

**TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PEMBERIAN POIN  
TRANSAKSI PADA BISNIS MLM NU AMOOREA  
DI PT. DUTA ELOK PERSADA**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S1)  
Dalam Hukum Ekonomi Syariah



Oleh:

**Izzati Hanisah**

**132311079**

**FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
SEMARANG  
2019**

**Drs. H. Sahidin, M.Si.**  
Jl. Merdeka Utara 1/B.9 Ngaliyan Semarang.

**Dr. H. Mahsun, M.Ag.**  
Pakelsari Rt. 01 Rw. VII Bulurejo, Mertoyudan, Kab. Magelang.

---

---

**PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Lamp : 4 (empat) Eksemplar Skripsi  
Hal : Naskah Skripsi  
An. Sdr.i Izzati Hanisah

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum  
Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

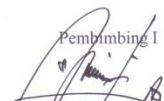
Setelah saya mengoreksi dan mengadakan perbaikan seperlunya,  
bersama ini saya kirimkan naskah skripsi saudara:


Nama	: Izzati Hanisah
Nim	: 132311079
Jurusan	: Hukum Ekonomi Syariah
Judul Skripsi	: <i>Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pemberian Poin Transaksi Pada Bisnis MLM Nu Amoorea di PT. Duta Elok Persada.</i>

Dengan ini kami mohon kiranya skripsi mahasiswa tersebut dapat  
segera dimunaqosahkan.  
Demikian harap menjadi maklum adanya dan kami ucapkan terima kasih

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

Semarang, 25 Juli 2019

  
Pembimbing I  
**Drs. H. Sahidin, M.Si**  
NIP. 196703211993031005

  
Pembimbing II  
**Dr. H. Mahsun, M.Ag.**  
NIP. 1967111320051100



KEMENTERIAN AGAMA R.I  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM  
Jl. Prof. Dr. Hamka (Kampus III) Ngaliyan Semarang Telp.(024)  
7601291 Fax.7624691 Semarang 50185

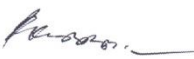
### PENGESAHAN


Skripsi Saudara : IZZATI HANISAH  
NIM : 132311079  
Judul : Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pemberian Poin Transaksi  
Pada Bisnis MLM Nu Amoorea di PT. Duta Elok Persada.

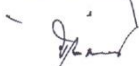
Telah dimunaqasahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Syari'ah dan Hukum  
Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus dengan  
predikat cumlaude/ baik/ cukup, pada tanggal:


Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata I tahun  
akademik 2019/2020.


Ketua Sidang/Penguji Semarang, 5 Agustus 2019  
Sekretaris Sidang/Penguji


  
Dr. H. NUR KHOIRIN, M.Ag.  
NIP. 196308011992031001  
Penguji Utama I

  
Dr. MAHSUN, M.Ag.  
NIP. 196711132005011001  
Penguji Utama II

  
Dr. H. THOLKATUL KHOIR, M.Ag.  
NIP. 197701202005011005  
Pembimbing I

  
MOHAMAD HAKIM JUNAIDI, M.Ag.  
NIP. 197105091996031002  
Pembimbing II

  
Dr. SAHIDIN, M.Si  
NIP. 196703211993031005

  
Dr. MAHSUN, M.Ag.  
NIP. 196711132005011001



## MOTO

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن

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

*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa':29)*

## **PERSEMBAHAN**

*Alhamdulillah tiada henti-hentinya penulis ucapkansyukur kepada Allah SWT, dalam perjuangan mencari ridha Allah SWT,yang telah memberikan kemudahan dan kelancaran penulis dalam penyusunan skripsi, serta dengan penuh tetesan air mata perjuangan kupersembahkan penelitian ini untuk orang-orang yang selalu hadir dalam ruangdan waktu kehidupanku, khususnya kupersembahkan kepada:Bapak dan Ibu tercinta (Ahmad Zubaedi dan Fatmawati) yang menjadi motivasi penuntunan setiap langkah ku, dan penyemangat hidup ku yang tak pernah kenal lelah untuk mendo'akan ku.....Adik-adikku Tersayang (Izzati Hasanah dan Mohammad Reza)yang selalu menghibur ku, serta Nenek kakek dan saudara-saudara ku yang telah memberikan dukungan semangat.....kepada semua dosen jurusan syariah yang selama ini telah memeberikan ilmunya dengan ikhlas kepada kita semua. Semoga beliau senantiasa diberikan pahala yang berlimpah disetiap ilmu yang beliau sampaikan semoga bermanfaat fuidunya wal akhirat.*

## DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang telah pernah ditulis orang lain atau diterbitkan. Demikian juga skripsi ini tidak berisi satupun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dari referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang 25 Juli 2019

Deklarator



**Izzati Hanisah**  
132311079

## ABSTRAK

*Multi Level Marketing* ialah pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut *multi level marketing* karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat. Praktek tersebut juga terjadi di PT. Duta Elok Persada dalam menjual produk kecantikan. Akan tetapi dalam pemberian bonus masih belum sesuai dengan fatwa DSN-MUI no. 75 Tahun 2009 tentang penjualan langsung berjenjang syariah. Dari kasus ini penulis meneliti dan merumuskan masalah yaitu: Bagaimana praktik pemberian poin pada bisnis MLM Nu Amoorea dan bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap pemberian poin transaksi pada penjualan Nu Amoorea.

Adapun teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu: observasi non partisipan yaitu penulis melakukan pengamatan sekaligus mencermati bagaimana praktik pemberian poin transaksi Nu Amoorea oleh *upline* dengan *downlinenya*. Hasil dari pengamatan tersebut adalah penulis dapat mengetahui tata cara praktik dan alasan dari pemberian poin Nu Amoorea. Dalam penelitian skripsi ini penulis menggunakan jenis penelitian hukum normatif empiris dengan pendekatan yuridis empiris atau sosiologi hukum, adapun teknik pengumpulan data menggunakan teknik dokumentasi, wawancara dan observasi non partisipan. Sedangkan metode analisisnya menggunakan metode deskriptif.

Hasil penelitian ini bahwa: pertama, Praktik pemberian poin bisnis MLM Nu Amoorea menggunakan sistem *Trinary* yang mana hanya fokus pada 3 jaringan kaki, member juga akan mendapatkan poin setiap melakukan pembelian produk sesuai dengan jumlah produk yang dibeli. Kedua, sistem pemberian bonus MLM bisnis Nu Amoorea menurut perspektif hukum Islam tentang hadiah belum sesuai dengan akad *ijab* dan *qobul* dimana menurut madzab Syafi'i yaitu tidak adanya pengaitan dengan syarat dan waktu. Sedangkan dalam pemberian bonus Nu Amoorea diharuskan mengumpulkan poin sebanyak-banyaknya dan melakukan tutup poin setiap satu bulan sekali sebagai syarat untuk mendapatkan bonus. Dan analisis menurut fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 tentang PLBS bonus yang diberikan dari perusahaan belum sesuai dengan DSN MUI karena terdapat pendapatan pasif dimana *upline* level atas akan mendapatkan bonus atas jerih payah *downlinenya* tanpa

harus bekerja sehingga mengandung unsur ketidakadilan dan eksploitasi terhadap member yang ada dibawahnya.

Kata kunci: (MLM, *Hadiah*, Hukum Islam)



## KATA PENGANTAR

Segala puji dan Syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat, taufiq serta hidayahNya kepada kita semua. Shalawat serta salam tetap tucurahkan kepada Rasulullah SAW, yang telah memberikan tauladan dalam kehidupan ini, dan juga telah membawa umatnya dari alam kegelapan sampe alam yang penuh dengan cahaya Islam.

Atas nikmat Allah SWT yang telah diberikan, skripsi yang berjudul “ TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PEMBERIAN POIN TRANSAKSI PADA BISNIS MLM NU AMOOREA di PT. DUTA ELOK PERSADA” dalam menyelesaikan skripsi dengan segala daya dan upaya serta bantuan, bimbingan maupun pengarahan dari berbagai pihak yang berjasa dalam proses penyusunan skripsi dari awal hingga akhir. Untuk itu penulis banyak terima kasih kepada yang terhormat:

1. Bapak Afif Noor S.Ag M.Hum. Selaku ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah dan Bapak Supangat, M.Ag selaku sekretaris jurusan, atas kebijakan khususnya yang berkaitan dengan kelancaran penulisan skripsi ini.
2. Bapak Drs. H. Sahidin, M.Si. dan bapak Dr. H. Mahsun, M.Ag. Selaku Dosen Pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu untuk membimbing dengan sabar sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak Supangat, M.Ag Selaku wali studi penulis yang selalu membina dalam proses akademik.
4. Kepala PT. DUTA ELOK PERSADA dan stockist sertamember-member Nu Amoorea yang telah memberi izin sebagai tempat

penelitian dan membantu lancarnya penelitian guna penyusunan skripsi.

5. Keluarga Besar Terutama Ibu dan Bapak tercinta, adik-adik yang selalu memberikan do'a restu, semangat, perhatian, cinta dan kasih sayang.
6. Sahabat MUC 13, sahabat-sahabat Jurusan Hukum Ekonomi Syariah angkatan 2013, dan teman-teman KKN KE-68, Sahabat di Rumah yang selalu memberikan semangat dan dukungan semoga sukses selalu menyertai kita semua.
7. Kepada semua pihak yang telah bersedia dengan tulus mendoakan dan membantu baik secara langsung maupun tidak dalam penulisan skripsi ini.

Semoga Allah membalas semua amal kebaikan mereka dengan balasan yang lebih dari yang mereka berikan. Penulis juga menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari kata kesempurnaan, baik dari segi bahasa, isi maupun analisisnya, sehingga kritik dan saran sangat penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi kita semua. Amin Ya Rabbal Alamin.

Semarang, 25 juli 2019

Penulis

**Izzati Hanisah**

**132311079**

## Daftar isi

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING</b> .....	ii
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	iii
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	iv
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	v
<b>HALAMAN DEKLARASI</b> .....	vi
<b>HALAMAN ABSTRAK</b> .....	vii
<b>HALAMAN KATA PENGANTAR</b> .....	ix
<b>DAFTAR ISI</b> .....	xi
<b>BAB IPENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	8
C. Tujuan dan Manfaat .....	9
D. Tinjauan Pustaka .....	10
E. Metode Penelitian .....	13
F. Metode Pengumpulan Data .....	16
G. Metode Analisis Data .....	19
H. Sistematika Penulisan .....	20
<b>BAB IIHADIAH DAN MULTI LEVEL MARKETING SYARIAH</b>	
A. Hadiah .....	22
1. Pengertian Hadiah .....	22
2. Dasar Hukum Hadiah .....	24
3. Rukun dan Syarat Hadiah .....	27

4. Macam-macam Hadiah .....	32
B. Multi Level Marketing Syariah .....	35
1. Pengertian Multi Level Marketing .....	35
2. Dasar Hukum Pertimbangan Multi Level Marketing Syariah .....	37
3. Mekanisme Kerja Sistem Multi Level Marketing ..	40
4. Fatwa DSN MUI .....	48

**BAB III PRAKTEK PEMBERIAN POIN TRANSAKSI PADA  
BISNIS MLM NU AMOOREA DI PT. DUTA ELOK  
PERSADA..... 57**

A. Gambaran Umum PT. Duta Elok Persada (DEP) .....	57
B. Praktek Pemberian Poin Transaksi Pada Bisnis MLM Nu Amoorea di PT. Duta Elok Persada .....	62
1. Marketing Plan PT. Duta Elok Persada .....	62
2. Mekanisme Pemberian Bonus pada Bisnis MLM Nu Amoorea .....	80

**BAB IV TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PEMBERIAN  
POIN TRANSAKSI PADA BISNIS MLM NU AMOOREA**

A. Analisis Praktek Pemberian Poin Transaksi pada Bisnis MLM Nu Amoorea di PT. Duta Elok Persada ...	85
B. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek Pemberian Poin Transaksi pada Bisnis MLM Nu Amoorea di PT. Duta Elok Persada .....	92

<b>BAB VPENUTUP .....</b>	<b>101</b>
A. Kesimpulan .....	101
B. Saran .....	102
C. Penutup .....	103

**DAFTAR PUSTAKA**

**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Seperti diketahui bahwa Al-Qur'an dan Sunnah Rasulullah saw merupakan sumber tuntunan hidup bagi kaum muslimin untuk menapaki kehidupan fana di dunia ini dalam rangka menuju kehidupan kekal di akhirat nanti.

Al-Qur'an dan sunnah Rasulullah sebagai penuntun memiliki daya jangkau dan daya atur yang universal dapat dilihat dari segi teksnya yang selalu tepat untuk diimplikasikan dalam kehidupan aktual. Misalnya, daya jangkau dan daya aturnya dalam bidang perekonomian umat. Dalam hal ini ekonomi, sebagai mana juga bidang bidang ekonomi lainnya yang tidak luput dari kajian Islam, bertujuan menuntun agar manusia berada di jalan lurus (*shirat al mustaqim*).

Kegiatan ekonomi dalam pandangan Islam merupakan tuntutan kehidupan. Disamping itu juga merupakan anjuran yang memiliki dimensi ibadah. Hal itu dapat dibuktikan dalam firman Allah QS. Al-A'raf : 10<sup>1</sup>

وَلَقَدْ مَكَّنَّاكُمْ فِي الْأَرْضِ وَجَعَلْنَا لَكُمْ فِيهَا مَعِيشًا قَلِيلًا مَا تَشْكُرُونَ ۝ ١٠

*Artinya: "Sesungguhnya kami telah menempatkan kamu sekalian di muka bumi dan kami adakan bagimu di*

---

<sup>1</sup>Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakrta : Sinar Grafika), 2000, h. 1.

*muka bumi itu (sumber) peggidupan. Amat sedikitlah kamu bersyukur.” (Q.S. Al A’raf: 10).<sup>2</sup>*

Berdasarkan ayat Al Qur’an tersebut jelas menunjukkan bahwa harta (kekayaan materi) merupakan bagian yang sangat penting dalam kehidupan kaum muslimin. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa Islam tidak menghendaki umatnya hidup dalam ketertinggalan dan keterbelakangan ekonomi, sejalan dengan ungkapan : *sungguh kefakiran itu mendekati kepada kekafiran (Al Hadist).*

Namun demikian, Islam tidak menghendaki pemeluknya menjadi mesin ekonomi yang melahirkan budaya materialisme. Kegiatan ekonomi dalam Islam tidak semata-mata bersifat materi saja, tetapi lebih dari itu (bersifat materi plus). Rakus terhadap kekayaan dan sikap mementingkan materi belaka sangat dicela. Untuk itu Al Qur’an dan Hadits mengingatkan,

فَاعْرِضْ عَنْ مَن تَوَلَّىٰ عَن ذِكْرِنَا وَلَمْ يُرِدْ إِلَّا الْحَيَاةَ الدُّنْيَا ٢٩

*Artinya: “Berpalinglah (wahai Muhammad ) dari orang-orang yang berpaling akan peringatan akan kamu, dan yang hanya mendahulukan kepentingan dunaiwi saja” (QS. An Najm : 29)<sup>3</sup>*

Bahwa Islam sebagai agama Allah yang telah disempurnakan, memberi pedoman bagi kehidupan manusia baik

---

<sup>2</sup>Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*, Yogyakarta: UII Press, 1999, h, 267-268.

<sup>3</sup>Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*,.... , h, 952.

spiritual-materialisme, individual-sosial, jasmani-rohani, diniawi-ukhrawi muaranya hidup dalam keseimbangan dan kesebandingan. Dalam bidang kegiatan ekonomi, Islam memberikan aturan-aturan hukum secara garis besar. Hal itu dimaksudkan untuk memberi peluang bagi perkembangan kegiatan perekonomian di kemudian hari sebab syariah Islam tidak terbatas pada ruang dan waktu.

Manusia sebagai makhluk sosial yang memiliki berbagai keperluan hidup, telah disediakan Allah swt. Beragam benda yang dapat memenuhi kebutuhannya. Dalam rangka pemenuhan kebutuhan yang beragam tersebut tidak mungkin dapat diproduksi sendiri oleh individu yang bersangkutan. Dengan kata lain, ia harus bekerja sama dengan orang lain hal itu dilakukan tentunya haruslah didukung oleh suasana yang tentram. Ketentraman akan dapat dicapai apabila keseimbangan kehidupan di dalam masyarakat tercapai (tidak terjadi ketimpangan sosial yang akan bermuara kepada kecemburuan sosial). Untuk mencapai keseimbangan hidup di dalam masyarakat diperlukan aturan-aturan yang dapat mempertemukan kepentingan individu (pribadi) maupun kepentingan masyarakat.<sup>4</sup> Oleh karena itu dibentuklah hukum untuk mengatur kepentingan tersebut, salah satunya adalah fatwa DSN MUI.

Perkembangan teknologi dan informasi (IPTEK) juga sangat penting bagi bisnis apalagi di era milenial kini. IPTEK mengarahkan pada perubahan sistem dan implementasi bisnis serta pola dan

---

<sup>4</sup>Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam...*, h.2-4.



mekanismenya. Perubahan tersebut menjadikan berbagai struktur dan komponen masyarakat untuk ikut melakukan transformasi metode dan cara kontemporer. Ketidakjelasan dalam mengikuti perkembangan teknologi tersebut berdampak pada ketertinggalan dalam mengakses berbagai kemudahan. Alih-alih umat Islam menjadi bagian dalam rana *second class*.

Sejalan dengan perkembangan tersebut salah satu usaha yang cukup memiliki kemitraan adalah *Multi Level Marketing* yang dikenal dengan MLM. Bisnis MLM merupakan salah satu cabang dari *direct selling*, yaitu salah satu sistem bisnis dengan menggunakan konsep *membership* sebagai mitra pembeli, konsumen, pemasar, promotor dan sebagai distributor. Kemitraan yang dibangun menggunakan cara pemasaran berjenjang banyak. Konsep demikian merupakan proses jejaring kerja (*network*) bersama dengan membangun keuntungan saling bekerja melalui model pemasaran bersama.<sup>5</sup>

Di dalam bisnis MLM ada berbagai macam istilah yang ada kaitannya dengan distributor yakni *upline* dan *downline*. *Upline* adalah rekan kerja yang sudah mengajak seseorang untuk ikut menekuni usaha MLM dengan pengetahuan dan pengalaman yang telah dimiliki, serta membimbing rekan-rekannya disaat menjalankan bisnis. Sedangkan *downline* yakni orang yang direkrut *upline* untuk

---

<sup>5</sup>Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Indonesia*, Jakarta :Kencana, Cet ke-2, 2005, h,187.

dijadikan *partner* bisnis dalam membangun bisnis MLM mereka bersama-sama. *Downline* juga bisa diartikan sebagai karyawan dalam bisnis konvensional.

Bisnis MLM adalah sebuah metode bisnis yang ada kaitannya dengan pemasaran dan distribusi. Fokus dalam MLM yakni menentukan cara terbaik dalam penjualan produk dengan menekankan inovasi di bidang pemasaran dan distribusi. Jadi dapat disimpulkan bahwa MLM merupakan sebuah sistem pemasaran yang mengandalkan penjualan langsung (*dirrect selling*) melalui jaringan distributor yang berjenjang, dan setiap distributor yang merekrut dan direkrut nantinya akan ada kaitannya dengan perhitungan komisi dan bonus. Harga barang yang nantinya ditawarkan ditingkat konsumen yakni harga produksi ditambah dengan komisi yang akan menjadi hak konsumen karena secara tidak langsung sudah membantu untuk kelancaran distribusi.

Perkembangan model dan strategi bisnis memunculkan pula gerakan MLM berbasis syariah. Konsep tersebut mengarahkan komitmen MLM memiliki nilai-nilai muamalah Islam yang meminimalisir aktifitas *gharar*. Pemahaman tersebut dapat dicontohkan dengan transaksi penjualan barang dan jasa yang menuntut memburnya untuk melakukan pembayaran tanpa disertai adanya produk yang jelas sama halnya dengan *money game*. Dan

dalam marketing plannya mengandung skema piramida maka hukumnya haram.<sup>6</sup>

Salah satu bentuk MLM yang sekarang ini sedang diminati oleh masyarakat adalah bisnis MLM pada produk Nu Amoorea PT Duta Elok Persada. MLM tersebut menjual produk kecantikan yang sasaran penjualannya dari remaja hingga ibu rumah tangga, karena harganya yang terjangkau. Dalam sistemnya Nu Amoorea menggunakan sistem penjualan mandiri dengan sistem jaringan tiga kaki/ *trinary*, semakin banyak penjualan produk yang di jual dan bisa menyeimbangkan antara jaringan 3 kaki tersebut, maka semakin banyak bonus yang diberikan. Selain itu, karena penjualan produk ini menggunakan sistem MLM sehingga pemasarannya menjangkau hampir di semua wilayah baik didalam negeri maupun di luar negeri. Karena begitu diminati oleh masyarakat hal ini mendorong banyaknya orang-orang yang ingin menjual produk tersebut dengan cara menjadi member terlebih dahulu. Syarat untuk menjadi member adalah dengan membayar uang sejumlah Rp. 99.000, kepada *upline* yang mensponsori dan mengisi form data diri. Setelah menjadi member tersebut, member Nu Amoorea akan banyak mendapatkan bonus dari perusahaan.

Sumber bonus yang bisa didapatkan dari PT Duta Elok Persada adalah personal sales bonus yaitu bonus yang didapat pada

---

<sup>6</sup>Setiawan Budi Utomo, *Fiqh Aktual Jawaban Tentang Masalah Kontemporer*, (Jakarta : Gema Insani Press), 2003, h. 104..

saat melakukan pembelian pribadi Nu Amoorea. Ketika melakukan transaksi pembelian maka akan mendapatkan bonus berupa poin transaksi sebesar 15 PV (*Point Value*) per box dan bonus tersebut akan dibayar sebulan sekali pada awal bulan berikutnya.

Contoh kasus dari pemberian poin transaksi produk Nu Amoorea yaitu member yang bernama Yesi melakukan pembelian pribadi 1 box Nu Amoorea dengan harga Rp.330.000,- dari mbak Ani seorang stokies Nu Amoorea. Ketika sudah melakukan transaksi pembelian Nu Amoorea maka Yesi akan diberi kode transaksi dari mbak Ani dan kode transaksi tersebut kemudian dimasukkan ke dalam daftar belanja ulang sehingga kode transaksi akan berubah menjadi poin sebesar 15 PV yang jika dirupiahkan menjadi Rp.15.000,- dan akan cair jika sudah mencapai akumulasi angka nominal Rp.55.000,-.

Salah satu sumber bonus lainnya yaitu seorang *upline* juga akan mendapatkan bonus dari *downline* level kedua yang disponsori oleh *downline* level kesatu dan begitu seterusnya. Sehingga *upline* tertinggi tidak harus bersusah payah bekerja menjual produk akan mendapatkan bonus setiap hari dari *downline* dibawahnya.

Dalam DSN MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) di (ketentuan umum) poin no. 7 dijelaskan bahwa Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra

usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.

Sedangkan didalam DSN MUI No. 75/ DSN-MUI/ VII/ 2009 tentang penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) di (ketentuan hukum) Poin no. 7 menjelaskan bahwa tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.<sup>7</sup>

Dari pendapatan bonus tersebut jika pembelian pribadi yang dilakukan oleh member dianggap prestasi dan mendapatkan bonus, serta *upline* yang juga mendapatkan bonus dari pembelian yang dilakukan *downline* level ke 2 yang direkrut oleh *downline* dibawahnya tanpa harus menjual produk maka berdasarkan fatwa DSN MUI mengenai sistem pemberian bonus ini penting dikaji karena menyangkut kepastian hukum tentang pemberian bonus.

Berdasarkan permasalahan tersebut, maka penulis meneliti dengan judul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pemberian Poin Transaksi Pada Bisnis MLM Nu Amoorea di PT. Duta Elok Persada”.

## **B. Rumusan Masalah**

Setelah mengetahui uraian dari latar belakang masalah di atas maka dapat dirumuskan pokok masalah yang dipandang relevan untuk dikaji secara luas dan mendalam yaitu:

---

<sup>7</sup>Fatwa *DSN-MUI* No. 75 Tahun 2009.

1. Bagaimana praktek pemberian Poin Transaksi kepada member dalam bisnis NU Amoorea dengan sistem MLM?
2. Bagaimana Tinjauan Hukum Islam Terhadap Poin Transaksi Pada Penjualan MLM Nu Amoorea?

### **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### **1. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui bagaimana praktek dan alasan perusahaan dalam pembagian Poin Transaksi pada Bisnis MLM Produk Nu Amoorea.
2. Untuk mengetahui Tinjauan Hukum Islam dalam pemberian Poin transaksi pada Bisnis MLM Produk Nu Amoorea.

#### **2. Manfaat Penelitian**

1. Secara ilmiah, penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran serta menjadi salah satu bahan acuan dan pedoman bagi masyarakat dalam bidang muamalah, khususnya untuk mengetahui bagaimana mekanisme pelaksanaan bisnis MLM Nu Amoorea yang sesuai syariah.
2. Secara praktis, dengan diadakannya penelitian ini diharapkan peneliti dapat menerapkan ilmu pengetahuan yang telah diterima selama masa kuliah sebagaimana mestinya, serta dapat menjadi rujukan bagi peneliti selanjutnya.
3. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu bagian dari upaya reaktualisasi ajaran Islam dari pemahaman

yang tekstual menuju pemahaman yang kontekstual sebagai salah satu khazanah tentang hukum Islam.

#### **D. Tinjauan Pustaka**

Dalam penelitian ini penyusun mencantumkan beberapa penelitian yang telah dilakukan oleh pihak lain sebagai bahan rujukan dan perbandingan dalam mengembangkan materi yang ada. Berikut ini adalah hasil penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini:

*Pertama*, Skripsi yang ditulis oleh Helin Rizka Amanati, yang membahas tentang “Analisis pelaksanaan fatwa DSN-MUI tentang sistem penjualan langsung berjenjang syariah di Ahad net Internasional Semarang”. Dalam studinya menjelaskan titik permasalahan mengenai bagaimana pemenuhan syarat dan rukun jual beli pada sistem penjualan langsung berjenjang syariah di Ahad Net Internasional Semarang. Kesimpulannya bahwa praktek jual beli di MLM pada Ahad Net dalam pemenuhan rukun dan syarat jual beli tidak melanggar syariat Islam<sup>8</sup>. Berbeda dengan skripsi ini yaitu fokus pada sistem pemberian bonus MLM pada bisnis Nu Amoorea.

*Kedua*, Skripsi yang ditulis oleh Puspita Rachmawati tentang “Multi Level Marketing pada perusahaan Tianshi Solo ditinjau dari hukum Islam”. Dalam praktek bisnis ini menyalahi ketentuan dalam

---

<sup>8</sup>Helin Rizka Amanati, “Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI Tentang Sistem Penjualan Langsung Berjemjamh Syari’ah Di Ahad Net Internasional Semarang”. Skripsi UIN Walisongo Semarang, tidak dipublikasikan, 2006.

hukum Islam. Terutama dalam hal pembagiaan point keuntungan yang terkesan eksploitasi, melalui pemanfaat posisi yang dilakukan oleh upline terhadap downline. Dan kebanyakan masyarakat yang langsung terjun menekuni bisnis MLM ini belum memahami karakteristik bisnis MLM secara utuh, bahkan pelaku dan pengelola bisnis MLM ini pun tidak mengetahui perbedaan tersebut. Mereka menganggap bisnis MLM dapat menjangkau kendala-kendala seperti fleksibilitas dalam waktu, biaya, tenaga kerja dan lain-lain, meskipun tetap mempunyai kesulitan dalam mencari downline dan memasarkan barang yang diperdagangkan.<sup>9</sup> Berbeda dengan skripsi yang akan peneliti lakukan yakni membahas tentang sistem pemberian bonus MLM Pada Nu Amoorea.

*Ketiga*, Skripsi yang ditulis oleh Irawati membahas tentang “Multi Level Marketing (MLM)”. Dalam tulisan ini disebutkan bahwa bisnis Multi Level Marketing yang dijalankan oleh perusahaan K-Link di seluruh Indonesia telah memenuhi syarat dan juga telah mendapatkan sertifikat persetujuan dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) No. 75/VII/2009. Karena dalam pemasarannya perusahaan k-Link memiliki produk yang dipasarkan, terdaftar di Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI), memiliki marketing plan, memiliki peluang market, dan juga memiliki Track Record.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup>Puspita Rachmawati, “*Multi Lvel Marketing Pada Perusahaan Tianshi Solo Ditinjau Dari Hukum Islam*”, skripsi, UMS Surakarta, 2008

<sup>10</sup>Irawati, “*Multi Level Marketing (MLM)*”, Skripsi, 2012, STAIN Pekalongan.



Berbeda dengan skripsi yang akan peneliti bahas yaitu tentang sistem pemberian poin pada bisnis MLM Nu Amooora.

*Keempat*, Jurnal yang ditulis oleh Moh. Bahrudin tentang “Multi Level Marketing (MLM) Dalam Perspektif Hukum Islam” Vol 3, No 1 (2011): Asas Jurnal Hukum Dan Ekonomi Islam. Berisi tentang Abstrak Hukum Islam sangat memahami dan menyadari karakteristik muamalah dan bahwa perkembangan sistem serta budaya bisnis akan selalu berubah secara dinamis. Oleh karena itu berdasarkan kaedah fiqh yang berbunyi “pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya”, maka terlihat dalam Islam memberikan jalan bagi manusia untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem, teknik dan mediasi dalam melakukan perdagangan. Artinya, apabila kita ingin mengembangkan bisnis melalui model MLM maka harus terbebas dari unsur-unsur maghrib. Oleh karena itu, barang atau jasa yang dibisniskan serta tata cara penjualan harus halal, tidak syubhat dan tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syari’ah.<sup>11</sup>

*Kelima*, Skripsi yang di tulis oleh Sunarno yang membahas tentang “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Penetapan Harga Pada MLM Syariah Di PT Ahad Net Internasional”. Dari judul skripsi tersebut penulis menerangkan pandangan hukum Islam

---

<sup>11</sup>Moh, Bahrudin, “*Multi Level Marketing (MLM) Dalam Perspektif Hukum Islam*”, *Jurnal*, Vol.3, No.1, 2011.

tentang sistem penetapan Harga pada MLM syari'ah PT. AHAD-Net Internasional sesuai dengan keinginan mitra niaga dan tidak mahal, dengan kata lain harga tersebut adalah adil dengan tidak memberatkan konsumen dan pengambilan keuntungan yang wajar. Namun jenis produk deterjen dinilai tidak adil karena harga produk tersebut dinilai mahal menurut mitra niaga. Secara keseluruhan, sistem penetapan harga pada PT. AHAD-Net Internasional sudah tidak ditemukan kebijakan yang bertentangan dengan hukum Islam.<sup>12</sup>

Dalam penelitian yang berjudul Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Pemberian Poin Transaksi pada Bisnis MLM Nu Amoorea, peneliti akan lebih memfokuskan pada sistem pemberian poin/ bonus untuk para member.

## **E. Metode Penelitian**

### **1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah penelitian Hukum Normatif Empiris.<sup>13</sup> Penelitian hukum normatif empiris ini pada dasarnya merupakan penggabungan antara pendekatan normatif dengan adanya penambahan berbagai unsur empiris. Metode penelitian normatif empiris mengenai implementasi ketentuan hukum normatif

---

<sup>12</sup>Sunarno, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Penetapan Harga Pada Multi Level Marketing Syariah PT Ahad Net Internasional*, Surakarta, UMS, 2010.

<sup>13</sup>Hardijan Rusli "Metode Penelitian Hukum Normatif: Bagaimana?", Law Riview Fakultas Hukum Universitas Pelita Harapan, Volume V No.3, Tahun 2006, h. 50.

(Undang-undang) dalam akadnya pada setiap peristiwa hukum tertentu yang terjadi dalam suatu masyarakat. Penelitian ini mendiskripsikan tinjauan hukum Islam terhadap pemberian poin transaksi pada bisnis MLM Nu Amoorea.

## 2. Pendekatan penelitian

Pendekatan penelitian yang dipakai dalam penelitian ini adalah tipe penelitian yuridis empiris atau sosiologi hukum. Yuridis empiris atau sosiologi hukum merupakan suatu pendekatan yang muncul dari perkembangan ilmu pengetahuan hukum dan dapat diketahui dengan mempelajari fenomena sosial dalam masyarakat yang tampak aspek hukumnya.<sup>14</sup> Pendekatan digunakan untuk menganalisis praktik pemberian poin transaksi pada bisnis MLM Nu Amoorea di PT. Duta Elok Persada.

## 3. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

- a. Data primer, yaitu data yang berasal langsung dari sumber data yang dikumpulkan secara khusus dan berhubungan langsung dengan permasalahan yang diteliti.<sup>15</sup> Data primer diperoleh melalui wawancara dengan mitra MLM Nu Amoorea dan dokumentasi kepada mitra yang menjadi

---

<sup>14</sup> Zainuddin Ali, *Sosiologi Hukum*, cet. 9, Jakarta: Sinar Grafika, 2015, h. 13.

<sup>15</sup> Saifudin Azwar, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, Cet. Ke-1, 1998, h, 91.

sample yaitu pihak yang menjalankan bisnis ini yang berpengaruh dalam pemasaran bisnis MLM Nu Amoorea.

- b. Data sekunder, yaitu data yang tidak didapatkan secara langsung oleh peneliti, tetapi diperoleh dari dokumen, buku profil perusahaan produk Nu Amoorea, jurnal penelitian dan internet yang masih berkaitan dengan materi penelitian.<sup>16</sup>

#### 4. Bahan Hukum

##### a. Bahan Hukum Primer

Bahan hukum primer adalah bahan hukum yang mempunyai otoritas (*autoritatif*).<sup>17</sup> Dikatakan bahwa bahan hukum primer adalah pernyataan yang memiliki otoritas hukum yang ditetapkan oleh suatu cabang kekuasaan pemerintah yang meliputi, undang-undang yang dibuat parlemen. Bahan hukum tersebut terdiri atas :

- 1) Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 tentang PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah)
- 2) Al-Quran surat An-Nisa' ayat 29.
- 3) Hadist riwayat Bukhari tentang pemberian hadiah.

##### b. Bahan Hukum Sekunder

Bahan hukum sekunder adalah semua publikasi tentang hukum yang merupakan dokumen yang tidak resmi. Publikasi tersebut terdiri atas; buku-buku teks yang

---

<sup>16</sup>Saifudin Azwar, *Metode Penelitian*, ...,h, 92.

<sup>17</sup>Zainuddin Ali, *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta : Sinar Grafika, Cet. Ke 5, 2014, h, 47.

memberikan suatu dan atau beberapa permasalahan hukum, termasuk skripsi (tentang MLM, Hadiah, Ju'alah), tesis, dan disertai hukum, kamus-kamus hukum, jurnal-jurnal hukum dan komentar-komentar atas putusan hakim.

Kegunaan bahan hukum sekunder adalah memberi petunjuk pada peneliti untuk melangkah, baik dalam membuat latar belakang, perumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, kerangka teoritis dan konseptual, bahkan menentukan metode pengumpulan data analisis bahan hukum yang akan dibuat sebagai hasil penelitian.<sup>18</sup>

c. Bahan Hukum Tersier

Bahan hukum tersier adalah bahan-bahan yang memberikan informasi tentang bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder. Bahan hukum tersier ini untuk memberikan petunjuk maupun penjelasan terhadap bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder, yang dalam penelitian ini menggunakan artikel yang didapat dari internet.<sup>19</sup>

## **F. Metode pengumpulan data**

Data artinya informasi yang didapat melalui pengukuran-pengukuran tertentu, untuk digunakan sebagai landasan dalam

---

<sup>18</sup>Zainuddin Ali, *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta : Sinar Grafika, Cet. Ke 5, 2014, h, 54.

<sup>19</sup>Zainuddin Ali, *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta : Sinar Grafika, Cet. Ke 5, 2014, h, 56.

menyusun argumentasi logis menjadi fakta. Sedang fakta itu sendiri adalah kenyataan yang telah diuji kebenarannya secara empirik, antara lain melalui analisis data.<sup>20</sup>

Untuk memperoleh data dari penelitian ini penulis menggunakan data berikut:

a. Metode Observasi Non Partisipan

Metode nonpartisipan yaitu pengumpulan data penelitian dengan pengamatan tanpa harus melibatkan diri atau menjadi bagian lingkungan objek penelitian.<sup>21</sup>

Dalam penelitian ini penulis melakukan pengamatan sekaligus mencermati praktik pemberian poin transaksi Nu Amoorea oleh upline dengan downline Amoorea, hasil dari pengamatan tersebut adalah penulis dapat mengetahui tata cara praktik pemberian poin transaksi Nu Amoorea.

b. Metode Wawancara

Metode wawancara adalah teknik pengumpulan data melalui proses tanya jawab lisan yang berlangsung satu arah, artinya pertanyaan datang dari pihak yang mewawancarai dan jawaban diberikan kepada pihak yang diwawancarai. Orang yang mengajukan pertanyaan dalam proses wawancara disebut

---

<sup>20</sup>Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2011, h.104.

<sup>21</sup>Wahyu Purhantara, *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, Cet. Ke-1, 2010, h. 90.

pewawancara (*interview*) dan yang memberikan wawancara disebut (*interviewee*).<sup>22</sup>

Setelah penulis melakukan pengamatan terhadap praktik pemberian poin transaksi Nu Amoorea. Langkah selanjutnya ialah wawancara dengan pihak yang terkait dengan bisnis MLM Nu Amoorea yaitu wawancara dengan mbak Karomah sebagai upline dan Yesi Purwandari sebagai downline. Serta melakukan wawancara dengan pihak perusahaan PT. DUTA ELOK PERSADA. Sehingga nantinya dapat menghasilkan informasi yang diinginkan karena wawancara langsung dituju dari sumbernya.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah segala sesuatu materi dalam bentuk tertulis yang dibuat oleh manusia. Dokumen yang dimaksud adalah berupa buku catatan, artikel, UU dan lain sebagainya. Dokumentasi berguna jika penulis ingin mendapatkan informasi mengenai suatu peristiwa tetapi mengalami kesulitan untuk mewawancarai langsung para pihak yang terkait.<sup>23</sup>

Dalam penelitian ini penulis menggunakan buku panduan dari PT Duta Elok Persada, artikel mengenai Nu Amoorea untuk mendapatkan data. Metode ini sangat diperlukan untuk

---

<sup>22</sup>Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi ...*, h. 105.

<sup>23</sup> Samiaji Sarosa, *Penelitian Kualitatif,: Dasar-Dasar*, Jakarta: PT. Indeks, 2012, h.61.

melengkapi data atau informasi yang dibutuhkan oleh penulis sehingga bisa mempermudah penulis dalam menganalisis data.

### **G. Metode Analisis Data**

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain sehingga dapat dengan mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.<sup>24</sup>

Ada beberapa tahap yang dilakukan penulis dalam melakukan analisis data yaitu penulis mengumpulkan data-data dari penelitian baik itu diperoleh dari wawancara maupun dokumen-dokumen yang berkaitan dengan penelitian penulis, setelah data terkumpul penulis terlebih dahulu melakukan reduksi data yaitu pemilihan data dari data yang terkumpul tadi. Pemilihan data ini dimaksudkan untuk membuang data yang tidak diperlukan sehingga data yang dipilih nanti adalah data yang penting sehingga kesimpulan akhirnya dapat ditarik dan diverifikasi. Tahap selanjutnya adalah display atau penyajian data melalui data-data yang sudah dipilih tadi maka data tersebut akan disajikan dalam bentuk naratif, dan terakhir adalah tahap conclusion atau kesimpulan, tahap ini merupakan proses terakhir dari analisis data karena pada tahap inilah penulis akan menarik kesimpulan dari data-data yang sudah ada kemudian diverifikasi selama kegiatan berlangsung.

---

<sup>24</sup> Sugiyono, *Metde Penelitian Pendidikan, Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung : ALFABETA, 2015, h. 33.



## H. Sistematika Penulisan

Dalam penulisan skripsi ini, penulis membagi dalam lima bab yang akan peneliti uraikan dalam sub-sub bab. Adapun sistematika penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

- BAB I           Pendahuluan, dalam bab ini diuraikan mengenai tentang Latar Belakang, Rumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat Penelitian, Tinjauan Pustaka, Metode Penelitian, dan Sistematika Penulisan.
- BAB II           Landasan Teori, dalam bab ini akan dipaparkan mengenai konsep dasar Hadiah dalam Islam meliputi pengertian Hadiah, dasar hukum Hadiah, rukun dan syarat Hadiah, macam-macam Hadiah, pengertian Multi Level Marketing, Dasar hukum pertimbangan Multi Level Marketing Syariah, dan mekanisme kerja sistem Multi Level Marketing, Fatwa DSN-MUI tentang PLBS.
- BAB III          Pembahasan, dalam bab ini, penulis akan membahas tentang profil perusahaan Nu Amoorea, bagaimana gambaran umum sistem *Multi Level Marketing* pada penjualan Nu Amoorea, bagaimana pelaksanaan pemberian poin pada penjualan Nu Amoorea.
- BAB IV          Analisis, Bab ini menjelaskan analisis tentang praktik pemberian poin transaksi serta apa alasan

dari pemberian bonus pada bisnis MLM NU Amoorea di PT. Duta Elok Persada. Tinjauan hukum Islam terhadap pemberian poin transaksi pada bisnis MLM Nu Amoorea.

## BAB V

Penutup, dalam bab ini berisi beberapa sub bab, yaitu kesimpulan, kritik, dan saran.

## BAB II

### Ketentuan Umum Hadiah, dan Multi Level Marketing Syariah

#### A. Hadiah

##### 1. Pengertian Hadiah

Hadiah berasal dari kata Hadi (هادي) terambil dari akar kata yang terdiri dari huruf-huruf *ha'*, *dal*, dan *ya*. Maknanya berkisar pada dua hal. Pertama, tampil ke depan memberi petunjuk. Dari sini lahir kata *Had* yang bermakna petunjuk jalan, karena dia tampil di depan. Kedua, menyampaikan dengan lemah lembut. Dari sini lahir kata *hidayah* (هداية) yang merupakan penyampaian sesuatu dengan lemah lembut guna menunjukkan simpati.<sup>1</sup>

Hadiah sering juga disebut hibah. Ada juga yang mengatakan bahwa hadiah termasuk dari macam-macam hibah. Menurut Ensiklopedi Hukum Islam, hadiah dikategorikan dalam bentuk hibah.<sup>2</sup> Sedangkan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, hadiah merupakan pemberian (kenang-kenangan, penghargaan, penghormatan).<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Sahabuddin et al., *Ensiklopedia Al-Qur'an: Kajian Kosakata*, Jakarta: Lentera Hati, 2007, h. 261.

<sup>2</sup> Abdul Aziz Dahlan, et al, *Ensiklopedi Hukum Islam*, Jakarta: Ichtiar Baru van Hoeve, 1996, h. 540.

<sup>3</sup> Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 2005, cet.3, h. 380.

Hadiah adalah suatu akad pemberian hak milik oleh seseorang kepada orang lain di waktu ia masih hidup tanpa mengharapkan imbalan dan balas jasa, namun dari segi kebiasaan, hadiah lebih dimotivasi oleh rasa terima kasih dan kekaguman seseorang.<sup>4</sup>

Hadiah menurut kamus umum Bahasa Indonesia berarti pemberian penghormatan atau disebut juga ganjaran yang diberikan kepada seseorang. Seperti pemenang pada suatu perlombaan.<sup>5</sup>

Hadiah menurut Sayyid Sabiq adalah hibah yang tidak ada keharusan bagi pihak yang diberi hibah untuk menggantinya dengan imbalan. Jika seseorang telah memperkenankan hartanya bagi orang lain untuk dimanfaatkan, namun dia tidak mengalihkan kepemilikannya kepada orang tersebut, maka ini adalah peminjaman. Demikian pula jika dia menghadiahkan sesuatu yang tidak dapat dinilai sebagai harta, seperti khamer atau bangkai, maka dia tidak dinyatakan sebagai orang yang memberikan hadiah, dan pemberian ini tidak dapat dinyatakan sebagai hadiah. Jika pengalihan pemilikan tidak terjadi pada saat hidup, tapi dikaitkan pada kondisi setelah wafat, maka ini adalah wasiat. Jika pemberian tersebut dengan imbalan, maka ini adalah jual beli yang berlaku padanya ketentuan hukum jual beli.

---

<sup>4</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*,....., h. 342.

<sup>5</sup> Ira. M. Lapidus, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 2001, h. 337.

Maksudnya, hadiah dimiliki hanya dengan adanya akad yang telah selesai dilakukan dan kemudian pihak yang memberikan hadiah tidak lagi dapat menggunakan hadiah kecuali bila diperkenankan oleh pihak yang diberi hadiah.<sup>6</sup>

Berbagai macam sebutan pemberian disebabkan perbedaan niat dan motivasi orang-orang yang menyerahkan benda. Dari segi tujuan, pemberian kepada orang lain dimaksudkan untuk mendekatkan diri kepada Allah swt, dan diberikan kepada orang yang sangat membutuhkan tanpa mengharapkan pengganti pemberian tersebut dinamakan *sedekah*, jika pemberian tersebut dimaksudkan untuk mengagungkan atau karena rasa cinta dinamakan *hadiah*, dan pemberian yang tujuannya tidak untuk mendekatkan diri kepada Allah swt dan tidak pula untuk melahirkan rasa hormat dan cinta disebut *hibah*. Sedangkan pemberian yang diberikan kepada orang lain saat ia sakit menjelang kematiannya dinamakan *athiyah*.<sup>7</sup>

## 2. Dasar Hukum Hadiah

Dalil-dalil yang menjadi dasar disyariatkan hadiah dapat dilihat dalam beberapa ayat Al-Qur'an, Hadist Nabi serta Ijma' Ulama', antara lain:

---

<sup>6</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqih Sunnah 5*, Jakarta: Cakrawala Surya Prima, 2009, h. 547-548.

<sup>7</sup> Rachmat Syafei, *Fiqih Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2001, h. 241.

## a. Al-Qur'an,

Adapun yang menjadi landasan dalam pemberian hadiah yaitu terdapat dalam firman Allah yang berbunyi:

QS. Al-Mudatsir (74): 6

وَلَا تَمُنُّنَ تَسْتَكْبِرُ<sup>86</sup>

*Artinya: "dan janganlah kamu memberi (dengan maksud) memperoleh (balasan) yang lebih banyak". (QS. Al-Mudatsir (74): 6).*

QS. An-Naml (27): 35-36

وَإِنِّي مُرْسِلَةٌ إِلَيْهِمْ بِهَدِيَّةٍ فَنَاطِرُهُ بِمِ يَرْجِعُ الْمُرْسَلُونَ ۝ ٣٥ فَلَمَّا جَاءَ سُلَيْمَانَ  
قَالَ أُمِدُّونَنِي بِمَالٍ فَمَا آتَانِيَ اللَّهُ خَيْرٌ مِّمَّا آتَاكُمْ بَلْ أَنْتُمْ بِهَدِيَّتِكُمْ تَفْرَحُونَ  
936

*Artinya: "Dan sesungguhnya aku akan mengirim utusan kepada mereka dengan (membawa) hadiah, dan (aku akan) menunggu apa yang akan dibawa kembali oleh utusan-utusan itu" (35). Maka tatkala utusan itu sampai kepada Sulaiman, Sulaiman berkata: "Apakah (patut) kamu menolong aku dengan harta? Maka apa yang diberikan Allah kepadaku lebih baik daripada apa yang diberikan-Nya kepadamu: tetapi kamu merasa bangga dengan hadiahmu" (36). (QS. An-Naml (27): 35-36)*

QS. An-Nisa' (4): 4.

---

<sup>8</sup> Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*, Yogyakarta: UII Press, 1999, h, 576.

<sup>9</sup> Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*, Yogyakarta: UII Press, 1999, h, 380-381.

وَأَتُوا النِّسَاءَ صَدُقَاتِهِنَّ نِحْلَةً فَإِنْ طِبْنَ لَكُمْ عَنْ شَيْءٍ مِّنْهُ نَفْسًا فَكُلُوهُ هَنِيئًا مَّرِيئًا<sup>10</sup>

*Artinya: "Berikanlah maskawin (mahar) kepada wanita (yang kamu nikahi) sebagai pemberian dengan penuh kerelaan. Kemudian jika mereka menyerahkan kepada kamu sebagian dari maskawin itu dengan senang hati, maka makanlah (ambillah) pemberian itu (sebagai makan) yang sedap lagi baik akibatnya".(QS. An-Nisa' (4):4).*

b. Hadist

عَنْ عَائِشَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا قَالَتْ كَانَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقْبَلُ  
الْهِدْيَةَ وَيُتَيْبُ عَلَيْهِ

*Artinya: "Dari aisyah ra berkata: "Adalah Rasulullah 'alaihi wasallam menerima pemberian hadiah dan membalasnya" (HR. Al-Bukhari)*

وَعَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : " تَهَا  
دُوا تَحَابُّوا " رَوَاهُ الْبُخَارِيُّ فِي الْأَدَبِ الْمُفْرَدِ وَأَبُو يَعْلَى بِإِسْنَادٍ حَسَنٍ.

*Artinya: Dari Abu Hurairah r.a., dari Nabi saw. Beliau bersabda "Saling memberi hadiahlah kamu sekalian, niscahaya kalian akan saling mencintai".HR. al-Bukhari dalam Al-Adabul Mufrad dan Abu Ya'la dengan sanad yang hasan.<sup>11</sup>*

وَعَنْ أَنَسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ تَهَا  
دُوا فَإِنَّ الْهِدْيَةَ تَسُلُّ السَّحْمَةَ. رَوَاهُ الْبَزَّازُ بِإِسْنَادٍ ضَعِيفٍ.

*Artinya: Dari Anas r.a., ia berkata bahwa Rasulullah saw, telah bersabda " Saling memberi hadiahlah, karena sesungguhnya hadiah itu dapat menghilangkan*

<sup>10</sup> Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*, Yogyakarta: UII Press, 1999, h, 78.

<sup>11</sup> Ibnu Hajar Al-Asqalani, *Bulugh Al Maram Min Adillat Al Ahkam*, Jakarta: Akbar, 2009, h. 423-424.

*kedengkian*” HR al-Bazzar dengan sanad yang dhaif.<sup>12</sup>

Nabi pernah diberi hadiah dan menerimanya, lalu merayu kita agar menerimanya dan menyukainya. Diriwayatkan oleh Ahmad dari Khalid bin Adi bahwa Nabi bersabda, *“Barangsiapa mendapat kebaikan dari saudaranya yang bukan karena mengharap-harapkan dan meminta-minta, maka hendaklah ia menerimanya dan tidak menolaknya. Sebab, itu adalah rezeki yang diberikan Allah kepadanya”*.

Rasulullah saw juga menerima hadiah pemberian kaum kafir. Beliau menerima hadiah dari kiswa, dari para raja, dan Muqauqis. Sebagaimana baliapun memberi berbagai hadiah dan pemberian kepada orang lain.

### **3. Rukun dan Syarat Hadiah**

#### **a. Rukun Hadiah**

Rukun hadiah adalah *wahib* (pemberi), *mauhub lah* (penerima), objek yang diberikan (*mauhub*), dan *sighat* (*ijab dan qobul*).

##### 1) *Wahib (pemberi)*

*Wahib (pemberi)* adalah pemberi hibah, yang menghibahkan barang miliknya.<sup>13</sup> Syarat pemberi hadiah yaitu:<sup>14</sup>

---

<sup>12</sup> Ibnu Hajar Al-Asqalani, *Bulugh Al Maram Min Adillat Al Ahkam*, ..., h. 424.



- a) Pemberi harus sebagai pemilik sempurna atas benda yang di hadiahkan.
- b) Pemberi harus seseorang yang cakap serta sempurna yaitu baligh dan berakal.
- c) Pemberi hendaklah melakukan perbuatan atas dasar kemauan sendiri dengan penuh kerelaan dan bukan dalam keadaan terpaksa.

## 2) *Mauhub lah (penerima)*

Penerima hadiah adalah seluruh manusia.<sup>15</sup> Pada dasarnya setiap orang yang memiliki kecakapan melakukan perbuatan hukum dapat menerima hadiah. Anak-anak atau mereka yang berada dibawah pengampuan juga dapat menerima hadiah melalui kuasa walinya.<sup>16</sup>

Karena hadiah itu merupakan transaksi langsung, maka penerima hadiah disyaratkan sudah wujud dalam artinya yang sesungguhnya ketika akad hadiah dilakukan.<sup>17</sup> Oleh sebab itu, hadiah tidak boleh diberikan kepada anak yang masih dalam kandungan. Dalam

---

<sup>13</sup> Helmi Karim, *Fiqih Muamalah*, Cet-3, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002, h. 76.

<sup>14</sup> Mardani, *Fiqih Ekonomi Syariah (Fiqih Muamalah)*, Jakarta: Kencana, ed. 1, cet. 1, 2012, h. 341.

<sup>15</sup> Rachmad Syafei, *Fiqih Muamalah*,...,h. 244.

<sup>16</sup> H. Ahmad Rofiq, *Hukum Perdata Islam di Indonesia*, cet. 2, Jakarta: Rajawali Pers, 2015, h. 380.

<sup>17</sup> Mardani, *Fiqih Ekonomi Syariah (Fiqih Muamalah)*,..., h. 341.

persoalan ini pihak penerima hadiah tidak disyaratkan supaya baligh berakal. Kalau sekiranya penerima hadiah belum cakap bertindak ketika pelaksanaan transaksi, ia diwakili oleh walinya.<sup>18</sup>

3) *Mauhub (objek yang diberikan)*

*Mauhub* adalah barang yang di hadiahkan kepada penerima hadiah. Syarat dari objek yang di jadikan hadiah yaitu:<sup>19</sup>

- a) Benda yang di hadiahkan harus milik sempurna dari pemberi hadiah.
- b) Benda yang di hadiahkan sudah ada dalam arti yang sesungguhnya saat pelaksanaan akad.
- c) Objek yang di hadiahkan merupakan sesuatu yang dibolehkan dimiliki agama.
- d) Harta yang di hadiahkan harus telah terpisah secara jelas dari harta pemberi hadiah.

4) *Sighat (ijab dan qobul)*

Sighat adalah semua yang bisa berimplikasi pada ijab dan qobul, baik berupa perkataan maupun perbuatan

---

<sup>18</sup> Helmi Karim, *Fiqih Muamalah*, ..., h. 76.

<sup>19</sup> Mardani, *Fiqih Ekonomi Syariah (Fiqih Muamalah)*,..., h. 342.

seperti lafadz hadiah, hibah, *athiyah* (pemberian), dan sebagainya.<sup>20</sup>

Di antara *sighat ijab* yang jelas ialah *wahabtuka* (aku menghibahkanmu), *manahtuka* (aku memberimu), dan *mallatuka* (aku berikan milikku untukmu) tanpa disertai nilai tukar. Di antara *sighat qobul* yang jelas ialah *qabiltu* (aku terima), dan *radhitu* (aku rela). Sedangkan orang yang tuna wicara cukup dengan dengan syarat yang dapat dipahami.<sup>21</sup>

Dalam pemberian hadiah, yang menjadi sasaran ialah kepada *sighat* dalam transaksi tersebut sehingga perbuatan itu sungguh mencerminkan terjadinya pemindahan hak milik melalui hadiah. Ini berarti bahwa walaupun tiga unsur pertama sudah terpenuhi dengan segala persyaratannya, hadiah tetap dinilai tidak ada bila transaksi hadiah tidak dilakukan.<sup>22</sup> Syarat-syarat *sighat*, menurut para ulama Mazhab Syafi'i adalah sebagai berikut:<sup>23</sup>

---

<sup>20</sup> Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu* 5, cet. 1, Jakarta: Gema Insani, 2011, h. 526.

<sup>21</sup> Wahbah Zuhaili, *Fiqih Imam Syafi'i 2 (Mengupas Masalah Fiqhiyah berdasarkan Al Quran dan Hadist)*, Jakarta: Almahira, 2010, h. 330.

<sup>22</sup> Helmi Karim, *Fiqih Muamalah*, ..., h. 77.

<sup>23</sup> Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu* 5, ..., h. 530.

- a) Bersambungnya antara qobul dengan ijab tanpa adanya pemisah yang secara syara' dianggap pengaruh terhadap keabsahan ijab qobul tersebut.
- b) Tidak adanya pengaitan dengan syarat. Karena hadiah adalah pemberian kepemilikan, dan pemberian kepemilikan tidak bisa dikaitkan dengan sesuatu yang kemungkinan akan terjadi atau kemungkinan tidak akan terjadi.
- c) Tidak ada pengaitan dengan waktu, seperti satu bulan atau satu tahun, karena hadiah merupakan pemberian kepemilikan terhadap benda secara mutlak yang terus menerus, seperti jual beli.

**b. Syarat Hadiah**

Adapun syarat hadiah berkaitan dengan syarat wahib dan mauhub ulama Hanabillah menetapkan 11 syarat yaitu:

- 1) Hadiah dari harta yang boleh di tasyarufkan.
- 2) Terpilih dan sungguh-sungguh.
- 3) Harta yang diperjualbelikan.
- 4) Tanpa adanya pengganti.
- 5) Orang yang sah memilikinya.
- 6) Sah menerimanya.
- 7) Walinya sebelum memberi dipandang cukup waktu.
- 8) Menyempurnakan pemberian.
- 9) Tidak disertai syarat waktu.

- 10) Pemberi sudah dipandang mampu tasharruf (merdeka, mekallaf, dan rasyid)
- 11) *Mauhub* harus berupa harta yang khusus untuk dikeluarkan.

Sedangkan menurut Wahbah Az-Zuhaili disyaratkan beberapa hal berikut ini untuk sesuatu yang di hadiahkan :<sup>24</sup>

- 1) Benda tersebut ada ketika dihadiahkan.
- 2) Benda tersebut adalah benda yang bernilai.
- 3) Benda tersebut dapat dimiliki secara perorangan.
- 4) Benda tersebut milik pemberi.
- 5) benda tersebut terpisah dari benda yang lainnya dan tidak sedang dimanfaatkan untuk tempat benda yang lain.
- 6) Penerimaan atau pengambilan barang oleh orang yang diberi.
- 7) Pengambilan barang oleh orang yang diberi harus dengan seizin pemberi.

#### **4. Macam-macam Hadiah**

##### **a. Hadiah Orang yang lebih Tinggi dan Sederajat**

Yang dimaksud dengan hadiah tersebut adalah hadiah yang diberikan oleh pihak yang lebih tinggi kepada pihak yang lebih rendah dalam hal kedudukan, jabatan, dan hartanya, dari orang dewasa kepada anak kecil, dari seorang pengajar kepada muridnya, atau dari seorang syaikh kepada

---

<sup>24</sup> Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu* 5, ..., h. 532.

penuntut ilmu. Dan di dalamnya ada wujud pemuliaan, kecintaan, dan silaturahmi.

**b. Hadiah Kedua Orang Tua kepada Anaknya**

Ia termasuk dari hadiah-hadiah yang bisa menanamkan rasa cinta kepada anak-anak, akan tetapi hadiah tersebut harus diberikan secara adil di antara mereka kecuali apabila disana ada faktor atau perkara yang mengharuskan pengutamaan atau pengkhususan maka ini tidaklan mengapa. Seperti salah seorang dari mereka sakit atau buta, atau ia memiliki keluarga, seorang penuntut ilmu, ingin menikah, anak yang paling besar berserikat dalam usaha dan pendidikan saudara-saudaranya. Juga apabila ingin membayar hutang kepada salah satu dari anak-anaknya, atau yang semisal itu dari faktor-faktor pengutamaan maka yang wajib adalah berbuat adil dan sama rata di dalam pemberian kepada mereka. Ini adalah pendapat kebanyakan ulama dan mazdab Imam Ahmad, Al Bukhari, Ishaq, Ats Tsauri, Daud, Ibnu Taimiyah dan selain mereka.

**c. Hadiah untuk mendapatkan Manfaat, Kedudukan dan Jabatan**

Hadiah ini diberikan untuk mendekatkan hati dan mendapatkan kecintaan dari orang yang diberikan hadiah tersebut, bukan karena kecintaan yang hakiki akan tetapi untuk mendapatkan kemanfaatan dengan kedudukan, kekuasaan dan posisinya di sisi orang lain sehingga dengan itu dia bisa mencapai tujuan-tujuannya.

Hadiah ini mirip dengan suap-menyuap dan haram mengambilnya. Maka jika kedudukan tersebut berupa kekuasaan kehakiman, pekerjaan, hukum kepemimpinan, atau jabatan, maka ini suap-menyuap yang di beri label “hadiah”. Mengambil hadiah tersebut diharamkan, sebagaimana diharamkan pula memberikannya.

**d. Hadiah Seorang Guru**

Urusan seorang guru dalam hal tidak bolehnya menerima hadiah sebagai imbalan terhadap pelaksanaan tugasnya sama halnya dengan perkara semua pegawai. Apabila hadiah tersebut termasuk bagian dari bab kecintaan, kasih sayang, dan untuk mendekatkan diri kepadanya dikarenakan ilmu dan keshalihannya, maka boleh menerimanya. Dan demikian pula bolehnya menerima hadiah itu dari orang-orang yang kebiasaan mereka adalah saling memberi hadiah seperti kerabat dan teman karib.

Apabila hadiah itu datang dari murid-murid sekolah tempat dia mengajar, atau datang dari wali murid, maka tidak diperbolehkan karena hadiah tersebut akan menyebabkan sikap pilih kasih kepada siswa yang bersangkutan, membantunya di dalam ujian, atau menambahkan nilainya. Inilah namanya suap-menyuap itu sendiri.<sup>25</sup>

## **B. Multi Level Marketing**

### **1. Pengertian *Multi Level Marketing* (MLM)**

*Multi Level Marketing* (MLM) berasal dari bahasa Inggris, *multi* berarti banyak, *level* berarti jenjang atau tingkat, sedangkan *marketing* artinya pemasaran. Jadi *Multi Level Marketing* adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut *multi level* karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat.<sup>26</sup>

Secara sederhana yang dimaksud *Multi Level Marketing* adalah suatu konsep penyaluran barang (produk/jasa tertentu) yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan menikmati keuntungan di dalam garis kemitraanya/sponsorisasi.

---

<sup>25</sup> Ibrahim bin Abdillah AlMazru'i, *Menebar Cinta dengan Hadiah* (penerjemah: Ibnu Musa Al Bankawy), Yogyakarta: Al Husna, h. 53-55.

<sup>26</sup> Gemala Dewi dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Jakarta: Kencana, Cet ke-1, 2005, h,187.



Dalam pengertian yang lebih luas *multilevel marketing* adalah salah satu bentuk kerja sama di bidang perdagangan atau pemasaran suatu produk atau jasa yang dengan sistem ini di berikan kepada setiap orang kesempatan untuk mempunyai dan menjalankan usaha sendiri. Kepada setiap orang yang bergabung dapat mengkonsumsi produk dengan potongan harga serta sekaligus dapat menjalankan kegiatan usaha secara sendiri dengan cara menjual produk atau jasa dan mengajak orang lain untuk ikut bergabung dalam kelompoknya. Setiap orang yang berhasil diajak atau bergabung dalam kelompoknya akan memberikan manfaat dan keuntungan kepada yang mengajaknya, lazimnya dengan memakai sistem presentase atau bonus.<sup>27</sup>

MLM merupakan pemasaran yang dilakukan banyak level atau tingkatan, yang biasanya dikenal dengan istilah *upline* (tingkat atas) dan *downline* (tingkat bawah). *Upline* dan *downline* umumnya mencerminkan hubungan pada level yang berbeda vertikal maupun horizontal. Karena itu seseorang akan disebut *upline* apabila telah mempunyai *downline*, baik berjumlah satu maupun lebih. Bisnis MLM menggunakan sistem jaringan, meskipun masing-masing perusahaan distributor sering menyebut dengan istilah yang berbeda-beda.<sup>28</sup>

---

<sup>27</sup> Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta : Sinar Grafika, 2000, h. 169-170.

<sup>28</sup> Mardani, *Hukum Perikatan Syariah di Indonesia*, Jakarta : Sinar Grafika. 2013, h. 209.

## 2. Dasar Hukum Pertimbangan *Multi Llevel Marketing Syariah*

Yang menjadi dasar pertimbangan hukum DSN mengeluarkan fatwa tentang penjualan langsung berjenjang syariah adalah:

### a. Al-Quran

QS. An-Nisa (4) : 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا<sup>29</sup>

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah maha penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa (4) : 29).*

QS. Al-Muthaffifin (83): 1-3

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ۝ ١ الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ۝ ٢ وَإِذَا كَالُواهُمْ أَوْ وَّزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ ۝ ٣

Artinya :*(1) Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang. (2) (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi. (3) Dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi. (QS. Al-Muthaffifin (83): 1-3)*

QS. Al-Baqarah (2) : 275

---

<sup>29</sup> Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*, Yogyakarta: UII Press, 1999, h, 84.

<sup>30</sup> Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*, Yogyakarta: UII Press, 1999, h, 588.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ  
 ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ  
 مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ  
 النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ 31٢٧٥

Artinya: orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan), dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya. (QS. Al-Baqarah (2) : 275)

#### b. Hadist

Hadist Nabi

لَعَنَ اللَّهُ الرَّاشِيَّ وَالْمُرْتَشِيَّ (رواه أحمد والترمذی)

Artinya : “Allah melaknat pemberi dan penerima risywah”.  
 (HR. Ahmad dan Al-Tirmidzi).

#### c. Kaidah Fiqih

---

<sup>31</sup> Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*, Yogyakarta: UII Press, 1999, h, 48.

الأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَاتِ الْإِبْرَاهِيمِيَّةِ إِلَّا أَنْ يُدَلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا<sup>32</sup>

Artinya : “ pada dasarnya semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkan”.

الْأَجْرُ عَلَى قَدْرِ الْمُشَقَّةِ.

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

Dalam literatur Hukum Islam, sistem MLM ini dapat dikategorikan pembahasan fiqh muamalah dalam kitab Buyu’ mengenai perdagangan atau jual-beli. Oleh karena itu, dasar hukum yang dapat dijadikan panduan hukum bagi umat Islam terhadap bisnis MLM ini antara lain adalah konsep jual-beli dan tolong-menolong, dan kerja sama (*ta’awun*).

Dalam Al-Qu’ran dasar hukum jual beli diantaranya terdapat dalam QS. Al-Baqarah (2) : 275 yang menegaskan halalnya jual-beli, sedangkan dasar hukum ta’awun, terdapat di QS. Al-Maidah (5) : 2.<sup>33</sup>

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.” (QS. Al-Baqarah (2) : 275)

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ

Artinya: “Tolong menolonglah atas kebaikan dan takwa dan jangan tolong menolonglah atas dosa dan permusuhan”. (QS. Al-Maidah (5) : 2).

---

<sup>32</sup> A. Djazuli, *Kaidah-kaidah Fikih Kaidah-kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaikan Masalah-masalah yang Praktis*, Jakarta: Kencana, 2006, h. 10.

<sup>33</sup> Gemala Dewi dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, ... , h.189.

Menyangkut keuntungan yang diperoleh masing-masing pihak mitra kerja dalam sistem ini dapat disepadankan dengan ungkapan dalam firman Allah (QS. Al-Baqarah:261)<sup>34</sup>

مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ سُنْبُلَةٍ مِائَةٌ حَبَّةٌ وَاللَّهُ يُضْعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ وَاللَّهُ وَسِعَ عَلِيمٌ ٢٦١

*Artinya: "Perumpamaan orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh butir, dan pada tiap-tiap butir tumbuh seratus biji. Allah melipatgandakan (ganjaran) bagi siapa yang Dia kehendaki dan Allah Maha Luas (karunia-Nya) lagi Maha Mengetahui". (QS.Al-Baqarah: 261)*

Jadi, pada dasarnya hukum dari MLM adalah mubah (boleh), asalkan tidak mengandung unsur-unsur sebagai berikut:<sup>35</sup>

1. Riba
2. Gharar atau ketidak jelasan,
3. Dharar atau merugikan/menzalimi pihak lain, dan
4. Jahalah atau tidak transparan.

### **3. Mekanisme Kerja Sistem Multi Level Marketing (MLM)**

MLM singkatan dari *Multi Level Marketing* biasa juga disebut *Network Marketing* atau *direct selling* atau pemasaran berjenjang, ini adalah sebuah bisnis yang menggunakan strategi jaringan. Biasanya orang yang bergabung disebut distributor, yang tugas pokoknya adalah melakukan penjualan dan memperbesar

---

<sup>34</sup> Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*,..., h.172.

<sup>35</sup> Gemala Dewi dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, ..., h,190.

jaringan dibawahnya.<sup>36</sup> MLM disebut *network marketing* karena anggota kelompok tersebut semakin banyak, sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (*network*) yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran.<sup>37</sup>

*Multi Level Marketing* terdapat unsur jasa, yaitu jasa *network marketing* dengan imbalan berupa *marketing fee* atau komisi atau bonus. Artinya seseorang distributor menjualkan barang perusahaan dan ia mendapatkan upah dari presentasi harga barang dan jika dapat menjual sesuai target, maka dia akan mendapatkan bonus yang ditetapkan perusahaan. Jumlah upah atau imbalan jasa yang harus diberikan kepada distributor adalah menurut perjanjian, dan sepatutnya harus diberikan secara adil, tanpa ada unsur ketidakadilan atau kedzaliman dalam pemenuhannya.

Besarnya komisi seorang distributor ditentukan dari target penjualan yang dilakukannya sendiri dan yang dilakukan oleh jaringannya. Komisi tersebut berupa potongan harga, bonus, atau insentif yang ditetapkan perusahaan secara berjenjang sesuai dengan nilai penjualan (biasanya disebut *volume point, business*

---

<sup>36</sup> Pindi Kisata, *Why Not MLM-Sisi Lain MLM*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama Cet. Ke- 2, 2005, h. 3.

<sup>37</sup> Gemala Dewi dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia, ...*, h, 188.

*point, volume grip*) yang diberitahukan kepada mitra usaha sejak mereka mendaftar menjadi anggota.<sup>38</sup>

Sistem pemasaran *Multi Level Marketing* menganggap seluruh anggota atau distributornya sebagai mitra kerja/dagang yang akan saling menguntungkan.

Dalam MLM terdapat unsur jasa. Hal ini dapat dilihat dari seorang distributor yang menjualkan barang yang bukan miliknya dan ia mendapatkan upah dari presentase harga barang. Selain itu jika ia dapat menjual barang tersebut sesuai dengan target yang telah ditetapkan, maka ia akan mendapatkan bonus yang telah ditetapkan oleh perusahaan.<sup>39</sup>

Untuk menuju langkah sukses dalam mengembangkan usaha *Multi Level Marketing* dapat dilakukan dengan cara menanam motivasi, yaitu menumbuhkan keyakinan diri dalam melakukan usaha. Sebagai seorang muslim tentunya harus diiringi dengan do'a. Mencari atau memperluas jaringan mitra kerja sasaran awal adalah keluarga sendiri, teman sejawat, baru melangkah kelingkungan yang lebih luas seperti teman sekantor, dan teman seprofesi. Untuk menjalankan usaha tidak diperlukan

---

<sup>38</sup> Denden Ahmad Rohendi, Sripsi "*Sistem Pengupahan Pekerja Freelance Pada Perusahaan Industri dan Perdagangan PT. Hadena Indonesia Dengan Sistem Multi Level Marketing di Kota Bandung Dikaitkan dengan Buku III Kitab Undang-undang Hukum Perdata*", Bandung: Universitas Pasundan, 2018, h, 109.

<sup>39</sup> Gemala Dewi dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia, ...*, h,189.

waktu khusus, tetapi dapat dilakukan dengan waktu yang fleksibel (sembarang waktu).<sup>40</sup>

Secara global sistem bisnis MLM dilakukan dengan cara menjangking calon nasabah yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan member dari perusahaan yang melakukan praktek MLM, adapun secara terperinci bisnis MLM dilakukan dengan cara sebagai berikut:<sup>41</sup>

- a. Mula-mula pihak perusahaan berusaha menjangking konsumen untuk menjadi member, dengan cara mengharuskan calon konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu.
- b. Dengan membeli paket perusahaan tersebut, pihak pembeli diberi satu formulir keanggotaan (member) dari perusahaan.
- c. Sesudah menjadi member maka tugas berikutnya adalah mencari calon member-member baru dengan cara seperti diatas, yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.
- d. Para member baru juga bertugas mencari calon member-member baru lagi dengan cara seperti diatas, yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.
- e. Jika member mampu menjangking member-member baru yang banyak, maka dia akan mendapat bonus dari perusahaan.

---

<sup>40</sup> Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*,..., h.170 .

<sup>41</sup> Sudarto, *Masailul Fiqhiyah Al-Haditsah*,..., h, 9-11.



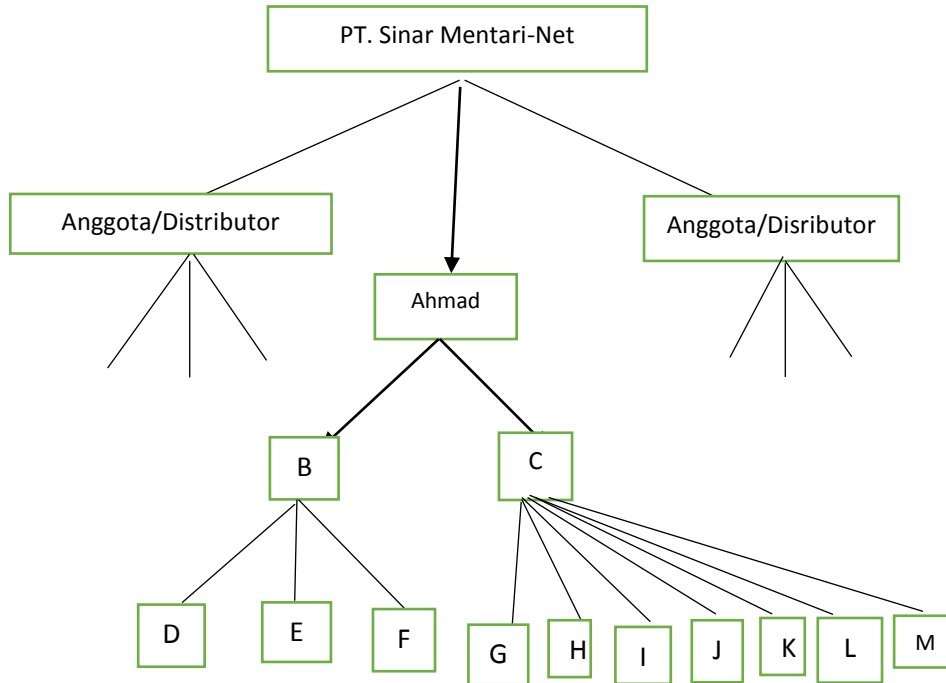
Semakin banyak member yang dapat dijaring, maka semakin banyak pula bonus yang akan didapatkan karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan.

Dengan adanya para member baru yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan, maka member yang berada pada level pertama, kedua, dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan karena perusahaan merasa diuntungkan dengan adanya member-member baru tersebut.

Produk dan usaha MLM yang menjalankan prinsip syariah, memperoleh sertifikat halal dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Untuk MLM yang berdasarkan prinsip syariah ini, hingga sejauh ini memang diperlukan akuntabilitas dari MUI.

Untuk lebih jelasnya bentuk usaha ini secara sederhana dapat diterangkan dengan ilustrasi berikut. Misalnya sebuah PT Sinar Mentari-Net sebagai sebuah perusahaan yang memasarkan produk/jasa dengan sistem network marketing telah menjaring si Ahmad sebagai anggota atau distributor. Kemudian si Ahmad selain menjadi anggota diharapkan pula dapat menjaring anggota-anggota baru untuk masuk dalam kelompoknya, misalnya B dan C. Selanjutnya B dan C berusaha pula memperluas jaringannya, misalnya B telah menjaring D, E, dan F, sedangkan C telah

menjaring G, H, I, J, K, L, dan M. Selanjutnya D, E, F (grup dari B) dan H, I, J, K, L, dan M (grup dari C) akan berusaha pula untuk memperluas jaringannya dengan cara mencari anggota baru, demikian seterusnya. Jelasnya perhatikan bagan berikut ini:<sup>42</sup>



Dari perluasan dan pengembangan jaringan diatas, Ahmad akan memperoleh keuntungan langsung, komisi rabat, komisi pengembangan grup dan bentuk keuntungan lainnya sesuai dengan kebijaksanaan perusahaan. Jelasnya, semakin banyak dan berkembang grup Ahmad, semakin besar pula komisi yang

<sup>42</sup> Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*,..., h. 171.

diperolehnya, karena anggota dan grup yang berada dibawah Ahmad akan memberi keuntungan kepada Ahmad (akumulasi penjualan kelompok). Demikian juga halnya B dan C yang berada dibawah Ahmad, begitu juga D, E, F (grup B) dan G, H, I, J, K, L, M (grup C) dan seterusnya anggota-anggota lain. Tugasnya semakin besar akumulasi penjualan kelompok, semakin besar pula keuntungan yang diperoleh.<sup>43</sup>

Adapun keuntungan dan kekurangan dalam bisnis MLM, yaitu:<sup>44</sup>

a. Keuntungan Bisnis MLM:

- 1) Modal relatif kecil, yang terpenting bekerja keras dan memiliki ketrampilan personal skill yang tinggi.
- 2) Penjualan produk, tidak terikat waktu dan tempat karena sifat bisnis adalah jejaring (*Networking*), umumnya yang sukses adalah seseorang yang mampu atau telah memiliki jaringan luas.
- 3) Tidak perlu skill khusus, sebab skill atau pula manajemen dan marketing-nya cenderung mengikuti perusahaan pemilik MLM yang bersangkutan atau perusahaan induknya.

---

<sup>43</sup> Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*,..., 2000, h. 172.

<sup>44</sup> Leonardus Saiman, *Kewirausahaan (Teori, Praktik dan Kasus-kasus)*, Jakarta: Salemba Empat, 2015, h. 81-82.

- 4) Jaringan luas, usaha dengan sistem MLM umumnya telah memiliki jaringan luas, tidak saja secara nasional, tetapi juga internasional.
  - 5) Pertemuan-pertemuan rutin antara orang senior (*upline*) dengan junior (*downline*) melalui sistem *sharing* pengalaman dan motivasi mendorong berkembangnya bisnis tersebut.
  - 6) Menguntungkan para distributor sebagai simsar (makelar/broker/mitrakerja/agen/distributor) yang ingin bekerja secara mandiri dan bebas.<sup>45</sup>
- b. Kekurangan Bisnis MLM:<sup>46</sup>
- 1) Harga produk cenderung lebih mahal dibandingkan dengan produk sejenis yang dijual dengan sistem konvensional.
  - 2) Negara kehilangan devisa yang relatif cukup banyak sebab bisnis MLM yang terbanyak adalah produk-produk impor (dari luar negeri).
  - 3) Pemegang bisnis MLM meskipun seseorang sebelumnya telah menduduki posisi di level atas dapat kembali terjun ke level bawah.
  - 4) Informasi produk sering kali tidak jujur atau tidak terbuka.

---

<sup>45</sup> Sudarto, *Masailul Fiqhiyah Al-Haditsah*,..., h, 9-25.

<sup>46</sup> Leonardus Saiman, *Kewirausahaan (Teori, Praktik dan Kasus-kasus)*,..., h, 82.

- 5) Sering tuduh sebagai ajang permainan uang (*money game*).

#### 4. Fatwa DSN MUI

Produk dan usaha MLM yang menjalankan prinsip syariah, memperoleh sertifikat halal dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Untuk MLM yang berdasarkan prinsip syariah ini, hingga sejauh ini memang diperlukan akuntabilitas dari MUI.

Ada dua aspek untuk menilai apakah bisnis MLM itu sesuai dengan syariah atau tidak, yaitu:<sup>47</sup>

- a. Aspek produk atau jasa yang dijual, dalam hal ini objek dari MLM harus merupakan produk-produk yang halal dan jelas. Bukan produk-produk yang dilarang oleh agama.
- b. Sistem dari MLM itu sendiri, syarat-syarat objek pada prinsipnya selain objeknya harus barang halal, produk itu juga harus bermanfaat, dapat diserahterimakan, dan mempunyai harga yang jelas. Oleh karena itu, meskipun MLM tersebut dikelola atau memiliki jaringan distribusi yang dijalankan oleh muslim, namun apabila obyeknya tidak jelas bentuk, harga atau manfaatnya, maka tidaklah sah.

---

<sup>47</sup> Siti Zulaeha, Skripsi: " *Incentive Passive Income Pada Multilevel Marketing Syariah Di Mulia Artha Qives Jakarta Dalam Perspektif Fiqh Muamalah* " (Palembang: UIN Raden Fatah Palembang, 2017), h. 91.

Dewan Syariah Nasional MUI sudah mengeluarkan fatwa tentang MLM dengan nama Penjualan Langsung Berjenjang Syariah No 75 Tahun 2009. DSN-MUI menetapkan sebagai berikut:<sup>48</sup>

a. Ketentuan Umum

- 1) 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.
- 2) Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.
- 3) Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
- 4) 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.

---

<sup>48</sup> Sudarto, *Masailul Fiqhiyah Al-Haditsah*, Yogyakarta : CV BUDI UTAMA, Cet ke-1, 2018, h, 23.

- 5) Konsumen adalah pihak pengguna barang dan atau jasa dan tidak bermaksud memperdagangkannya.
- 6) 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.
- 7) Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
- 8) *Igra'* 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.
- 9) *Money Game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktek 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 kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggungjawabkan.

- 10) *Excessive mark-up* adalah batas marjin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.
  - 11) *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
  - 12) Mitra usaha/*stockist* adalah pengecer/*retailer* yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.
- b. Ketentuan Hukum
- 1) Adanya objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.
  - 2) Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.
  - 3) Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur gharar, maysir, dharar, dzulm, maksiat, dan riba.
  - 4) Tidak ada kenaikan harga atau biaya yang berlebihan (*excessive markup*) sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh.
  - 5) Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan



harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah).

- 6) 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.
- 7) Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.
- 8) Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*.<sup>49</sup>
- 9) Tidak ada eksploitasi atau ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.
- 10) System perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan secara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan Aqidah, syariah, dan Akhlak Mulia, seperti syirik, Kultus, Maksiat.
- 11) Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.
- 12) Tidak melakukan kegiatan Money Game.<sup>50</sup>

---

<sup>49</sup> *Ighra'* adalah memberikan iming-iming atau janji-janji manis yang berlebih-lebihan. Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009.

Untuk mengantisipasi *trend* globalisasi ekonomi dan informasi yang terkadang membawa dampak negatif terhadap umat Islam, dan sebagai upaya menghadapi tantangan era kesejagatan (globalisasi) dalam bidang ekonomi (era perdagangan bebas), produk asing yang semakin deras memasuki wilayah ekonomi umat Islam. Produk tersebut tidak jelas kehalalan dan kesuciannya, serta semakin kecilnya peranan umat Islam dalam bidang perekonomian, maka pada tanggal 10 Sya'ban 1416 H/1 Januari 1996, telah didirikan sebuah perusahaan dengan sistem Multi Level Marketing syariah yang diberi nama perseroan terbatas PT. Ahad-Net Internasional. Pada tanggal 17 Agustus 1996 diluncurkan produk perdananya oleh Menko Kesra Bapak H. Azwar Anas yang didampingi Sekretaris Umum ICMI Bapak Adi Sasono dan pada tanggal 1 September 1996 dimulai penerimaan mitra niaga (anggota/distributor), dan penjualan produk telah mulai dilakukan pada tanggal 19 September 1996.

Sebagai sebuah perusahaan Multi Level Marketing sya'riah, (yang digagas oleh PT Ahad-Net) tentunya hanya memasang produk yang Islami, dengan kata lain dijamin halal dan

---

<sup>50</sup>*Money Game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan pendaftaran Mitra Usaha yang baru atau bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan. Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009.

suci, sehingga tidak ada keraguan bagi umat Islam untuk memakai dan mengkonsumsinya. Tentunya harus mengutamakan produk hasil karya produsen muslim, sehingga selain kehalalan dan kesuciannya terjaga sekaligus dapat mengembangkan usaha kalangan pengusaha muslim yang pada akhirnya dapat memperkuat jaringan bisnis para pengusaha muslim.<sup>51</sup>

Hal-hal lain yang perlu diperhatikan dalam sistem operasionalisasi *Multi Level Marketing* syari'ah menyangkut sistem distribusi pendapatan apresiasi distributor, penetapan harga, dan jenis produk yaitu:<sup>52</sup>

- a. Sistem distribusi pendapatan, haruslah dilakukan secara proporsional dan seimbang. Dengan kata lain tidak terjadi eksploitasi antarsesama.
- b. Apresiasi distributor, haruslah apresiasi yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, misalnya tidak melakukan pemaksaan, tidak berdusta, jujur, dan tidak merugikan pihak lain, serta *berakhlakul karimah*.
- c. Penetapan harga, walaupun keuntungan (komisi dan bonus), yang akan diberikan kepada para anggota berasal dari keuntungan penjualan barang, bukan berarti harga barang yang dipasarkan harus tinggi, hendaknya semakin besar jumlah anggota dan distributor, maka tingkat harga semakin menurun,

---

<sup>51</sup>Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*,..., h.172-173.

<sup>52</sup>Gemala Dewi dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, ..., h,191.

yang pada akhirnya kaum muslimin dapat merasakan sistem pemasaran tersebut.

- d. Jenis produk, yang ditawarkan haruslah produk yang benar-benar terjamin kehalalan dan kesuciannya sehingga kaum muslimin merasa aman untuk menggunakan/mengonsumsi produk yang dipasarkan.

Adapun produk yang dapat dipasarkan melalui *Multi Level Marketing* ini sangat beragam. Kalau diperhatikan brosur PT. Ahad-Net Internasional rencana produk awalnya adalah sebagai berikut:<sup>53</sup>

- a. Boga, seperti makanan kesehatan, minuman kesehatan, mie, biskuit, snack (kudapan), dan bumbu masak.
- b. Perawatan tubuh dan perawatan rumah tangga.
- c. Peralatan rumah tangga dan kantor.
- d. Busana dan perlengkapan busana.
- e. Pustaka, yaitu segala jenis buku dan alat tulis lainnya.
- f. Kreasi seperti mainan belajar, mengaji, dan belajar.
- g. Lain-lain, seperti hiasan Islami, kendaraan, rumah, dan jasa lainnya.

Manfaat lain yang ditawarkan dalam brosur PT. Ahad-Net Internasional bagi setiap mitra niaga akan memperoleh finansial RAHMAT dan nonfinansial KAWAN, adalah yang berikut ini:<sup>54</sup>

---

<sup>53</sup> Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*,..., h.174.

<sup>54</sup> Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*,..., h.174.

- a. Rabat (potongan harga)
- b. Asuransi (takaful)
- c. Hari tua (pensiun)
- d. Mudharabah (sistem bagi hasil tahunan)
- e. Andil (saham perusahaan)
- f. Takhsis (manfaat khusus misalnya umrah dan haji)

Dan

- a. Kegotongroyongan
- b. Asistensi usaha
- c. Waktu usaha yang fleksibel
- d. Ahklak yang lebih baik

### BAB III

## PRAKTEK PEMBERIAN POIN TRANSAKSI TERHADAP BISNIS MLM NU AMOOREA

### A. Gambaran Umum PT. Duta Elok Persada (DEP)

Berawal dari visi dan misi bersama untuk mencapai masa depan yang lebih baik, PT. Duta Elok Persada (DEP) perusahaan penjualan langsung nasional yang memiliki wawasan internasional sebagai pilihan tepat ditengah pertumbuhan pesat industri pemasaran jaringan di Indonesia. Visi dan misi PT. Duta Elok Persada antara lain sebagai berikut:<sup>1</sup>

#### 1. Visi

*“Menjadi sarana untuk mewujudkan wirausahawan yang mandiri dan berwawasan sosial menuju masa depan yang lebih baik dari waktu ke waktu”.*

#### 2. Misi

*“Melalui desain pemasaran yang menguntungkan dan produk berkualitas dan didukung oleh sistem pendidikan bisnis yang andal dan profesional”.*

PT. Duta Elok Persada (DEP) didirikan pada 15 mei 2015 oleh 4 orang profesional handal di bidang-nya masing-masing, beliau adalah:<sup>2</sup>

#### 1. Mimi Liliana

---

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

<sup>2</sup> Staterkit PT. Duta Elok Persada, h. 2-3.

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

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

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

## 2. Petrus Irianto Herwono

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

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

3. Elizabeth Suryadinata

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

4. Diana Rigg Roberta

Diana Rigg Roberta mempunyai pengalaman lebih dari 10 tahun di bidang bisnis MLM, beliau memegang Direktur Pemasaran.

DEP telah menjadi sebuah peluang usaha mandiri bagi setiap orang untuk memiliki bisnis sendiri dengan potensi penghasilan yang tidak terbatas. Memiliki personil manajemen yang sarat pengalaman dalam industri pemasaran jaringan serta didukung grup perusahaan besar “Skin Healt Group” menjadikan DEP sebagai mitra bisnis terpercaya di Indonesia maupun di manca Negara.

PT DEP adalah perusahaan *direct selling* atau penjualan langsung, DEP adalah pemasok untuk menyediakan barang yang diambil langsung dari produsen atau pabrik-pabrik. PT DEP memiliki pabrik sendiri yang bernama McKenna Labs di Amerika Serikat untuk produk cleaner dan toner dan bekerja sama dengan



pabrik di Malaysia (KenPrima) untuk sabun Nu Amoorea, serta pabrik-pabrik lain guna mendukung perkembangan produk di masa mendatang. Para member dari Nu Amoorea adalah sebagai distributor atau penyalur untuk menyalurkan produk yang dipasok oleh DEP dari pabrik kemudian disalurkan untuk sampai ketangan konsumen.

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

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

Produk-produk dari Nu Amoorea itu beranekaragam yang terdiri dari Moist (pelembap), Solar Guard (pelindung), Nu Amoorea Beauty Plus Bar, NuAmoorea Beauty Bar, Dermalabs Cleanser (pembersih), Dermalabs Toner (pembersih), Dermalabs Exfoliant (untuk perawatan khusus), dan Dermalabs Serum C.

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

Gambar 3.1

PENDIRI PT. DUTA ELOK PERSADA<sup>3</sup>



Gambar. 3.2

LOGO PT. DUTA ELOK PERSADA<sup>4</sup>



## **B. Praktik Pemberian Poin Transaksi Pada Bisnis MLM Nu Amooorea di PT. Duta Elok Persada.**

### **1. Marketing Plan PT. Duta Elok Persada**

Sebelum kita mengetahui cara kerja dan aturan main di PT. DEP, sebaiknya kita mengetahui definisi dari istilah-istilah yang harus diketahui oleh para member terlebih dahulu.<sup>5</sup>

- a. PV atau Point Value adalah nilai satuan produk (1 PV = Rp. 10.000 )
- b. PPV atau Personal Point Value adalah PV Pribadi.
  - 1) Digunakan sebagai tata syarat untuk kenaikan peringkat keanggotaan.
  - 2) Sumber perolehan Personal Sales Bonus.

---

<sup>4</sup> <https://www.nuamooreaIndonesia.com/> diakses pada tanggal 7 Januari 2019, pukul 05.55 WIB.

<sup>5</sup> <https://www.nuamooreaIndonesia.com/business-opportunity/business-plan> diakses pada tanggal 20 Desember 2018, pukul 13.00 WIB.

- c. GPV atau Group Point Value adalah total PV grup (mulai dari PV Pribadi ditambah dengan PV seluruh jaringan down line).
- d. Pohon sponsorisasi adalah jaringan down line yang berasal dari hasil pensponsoran langsung (level satu).
  - 1) Digunakan sebagai tata syarat untuk kenaikan peringkat keanggotaan.
  - 2) Sumber perolehan Network Development Bonus dan Network Leadership Bonus.
- e. Pohon Penempatan adalah penempatan down line ke empat, ke lima dan seterusnya dari pohon sponsor dibawah jaringan down line untuk membentuk jaringan *Trinary*.
  - 1) Terdiri dari 3 kaki jaringan yaitu kiri, tengah, kanan.
  - 2) Menjaga keseimbangan 3 kaki jaringan untuk memaksimalkan perolehan PV jaringan kaki lemah setelah terjadi penggabungan antara kaki kecil dan kaki sedang.
  - 3) Sumber perolehan Network Balance Bonus.
- f. TUPO atau Tutup Point adalah salah satu syarat untuk memperoleh bonus harian atau bulanan kecuali Network Development Bonus.
  - 1) TUPO dilakukan mulai dari tanggal 1 sampai dengan tanggal terakhir bulan berjalan.

- 2) Tanggal TUPO akan menentukan perolehan Network Leadership Bonus disamping tata syarat lainnya, seperti besaran TUPO dan peringkat keanggotaan.
- g. Bonus Harian adalah bonus yang dibayarkan harian berdasarkan transaksi harian yang di input per jaringan member.
- 1) Transaksi hari ini, bonus akan di transfer keesokan harinya sebelum jam 12.00. minimal bonus Rp. 50.000,-
  - 2) Bonus yang dibayar harian adalah Network Development Bonus, Network Balance Bonus, dan Network Leadership Bonus.
- h. Bonus Bulanan adalah bonus yang dibayar bulanan berdasarkan akumulasi perolehan PV Pribadi per bulan berjalan.
- 1) Dibayar setiap tanggal 5 bulan berjalan minimal bonus Rp. 50.000,-
  - 2) Bonus yang dibayar bulanan adalah Personal Sales Bonus.
- i. PT atau Point Transaksi adalah PV dari hasil perolehan transaksi produk (retail maupun paket produk).
- j. PM atau Pin Member adalah kode pendaftaran keanggotaan member DEP.

k. Paket Produk adalah paket pembelian yang terdiri dari beberapa item produk.

l. Daftar harga produk Nu Amoorea

<b>KODE</b>	<b>PRODUK</b>	<b>ISI</b>	<b>PV</b>	<b>HARGA MEMBER</b>	<b>HARGA KONSUMEN</b>
NM 001	Nu Amoorea Beauty Bar	50 gr	15	Rp. 330.000	Rp. 380.000
NM 002	Nu Amoorea Beauty Bar	100 gr	25	Rp. 605.000	Rp. 650.000
NM 003	Nu Amoorea Beauty Plus Bar	40 gr	15	Rp. 350.000	Rp. 405.000
NM 004	Nu Amoorea Beauty Plus Bar	80 gr	25	Rp. 575.000	Rp. 665.000
SC 001	Moist	28 gr	10	Rp. 275.000	Rp. 315.000

SC002	Solar Guard	28 gr	10	Rp. 275.000	Rp. 315.000
SC 003	Cleanser	118 ml	15	Rp. 380.000	Rp. 437.000
SC 004	Toner	118 ml	15	Rp. 380.000	Rp. 437.000
SC 005	Exfoliant	25 ml	12	Rp. 425.000	Rp. 495.000
SC 006	Serum C	15 ml	17	Rp. 525.000	Rp. 615.000
HF 001	Joyful Plum	10 sch	10	Rp. 225.000	Rp. 265.000

Tabel 3.1

Untuk menjadi member di Duta Elok Persada (DEP), kita ditawarkan berbagai macam pilihan paket yang harus kita pilih salah satunya sebagai syarat untuk menjadi member di DEP.<sup>6</sup> Berikut ini adalah pilihan paket yang bisa diambil atau dipilih terlebih dahulu sebelum menjadi member di DEP, yaitu:<sup>7</sup>

a. Silver

Kualifikasi:

- 1) Registrasi pendaftaran member baru.
- 2) Memiliki akumulasi minimal 15 PV.

---

<sup>6</sup> Wawancara dengan kak Karomah pada tanggal 29 November 2018 pukul 16.00 WIB.

<sup>7</sup> Staterkit PT. Duta Elok Persada, h. 4.

## b. Gold

Kualifikasi:

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

Penghargaan:

- 1) Emas logam mulia 1 gram

Gambar 3.3

Gambar Reward Paket Gold



## c. Diamond

Kualifikasi:

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

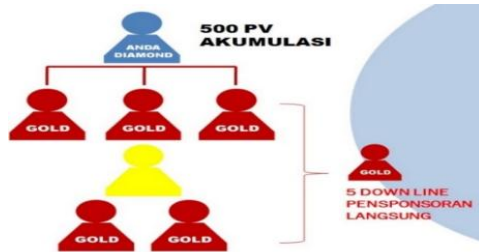
Penghargaan

Penghargaan:

- 1) Pin Emas dengan 1 Diamond



Gambar 3.4  
Gambar Reward Paket Diamond



d. Double Diamond

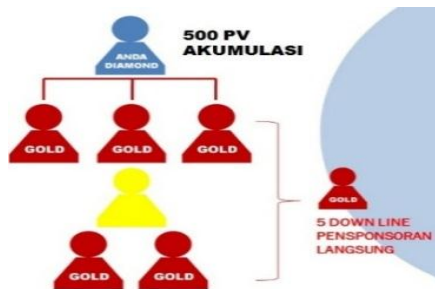
Kualifikasi:

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

Penghargaan:

- 1) Pin Emas dengan 2 Diamond
- 2) Dana tunai Rp. 30 juta (untuk pembelian sepeda motor)

Gambar 3.5  
Gambar Reward Paket Double Diamond



e. Triple Diamond

Kualifikasi:

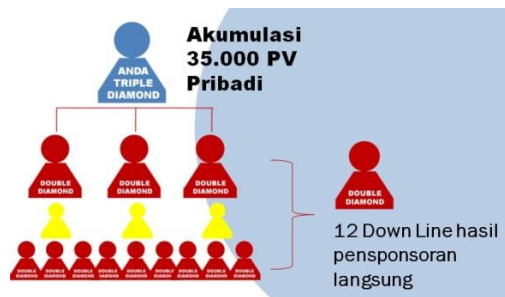
- 1) Mensponsori langsung 12 Double Diamond
- 2) Memiliki akumulasi minimal 35.000 PV Pribadi

Penghargaan:

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

Gambar 3.6

Gambar Reward Paket Triple Diamond



Setelah kita memilih opsi paket yang ditawarkan, maka dari pihak Nu Amoorea akan menyediakan formulir yang nantinya harus diisi oleh calon member secara lengkap. Selain itu, terdapat pula biaya pendaftaran sebesar Rp. 99.000,- yang nantinya diberikan kepada member Nu Amoorea yang mensponsori langsung.<sup>8</sup> Setelah resmi menjadi member Nu Amoorea maka untuk melaksanakan penjualan harus mengikuti

<sup>8</sup> Wawancara dengan kak Karomah pada tanggal 29 November 2018 pukul 16.00 WIB.

cara kerja dari bisnis DEP yang memiliki konsep bisnis plan sebagai berikut:

- a. Menggunakan konsep *trinary* yaitu kaki ketiga (kecil) atau sistem bisnis tiga kaki digunakan sebagai penyeimbang kaki sedang terhadap jaringan kaki besar.
- b. Paket membership untuk menentukan berapa PM (*Pin of Membership*), berlaku sistem TOP UP (Proteksi melalui no KTP no rekening bank dalam satu nama).
- c. Kenalkan peringkat menggunakan hasil perekrutan langsung (*direct sponsoring*) hasil penempatan disamping syarat 2 lainnya.
- d. Menggunakan PT (*Pin of Transaction*) untuk melakukan input transaksi penjualan sebagai dasar kalkulasi bonus, kadaluarsa 6 bulan sejak transaksi stockist.
- e. Bonus dibayar harian dan bulanan.
- f. Pusat transaksi pembelian produk di kantor pusat dan stockist besar.
- g. Menyediakan sarana pengembangan pasar bagi setiap *Network Builder* yang diangkat, dalam bentuk NDF (*Network Development Fund*) dengan tata syarat dan ketentuan yang berlaku .
- h. Perhitungan bonus atas dasar PV (*product value*) @Rp. 10.000,-

Periode Tutup PV pribadi adalah dari tanggal 1 sampai dengan tanggal bulan akhir berjalan sesuai ketentuan yang berlaku, minimal 15 PV.

PT. Duta Elok Persada (DEP) menawarkan 4 jenis bonus pendapatan yang bisa didapatkan oleh para member sebagai reward. Keempat jenis bonus yang ditawarkan adalah sebagai berikut:<sup>9</sup>

a. Personal Sales Bonus (PSB)

Personal Sales Bonus atau PSB adalah bonus yang didapat pada saat melakukan pembelian pribadi Nu Amoorea. Bonus PSB dibayar sebulan sekali pada awal bulan berikutnya yang besarnya seperti tabel berikut ini :

Tabel 3.2

Tabel Akumulasi PSB

<b>PPV AKUMULASI</b>	<b>% PSB</b>
Min. 15 PPV	10%
Min. 30 PPV	15%
Min. 180 PPV	20%

Keterangan tabel diatas yaitu:

1 box Nu Amoorea beauty bar bernilai 15 PV. (1 PV bernilai Rp. 10.000,-)

---

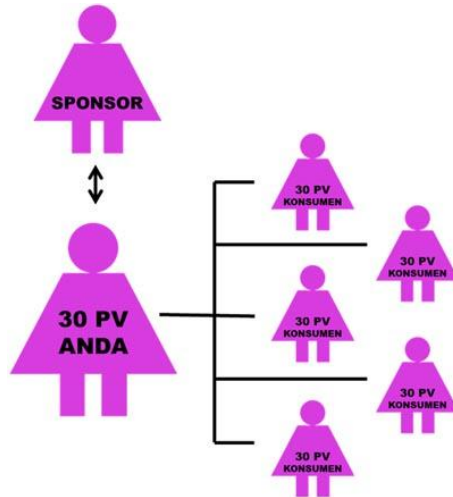
<sup>9</sup> Staterkit PT. Duta Elok Persada, h. 3.

Contoh :

- 1) Belanja 1 box Amoorea dalam 1 bulan =  $15 \text{ PV} \times 1 = 15 \text{ PV} \times 10\% \times \text{Rp. } 10.000 = \text{Rp. } 15.000/\text{box}$ .
- 2) Belanja 2 box Amoorea dala 1 bulan =  $15 \times 2 = 30 \text{ PV} \times 15\% \times \text{Rp. } 10.000 = \text{Rp. } 45.000/2 \text{ box}$  atau  $\text{Rp. } 22.500/\text{box}$ .
- 3) Belanja 12 box Amoorea dalam 1 bulan =  $15 \times 12 = 180 \text{ PV} \times 20\% \times \text{Rp. } 10.000 = \text{Rp. } 360.000/12 \text{ box}$  atau  $\text{Rp. } 30.000/\text{box}$ .

Gambara 3.7

Gambar Personal Sales Bonus (PSB)



Berdasarkan pada gambar diatas kita juga mendapatkan selisih keuntungan pembelian downline

kita. Seperti contoh gambar diatas misalnya kita memiliki 30 PV serta 5 downline yang belanja masing-masing 30 PV dalam satu bulan, bonus yang didapatkan sebesar 20% total PSB yang didapat adalah :

$$5 \times 30 \text{ PV} + 30 \text{ PV} = 180 \text{ PV}$$

$$\text{Total PSB} = 20\% \times 180 \text{ PV} \times \text{Rp. } 10.000 = \text{Rp. } 360.000,-$$

b. Network Development Bonus (NDB)

Network Development Bonus (NDB) adalah bonus harian sebesar 20% yang didapat dari hasil pensponsoran langsung (level kesatu) yang anda lakukan. Bonus akan cair keesokan harinya setelah poin diinput di ID yang bersangkutan.

Tabel 3.3

Tabel Network Development Bonus (NDB)

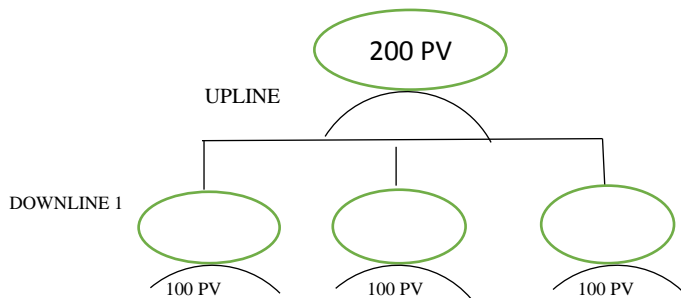
<b>DOWN LINE LEVEL KESATU</b>	<b>180 PV PER DOWN LINE</b>	<b>NETWORK DEVELOPMENT BONUS per HARI</b>
3 Down Line	540 PV	Rp. 1.080.000
6 Down Line	1.080 PV	Rp. 2.160.000
10 Down Line	1.800 PV	Rp. 3.600.000

Keterangan :

- 1) Setiap penambahan 1 *downline* baru di level kesatu dengan produktifitas sama, anda akan mendapatkan tambahan NDB sebesar kurang lebih Rp. 360.000,-
- 2) NDP dibayarkan setiap hari sebelum jam 12.00 hari berikut.
- 3) Untuk mendapatkan NDB tidak perlu TUPO.

Gambar 3.8

Gambar contoh pensponsoran



Dari gambar skema diatas untuk menghitung bonus dari downline pertama NDB yang didapat adalah:

3 downline yang belanja masing-masing 100 PV dalam sehari. NDB kita berarti  $100 \times 3 \times 20\% \times \text{Rp. } 10.000 = \text{Rp. } 600.000,-/\text{hari}$ .

c. Network Balance Bonus (NBB)

Network Balance Bonus NBB adalah bonus harian sebesar 5% sampai dengan 25% yang didapatkan dari pengembangan jaringan 3 kaki. Kaki kecil dan kaki sedang

digabung untuk dibandingkan dengan kaki besar untuk menentukan jaringan kaki lemah dan kuat. IB atau Indeks Bonus NBB dihitung dari PV jaringan kaki lemah.

Besaran indeks bonus NBB di hitung berdasarkan prosentasi per posisi sebagai berikut

Tabel 3.4

Tabel Prosentasi Indeks Bonus NBB

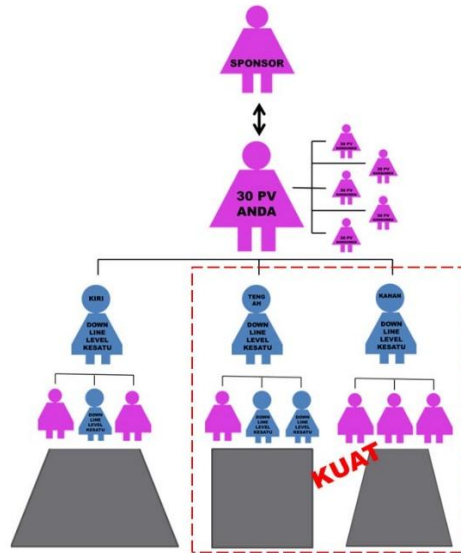
<b>POSISI</b>	<b>% NBB</b>	<b>MAX TOTAL PV KAKI LEMAH</b>	<b>MAX BONUS PER HARI</b>
Triple Diamond	25%	4.000 PV	Rp. 10.000.000
Double Diamond	20%	4.000 PV	Rp. 8.000.000
Diamond	15%	2.500 PV	Rp. 3.750.000
Gold	10%	2.500 PV	Rp. 2.500.000
Silver	5%	2.500 PV	Rp. 1.250.000

Rumus perhitungan NBB:

IB anda : %NBB x PV kaki lemah x Rp. 10.000,-



Gambar 3.9  
Gambar Persponsoran NBB



Secara umum sistem bisnis Amoorea adalah *Trinary* (system bisnis 3 kaki), sistem bisnis yang cukup inovatif dan menguntungkan member Amoorea. Di Amoorea hanya perlu focus di 3 kaki, di mana kaki besar diseimbangkan dengan kaki lemah dan sedang yang digabungkan. Contoh untuk menghitung bonus NBB :

Bila kita berada di posisi silver, kita bisa mendapat bonus hingga keseimbangan 2.500 PV sebesar 5% yaitu :

$$5\% \times 2.500 \text{ PV} \times \text{Rp.}10.000 = \text{Rp.} 1.250.000/\text{hari.}$$

Untuk mendapatkan bonus NBB tidak harus mensponsori langsung down line yang bersangkutan.

Misalnya kita memiliki *upline* yang menaruh posisi (*spill over*) *downline* dibawah kita, atau kita memiliki *downline* yang aktif mengembangkan bisnis, maka kita juga akan mendapatkan bonus NBB selama jaringan kita seimbang.

d. Network Leadership Bonus (NLB)

Network Leadership Bonus (NLB) adalah bonus harian yang didapat dari pembinaan jaringan mulai dari member rekrutan langsung level ke 1 sampai dengan level ke 15. Total bonus NLB adalah 15% dari PPV atau 1% dari setiap level.

Tabel 3.5

Table Network Leadership Bonus (NLB)

PPV	LEVEL NLB
Minimal 15 PV	Level 1 s/d level 5
Minimal 30 PV	Level 1 s/d level 10
Minimal 180 PV	Level 1 s/d level 15

Gambar 3.10

Gambar Pohon Pensponsoran Member



Prosentasi per level 1 % atau total 15%.

Maksud dari gambar diatas adalah apabila A memiliki member bernama B-C-D. maka B-C-D adalah member level kesatunya A. jika B-C D masing-masing memiliki 3 member lagi bernama E-F-G-H-I-J-K-L-M, maka E-F-G-H-I-J-K-L-M adalah member level keduanya A begitu seterusnya.

Syarat untuk mendapatkan bonus NLB yaitu harus input PT pada setiap bulannya. Jika member A baru memiliki 5 level, maka untuk mendapatkan bonus NLB member A wajib memasukkan PT minimal 15 PV. Jika tidak melakukan input PT, maka member A tidak akan mendapatkan bonus NLB.

Jadi untuk mendapatkan bonus NLB setiap tanggal 1 kita harus input PT minimal 1 PT 15 PV agar mendapatkan semua bonus-bonus dari PT DEP. Ketika melakukan pembelian pada tanggal 20 sebaiknya PT di input di tanggal 1 untuk mendapatkan bonus NLB.

Jika menggunakan pohon jaringan sponsor yang terbentuk adalah kelipatan 3 dan setiap member memiliki produktifitas hanya 20 PV saja, potensi Network Leadership Bonus yang bisa anda dapatkan adalah sebagai berikut:

Tabel 3.6  
Tabel Perhitungan NLB

<b>Level</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Bonus Per Level</b>	<b>Keterangan</b>
1	3	Rp. 6.000	}
2	9	Rp. 18.000	
3	27	Rp. 54.000	15 PPV
4	81	Rp. 162.000	}
5	243	Rp. 486.000	
6	729	Rp. 1.458.000	}
7	2.187	Rp. 4.374.000	
8	6.561	Rp. 13.122.000	30 PPV
9	19.683	Rp. 39.366.000	}
10	59.049	Rp. 118.098.000	
11	177.147	Rp. 354.294.000	}
12	531.441	Rp. 1.062.882.000	
13	1.594.323	Rp. 3.188.646.000	180 PPV
14	4.782.969	Rp.	

		9.565.938.000	
15	14.348.907	Rp. 28.697.814.000	
TOTAL		Rp. 43.046.718.000	

Potensi bonus NLB sangat besar, dimana bila hanya memiliki 3 downline aktif yang semuanya melakukan duplikasi merekrut dan membina 3 kaki, maka akan memiliki potensi untuk mendapatkan bonus hingga 43 Milyar.

## **2. Mekanisme Pemberian Bonus Pada Bisnis MLM Nu Amoorea.**

- a. Syarat Untuk Menjadi Seorang Member PT. Duta Elok Persada
  - 1) Setiap orang mempunyai kesempatan yang sama untuk menjadi member PT. Duta Elok Persada dan tidak tergantung pada jenis kelamin, suku bangsa, golongan maupun agama.
  - 2) Pemohon (calon member) harus disponsori oleh member PT. Duta Elok Persada yang masih terdaftar, serta mengisi formulir aplikasi keanggotaan.
  - 3) Calon member harus memiliki kewarganegaraan Indonesia dan berumur sekurang-kurangnya 17 tahun pada saat permohonan diajukan.

- 4) Calon member harus merupakan perorangan, bukan nama perusahaan, badan usaha ataupun organisasi.
- 5) Seorang member hanya boleh mempunyai satu nomor keanggotaan.
- 6) Setelah kememberan disetujui perusahaan berkewajiban untuk memberi pelatihan bagi para member dalam rangka mendukung kinerja member yang bersangkutan.

PT. Duta Elok Persada berhak untuk menerima bahkan menolak formulir aplikasi kememberan. Dengan disetujuinya formulir aplikasi kememberan seorang pemohon, maka secara otomatis member tersebut terikat dengan segala peraturan yang terdapat dalam kode etik dan garis-garis kebijakan PT. Duta Elok Persada, maupun peraturan-peraturan lain yang di tetapkan oleh PT. Duta Elok Persada.

- b. Implementasi pemberian bonus Nu Amoorea
  - 1) Menurut seorang stockist Nu Amoorea di kendal yakni Ani menjelaskan bahwa pemberian bonus PSB (*Personal Sales Bonus*) pada bisnis Nu Amoorea diberikan atas kerja nyata member. Bonus tersebut didapat dari akumulasi penjualan pribadi perbulan setiap member dan selisih prosentase PSB *upline* dengan PSB *downline* yang direkrut langsung. Bonus ini akan diterima berupa cash dan dibayar bulanan pada awal bulan berikutnya yang

nantinya akan di transfer melalui bank ke rekening member Nu Amoorea dengan catatan pentransferan minimal Rp. 55.000 -, (lima puluh lima ribu rupiah).

Perusahaan memberikan bonus NDB (*Network Development Bonus*) kepada *upline* sebesar 20% dari produktivitas PV *downline* langsung. Bonus ini dibayarkan secara harian jika *downline* berhasil menjualkan Nu Amoorea dengan catatan pentransferan minimal Rp. 55.000-,

Perusahaan akan memberikan bonus NBB (*Network Balance Bonus*) berdasarkan pembentukan 3 jaringan (kiri tengah kanan) dimana nantinya kaki kecil dan kaki sedang di gabung untuk dibandingkan dengan kaki besar guna menentukan jaringan kaki lemah dan bonus tersebut diberikan secara harian dari hasil perhitungan kaki lemah sebesar maksimal 25%. Dengan catatan si *upline* melakukan tutup poin pada tanggal 1 bulan berikutnya dan pentransferan minimal Rp. 55.000-,

Perusahaan akan memberikan bonus NLB (*Network Leadership Bonus*) berdasarkan pembentukan pohon sponsorisasi mulai dari level satu sampai dengan level limabelas. Besar prosentase NLB yakni 1% dari total produktivitas PV *downline* perlevel. Bonus akan diberikan secara harian dan pentransferan minimal Rp. 55.000-,

Menurut Ani semua bonus yang di dapatkan oleh member dari perusahaan adalah sebagai *reward* atas kerja keras yang telah dilakukan oleh distributor dalam menjual produk dan merekrut member-member baru dalam bisnis Nu Amoorea di PT. Duta Elok Persada.<sup>10</sup>

- 2) Menurut seorang distributor yaitu Karomah, dia seorang staf karyawan pabrik yang aktif dalam bisnis Nu Amoorea. Di level ini karomah sudah di level *gold* dimana sudah memiliki 3 *downline* yang direkrut. Disini karomah sudah mendapatkan *reward* sebuah emas logam mulia 1 gram. Karomah tidak melakukan pembinaan untuk *downline-downlinenya* dan beliau hanya menjadi pemakai produk saja. Menurut karomah bisnis ini sangat mudah untuk dikerjakan hanya karomah tidak memiliki waktu untuk membina para membernya dikarenakan beliau tidak mempunyai waktu khusus dan sibuk bekerja di pabrik. Untuk bonus NDB Karomah sendiri pernah dalam sehari 2 *downline* yang dia rekrut melakukan pembelian produk yang masing-masing orang mengumpulkan 30 PV jadi bonus yang di dapat yaitu sebesar  $20\% \times (2 \times 30) \times \text{Rp. } 10.000 = \text{Rp. } 188.000$

---

<sup>10</sup> Wawancara dengan Ani , Stockist PT. Duta Elok Persada, pada tanggal 22 Desember 2018 di Kendal.



perhari dan akan ditransfer keesokan harinya di rekening karomah.<sup>11</sup>

- 3) Menurut member Nu Amoorea Yesi, seorang ibu rumah tangga yang tidak aktif dalam penjualan Nu Amoorea hanya pemakai saja dan berada di level *silver*. Setiap kali melakukan pembelian beliau akan mendapatkan poin dari *upline* nya untuk kemudian diakses ke dalam daftar belanja ulang di ID membernya dimana apabila dalam sebulan beliau bisa mengumpulkan minimal 48 poin maka dibulan berikutnya akan ditransfer ke rekening sebesar  $(48 \text{ PV} \times 15\% \times \text{Rp. } 10.000 = \text{Rp. } 72.000)$ .<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> Wawancara dengan Karomah, Distributor PT. Duta Elok Persada, pada tanggal 20 November 2018 di Kendal.

<sup>12</sup> Wawancara dengan Yesi, Member PT. Duta Elok Persada, pada tanggal 5 April 2019 di Kendal.

## BAB IV

### ANALISIS PRAKTIK PEMBERIAN POIN TRANSAKSI PADA BISNIS MLM NU AMOOREA DI PT. DUTA ELOK PERSADA

#### A. Analisis Praktik Pemberian Poin Transaksi Pada Bisnis MLM Nu Amoorea di PT. Duta Elok Persada

Salah satu praktek pemberian poin transaksi pada bisnis Nu Amoorea dengan sistem *Multi Level Marketing* di PT. Duta Elok Persada adalah sistem pemberian bonus. Bonus diberikan sebagai *reward* dari perusahaan ketika *member* PT. DEP dapat menjual produk atau jasa sesuai dengan target perusahaan dan merekrut member baru sebanyak-banyaknya. Apabila *member* tersebut dapat melampaui target penjualan yang ditentukan oleh perusahaan maka akan mendapatkan bonus, semakin tinggi penjualan produk atau jasa maka semakin tinggi pula bonus yang di dapatkan.

Bonus yang di dapat berasal dari *Poin of Value* (PV) yaitu nilai satuan produk yang di kumpulkan dengan menggunakan 4 sumber bonus diantaranya: Personal Sales Bonus (PSB), Network Development Bonus (NDB), Network Balance Bonus (NBB), dan Network Leadership Bonus (NLB).

Untuk bonus PSB (Personal Sales Bonus), NBB (Network Balance Bonus), dan NLB (Network Leadership Bonus) bisa di dapat jika kita sebagai *upline* juga melakukan tutup point atau pembelian, dan untuk bonus NDB (Network Development Bonus) bisa di dapat tanpa melakukan tutup point maupun pembelian

pribadi. Jadi bonus tersebut di dapat dari hasil pembelanjaan *downline* yang telah direkrut. Untuk bonus PSB (Personal Sales Bonus) di dapat secara bulanan, untuk bonus NDB, NBB, dan NLB bisa di dapatkan secara harian. ketika melakukan pembelian produk Nu Amoorea dan hasil dari jaringan bawahnya, dengan kata lain, *member* tersebut mendapatkan bonus tanpa melakukan penjualan, perekrutan anggota serta memberi *training* terhadap jaringan bawahnya. Hal ini terjadi selama *member* mengumpulkan nilai *Poin of Value* (PV) sebanyak-banyaknya, setelah PV terkumpul sesuai target yang ditentukan oleh perusahaan maka akan mendapatkan bonus tersebut.

Network Balance Bonus (NBB) adalah bonus harian sebesar 5% sampai dengan 25% yang didapatkan dari jaringan pengembangan 3 kaki. Kaki kecil dan kaki sedang digabung untuk dibandingkan dengan kaki besar untuk menentukan jaringan kaki lemah dan kuat. Untuk mendapatkan bonus NBB tidak harus mensponsori langsung *downline* yang bersangkutan. Jika *upline* yang menaruh posisi *downline* dibawahnya atau memiliki *downline* yang aktif mengembangkan bisnis, maka mendapatkan bonus NBB selama jaringan seimbang.

Ilustrasi sebagai berikut:

Jika kita sebagai *upline* berada di posisi silver, dan memiliki 3 jaringan kaki di bawahnya dimana kaki pertama memiliki keseimbangan 3.000 PV, kaki kedua memiliki keseimbangan 2.000

PV dan kaki ketiga memiliki keseimbangan 500 PV. Jadi NBB kita adalah  $5\% \times 2.500 \text{ PV} \times \text{Rp. } 10.000 = \text{Rp. } 1.250.000$  perhari.

Dalam pembagian bonus Di PT. Duta Elok Persada (DEP) terdapat komisi langsung yang berbeda-beda sesuai dengan paket awal yang diambil oleh member. Misalnya member A mengambil paket *gold* dengan *reward*/penghargaan langsung emas logam mulia 1 gram dengan ketentuan member A harus mensponsori langsung 3 *silver* dan memiliki poin akumulasi minimal 250 PV pribadi. Apabila syarat tersebut terpenuhi maka *member A* akan mendapatkan penghargaan langsung emas logam mulia 1 gram. Selain itu *member A* juga mendapatkan keuntungan dari penjualan produk Nu Amoorea. Ini terlihat ketika seorang konsumen *member* membeli 1 box produk Nu Amoorea beauty bar kepada *member* dengan harga Rp.330.000,- jika yang membeli adalah *non member* harganya Rp.380.000,-. Jadi hasil dari penjualan tersebut, keuntungan langsung yang dapat diperoleh adalah Rp.50.000,-. Selain bonus penjualan *member* tersebut juga terdapat bonus lainnya yaitu ketika *member* melakukan pembelian produk mendapat bonus sebesar jumlah PV per box sehingga keuntungan yang diperoleh bisa berlipat ganda. Dalam hal ini pemberian bonus tersebut tidak sesuai dengan hukum Islam karena masuk kedalam riba. Dalam QS. Ali-Imran : 130

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ۝ ١٣٠

Artinya :*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan. (QS.Ali-Imran : 130).*

Allah SWT melarang hamba-hamba-Nya yang mukmin dari mengambil riba dan memakannya dengan berlipat ganda, sebagaimana mereka berkata pada masa jahiliyah “Jika waktu pelunasan hutang sudah tiba, kamu melunasinya atau kamu menambahkannya, jika dapat melunasinya dan jika tidak maka dia menambahkan waktunya dan yang lain menambah jumlahnya, dan begitu setiap tahun, sehingga jumlah yang sedikit menjadi berlipat ganda hingga menjadi banyak berlipat-lipat”.

Di PT. Duta Elok Persada (DEP) berkesempatan mendapatkan peringkat atau jenjang karir, peringkat di PT. Duta Elok Persada juga menentukan tinggi rendahnya penghasilan yang di capai. Cara cepat untuk kenaikan peringkat yaitu dengan memiliki 3 *Downline* (3 Kaki), dan pada ke 3 *Downline* / kaki juga dianjurkan untuk melakukan hal yang sama, lakukan pembinaan ke 3 *Downline*, ajarkan kepada mereka masing-masing untuk memiliki 3 *Downline* (3 Kaki) juga. Kenaikan peringkat berdasarkan akumulasi penjualan. Adapun peringkat jenjang karir memiliki syarat-syarat sebagai berikut :

1. 10 % Member Akumulasi Personal Poin of Value 15 PV
2. 15 % Member Akumulasi Personal Poin of Value 30 PV
3. 20 % Member Akumulasi Personal Poin of Value 180 PV

Sistem pendapatan poin oleh *member* PT. Duta Elok Persada yang berperingkat atas seperti *Silver, Gold, Diamond, Double Diamond dan Triple Diamond*. Dan pendapatan poin juga didapat

pada *reward* atau hadiah sosialisasi (saling bantu) yang mendapatkan 10% - 20% tanpa melakukan perekrutan. Pelaksanaan sistem pembagian bonus di PT. Duta Elok Persada dibagikan secara adil dan terbuka, bagi *member* yang bekerja keras dalam melakukan penjualan dan melakukan pembinaan maka akan memperoleh poin serta pendapatan yang diperoleh.

Adapun praktek pemberian bonus/*reward* untuk sah dan tidaknya mengenai rukun dan syarat hadiah yang harus dipenuhi yaitu:

1. *Wahib* (pemberi)

Bonus/*reward* diberikan oleh perusahaan melalui *upline* dari *member* yang telah mengumpulkan poin transaksi pembelian Nu Amoorea. Dalam hal ini pihak yang bersangkutan dalam pemberian bonus telah memenuhi persyaratan, pemberi bonus adalah orang dewasa/baligh dan sehat akalnya, dan tidak dalam keadaan dipaksa dilakukan atas dasar sukarela dan kepercayaan.

2. *Mauhub lah* (penerima)

Penerima bonus/*reward* adalah member PT. Duta Elok Persada dimana semua *member* tersebut telah berumur diatas 17 tahun sebagai syarat untuk mendaftar menjadi member PT. Duta Elok Persada. Dalam hal ini pihak penerima bonus/*reward* telah memenuhi persyaratan seperti yang telah dijelaskan di bab

II dimana penerima bonus tersebut berwujud dan tidak sedang di dalam kandungan.

3. *Mauhub* (Objek yang diberikan)

Bonus/*reward* yang diberikan oleh perusahaan berupa poin transaksi dimana poin tersebut bisa ditukarkan menjadi uang apabila telah mencapai angka nominal yang telah ditentukan oleh perusahaan. Seperti yang telah dijelaskan di bab sebelumnya mengenai objek barang yang diberikan oleh PT. Duta Elok Persada objek yang diberikan telah memenuhi persyaratan dimana bonus/*reward* yang diberikan jelas berupa uang dan diberikan langsung oleh perusahaan melalui *upline* dari *member* yang bersangkutan.

4. *Sighat* (*ijab* dan *qobul*)

Bonus atau objek yang diberikan tidak dapat terlepas dari pemiliknya atau berpindah kepemilikan (kepada penerima hadiah) sebelum ada serah-terima. Dalam hal ini, pemberi hadiah boleh menarik hadiahnya sebelum melakukan serah-terima. Maka dari itu perlu adanya serah-terima/*ijab qobul* antara pemberi dan penerima supaya objek yang diberikan atau barang tersebut menjadi milik penerima.<sup>1</sup>

*Ijab qobul* dilakukan oleh *upline* dan *downline* secara lisan dimana member akan mendapatkan bonus/*reward* apabila

---

<sup>1</sup> Musthafa Dib Al-Bugha, *Ringkasan Fiqih Madzab Syafi'i*, Jakarta: PT Mizan Publika, 2012, h. 380.

member tersebut mampu meningkatkan poin transaksi setinggi-tingginya dari pembelian Nu Amoorea dan merekrut member baru sebanyak-banyaknya sebagai syarat untuk mendapatkan bonus/*reward*. Dalam hal ini belum memenuhi persyaratan karena bertentangan dengan syarat-syarat *sighat* menurut para ulama' madzab Syafi'i adalah sebagai berikut:

- a. Bersambungnya antara qobul dan ijab tanpa adanya pemisah yang secara syara' di anggap pengaruh terhadap keabsahan ijab qobul tersebut.
- b. Tidak adanya pengaitan dengan syarat. Karena hadiah adalah pemberian kepemilikan, dan pemberian kepemilikan tidak bisa dikaitkan dengan sesuatu yang kemungkinan akan terjadi atau kemungkinan tidak akan terjadi.
- c. Tidak adanya pengaitan dengan waktu, seperti seperti satu bulan atau satu tahun, karena hadiah merupakan pemberian kepemilikan terhadap benda secara mutlak yang terus menerus, seperti jual beli.



## B. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek Pemberian Poin Transaksi pada Bisnis MLM Nu Amoorea di PT. Duta Elok Persada.

Bisnis MLM dalam kajian fiqih kontemporer dapat ditinjau dari dua aspek yaitu produk barang atau jasa yang dijual dan cara ataupun sistem penjualan (*selling/marketing*). Mengenai produk barang yang dijual, apakah halal atau haram tergantung dari kandungannya, apakah terdapat sesuatu yang diharamkan Allah menurut kesepakatan (*ijma'*) ulama yang mengandung unsur babi, khamar, bangkai, darah, perzinaan, kemaksiatan, perjudian, atau tidak. Begitu pula dengan jasa yang dijual. Untuk lebih mudahnya sebagian produk barang dapat dirujuk pada sertifikasi halal dari LP-POM MUI, meskipun produk yang belum disertifikasi halal juga belum tentu haram, bergantung pada kandungannya.

Bisnis dalam syariah Islam pada dasarnya termasuk kategori muamalat yang hukum asalnya adalah boleh berdasarkan kaidah fiqh:

الأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا.

*Artinya: "pada dasarnya semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkan".*

Islam memahami bahwa perkembangan budaya bisnis berjalan begitu cepat dan dinamis. Berdasarkan kaidah fiqh diatas, maka terlihat bahwa Islam memberikan jalan bagi manusia untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem, teknik dan mediasi dalam melakukan perdagangan. Namun Islam

mempunyai prinsip-prinsip tentang pengembangan sistem bisnis yaitu harus terbebas dari unsur *dharar* (bahaya), *jahalah* (ketidakjelasan), dan *zhulm* (merugikan atau tidak adil terhadap salah satu pihak). Sistem pemberian bonus harus adil, tidak menzalimi dan tidak hanya menguntungkan orang yang diatas.

Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No : 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Penjualan langsung berjenjang syariah adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut. Hukumnya dapat di kategorikan sebagai penjualan langsung berjenjang syariah bila memenuhi 12 ketentuan berikut:

1. Ada objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau jasa.  
PT. Duta Elok Persada memiliki berbagai macam produk kecantikan yang terdiri dari Moist (pelembap), Solar Guard (pelindung), Nu Amoorea Beauty Plus Bar, NuAmoorea Beauty Bar, Dermalabs Cleanser (pembersih), Dermalabs Toner (pembersih), Dermalabs Exfoliant (untuk perawatan khusus), dan Dermalabs Serum C yang diperjualbelikan oleh *member-member* Nu Amoorea maupun *non member*.
2. Barang/jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.

Produk PT. Duta Elok Persada murni dibuat dari lumpur hitam dan telah memiliki sertifikat HALAL dari MUI (Majelis Ulama Indonesia) atas produk yang dipasarkannya. PT. DEP juga telah memiliki SIUPL-T (Surat Ijin Usaha Penjualan Langsung Tetap) dari BKPM No. 63/IIU/PMDN/2017, dan telah tercatat sebagai APLI sejak tahun 2016 dengan no anggota 0178/01/17. PT. DEP juga memiliki sertifikat BPOM (badan pengawas obat dan makanan) dan menjadi market leader dari produk nutritional beauty bar dengan merk Nu Amoorea.

3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur gharar (penipuan), maysir (judi), riba (bunga), dharar (bahaya), dzulm (aniya/ merugikan salah satu pihak), dan maksiat.

Dalam penjualan produk maupun perekrutan member (konsultan), diwajibkan menjual produk sesuai harga yang ditetapkan oleh perusahaan. Saat mengajak prospek ke seminar, konsultan harus menyatakan dengan jelas bahwa ini seminar PT. DEP, produk yang dijual dengan harga yang ditentukan oleh perusahaan, dan produk-produk yang dikonsumsi halal tidak mengandung unsur babi, khamr, dan lain-lain, selain itu berkhasiat untuk kesehatan kulit wajah konsumen, jadi tidak ada riba dan gharar, akan tetapi dalam pemberian bonus masih terdapat unsur *dzalim*/ketidakadilan dimana *upline* juga akan mendapatkan bonus apabila *downline* level ke 2 dan seterusnya melakukan pembelian atau merekrut *downline* baru. Sehingga

*downline* yang berada dibawa merasa dirugikan karena tidak dibantu dan dibina, Firman Allah SWT dalam surat Al-Maidah ayat 90:

يَأْيَهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلُمُ رِجْسٌ  
مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَأَجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ٩٠

*Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah, adalah termasuk perbuatan syaitan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan".*

Ayat ini menjelaskan bahwa sesungguhnya syaitan itu bermaksud hendak menimbulkan permusuhan dan kebencian diantara (minuman) khamer dan maysir itu, dan menghalangi kamu dari mengingat Allah, maka berhentilah kamu dari mengerjakan pekerjaan itu, dan jauhilah perbuatan itu agar kamu mendapatkan keberuntungan.

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

Harga produk PT. DEP termasuk mahal dan harga tiap tahun bisa berubah mengikuti perubahan zaman. Sehingga memberatkan anggota yang berada di level bawa serta masyarakat pemakai untuk membeli produk tersebut. Hal ini seharusnya dihindari karena mengandung unsur kedzaliman, yakni memberatkan masyarakat konsumen untuk membeli produk.

5. Komisi yang diberikan perusahaan kepada anggota harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau jasa dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah).

Ada banyak bonus, keuntungan, dan *reward* yang ditawarkan PT. Duta Elok Persada profit di dapat langsung dari volume penjualan para member.

6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau jasa yang ditetapkan perusahaan.

PT. Duta Elok Persada telah menetapkan ketentuan yang lengkap melalui *bussines plan* Nu Amoorea mengenai level, bonus, dan poin yang bisa didapatkan oleh *member* DEP. Sudah ada *training* mengenai hal tersebut.

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

Di PT Duta Elok Persada, member Nu Amoorea selain mendapatkan komisi utama berupa potongan harga dari penjualan Nu Amoorea dan hasil dari melakukan pembinaan kepada *downline* yang direkrut, *member* juga akan mendapatkan bonus dari sistem *trinary/3* kaki dimana hasil kerja *downline* di

bawahnya yang aktif tanpa harus melakukan kerja keras. Dengan cara menyeimbangkan kaki besar dengan kaki lemah dan kaki sedang. Selain itu *upline* juga akan mendapatkan bonus apabila *downline* melakukan pembelian sebesar 20% dari total pembelian *downline* dan bonus ini di dapatkan harian. Jadi meskipun *upline* tidak melakukan pembelian atau tutup poin dan pembinaan tetap akan mendapatkan bonus tersebut

8. Pemberian komisi/bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *igra'* (daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus/komisi yang dijanjikan).

PT. Duta Elok Persada menawarkan penghasilan, bonus, serta *reward* yang menjanjikan bagi para membernya, sehingga banyak dari kalangan masyarakat tertarik untuk mengikuti bisnis penjualan amoorea hanya untuk mendapatkan bonus-bonus yang dijanjikan oleh perusahaan. Bonus yang diberikan masih dalam tahap kewajaran, karena berdasarkan hasil kerja member.

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

Dalam pembagian bonus di PT. Duta Elok Persada baik *upline* maupun *downline* Nu Amoorea akan mendapat bonus sesuai dengan akumulasi PV yang didapat serta banyaknya jaringan *downline* yang direkrut dan dibina. Sehingga tidak ada unsur

eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara member pertama dengan member berikutnya.

10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan akidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat, dan lain-lain.

Dalam perekrutan *downline* baru, *downline* di haruskan untuk mengisi formulir dan dikenai biaya sebesar RP. 99.000-, untuk mendapatkan buku panduan bisnis plan dan CD tidak ada tambahan lainnya. Dan setelah itu *downline* akan dibina oleh *upline* yang mensponsori langsung *downline* tersebut. Dan untuk acara seremonial tidak mesti dilakukan sebulan sekali terkadang juga dilakukan dua bulan sekali.

11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang berikutnya.

Peran *upline* di PT. Duta Elok Persada adalah membina, mengawasi, membimbing dan membantu *downlinenya*. Tetapi tidak semua *upline* melakukan pembinaan tersebut dikarenakan selain menjadi distributor Nu Amoorea *upline* tersebut memiliki pekerjaan lain sehingga tidak mempunyai waktu khusus untuk melakukan pembinaan.

12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

PT. Duta Elok Persada menerapkan sistem penjualan langsung dan berjenjang dengan penjualan barang atau jasa yang diperjualbelikan, akan tetapi sistem bonus NDB berpeluang untuk menjadi pendapatan yang pasif.

Berdasarkan analisis di atas, bisnis MLM PT. Duta Elok Persada (DEP) belum memenuhi ketentuan hukum Fatwa DSN-MUI tentang PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) No. 75/DSN-MUI/VII/2009, yaitu dimana member akan memperoleh poin ketika melakukan pembelian produk padahal member tersebut belum melakukan penjualan kepada konsumen atau prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk/jasa. Selain itu *upline* yang berada di level atas mendapat bonus dari pembelian yang dilakukan *downline* dibawahnya tanpa harus menjual produk/jasa dan melakukan pembinaan. Sedangkan didalam QS. An-Nisa': 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً  
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۚ ٢٩

*Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.(QS. An-Nisa': 29).*

Ayat ini menjelaskan bahwa Allah SWT melarang hamba-Nya yang beriman agar sebagian mereka tidak memakan harta



sebagian yang lain dengan cara yang batil, yaitu dengan berbagai macam cara usaha yang tidak disyariatkan oleh Islam, seperti melakukan berbagai macam transaksi yang mengandung unsur riba, judi, dan seluruh jenis tipuan dan intrik yang sejalan dengannya, meskipun sekilas seakan-akan sejalan dengan hukum syar'i. Akan tetapi Allah SWT lebih mengetahui bahwa sesungguhnya orang yang melakukannya hanyalah menginginkan tipuan dan intrik untuk melakukan riba. Ibnu Jarir Ath-Thabari Rahimatullah meriwayatkan dari Ibnu Abbas ra. Berkenaan dengan seseorang yang membeli pakaian dari orang lain, lalu ia berkata, "Jika aku suka, maka aku akan mengambilnya. Namun jika aku tidak suka, maka aku akan mengembalikannya ditambah satu dirham". Ibnu Abbas ra berkata, "Dialah orang yang Allah Azza wa Jalla firmankan, "Dan janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil".

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

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

1. Praktik pemberian poin bisnis MLM Nu Amoorea menggunakan sistem Trinary yang mana hanya fokus pada 3 jaringan kaki yakni kaki sedang digabung dengan kaki lemah untuk dibandingkan dengan kaki besar. Dengan menggunakan 4 sumber bonus yaitu PSB (Personal Sales Bonus), NDB (Network Development Bonus), NBB (Network Balance Bonus), NLB (Network Leadership Bonus). Selain itu member juga akan mendapatkan poin setiap melakukan pembelian produk sesuai dengan jumlah produk yang dibeli.
2. Analisis Hukum Islam tentang hadiah belum sesuai dengan rukun dan syarat. Dimana ketika melakukan akad (*ijab dan qobul*) para member akan diberi *reward* apabila bisa mengumpulkan poin sebanyak-banyaknya dan melakukan tutup poin setiap satu bulan sekali sebagai syarat. Dan menurut fatwa DSN-MUI No. 75 tahun 2009 tentang PLBS pemberian bonus belum sesuai yaitu bonus yang diberikan kepada *upline* merupakan pendapatan pasif karena member yang berperingkat atas tersebut mendapatkan bonus yang lebih besar dari *downlinenya* dan dari hasil jerih payah para

*downline* atau ada eksploitasi secara sepihak atau mengandung unsur *dzalim*, akan tetapi bonus yang diperoleh murni dari perusahaan tidak diambil dari pendapatan *downline* yang melakukan pembelanjaan, *downline* tetap mendapatkan bonus pembelanjaan pribadi sesuai dengan akumulasi pembelanjaannya. Meskipun begitu pemberian bonus harus tetap sesuai dengan hasil kerja nyata yang dilakukan oleh member Nu Amoorea agar tidak ada unsur ketidakadilan dan eksploitasi yang dilakukan oleh para member yang berada di level atas. Maka bonus pasif yang diperoleh member level atas atau *upline* tidak dibolehkan dalam hukum Islam.

## **B. Saran**

1. Kepada masyarakat harus selektif dan jeli dalam memilih bisnis MLM dengan cara mempelajari praktik sistem bonus tersebut di dalamnya sehingga dapat menyimpulkan sendiri baik buruknya bisnis MLM tersebut dari kacamata agama.
2. Adanya koridor Islam yang mengatur umat dalam menjalankan perekonomian maka dari itu diharapkan bagi setiap perusahaan MLM untuk mematuhi dan menerapkan sebagaimana yang telah diatur dalam fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 dan juga mengoperasikan perusahaan MLM sebagaimana Islam mengatur tentang perekonomian yang sebenarnya.

### **C. Penutup**

Alhamdulillah berkat rahmat dan hidayah-Nya. Dengan rasa syukur penulis telah selesai menyusun skripsi ini, penulis menyadari bahwa banyak sekali kekurangan mengenai isi dan penulisan. Dengan segala kerendahan hati, penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi masih jauh dari kesempurnaan yaitu masih terdapat kelemahan dan kekurangan. Oleh karenanya segala saran dan kritik penulis harapkan.

Kemudian penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu terselesainya skripsi ini. Harapan penulis semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua, khususnya bagi penulis dan bagi pembaca.

## DAFTAR PUSTAKA

- Lubis Suhrawardi K. *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta : Sinar Grafika), 2000.
- Dewi Gemala, *Hukum Perikatan Islam Indonesia*, Cet. 2, Jakarta: Kencana, 2005.
- Utomo Setiawan Budi, *Fiqh Aktual Jawaban Tentang Masalah Kontemporer*, (Jakarta: Gema Insani Press), 2003.
- Azwar Saifudin, *Metode Penelitian*, Cet. 1, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998.
- Ali Zainuddin, *Metode Penelitian Hukum*, Cet. 5, Jakarta : Sinar Grafika, 2014.
- Fathoni Abdurrahmat, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2011.
- Purhantara Wahyu, *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*, Cet.1, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.
- Sarosa Samiaji, *Penelitian Kualitatif: Dasar-Dasar*, Jakarta: PT. Indeks, 2012.
- Sugiyono, *Metde Penelitian Pendidikan, Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung : ALFABETA, 2015.
- Sahabuddin et al., *Ensiklopedia Al-Qur'an: Kajian Kosa kata*, Jakarta: Lentera Hati, 2007.
- Dahlan Abdul Aziz, et al, *Ensiklopedi Hukum Islam*, Jakarta: Ichtiar Baru van Hoeve, 1996.
- Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 2005.
- Lapidus Ira. M. *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 2001.

- Sabiq Sayyid, *Fiqih Sunnah 5*, Jakarta: Cakrawala Surya Prima, 2009.
- Syafei Rachmat, *Fiqih Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2001.
- Al-Asqalani Ibnu Hajar, *Bulugh Al Maram Min Adillat Al Ahkam*, Jakarta: Akbar, 2009.
- Karim Helmi, *Fiqih Muamalah*, Cet-3, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002.
- Mardani, *Fiqih Ekonomi Syariah (Fiqih Muamalah)*, cet. 1, Jakarta: Kencana, 2012.
- . Rofiq Ahmad, *Hukum Perdata Islam di Indonesia*, cet. 2, Jakarta: Rajawali Pers, 2015.
- Az-Zuhaili Wahbah, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu 5*, cet. 1, Jakarta: Gema Insani, 2011.
- Zuhaili Wahbah, *Fiqih Imam Syafi'i 2 (Mengupas Masalah Fiqihyah berdasarkan Al Quran dan Hadist)*, Jakarta: Almahira, 2010.
- Al Mazru'i Ibrahim bin Abdillah *Menebar Cinta dengan Hadiah (penerjemah: Ibnu Musa Al Bankawy)*, Yogyakarta: Al Husna, 2009.
- Mardani, *Hukum Perikatan Syariah di Indonesia*, Jakarta : Sinar Grafika. 2013.
- Kisata Pindi, *Why Not MLM-Sisi Lain MLM*, Cet. 2, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2005.
- Saiman Leonardus, *Kewirausahaan (Teori, Praktik dan Kasus-kasus)*, Jakarta: Salemba Empat, 2015.
- Sudarto, *Masailul Fiqihyah Al-Haditsah*, Cet. 1, Yogyakarta : CV BUDI UTAMA, 2018.
- DSN MUI No. 75 Tahun 2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

- Zulaeha, Siti, Skripsi:” *Insentive Passive Income Pada Multilevel Marketing Syariah Di Mulia Artha Qives Jakarta Dalam Perspektif Fiqh Muamalah*” (Palembang: UIN Raden Fatah Palembang, 2017).
- Yanggo Chuzaimah T, Dkk, *Problematika Hukum Islam Kontemporer III*, Jakarta: Pustaka Firdaus, 1995.
- Azzam Abdul Aziz Muhammad, *Fiqih Muamalat sistem (Transaksi dalam Fiqh Islam)*, Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2010.
- Ali Zainuddin, *Hukum Perdata Islam di Indonesia*, Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2012.
- Muhammad bin Idris Imam Syafi’i, *Ringkasan kitab Al Umm/ Imam Syafi’i Abu*, Jakarta: Pustaka Azzam, 2008.
- Anwar Moch, *Terjemahan Fathul Mu’in Jilid 2*, Bandung: Sinar Baru Algensindo, 2014.
- Nawawi Imam, *Al Majmu’ Syarah Al Muhadzdzab*, Jakarta: Pustaka Azzam, 2015.
- Dib Al-Bugha Musthafa, *Ringkasan Fiqih Mazhab Syafi’i*, Jakarta: Noura Books, 2012.
- Arfan Abbas, *99 Kaidah Fiqh Muamalah Kulliyah*, Malang: UIN Maliki Press, 2013.
- Abdullah Syaikh, *Syarah Hadits Hukum Bukhari Muslim*, Jakarta: Pustaka as-Sunnah, 2009.
- Hazm Ibnu, *Al-Muhalla (Tahqiq: Syaikh Ahmad Muhammad Syakir)*, Jakarta: Pustaka Azzam, 2015.
- Pasaribu Chairman, *Hukum Perjanjian Dalam Islam*, Jakarta: Sinar Grafika, 1994.
- Hendro, *Dasar-Dasar Kewirausahaan (Panduan Bagi Mahasiswa Untuk Mengenal Memahami dan Memasuki Dunia Bisnis)*, Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama, 2011.

- Ghazaly Abdul Rahman Dkk, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Kencana, 2015.
- Muslich Ahmad Wardi, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Amzah, 2015.
- Djuwani Dimyauddin, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010.
- Nawawi Ismail, *Fikih Muamalah (Klasik dan Kontemporer)*, Cet. 1, Bogor: Ghalia Indonesia, 2012.
- Ali Zainuddin, *Hukum Perdata Islam di Indonesia*, Jakarta: Sinar Grafika, 2014.
- Ali Zainuddin, *Sosilogi Hukum*, cet. 9, Jakarta: Sinar Grafika, 2015.
- Rusli Hardijan, “*Metode Penelitian Hukum Normatif : Bagaimana?*” , Law Riview Fakultas Hukum Universitas Pelita Harapan, Volume V No.3, 2006.



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Izzati Hanisah

Tempat Tanggal Lahir : Kendal, 28 November 1994

Jenis Kelamin : Perempuan

Agama : Islam

Kewarganegaraan : Indonesia

Alamat : Ds. Kangkung Rt. 06 Rw. 03 Kec.  
Kangkung Kab. Kendal 51353.

Riwayat Pendidikan : SDN 03 Jungsemi 2007  
MTs. NU 20 Kangkung 2010  
SMA Takhasus Al-Quran 2013.