TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTIK PEMASARAN PRODUK DENGAN SISTEM KERJASAMA ANGGOTA PADA APLIKASI PENGHASIL UANG (STUDI KASUS PADA APLIKASI COMPASS)

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Program Strata 1 (S.1)

Disusun Oleh:

Achmad Asrul Aziz

1602036123

PRODI HUKUM EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG

2021

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eks.
Hal : Naskah Skripsi

An. Sdr. Achmad Asrul Aziz

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum
UIN Walisongo

di Semarang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya bersama ini saya kirim naskah skripsi Saudara :

Nama : Achmad Asrul Aziz

NIM : 1602036123

Prodi : Hukum Ekonomi Syariah

Judul : Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Pemasaran Produk dengan Sistem Kerjasama Anggota pada Aplikasi Penghasil Uang (Studi Kasus Aplikasi Compass)

Dengan ini saya mohon kiranya naskah skripsi tersebut dapat segera dimunaqosyahkan.

Demikian menjadi harap maklum.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Semarang, 14 Desember 2021

Pembimbing I

H. Moh. Arifin, S.Ag., M.Hum.
NIP. 19711012 199703 2 001

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp. : 4 (empat) eks.
Hal : Naskah Skripsi

A.n. Sdr. Achmad Asrul Aziz

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Syari'ah dan
HukumUIN Walisongo

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah saya memberikan bimbingan dan koreksi seperlunya, bersama ini saya kirimnaskah skripsi saudari:

Nama : Achmad Asrul Aziz

NIM : 1602036123

Jurusan : Hukum Ekonomi Syari'ah

Judul : Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Pemasaran Produk dengan Sistem Kerjasama Anggota Pada Aplikasi Penghasil Uang (Studi Kasus Aplikasi Compass)

Dengan ini kami mohon agar skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqosahkan.

Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

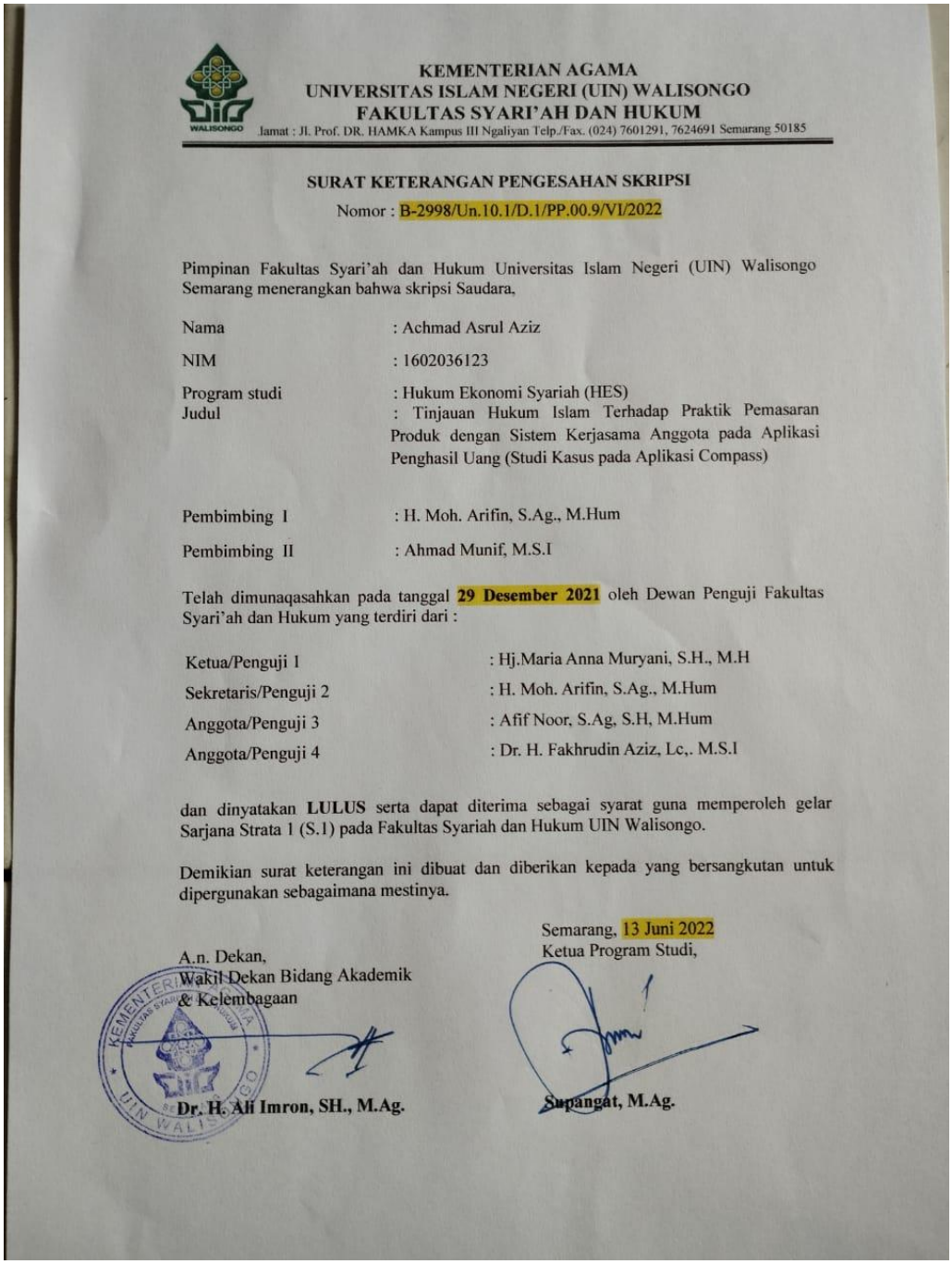
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Semarang, 10 September 2021

Pembimbing II

Ahmad Munif, M.SI
NIP. 19860306 201503 1 006

Pengesahan



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) WALISONGO
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
Alamat : Jl. Prof. DR. HAMKA Kampus III Ngaliyan Telp./Fax. (024) 7601291, 7624691 Semarang 50185

SURAT KETERANGAN PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor : B-2998/Un.10.1/D.1/PP.00.9/VI/2022

Pimpinan Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang menerangkan bahwa skripsi Saudara,

Nama	: Achmad Asrul Aziz
NIM	: 1602036123
Program studi	: Hukum Ekonomi Syariah (HES)
Judul	: Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Pemasaran Produk dengan Sistem Kerjasama Anggota pada Aplikasi Penghasil Uang (Studi Kasus pada Aplikasi Compass)
Pembimbing I	: H. Moh. Arifin, S.Ag., M.Hum
Pembimbing II	: Ahmad Munif, M.S.I

Telah dimunaqasahkan pada tanggal **29 Desember 2021** oleh Dewan Penguji Fakultas Syari'ah dan Hukum yang terdiri dari :

Ketua/Penguji 1	: Hj.Maria Anna Muryani, S.H., M.H
Sekretaris/Penguji 2	: H. Moh. Arifin, S.Ag., M.Hum
Anggota/Penguji 3	: Afif Noor, S.Ag, S.H, M.Hum
Anggota/Penguji 4	: Dr. H. Fakhrudin Aziz, Lc,. M.S.I

dan dinyatakan **LULUS** serta dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata 1 (S.1) pada Fakultas Syariah dan Hukum UIN Walisongo.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Semarang, 13 Juni 2022

A.n. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik
& Kelembagaan

Dr. H. Ali Imron, SH., M.Ag.

Ketua Program Studi,

Supangat, M.Ag.

MOTTO

يَاَ أَيُّهَا الَّذِيْنَ اَمَنُوْا التَّقُوا الله وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَا قَدَّمَتْ لِغَدٍ. وَاتَّقُوا الله. إِنَّ الله خَبِيْرُ بِمَا تَعْمَلُونَ.

Artinya : "Wahai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah SWT dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat), dan bertakwalah kepada Allah SWT. Sungguh, Allah SWT maha teliti terhadap apa yang kamu kerjakan." (QS. Al-Hasyr (59) : 18).

PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirrabbilalamin dengan memanjatkan puja dan puji syukur yang tidak terhingga kepda Allah SWT dan ucapan sholawat serta salam kepada Nabi Muhammad SAW, karya ini saya persembahkan untuk kedua orang tua, kedua kakak, keluarga besar, semua guru dan semua dosen serta sahabat-sahabat saya.

Terima kasih kepada kedua orang tua saya, Bapak Achmad Yamin dan Ibu Umi Kulsum yang selalu mencurahkan kasih sayang, do'a, motivasi, serta dukungan moril dan materil yang luar biasa sehingga saya mampu menyelesaikan skripsi ini dengan lancar. Terima kasih kepada kedua kakak perempuan saya, Aryati Nurul Aini dan Ratna Hidayati yang selalu memberi semangat kepada saya setiap kali mengerjakan skripsi. Terima kasih kepada segenap keluarga besar saya yang tak henti-hentinya selalu memberi do'a dan dukungan. Terima kasih kepada semua guru dan dosen yang telah membekali penulis dengan ilmu pengetahuan serta sahabat-sahabat yang setia mendengarkan keluh kesah saya dan berbesar hati untuk selalu membantu saya. Semoga Allah SWT memberi balasan yang lebih untuk kita semua. Aamiin.

DEKLARASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Achmad Asrul Aziz

Nim : 1602036123

Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah

Fakultas : Syari'ah dan Hukum

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, Penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga skripsi ini tidak berisi satupun pemikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 20 Desember 2021

Deklarator,

Achmad Asrul Aziz

Nim. 1602036123

TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Transliterasi kata-kata bahasa Arab yang digunakan dalam penulisan skripsi ini berpedoman pada "Pedoman Transliterasi Arab-Latin" yang dikeluarkan berdasarkan keputusan bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI tahun 1987. Pedoman tersebut adalah sebagai berikut:

a. Kata Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa	ṡ	es (dengan titik diatas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	ḥ	Ha (dengan titik dibawah)
خ	Kha	Kh	Kadan Ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Ż	Zet (dengan titik diatas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Sad	ṣ	es (dengan titik dibawah)

ض	Dad	ḍ	de (dengan titik dibawah)
ط	Ta	ṭ	te (dengan titik dibawah)
ظ	Za	ẓ	zet (dengan titik dibawah)
ع	‘ain	...ʿ	Koma terbalik diatas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wawu	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	...’	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

b. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia terdiri dari vokal tunggal dan vokal rangkap.

1) Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
َ	Fathah	A	A
ِ	Kasrah	I	I
ُ	Dhammah	U	U

2) Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ْ ... َ ي	Fathah dan ya	Ai	a dan i
َ ... وْ	Fathah dan wawu	Au	a dan u

c. Vokal Panjang (Maddah)

Vokal panjang atau maddah yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
َ ... ا ... َ ... ى	Fathah dan alaif atau ya	Ā	A dan garis diatas
ِ ... ي	Kasrah dan ya	Ī	I dan garis diatas
ُ ... و	Dhammah dan wawu	Ū	U dan garis diatas

Contoh: قَلَ : qāla

قِيْلَ : qīla

يَقُوْلُ : yaqūlu

ABSTRAK

Zaman milineal sekarang ini, kemajuan teknologi yang sangat pesat memunculkan banyak model bisnis dengan kreatif yang membuat masyarakat muslim saat ini kurang memperhatikan konsep dalam menghasilkan uang untuk memenuhi perekonomian kehidupan mereka. Pada tahun 2021 dimasa pandemi ini sedang maraknya sebuah aplikasi penghasil uang dimana hanya bermodalkan dengan ponsel pintar dapat menghasil uang dengan mudah dan banyak, salah satunya yaitu aplikasi Compass yang bergerak dalam bidang pemasaran produk. Aplikasi Compass sendiri menawarkan kerjasama bagi hasil kepada penggunanya yaitu melakukan sebuah misi belanja dengan memesan salah satu produk yang telah dipasarkan oleh para marketplace. Selain itu pihak Compass juga menawarkan sistem kerjasama antar pengguna. Sistem kerjasama yang dipakai dalam aplikasi Compass terdiri dari 3 rangkap level anggota tim, dimana hal tersebut dapat menimbulkan praktik *money game* (permainan uang) karena anggota yang mengundang meskipun mereka tidak menyelesaikan misi harian mereka akan memperoleh bonus dari hasil kerja yang dilakukan para anggotanya bukan dari hasil prestasi kerjanya sendiri, hal itu disebut *passive income* (pendapatan pasif).

Berdasarkan latar belakang diatas penulis tertarik untuk meneliti dengan rumusan masalah:(1) Bagaimana praktik pemasaran produk dengan sistem kerjasama anggota pada aplikasi Compass? (2) Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap praktik pemasaran produk dengan sistem kerjasama anggota pada aplikasi Compass. Metode penelitian dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian hukum sosiologis (*socio legal research*) sekaligus menggunakan metode pengumpulan data yang meliputi observasi, wawancara, dan dokumentasi. Setelah data yang diperlukan telah terkumpul, penulis melakukan analisis permasalahan menggunakan alur reduksi data, menyajikan data, dan verifikasi atau menarik kesimpulan melalui bukti-bukti yang mendukung.

Hasil penelitian ini menunjukan bahwa: (1) Praktik pemasaran produk dengan sistem kerjasama anggota pada aplikasi Compass yaitu dilakukan dengan cara salah satu pengguna menyelesaikan misi mengundang teman untuk mendaftar dan memasukkan kode referal, setelah itu isi ulang agar sah menjadi member dan sekaligus menjadi anggota tim dari pengguna yang mengundang dan merambat keanggota yang lainnya. (2) Menurut Hukum Islam, pemasaran produk dengan sistem kerjasama anggota pada aplikasi Compass dalam rukun, syarat *ujrah* dan dalam Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009, sistem kerjasama anggota yang digunakan aplikasi Compass terdiri dari 3 rangkap level anggota tim, dimana akan menimbulkan praktik *money game* (permainan uang) karena anggota yang mengundang meskipun mereka tidak menyelesaikan misi harian mereka akan memperoleh bonus dari hasil kerja yang dilakukan para anggotanya bukan dari hasil prestasi kerjanya sendiri, hal itu disebut *passive income* (pendapatan pasif). Akan tetapi sistem yang diapakai oleh aplikasi Compass ini memang sewajarnya dalam lingkup MLM, bonus yang diberikan juga tidak terlalu besar, jadi perihal kasus ini sistem ini masih termasuk *makruh.*

Kata kunci : Aplikasi Penghasil Uang, *Ujrah*, Hukum Islam.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Segala puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, atas segala limpahan rahmat, karunia, dan hidayah-Nya yang selalu diberikan kepada penulis sehingga penulis mampu menyelesaikan tugas akhir ini. Sholawat serta salam penulis panjatkan kepada Nabi Muhammad SAW. Penulis menyelesaikan skripsi ini guna memperoleh gelar sarjana strata satu (S 1) Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Dalam penyusunan skripsi ini tidak lupa penulis sampaikan terima kasih kepada yang terhormat :

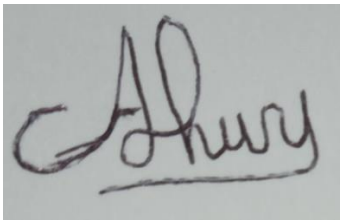
1. Bapak Prof. Dr. H. Imam Taufiq, M.Ag, selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Bapak Dr. H. Arja Imroni, S.Ag, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Walisongo Semarang.
3. Bapak Supangat, M.Ag, selaku Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah serta Bapak Amir Tajrid, M.Ag, selaku Sekertaris Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Hukum UIN Walisongo Semarang.
4. Bapak Ahmad Munif, M.Si, selaku Wali Dosen studi sekaligus dosen pembimbing II penulis atas motivasi dan bimbingan selama kuliah.
5. Bapak M. Arifin, selaku dosen Pembimbing I atas segala pengarahannya dalam penyususnan skripsi ini.
6. Bapak Ibu dosen Fakultas Syariah dan Hukum UIN Walisongo Semarang yang telah memberikan materi perkuliahan kepada penulis.
7. Kepada Orang tua saya Bapak Achmad Yamin dan Ibu Umi Kulsum, serta kedua kakak perempuan saya Aryati Nurul Aini dan Ratna Hidayati yang selalu memotivasi dan mendoakan penulis.
8. Kepada teman-teman seperjuangan jurusan Hukum Ekonomi Syariah angkatan 2016 khususnya kelas HES C ’16 yang selalu mensuport dan memberi semangat.

9. Kepada keluarga IKAMARU (Ikatan Keluarga Alumni Madrasah Raudlatul Ulum) UIN Walisongo Semarang khususnya angkatan 2016 yang telah memberikan pengalaman yang mengesankan.
10. Kepada teman-teman yang dulu pernah satu kontrakan, Luqman, Alpin, Saifin, Ajik, Hakim, Fajar, Taufiq, Agus, Rosyad, Iqbal, Chotib, Faizal, Nidzar, Mukhoyar, Oby, Ma'is, Surur, lubab, Rizal, Danang, Aslam yang telah memberikan rasa kekeluargaan yang tidak bisa saya lupakan.
11. Kepada teman-teman TeHa Squad, Sugiharto, Arjun, Syukron, Oby, Tri, Andre, Rouf, Asror, Taffan, Nanang, Umam, yang selalu menemani dikala susah, duka, senang selalu bersam-sama, dan kepada kedua Ibu saya selama di Semarang Ibu Nur Hidayati serta Ibu Tutik yang selalu mengingatkan dan mengayomi saya seperti anaknya sendiri sekaligus sudah saya anggap Ibu saya sendiri.
12. Kepada semuanya yang telah bersangkutan yang tidak bisa saya sebut satu per satu saya ucapkan terimaksih sebesar-besarnya.

Akhir kata, penulis hanya bisa mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada semua pihak, semoga Allah SWT membalas amal kebaikan mereka dengan balasan sebaik-baiknya. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis memohon saran dan kritik yang sifatnya membangun demi kesempurnaan dan semoga bermanfaat bagi kita semua. Aamiin.

Semarang, 20 Desember 2021

Penulis,



Achmad Asrul Aziz
NIM: 1602036123

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL 0
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING ii
HALAMAN PENGESAHAN iv
HALAMAN MOTTO v
HALAMAN PERSEMBAHAN vi
HALAMAN DEKLRASI vii
HALAMAN PEDOMAN TRANSLITERASI viii
HALAMAN ABSTRAK xi
HALAMAN KATA PENGANTAR xii
BAB I 1
PENDAHULUAN 1

A. Latar Belakang 1
B. Rumusan Maslah 5
C. Tujuan Penelitian 6
D. Manfaat Penelitian 6
E. Telaah Pustaka 6
F. Metodologi Penelitian 8
G. Sistemtika Penulisan 14

BAB II 15
IJARAH DAN FATWA DSN MUI 15
A. Ijarah 15
1. Pengertian Ijarah 15
2. Hukum Ijarah 16
3. Rukun dan Syarat Ijarah 18
4. Macam-macam Ujrah 20
5. Pembatalan dan Berakhirnya Ijarah 21
B. Multi Level Marketing 23
1. Pengertian Multi Level Marketing 23

2. Dasar Hukum Multi Level Marketing 24
3. Mekanisme Sistem Kerja Multi Level Marketing 25
4. Ketentuan Fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 28

BAB III 31

PRAKTIK PEMASARAN PRODUK DENGAN SISTEM KERJASAMA ANGGOTA PADA APLIKASI COMPASS 31
A. Gambaran Umum Aplikasi Compass 31
B. Praktik Pemasaran Produk dengan Sistem Kerjasama Anggota pada Aplikasi Compass 36

BAB IV 51

TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTIK PEMASARAN PRODUK DENGAN SISTEM KERJASAM ANGGOTA PADA APLIKASI COMPASS 51
A. Analisis praktik pemasaran produk dengan kerjasama anggota pada aplikasi Compass 51
B. Tijauan Hukum Islam terhadap praktik pemasaran produk dengan sistem kerjasama anggota pada aplikasi Compass 55

BAB V 61

PENUTUP 61
A. Kesimpulan 61
B. Saran-saran 62
C. Kata Penutup 62

DAFTAR PUSTAKA 63
LAMPIRAN 67

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Manusia bisa disebut dengan makhluk sosial *(zoon politicon)*, yang artinya manusia tidak dapat hidup sendiri tanpa adanya bantuan dari manusia lainnya. Dalam kehidupan sehari-hari manusia tidak cukup hanya dengan mengandalkan kemampuannya saja, melainkan harus ada ikut campur tangan manusia lain yang membantunya. Hubungan seperti inilah yang dinamakan dengan *muamalah.*[1]

Bisnis merupakan sesuatu kegiatan yang terhormat dalam ajaran Islam dan termasuk dalam kegiatan muamalah. Karena itu sangat banyak ayat Al-Qur'an dan Hadits Nabi yang menyebut dan menjelaskan tentang norma-norma perniagaan.[2] Berbisnis sangat dianjurkan dalam Islam bahkan Rasulullah SAW sendiri pun telah menyatakan bahwa melalui jalur perdagangan inilah pintu-pintu rezeki akan dibuka sehingga karunia Allah SWT terpancar dari padanya.[3] Sebagaimana Firman Allah swt dalam Surah Al-Jumuah ayat 11 :

وَإِذَا رَأَوْا تِجَارَةً أَوْ لَهْوًا انْفَضُّوا إِلَيْهَا وَتَرَكُوكَ قَائِمًا ۚ قُلْ مَا عِنْدَ اللهِ خَيْرٌ مِنَ اللَّهْوِ وَمِنَ التِّجَارَةِ ۚ وَاللهُ خَيْرُ الرَّازِقِيْنَ

Artinya : "Dan apabila mereka melihat perniagaan atau permainan, mereka bubar untuk menuju kepadanya dan mereka tinggalkan kamu sedang berdiri (berkhutbah). Katakanlah: Apa yang disisi Allah adalah lebih baik daripada permainan dan perniagaan, dan Allah sebaik-baik pemberi rezeki".[4]

Kebolehan jual beli juga diperbolehkan sebagaimana dalam Hadits Rasulullah saw yang berbunyi :

عَنْ أَنَسٍ قَالَ اَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ اىُّ الْكَسْبِ اَطْيَبُ قَالَ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُوْرٌ (رؤاه البزار وصححه الحاكم)

[1] Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010), h. 1.
[2] Veithzal Rivai, *Islamic Marketing*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), h. 78.
[3] Muhammad, *Aspek Hukum dalam Muamalat,* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), h. 77.
[4] Al-Qur'an dan Terjemahnya, (Bandung: Mekkah, 2011), h. 47.

Artinya : “dari Anas berkata Sesungguhnya Nabi Muhammad SAW, pernah ditanya tentang usaha apa yang paling baik, Nabi Bersabda: usaha seseorang dengan tangannya dan jual beli yang mabrur. (HR. Al-Bazzar dan dishahihkan oleh Al-Hakim).[5]

Ayat Al-Qur;an dan Hadits Nabi diatas menjelaskan terkait kebolehan manusia dalam melakukan transaksi jual beli dikarenakan mengandung banyak hikmah didalamnya, salah satunya adalah manusia dihindarkan dari kesulitan dalam berhubungan dengan sesama.[6]

Saat ini pola bisnis yang sangat marak digunakan yaitu bisnis dengan sistem Multi Level Marketing (MLM). Pada dasarnya berbisnis dengan metode ini diperbolehkan karena hukum asal *muamalah* itu adalah *al-ibaahah* (boleh) selama tidak tidak ada dalil yang melarangnya. Meski demikian buka berarti tidak ada aturan yang mengaturnya. Akan tetapi pada praktiknya masih sering terdapat penyimpangan dari aturan syariah.

Pada zaman sekarang, semakin canggihnya teknologi yang sangat pesat membuat masyarakat dunia menjadi gampang dalam melakukan perekonomiannya sehari-hari, dengan hanya bermodalkan ponsel pintar mereka bisa bekerja menghasilkan uang dengan mudah. Seperti membuat usaha via internet, bisnis, berjualan membuka lapak melalui web, ataupun bermain game di aplikasi penghasil uang.

Dalam beberapa waktu terakhir ini masyarakat dunia, khususnya Indonesia sudah tidak asing dengan yang namanya aplikasi penghasil uang, dengan sistem bekerjanya yang sangat mudah sekali yaitu ada yang hanya menonton video seperti diaplikasi Snack Video, membaca berita diaplikasi Buzzbreak, memainkan game diaplikasi Play Play, dan adapun yang hanya melihat iklan dan masih banyak lagi, Dengan hanya itu sudah bisa menghasilkan uang. Tugas dari aplikasi tidak hanya itu saja, demi menaikan rating, aplikasi menawarkan yang namanya mencari referal dan

[5] Al-Hafidz Ibnu Hajjar Al-Asqalani, *Terjemah Bulughul Maram,* (Jeddah: Al-Thaba’ah Wa Al-Nashr Al-Tauzi’), h. 165.

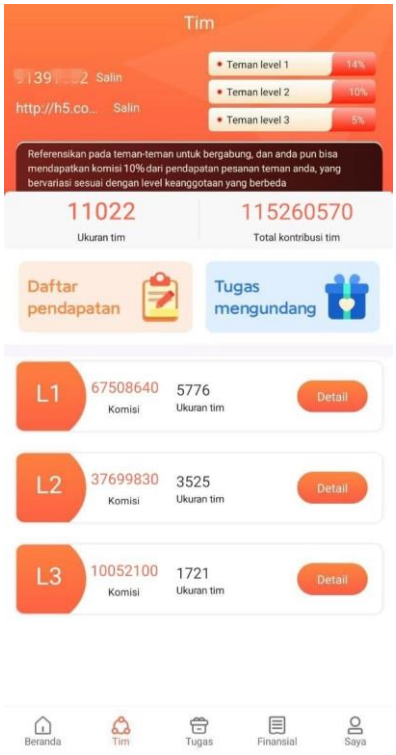
[6] Mohamad Nadzir, *Fiqih Muamalah Klasik,* (Semarang: Cv. Karya Abadi Jaya, 2015), h. 42.

memberi bonus kepada orang-orang yang telah sukses mendapatkan referal.

Pada tahun 2021 ini ada salah satu aplikasi penghasil uang yang sedang ramai dipakai masyarakat Indonesia karena aplikasinya yang legit (terbukti membayar) yaitu Compass apk. Aplikasi Compass merupakan sebuah perusahaan layanan pemasaran berbasis seluler dan telah menjalin kerja sama dengan Amazon, salah satu marketplace tebesar di dunia. Dalam arti aplikasi Compass dapat disebut dengan distributor dari marketplace yang menjual produk yaitu dengan jalan mempasarkan produknya dengan cara menawarkan sebuah bentuk kerja sama dengan sistem bagi hasil kepada penggunanya yaitu dengan melakukan sebuah misi belanja, namun tidak sebagaimana umumnya orang belanja, di Aplikasi Compass hanya memberi tugas pada pengguna dengan memesan sebuah produk barang yang telah ditargetkan. Selain itu misi memesan barang tersebut tergantung pada deposit (isi ulang) yang menentukan kelas-kelas paket yang disebut Paket Level.

Selanjutnya pihak Compass juga menawarkan kepada pihak member untuk melakukan kerja sama tim agar mendapat keuntungan yang lebih besar yaitu disebut dengan Paket Level adalah pihak member mengundang teman untuk direkrut menjadi anggota tim dengan kode referal yang telah diatur oleh Compass. Kemudian anggota tersebut akan digolongkan menjadi Tiga Level. Level 1 yaitu orang yang telah memasukkan kode referal teman yang mengundangnya, Level 2 yaitu orang yang memasukkan kode referal level 1, Level 3 yaitu orang telah memasukkan kode referal level 2.[7]

[7] Wawancara dengan Roup (member Compass), pada: Sabtu, 6 Februari 2021, pukul 15:07 WIB.



Sumber : Screenshots grup wa Compas

Berdasarkan gambar diatas dari salah satu member yang telah mempunyai anggota tim yang sangat banyak, menunjukan dan menjelaskan bahwa dari kelas-kelas level tersebut, para pihak member mendapatkan keuntungan dari menyelesaikan misi yang dilakukan oleh anggota timnya mulai Level 1 (14%), Level 2 (10%), Level 3 (5%) dari per pendapatan keanggotaan tim yang dibuat sesuai level tingkatan anggotanya.[8]

Sistem level anggota yang telah dijelaskan diatas disebut dengan sistem *piramida* dimana pihak ketua tim bagian paling atas (*upline*) sedangkan anggotanya dibagian bawah (*downline*), dimana bagian atas akan mendapatkan keuntungan dari penyelesaian tugas yang dilakukan bagian bawah. Sistem pemasaran produk semacam ini belum ada pada zaman Rasulullah SAW, sistem seperti inilah adalah dalam *fiqih muamalah* dikenal dengan istilah *Multi Level Marketing (MLM)*.

[8] Hasil Observasi Aplikasi Compass, pada : Kamis, 25 Februari 2021, pukul 20:23 WIB.

Mengenai sistem Multi Level Marketing (MLM), terdapat perbedaan pendapat di antara para ulama fiqih. Dikhawatirkan sistem tersebut mengrucut adanya *passive income* yang turut serta pada sistem tersebut, karena dengan sitem *piramida* bagian atas mendapatkan keuntungan dari bagian bawah. Dalam persoalan adanya mendapatkan keuntungan tersebut para ulama berpendapat bahwa terdapat praktik *money game*.

Dengan adanya kemajuan teknologi yang telah di paparkan diatas dewasa ini memunculkan model-model bisnis yang kreatif. Kegiatan pemasaran semacam itu memang sudah berkembang seiring dengan munculnya ide-ide kreatif dari pelaku bisnis. Adanya perkembangan tersebut mempengaruhi hampir seluruh bagian dalam bisnis pemasaran produk yang merupakan bagian penting dalam perspektif Hukum Islam.

Oleh karena itu dengan permasalahan yang dipaparkan diatas, sebagai umat Islam haruslah berhati-hati dalam bekerja menghasilkan uang. Dikarenakan bisa saja terkena jebakan *money game* yang dilarang oleh aturan syariat Islam. Berdasarkan penjelasan tersebut maka penulis berinisiatif meneliti permasalahan dengan judul "TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTIK PEMASARAN PRODUK DENGAN SISTEM KERJA SAMA ANGGOTA PADA APLIKASI PENGHASIL UANG" (Studi Kasus Aplikasi Compass).

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan, maka penulis telah merumuskan beberapa pokok masalah yang akan menjadi pembahasan dalam skripsi ini. Adapun pokok permasalahan tersebut adalah :

1. Bagaimana praktik pemasaran produk dengan sistem kerja sama anggota pada aplikasi Compass ?
2. Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap praktik pemasaran produk dengan sistem kerja sama anggota pada aplikasi Compass ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada pokok permasalahan diatas maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk memperoleh gambaran mengenai implementasi terkait praktek pemasaran produk dengan sistem kerja sama anggota pada aplikasi penghasil uang di aplikasi Compass.
2. Untuk mengetahui tinjauan hukum Islam terhadap pemberian upah dengan sistem kerja sama anggota pada pemasaran produk di aplikasi Compass.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis penelitian ini sebagai tambahan pengetahuan yang selama ini hanya didapat penulis secara teoritis.
2. Bagi akademik penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pemikiran bagi perkembangan ilmu pengetahuan dan dijadikan sebagai salah satu bahan referensi serta rujukan bagi peneliti-peneliti selanjutnya.
3. Bagi masyarakat penelitian ini diharapkan sebagai referensi dan informasi bagi masyarakat.

E. Tinjauan Pustaka

Untuk melengkapi karya skripsi yang ilmiah, berikut penulis akan mengemukakan sekilas mengenai sumber yang menjadi bahan rujukan penulis sendiri yang diambil dari penelitian terdahulu dan dari penelitian kepustakaan. Adapun diantaranya adalah sebagai berikut:

Skripsi Izzati Hanisah, tentang judul " Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pemberian Poin Pada Bisnis MLM NU Amooera di PT. Duta Elok Persada". Dalam skripsinya membahas tentang praktik pemberian poin tehadap membernya yang digunakan syarat untuk mendapatkan bonus yang diberikan dari perusahaan. Sistem pemberian bonus tersebut menurut persepektif hukum Islam dimana member harus mengumpulkan

poin sebanyak-banyaknya dan melakukan tutup poin setiap bulan sekali sebagain syarat bonus belum sesuai dengan fatwa DSN-MUI karena terdapat pendapatan pasif dimana level atas akan memperoleh bonus atas jerih payah level bawah tanpa harus bekerja sehingga mengandung unsur ketidakadilan dan eksploitasi terhadap member yang ada dibawahnya.[9]

Skripsi Ami Sholihati, tentang "Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif *Passive Income* Pada *Multi Level Marketing* Syariah Di PT. K-Link International". Dalam skripsinya menjelaskan tentang insentif passive income didapatkan oleh anggota di PT. K-Link Intenational yang berperingkat atas. Insentif yang diperoleh anggota berperingkat atas disebut dengan *passive income* karena mereka mendapatkan penghasilan dari kinerja anggota peringkat yang ada dibawahnya. Akan tetapi para anggota berperingkat bawah telah rela mendapatkan penghasilan yang lebih kecil, mereka saling rela dan tidak ada unsur keterpaksaan. Maka insentif *passive income* yang didapatkan anggota berperingkat atas diperbolehkan dalam hukum islam. Pada dasarnya penelitian Penulis berbeda dengan Skripsi Ami Sholihati, hanya persamaanya yaitu pada kasus *passive income* dan perbedaanya yaitu pada objek penelitian.[10]

Skripsi Siti Rosidah, tentang "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Akad Penghasilan dalam Sistem Monetasi Youtube". Dalam skripsi tersebut membahas mengenai praktik kerjasama antara youtuber dengan youtube partner program, dimana pihak youtuber banyak yang melanggar peraturan atau pedoman yang telah dibuat oleh pihak youtube partner program berupa melanggar hak cipta, menggunggah video kekerasan serta melakukan subscriber spam dan juga banyak yang mengesampingkan kaidah hukum Islam. Pada dasarnya penelitian penulis berbeda dengan skripsi Siti Rosidah, hanya sama-sama tentang aplikasi penghasil uang.[11]

---

[9] Izzati Hanisah, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pemberian Poin Pada Bisnis MLM NU Amoorea Di PT. Duta Elok Persada*, Skripsi UIN Walisongo Semarang, 2019.

[10] Ami Sholihati, *Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif Passive Income pada Multi Level Marketing di PT. K-Link International*, Skripsi IAIN Walisongo Semarang, 2012.

[11] Siti Rosidah, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Akad Penghasilan Dalam Sistem Monetasi Youtube*, Skripsi UIN Raden Intan Lampung, 2019.

Skripsi Umi Khusnul Khotimah, tentang "Analisis Hukum Islam Terhadap Pelaksanaan Akad *Ijarah* Pada Pembiyaan Multijasa Di PT. BPRS PNM Binama Semarang". Dalam skripsi tersebut membahas mengenai adanya praktik *akad ijarah* di PT. BPRS PNM Binama Semarang, dimana dalam praktiknya yaitu akad ijarah multijasa yang didahulukan, sedangkan pelaksanaan *akad wakalah* diakhirkan. Dari fenomena tersebut menurut dalam hukum Islam, *akad ijarah* yang terjadi selain mendahului *akad wakalah*, objek dalam transaksi akad ijarah tidak dapat dinilai ketika akad dimana menurut hukum Islam transaksi semacam ini belum sah. Pada dasarnya penelitian penulis sangat berbeda sekali dari skripsi Umi Khusnul Khotimah, akan tetapi ada persamaan yaitu tentang *akad Ijarah*.[12]

Dapat disimpulkan dari penjelasan karya ilmiah yang dijadikan rujukan diatas bahwa dalam penelitian ini, penulis memfokuskan penelitiannya pada sistem kerja sama anggota pada aplikasi Compass yang dilakukan oleh para antar member (pengguna). Sedangkan perbedaan peneliti dari karya-karya ilmiah yang dijadikan rujukan diatas yaitu terletak pada objek pembahasan. Sedangkan persamaannya yaitu terletak pada sama-sama tentang permasalahan dalam sistem Multi Level Marketing (MLM) yaitu *passive income* dan tentang *akad Ijarah* tentang pembagian hasil.

F. Metode Penelitian

Metode penelitian adalah sarana pokok dalam usaha pengembangan Ilmu pengetahuan dan teknologi dengan menggunakan sebuah seni. Penelitian mempunyai tujuan untuk mengungkap seuatu kebenaran sistematis, metodologis, dan konsisten. Untuk memperoleh dan membahas data dalam penelitian ini penulis menggunakan metode sebagai berikut:

[12] Umi Khusnul Khotimah, *Analisis Hukum Islam Terhadap Pelaksanaan Akad Ijarah pada Pembiyayaan Multijasa di PT. BPRS PNM Binama Semarang*, Skripsi UIN Walisongo Semarang, 2017.

1. Jenis Penelitian

Penelitian yang dilakukan oleh penulis menggunakan jenis penelitian hukum empiris karena objek yang diteliti langsung di lapangan dan berfungsi untuk menganalisis hukum dalam kehidupan bermasyarakat.[13] Oleh karena itu, selanjutnya penelitian ini disebut dengan penelitian hukum sosiologis (*socio legal research*). Penelitian ini bertujuan menggambarkan realita yang sesuai dengan fenomena secara rinci.[14] Berdasarkan uraian diatas kemudian dibenturkan dengan penelitian peneliti yang mengkaji tentang cara kerja aplikasi Compass terkait dengan sistem kerja sama anggota (antar member) maka, penelitian hukum tersebut berusaha menggambarkan objek penelitian berdasarkan fakta dan data serta berusaha menghubungkan kejadian-kejadian berdasarkan konsep yang telah dikembangkan sebelumnya sehingga memudahkan peneliti dalam memecahkan masalah.

2. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi sebagai berikut:

a. Data Primer

Data primer yaitu data yang diambil langsung dari lapangan dan berhubungan langsung dengan permasalahan yang diteliti yang kemudian diolah peneliti sendiri.[15] Dalam hal ini data primer diperoleh dari salah satu pihak Compass dan member compass yaitu, Abdul Rouf Luqman, Nurul Qolbynda Hakimi, M. Syukron Yuwono, Andre Yudistira, A. Bambang Sumiyanto, Nur Hidayati, Diyah Nur Inayah, Asih Rohima, Dewi Masithoh, Tsalisa Fitrin.

---

[13] Bambang Sunggono, *Metodologi Peneltian Hukum*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), h. 43

[14] Zainudin Ali, *Sosiologi Hukum*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2015), h. 13.

[15] Abdurrahman Misno dan Ahmad Rifa'i, *Metodologi Penelitian Muamalah*, (Jakarta: Salemba Diniyah, 2012), h. 77

b. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang diambil oleh peneliti secara tidak langsung dari sumbernya (objek penelitian), tetapi dari sumber lain, peneliti memperoleh data yang telah jadi yang dikumpulkan oleh pihak lain dengan berbagai cara atau melalui motode komersial maupun non komersial.[16] Data sekunder sendiri meliputi tiga bahan hukum. Di antaranya yaitu sebagai berikut:

1) Bahan Hukum Primer

Bahan hukum primer merupakan bahan hukum yang bersifat *autoriatif* (mempunyai otoritas) adalah pernyataan yang mempunyai hak otoritas hukum yang telah ditetapkan oleh suatu kepemerintahan seperti, undang-undang yang dibuat parlemen.[17]

Adapun bahan hukum primer dalam penelitian ini adalah:

a) Al-Qur'an surat An-Nisa' ayat 29.
b) Hadist riwayat Tirmidzi tentang akad ijarah.
c) Fatwa DSN MUI No. 75 tahun 2009 tentang PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah).

2) Bahan Hukum Sekunder

Bahan hukum sekunder yaitu bahan yang mendukung atau memberikan penjelasan terhadap bahan hukum primer. Dalam penelitian ini data sekunder diperoleh dari:

a) Hasil penelitian tentang permasalahan hukum yang ada dalam masyarakat.
b) Buku-buku seperti, kitab undang-undang hukum dan kamus-kamus hukum.

[16] Suteki dan Galang Taufani, *Metodologi Penelitian Hukum (Filsafat, Teori, dan Praktik)*, (Depok: PT. Raja Grafindo Persada, 2018), h. 215.
[17] Zainuddin Ali, *Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: Sinar Grafika, cet Ke-5, 2014), h. 47.

c) Jurnal ilmiah, misalnya jurnal-jurnal hukum, skripsi (tentang MLM), tesis tentang hukum.

3) Bahan Hukum Tersier

Bahan hukum tersier merupakan bahan yang memberikan penjelasan terhadap bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder. Dalam hal ini bahan hukum tersier yang digunakan oleh peneliti yaitu kamus hukum (*ensiklopedia*), Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) dan media internet.[18]

3. Teknik Pengumpulan Data

Dalam memperoleh data yang kompherensif serta relefan, maka peneliti menggunakan metode wawancara, observasi, dan dokumentasi. Yaitu sebagai berikut:

a. Wawancara

Wawancara yaitu percakapan langsung antara penanya dan penjawab untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan. Adapun tentang teknik wawancara yang akan digunakan peneliti adalah wawancara tidak testruktur. Wawancara semacam ini adalah wawancara bebas, maksudnya peneliti tidak memakai pedoman wawancara yang sudah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya.[19]

Proses wawancara diperoleh dari bertemu langsung atau tidak secara langsung dengan melalui chat atau pesan para member Compass atau pihak Compass melalui media sosial yang meliputi email, grup whatsapp, dan grup telegram yang telah disediakan aplikasi Compass.

[18] Amiruddin dan Zainal Asikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: PT. Grafindo Persada, 2006), h. 32.

[19] Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Kualitatif, Kuantitatif, dan R & D*, (Bandung: Alvabeta CV, Cet ke-15, 2015), h. 197.

b. Observasi

Jenis observasi yang digunakan penulis dalam penelitian ini yaitu teknik observasi Parsipatoris adalah pengumpulan data penelitian dengan cara peneliti terlibat langsung sebagaimana orang yang ditelitinya.[20]

Dalam penelitian ini penulis melakukan pengumpulan data dengan ikut terjun langsung ke lapangan menjadi salah satu member Compass dan melakukan kerja sama anggota (antar member), sehingga hasil dari keterlibatan penulis tersebut adalah penulis dapat mengetahui tata cara sistem kerja dalam menjadi pihak upline dan pihak downline seperti yang dilakukan antar para member yang lainnya dalam praktik sistem kerja sama anggota di aplikasi Compass.

c. Dokumentasi

Teknik dokumentasi adalah salah satu cara mengumpulkan data dengan melalui peninggalan tertulis, seperti arsip, buku-buku yang didalamnya mengandung teori-teori, pendapat para ahli, dalil-dalil atau hukum-hukum yang berkaitan dengan obyek masalah yang diteliti.[21]

Dalam penelitian ini penulis menggunakan panduan pengoperasian aplikasi Compass dan artikel mengenai aplikasi Compass untuk memperoleh data yang maksimal. Teknik ini sangat diperlukan oleh penulis untuk melengkapi data atau informasi yang dibutuhkan oleh penulis sehingga dapat mempermudah penulis dalam menganalisis data.

4. Analisis Data

Analisis data adalah upaya yang dilakukan untuk memperoleh informasi dan menata ulang secara sistematis dari hasil data yang

[20] Muhammad Ali, *Strategi Penelitian Pendidikan*, (Bandung: Angkasa, Cet ke 1, 1993), h. 167.

[21] Nuzuzl Zuriah, *Metode Penelitian Sosial dan Pendidikan Teori-Aplikasi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2009), h. 191.

diperoleh. Baik dari hasil wawancara, dokumentasi, dan kajian kepustakaan lainnya. Sehingga bisa dipahami dengan mudah oleh orang luas dan menyajikan sebagai temuan ilmiah.[22]

Adapun beberapa tahap yang dilakukan oleh penulis dalam melakukan analisis data yaitu meliputi sebagai berikut:

a. Reduksi Data

Reduksi data adalah proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi yang didapatkan dari lapangan melalui catatan-catatan wawancara dari responden di lapangan yang jumlahnya cukup banyak, kompleks, dan rumit. Tahap dalam mereduksi data yaitu dengan cara menajamkan analisis, menggolongkan ke dalam tiap permasalahan melalui uraian singkat, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasikan data sehingga dapat ditarik menjadi kesimpulan.

b. Penyajian Data

Penyajian data dilaksanakan setelah melalui tahap reduksi data. Tahap penyajian data bisa dilakukan dengan bentuk uraian, naratif, bagan, dan hubungan anatar kategori serta diagram alur. Sehingga data bisa disusun dan semakin mudah untuk dipahami. Penyajian data ini adalah sebuah langkah penting untuk menuju tercapainya analisis kualitatif yang valid.

c. Verifikasi atau Penarikan Kesimpulan

Langkah berikutnya atau langkah yang terakhir adalah melakukan tahap verifikasi atau menarik kesimpulan dari data yang telah disajikan dan dipahami. Data yang awalnya hanya bersifat sementara akan berubah menjadi kesimpulan yang kuat dengan adanya bukti-bukti yang mendukung.[23]

[22] Noeng Muhadjir, *Metodologi Penelitian Kualitatif, Telaah Positivistik, Rasionalistik, Pheonomenologik, dan Realisme Metaphisik*, (Yogyakarta: Rake Sarasin, 1991), h. 183.

[23] Sugiyono, Op.cit, h 240.

G. Sistematika Penulisan

Guna untuk mempermudah dalam pembahasan, maka penulis menjelaskan secara ringkas tentang sistematika penulisan dalam penyusunan skripsi ini penulis akan menguraikan secara umum setiap bab yang meliputi beberapa sub bab, yaitu sebagai berikut :

BAB I : Pendahuluan, dalam bab ini berisi mengenai latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : Landasan Teori, bab ini membahas mengenai konsep dasar ijarah meliputi pengertian *Ijarah*, dasar hukum *Ijarah*, rukun dan syarat *Ijarah*. Konsep dasar multi level marketing meliputi pengertian multi level marketing, dasar hukum multi level marketing, konsep multi level marketing, ketentuan DSN-MUI tentang PLBS.

BAB III : Pembahasan, dalam bab ini, penulis akan membahas tentang profil Aplikasi Compass, bagaimana gambaran umum sistem Kerja Sama Anggota pada Aplikasi Compass, cara kerja Compass dan sekaligus praktik kerjasama anggota pada Aplikasi Compass.

BAB IV : Analisis, bab ini menjelaskan tentang tinjauan hukum Islam terhadap praktik kerja sama anggota pada pemasaran produk di aplikasi Compass. Tinjauan hukum Islam terhadap praktik pemasaran produk dengan sistem kerjasama anggota di aplikasi Compass.

BAB V : Penutup, bab ini merupakan rangkaian akhir dari penulisan skripsi yang berisi beberapa sub bab, yaitu kesimpulan penelitian, kritik, dan saran.

BAB II

IJARAH DAN MULTI LEVEL MARKETING

A. IJARAH

1. Pengertian *Ijarah*

Ijarah berasal dari bahasa arab *al-ajru* yang berarti *al-iwadhu* yaitu ganti atau upah. Jadi menurut bahasa ijarah ialah upah, sewa, jasa, atau imbalan. Menurut syara' *ijarah* berarti melakukan akad dan mengambil suatu manfaat yang diterima dari orang lain dengan jalan membayar sesuai perjanjian yang sudah ditentukan oleh syarat-syarat tertentu pula. [24]

Sedangkan menurut istilah para ulama berbeda-beda pendapat tentang ijarah antara lain:

a. Pendapat ulama Hanafiyah berpendapat bahwa *ijarah* adalah akad atas suatu kemanfaatan dengan pengganti.
b. Pendapat ulama Asyafi'iyah berpendapat bahwa *ijarah* adalah akad atas suatu kemanfaatan yang mengandung maksud tertentu dan *mubah* (boleh), serta menerima pengganti.
c. Pendapat ulama Malikiyah berpendapat bahwa *ijarah* adalah akad yang menjadikan milik suatu kemanfaatan yang *mubah* (boleh) dalam waktu tertentu dengan pengganti.
d. Pendapat ulama Hanabilah berpendapat bahwa *ijarah* adalah suatu akad atas manfaat yang dapat sah dengan lafal *ijarah*, kara' dan semacamnya.[25]

Ujrah (upah) tidak dapat dipisahkan dengan *ijarah* karena *ujrah* termasuk dalam bagian *ijarah*. *Ijarah* bersifat umum atas setiap akad yang terwujud pemberian imbalan atas suatu manfaat yang diambil. Sedangkan *ujrah* memiliki pengertian umum yang meliputi atas pemanfaatan suatu benda atau imbalan suatu kegiatan atau upah karena melakukan suatu kegiatan.[26]

---

[24] Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, . . . , h. 114.
[25] Rachmat Syafi'i, *Fiqih Muamalah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2001), h. 121-122.
[26] Nasrun Haroen, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pertama, 2000), h. 325.

Ujrah secara terminologi mempunyai arti yaitu suatu imbalan atau upah dari akad pemindahan hak guna atas manfaat baik berupa suatu benda atau sebuah jasa dengan tanpa disertai kepemindahan hak kepemilikan. Pengertian upah dalam istilah fiqih dapat didefinisikan sebagai harga yang harus dibayarkan pada pekerja atas pelayanannya dalam memproduksi kekayaan.[27]

Dari beberapa pengertian diatas bisa disimpulkan bahwa *ijarah* yaitu akad pengambilan manfaat suatu benda atau jasa yang diikuti dengan pembayaran upah atau biaya sewa tanpa disertai dengan kepindahan kepemilikannya. Sedangkan *ujrah* (upah) yaitu harta yang diberikan sebagai kompensasi yang telah dikerjakan manusia, baik berupa uang atau barang yang mempunyai nilai harta yang bersifat dapat dimanfaatkan.

2. Dasar Hukum *Ijarah*

Jumhur ulama sepakat bahwa akad *ijarah* diperbolehkan oleh syara', alasan jumhur ulama membolehkan akad *ijarah* atas dasar sumber hukum atau landasan hukum *ijarah* disyariatkan berdasarkan Al-Qur'an, As-Sunnah, dan Al-Ijma':

a. Al-Qur'an

Surat Al-Baqarah (2) ayat 233 :

وَاِنْ أَرَدتُّمْ أَنْ تَسْتَرْ ضِعُواْ أَوْ لَدكُمْ فَلاَ جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُم مَّآ ءَاتَيْتُمْ بِالْ مَعْرُوفٍۗ وَاتَّقُواْ اللَّه وَاعْلَمُواْ أَنَّ اللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيْرَ.

Artinya: "Dan jika kamu ingin menyusukan anakmu kepada orang lain, maka tidak ada dosa bagimu memberikan pembayaran dengan cara yang patut. Bertakwalah kepada Allah dan ketahuilah bahwa Allah Maha Melihat apa yang kamu kerjakan".[28]

[27] Ismail Nawawi, *Fiqih Mu'amalah*, (Surabaya: CV. Putra Media Nusantara, 2010), h. 225.

[28] Al-Qur'an dan Terjemahnya, QS. AL-Baqarah ayat 233, (Bandung: Mekkah, 2011), h. 37.

Dari dalil diatas menjelaskan bahwasannya *"tidak ada dosa bagimu memberikan pembayaran dengan cara yang patut"* menjelaskan sebuah ungkapan adanya suatu jasa yang diberikan berkat kewajiban upah (*fee*) secara patut.

Surat Al-Qashsas (28) ayat 26 :

قَالَتْ إِحْدَىٰهُمَا يَـٰٓأَبَتِ اسْتَـْٔجِرْهُ ۖ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَـْٔجَرْتَ الْقَوِىُّ الْأَمِيْنُ.

Artinya: "Dan salah seorang dari kedua (perempuan) itu berkata, wahai ayahku! Jadikanlah dia sebagai pekerja (pada kita), sesungguhnya orang yang paling baik yang engkau ambil sebagai pekerja (pada kita) ialah orang yang kuat dan dapat dipercaya".[29]

Dari dalil diatas menjelaskan bahwa "*sesungguhnya orang yang paling baik yang engkau ambil sebagai pekerja (pada kita) ialah orang yang kuat dan dapat dipercaya*" menjelaskan tentang cara yang menggambarkan proses penyewaan jasa seorang dan bagaimana pembiyaan upah itu dilakukan.

b. Hadits

Hadits-hadits Rasulullah yang membahas tentang *ijarah* atau upah mengupah salah satunya yaitu diriwayatkan oleh Ibnu Majjah dari Ibnu Umar, bahwa Nabi Bersabda :

عَنْ عَبْدِ الله اِبْنُ عُمَرْ قَالَ,قَالَ رَسُوْلُ اللهِ صَلَىَ اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَمَ أُعْطُوْا الآجِيْرَهُ قَبْلَ اَنْ يَّجِفَّ عُرُقُهُ (رواه ابن ما جة)

Artinya: "Dari Abdullah Bin Umar berkata: telah bersabda Rasulullah "berikanlah upah pekerja sebelum kering keringatnya". (HR. Ibnu Majjah).[30]

Selanjutnya ada juga pada hadits riwayat Abd Razaq,

Rasulullah bersabda:

عَنْ أَبِيْ هُرَيْرَة قَالَ,قَالَ رَسُوْلُ اللهِ صَلَىَ اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَمَ مَنْ اِسْتَاْجَرَ اَجِيْرًا فَلْيَعْمَلْ اَجْرَهُ (رواه عبد الرزاق)

[29] Al-Qur'an dan Terjemahnya, Q.S Al-Qashas, ayat 26, (Bandung: Mekkah, 2011) h. 388.

[30] Muhammad bin Yazid Abu Abdullah Al-Qazwiniy, *Sunan Ibnu Majah jilid II*, (Beirut: Dar Al-Fikr, 2004), h. 20.

Artinya: "Barang siapa yang meminta untuk menjadi buruh, beritahukanlah upahnya". (HR. Abd Razaq).[31]

Adapun dalam Hadits riwayat Bukhari, Rasulullah Bersabda:

عَنْ اِبْنِ عَبَّاسٍ قَالَ : اِحْتَجِمَ رَسُوْلُ الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَاَعْطَى الْحَاجَمَ أَجْرَهُ (رواه البخارى)

Artinya: "Diriwayatkan dari Ibnu Abbas ra. Bahwasannya Rasulullah pernah berbekam, kemudian memberikan upah pada tukang beka tersebut". (HR. Bukhari).[32]

c. Ijma'

Para ulama bersepakat bahwa ijarah diperbolehkan dan tidak ada seorang ulama pun yang membantah dari kesepakatan (ijma') ini.[33] Jelaslah bahwa Allah SWT telah mensyariatkan ijarah ini yang bertujuan untuk kemaslahatan umat bersama, dan tidak ada larangan untuk melakukan kegiatan ijarah.

Jadi berdasarkan penjelasan dari dasar sumber hukum diatas, dalil nash Al-Qur'an, maupun As-Sunnah (Hadits), dan Ijma'. Jadi dapat diambil kesimpulan dan ditegaskan bahwa hukum *ijarah* atau upah-mengupah boleh dilakukan dalam Islam asalkan kegiatan tersebut sesuai dengan syara'.

3. Rukun dan Syarat Ijarah

Sebagai sebuah transaksi umum, akad *ijarah* bisa dianggap sah apabila yang melakukan telah memenuhi rukun-rukun *ijarah* sebagaimana yang berlaku secara umum seperti dalam transaksi-transaksi yang lainnya. Adapun rukun-rukun akad *ijarah* terdiri dari *Aqid* (orang yang berakad), *sighat akad* (*ijab* dan *qabul*), *ujrah* (upah), *ma'qud 'alaih* (objek akad).

---

[31] *Ibid*, h. 124.

[32] Abdullah Muhammad bin Ismail bin Ibrahim bin al-Mughirah al-Ja'fai, *Shahih Bukhori*, Juz VIII, (Beirut: Maktabah Syamilah, 2004), h. 11.

[33] Hendi Suhendi, , h. 117.

Pada rukun yang telah disebutkan diatas ada syarat yang harus dipenuhi yaitu meliputi sebagai berikut:

1. *Aqid* (orang yang berakad)

   Orang yang berakad atau melakukan akad *ijarah* ada dua orang yaitu yang pertama *musta'jir* adalah pihak yang menyewa atau menggunakan jasa dan yang kedua *mu'jir* adalah pihak yang menyewakan atau pemberi jasa disyaratkan harus berakal (tidak gila) dan baligh (dewasa) memiliki kemampuan dapat memebedakan baik dan buruk.

2. *Shighat Akad* (*Ijab* dan *Qabul*)

   Yakni sighat akad atau *ijab* dan *qabul* yaitu berupa suatu pernyataan antara pihak-pihak yang berakad terdiri dari *musta'jir* dengan pihak *mu'jir* yang melakukan kontrak (perjanjian) atau akad sewa menyewa barang atau benda maupun jasa.

3. *Ujrah* (uang sewa atau imbalan)

   Ujrah adalah sesuatu yang diberikan kepada pihak *musta'jir* atas jasa yang sudah diberikan atau telah diambil kemanfatannya oleh pihak *mu'jir*. Adapun syarat *ujrah* (upah), yaitu sebagai berikut:

   a) Adanya kerelaan kedua belah pihak yang melakukan akad tanpa ada unsur keterpaksaan dari kedua belah pihak tersebut;
   b) Kedua belah pihak yang melakukan transaksi harus menjelaskan hak dan kewajiban diantara keduanya untuk mencegah adanya perselisihan dan guna untuk mempertegas akad;
   c) Bagi salah satu yang berakad yang kuat dalam berakad tidak sepatutnya untuk mengkploitasi kebutuhan pihak yang yang lemah untuk diberikan upah dibawah standar;

d) Kejelasan objek akad harus dijelaskan wujud manfaatnya sejelas-jelasnya;
e) Upah harus berupa *mal mutaqawwim* (harta yang bernilai), upah tersebut harus dinyatakan dengan jelas dan transparan.

4. *Ma'qud 'Alaih* (objek akad)

Yakni baik manfaat suatu barang yang disewa atau jasa maupun tenaga dari orang yang bekerja. Adapun syarat-syaratnya meliputi sebagai berikut:

a) Objek *ijarah* yaitu sesuai syara', misalnya tidak boleh menyewa jasa seseorang untuk melakukan santet kepada orang lain.
b) Jenis pekerjaan harus dijelaskan dengan jelas ketika mereka menyewa jasa orang untuk bekerja, sehingga tidak terjadi kesalahpahaman atau pertentangan yang tidak diinginkan.[34]

Berdasarkan rukun-rukun *ijarah* yang telah dijelaskan diatas dari orang yang melakukan akad ataupun hingga barang yang dijadikan objek akad harus memenuhi syarat-syarat, sehingga pelaksanaan *ujrah* (upah-mengupah) dianggap sah menurut syariat Islam. Sedangkan jika ada salah satu rukun yang tidak memenuhi syarat maka akan menjadi *fasid*.

4. Macam-macam *Ujrah* (Upah)

Berdasarkan penentuan *ujrah* (upah) kerja, dalam syariat Islam tidak memberikan ketentuan-ketentuan yang detail atau rinci secara tekstual, baik dalam Al-Qur'an maupun Hadits (as-sunnah). Berikut ini adalah macam-macam *ujrah* (upah) yang terbagi menjadi dua macam, yaitu *ujrah al-misli* (upah yang sepadan) dan *ujrah al-musamma* (upah yang telah disebutkan), yaitu meliputi sebagai berikut:

[34] Abdul Rahman Ghazaly dkk, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2012), h. 276.

a. *Ujrah al-misli* (upah yang sepadan)

Yaitu upah yang sepadan dengan kerjanya serta sepadan dengan jenis pekerjaanya, sesuai dengan jumlah nilai yang telah disepakati antara kedua belah pihak. Tujuan dari ditentukannya upah yang sepadan yaitu untuk menjaga kepentingan kedua belah pihak dan menghindarkan adanya unsur eksploitasi dalam transaksi agar setiap perselisishan dapat diselesaikan secara adil.

b. *Ujrah al-musamma* (upah yang telah disebutkan)

Ujrah al-musamma mempunyai syarat ketika upah disebutkan harus disertai kerelaan (diterima) kedua belah pihak yang sedang melakukan transaksi. Jadi, dengan demikian pihak *musta'jir* tidak boleh dipaksa untuk membayar upah lebih besar dari yang telah disebutkan. Sedangkan pihak *ajir* juga tidak boleh dipaksa untuk mendapatkan upah lebih kecil dari yang telah disebutkan melainkan upah harus harus wajib mengikuti ketentuan syara'.[35]

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan apabila *ujrah* (upah) disebutkan pada saat melakukan transaksi, maka upah tersebut disebut dengan *ajrun musamma*. Sedangkan upah yang belum disebutkan dan terjadi perselisihan terhadap upah yang belum disebutkan, maka upahnya dapat diberikan upah yang sepadan yaitu *ajru al-misli*.

5. Pembatalan dan Berakhirnya Akad *Ijarah*

Para ulama fiqih berbeda pendapat mengenai sifat akad *ijarah*, apakah sifatnya mengikat kedua belah pihak atau tidak. Sedangkan para jumhur ulama mengatakan bahwa akad *ijarah* itu seperti mengikat kecuali ada yang cacat ataupun dari barangnya itu tidak diperbolehkan untuk dimanfaatkan. Akibat dari perbedaan pendapat

[35] Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2010), h. 327.

tersebut dapat diamati dalam kasus seorang yang telah meninggal apakah akad *ijarah* batal atau tidak. menurut para jumhur ulama mengatakan, bahwa manfaat itu boleh diwariskan karena termasuk dalam harta (*al-mal*). Oleh karena itu kematian dari salah satu pihak yang melakukan akad tidak membatalkan akad *ijarah*.[36]

Selanjutkan mengenai berakhirnya akad *ijarah*, menurut para jumhur ulama akad *ijarah* akan berakhir apabila:

a) Objek ijarah telah hilang atau musnah, misalnya yaitu barang yang dijadikan akad *ijarah* seperti rumah terbakar;
b) Tenggang waktu yang telah disepakati antara kedua belah pihak dalam melakukan akad *ijarah* telah berakhir. Misalnya yang disewakan itu barang maka barang tersebut dikembalikan pada pemiliknya, dan apabila yang disewakan jasa maka dia berhak mendapatkan upahnya.
c) Menurut ulama hanafiyah, wafatnya salah satu pihak yang berakad. Karena menurut mereka dalam akad *ijarah* itu tidak boleh diwariskan. Sedangkan menurut para jumhur ulama akad *ijarah* tidak berakhir dengan wafatnya salah satu orang yang melakukan akad. Karena manfaat menurut mereka boleh diwariskan, karena akad *ijarah* sama seperti jual beli, yaitu mengikat kedua belah pihak.
d) Uzur dari salah satu pihak, maksutnya yaitu objek yang dijadikan oleh salah satu pihak mengandung cacat atas manfaat yang dituju dalam akal itu hilang.[37]

Berdasarkan penjelasan diatas mengenai batalnya akad ijarah dikarenakan barang yang dijadikan objek akad cacat. Sedangkan berkahirnya akad ijarah para ulama berbeda pendapat, ada yang berpendapat bahwa jika salah satu yang berakad meninggal maka akad tersebut sudah berakhir. Sedangkan pendapat yang lain berpendapat bahwa akad ijarah dapat diteruskan kepada ahli waris.

[36] Nasrun Haroen, *Fiqih Muamalah*, . . . , h. 237.
[37] Ibid, h. 238.

B. Konsep Multi Level Marketing (MLM)

1. Pengertian Multi Level Marketing (MLM)

Multi level marketing diambil dari bahasa Inggris, multi berarti banyak, level berarti tingkat, marketing berarti pemasaran. Jadi Multi Level Marketing merupakan pemasaran yang berjenjang banyak. Dengan kata lain, bisa didefinisikan bahwa Multi Level Marketing adalah pemasaran berjenjang melalui jaringan distribusi yang dibangun dengan menjanjikan konsumen (pelanggan) sekaligus sebagai tenaga pemasaran.[38]

Multi Level Marketing (MLM) disebut juga dengan network marketing, karena anggota kelompokyang semakin banyak, sehingga membuat jaringan kerja (network). Sebagian orang juga ada yang menganggap multi level marketing (MLM) sebagai bisnis penjualan langsung (*direct selling*). Dikarenakan pelaksanaan penjualan multi level marketing yang dilaksanakan secara langsung oleh penjual kepada konsumen dengan menjelaskan produk yang dijual tanpa menggunakan toko, kios atau pasar.[39]

Multi level marketing (MLM) adalah pemasaran yang dilaksanakan oleh level atau tingkatan yang banyak, yang dikenal dengan istilah promotor *up line* (tingkat atas) yaitu anggota yang telah memperoleh hak keanggotaan terlebih dahulu, dan *down line* (tingkat bawah) yaitu anggota yang baru mendaftar yang telah direkrut oleh promotor. Pada sistem multi level marketing (MLM) ada point yang dapat dihasilkan oleh anggota jika produk yang dipasarkan telah dibeli secara langsung, ataupun melalui pembelian secara tidak langsung dari keanggotaan. Akan tetapi poin bisa didapatkan tanpa pembelian produk, namun dengan dilihat dari banyaknya anggota yang telah direkrut.

---

[38] Ahmad Wardi Muslich, *Fiqih Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2015), h. 613.

[39] Gemala Dewi dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, Cet. Ke-1, 2005), h. 187.

2. Dasar Hukum Multi Level Marketing (MLM)

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) mengeluarkan fatwa tentang penjualan langsung berjenjang syariah agar masyarakat melakukan bisnis Multi Level Marketing (MLM) yang sesuai syariah dengan bersumber pada hukum islam yang meliputi sebagai berikut:

a. Al-Qur'an

Firman Allah SWT QS An-Nisa' (4) 29:

يٰاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوا لَا تَأْكُلُوْٓا اَمْوَا لَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَا طِلِ اِلَّآ اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوْٓا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا

Artinya : "Hai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu mebunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu". (QS. An-Nisa' ayat 29).[40]

b. Hadits

Hadits Rasulullah diriwayatkan oleh Imam Muslim dari Abu Hurairah, Rasulullah Bersabda:

مَنْ غَشَّنَا فَلَيْسَ مِنَ (رواه مسلم عن ابي هريرة)

Artinya : "Barang siapa yang menipu kami, maka dia bukan termasuk golongan kami" (HR. Muslim dari Abu Hurairah).[41]

c. Kaidah Fiqih

الأَّ جْرُ عَلَى قَدَرِ الْمَشَقَّةِ

Artinya : "*ujrah*/konpensasi sesuai dengan tingkat kesulitan"[42]

[40] Al-Qur'an dan Terjemahnya, QS. An-Nisa' ayat 29, (Bandung: Mekkah, 2011), h. 83.
[41] Imam Az-Zabidi, *Mukhtashar Shahih Bukhari*, (Jakarta: Ummul Qura, 2016), h. 442.
[42] A. Djazuli, *Kaidah-kaidah Fikih Kaidah-kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaikan Masalah-masalah yang Praktis*, (Jakarta: Kencana, 2006), h. 10.

Berdasarkan dari uraian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa pada dasarnya hukum Multi Level Marketing (MLM) adalah *mubah* (boleh), asalkan tidak mengandung unsur-unsur sebagai berikut:

a) Riba;
b) Gharar (Ketidak Jelasan);
c) Dharar (Merugikan/Medzalimi pihak lain);
d) Jahalah (tidak Transparan).

3. Mekanisme Kerja Sistem Multi Level Marketing (MLM)

Multi Level Marketing atau bisa disingkat MLM dapat juga disebut dengan *direct selling* atau *Network Marketing* atau pemasaran berjenjang adalah sebuah bisnis memakai strategi jaringan. Biasanya orang yang telah bergabung dinamakan distributor, yang tugas pokoknya yaitu melaksanakan penjualan dan memperbanyak jaringan dibawahnya.[43]

Multi Level Marketing (MLM) terdapat unsur jasa. Hal ini bisa diketahui dari tugas pokok distributor yaitu menjualkan produk yang tidak miliknya dan dia memperoleh upah yang diambil dari presentase harga produk. Selain itu jika produk yang terjual sesuai dengan target yang telah ditentukan, maka dia akan memperoleh tambahan bonus dari perusahaan.[44]

Dalam memajukan usaha Multi Level Marketing agar dapat suskses bisa dilakukan dengan cara menanam motivasi, yaitu pada saat melakukan usaha harus menumbuhkan keyakinan pada diri. Sebagai orang Islam tidak lupa harus berdo'a juga. Mencari memperbanyak jaringan mitra dari yang terdekat seperti keluarga sendiri, teman sejawat, setelah itu baru ke lingkungan yang lebih luas.[45]

---

[43] Pindi Kisata, *Why Not MLM-Sisi Lain MLM*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, Cet. Ke-2, 2005), h. 3.

[44] Gemala Dewi dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, . . . , h. 189.

[45] Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), h. 170.

Sistem bisnis Multi Level Marketing secara global dilakukan dengan cara menjaring calon nasabah yang sekaligus menjadi konsumen dan member dari perusahaan yang melaksanakan sistem Multi Level Marketing (MLM), adapun dilakukan dengan cara berikut:

a) Peratama perusahaan menjaring konsumen untuk dijadikan member, dengan menghasruskan calon konsumen membeli produk perusahaan;
b) Dengan membeli produk perusahaan tersebut, secara otomatis akan menjadi member;
c) Setelah calon konsumen menjadi member maka mereka pun juga diberi tugas untuk menjaring calon member-member lain seperti diatas;
d) Para member yang baru juga ditugaskan untuk melakukan seperti cara yang diatas;
e) Jika para member dapat menjaring member baru yang sangat banyak, maka mereka akan memeperoleh bonus tambahan dari perusahaan sesuai banyaknya member yang telah direkrut.[46]

Adanya para member baru yang sekaligus menjadi konsumen produk perusahaan, maka member yang yang berada di level pertama, kedua, dan seterusnya akan memperoleh bonus tambahan secara estafet dari perusahaan karena telah diuntungkan dari para member-member baru tersebut.

Adapun keuntungan dan kekurangan dalam sistem Multi Level Marketing (MLM) yaitu meliputi sebagai berikut:

a. Keuntungan sistem Multi Level Marketing (MLM)
   1) Tidak memerlukan modal yang terlalu besar, yang terpenting bekerja keras;

[46] Sudarto, *Masailul Fiqhiyah Al- Haditsah*, (Yogyakarta: CV: BUDI UTAMA, Cet. Ke-1, 2018), h. 9-11.

2) Waktu penjualan produk yang bebas tidak terikat waktu dan tempat, karena sifat bisnisnya adalah jejaring dimana member yang sukses yaitu member yang memiliki jaringan luas dan banyak;
3) Tidak harus mempunyai skill khusus, karena skill dalam manajemen dalam Multi Level Marketing (MLM) cenderung mengikuti perusahaan;
4) Mempunyai jaringan yang banyak, seperti mempunyai jaringan nasional bahkan sampai internasional;
5) Mengadakan rapat rutinan antara member senior (*upline*) dengan member junior (*down line*), guna untuk berbagi pengalaman dan motivasi untuk mendorong berkembangnya bisnis;
6) Distributor sebagai simsar (makelar/agen) yang ingin bekerja mendiri atau bebas telah diuntungkan.[47]

b. Kekurangan sistem Multi Level Marketing (MLM)
1) Perbandingan harga produk yang lebih mahal dari produk yang dijual oleh pihak konvensional;
2) Karena kebanyakan produk dari bisnis Multi Level Marketing dari impor mengakibatkan Negara kehilangan devisa yang relatif cukup besar;
3) Pihak yang paling atas (*upline*) dapat terjun kembali level bawah;
4) Seringkali informasi yang diberikan tidak jujur atau terbuka tentang produk yang dijual;
5) Kebanyakan sistem bisnis Multi Level Marketing (MLM) digunakan sebagai permainan uang (*mone game*).[48]

[47] Leonadus Saiman, *Kewirausahan, (Teori, Praktik dan Kaus-Kasus),* (Jakarta: Salemba Empat, 2015), h. 81
[48] Leonadus Saiman, *Kewirausahan, (Teori, Praktik dan Kaus-Kasus),* . . . , h. 82.

4. Ketentuan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009

Seiring maraknya Multi Level Marketing (MLM) di Indonesia, pada tahun 2009 Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) mengeluarkan fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) yang disahkan pada tanggal 25 Juli 2009 di Jakarta. Hal ini bertujuan agar masyarakat mendapatkan pedoman syariah yang jelas mengenai praktik Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

Dalam fatwa tersebut terdapat ketentuan-ketentuan yaitu sebagai berikut:

a) Ketentuan Umum:

1. 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;
2. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen;
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-undang yang berlaku;
5. Konsumen adalah pihak pengguna barang dan atau jasa, dan tidak bermaksud untuk 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 dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan;
8. *Ighra'* adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan;
9. *Money game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggadaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran mitra usaha yang baru/bergabung dan bukan dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya kamuflase atau tidak mempunyai mutu atau kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan;
10. *Excessive mark-up* adalah batas marjin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain diluar biaya;
11. *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya;
12. Mitra usaha atau *stockist* adalah pengecer atau retailer yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.[49]

b) Ketentuan Hukum

1. Ada obyek transaksi riil yang diperjual belikan berupa barang atau produk jasa;
2. Barang/produk jasa yang diperdagangkan buka sesuatu yang diharamkan dan dipergunakan untuk sesuatu yang haram;

[49] Hasanudin Ichwan Sam dkk, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*, (Jakarta: Erlangga, 2014), h. 813.

3. Transaksi dalam perdagangan tersebut, tidak mengandung unsur *gharar*, *msyir*, riba, *dharar*, *dzulm*, maksiat;
4. Tidak ada harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/menfaat 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 uasaha dalam PLBS;
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 reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa;
8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra*';
9. Tidak ada eksploitasi dan ketidak adilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;
10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsuryang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain;
11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebtu;
12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.[50]

[50] Ibid, h. 814.

BAB III

PRAKTIK PEMASARAN PRODUK DENGAN SISTEM KERJASAMA ANGGOTA PADA APLIKASI COMPASS

A. Gambaran Umum Aplikasi Compass

Perusahaan Compass adalah agen penyedia layanan yang menyeluruh dan lengkap. Sedangkan aplikasi Compass adalah platform pemasaran yang diterjunkan oleh perusahaan Compass dalam bidang aplikasi yang menghasilkan uang dengan menyelesaikan sebuah misi/tugas dari apliaksi Compass dengan imbalan uang tertentu kepada pengguna atau member Compass. Compass sendiri bertujuan untuk menjadi penghubung terpenting antara pedagang bermerek dan pengguna, agar dapat saling mendukung sehingga pedagang mendapatkan pangsa pasar dan pengguna mendapatkan pendapatan yang lebih bernilai.[51]

Dengan segala kemudahan yang diberikan oleh Compass terhadap penggunanya dari akses pendaftaran yang mudah sekali, sekaligus langsung mendapatkan imbalan sebesar Rp. 20.000 yang masuk ke saldo pengguna baru sebagai modal awal atau bonus karena telah mendaftar sebagai member Compass, cara kerja dalam aplikasi yang mudah hanya sekedar memesan barang, penarikan uang yang cepat, adanya manajemen finansial guna menginvestasikan pendapatan pengguna, kerjasama tim yang memudahkan untuk mendapatkan pendapatan yang lebih banyak, dan bonus-bonus lainnya yang telah dijanjikan oleh Compass.

Adapun cara kerja dari aplikasi Compass yaitu hanya sekedar menyelesaiakan tugas berupa memesan suatu barang yang telah dikategorikan kebeberapa level, dari level 1 barang seharga Rp. 20.000,

[51] Menu Utama Compass, dikutip dari: https://compassmarketing.net. Diakses pada: kamis, 1 april 2021, pukul 16:19 WIB

Rp. 100.000, Rp. 400.000, level 2 seharga 1.000.000, Rp. 2.000.000, Rp. 3.000.000, Rp. 6.000.000, dan level 3 seharga Rp. 10.000.000, Rp. 20.000.000, Rp. 60.000.000. akan tetapi sebelum menyelesaikan misi atau tugas tersebut pengguna harus mengisi ulang (deposit) dahulu agar saldo cukup untuk memesan barang sesuai kriteria yang telah dijelaskan.[52]

Aplikasi Compass merupakan salah satu aplikasi pengahsil uang yang sedang marak pada awal tahun 2021 di Indonesia. Dimana mereka bertujuan untu mengajak penggunanya membantu mereka untuk mempromosikan produk online guna meningkatkan penjualan dan peringkat mereka. Pada musim pademi ini, mengingat semua aktivitas dilakukan dirumah dan sulitnya cari pekerjaan, sehingga banyak masyarakat yang menggunakan aplikasi ini untuk dijadikan tempat alternatif pendapatan uang.

1. Layanan Compass

Layanan yang diberikan oleh Compass kepada pengguna yaitu dengan cara yang unik, berupa mengintegrasikan layanan penjualan, pemasaran, kreativitas, dan digital dengan erat, serta menggunakan seni dan sains untuk memperluas jaringan merek, dan berkomitmen untuk meningkatkan pangsa pasar dan membangun ekualitas merek para pelanggan, demi membantu pelanggan meraih kesuksesan.

2. Keunggulan Compass

Keunggulan yang diberikan oleh Compass kepada penggunanya yaitu berupa sebagai berikut:

a. Profesional dan Praktis

Menggunakan teknologi pengkodean tingkat internasional, sehingga dapat berjalan dengan lancar di berbagai perangkat pintar apapun dan dapat di mainkan kapan saja dan dimana saja oleh pengguna.

[52] Halaman Utama Aplikasi Compass, pada: Minggu, 4 April 2021, pukul 15:24 WIB.

b. Pesanan Berskala Massif

Compass telah menjalin kemitraan dengan lebih dari satu ribu pengecer di Amazon sehingga dapat melihat lebih dari satu juta pesanan setiap hari dan dapat memilih produk sesuai yang diinginkan.

c. Mudah Untuk di Pelajari

Hanya memerlukan sebuah ponsel pintar atau bisa disebut heandphone (HP), dan dalam satu menit pengguna dapat mulai melakukan tugas/misi dan mendapatkan komisi dan bonus, dan siapapun dapat bergabung baik anak kecil, muda, dewasa, sampai orang tua.

d. Nyata dan Transparan

Semua informasi dan aturan di platform bersifat terbuka dan transparan, pesanan produk berasal dari pedagang yang bekerjasama dengan pihak Compass, serta informasi dan data dapat dipertanggungjawabkan.

e. Kerjasama Tim (antar member)

Undang teman untuk bergabung dengan Compass, dengan melalui kode referral sehingga secara otomatis akan terikat sebagai teman satu tim, yang mana bisa mendapatkan lebih banyak komisi, bonus, dan dividen tim.

f. Keuntungan yang Berlimpah

Pengguna tidak hanya sekedar mendapatkan hadiah atau bonus setelah menyelesaikan pesanan dan dari kerjasama tim, tetapi juga dapat menggunakan platform untuk manajemen keuangan dengan cara berinvestasi sehingga bisa mendapatkan hasil yang lebih banyak.

3. Jaminan Compass

Jaminan yang didapatkan pengguna dari Compass yaitu berupa sebagai berikut:

a. Keamanan Informasi Akun

Compass menggunakan algoritma kunci RSA (*Riverst Shamir Adlemen*) adalah algoritma kriptografi asimetri yang digunakan untuk mengenkripsi dan mendekripsi data dengan kunci yang berbeda, yang berfungsi untuk mengenkripsi semua informasi akun pengguna platform, yang secara efektif mencegah penyusupan peretas dan melindungi akun pengguna dan keamanan informasi.

b. Keamanan Arus Modal

Seluruh dana di Compass terhubung langsung ke bank lokal, dimana bank yang akan menyediakan layanan penyelesaian dana untuk platform, dan diawasi oleh Komisi Pengaturan Perbankan Negara.

c. Operasi Platform Stabil

Compass telah mendatangani perjanjian kerjasama jangka panjang dengan platform Amazon, dimana lebih dari 1.000 lebih pedagang mempublikasikan tugas di platform, dan jumlah pesanan yang dihasilkan setiap hari telah melebihi satu juta.

d. Transparansi Informasi Platform

Compass sepenuhnya menghormati hak pengguna, dimana semua informasi bersifat terbuka dan transparan, serta semua catatan penarikan dan informasi hadiah tugas dapat dicari, demi memastikan bahwa pengguna tidak perlu khawatir

e. Layanan Konsultasi Penuh

Compass menyediakan layanan konsultasi online penuh selama 7x24 jam, demi menjawab berbagai pertanyaan semua pengguna platform, serta menyediakan layanan paling ramah pada para pengguna, dan berusaha untuk meningkatkan rasa pengalaman pengguna platform.[53]

[53] Tentang Compass, dikutip: https://compasmarketing.net. Diakses pada: Jum'at, 2 april 2021, pukul 17:28 WIB.

4. Kebijakan Privasi Compass

Dengan adanya kebijakan privasi ini merupakan tanggung jawab sepenuhnya penyedia layanan untuk mengakui akan pentingnya informasi tentang pengguna dan hak serta pilihan pengguna untuk menggunakan dan berbagi tersebut, dan berlaku untuk semua lokasi layanan online dimana pengguna telah memposting tautan, termasuk situs web aplikasi, dan semua fungsi konten. Apabila pengguna mengakses platform ini, maka secara otomatis pengguna telah menyetujui bahwa telah menerima pengumpulan, penggunaan, dan praktik pengungkapan kami dan aktivitas lain yang telah dijelaskan sekaligus mengizinkan pihak menyedia layanan untuk dikelola sebagaimana mestinya.

Adapun informasi tentang pengguna meliputi:

a. Nama Lengkap
b. Alamat Email
c. Alamat Pos
d. Nomor Telepon
e. Detail Bisnis
f. Jenis Kelamin
g. Kewarganegaraan
h. Lokasi Perangkat
i. Situs Web Layanan
j. Fitur yang digunakan
k. Sidik Jari Perangkat

Penyedia layanan mengumpulkan informasi tentang pengguna saat waktu pendaftaran, mengunjungi konten layanan, menghubungi dukungan pelanggan, perangkat berinteraksi dengan layanan, maupun menyampaikan tanggapan atau pertanyaan atupun memberi kritik dan saran, dan informasi yang diberikan pengguna kepada pihak layanan.

Kebijakan privasi dapat berubah sewak-waktu tanpa adanya pemberitahuan sebelumnya. Maka dari itu para pengguna harus berhati-hati dan disarankan untuk selalu mebaca dan mencari informasi dari waktu kewaktu agar mengetahui perubahan tersebut karena kebijakan privasi bersifat final dan pengguna dianggap menyetujui karena telah mengakses platform.[54]

B. Praktik Pemasaran Produk dengan Sistem Kerjasama Anggota pada Aplikasi Compass

Sebelum kita mengetahui praktik pemasaran produk dengan sistem kerjasama anggota pada Aplikasi Compass, sebaiknya kita mengetahui definisi dari istilah-istilah yang harus diketahui oleh para pengguna dan cara kerja dari aplikasi Compass yang meliputi sebagai berikut:

1. Definisi Istilah

a. Paket Level (LV) adalah tingkatan pengguna (member) dalam melakukan tugas yang telah dikategorikan yaitu yang terdiri dari LV1 (Anggota Level 1), LV2 (Anggota Level 2), LV3 (Anggota Level 3). Dengan harga yang berbeda tiap levelnya.

Gambar 2.1

Sumber : Screenshot situs Compass

[54] Kebijakan Privasi Compass, dikutip: http://h5.compassidn.com. Diakses pada: sabtu, 3 april 2021, pukul 19:04 WIB.

b. Kerjasama Tim (L) Adalah kerjasama antar anggota (member) Compass dengan melakukan mengundang teman untuk menjadi pengguna (member Compass sekaligus menjadi satu tim untuk menghasilkan pendapatan yang lebih banyak. Dalam kerjasama tim tersebut ada pembagian level anggota yang terdiri dari Level 1 (L1) yaitu teman yang diundang pertama kali, Level 2 (L2) yaitu anggota tim level 1 yang mengundang teman, Level 3 (L3) yaitu anggota level 2 yang mengundang teman. Dari pelevelan tersebut juga pendapatan dari mereka berbeda-beda.

Gambar 2.2

Sumber : Screenshot situs Compass

c. Isi Ulang (deposit) adalah pengisian yang dilakukan oleh pengguna (member) untuk menetukan kelas level anggota agar dapat menyelesaikan tugas memesan barang.

d. Saldo adalah modal dan/atau pendapatan, yaitu yang diperoleh dari isi ulang (deposit) untuk digunakan memesan barang, atau pendapatan yang diperoleh dari imbalan setelah menyelesaikan misi atau tugas.

e. Penarikan tunai adalah imbalan yang diperoleh member setelah menyelsaikan tugas yang dicairkan ke rekening bank oleh pihak member.

f. Anggota adalah pengguna yang telah mendaftar dan telah medeposit yang diakui oleh Compass sebagai member Compass.

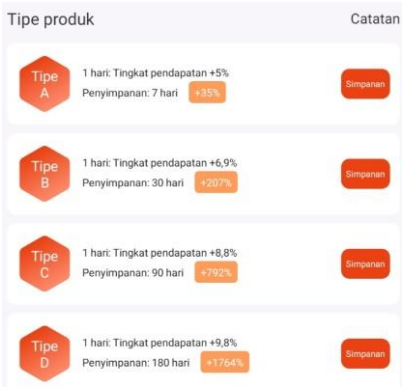
g. Penyedia Produk adalah orang/perseorangan atau badan usaha yang menyediakan produk melalui layanan dari Compass

h. Pemesan Produk adalah orang/perseorangan yang mendaftarkan diri dalam platform layanan penyedia untuk dapat memesan barang dan menyelesaikan tugas guna mendapatkan pendapatan.

i. Penfdapatan Tambahan adalah imbalan yang diperoleh dari hasil melakukan misi/tugas yang belum masuk ke saldo atau pendapatan meber, akan tetapi tersimpan dan bisa diambil setelah setiap member mendapatkan anggota tim atau menyelesaikan tugas mengundang teman.

j. Manajemen Finansial adalah saldo atau pendapatan dari member yang diinvestasikan dalam jangka (tempo) yang terdiri dari yaitu Tipe A investasi dalam tempo 7 hari, Tipe B investasi dalam tempo 30 hari, Tipe C investasi dalam tempo 90 hari, Tipe D investasi dalam tempo 180 hari. Dari tipe-tipe tersebut tingkat pendapatanya berbeda-beda.

Gambar 2.3



Sumber : Screenshot Situs Compass

k. Layanan adalah layanan yang diberikan oleh pihak Compass untuk menjembatani antara pihak yang memprosikan produknya dengan pihak member sebagai orang yang yang memesan produk tersebut.

l. Platform adalah situs web/portal dengan nama www.compassmarketing.com, aplikasi mobile yang dimiliki dan langsung dikelola oleh penyedia layanan Compass.

2. Cara Kerja Dalam Aplikasi Compass

Setelah kita mengetahui tentang istilah-istilah yang ada pada aplikasi Compass, maka setelah itu kita dapat mempelajari tentang cara kerja dalam Compass beserta sistem kerjasama anggota pada aplikasi Compass yaitu sebagai berikut:

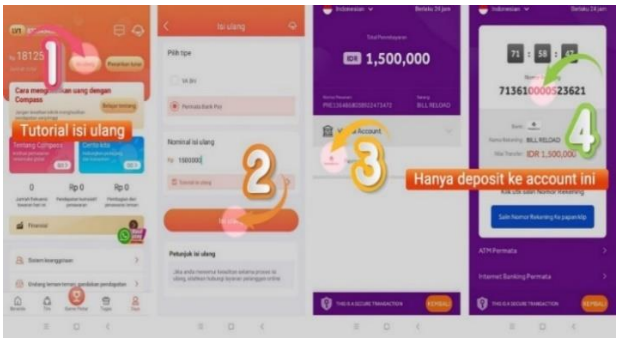
a. Langkah yang pertama, yaitu melakukan pendaftaran guna menjadi pengguna Compass, dengan mengisi kolom yang telah disediakan seperti nomor ponsel, kata sandi, kode verifikasi grafis, kode undangan, setalah itu klik "Daftar". Setelah itu pendaftar akan menjadi pengguna sekaligus menjadi member Level 1 dan mendapatkan bonus sebesar Rp. 20.000.

Gambar 2.4

Sumber : Screenshot Situs Compass

b. Langkah yang kedua, yaitu melakukan deposit. Setelah terdaftar sebagai pengguna, kemudian para member diharuskan medeposit dahulu agar sah menjadi member, dengan minimal sebesar Rp.100.000 sebagai member level 1, Rp. 1.000.000 sebagai member level 2, Rp. 10.000.000 sebagai level 3. Guna untuk menentukan level anggota sekaligus untuk melakukan misi atau tugas menyelesaikan pemesanan produk.

Gambar 2.5



Sumber : Screenshot Situs Compass

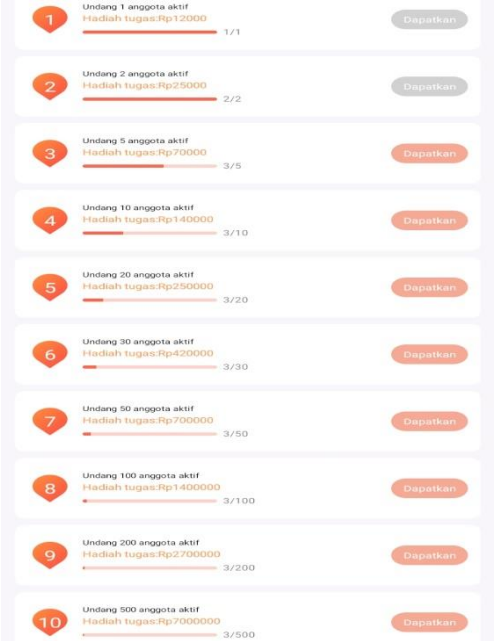
c. Langkah yang ketiga, yaitu menyelesaikan pemesanan produk sesuai level anggota yang telah disesuaikan. Dari setiap level pemesanan produk dilakukan dalam sehari yaitu 18 kali dengan keuntungan imbalan yang berbeda-beda. Level 1 (LV1) harga pesanan produk sebesar Rp. 20.000, Rp. 100.000, Rp. 400.000 dengan keuntungan diambilkan dari 0,6 harga produk dikali 18 pesanan produk, Level 2 (LV2) Rp. 1.000.000, Rp. 2.000.000, Rp. 3.000.000, Rp. 6.000.000 dengan keuntungan diambilkan dari 0,21 harga produk dikali 18 pesanan produk, Level 3 (LV3) Rp. 10.000.000, Rp. 20.000.000, Rp. 60.000.000 dengan keuntungan 0,72 dari harga produk dikali 18 pesanan produk.

Gambar 2.6

Sumber : Screenshot Situs Compass

d. Langkah keempat, yaitu menyelesaikan misi undangan teman atau bisa disebut dengan kerjasama tim dengan bonus setelah teman menjadi anggota aktif sekaligus menjadi anggota tim dengan bonus sebesar Rp. 12.000 sampai Rp. 700.000.

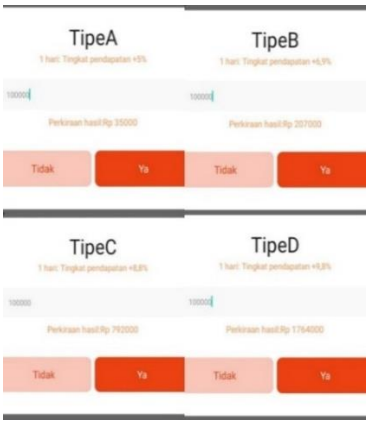
Gambar 2.7



Sumber : Screenshot Situs Compass

e. Langkah kelima, yaitu melakukan manajemen finansial terhadap pendapatan yang telah diperoleh dari melakukan misi/tugas. Seperti yang dijelaskan diatas menajemen dibagi menjadi 4 tipe, tipe A penyimpanan 7 hari dengan menginvestasikan pendapatan dengan keuntungan yang diperoleh per-harinya +5% atau totalnya menjadi 35%, tipe B penyimpanan selama 30 hari dengan menginvestasikan pendapatan dengan keuntungan yang diperoleh per-harinya +6,9% atau totalnya +207%, tipe C penyimpanan 90 hari dengan menginvestasikan pendapatan dengan keuntungan yang diperoleh per-harinya +8,8% dan totalnya +792%, tipe D penyimpanan selama 90 hari dengan menginvestasikan pendapatan dengan keuntungan yang diperoleh per harinya +9,8% atau totalnya +1764%.

Gambar 2.8

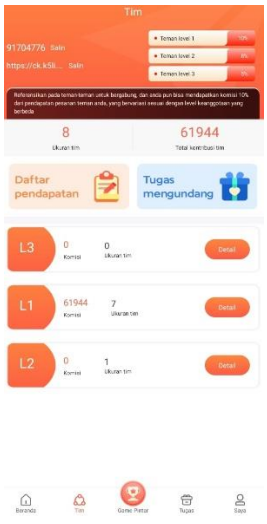


Sumber : Screenshot Situs Compass

3. Praktik Kerjasama Tim dalam Aplikasi Compass

Seperti aplikasi penghasil uang yang lain, sistem mengundang teman guna memperoleh imbalan juga ada pada aplikasi Compass, akan tetapi seperti yang yang telah dijelaskan dari definisi istilah dan cara kerja dalam Compass, sistem mengundang teman dilakukan dengan teman yang diundang dijadikan anggota tim untuk bekerjasama menyelasaikan misi/tugas dalam aplikasi Compass guna mendapatkan imbalan yang lebih banyak.

Gambar 2.9



Sumber : Screenshot Situs Compass

Dalam gambar diatas dapat diketahui bahwa ada tiga tingkatan anggota level tim. Dimana imbalan dari setiap level berbeda-beda, dari teman level 1 (L1) imbalannya 10%, teman level 2 (L2) imbalannya 8%, dan teman level 3 (L3) imbalannya 5% dari imbalan teman tim setelah menyelesaikan misi/tugas memesan produk.

Untuk pembahasan yang lebih detail, berikut adalah 10 sampel yang penulis wawancarai dari 10 pengguna atas pendapatan dari aplikasi Compass yaitu :

1. Kerjasama Tim dari Abdul Rouf

- Level 1 :
  - Anggota member : 11 anggota
  - Harga pesanan : Rp. 100.000
  - Misi pesanan : 18 kali
  - Imbalan per misi : 0,6% dari harga pesanan
  - Bonus kerjasama Tim : 10% dari total pendapatan misi
  - Total pendapatan : Rp. 11.880.
- Level 2 :
  - Anggota member : 6 anggota
  - Harga pesanan : Rp. 100.000
  - Misi pesanan : 18 kali
  - Imbalan per misi : 0,6% dari harga pesanan
  - Bonus kerjasama Tim : 8% dari total pendapatan misi
  - Total pendapatan : Rp. 5.184.
- Level 3
  - Anggota member : 3 anggota
  - Harga pesanan : Rp. 100.000
  - Misi pesanan : 18 kali
  - Imbalan per misi : 0,6% dari harga pesanan
  - Bonus kerjasama tim : 5% dari total pendapatan misi
  - Total pendapatan : Rp. 1.620.

Jadi total pendapatan yang diperoleh sebesar Rp. 18.684.

2. Kejasama Tim dari Qolbynda Hakimi

- Level 1 :
  - Anggota member : 10 anggota
  - Harga pesanan : Rp. 100.000
  - Misi pesanan : 18 kali
  - Imbalan per misi : 0,6% dari harga pesanan
  - Bonus kerjasama tim : 10% dari total pendapatan misi
  - Total pendapatan : Rp. 10.800.
- Level 2 :
  - Anggota member : 8 anggota
  - Harga pesanan : Rp. 100.000
  - Misi pesanan : 18 kali
  - Imbalan per misi : 0,6% dari harga pesanan
  - Bonus kerjasama tim : 8% dari total pendapatan misi
  - Total pendapatan : Rp. 6.912
- Level 3 :
  - Anggota member : 5 anggota
  - Harga pesanan : Rp. 100.000
  - Misi pesanan : 18 kali
  - Imbalan per misi : 0,6% dari harga pesanan
  - Bonus kerjasama tim : 5% dari total pendapatan misi
  - Total pendapatan : Rp. 2.700

Jadi total pendapatan yang diperoleh sebesar Rp. 20.412

3. Kerjasama Tim dari Syukron Yuwono

- Level 1 :
  - Anggota member : 10 anggota
  - Harga pesanan : Rp. 100.000
  - Misi pesanan : 18 kali
  - Imbalan per misi : 0,6% dari harga pesanan
  - Bonus kerjasama tim : 10% dari total pendapatan misi
  - Total pendapatan : Rp. 10.800

- Level 2 :
  - Anggota member : 6 anggota
  - Harga pesanan : Rp. 100.000
  - Misi pesanan : 18 kali
  - Imbalan per misi : 0,6% dari harga pesanan
  - Bonus kerjasama tim : 8% dari total pendapatan misi
  - Total pendapatan : Rp. 5184
- Level 3 :
  - Anggota member : 3 anggota
  - Harga pesanan : Rp. 100.000
  - Misi pesanan : 18 kali
  - Imbalan per misi : 0,6% dari harga pesanan
  - Bonus kerjasama tim : 5% dari total pendapatan misi
  - Total pendapatan : Rp. 1.620

Jadi total pendapatan yang yang diperoleh sebesar Rp. 17.604

4. Kerjasama Tim dari Andre Yudistira

- Level 1 :
  - Anggota member : 6 anggota
  - Harga pesanan : Rp. 100.000
  - Misi pesanan : 18 kali
  - Imbalan per misi : 0,6%
  - Bonus kerjasama tim : 5% dari total pendapatan misi
  - Total pendapatan : Rp. 6.480
- Level 2 :
  - Anggota member : 5 anggota
  - Harga pesanan : Rp. 100.000
  - Misi pesanan : 18 kali
  - Imbalan per misi : 0,6% dari harga pesanan
  - Bonus kerjasama tim : 8% dari total pendapatan misi
  - Total pendapatan : Rp. 4.320

- Level 3 :
  - Anggota member : 1 anggota
  - Harga pesanan : Rp. 100.000
  - Misi pesanan : 18 kali
  - Imbalan per misi : 0,6% dari harga pesanan
  - Bonus kerjasama tim : 5% dari total pendapatan misi
  - Total pendapatan : Rp. 540

Jadi total pendapatan yang diperoleh sebesar Rp. 11.340

5. Tim dari Bambang Sumiyanto

- Level 1 :
  - Anggota member : 7 anggota
  - Harga pesanan : Rp. 100.000
  - Misi pesanan : 18 kali
  - Imbalan per misi : 0,6% dari harga pesanan
  - Bonus kerjasama tim : 10% dari total pendapatan misi
  - Total pendapatan : Rp. 7.560
- Level 2 :
  - Anggota member : 4 anggota
  - Harga pesanan : Rp. 100.000
  - Misi pesanan : 18 kali
  - Imbalan per misi : 0,6% dari harga pesanan
  - Bonus kerjasama tim : 8% dari total pendapatan misi
  - Total pendapatan : Rp. 3.456
- Level 3 :
  - Anggota member : 3 anggota
  - Harga pesanan : Rp. 100.000
  - Misi pesanan : 18 kali
  - Imbalan per misi : 0,6% dari harga pesanan
  - Bonus kerjasama tim : 5% dari total pendapatan misi
  - Total pendapatan : Rp. 1.620

Jadi total pendapatan yang diperoleh sebesar Rp. 12.636

6. Tim dari Nur Hidayati

- Level 1 :
  - Anggota member : 4 anggota
  - Harga pesanan : Rp. 100.000
  - Misi pesanan : 18 kali
  - Imbalan per misi : 0,6% dari harga pesanan
  - Bonus kerjasama tim : 10% dari total pendapatan misi
  - Total pendapatan : Rp. 4.320
- Level 2 :
  - Anggota member : 3 anggota
  - Harga pesanan : Rp. 100.000
  - Misi pesanan : 18 kali
  - Imbalan per misi : 0,6% dari harga pesanan
  - Bonus kerjasama tim : 8% dari total pendapatan misi
  - Total pendapatan : Rp. 2.592
- Level 3 :
  - Anggota member : 3 anggota
  - Harga pesanan : Rp. 100.000
  - Misi pesanan : 18 kali
  - Imbalan per misi : 0,6% dari harga pesanan
  - Bonus kerjasama tim : 5% dari total pendapatan misi
  - Total pendapatan : Rp. 1.620

Jadi total pendapatan yang diperoleh sebesar Rp. 8.532.

7. Tim dari Diyah Nur Inayah

- Level 1 :
  - Anggota member : 5 anggota
  - Harga pesanan : Rp. 100.000
  - Misi pesanan : 18 kali
  - Imbalan per misi : 0,6% dari harga pesanan
  - Bonus kerjasama tim : 10% dari total pendapatan misi
  - Total pendapatan : Rp. 5.400

- Level 2 :
  - Anggota member : 2 anggota
  - Harga pesanan : Rp. 100.000
  - Misi pesanan : 18 kali
  - Imbalan per misi : 0,6% dari harga pesanan
  - Bonus kerjasama tim : 8% dari total pendapatan misi
  - Total pendapatan : Rp. 1.728
- Level 3 :
  - Anggota member : 1 anggota
  - Harga pesanan : Rp. 100.000
  - Misi pesanan : 18 kali
  - Imbalan per misi : 0,6% dari harga pesanan
  - Bonus kerjasama tim : 5% dari total pendapatan misi
  - Total pendapatan : Rp. 540

Jadi total pendapatan yang diperoleh sebesar Rp. 7.668

8. Tim dari Asih Rohima

- Level 1 :
  - Anggota member : 2 anggota
  - Harga pesanan : Rp. 100.000
  - Misi pesanan : 18 kali
  - Imbalan per misi : 0,6% dari harga pesanan
  - Bonus kerjasama tim : 10% dari total pendapatan misi
  - Total pendapatan : Rp. 2.160
- Level 2 :
  - Anggota member : 2 anggota
  - Harga pesanan : Rp. 100.000
  - Misi pesanan : 18 kali
  - Imbalan per misi : 0,6% dari harga pesanan
  - Bonus kerjasama tim : 8% dari total pendapatan misi
  - Total pendapatan : Rp. 1.728

- Level 3 :
  - Anggota member : 0 anggota
  - Harga pesanan : Rp. 100.000
  - Misi pesanan : 18 kali
  - Imbalan per misi : 0,6% dari harga pesanan
  - Bonus kerjasama tim : 5% dari total pendapatan
  - Total pendapatan : Rp. 0

Jadi total pendapatan yang diperoleh sebesar Rp. 3.888.

9. Tim dari Dewi Masithoh

- Level 1 :
  - Anggota member : 3 anggota
  - Harga pesanan : Rp. 100.000
  - Misi pesanan : 18 kali
  - Imbalan per misi : 0,6% dari harga pesanan
  - Bonus kerjasama tim : 10% dari total pendapatn misi
  - Total pendapatan : Rp. 3.240
- Level 2 :
  - Anggota member : 1 anggota
  - Harga pesanan : Rp. 100.000
  - Misi pesanan : 18 kali
  - Imbalan per misi : 0,6% dari harga pesanan
  - Bonus kerjasama tim : 8% dari total pendapatan misi
  - Total pendapatan : Rp. 864
- Level 3 :
  - Anggota member : 1 anggota
  - Harga pesanan : Rp. 100.000
  - Misi pesanan : 18 kali
  - Imbalan per misi : 0,6% dari harga pesanan
  - Bonus kerjasama tim : 5% dari total pendapatan misi
  - Total pendapatan : Rp. 540

Jadi total pendapatan yang diperoleh sebesar Rp. 4.644.

10. Tim dari Tsalisa Fitrin

- Level 1 :
  - Anggota member : 2 anggota
  - Harga pesanan : Rp. 100.000
  - Misi pesanan : 18 kali
  - Imbalan per misi : 0,6% dari harga pesanan
  - Bonus kerjasama tim : 10% dari total pendapatan
  - Total pendapatan : Rp. 2.160
- Level 2 :
  - Anggota member : 0 member
  - Harga pesanan : Rp. 100.000
  - Misi pesanan : 18 kali
  - Imbalan per misi : 0,6% dari harga pesanan
  - Bonus kerjasama tim : 8% dari total pendapatan
  - Total pendapatan :Rp. 0
- Level 3 :
  - Anggota member : 0 member
  - Harga pesanan : Rp. 100.000
  - Misi pesanan : 18 kali
  - Imbalan per misi : 0,6% dari harga pesanan
  - Bonus kerjasama tim : 5% dari total pendapatan misi
  - Total pendapatan : Rp. 0

Jadi total pendapatan yang diperoleh Rp. 2.160.

Berdasarkan penjelasan cara kerja aplikasi Compass diatas, bisa diperhatikkan dari segi misi yang diberikan oleh Compass hanya menyuruh para member untuk sekedar memesan produk saja namun tidak mendapatkan produk yang telah dia pilih. Kemudian dari segi imbalan, dalam pelaksanaan sistem kerjasama anggota pihak paling atas selain menyelesaikan misi, dia mendapatkan imbalan dari teman yang telah diundang setelah menyelesaikan misi. Jadi pendapatan pihak atas terdapat unsur bukan dari hasil prestasinya sendiri.

BAB IV

TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTIK DALAM PEMASARAN PRODUK DENGAN SISTEM KERJASAMA ANGGOTA PADA APLIKASI COMPASS

A. Analisis Praktik Pemasaran Produk dengan Sistem Kerjasama Anggota pada Aplikasi Compass

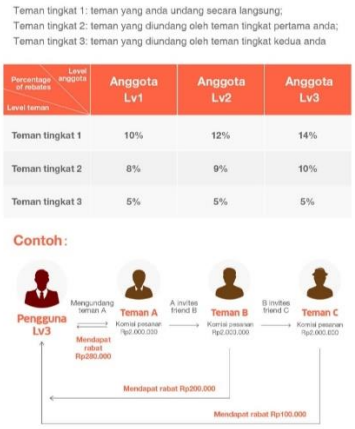
Aplikasi penghasil uang sudah menjadi hal biasa dalam menarik simpati dan minat pengguna dengan melakukan sistem memasukkan kode referal bagi teman atau calon pengguna baru saat mendaftar. Aplikasi Compass pun juga melakukan sistem tersebut sekaligus dijadikan sistem utama dalam aplikasi Compass yaitu dengan kerjasama antara para member untuk mendapatkan bonus dari menyelesaikan misi/tugas yang diberikan oleh aplikasi Compass terhadap penggunanya. Aplikasi Compass sendiri bekerjasama dengan Marketplace terbesar dunia yaitu Amazon untuk membuat aplikasi yang bisa menghasilkan uang dengan mudah.

Setelah penulis menguraikan terkait gambaran umum aplikasi Compass, yang meliputi apa itu layanan Compass, keungulan, jaminan terhadap pengguna, kebijakan privasi, bagaimana mendaftar menjadi member, serta praktik kerjasama anggota pada aplikasi Compass dari lapangan secara langsung sebagaimana yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, dalam bab ini penulis akan meninjau lebih lanjut tentang impementasi praktik kerjasama anggota pada aplikasi Compass.

Praktik pemasaran produk dengan sistem kerjasama anggota pada aplikasi Compass dapat dilakukan dengan beberapa tahap, yaitu pengguna harus mendaftar dengan mengisi seluruh kolom yang telah disediakan oleh pihak Compass dan mendoposit dahulu agar daikui menjadi member, sehingga para member dapat bekerjasama dengan membuat tim dan menyelesaikan misi berupa memesan salah satu produk yang telah disediakan Compass.

Praktik sistem kerjasama anggota yang dilakukan di aplikasi Compass dengan alur yaitu para calon pengguna yang ingin bermain di aplikasi Compass setelah mendaftar dan mengisi ulang (deposit) baru menjadi sah sebagai member. Para member diberi misi utama menyelesaikan sebuah pemesanan produk sebanyak 18 kali sehari, selain itu mereka juga diberi misi untuk merekrut calon-calon member lain dengan cara seperti tadi dan member-member lain pun seterusnya juga seperti itu.

Gambar 3.1



Sumber : Screenshot Situs Compass

Berdasarkan gambar diatas pendapatan dari sistem kerjasama anggota di aplikasi Compass dan telah disinggung pada bab sebelumnya, yaitu dilakukan melalui jaringan pengembangan 3 level dengan pendapatan 5% sampai 14%. Dimana pihak *upline* akan memperoleh bonus dari hasil pihak *downline* yang telah menyelesaikan misi/tugas harian. Demikian dengan pihak *downline* juga akan memperoleh bonus seperti cara itu dan merambak seterusnya.

Jika ditinjau lebih mendalam lagi, praktik pemasaran produk dengan sistem kerjasama anggota pada aplikasi Compass tersebut termasuk sistem Multi Level Marketing (MLM) dengan mengunakan akad *ijarah* antara pihak Compass sebagai *musta'jir* (pihak yang menyewa jasa) yang memberikan upah (*ujrah*) kepada pengguna sebagai *mu'jir* (pihak yang menyediakan jasa).

Adapun praktek pemasaran produk dengan sistem kerjasama anggota pada aplikasi Compass jika ditinjau menurut hukum Islam, tentang rukun dan syarat *ujrah* (upah), yaitu sebagai berikut:

1. Adanya Subjek Akad (*aqid*)
   a. Pihak yang berakad

      Pihak yang melakukan akad yaitu antara pihak Compass sebagai *musta'jir* (menyewa jasa) dengan pihak pengguna sebagai *mu'jir* (pemberi jasa). dengan syarat *baligh* (dewasa) dan *aqil* (berakal). Akan tetapi dalam aplikasi Compass, pengguna atau calon member jika ingin mendaftar hanya mengisi nomer HP dan kode undangan. Tidak ada syarat dan ketentuan dalam mendaftar di aplikasi Compass. jadi semua orang baik anak kecil maupun dewasa dapat bergabung.

   b. Dewasa dan Berakal

      Dalam aplikasi Compass tidak ada persyaratan dan ketentuan secara detail yang menjelaskan tentang umur bagi para pengguna yang akan mendaftar. Jadi semua orang baik orang tua, dewasa, remaja ataupun anak-anak kecil yang berumur dibawah 17 tahun dapat mendaftar menjadi pengguna aplikasi Compass.

   c. Tidak ada unsur paksaan

      Dalam bertransaksi melalui elektronik seperti di aplikasi Compass, para member hanya diberikan pilihan produk sesuai level. Kemudian syarat sah menjadi member Compass agar bisa menyelesaikan misi diharuskan untuk mengisi ulang (deposit).

2. Adanya Objek Akad (*ma'qud alaih*)
   a. Hak dan kewajiban harus jelas

      Pihak yang berakad harus menjelaskan hak dan kewajibannya secara jelas. Aplikasi Compass dalam promosinya diawal telah menjelaskan secara detail dari kewajiban para pengguna untuk menyelesaikan misi dan hak yang diperoleh berupa imbalan uang yang didapatkan oleh member.

b. Tidak ada unsur mengeksploitasi yang lemah

Dalam pelaksanaanya pihak Compass memberikan imbalan kepada penggunanya atas jasa menyelesaikan misi/tugas berdasarkan besaran deposit (isi ulang) sehingga bukan berdasarkan dari prestasi kerja. Kemudian pihak paling atas di tim (*upline*) lebih diuntungkan karena mendapatkan keuntungan dari penghasilan pihak dibawahnya (*dowline*). Secara tidak disengaja pihak upline mendapatkan pendapatan yang pasif sedangkan pihak downline hasil kerjanya telah dieksploitasi oleh pihak diatasnya.

c. Barang yang Jelas dan Nyata Manfaatnya

Sebuah transaksi harus ada yang namanya sebuah pernyataan perjanjian (*ijab qabul*) dari pihak member yang memesan produk dengan pihak merchant yang memasarkan produk. Akan tetapi produk-produk yang telah dipasarkan oleh Compass tidak jelas, Hanya berupa gambar produk dan tidak ada wujud nyatanya, secara otomatis tidak ada manfaat dari barang yang dijadikan objek dalam transaksi tersebut.

d. Upah harus berupa *mal mutaqawwim* (harta yang bernilai)

Dalam aplikasi Compas telah dijelaskan diawal bahwasannya setelah para pengguna menyelesaikan misi/tugas mereka akan mendapatkan imbalan (*ujrah*) dengan pendapatan berupa uang yang bisa ditarik sehari sekali ke rekening para pengguna yang telah menjadi member.

e. Ijab Qabul (*Shighat aqad*)

Transaksi di Compass dalam memesan produk tidak ada kejelasan, dari pihak merchatnya pun juga tidak ada kejelasan karena tidak ada asal produk dipasarkan dari pihak merchat yang mana. Jadi di aplikasi Compass pengguna yang memesan produk dari salah satu merchant tidak ada ijab qabul (*sighat akad*) berupa pernyataan ataupun tulisan.

Pada bab sebelumnya telah disinggung mengenai sistem cara kerja aplikasi Compass bahwasanya, aplikasi Compass menggunakan sistem kerjasasama anggota yang merupakan salah satu sistem Multi Level Marketing (MLM), dimana para member diberi misi/tugas untuk membentuk tim dengan mengundang teman sebanyak-banyaknya untuk bekerjasama membuat tim dengan 3 rangkap anggota sehingga dapat memperoleh bonus dari sebagian pendapatan anggotanya yang dibawahnya. Jadi meskipun mereka tidak menyelesaikan misi/tugas mereka akan mendapatkan pendapatan lagi dari kerjasama anggota (antar member) tersebut.

B. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Pemasaran Produk dengan Sistem Kerjasama Anggota pada Aplikasi Compass

Bisnis Multi Level Marketing (MLM) ditinjau dalam kajian fiqih muamalah kontemporer ada dua aspek. Pertama, produk barang atau jasa yang dijual apakah halal atau haram tergantung dari kandungannya. Kedua, jasa yang dijual sama seperti dengan aspek pertama, menurut kesepakatan para ulama (*ijma'*) yaitu yang mengandung unsur babi, khamar, bangkai, darah, perzinaan, kemaksiatan, perjudian. Untuk lebih gampangnya sebagian produk barang bisa dirujuk pada sertifikasi halal dari LP-POM MUI, meskipun produk yang belum mendapat sertifikasi belum tentu haram, bergantung pada kandungannya.[55]

Bisnis dalam syariah Islam mempunyai hukum dasar boleh (*mubah*) karena pada dasarnya termasuk dalam kategori muamalah, berdasarkan kaidah fiqih:

اَلْأَ صْلُ فِى الْمُعَامَلاَتِ الإِبَا حَةُ إِلاَّ أَنْ يَدُلَّ دَلِيْلٌ عَلَى تَحْرِيْمِهَا.

Artinya: "Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkan".[56]

[55] Setiawan Budi Utomo, *Fiqih Aktual*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2003), h. 101.

[56] Faturrahman Azhar, *Qawaid Fiqhiyyah Muamalah* (Cet. 1, Banjarmasin: LembagaPemberdayaan Kualotas Ummat (LPKU), 2015), h. 250.

Berdasarkan kaidah fiqih diatas, di zaman sekarang dengan perkembangan budaya bisnis yang berjalan begitu cepat dan dinamis, Islam telah memeberikan jalan kepada para manusia untuk membuat berbagai inovasi, inovatif, dan improvisasi melalui sistem, teknik, dan mediasi dalam melakukan perdagangan. Dalam Islam ada prinsip-prinsip mengenai pengembangan sistem bisnis yaitu harus terbebas dari unsur *dharar* (bahaya), *jahalah* (ketidakjelasan), dan *zhulm* (merugikan).

Fatwa Dewan Syariah Naisonal Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan secara berturut-turut.

Hukumnya bisa termasuk kedalam Penjualan Berjenjang Syariah jika memenuhi 12 ketentuan sebagai berikut:

1. Ada objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau jasa.

   Barang yang ada di aplikasi Compass hanya berupa gambar dan harga yang ditawarkan oleh pihak merchant. sedangkan pihak member hanya melakukan jasa membantu pihak Compass dengan menyelesaikan misi memesan produk yang terpampang didalam aplikasi.
2. Barang/produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan digunakan untuk sesuatu yang haram.

   Produk yang ada di aplikasi Compass belum diketahui asal usulnya karena tidak ada rincian barang secara detail, hanya terpampang berupa nama produk, jenis, dan harga barang.
3. Transaksi dalam perdagangan tersebut, tidak mengandung unsur *gharar* (penipuan), *maysir* (judi), *riba* (bunga), *dharar* (bahaya), *zhulm* (merugikan salah satu pihak), dan maksiat.

   Dalam aplikasi Compass syarat menjadi member anggota yaitu dengan mendeposit sekaligus agar menadapatkan level keanggotaan sehingga baru dapat menyelesaikan misi sesuai tingkatan level.

Mengenai hal ini sangat membahayakan bagi para calon member yang mau mendaftar karena harus membayar dulu padahal mereka belum menyelsaikan misi sama sekali sehingga dalam hal tersebut terdapat unsur dharar dan gharar. Sedangkan dalam sistem kerjasama anggota dimana pihak *upline* mendapatkan pendapatan dari pihak *downline* yang telah menyelesaikan misi, disini terdapat unsur dzulm yaitu pihak *downline* telah dirugikan karena dari hasil menyelesaikan misinya, pihak *upline* mendapatkan pendapatan meskipun tidak menyelesaikan misinya sendiri.

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

   Harga di aplikasi Compass tidak ada kenaikan dari harga paling rendah 20.000 sampai termahal 60.000.000 akan tetapi sebenarnya harganya tidak masuk akal dengan produk yang ditawarkan. Sebaliknya harga disesuaikan dengan level para member sesuai deposit yang mereka lakukan.

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

   Pihak Compass telah menjelaskan ketentuan atau cara tentang mendapatkan komisi diawal promosinya sebelum mendaftar menjadi pengguna aplikasi Compass. Yaitu dari hasil menyelesaikan misi memesan barang 18x sehari dengan komisi pendapatan 0,6 pada level 1, 0,21 pada level 2, 0,72 pada level 3 yang diambil dari harga barang tersebut. Akan tetapi dalam sistem keanggotaan, pihak upline bisa mendapatkan komisi meskipun tidak menyelesaikan misi harian mereka tetap akan mendapatkan pendapatan karena anggotanya telah menyelesaikan misi harian. Jadi pihak upline mendapatkan komisi tidak dari prestasi kerjanya sendiiri melainkan dari bawahannya.

Dalam syariah Islam komisi tersebut jelas telah melanggar ketentuan *ujrah* karena ada salah satu pihak cara mendapatkan komisinya dengan tidak dari hasil prestasi kerjanya sendiri melainkan dari hasil prestasi kerja pihak lain.

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

   Dalam aplikasi Compass target dalam menyelesikan misi memesan barang yaitu 18x sehari, akan tetapi itu termasuk dalam syarat pendapatan pokok sehingga tidak ada bonus tambahan. Karena bonus adanya dalam kerjasama tim saja.

   Jadi dalam hal ini menurut pandangan syariah Islam tidak ada yang melanggar ketentuan ujrah karena sudah jelas dan telah disepakati antara kedua belah pihak.

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

   Di aplikasi Compass tidak ada pembinaan untuk anggota baru yang dilakukan para pengguna yang telah menjadi member karena dalam promosinya sudah meberitahukan cara kerjanya, akan tetapi komisi diperoleh dengan menyelesaikan misi yaitu memesan barang. Selain itu ada bonus yang diperoleh dari hasil kerjasama anggota, dimana pihak *upline* (yang mengundang) mendapatkan 5% sampai 14% dari hasil pihak *downline* (anggota yang telah diundang) setelah menyelsaikan misinya. Jadi pihak *upline* meskipun tidak menyelsaikan misinya akan mendapatkan pendapatan.

   Dari uraian tersebut, dalam segi Islam dengan ketentuan ujrah poin tersebut telah melanggar karena ada salah satu pihak yang diuntungkan yaitu pihak upline (yang mengundang) meskipun tidak menyelesaikan misinya sendiri mendapatkan keuntungan dari pihak downline (yang diundang) setelah menyelesaikan misi harian. Jadi bonus tersebut didapatkan secara pasif.

8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*.

   Aplikasi Compass dalam bisnisnya menawarkan pendapatan, bonus, serta investasi yang sangat mudah dilakukan, serta mudah untuk didapatkan dan tidak memerlukan usaha yang begitu berat. Akan tetapi terkadang manusia mempunyai keinginan yang lebih jadi mereka mendoposit uang mereka sampai ke level 3 (tertinggi) dengan deposit Rp. 10.000.000 agar bisa memperoleh keuntungan yang lebih besar.

   Sedangkan dari pandangan Islam dalam ketentuan *ujrah* mengenai poin ini bisa saja melanggar, karena sangat mudahnya dalam memperoleh pendapatan sehingga mengakibatkan orang-orang berani untuk mendoposit besar hanya untuk mendapatkan bonus yang lebih besar dengan cara yang mudah dan cepat.

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

   Dalam sistem kerjasama antar anggota di aplikasi Compass pembagian bonus diperoleh dari anggota downlinenya yang telah menyelesaikan harian dengan keuntungan disesuaikan terhadap tingkatan level para downlinnya. Jadi secara tidak sengaja, meskipun pihak downline tidak kehilangan pendapatan mereka, akan tetapi pihak diatasnya telah mendapatkan keuntungan dari prestasi kerja yang mereka kerjakan.

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

    Sistem perekrutan anggota baru dengan tata cara seperti yang dilakukan pihak yang mengundang, perbedaanya yaitu pihak downline harus memasukkan kode referal dari anggota yang mengundang agar dapat menjadi anggota dan juga yang harus digaris bawahi adalah deposit agar sah menjadi member sekaligus bisa menyelesaikan misi.

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

    Dalam aplikasi Compass pembinaan dilakukan hanya diawal saja, yaitu saat mengarahkan dari pendaftaran, deposit, menyelesaikan misi, mengundang teman untuk membuat sistem kerjasama anggota, investasi, dan menarik pendapatan berupa uang ke rekening. Setelah itu sudah tidak lagi ada pembinaan karena cara kerja diaplikasi Compass yang sangat mudah.

12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

    Aplikasi Compass menerapkan sistem penjualan langsung dan berjenjang, yaitu bekerja sama dengan pihak merchant sebagai yang menawarkan produknya, sedangkan pengguna atau member sebagai jasa memesan produk tersebut. Namun bonus dari sistem kerjasama anggota berpeluang mengakibatkan pendapatan yang diperoleh tidak dari prestasi kerja sehingga dapat menibulkan pendapatan yang pasif.

    Berdasarkan analisis dari penulis diatas, bisnis aplikasi Compass dalam ketentuan hukum Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang PLBS, yaitu sistem kerjasama anggota dalam aplikasi Compass menggunakan sistem kerjasama anggota yang terdiri dari 3 rangkap level anggota tim dan sistem ini bisa disebut sistem piramida, dimana sistem tersebut dapat menimbulkan praktik *money game* (permainan uang), karena anggota yang mengundang meskipun mereka tidak menyelesaikan misi harian mereka akan memperoleh bonus dari hasil kerja yang dilakukan para anggotanya melainkan bukan dari hasil prestasi kerjanya sendiri, hal itu disebut dengana *passive income* (pendapatan pasif). Akan tetapi sistem yang diapakai oleh aplikasi Compass ini memang sewajarnya dalam lingkup MLM, bonus yang diberikan juga tidak terlalu besar dan hal itu dalam lingkup MLM sudah wajar, jadi perihal kasus ini sistem ini masih termasuk *makruh*.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dan uraian pada bab sebelumnya, sehingga bisa ditarik kesimpulan yaitu sebagai berikut:

1. Praktik pemasaran produk dengan sistem kerjasama anggota pada aplikasi Compass yaitu dilakukan dengan cara salah satu pengguna menyelesaikan misi mengundang teman untuk mendaftar dan memasukkan kode referal. Setelah itu, isi ulang (deposit) agar sah menjadi member dan sekaligus menjadi anggota tim dari pengguna yang mengundang dan merambat keanggota yang lainnya. Misi utamanya yaitu menyelesaikan misi harian dengan memesan barang maksimal 18 kali sehari dan tidak target dari misi tersebu.
2. Analisis Hukum Islam tentang pemasaran produk dengan sistem kerjasama anggota pada aplikasi Compass dalam rukun, syarat *ujrah* dan dalam Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009, sistem kerjasama anggota yang digunakan aplikasi Compass yang terdiri dari 3 rangkap level anggota tim sistem ini bisa disebut sistem piramida, dimana akan menimbulkan praktik *money game* (permainan uang), karena anggota yang mengundang meskipun mereka tidak menyelesaikan misi harian mereka akan memperoleh bonus dari hasil kerja yang dilakukan para anggotanya bukan dari hasil prestasi kerjanya sendiri, hal itu disebut dengana *passive income* (pendapatan pasif). Akan tetapi sistem yang diapakai oleh aplikasi Compass ini memang sewajarnya dalam lingkup MLM, bonus yang diberikan juga tidak terlalu besar dan hal itu dalam lingkup MLM sudah wajar, jadi perihal kasus ini sistem ini masih termasuk *makruh*.

B. Saran-saran

1. Terhadap pengguna yang telah mendaftar sekaligus menjadi member untuk lebih berhati-hati dan lebih teliti lagi dalam cara kerja diaplikasi Compass agar terhindar dari hal-hal yang tidak diinginkan.
2. Untuk para pembisnis dalam melakukan sebuah bisnis harus dilakukan sesuai dengan syara' dan hukum untuk menghindari terjadinya sesuatu yang saling merugikan, menipu, membahayakan, dan mengeksploitasi satu sama lain.
3. Bagi semua orang agar lebih selektif dalam memakai dan memilih, karena aplikasi zaman sekarang yang semakin canggih dengan iming-iming mendapatkan uang yang mudah dan cara kerjanya yang mudah, karena hal tersebut dapat menjebak diri kita sendiri.

C. Kata Penutup

Alhamdulillah hamdan wa syukran lillah, penulis haturkan kepada Allah SWT atas apa yang telah diberikan kepada penulis, dari kekuatan dan penuntun bagi penulis sehingga dapat menyelesaikan karya akademik ini. Demikian skripsi dengan judul "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Pemasaran Produk dengan Sistem Kerjasama Anggota pada Aplikasi Penghasil Uang (Studi Kasus Aplikasi Compass)" yang penulis sajikan. Penulis sangat menyadari bahwa karya yang sederhana ini masih mempunyai kekurangan yang banyak dan dan jauh dari kata sempurna. Hal tersebut tidak lain karena keterbatasan ilmu dan pengetahuan penulis.

DAFTAR PUSTAKA

Ahmad Rifai dan Abdurrahman Misno. 2013. *Metodologi Penelitian Muamalah*, (Jakarta: Salemba Diniyah)

Al-Asqalani, Al-Hafidz Ibnu Hajjar. 2008. *Terjemahan Bulughul Maram*, Jeddah: Al-Thabba'ah Wa Al-Nashr Al-Tauzi'

Al-Qazwiniy, Muhammad bin Yazid Abu Abdullah, 2004, *Sunan Ibnu Majjah jilid ll*, Beirut: Dar Al-Fikr

Ali, Muhammad. 1993. *Strategi Penelitian Pendidikan*, (Bandung: Angkasa, Cet, Ke-1)

Ali, Zainudin. 2014. *Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: Sinar Grafika)

Al-Ja'fai, Abdullah Muhammad bin Ibrahim bin Al-Mughirah, 2004, *Shahih Bukhari*, Beirut: Maktabah Syamilah

Azhar, Faturrahman. 2015. *Qawaid Fiqhiyyah Muamalah*, (Banjarmasin: Lembaga Pemberdayaan Kualitas Ummat (LPKU), Cet, Ke -1).

Az-Zabidi, Imam. 2016. *Mukhtashar Shahih Bukhari*, (Jakarta: Ummul Qura)

Dewi, Gemala. 2005. *Hukum Perikatan Islam*, (Jakarta: Kencana)

Djazuli, A. 2006. *Kaidah-kaidah Fikih Kaidah-kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaikan Masalah-masalah yang Praktis*, (Jakarta: Kencana)

Galang Taufani dan Suteki. 2018. *Metodologi Penelitian Hukum* (Filsafat, Teori, dan Praktik). (Depok: PT. Raja Grafindo Jaya)

Ghazali, Abdul Rahman dkk. 2012. *Fiqih Muamalat*, (Jakarta: Kencana)

Hanisah, Izzati. 2019. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pemberian Poin Pada Bisnis MLM NU Amoorea Di PT Duta Persada*, Skripsi UIN Walisongo Semarang

Haroen, Nasrun. 2000. *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama)

https://compassmarketing.net

https://h5.compass.com

Lubis, Suhrawardi K. 2013. *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika)

Khotimah, Umi Khusnul. 2017. *Analisi Hukum Islam Terhadap Pelaksanaan Akad Ijarah Pada Pembiyayaan Multijasa di PT. BPRS PNM Binama Semarang*, Skripsi UIN Walisongo Semarang

Kisata, Pindi. 2005. *Why Not MLM-Sisi Lain MLM*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, Cet. Ke-2)

Muhadijir, Noeng. 1991. *Metodologi Penelitian Kualitatif, Telaah Positivistik, Rasionalistik, Pheonomenologik, dan Realisme Metaphisik*, (Yogyakarta: Rake Sarasin)

Muhammad. 2007. *Aspek Hukum dan Muamalat*, (Yogyakarta: Graha Ilmu)

Muslich, Ahmad Wardi. 2010. *Fiqih Muamalat*, (Jakarta: Sinar Grafika Offset)

Nadzir, Mohamad. 2015. *Fiqih Muamalah Klasik*, (Semarang: CV. Karya Abadi Jaya)

Nawawi, Ismail. 2010. *Fiqih Mu'amalah*, (Surabaya: CV. Putra Media Nusantara)

Rivai, Veitzhal. 2012. *Islamic Marketing*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama)

Rosidah, Siti. 2019. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Akad Penghasilan Dalam Sistem Monetasi Youtube*, Skrispsi UIN Raden Intan Lampung

Saiman, Leonardus. 2015. *Kewirausahaan (Teori, Praktik dan Kasus-kasus)*, (Jakarta: Salemba Empat)

Sam, Hasanuddin Ichwan dkk. 2014. *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*, (Jakarta: Erlangga)

Sholihati, Ami. 2012. *Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif Passive Income Pada Multi Level Marketing di PT. K-Link International*, Skripsi IAIN Walisongo Semarang

Sudarto. 2018. *Masailul Fiqhiyah Al-Haditsah*, (Yogyakarta: CV. BUDI UTAMA, Cet. Ke-1)

Suhendi, Hendi. 2010. *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: PT. Grafindo Persada)

Syafei, Rachmat. 2001. *Fiqih Muamalah*, (Bandung: CV. Pustaka Setia)

Sugiyono. 2010. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, dan R & D, (Bandung: Alvabeta CV, Cet ke-15)

Sunggono, Bambang. 2003. *Metodologi Penelitian Hukum*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada)

Terjemahnya, Al-Qur'an. 2011. (Bandung: Mekkah)

Zainal Asikin dan Amiruddin. 2006. *Pengantar Metodologi Penelitian Hukum*, (Jakarta: PT. Grafindo Persada)

Zuriah, Nuzul. 2009. *Metodologi Penelitian Sosial dan Pendidikan Teori Aplikasi*, (Jakrta: Bumi Aksara)

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1

INSTRUMEN WAWANCARA DENGAN PIHAK YANG MELAKUKAN SISTEM KERJASAMA ANGGOTA PADA APLIKASI COMPASS

Nama : Abdul Rouf Luqman S

Pekerjaan : Mahasiswa

Tempat Penelitian : Ds. Rukem RT/RW: 02/01, Kec. Sulang

Waktu Penelitian : 07 Februari 2021

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	*Assalamu'alaikum*, selamat sore mas. Maaf mengganggu waktunya sebentar, bolehkah saya bertanya?	Wa'alaikumsalam mas, iya silahkan mas.
2.	Siapa nama anda dan berasal dari manakah anda?	Saya Rouf. Saya dari Rembang
3.	Apa kesibukan sehari-hari anda?	Saya mahasiswa UIN Walisongo Semarang. Tepatnya jurusan Pend. Fisika semester 14.
4.	Sejak kapan anda bermain Aplikasi Penghasil Uang?	Kira-kira udah 5 tahun yang lalu mas.
5.	Aplikasi penghasil Uang apa saja yang anda mainkan?	Banyak mas. Udah puluhan yang telah saya coba.
6.	Bagaimana anda mengetahui aplikasi Compass dan sudah berapa lama Anda memainkannya?	Saya mengetahuinya dari grup telegram, kalo memainkannya dari rilisnya sampai sekarang.
7.	Mengapa anda memilih untuk bermain Compass?	Bisa dapat uang tambahan mas.
8.	Bagaimana respon Anda terkait pelayanan Compass? (puas/tidak) sertai alasannya.	Puas. Karena pencairan dana yang tergolong cepat.
9.	Apakah anda merasa keberatan dengan adanya sistem referal (kerjasama antar member) yang ditetapkan Compass?	Tidak. karena hal tersebut sudah biasa dalam aplikasi penghasil uang.
10.	Bagaimana saran anda terkait kebijakan Compass ini?	Bonus yang diperoleh dari misi di naikan lagi.

Nama : Ahmad Nurul Qolbinda Hakimi

Pekerjaan : Call Center FIF

Tempat Penelitian ; Jl. Taman Karonsih Selatan 2 No. 293, Ngaliyan

Waktu Penelitian : 16 Februari 2021

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	*Assalamu'alaikum*, selamat malam mas, maaf mengganggu waktunya sebentar. Bolehkan saya bertanya?	*Wa'alaikumsalam* mas.
2.	Siapa nama anda dan berasal dari manakah anda?	Nama saya Oby dari Pati.
3.	Apa kesibukan sehari-hari anda?	Mengingatkan penghutang dari perusahaan FIF mas.
4.	Sejak kapan anda bermain Aplikasi Penghasil Uang?	Sudah lumayan lama sih mas, 2 tahun.
5.	Aplikasi penghasil Uang apa saja yang anda mainkan?	Banyak sih mas, tapi saya lupa berap jumlahnya, hehe.
6.	Bagaimana anda mengetahui aplikasi Compass dan sudah berapa lama anda memainkannya?	Dari teman saya yang suka main aplikasi penghasil uang, saya memaikan Compass sejak awal januari sampai sekarang.
7.	Mengapa anda memilih untuk bermain Compass?	Cara bermainnya yang sangat mudah dan berbeda dari yang lainnya.
8.	Bagaimana respon anda terkait pelayanan Compass? (puas/tidak) sertai alasannya.	Puas. Karena ini aplikasi penghasil uang baru yang metodenya sangat simpel sekali.
9.	Apakah anda merasa keberatan dengan adanya sistem referal (kerjasama antar member) yang ditetapkan Compass?	Tidak. karena meskipun tidak mempunyai tim juga bisa mendapatkan bonus pokok yang telah ditetapkan pihak Compass.
10.	Bagaimana saran anda terkait kebijakan Compass ini?	Kalo boleh tidak ada batas penarikannya perhari.

Nama : M. Syukron Yuwono

Pekerjaan : Mahasiswa

Tempat Penelitian : Balend Coffee

Waktu Penelitian : 22 Februari 2021

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	*Assalamu'alaikum*, selamat malam mas, maaf mengganggu waktunya sebentar. Bolehkan saya bertanya?	*Wa'alaikumsalam* mas, silahkan.
2.	Siapa nama anda dan berasal dari manakah anda?	Syukron berasal dari Semarang
3.	Apa kesibukan sehari-hari anda?	Kuliah di UIN Walisongo Semarang Jurusan S1 Perbankan Syariah.
4.	Sejak kapan anda bermain Aplikasi Penghasil Uang?	3 tahun.
5.	Aplikasi penghasil Uang apa saja yang anda mainkan?	Wah sudah tidak terhitung mas, banyak sekali soalnya.
6.	Bagaimana anda mengetahui aplikasi Compass dan sudah berapa lama anda memainkannya?	Dari iklan sejenis aplikasi penghasil uang, dan memaikannya sejak pertengahan Januari.
7.	Mengapa anda memilih untuk bermain Compass?	Bisa dapat uang gratis, hehe.
8.	Bagaimana respon anda terkait pelayanan Compass? (puas/tidak) sertai alasannya.	Puas lah mas. Aplikasinya sangat simpel dan misinya sangat mudah untuk diselesaikan.
9.	Apakah anda merasa keberatan dengan adanya sistem referal (kerjasama antar member) yang ditetapkan Compass?	Tidak. karena di dalam aplikasi penghasil uang itu sudah biasa, bisa disebut tolong menolong sesama pengguna.
10.	Bagaimana saran anda terkait kebijakan Compass ini?	Tidak ada mas, sudah cukup sih karena sangat mudah gk pakai ribet.

Nama : Andre Yudistira

Pekerjaan : Sales MNC

Tempat Penelitian : Angkringan Teha Beringin

Waktu Penelitian : 03 Maret 2021

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	*Assalamu'alaikum*, selamat malam mas, maaf mengganggu waktunya sebentar. Bolehkan saya bertanya?	*Wa'alaikumsalam* mas.
2.	Siapa nama anda dan berasal dari manakah anda?	Saya Andre dari Blora.
3.	Apa kesibukan sehari-hari anda?	Beekrja berkeliling untuk menawarkan produk yang saya jual.
4.	Sejak kapan anda bermain Aplikasi Penghasil Uang?	4 tahun mas.
5.	Aplikasi penghasil Uang apa saja yang anda mainkan?	Kalo saya hitung pakai jari sudah tidak bisa mas, intinya sudah banyak sekali.
6.	Bagaimana anda mengetahui aplikasi Compass dan sudah berapa lama anda memainkannya?	Dari teman-teman yang sesama pengguna aplikasi uang.
7.	Mengapa anda memilih untuk bermain Compass?	Saya kalo ada aplikasi penghasil uang baru pasti langsung saya coba mas.
8.	Bagaimana respon anda terkait pelayanan Compass? (puas/tidak) sertai alasannya.	Puas. Karena aplikasi ini tidak seperti yang lain dengan misi yang susah dan pencairan dananya yang membutuhkan syarat yng sulit.
9.	Apakah anda merasa keberatan dengan adanya sistem referal (kerjasama antar member) yang ditetapkan Compass?	Bagi para pengguna aplikasi penghasil uang pasti tidak merasa keberatan sama sekali.
10.	Bagaimana saran anda terkait kebijakan Compass ini?	Tidak ada sih, Cuma semoga aja tidak menjadi Scam (menurun dalam pendapatan).

Nama : Ahmad Bambang Sumiyanto

Pekerjaan : Pedagang

Tempat Penelitian : Ds. Sumber, RT/RW 02/04, Kec. Sumber

Waktu Penelitian : 08 Maret 2021

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	*Assalamu'alaikum*, selamat malam mas, maaf mengganggu waktunya sebentar. Bolehkan saya bertanya?	*Wa'alaikumsalam*,
2.	Siapa nama anda dan berasal dari manakah anda?	Bambang dari Rembang.
3.	Apa kesibukan sehari-hari anda?	Saya dipasar setiap pagi jual kambing.
4.	Sejak kapan anda bermain Aplikasi Penghasil Uang?	Baru semenjak virus Corona ada.
5.	Aplikasi penghasil Uang apa saja yang anda mainkan?	Baru sedikit sih mas, kurang lebih 10 an aplikasi.
6.	Bagaimana anda mengetahui aplikasi Compass dan sudah berapa lama anda memainkannya?	Dari rekomendasi teman saya.
7.	Mengapa anda memilih untuk bermain Compass?	Karena dapat mendapatkan uang dengan mudah sekali.
8.	Bagaimana respon anda terkait pelayanan Compass? (puas/tidak) sertai alasannya.	Puas. Karena misi untuk mendapatkan uangnya mudah sekali.
9.	Apakah anda merasa keberatan dengan adanya sistem referal (kerjasama antar member) yang ditetapkan Compass?	Kalo masalah itu sih saya tidak terlalu peduli mas, kalo dilihat dari kebijakan keuntungan dari sistem tim sih keuntungan tidak terlalu banyak jadi TIDAK masalah bagi saya.
10.	Bagaimana saran anda terkait kebijakan Compass ini?	Kalo bisa penarikan uangnya tidak dibatasi jumlah per levelnya.

Nama : Nur Hidayati

Pekerjaan : Pedagang

Tempat Peneltiian : Warung Ndeso Beringin

Waktu Penelitian : 19 Maret 2021

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	*Assalamu'alaikum*, selamat malam mas, maaf mengganggu waktunya sebentar. Bolehkan saya bertanya?	*Wa'alaikumsalam*.
2.	Siapa nama anda dan berasal dari manakah anda?	Nur dari Klaten.
3.	Apa kesibukan sehari-hari anda?	Jualan di warung mas.
4.	Sejak kapan anda bermain Aplikasi Penghasil Uang?	Akhir-akhir ini mas, semenjak tahu ada aplikasi yang bisa menghasilin uang.
5.	Aplikasi penghasil Uang apa saja yang anda mainkan?	Baru beberapa sih mas, belum banyak juga.
6.	Bagaimana anda mengetahui aplikasi Compass dan sudah berapa lama anda memainkannya?	Dari pelanggan saya mas, dan bermain baru 3 bulanan.
7.	Mengapa anda memilih untuk bermain Compass?	Karena sangat mudah dan tidak memerlukan waktu yang banyak dalam memaikannya.
8.	Bagaimana respon anda terkait pelayanan Compass? (puas/tidak) sertai alasannya.	Puas. Karena cara melakukannya sangat simple dan udah dipahami.
9.	Apakah anda merasa keberatan dengan adanya sistem referal (kerjasama antar member) yang ditetapkan Compass?	Setuju-setuju aja sih mas.
10.	Bagaimana saran anda terkait kebijakan Compass ini?	Tidak ada saran, hanya mendukungnya untuk dipertahankan.

Nama : Diyah Nur Inayah

Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

Tempat Penelitian : Via WhatsApp

Waktu Penelitian : 27 Maret 2021

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	*Assalamu'alaikum*, selamat malam mas, maaf mengganggu waktunya sebentar. Bolehkan saya bertanya?	*Wa'alaikumsalam*.
2.	Siapa nama anda dan berasal dari manakah anda?	Saya Ina dari Rembang.
3.	Apa kesibukan sehari-hari anda?	Di Rumah lah mas, kan Ibu Rumah Tangga, hehe.
4.	Sejak kapan anda bermain Aplikasi Penghasil Uang?	Baru kali ini mas
5.	Aplikasi penghasil Uang apa saja yang anda mainkan?	Baru nyoba pertama kali ini mas.
6.	Bagaimana anda mengetahui aplikasi Compass dan sudah berapa lama anda memainkannya?	Dari pelanggan toko mas
7.	Mengapa anda memilih untuk bermain Compass?	Karena misinya yang tidak ribet.
8.	Bagaimana respon anda terkait pelayanan Compass? (puas/tidak) sertai alasannya.	Puas. karena saat ada informasi terbaru langsung diberitahukan lewat grup WA dan Telegram.
9.	Apakah anda merasa keberatan dengan adanya sistem referal (kerjasama antar member) yang ditetapkan Compass?	Tidak, karena sistem tersebut dapat menghasilkan bonus tambahan.
10.	Bagaimana saran anda terkait kebijakan Compass ini?	Sarannya mungkin terhadap barang yang dipesan agar lebih dijelaskan asal usulnya agar pengguna tidak penasaran darimana asalnya tersebut.

Nama : Asih Rohima

Pekerjaan : Mahasiswi

Tempat Penelitian : Via WhatsApp

Waktu Penelitian : 02 April 2021

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	*Assalamu'alaikum*, selamat malam mas, maaf mengganggu waktunya sebentar. Bolehkan saya bertanya?	*Wa'alaikumsalam*, iya silahkan mas.
2.	Siapa nama anda dan berasal dari manakah anda?	Asih dari Bekasi.
3.	Apa kesibukan sehari-hari anda?	Saya Kuliah di UGM Semarang.
4.	Sejak kapan anda bermain Aplikasi Penghasil Uang?	Baru kali ini mas.
5.	Aplikasi penghasil Uang apa saja yang anda mainkan?	Baru aplikasi Compass ini mas hehe.
6.	Bagaimana anda mengetahui aplikasi Compass dan sudah berapa lama anda memainkannya?	Dari teman kuliah, saya memaikannya baru 2 bulan mas.
7.	Mengapa anda memilih untuk bermain Compass?	Sebetulnya niat awal untuk membantu teman untuk menjadi bagian anggota tim, tapi malah ketagihan.
8.	Bagaimana respon anda terkait pelayanan Compass? (puas/tidak) sertai alasannya.	Puas mas. Aplikasinya tidak pernah lemot.
9.	Apakah anda merasa keberatan dengan adanya sistem referal (kerjasama antar member) yang ditetapkan Compass?	Sebenarnya keberatan soalnya cari teman untu diajak terus harus deposit dulu itu yang kadang teman tidak mau.
10.	Bagaimana saran anda terkait kebijakan Compass ini?	Kalau bisa sistem anggota di tiadakan aja.

Nama : Siti Dewi Masithoh

Pekerjaan : Call Center SIM

Tempat Penelitian : Ds. Sidoluhur RT/RW: 02/02, Pati

Waktu Penelitian : 06 Maret 2021

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	*Assalamu'alaikum*, selamat malam mas, maaf mengganggu waktunya sebentar. Bolehkan saya bertanya?	*Wa'alaikumsalam*
2.	Siapa nama anda dan berasal dari manakah anda?	Masithoh dari Pati.
3.	Apa kesibukan sehari-hari anda?	Menjadi Call Center
4.	Sejak kapan anda bermain Aplikasi Penghasil Uang?	Baru nyoba pertama kali ini mas.
5.	Aplikasi penghasil Uang apa saja yang anda mainkan?	Baru palikasi Campass ini mas.
6.	Bagaimana anda mengetahui aplikasi Compass dan sudah berapa lama anda memainkannya?	Dari teman saya, baru 2 bulan saya bermain.
7.	Mengapa anda memilih untuk bermain Compass?	Karena mudah untuk menghasilkan uang nya mas.
8.	Bagaimana respon anda terkait pelayanan Compass? (puas/tidak) sertai alasannya.	Puas. Karena sudah ada tutorialnya di grup WA.
9.	Apakah anda merasa keberatan dengan adanya sistem referal (kerjasama antar member) yang ditetapkan Compass?	Sedikit keberatan sih mas, soalnya yang mengundang pertama pas mendapatkan bonus banyak, sedangkan yang baru daftar kesulitan mencari referal sedikit dirugikan.
10.	Bagaimana saran anda terkait kebijakan Compass ini?	Saran saya terhadap bagian memesan produk yang tidak ada wujud barangnya, seharusnya harus ada barangnya, setidaknya ada kejelasan dari produk tersebut asalnya.

Nama : Tsalisa Fitrin

Pekerjaan : Pelajar

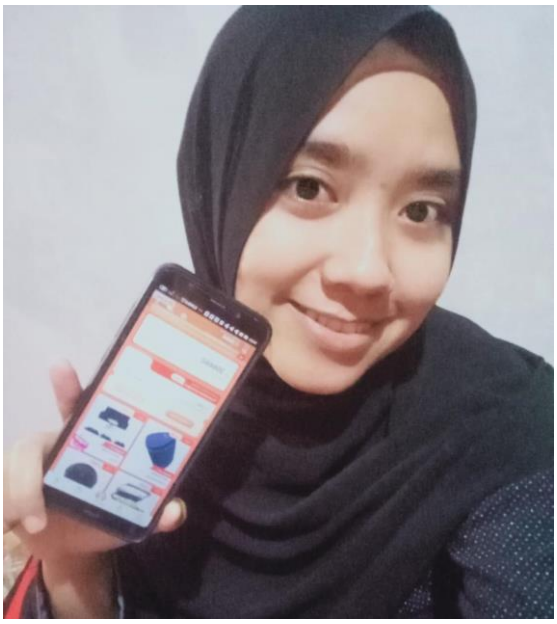
Tempat Penelitian : Via WhatsApp

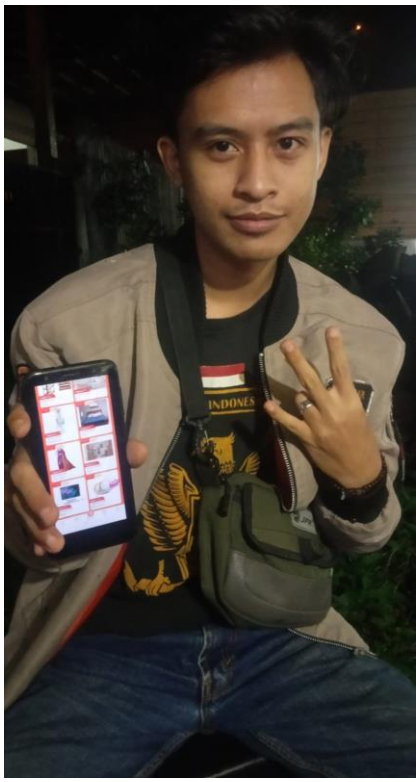
Waktu Penelitian : 15 Maret 2021

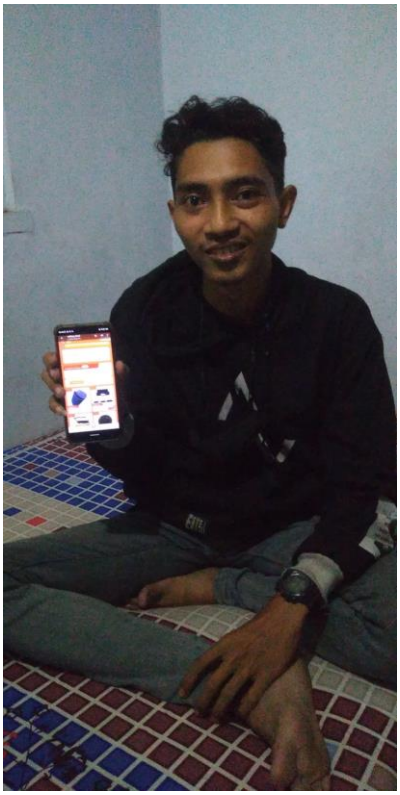
No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	*Assalamu'alaikum*, selamat malam mas, maaf mengganggu waktunya sebentar. Bolehkan saya bertanya?	*Wa'alaikumsalam*.
2.	Siapa nama anda dan berasal dari manakah anda?	Lisa dari Pati.
3.	Apa kesibukan sehari-hari anda?	Sekolah mas.
4.	Sejak kapan anda bermain Aplikasi Penghasil Uang?	Baru 1 tahun mas.
5.	Aplikasi penghasil Uang apa saja yang anda mainkan?	Mungkin kurang lebih 10 an mas.
6.	Bagaimana anda mengetahui aplikasi Compass dan sudah berapa lama anda memainkannya?	Dari rekomendasi teman sekelas saya.
7.	Mengapa anda memilih untuk bermain Compass?	Karena dari aplikasi yang lainnya, Compass lebih mudah mendapatkan uangnya.
8.	Bagaimana respon anda terkait pelayanan Compass? (puas/tidak) sertai alasannya.	Puas. Karena dimudahkan info memainkanyya, ada grup WA nya juga.
9.	Apakah anda merasa keberatan dengan adanya sistem referal (kerjasama antar member) yang ditetapkan Compass?	Tidak, karena itu adalah bonus tambahan.
10.	Bagaimana saran anda terkait kebijakan Compass ini?	Tidak ada sih, hanya saran kepada aplikasi yang lain saja biar membuat aplikasi yang kayak bengini lagi hehe.

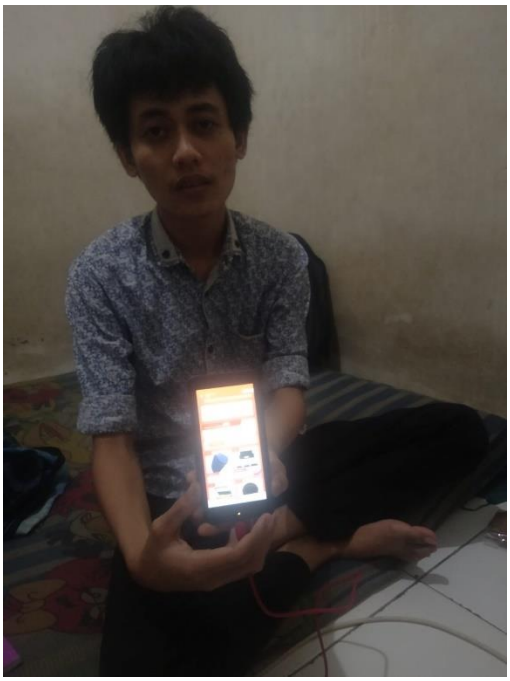
Lampiran 2

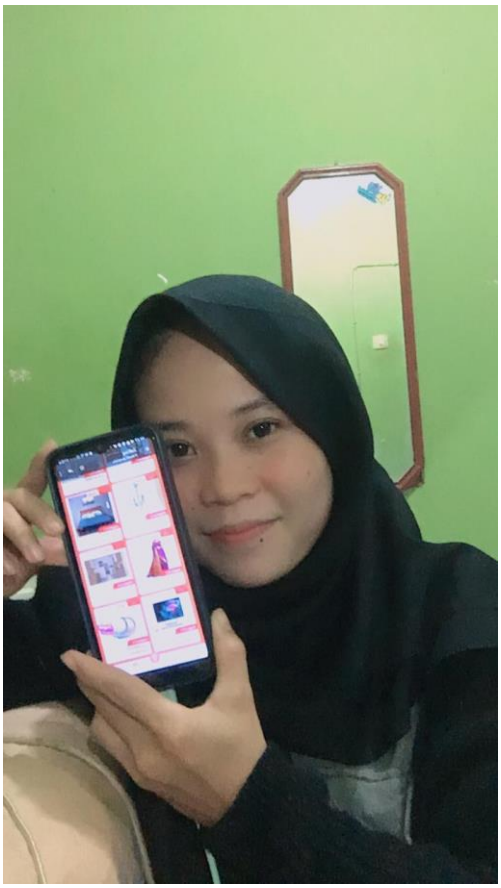
Pengguna Aplikasi Compass

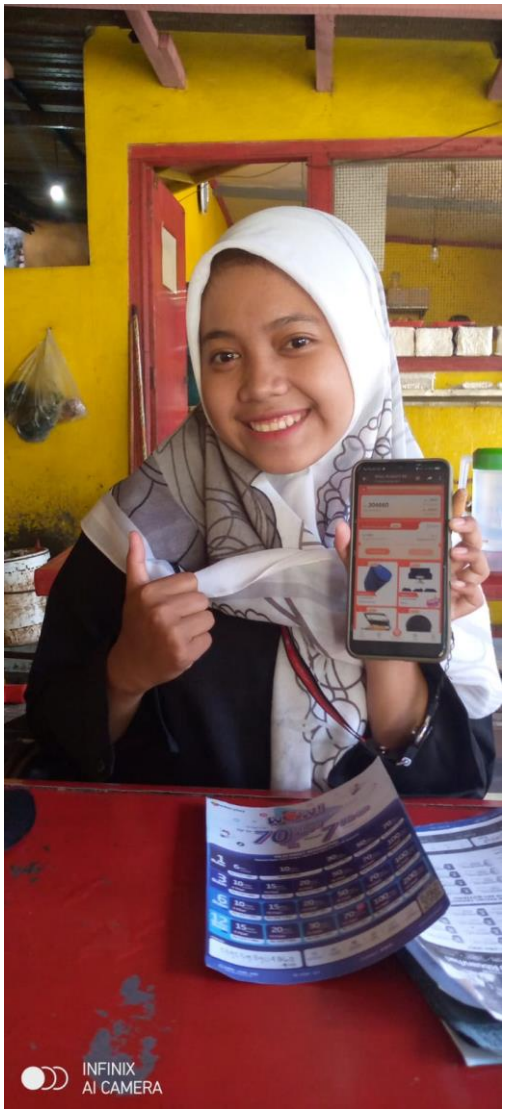






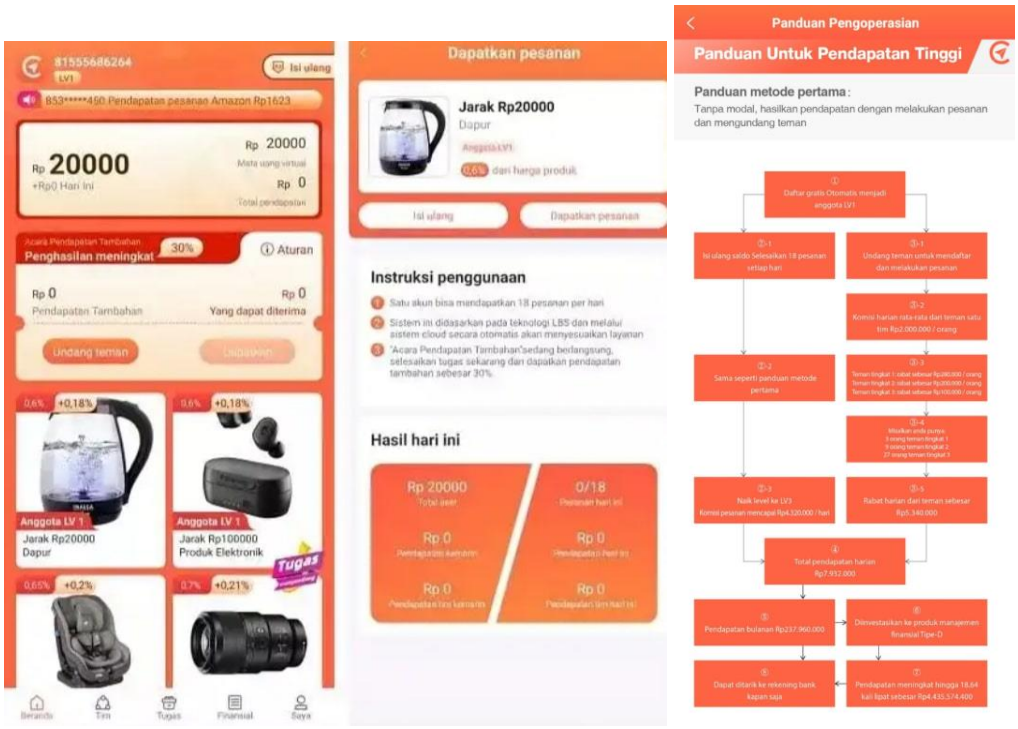





INFINIX
AI CAMERA

Lampiran 3

Observasi Parsipatoris dan Bukti Transaksi



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

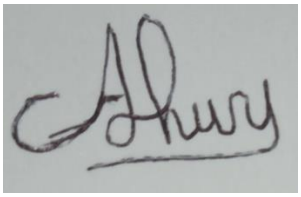
Nama	: Achmad Asrul Aziz
Tempat/Tanggal lahir	: Rembang, 23 Juni 1998
Jenis Kelamin	: Laki-laki
Agama	: Islam
Alamat	: Ds. Sumber, RT/RW: 01/03, Kec. Sumber, Kab. Rembang
No. Telp	: 0895800381594
E-mail	: aziz726990@gmail.com
Ayah	: Achmad Yamin
Pekerjaan	: Petani
Ibu	: Umi Kulsum
Pekerjaan	: Ibu Rumah Tangga

Jenjang Pendidikan Formal :

1. SD Negeri Sumber Rembang 01 lulus tahun 2010
2. Mts Negeri Sumber Rembang lulus tahun 2013
3. MA Raudlatul Ulum Guyangan Trangkil Pati lulus tahun 2016
4. S1 UIN Walisongo Semarang Fakultas Syariah dan Hukum Jurusan Hukum Ekonomi Syariah

Demikian daftar riwayat hidup ini dibuat dengan sebenarnya dan semoga dapat digunakan semestinya.

Semarang, 23 Desember 2021
Penulis,



Achmad Asrul Aziz
Nim. 1602036123