

BAB III

PRAKTEK SISTEM MLM (*MULTI LEVEL MARKETING*) SYARI'AH DI AHAD-NET INTERNASIONAL SEMARANG

A. GAMBARAN UMUM TENTANG AHAD-NET INTERNASIONAL

1. Sejarah Berdirinya Ahad-Net Internasional

Keberadaan MLM ini tidak bisa dilepaskan dari berdirinya *Amway Corporation* dan produknya *nutrilite*. Konsep ini dimulai pada tahun 1930 oleh Carl Rehnberg, seorang pengusaha Amerika yang tinggal di Cina pada tahun 1917-1927. Inilah awal praktek MLM ini adalah perusahaan Rehnberg, akan tetapi pada tahun 1951 pengadilan melarang beroperasi. Kemudian perusahaan Amway mengambil alih perusahaan Nutrilite. Pada tahun 1953 perusahaan Amway mendapatkan izin beroperasi dari pemerintahan Amerika dan dinyatakan bahwa konsep pendistribusian secara langsung dan disahkan kelegalannya.¹

Di Indonesia sendiri keberadaan MLM ini pertama lahir 1986 yang berdiri di Bandung dengan nama PT. Nusantara Sun Chorella Tama yang kemudian berubah menjadi PT. Centra Nusa Insan Cemerlang (CNI). Sistem bisnis MLM semakin berkembang setelah adanya badai krisis moneter dan ekonomi. Didukung jumlah penduduk yang lebih dari 200 juta jiwa, Indonesia berpotensi untuk pengembangan bisnis ini.²

¹ Bagoes Wuryando, *Op.Cit*, hlm.15.

² *Ibid*, hlm. 16.

Keberadaan bisnis MLM ini dari tahun ke tahun semakin meningkat. Ini terlihat semakin banyak perusahaan yang berdiri dengan menggunakan sistem MLM, antara lain Avon, Tupperware, Sun Chorella, Thiansi serta MLM yang menggunakan label syari'ah. Salah satu perusahaan MLM syari'ah yang telah mendapatkan sertifikat halal dari MUI adalah PT. Ahad-Net Internasional.

Ahad-Net adalah sebuah lembaga usaha umat yang bergerak dalam bidang distribusi produk kebutuhan sehari-hari dengan sistem pemasaran berjenjang yang dalam operasionalnya menjalankan prinsip-prinsip secara syari'ah yang kemudian dikenal dengan istilah *Multilevel Marketing Syari'ah*. PT Ahad-Net Internasional didirikan tepat pada tanggal 1 Januari 1996/10 Sya'ban 1426 H pada pukul 01.00 dini hari di Masjid Al Ittihad, Tebet, Jakarta Selatan. Ahad-Net dideklarasikan kehadirannya tanpa pesta pora, melainkan di keheningan malam, lewat sujud yang khusyu bersama-sama.

Pendirian PT. Ahad-Net Internasional ini dipelopori beberapa pemuda Muslim negeri ini (Ateng Kusnadi, SE, MSi, Ir. Setyotomo, SE, Drs. Moh. Hidayat, MBA, MBL, Abdul Halim Said dan Drs. Danny Ramdhani). Pendirian ini mendapat dukungan para ulama dan umara (Diantaranya KH. Hasan Basri-*almarhum*, K.H. Ali Yafie, Letjend. Purn. Ir. H. Azwar Anas dan Adi Sasono). Secara seremonial Ahad-Net diresmikan pada tanggal 17 Agustus 1996 oleh Menko Kesra Republik Indonesia pada saat itu yang dijabat oleh Bapak Letjen (Purn). Ir. H.

Azwar Anas dan Sekretaris Umum Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) yang saat itu dijabat Bapak Adi Sasono di Jakarta.

2. Visi dan Misi PT. Ahad-Net Internasional

a. Visi

Menjadikan PT. Ahad-Net Internasional sebagai lembaga usaha umat yang membanggakan dan mempunyai jaringan di seluruh dunia.

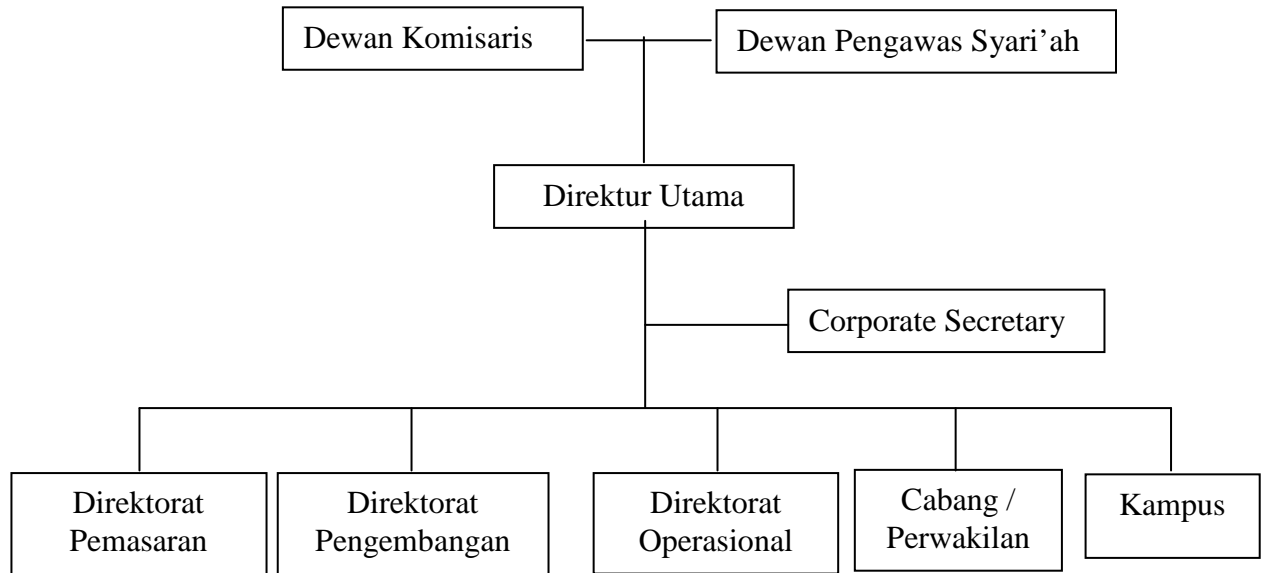
b. Misi

- 1) Meningkatkan kemandirian dan kemuliaan umat melalui usaha-usaha yang sesuai dengan syari'ah
- 2) Mempersatukan umat melalui usaha muamalah
- 3) Memperdayakan dan mengembangkan potensi serta kepedulian umat melalui sektor produksi, distribusi, dan konsumsi produk-produk yang halal dan *thayyib*
- 4) Mendorong dan membina umat untuk memahami dan mengamalkan Al-Qur'an dan Sunnah Rasulullah dalam paradigma Islam secara *kaffah*
- 5) Memberikan kemaslahatan kepada masyarakat seluas-luasnya dalam mewujudkan nilai-nilai Islam sebagai *Rahmatan lil'alamin*.³

³ www.ahadnet.com

3. Susunan Organisasi PT. Ahad-Net Internasional

STRUKTUR ORGANISASI



Dewan Komisaris

1. Komisaris Utama : Bpk. H. Ateng Kusnadi, SE., M.Si
2. Komisaris : Bpk. Drs. H. Danny Ramdhani, MA
3. Komisaris : Bpk. H, Karnaen Anwar Permataatmadja, SE.,
M.Pd

DPS

1. DR. KH. Ma'ruf Amin
2. Drs. Agustianus, M.Ag

Dewan Direktur

1. Direktur Utama : Ir. H. Styotomo, SE
2. Corporate Secretary : Utet Ruhiat
3. Dir. Pemasaran : Hj. R. Nurhayati
4. Dir. Operasional dan Dir. Pengembangan : Widayatno, S.Kom

B. PRAKTEK PELAKSANAAN SISTEM MLM (*MULTI LEVEL MARKETING*) SYARI'AH DI AHAD-NET INTERNASIONAL SEMARANG

1. Sistem Penjualan Produk dan Perekrutan Anggota

1) Sistem penjualan produk

Dalam menjual produk perusahaan member tidak boleh menitipkan di tempat umum, misalnya dititipkan di toko, warung, swalayan, atau tempat lain. Produk hanya boleh dijual melalui member ke member, atau langsung di jual ke konsumen non member. Selain itu produk dapat juga dipromosikan melalui internet dengan membuat blog khusus. Penjualan produk antara member dan non member memiliki selisih harga yang tinggi tergantung dari manfaat produknya.⁴ Dalam penjualan produk ini ada perbedaan harga antara member dengan konsumen non member. Dimana dalam penjualan produknya ini menerapkan akad *murabahah*.⁵

2) Perekrutan Anggota (*member*)

Untuk merekrut anggota baru ini dapat melalui berbagai cara, yaitu: mengajak secara langsung atau dapat melalui email. Untuk member baru harus beragama Islam dan telah berumur 17 tahun.

⁴ Wawancara dengan Ibu Ida (Mitrasalur Semarang) pada 05 Januari 2011.

⁵ Wawancara dengan ibu Ida pada 28 Juni 2011

Apabila member ingin memperluas jaringannya maka harus mengembangkan jaringannya dengan cara merekrut anggota baru.⁶

Modal awal bergabung dengan ahad-net yaitu Rp.1.000.000,00- dengan jumlah member awal yaitu 55 member. Bonus yang didapatkan ketika awal bergabung yaitu Rp. 3.000.000,- kemudian mengalami kenaikan pada tahun 2006 mencapai Rp. 10. 000.000 – 20. 000.000,-. Dan member yang direkrutpun semakin meningkat. Akan tetapi pada tahun 2009 sampai sekarang mengalami penurunan pendapatan dan jumlah member. Bonus terakhir yang didapatkan Rp. 136.800,- dan jumlah saat ini adalah 25 member. Hal tersebut di pengaruhi karena harga produk yang mahal, konsumen lebih memilih harga yang lebih murah, sulitnya mencari member baru, tidak adanya waktu yang banyak untuk merekrut member baru.⁷

Member yang telah mempunyai jaringan (*upline*) maka berkewajiban memberikan pembinaan tentang sistem kerja, cara penjual produk, dan lainnya yang berkaitan dengan perusahaan. Setiap *downline* mempunyai kewajiban yang sama dengan *upline*- nya.⁸

2. Sistem Pembagian Bonus

Pembagian setiap bonus tergantung dari kerja masing-masing member, bukan berarti yang telah bertahun-tahun bergabung dengan Ahad-net maka akan mendapatkan bonus banyak juga. Bonus ini didapatkan tergantung banyak sedikit nya produk yang dijual oleh setiap

⁶ Wawancara dengan Ibu Nourva (member Ahad-net Semarang) 15 Desember 2010

⁷ wawancara dengan ibu Ida, 28 juni 2011

⁸ Wawancara dengan Ibu Nourva, 05 Januari 2011

memberinya. Member yang tidak melakukan perekrutan member baru atau hanya menjual produknya dalam jumlah yang sedikit maka bonus yang didupatkannya akan sedikit pula.⁹ Setiap bonus akan dibagikan dengan menggunakan sistem bola matahari, dengan begitu setiap member akan mendapatkan insentif sesuai porsinya masing-masing tanpa mengurangi bonus member lainnya.¹⁰

Setiap member berhak mendapatkan bonus sesuai dengan ketentuan yang telah ditentukan dari perusahaan. Bonus yang didapatkan antara lain:

a) Rabat

Rabat adalah keuntungan mitraniaga yang dapat diperoleh langsung dari hasil penjual ke konsumen (non-member). Perhitungan rabat diperoleh dengan selisih antara harga konsumen dengan harga mitraniaga. Setiap produk yang diperjualkan memiliki selisih harga yang berbeda-beda.¹¹ Keuntungan dari rabat ini sekitar 20% dari penjualan produk tergantung dari segi manfaat dan kualitasnya.¹²

b) Asuransi

Setiap member maka berhak mendapatkan asuransi. Asuransi ini bertujuan dapat membantu member yang tertimpa musibah. Asuransi ini terdiri dari asuransi jiwa kecelakaan diri standar (asuransi yang diberikan kepada ahli waris yang bermaksud untuk mengurangi beban

⁹ Wawancara dengan Bapak Muslim (member ahad-net), 15 November 2010.

¹⁰ Wawancara dengan Ibu Ida, 07 Februari 2011

¹¹ Ahad-Net internasional, *Sistem Insentif Ukhuwah Sejahtera*, Jakarta: Ahad-Net Internasional, cet.ke-II, 2010, 18-19.

¹² Brosur Ahad-Net Internasional

ahli waris yang ditinggalkan, nilai pertanggungungan yang diberikan sebesar Rp. 3.000.000,00-) dan asuransi kesehatan prawira.¹³

c) Hadiah Bulanan

Hadiah bulanan merupakan bonus/hadiah yang diberikan kepada memernya setiap bulan dari hasil perhitungan terhadap aktivitas mitraniaga dan jaringan bawahnya dalam periode perhitungan insentif (dari tanggal 28 bulan berjalan sampai dengan tanggal 27 bulan berikutnya). Hadiah ini diberikan dengan catatan pengiriman data transaksi pembelian tidak terlambat dikirim oleh mitrasalur.¹⁴

Hadiah bulanan yang didapat oleh mitraniaga adalah:

1. Insentif Syari'ah

Diberikan kepada seluruh mitraniaga yang telah melakukan pembelian dalam satu periode. Prosentase insentif ini diperoleh berdasarkan angka insentif kelompok dikurangi prosentase insentif syari'ah seluruh jaringan mitra muda. Insentif syari'ah yang didapatkan sekitar 6% - 21% dari total penjualan kelompok.¹⁵

2. Insentif Tijarah

Insentif tijarah ini diberikan kepada mitraniaga berperingkat pemula sampai prawira pratama yang telah mencapai AIP 20.000 sampai dengan 50.000.¹⁶

¹³ Ahad-Net, *Op.Cit*, hlm. 21

¹⁴ Wawancara dengan ibu Ida, 07 Februari 2011

¹⁵ Ahad Net Internasional, *Op.Cit*, hlm 24.

¹⁶ *Ibid*, hlm. 25

3. Insentif Mujaddid

Insentif yang diberikan kepada Mitraniaga yang telah melakukan perekrutan anggota baru dan melakukan pembinaan terhadap jaringan bawahnya. Insentif ini diberikan kepada mitraniaga yang Widya 3 sampai dengan Widya 5, mempunyai insentif mujaddid 4000 AI, dan mempunyai mitramuda yang aktif berbelanja.¹⁷

4. Insentif Jamaah

Insentif yang diberikan atas dasar kepemimpinan dan tanggung jawab bagi mitraniaga dalam pengembangan jaringan yang sejalan dengan pengawasan dan pembinaan terhadap aktivitas jaringannya. Mitraniaga yang berhak mendapatkan insentif jamaah ini apabila telah mendapat 5 level jaringan.¹⁸

5. Insentif Ukhuwah

Insentif yang diberikan sebagai penghargaan karena telah berhasil mengembangkan jaringannya. Insentif yang didapatkan antara 7% - 21% .¹⁹

3. GBPU (Garis-Garis Besar Pedoman Usaha)

a) Syarat dan Proses Mitraniaga

- 1) Beragama Islam
- 2) Berumur 17 tahun atau telah akil baligh tanpa membedakan jenis kelamin, suku, bangsa atau golongan

¹⁷ *Ibid*, hlm. 27.

¹⁸ *Ibid*, hlm. 29.

¹⁹ *Ibid*, hlm. 33

- 3) Untuk menjadi mitraniaga setiap calon harus memiliki sponsor, mengisi formulir, pendaftaran secara lengkap dan jujur, menyetujui garis-garis besar pedoman usaha
- 4) Membayar iuran kemitraan yang ditetapkan perusahaan
- 5) Formulir kemitraan yang telah diisi dan ditandatangani dikirim kepada mitrasalur terdekat atau ke kantor pusat PT. Ahad-Net Internasional
- 6) Permohonan kemitraan yang tidak dilengkapi syarat kemitraan yang ditentukan tidak diproses oleh perusahaan
- 7) Kemitraan dapat diberikan kepada perorangan atau pasangan suami istri dengan ketentuan nama penanggung jawab tercatat dalam formulir kemitraan dengan tanda tangan dan identitas diri (KTP)
- 8) Jika mitraniaga merupakan pasangan suami istri, maka hanya salah satu yang akan tercatat dalam setiap pencatatan prestrasi maupun pencatatan lainnya
- 9) Jika dua mitraniaga, maka diwajibkan salah satu kemitraan membatalkan salah satu kemitraan berdasarkan persetujuan mitraniaga yang bersangkutan dan perusahaan
- 10) Jika mitraniaga berpasangan suami istri bercerai harus melaporkan dan membuat surat pernyataan yang diketahui pasangan di atas materai cukup tentang segala resiko insentif mitraniaga yang bersangkutan bukan tanggung jawab perusahaan dan tidak akan mempengaruhi garis kemitraan yang sudah tercatat di perusahaan

- 11) Setiap calon mitraniaga harus mencantumkan ahli warisnya sehingga usahanya dapat diteruskan oleh yang berhak
- 12) Jika ahli waris yang tercantum tidak dapat menerima atau meneruskan usaha termaksud diatas, maka diberikan kepada yang berhak sebagai pewaris lainnya menurut kaidah hukum Islam
- 13) Mitraniaga merupakan mitra perusahaan yang berdiri sendiri, tidak mempunyai ikatan kerja dan tidak berhak mewakili atau bertindak atas nama perusahaan

b) Jaminan Kepuasan

Perusahaan memberikan jaminan pelayanan, mutu produk dan sistem kepada mitraniaga dengan ketentuan sebagai berikut:

1) Jaminan kepuasan produk

Seluruh produk dari Ahad-Net dilindungi oleh jaminan kepuasan (JK). Hal tersebut dapat dilakukan karena dilandasi nilai baik disertai pengawasan mutu yang ketat dan Gugug Kendali Mutu yang terdiri dari Dewan Pengawas Syari'ah, Komosaris, Direksi, serta pengujian Laboratorium dan sistem pengujian lainnya. Akan tetapi apabila mitraniaga/konsumen menemukan yang tidak sesuai dengan keterangan pada label maka mitraniaga/konsumen dapat mengembalikan produk perusahaan dengan memperhatikan:

- a. Maksimal 7 (tujuh) hari kerja dari hari pembelian
- b. Bukan rusak karena salah pemakaian

- c. Berubah warna, bau, atau rasa
 - d. Tidak sesuai dengan manfaat produk yang ditawarkan
 - e. Bukan karena tidak laku
 - f. Ditukar dengan produk yang sama
 - g. Penyimpanan atau penggunaan benar sesuai etiket
 - h. Sisa produk minimal 75% tergantung jenis barang
- 2) Jaminan kepuasan kemitraan

Mitraniaga atau konsumen yang merasa tidak puas dengan pelayanan maupun sistem maka mitraniaga atau konsumen dapat memohon pembatalan kemitraan dengan ketentuan

- a) Maksimal 10 hari dari masa pendaftaran kemitraan
- b) Persetujuan tertulis dari mitraniaga
- c) Mengembalikan kartu kemitraan
- d) Mengembalikan PKM (starter kit)
- e) Dikenakan biaya kartu dan asuransi (asuransi tetap berlaku selama satu tahun)

Dalam hal mitraniaga mengundurkan diri atau diberhentikan oleh perusahaan maka perusahaan dapat membeli kembali barang, bahan promosi dan alat bantu penjualan dengan ketentuan sebagai berikut:

- a) Barang, bahan promosi dan alat bantu penjualan masih dalam kondisi layak
- b) Dikenakan biaya administrasi 10%

- c) Dikurangi nilai insentif (NI) produk yang dikembalikan
- d) Penggantian produk menggunakan harga mitrasalut
- e) Pengembalian produk dialamatkan kepada bagian pemasaran PT. Ahad-Net Internasional
- f) Biaya kirim menjadi tanggung jawab mitraniaga yang bersangkutan

3) Jaminan Kompensasi

Dalam hal mitraniaga mengalami kerugian akibat penggunaan, pemakaian, dan pemanfaatan barang dan atau jasa dari perusahaan akan memberikan kompensasi berupa ganti rugi dengan ketentuan sebagai berikut:

- a) Telah menggunakan, memakai barang dan atau jasa dari perusahaan dengan benar sesuai dengan ketentuan atau aturan pakai dan atau sesuai konsultasi
- b) Melampirkan bukti atau surat keterangan dari pihak atau investasi yang berwenang

4) Jaminan 10 hari dari mitraniaga kepada konsumen

Konsumen yang merasa tidak puas karena sesuatu hal terhadap produk-produk Ahad-Net yang telah dibeli maka konsumen dapat mengembalikan produk tersebut dalam waktu 10 hari kepada mitraniaga bersangkutan terhitung sejak tanggal pembelian dengan ketentuan produk tetap utuh dan baik (kemasan maupun isi) sehingga tetap layak untuk dijual. Mitraniaga yang

bersangkutan akan mengganti dengan produk yang sama atau dengan uang tunai. Selanjutnya mitraniaga yang bersangkutan dapat berhubungan dengan pihak perusahaan.

c) Masa Berlaku Kemitraan

- 1) Masa berlaku kemitraan adalah 365 hari (satu tahun)
- 2) Pendaftaran ulang kemitraan dilakukan setiap tahun secara otomatis, dengan dikenakan biaya yang ditetapkan oleh perusahaan
- 3) Biaya perpanjangan dapat dipotong dari insentif mitraniaga
- 4) Apabila sampai habis masa berlaku, belum juga dilunasi maka hubungan kemitraan dengan mitraniaga yang bersangkutan dinyatakan batal secara otomatis
- 5) Masa kemitraan dinyatakan batal demi hukum jika salah satu dari keadaan berikut terjadi:
 - i. Mitraniaga yang bersangkutan meninggal dunia
 - ii. Mitraniaga yang bersangkutan menyatakan mengundurkan diri secara tertulis kepada perusahaan dan mitrautama aktif
 - iii. Apabila mitraniaga tersebut dengan sengaja memalsukan data-data formulir kemitraan, melanggar ikrar mitraniaga, mencemarkan nama baik perusahaan, mitraniaga lain dan produk-produk perusahaan
 - iv. Mitraniaga yang bersangkutan tidak memperpanjang kemitraan dalam waktu tempo 30 hari sejak tanggal jatuh tempo

d) Hak dan Kewajiban Mitraniaga

Hak Kemitraan

- 1) Para mitraniaga berhak mendapatkan satu set perangkat kerja mitraniaga
- 2) Berhak mendapatkan produk dengan harga mitraniaga yang berlaku masing-masing daerah wilayah yang telah ditetapkan perusahaan
- 3) Berhak mendapatkan manfaat finansial dari hasil usahanya sendiri yang besarnya sesuai dengan sistem insentif yang berlaku

Kewajiban Mitraniaga

- 1) Setiap mitrautama berkewajiban memimpin dan membina mitramudanya yang diperhitungkan dengan GBPU yang diatur oleh perusahaan
- 2) Setiap mitraniaga berkewajiban memelihara hubungan baik dan saling menguntungkan dengan mitramuda, mitrautama dan mitraniaga lainnya.
- 3) Setiap mitraniaga harus mematuhi semua peraturan dalam usahanya sebagai mitraniaga dan tidak mencemarkan nama baik perusahaan serta tidak merugikan mitraniaga lainnya.
- 4) Setiap mitraniaga berkewajiban mematuhi GBPU

Larangan

- 1) Setiap mitraniaga dilarang mengeluarkan pernyataan kepada masyarakat dengan mengatasnamakan atau mewakili perusahaan

- 2) Setiap mitraniaga dilarang menjual produk perusahaan berbeda dengan harga yang ditetapkan
- 3) Setiap mitraniaga dilarang mengklaim bahwa dia atau orang lain mempunyai wilayah penjualan monopoli
- 4) Mitraniaga dilarang mengajak mitraniaga lainnya baik secara langsung atau tidak langsung untuk menjual, mempengaruhi dan atau menawarkan produk MLM lainnya dan atau khusus bagi mitraniaga yang berperingkat AKB ke atas dilarang bergabung dengan MLM lainnya.
- 5) Setiap mitraniaga dilarang memakai atau mengatasnamakan nama perusahaan di depan, di dalam rumah, kantor ataupun pada kertas berharga baik berupa cek ataupun bilyet giro kecuali untuk tujuan publikasi
- 6) Setiap mitraniaga dilarang melakukan pengalihan dan atau menjual nomor kemitraan tanpa persetujuan perusahaan
- 7) Mitraniaga dilarang menanyakan kondisi bisnis yang lain (*cross lining*) yang ditujukan untuk mencari keburukan, kelemahan, kesalahan, dan sejenisnya.
- 8) Mitraniaga dilarang menanyakan kondisi bisnis mitrautama (*up lining*) yang ditujukan untuk mencari keburukan, kelemahan, kesalahn, dan sejenisnya

e) Sponsoring dan Penjualan

- 1) Setiap mitraniaga tidak dibenarkan untuk mempengaruhi, menghasut, atau merebut dengan cara apapun calon mitraniaga lainnya yang sudah memiliki sponsor
- 2) Perpindahan garis kemitraan hanya dapat dilakukan dengan persetujuan perusahaan, setelah perusahaan mempertimbangkan permohonan yang memenuhi salah satu dari dua syarat berikut:
 - i. Setelah dua bulan seorang mitraniaga menyatakan tertulis atau dibatalkan perusahaan dari kemitraannya maka hak dan kewajiban sebagai mitraniaga secara otomatis gugur dan dalam kasus ini mitraniaga tersebut harus mulai dari awal (nomor kemitraan baru)
 - ii. Ada pernyataan tertulis dari mitrautama mitraniaga tersebut dengan alasan yang dapat diterima perusahaan, dalam kasus ini mitraniaga harus memulai lagi dari awal (nomor kemitraan baru)
 - iii. Mitraniaga yang diterima kembali menjadi baru dengan mendapat nomor kemitraan baru dengan posisi sebagai pemula.

Penjualan

- 1) Mitraniaga hanya boleh menjual produk perusahaan dengan harga jual resmi yang telah ditetapkan perusahaan

- 2) Mitraniaga dilarang memajang produk perusahaan di tempat-tempat umum, seperti toko, supermarket, apotek ataupun kios-kios pengecer lainnya.

Sanksi-sanksi Pelanggaran

Setiap mitraniaga yang terbukti atau dapat dibuktikan menurut aturan hukum dan perundang-undangan, melakukan pelanggaran akan dikenakan sanksi sebagai berikut:

- 1) Perusahaan tidak bertanggung jawab terhadap semua akibat yang ditimbulkan oleh pembuatan nama dan identitas mitraniaga yang terkena sanksi pencabutan kemitraan dalam media internal maupun pada media cetak umum.
- 2) Mitraniaga yang berperingkat minimal AKB yang habis masa keanggotaannya dikarenakan melakukan pelanggaran terhadap GBPU dan atau yang mengundurkan diri maka posisi mitramuda langsung tidak menempati posisinya, kecuali ada pertimbangan-pertimbangan antara lain sebagai berikut:
 - a) Atas dasar pengajuan dan pertimbangan dari direktorat pemasaran yang disetujui perusahaan
 - b) Atas dasar inisiatif para pihak (mitrautama dan atau mitramuda langsungnya) dan mendapatkan persetujuan perusahaan
- 3) Semua hak yang belum diterima oleh mitraniaga yang dicabut kemitraannya akan diberikan kepada yang bersangkutan dalam tempo 15 hari sejak pencabutan kemitraniagaannya. Apabila tidak

diambil pada masa tersebut maka akan dihibahkan kepada DAPU (Dompot Ahad Peduli Umat) untuk dimanfaatkan bagi kegiatan sosial atau keagamaan.

- 4) Mitraniaga yang dibatalkan kemitraannya, dapat mengajukan permohonan kemitraan kembali setelah jangka waktu 2 bulan dari tanggal pembatalan dengan pertimbangan khusus dari perusahaan dan kesempatan tersebut hanya diberikan sekali.

4. Penerapan Akad-Akad MLM Syari'ah

a) Akad *ba'i murabahah*

Dalam transaksi jual beli melibatkan penjual, pembeli, dan obyek transaksinya. Yang melakukan transaksi jual beli ini adalah para member atau konsumen non member yang membeli produk dari perusahaan Ahad-Net tersebut, yaitu *upline*, *downline*, non member, dan produk. Dalam penerapannya ketika produk di jual kepada konsumen sesama member atau non member, penjual memberitahu harga di awal. Dan untuk konsumen non member bahwa harga produk tersebut lebih tinggi, jika dibandingkan dengan menjadi member Ahad-Net. Disini adanya penambahan keuntungan dari harga sebenarnya.²⁰

b) Akad *Ju'alah*

Member yang telah melakukan penjualan produk dan perekrutan anggota maka secara langsung (penjualan non member)

²⁰ Wawancara dengan Bapak Muslim, 17 November 2010.

atau tidak langsung (hadiah bulanan, kelompok, atau tahunan) berhak mendapatkan bonus dari perusahaan. Bonus ini diberikan kepada setiap member dengan jumlah yang berbeda-beda tergantung hasil kerjanya. Bonus tidak boleh diberikan sebelum kewajibannya telah selesai.²¹

c) *Akad Ijarah*

Dalam hal ini member sebagai tenaga pendistribusi barang sekaligus sebagai tenaga pemasar. Yang menjadi obyeknya adalah jasa para member sebagai pemasar produk perusahaan ke konsumen.

d) *Akad Wakalah bil Ujrah*

Akad wakalah bil Ujrah diberikan kepada setiap member nya dalam bentuk asuransi. Asuransi yang diberikan adalah asuransi jiwa dan asuransi kesehatan. Asuransi jiwa yang diberikan kepada mitranaganya sebesar 3jt. Menurut bapak muslim, asuransi ini diberikan untuk membantu keluarga yang ditinggalkan.²² Sedangkan dalam asuransi kesehatan ini diberikan kepada mitraniaga yang telah memenuhi syarat dan ketentuan yang berlaku.

²¹ Wawancara dengan Ibu Ida, 5 Februari 2011.

²² Wawancara dengan Bapak muslim, 15 November 2010.