ada uang kembali, berlaku meningkatkan hak usaha misalnya gabung 1 hak usaha, dan jaringan sudah terisi kanan kiri, lalu

¹⁴ Ridwan, Penjual, *Hasil Wawancara*, 05 Mei 2018.

¹⁵ Muhammad Ervan, Pembeli, *Hasil Wawancara*, 27 Mei 2018.

¹⁶ Winda Puji Lestari, Penjual, *Hasil Wawancara*, 25 Mei 2018.

¹⁷ Andi Prastyia, Penjual, *Hasil Wawancara*, 11 Mei 2018.

¹⁸ Ali Wafa, Pembeli, *Hasil Wawancara*, 01 Juni 2018.

meningkatkan ke 3 hak usaha. maka 2 hak usaha *upgrade* anda akan menempel dengan hak usaha awal (*matriks*) dan hak usaha *upgrade* tetap berada di atas jaringan.

C. Penerapan Sistem Bonus PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo

Menurut Andi Prastya dengan 400 titik atau point akan mendapatkan mobil *brio cash* dan jalan-jalan ke 3 negara Malaysia, Thailand, Singapura. dengan modal 225.000 akan bisa mencapai penghasilan 1 juta per hari, promo berlimpah, *reward* mudah keuntungan bergabung dengan Ivoritz awal, selain itu bonus sponsor Rp. 50.000, dan berlaku kelipatan hak usaha produk bonus pasangan, Rp. 20.000, *flush in* 50 pasang mendapat Rp. 1.000.000 perhari.

Ridwan menjelaskan bahwa promo sponsor utama dari PT. Ivoritz Bangun Indonesia adalah jalan-jalan ke Asia mendapatkan laptop, android, uang *cash* jutaan. *pre-cash reward* mobil Rp. 80.000.000. Syarat dan ketentuan berlaku dengan bonus mudah hanya berdasar jumlah point *reguler* kaki kiri dan kanan 1 point adalah 5 hak usaha jadi untuk pendapatan 10 point mendapatkan uang senilai Rp. 1.200.000, 50 point trip Asia, senilai Rp. 5.000.000, 200 point hadiah uang tunai mobil keluarga Rp. 80.000.000, 1.000 point hadiah rumah bersama Rp. 150.000.000, 3.000 point mendapat hadiah mobil mewah Rp. 400.000.000, 15.000 point mendapatkan rumah mewah Rp. 850.000.000, keterangan bahwa 10 point pendapatan dari penjualan produk ivoritz mendapat penghasilan penghitungan bonus atau *reward*, dihitung titik atau 1 point dan tanpa penipuan, bonus tanpa syarat sponsor, bonus *akumulasi* tanpa batas waktu atau tanpa *reset*.¹⁹

¹⁹ Ibid.,

Keunggulan, produk berkualitas dan mudah dijual, bonus harian, batas *flush premium* sampai 2,5 juta perhari, bonus cepat, ada *support system* (sekolah bisnis), ada *royalti* (jangka panjang), ada dana pensiun, ada bonus liburan tiap tahun, *full support* dari perusahaan.

Pelaksanaan sistem bonus dalam MLM PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo ialah pengumpulan *member*, pembangunan *mitra* awal, *member* akan merasa sangat di rugikan karena jika *member* tersebut tidak berhasil *merekruit* jaringan yang banyak tidak akan mendapatkan bonus yang besar dan jika penjualan produk tersebut tidak memenuhi target atau tidak laku, *member* hanya akan balik modal dan tidak mendapatkan bonus, hal tersebut membuat konsumen merasa rugi.²⁰

Tim kerja PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo membuat 2 *mitra* kanan kiri untuk jaringan *member* agar mendapat hasil selain dari produk yang di perjual belikan, jadi dengan adanya perkembangan *mitra* maka akan mendapatkan untung juga. pemberian *point* di lakukan ketika *member* berhasil, sedangkan keberhasilan memasarkan produk sangat minim. sistem bonus yang di berikan PT. Ivoritz Bangun Indonesia ponorogo adalah RP. 20.000 jika *member* tersebut membangun minimal 2 *mitra/ group* kiri dan kanan serta adanya pembinaan *grub* dari *member* yang membuat *grub* tersebut dan telah dibina oleh tim kerja PT. Ivoritz.²¹

Dari pengumpulan *member*, pembangunan *mitra* awal, *member* akan merasa sangat di rugikan karena jika *member* tersebut tidak berhasil merekrut jaringan yang banyak tidak akan mendapatkan bonus yang besar dan jika

²⁰ Deni Kurniawan, Pembeli, *Hasil Wawancara*, 03 Juni 2018.

²¹ Deni Kurniawan, Pembeli, *Hasil Wawancara*, 03 Juni 2018.

penjualan produk tersebut tidak memenuhi target atau tidak laku, *member* hanya akan balik modal dan tidak mendapatkan bonus, hal tersebut membuat konsumen merasa rugi.²²

Bonus di dapatkan dari sponsor yang di lakukan penjual produk senilai Rp. 50.000,- sistem sponsor berlaku kelipatan, misalnya sponsor A ambil 7 paket, maka bonus sponsor $7 \times 50.000,- = \text{Rp. } 350.000,-$ ditransfer harian tanpa minimal transfer. *Presenter*, Rp 10.000,- misalnya membantu A presentasi *Ivoritz business* dan *closing* 7 hak usaha, maka anda mendapatkan $7 \times 10.000,- = \text{Rp. } 70.000,-$ ditransfer harian tanpa minimal transfer. Bonus pasangan Rp. 20.000, potensi Rp. 1.000.000,-perhari ditransfer mingguan minimal Rp 150.000,- Bonus 1 point = 5 titik tidak perlu *qualified sponsoring* orang akumulasi tanpa batas waktu ditransfer bulanan selain bonus pensiun dan liburan.

Andi Prastya menjelaskan bonus *royalty* adalah bonus jangka panjang, aset yang hasilnya semakin lama semakin bertambah. Potensi bonus *royalty* seorang *diamond class*, bonus prestasi *royalty* adalah Rp 40.000 setiap ada *royalty* di jaringan. Misalnya memiliki Rp 1.000,- jaringan aktif, mereka melakukan *royalty* 1x saja dalam sebulan, artinya terjadi 1.000,- *royalty* di jaringan, maka mendapatkan $1.000,- \times 40.000,- = \text{Rp } 40.000,-$ rupiah setiap bulan. ini adalah contoh apabila jaringan hanya 1x *royalty*, jika 10x *royalty* dalam sebulan hasilnya mendapatkan $40.000,- \times 10 = \text{Rp } 400.000,-$ rupiah tiap bulan potensi bonus *royalty*, penghasilan pasti setiap bulan dari omset penjualan produk bukan dari perkembangan member yg bergabung. Bonus *royalty* adalah bonus jangka

²² Muhammad Ervan, Pembeli, *Hasil Wawancara*, 27 Mei 2018.

panjang, aset yang hasilnya semakin lama semakin bertambah. Cukup duplikasi kan pada dua orang saja untuk gabung 7 hak usaha setiap minggunya sudah pasti 1 unit mobil *brio* akan parkir di rumah. dengan *reward* tercepat di kelasnya. Bonus perkembangan:

1. Sponsor, Rp. 50.000,- artinya ketika anda berhasil mengajak 1 orang maka anda akan mendapatkan komisi sebesar Rp. 50.000,- dan uniknya lagi sistem sponsor berlaku kelipatan, misalnya mensponsori A yang mengambil 7 paket, maka bonus sponsor ($7 \times 50.000,- = 350.000,-$) bonus sponsor ditransfer harian tanpa minimal transfer.
2. Presenter, Rp. 10.000,- misalnya, membantu A mempresentasi *ivoritz business* dan *closing* 7 hak usaha, maka mendapatkan bonus sebesar $7 \times 10.000,- = 70.000,-$ bonus *presenter* ditransfer harian tanpa minimal transfer.
3. Pasangan, Rp. 20.000,- artinya ketika terjadi keseimbangan di kaki kiri dan kanan maka akan mendapatkan komisi sebesar Rp. 20.000,- per pasangan. *flushout* atau batas maksimal terjadinya pasangan per 1 hak usaha adalah 50 pasangan perhari, potensi penghasilan anda Rp. 1.000.000,- perhari ditransfer mingguan minimal Rp. 150.000,-.²³



²³ Ibid.,

BAB IV

ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTIK BISNIS MLM PT.

IVORITZ BANGUN INDONESIA PONOROGO

A. Analisis Hukum Islam Terhadap Sistem Transaksi Produk PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo

Jual beli merupakan perbuatan hukum yang mempunyai konsekuensi terjadinya peralihan hak atas sesuatu barang dari pihak penjual kepada pihak pembeli, maka dengan sendirinya dalam perbuatan hukum ini haruslah dipenuhi rukun dan syarat sahnya jual beli.¹

Dalam menentukan rukun jual beli ini, terdapat perbedaan pendapat ulama' Hanafiyah dengan jumhur ulama. Menurut ulama' Hanafiyah, rukun jual beli adalah *ijāb* dan *qabūl* yang menunjukkan adanya tukar menukar atau yang serupa dengannya dalam bentuk saling memberikan (*al-Ta'āti*). Menurutnya yang menjadi rukun dalam jual beli itu hanya kerelaan kedua belah pihak untuk berjual beli.² Sedangkan rukun jual beli menurut jumhur ulama terdiri dari:³

1. Pihak-pihak yang berakad (*al-'āqidān*). Yaitu orang yang melakukan akad jual beli meliputi penjual dan pembeli. Pelaku *ijāb* dan *qabūl* haruslah orang yang ahli akad baik mengenai apa saja, anak kecil, orang gila, orang

¹ Syamsul Rijal hamid, Buku Pintar Agama Islam (Jakarta: Penebar Salam, 1997), 18.

² Wahbah az-Zuhaili, *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu* (Beirut: Daar al-Fikr, 1989), 4: 347.

³ Ibid., 19.

bodoh, tidak diperbolehkan melakukan akad jual beli. Dan orang yang melakukan akad jual beli haruslah tidak ada paksaan.

2. Adanya uang (harga) dan barang (*ma'qūd'ala*) yaitu adanya harga beserta barang yang di perjual belikan.
3. Adanya *ṣighat* akad (*ījāb qabūl*) yaitu *ījāb* dan *qabūl* merupakan bentuk pernyataan (serah terima) dari kedua belah pihak (penjual dan pembeli).

Di samping harus memenuhi rukun-rukun tersebut di atas, dalam transaksi jual beli juga harus memenuhi syarat-syarat yang secara umum tersebut antara lain untuk menghindari pertentangan di antara manusia, menjaga kemaslahatan orang yang sedang berakad, menghindari jual beli *gharar*. Jika jual beli tidak memenuhi syarat terjadinya akad, akad tersebut batal. Jika tidak memenuhi syarat-syarat sah, menurut ulama' Hanafiyah, akad tersebut *fāsid*. Jika tidak memenuhi syarat *nafas*, akad tersebut *mauquf* yang cenderung boleh, bahkan menurut ulama Malikiyah, cenderung kepada kebolehan. Jika tidak memenuhi syarat *lujum*, akad tersebut *mukhayyir* (pilih-pilih), baik *khiyār* untuk menetapkan maupun membatalkan.⁴

Para ulama berpendapat tentang syarat sah jual beli antara lain yaitu:⁵

1. Syarat orang yang berakad

Dari ulama fiqh sepakat mengatakan bahwa orang yang melakukan akad jual beli, harga memenuhi syarat sebagai berikut:

⁴ Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2001), 76.

⁵ R. Abdul Djamil, *Hukum Islam: Asas-asas Hukum Islam* (Bandung: Mandar Maju, 1992), 141-142.

a. Para pihak (penjual dan pembeli) berakal.

Bagi setiap orang yang hendak melakukan kegiatan tukar menukar sebagai penjual atau pembeli hendaknya memiliki pikiran yang sehat. Dengan pikiran yang sehat dirinya dapat menimbang kesesuaian antara permintaan dan penawaran yang dapat menghasilkan persamaan pendapat. Maksud berakal disini yaitu dapat membedakan atau memilih yang terbaik bagi dirinya, dan apabila salah satu pihak tidak berakal maka jual beli tersebut tidak sah.

b. Atas kehendak sendiri.

Niat penuh kerelaan yang ada bagi setiap pihak untuk melepaskan hak miliknya dan memperoleh ganti hak milik orang lain harus diciptakan dalam kondisi suka sama suka. Maksudnya adalah bahwa dalam melakukan perbuatan jual beli tersebut salah satu pihak tidak melakukan suatu tekanan atau paksaan terhadap pihak lainnya, sehingga apabila terjadi transaksi jual beli bukan atas kehendak sendiri tetapi dengan adanya paksaan, maka transaksi jual beli tersebut tidak sah.⁶

Gharar adalah ketidakpastian/ketidakjelasan dalam suatu akad, baik mengenai kualitas atau kuantitas obyek akad maupun mengenai penyerahannya. Dalam kitab *shahīh muslim* disebutkan bahwa Rasulullah *Shallallahu 'alaihi wa sallam* melarang jual beli *gharar* ini merupakan dasar

⁶ Ibid.

yang *fital* dan kaidah umum dalam transaksi-transaksi tukar menukar dalam jual beli, *ijārah*, dan lain sebagainya.

Nilai *gharar* (penipuan) itu berbeda-beda. Jika unsur yang tidak dapat diketahui hakikatnya sangat besar, maka keharaman dan dosanya juga lebih besar. Semua penipuan yang tidak diketahui dan adanya unsur bahaya yang nyata dalam semua jenis transaksi tukar menukar dan *syirkah* termasuk dalam kategori larangan dalam hadits di atas.⁷

Gharar ada 3 macam sebagaimana berikut ini:

1. Jual beli sesuatu yang tidak ada, seperti jual beli *habl al-habalah*.
2. Jual beli sesuatu yang tidak diserahterimakan, seperti unta yang melarikan diri.
3. Jual beli sesuatu yang tidak dapat diketahui jenis, atau ukurannya.

Bentuk jual beli *gharar* bisa berupa jual beli *malaqih*, *madhamin*, jual beli buah-buahan sebelum jelas kematangannya, jual beli *mulamasah*, *munabadzah*, dan *hashat* (lempar batu). Meskipun tipe jual beli seperti di atas masuk dalam bab jual beli yang dilarang, namun kami menyebutkan secara khusus karena jual beli demikian itu sangat *popular* pada zaman *jahiliyah*.

Dalam bisnis MLM biasanya menjual sebuah produk baik itu barang maupun jasa, produk tersebut haruslah memiliki kualitas yang cukup baik agar bisa bersaing di pasar dan ini merupakan faktor kunci dari sebuah perusahaan agar bisa disebut sebagai sebuah MLM atau tidak dan produk ini sudah disiapkan oleh perusahaan sebelum perusahaan menjual kepada calon *member*

⁷ Abdullah bin Muhammad, *Ensiklopedi Fiqih Muamalah dalam pandangan 4 madzhab* (Yogyakarta: Maktabah Al-Hanif, 2004), 37-39.

atau konsumen. Ketika seorang calon *member* membeli sebuah produk, dia diharuskan mempelajari terlebih dahulu kegunaan dan manfaat dari produk yang akan dibelinya, apakah sesuai dengan hukum Islam atau tidak.⁸ Maka dari itu masih diperlukan penjelasan mengenai sistem transaksi pada MLM PT. Ivoritz Bangun Indonesia.

Tujuan sistem transaksi di dalam Islam bukan semata-mata meraih keuntungan, melainkan mendapatkan keridhaan dari Allah SWT. Islam senantiasa melihat Allah SWT sebagai pencipta dan pemilik segala sesuatu. Sedangkan manusia hanya sebagai khalifah Allah SWT. Dan penerima amanah. Dalam sistem muamalah Islam memberikan kesejahteraan dan keadilan kepada semua pihak yang terlibat dalam transaksi. Sehubungan dengan hal tersebut, sistem muamalah Islam telah mengariskan banyak peraturan dan undang-undang agar keadilan dan kemakmuran dapat dirasakan oleh semua pihak dalam masyarakat.

Menurut Prof. H. Muhammad Daud Ali, SH., Didalam Islam adanya aturan tersendiri dalam menentukan segala hal dan selain itu pula Islam mempunyai tujuan hukum yaitu jika kita pelajari dengan seksama ketetapan Allah dan Rasul-Nya yang terdapat di dalam al-Qur'an dan kitab hadith *sahih*.. Secara umum dapat kita rumuskan bahwa tujuan hukum Islam ialah kebahagiaan hidup manusia di dunia dan di akhirat kelak, dengan jalan mengambil segala yang bermanfaat dan mencegah atau menolak yang *madharat*, yaitu tidak berguna bagi kehidupan. Dengan kata lain tujuan hukum

⁸ Pindi Kisata, *Why Not MLM*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2006), 42-43.

Islam ialah *kemaslahatan* hidup manusia, baik rohani maupun jasmani, individual serta sosial.⁹

Dilihat dari dasar dan tujuan hukum Islam dalam menentukan hukum itu telah jelas, maka dari itu penulis akan mencoba menganalisa pandangan hukum Islam terhadap praktik bisnis MLM tentang Sistem transaksi Produk PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo.

Dengan melihat hasil yang telah di peroleh yakni praktik sistem transaksi yang di terapkan mengakibatkan kerugian bagi pihak pembeli. Karena beberapa pembeli mengatakan jika dalam sistem transaksi ada unsur *gharar* (penipuan). Dengan demikian praktik sistem transaksi dalam jual beli produk Ivoritz yang di terapkan tidak sesuai dengan tujuan sistem transaksi, seharusnya ada jual beli yang diharapkan terjadinya perasaan suka sama suka dan tidak saling merugikan. Untuk lebih jelasnya, penulis mencoba mengemukakan data-data mengenai dampak atau akibat jual beli dengan memakai sistem transaksi yang telah diterapkan dan terjadi di tempat penulis teliti.

1. Pihak Penjual

Bagi pihak penjual memiliki banyak yang diuntungkan dengan sistem transaksi seperti itu, dengan cara saat melakukan sistem transaksi dalam hal penjualan produk mereka mengatakan kepada pembeli fungsi dari penjualan produk tersebut yaitu bisa mendapatkan keuntungan yang besar dan bisa menjadikan kesuksesan dimasa muda sehingga banyak

⁹ Muhammad Daud Ali, *Pengantar Ilmu Hukum dan Tata Hukum Islam di Indonesia* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005), 61.

sekali keuntungan dari produk tersebut. Namun kenyataannya hal itu berbanding terbalik dari pernyataan pembeli, karena dalam produk Ivoritz harus mencari pembeli lain untuk membeli produk tersebut untuk ikut bergabung dalam tim mereka sehingga penjual dapat *fee* dan bonus dari penjualan dan promosi produk tersebut.

2. Pihak Pembeli

Para konsumen atau pembeli merasa kecewa karena banyaknya ketidakjelasan, mereka dapatkan dari sistem transaksi yang penjual terapkan. Karena tujuan pembeli untuk membeli produk tersebut dapat memberikan peluang usaha bagi mereka dengan memanfaatkan produk Ivoritz tersebut, yaitu mendapatkan hasil dari penjualan produk tersebut. Pada kenyataannya pembeli merasa tidak diuntungkan sama sekali. *Member* merasa mengeluh dan kecewa serta menyesal membeli produk tersebut. Padahal jika cara penjualannya menggunakan kejujuran mereka tidak akan kecewa, karena mereka akan lebih mengetahui lebih dahulu manfaat atau tujuan dari produk tersebut sebelum membelinya.

Di samping harus memenuhi rukun-rukun tersebut di atas, dalam transaksi jual beli juga harus memenuhi syarat-syarat yang secara umum tersebut antara lain untuk menghindari pertentangan di antara manusia, menjaga kemaslahatan orang yang sedang berakad, menghindari jual beli *gharar*. Jika jual beli tidak memenuhi syarat terjadinya akad, akad tersebut batal. Jika tidak memenuhi syarat-syarat sah, akad tersebut *fāsid*.

Dari hasil data-data yang telah dikemukakan dapat diketahui bahwasanya di dalam bisnis MLM terdapat kesenjangan terkait praktik sistem transaksi produk Ivoritz yang dilakukan tim kerja PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo. Secara umum akad dalam MLM hukum Islam adalah Akad jual beli yaitu akad yang menyesuaikan antara rukun dan syarat dalam jual beli. Maka harus jelas siapa yang melakukan transaksi dan apa yang diperjual belikan dan bagaimana *sighatnya*.

Rukun dari pihak-pihak yang berakad (*al-‘āqidāni*). Yaitu orang yang melakukan akad jual beli meliputi penjual dan pembeli. Pelaku *ijāb* dan *qabūl* haruslah orang yang ahli akad dan orang yang melakukan akad jual beli haruslah tidak ada unsur penipuan sedangkan penjualan di PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo dalam praktik transaksi melakukan penipuan yaitu di haruskannya pembeli untuk membeli produk tersebut agar bisa menjadi *member* dan mendapatkan produk padahal produk tidak didapatkan.

Syarat jual beli yang seharusnya Para pihak (penjual dan pembeli) berakal. Bagi setiap orang yang hendak melakukan kegiatan tukar menukar sebagai penjual atau pembeli hendaknya memiliki pikiran yang sehat. Apabila salah satu pihak tidak berakal maka jual beli tersebut tidak sah dalam praktiknya penjual membohongi dalam penjualannya dan pembeli dalam pembelian produk tidak berhati-hati. Maka dari itu, penulis menganalisis jika sistem transaksi terkait rukun dan syarat jual beli dalam MLM PT Ivoritz Bangun Indonesia tidak sesuai dan adanya unsur *gharar* (penipuan).

B. Analisis Hukum Islam terhadap penerapan sistem Bonus produk

PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo

Pengupahan (*ju'alah*) menurut bahasa ialah apa yang diberikan kepada seseorang karena sesuatu yang dikerjakannya, sedangkan pengupahan (*ju'alah*) menurut syariah, *al-Jâzairi*, dalam Ismail Nawawi, menyebutkan hadiah atau pemberian seseorang dalam jumlah tertentu kepada orang yang mengerjakan perbuatan khusus, diketahui atau tidak diketahui. Misalnya, seseorang bisa berkata, “Barangsiapa membangun tembok ini untukku, ia berhak mendapatkan uang sekian”. Maka orang yang membangun tembok untuknya berhak atas hadiah (upah) yang ia sediakan, banyak atau sedikit. Istilah lain dalam pengupahan adalah *ijârah*. Penggunaan kedua istilah ini sesuai dengan teks dan konteksnya.¹⁰

Istilah *ji'alah* dalam kehidupan sehari-hari diartikan oleh *fukaha* yaitu memberi upah kepada orang lain yang dapat menemukan barangnya yang hilang atau mengobati orang yang sakit atau menggali sumur sampai memancarkan air atau seseorang menang dalam sebuah kompetisi. Jadi *ji'alah* bukan hanya terbatas pada barang yang hilang namun dapat setiap pekerjaan yang dapat menguntungkan seseorang.¹¹

¹⁰ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, (Bogor: Galia Indonesia, 2012), 188-189.

¹¹ Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2010), 141.

1. Struktur akad *Ju'âlah*

Struktur akad *ju'âlah* terdiri dari lima rukun. Yakni *ja'il*, *maj'ul lah*, *'amal*, *ju'lu*, dan *shighah*.¹²

a. *Jâ'il*

Jâ'il adalah pihak yang mengadakan sayembara, yakni orang yang menyanggupi memberikan upah (*ju'lu*) atas sayembara yang diselenggarakan. *Ja'il* disyaratkan harus seorang yang *muthlaq at-tasharruf* dan *mukhtar*.

b. *Maj'ul lah*

Maj'ul lah adalah pihak yang melakukan pekerjaan sayembara dan yang berhak mendapatkan upah (*ju'lu*). Dalam *ju'alah*, akad sah dilakukan oleh *maj'ul lah* yang ditentukan (*mu'ayan*) atau tidak ditentukan (*majhul*).

Apabila sayembara melibatkan *maj'ul lah* yang ditentukan, maka *maj'ul lah* disyaratkan orang yang memiliki kompetensi melakukan pekerjaan sayembara (*ahliyyah al-'amal*) pada saat akad dilangsungkan. *Maj'ul lah* mampu melakukan pekerjaan yang disayembarakan, meskipun seorang budak, orang *safih* yang dibekukan *tasarufnya*, bahkan seorang yang tidak *mukallaf*, seperti anak kecil atau orang gila yang memiliki kompetensi, selama masih terdapat sisa kesadaran (*nau' at-tamyiz*). Dan inilah satu-satunya transaksi

¹² Mudaimullah Azza, *Metodologi fiqih Muamalah* (Kediri : Lirboyo press, 2015), 298-300.

komersial yang legal melibatkan anak kecil dan orang gila secara langsung.

c. *'Amal*

'Amal adalah pekerjaan yang disayembarakan. *'Amal* dalam akad *ju'alah* disyaratkan:

- 1) Ada nilai jerih payahnya (*kulfah*), sebab pekerjaan yang tidak ada nilai jerih-payahnya. Tidak layak *dikomersialkan* secara syar'i.
- 2) Bukan pekerjaan yang harus dilakukan secara wajib *'ain* oleh *maj'ul lah*, seperti sayembara untuk mengembalikan barang yang *dighasab* atau dipinjam oleh *maj'ul lah* sendiri, sebab *maj'ul lah* sebagai *ghashib* atau *musta'ir* berkewajiban secara personal (wajib *'ain*) untuk mengembalikan barang yang ia *ghasab* atau ia pinjam, dan pekerjaan yang bersifat wajib *'ain*, tidak layak *dikomersialkan* secara syar'i.
- 3) Tidak ada limitasi waktu. Sebab pembatasan waktu justru akan kontra produktif dengan tujuan esensial akad *ju'alah*, sebagaimana akad *qiradl*.¹³
- 4) Ditentukan secara spesifik apabila memungkinkan, sebab tidak ada toleransi hukum terhadap transaksi *majhul* selama masih memungkinkan dilakukan secara *ma'lum*.

¹³ Ibid., 301-305.

d. *Ju'lu*

Ju'lu adalah upah yang dijanjikan oleh *ja'il* dalam akad sayembara. *Ju'lu* dalam akad sayembara disyaratkan harus berupa sesuatu yang memiliki nilai materi (*maliyyah*), diketahui (*malum*) secara nominal (*qadriyyah*), bukan secara prosentase (*juz'iyyah*), dan mampu diserahkan-terimakan.

e. *Shighah*

Shighah dalam akad *ju'alah* adalah sebuah pernyataan pihak *ja'il* yang menunjukkan perizinan melakukan sayembara dengan upah tertentu.

2. Konsekuensi hukum akad *ju'alah*

Setelah akad *ju'alah* terpenuhi rukun dan syarat-syaratnya, selanjutnya akan menetapkan beberapa konsekuensi hukum sebagai berikut:

a. Status akad

Status *ju'alah* termasuk akad *ja'iz* dari kedua belah pihak, pihak *ja'il* dan pihak *maj'ul lah*, sebagaimana akad *syirkah*, *wakalah*, *I'arah*, dan *wadi'ah*.

b. Otoritas *maj'ul lah*

Otoritas atau kekuasaan *maj'ul lah* atas obyek akad *ju'alah* yang berhasil iya dapatkan, bersifat amanah. Artinya, *maj'ul lah* memiliki otoritas untuk membawa obyek akad *ju'alah* atas dasar kepercayaan, sehingga tidak harus bertanggung jawab (*dlaman*) atas

kerusakan (*talaf*) yang terjadi, sepanjang tidak ada motif. Ceroboh (*taqshir*), sebab penguasaan *maj'ul lah* terhadap obyek *ju'alah* atas dasar izin dari pemilik (*ja'il*) dan untuk kepentingannya, seperti yang diuraikan dalam bab *rahn*.

c. Hak atas *ju'lu*

Ju'lu dalam akad *ju'alah* berhak dimiliki oleh *maj'ul lah* dengan syarat:¹⁴

- 1) Terdapat izin sayembara dari pemilik obyek
- 2) Keberhasilan *maj'ul lah* dalam melakukan sayembara

Dari empat madhab di atas, nampaknya tidak ada perbedaan bahwa *ju'alah* adalah upah atau pemberian yang diberikan kepada seseorang sebagai imbalan atas pekerjaan yang telah diselesaikan. Pekerjaan itu bisa *definitif* ataupun tidak, tetapi hasilnya jelas. Dengan kata lain, *ju'alah* lebih berorientasi kepada hasil suatu pekerjaan bukan pada prosesnya, jika berhasil menyelesaikan pekerjaan itu maka dia berhak mendapatkan upah yang disediakan oleh pihak yang menawarkan pekerjaan tersebut hal tersebut sudah sesuai dengan praktik di PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo.

Di dalam fatwa menjelaskan lima point prosedur pemberian insentif berupa bonus yang sesuai dengan ekonomi Islam yaitu:

1. Komisi (termasuk di dalamnya adalah bonus) yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan

¹⁴ Ibid.

volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS. Hal ini sudah sesuai dengan PT. Ivoritz Bangun Indonesia dalam memberikan bonus.

2. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan. Hal ini sudah sesuai dengan PT. Ivoritz Bangun Indonesia dalam melakukan transaksi akad dalam pemberian bonus.
3. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa. Hal ini sudah sesuai dalam PT. Ivoritz Bangun Indonesia untuk menjalankan dan memberikan bonus dalam setiap anggota PT. Ivoritz Bangun Indonesia.
4. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*. Hal ini sudah sesuai dengan PT. Ivoritz Bangun Indonesia.¹⁵
5. Tidak ada *eksploitasi* dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya. Hal ini sudah sesuai dengan PT. Ivoritz bangun Indonesia mengutamakan keadilan dalam setiap anggota tidak ada unsur *eksploitasi*.

Berdasarkan analisis penulis dengan menggunakan teori *ju'alah*, serta fatwa DSN-MUI tentang PLBS (penjualan langsung berjenjang

¹⁵ Fatwa Dewan Syariah Nasional, No: 75/Dsn-Mui/VII/2009, *Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)*.

syariah) disimpulkan bahwa sistem bonus yang diterapkan di PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo sudah sesuai dengan sistem bonusnya karena tujuannya baik untuk *member* sebagai penghargaan atas prestasinya.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah penulis kemukakan dalam bab-bab sebelumnya, tentang “Analisis hukum Islam terhadap praktik bisnis MLM PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo yang dilakukan tim kerja PT. Ivoritz Bangun Indonesia di Ponorogo”, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Analisis hukum Islam terhadap sistem transaksi dalam praktik bisnis MLM PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo, dalam praktik transaksi adanya unsur penipuan yaitu di haruskannya pembeli untuk membeli produk tersebut agar bisa menjadi *member* dan mendapatkan produk padahal produk tidak didapatkan. Syarat jual beli adalah pembeli yang berakal yaitu dapat membedakan atau memilih yang terbaik bagi dirinya, dan apabila salah satu pihak tidak berakal maka jual beli tersebut tidak sah dalam praktiknya penjual membohongi dalam penjualannya dan pembeli dalam pembelian produk tidak berhati-hati. Maka adanya unsur *gharar* dan tidak terpenuhinya syarat jual beli.
2. Analisis hukum Islam terhadap sistem bonus dalam praktik bisnis MLM PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo dengan menggunakan teori *ju'alah*, serta fatwa DSN-MUI tentang PLBS (penjualan langsung

berjenjang syariah) sudah sesuai dengan sistem bonusnya karena tujuannya baik untuk *member* sebagai penghargaan atas prestasinya.

B. Saran

Dalam rangka kesempurnaan skripsi ini, penulis sampaikan beberapa saran yang berkaitan dengan pembahasan Bisnis MLM hukum Islam dalam sistem kerja dan sistem bonus, dengan sistem ketidak jelasan sebagai berikut:

1. Bagi masyarakat (konsumen), hendaklah lebih berhati-hati dan pintarlah dalam memilih, bagaimana tata cara yang di *ridlhoi* Allah atau pun prihal yang di larang atau *shar*, mengingat sekarang banyak sekali perdagangan yang memasang atau memakai sistem-sistem menarik dan menguntungkan padahal itu merupakan unsur penipuan dan kecurangan sehingga masyarakat sulit membedakannya.
2. Bagi pedagang yang menggunakan sistem dan praktik tidak jelas dalam pemasaran sehingga membuat konsumen kecewa karena merasa ditipu. Maka gunakanlah sistem-sistem yang diterapkan dengan yang di benarkan dalam agama dan tidak menjerumuskan masyarakat untuk mengikuti hal-hal yang dilarang oleh *shar*'.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul. Djamil. *Hukum Islam: Asas-asas Hukum Islam*. Bandung: Mandar Maju, 1992.
- Ali Hasan, Muhamad. *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam, Fiqh Muamalat*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2003.
- Al-Arif, M. Nur Rianto. *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*. Solo: Pt. Era Edicitra Intermedia, 2011.
- Antonio, Muhammad Syafi'I. *Mengenal Mlm Syari'ah Dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai dengan Pengelolanya*. Tangerang: Qultum Media, 2005.
- Ath-Thayyar, Abdullah bin Muhammad. *Ensklopedi Fiqih Muamalah dalam pandangan 4 madzhab*. Yogyakarta: Maktabah Al-Hanif Griya Wirokerten Indah, 2014.
- Azza, Mudaimullah. *Metodologi fiqih Muamalah*. Kediri : Lirboyo press, 2015.
- Az-Zuhaili, Wahbah. *al-Fiqh al-Islami wa Adillatu-hu*. Beirut: Dar al-Fikr, 1989.
- Basyir, Ahmad Azhar. *Asas-asas Hukum Muamalah*. Yogyakarta: UII Press, 2000..
- Chalil, Zaki Fuad. *Pemerataan Distribusi Kekayaan dalam Ekonomi Islam*. Jakarta: Erlangga, 2009.
- Firdaus, Sukidi Imawan. *Nilai dan Makna Kerja dalam Islam*. Jakarta: Nuansa Madani, 1999.
- Ghazaly, Abdul Rahman. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2010.
- Ghony, M. Djunaidi. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2012.
- Hasan, Ali. *Manajemen Bisnis Syariah (Kaya Di Dunia Terhormat Diakhirat)*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009.
- Haneef, Mohamed Aslam. *Pemikiran Ekonomi Islam Kontemporer*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010.

- Hamid, Syamsul Rijal. *Buku Pintar Agama Islam*. Jakarta: Penebar Salam, 1997.
- Ibry, Hufaf. *Fathul Qorib Al-Mujib*. Surabaya: Al-Miftah, 2008.
- Karim, Ahmmad Muhamad Alhassal dan Fathi Abdul. *Sistem, Prinsip dan Tinjauan Umat Islam*. Bandung: Pustaka Setia, 1999.
- Kertajaya, Hermawan. *Syariah Marketing*, Bandung: PT. Mizan Pustaka, 2006.
- Kuswara. *Mengenal MLM Syariah Dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaanya*. Depok: Qultum Media, 2005.
- Meleong, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2006.
- Muhadjir, Neong. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Banyu Indra Grafika, 1996.
- Mulyana, Dedy. *Metodologi Penelitian Kualitatif: Paradigma baru Ilmu Kominikasi dan Ilmu Sosial lainnya*. Bandung: Remaja Rosda Karya, 2004.
- Muta'ali, Khabib. "Analisis Hukum Islam terhadap Praktik Bisnis MLM Stokis Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) Kurnia Ponorogo", *Skripsi*. Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2016.
- Mutiarani, Sarah. "Bisnis Multi Level Marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam", *Skripsi*. Surakarta: IAIN Surakarta, 2017.
- Muhammad, Abdullah bin. *Ensiklopedi Fiqih Muamalah dalam pandangan 4 madzhab*. Yogyakarta: Maktabah Al-Hanif, 2004.
- Nawawi, Ismail. *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*. Bogor: Galia Indonesia, 2012.
- Nurohman, Dedi. *Memahami Dasar-Dasar Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Teras, 2011.
- Rasjid, Sulaiman. *Fiqh Islam*. Bandung: Sinar Baru Algesindo, 2008.
- Rivai, Veitzal. *Islamic Marketing: Membangun Bisnis Dengan Praktik Marketing Rasulullah SWT* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012).
- Shawi, Abdullah Al Muslih, Salah Ash. *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*. Jakarta: Darul Haq, 2010.

- S. Nasution. *Metodologi Penelitian Naturalistik- Kualitatif*. Bandung: Tarsito, 1996.
- Suhrawardi, Chairuman Pasaribu Lubis. *Hukum Perjanjian Islam*. Jakarta: Sinar Grafika, 1999.
- Syafe'i, Rachmat. *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia, 2001.
- Utomo, Setiawan Budi. *Fiqh Actual*. Jakarta: Gema Insani Pers.2003.
- Yuliana, Kiki. "Operasionalisasi Multi Level Marketing Oriflame di Ponorogo dalam Tinjauan Fatwa DSN MUI", *Skripsi*. Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2017.
- Yusuf, Tarmidzi. Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal, *Cet I*. Jakarta: PT: gamedia, 2002.
- Zuhaili, Wahbah. *Fiqh Imam Syafi'i 2*. Jakarta: Darul Fiqri, 2010.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional, No: 75/Dsn-Mui/VII/2009, Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

