IMPLEMENTASI AKAD JU'ALAH DALAM BISNIS MULTI LEVEL MARKETING SYARIAH

(Studi Kasus Di Bisnis TIENS)

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Program Strata 1 (S1)

Oleh:

KARIMAH WIJAYANTI
1602036023

JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO

SEMARANG

2020

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
Jalan Prof. Dr. H. Hamka Ngaliyan, Semarang 50185, Telepon (024)7601291

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lampiran : 4 lembar
Hal : Persetujuan Naskah Skripsi

Kepada Yth.

Bapak Dekan Fakultas Syariah dan Hukum

UIN Walisongo

di Semarang

Assalamu'alaikum Wr. Wb

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

Nama : Karimah Wijayanti

NIM : 1602036023

Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah

Judul : ***"Implementasi Akad Ju'alah Dalam Bisnis Multi Level Marketing Syariah (Studi Kasus di Bisnis TIENS)"***

Dengan ini, saya mohon kiranya naskah skripsi tersebut dapat segera diujikan. Demikian harap menjadi maklum.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Semarang, 16 Desember 2020

Pembimbing I	**Pembimbing II**
Drs. H. Sahidin, M.Si	**Raden Arfan R., M.Si**
NIP. 196703211993031005	**NIP. 198006102009011009**

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
Jalan Prof. Dr. H. Hamka Ngaliyan, Semarang 50185, Telepon (024)7601291

SURAT KETERANGAN PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor : B-4500/Un.10.1/D.1/PP.00.9/XII/2020

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

Nama	: **Karimah Wijayanti**
NIM	: 1602036023
Program studi	: Hukum Ekonomi Syariah (HES)
Judul	: Implementasi Akad Ju'alah dalam Bisnis Multi Level Marketing Syariah (Studi Kasus di Bisnis TIENS)

Pembimbing I	: Drs. H. Sahidin, M.Si
Pembimbing II	: Raden Arfan Rifqiawan, M.Si.

Telah dimunaqasahkan pada tanggal **29 Desember 2020** oleh Dewan Penguji Fakultas Syari'ah dan Hukum yang terdiri dari :

Ketua/Penguji 1	: Afif Noor, M. Hum
Sekretaris/Penguji 2	: Drs. H. Sahidin, M.Si
Anggota/Penguji 3	: Drs. H. Mohamad Solek, M.A
Anggota/Penguji 4	: Dr. H. Mashudi, M. Ag.

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, 29 Desember 2020

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

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

Ketua Program Studi,

Supangat, M.Ag.

MOTTO

"Boleh jadi kamu membenci sesuatu, padahal ia amat baik bagi kamu. Dan boleh jadi kamu mencintai sesuatu, padahal amat buruk bagi kamu. Allah Maha Mengetahui sedangkan kamu tidak mengetahui".

(Q.S. 2 [Al-Baqarah]: 216)

PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim.

Dengan segala kerendahan, perjuangan, pengorbanan, niat, dan kerja keras yang diiringi dengan doa, keringat, dan air mata telah turut memberikan warna dalam proses penyusunan skripsi ini, maka dengan bangga kupersembahkan karya sederhana ini terkhusus untuk orang-orang yang selalu tetap berada di dalam kasih sayang-Nya.

Untuk itu, saya persembahkan skripsi ini khusus untuk orang-orang yang selalu setia berada dalam ruang dan waktu kehidupan saya, yaitu terima kasih kepada:

1. Kedua orang tua saya, Bapak M. Asrofin dan Ibu Siti Mukminah yang tidak pernah henti untuk mencurahkan doa, kasih sayang, memberikan semangat, motivasi dan nasihat kepada saya saat proses penyelesaian skripsi untuk meraih gelar sarjana.
2. Saudara-saudara saya, Rizka Amaliyah (kakak) dan M. Zahroni (adik) yang telah memberikan dukungan dan semangat hingga saya mampu menyelesaikan studi jenjang S1 ini.
3. Almamater tercinta Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
4. Seluruh Bapak dan Ibu dosen yang telah membimbing dan mengajar saya selama proses studi.
5. Segenap teman satu perjuangan untuk meraih gelar S1 yaitu jurusan HES angkatan 2016 dan teman-teman sekelas HES-A16 yang tidak bisa saya sebut satu persatu. Saya sampaikan banyak terima kasih atas saran, dorongan, semangat, serta doa kalian. Semoga Allah memberikan kemudahan dan kelancaran untuk kalian. Aamiin...

DEKLARASI

Dengan pemuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain. Demikian juga skripsi ini tidak berisi satu pun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi sebagai bahan rujukan penulis.

Semarang, 16 Desember 2020

Deklarator

Karimah Wijayanti

1602036023

PEDOMAN TRANSLITERASI

Transliterasi kata-kata bahasa Arab yang dipakai dalam penulisan skripsi ini berpedoman pada "Pedoman Transliterasi Arab-Latin" yang dikeluarkan berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama, Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 158/1987 dan No. 0543b/U/1987 pada tanggal 22 Januari 1988. Berikut penjelasan pedoman tersebut:

1. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
أ	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Bā'	*b*	-
ت	Tā'	*t*	-
ث	Śā'	*ṡ*	s (dengan titik di atas)
ج	Jim	*j*	-
ح	Ḥā'	*ḥ*	h (dengan titik di bawah)
خ	Khā'	*kh*	-
د	Dal	*d*	-
ذ	Źal	*ż*	z (dengan titik di atas)
ر	Rā'	*r*	-
ز	Zai	*z*	-
س	Sīn	*s*	-
ش	Syīn	*sy*	-

ص	Ṣād	*ṣ*	s (dengan titik di bawah)
ض	Dād	*ḍ*	d (dengan titik di bawah)
ط	Tā	*ṭ*	t (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓā'	*ẓ*	z (dengan titik di bawah)
ع	'Ayn	‘	koma terbalik ke atas
غ	Gayn	*g*	-
ف	Fā’	*f*	-
ق	Qāf	*q*	-
ك	Kāf	*k*	-
ل	Lām	*l*	-
م	Mīm	*m*	-
ن	Nūn	*n*	-
و	Waw	*w*	-
ه	Hā	*h*	-
ء	Hamzah	’	Asportof
ي	Yā	*y*	-

2. Konsonan rangkap karena *tasydīd* ditulis rangkap:

Huruf Arab	Huruf Latin
متعدّدة	*muta’addidah*
عدّة	*‘iddah*

3. *Tā' marbūtah* di akhir kata:

a. Bila dimatikan, maka ditulis *h*.

Huruf Arab	Huruf Latin
حكمة	*Hikmah*
جزية	*Jizyah*

Ketentuan ini tidak diperlukan terhadap kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia seperti zakat, shalat, dan sebagainya., kecuali dikehendaki lafal aslinya.

b. Bila *Tā' marbūtah* diikuti dengan kata sandang "al" serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan *h*.

Huruf Arab	Huruf Latin
كرامة الالياء	*karāmah al-auliyā'*

c. Bila *Tā' marbūtah* hidup atau dengan harakat fathah, kasrah, dan dammah ditulis *t*.

Huruf Arab	Huruf Latin
زكاة الفطري	*zākat al-fitr*

4. Vokal Pendek

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin
ـَ	*Fathah*	A
ـِ	*Kasrah*	- I
ـُ	*Dammah*	U

6. Vokal Panjang

Huruf Arab	Huruf Latin
faṭḥah + alif جا هلية	Ā *Jāhiliyyah*
faṭḥah + ya' mati تنسى	Ā *Tansā*
Kasrah + *ya'* mati كريم	Ī *Karīm*
Ḍammah + *wawu* mati فروض	Ū *Furūd*

7. Vokal Rangkap

Huruf Arab	Huruf Latin
faṭḥah + ya' mati بينكم	Ai *Bainakum*
faṭḥah + wawu mati قول	Au *Qaul*

8. Vokal Pendek yang berurutan dalam satu kata, dipisahkan denga apostrof

Huruf Arab	Huruf Latin
اعنتم	*a'antum*
اعدت	*u'iddat*
لئن شكرتم	*la'in syakartum*

9. Kata Sandang Alif + Lām

a. Bila diikuti huruf *Qamariyah*

Huruf Arab	Huruf Latin
القران	*al-Qur'an*
القياس	*al-Qiyas*

b. Bila diikuti huruf *Syamsiyah*, ditulis dengan huruf *Syamsiyah* yang mengikutinya serta menghilangkan huruf *l* (el) –nya.

Huruf Arab	Huruf Latin
السماء	*as-samā'*
الشمس	*asy-syams*

10. Penulisan kata-kata dalam rangkaian

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya

Huruf Arab	Huruf Latin
ذوى الفروض	*zawi al-furūd*
اهل السنة	*ahl al-sunnah*

ABSTRAK

Multi Level Marketing (MLM) ialah pemasaran yang dilakukan dengan menggunakan banyak level atau tingkatan Sedangkan MLM Syariah yaitu MLM yang berdasarkan dengan prinsip syariah yang sudah diatur dalam Fatwa DSN MUI Nomor: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Dalam mekanismenya, MLM Syariah menerapkan akad *ju'alah* ketika perekrutan member baru sampai dengan pemberian bonus kepada membernya. Praktik tersebut juga terjadi di bisnis TIENS yaitu salah satu bisnis MLM Syariah di Indonesia. Namun dalam proses penjelasan mengenai bonus terhadap calon member saat perekrutan terdapat unsur ketidakjelasan. Ketidakjelasan tersebut adalah ketika seseorang sudah menjadi member kemudian melakukan pekerjaan yang diarahkan oleh *upline* (pengundang), apakah dia akan berhasil menyelesaikan pekerjaan tersebut dan memperoleh imbalan atau gagal. Dan jika member tersebut telah berhasil menyelesaikan pekerjaannya, bonus yang didapat apakah sesuai dengan yang dijelaskan saat perekrutan dan sesuai dengan pekerjaan yang dilakukan oleh member. Hal ini menjadikan calon member ragu untuk bergabung ke dalam bisnis TIENS karena merasa tidak percaya dan khawatir akan berujung dengan penipuan. Dari kasus ini, penulis akan meneliti dan merumuskan masalah yaitu: bagaimana konsep akad *ju'alah* dalam bisnis *multi level marketing* syariah dan bagaimana implementasi akad *ju'alah* dalam bisnis TIENS.

Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian hukum *normatif-empiris* (gabungan). Penelitian hukum *normatif-empiris* yaitu penelitian hukum yang mengkaji pelaksanaan atau implementasi ketentuan hukum positif (perundang-undangan) secara faktual pada setiap peristiwa tertentu yang terjadi di masyarakat. Penelitian hukum *normatif-empiris* merupakan penelitian yang menggunakan data primer/dasar, yakni data yang diperoleh langsung dari masyarakat sebagai sumber pertama dengan melalui penelitian lapangan maupun data sekunder dalam bentuk bahan hukum. Penelitian ini juga menggunakan metode pengumpulan data berupa metode pengamatan (observasi) dan wawancara, yang kemudian dianalisis dengan metode deskripsi analitik.

Adapun hasil penelitian menyatakan bahwa: Implementasi akad *ju'alah* dalam bisnis TIENS berupa janji perusahaan untuk memberikan bonus kepada member yang sudah menyelesaikan pekerjaannya, dimana perjanjian ini terjadi ketika perekrutan member. Pekerjaan yang dilakukan berupa melakukan perekrutan member baru, pembinaan terhadap grupnya, dan menjual produk TIENS kepada konsumen. Setelah member selesai melakukan pekerjaan, maka TIENS akan memberikan bonus kepada member sesuai dengan yang sudah dijanjikan saat perekrutan. Dari perekrutan member baru sampai dengan member mendapatkan bonus dari TIENS, mekanismenya sudah sesuai dengan syarat-syarat yang sudah diatur dalam Fatwa DSN MUI Nomor: 62/DSN-MUI/XII/2007 Tentang Akad *Ju'alah*.

Kata kunci: (MLM Syariah, Akad *Ju'alah,* Hukum Islam, Bisnis TIENS).

KATA PENGANTAR

Bismillāhirrahmānirrahīm.

Alhamdulillāhirabbil'ālamīn, segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan segala rahmat dan kenikmatan-Nya kepada kita semua. Shalawat serta salam tetap tercurahkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW yang telah memberikan tauladan dalam kehidupan ini, dan juga telah membawa umatnya dari alam kegelapan sampai alam yang penuh dengan cahaya Islam.

Atas nikmat Allah SWT yang telah diberikan, skripsi dengan judul: "**Implementasi Akad *Ju'alah* Dalam Bisnis *Multi Level Marketing* Syariah (Studi Kasus di Bisnis TIENS)"** berhasil diselesaikan dengan daya upaya serta bantuan, bimbingan maupun pengarahan dari berbagai pihak yang berjasa dalam proses penyusunan skripsi dari awal hingga akhir. Untuk itu, penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada yang terhormat:

1. Bapak Drs. H. Sahidin, M.Si. dan Bapak Raden Arfan Rifqiawan, M.Si. selaku Dosen Pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu untuk membimbing dengan sabar sehingga penulis berhasil menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Supangat, M.Ag. selaku Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah dan Bapak H. Amir Tajrid, M.Ag. selaku Sekretaris Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, atas kebijakan khususnya yang berkaitan dengan kelancaran penulisan skripsi ini.
3. Bapak Dr. H. Mohamad Arja Imroni, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Walisongo Semarang.
4. Bapak H. Abdul Ghofur, M.Ag. selaku Wali Studi penulis yang selalu membina dalam proses akademik.
5. Ahmad Wahri Ma'ruf, Rahmawati Indrayana, Humairo, Rosyida Nurya Mushthofiya, Bapak Yoas Alfred, selaku distributor TIENS yang sudah meluangkan waktunya untuk memberikan informasi mengenai bisnis TIENS kepada penulis.
6. Keluarga besar terutama Ibu dan Bapak tercinta, kakak dan adik yang selalu memberikan doa, semangat, perhatian, cinta, dan kasih sayang.

7. Sahabat kelas HES-A 2016, sahabat jurusan Hukum Ekonomi Syariah angkatan 2016, dan juga sahabat di rumah yang selalu memberikan semangat dan dukungan, semoga sukses selalu menyertai kita semua.
8. Semua pihak yang sudah bersedia dengan tulus mendoakan dan membantu baik secara langsung maupun tidak dalam penulisan skripsi ini.

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

Semarang, 16 Desember 2020

Penulis

Karimah Wijayanti

1602036023

DAFTAR ISI

JUDUL ..... **i**
PERSETUJUAN PEMBIMBING ..... **ii**
PENGESAHAN ..... **iii**
MOTTO ..... **iv**
PERSEMBAHAN ..... **v**
DEKLARASI ..... **vi**
PEDOMAN TRANSLITERASI ..... **vii**
ABSTRAK ..... **xii**
KATA PENGANTAR ..... **xiii**
DAFTAR ISI ..... **xv**
BAB I PENDAHULUAN **1**
A. Latar Belakang 1
B. Rumusan Masalah 7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian 7
D. Telaah Pustaka 8
E. Kerangka Teori 10
F. Metodologi Penelitian 14
G. Sistematika Penulisan 19
BAB II PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH DAN AKAD JU'ALAH **21**
A. Tinjauan Umum Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) 21
1. Definisi Bisnis *Multi Level Marketing* 21
2. Sejarah Bisnis *Multi Level Marketing* 23
3. Beda Bisnis MLM dengan *Money Game* 25
4. *Multi Level Marketing* Menurut Hukum Islam 29
5. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah 31
6. Pihak-pihak dalam Bisnis *Multi Level Marketing* 34

B. Tinjauan Umum Tentang Akad *Ju'alah* 44
1. Definisi Akad *Ju'alah* 44
2. Dasar Hukum Akad *Ju'alah* 47
3. Rukun dan Syarat Akad *Ju'alah* 51
4. Pelaksanaan Akad *Ju'alah* 54
5. Pengupahan dalam Akad *Ju'alah* 55
6. Hikmah Disyariatkannya Akad *Ju'alah* 56

BAB III IMPLEMENTASI AKAD JU'ALAH DALAM BISNIS TIENS 58

A. Gambaran Umum Bisnis TIENS 58
B. *Marketing Plan* Bisnis TIENS 63
C. Perhitungan Bonus Bisnis TIENS 69
D. Implementasi Akad *Ju'alah* Dalam Bisnis TIENS 81

BAB IV ANALISIS IMPLEMENTASI AKAD JU'ALAH DALAM BISNIS TIENS 86

A. Analisis Terhadap Konsep Akad *Ju'alah* Dalam Bisnis *Multi Level Marketing* Syariah 86
B. Analisis Terhadap Implementasi Akad *Ju'alah* Dalam Bisnis TIENS 90

BAB V PENUTUP 100

A. Kesimpulan 100
B. Saran 101
C. Penutup 101

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Ijtihad sebagai salah satu sumber hukum Islam memberi peluang dalam berkembangnya pemikiran umat Islam untuk menghadapi segala permasalahan di era globalisasi ini. Berbagai jenis transaksi baru telah muncul dan menyebar ke seluruh penjuru dunia, tak terkecuali di Indonesia. Banyak jenis transaksi baru yang ditawarkan dan menjanjikan keuntungan yang berlipat ganda. Disamping itu, terdapat pula ketentuan-ketentuan hukum yang dikeluarkan oleh otoritas pemerintah untuk menertibkan kegiatan-kegiatan bisnis modern tersebut secara konvensional. Di sisi lain, untuk melindungi masyarakat Indonesia yang mayoritas beragama Islam, perlu dikaji kejelasan hukum dari transaksi tersebut yang dilihat dari sudut pandang Islam. Salah satu transaksi modern yang banyak bermunculan yaitu bisnis MLM atau *Multi Level Marketing*.[1]

MLM (*Multi Level Marketing*) berasal dari bahasa Inggris, *multi* berarti banyak, dan *level* berarti jenjang atau tingkatan, sedangkan *marketing* berarti pemasaran. Jadi *multi level marketing* merupakan pemasaran yang berjenjang banyak atau dalam artian MLM merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan dengan sistem berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat. MLM merupakan pemasaran yang dilakukan dengan menggunakan banyak level atau tingkatan, yang biasanya dikenal dengan istilah *upline* (tingkat atas) dan *downline* (tingkat bawah). *Upline* dan *downline* umumnya mencerminkan hubungan dengan level yang berbeda, baik vertikal maupun horizontal. Oleh karena itu, seseorang akan disebut *upline* apabila sudah mempunyai *downline*, baik berjumlah satu atau lebih. [2]

Sistem MLM sesungguhnya sudah ada semenjak tahun 1930 di Amerika Serikat, dengan perusahaan pertamanya yang memasarkan produk-produk

[1]. Gemala Dewi, Widyaningsih, dan Yeni Salma Barlinti, *Hukum Perikatan Islam Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), 187.

[2]. Mardani, *Hukum Perikatan Syariah Di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), 209.

makanan tambahan (*Nutrilite*) yang didistribusikan dengan penjualan langsung. Kemudian pada tahun 1959 muncul perusahaan MLM lain, diantaranya Amway yang merupakan perusahaan MLM terbesar di dunia. Di Indonesia, bisnis MLM mulai ada sejak tahun 1992 ketika bisnis MLM Amway diperkenalkan. Namun sebenarnya, pada tahun 1986 sebuah perusahaan MLM telah didirikan di Bandung dengan nama Nusantara Sun Chorelatama yang kemudian berubah nama menjadi CNI.[3]

Namun, kemunculan bisnis MLM di Indonesia menjadi kesempatan bagi sebagian orang untuk memanfaatkan peluang pasar bisnis MLM dengan bisnis yang serupa dan dengan cara yang lebih mudah, yang diiringi dengan iming-iming keuntungan berlipat sehinga tidak jarang diantara mereka yang berakhir dengan penipuan. Selain itu juga masih banyak ragam model jenis bisnis MLM yang menyimpang dari konsep dan aturan main bisnis MLM, antara lain Sistem Piramida, *Money Game*, *Get Rich Quick Scheme*, Arisan Berantai, dan lain sebagainya. Pada sistem-sistem tersebut, ada banyak praktik korupsi, penipuan, dan kecurangan yang mengarah pada malpraktik bisnis yang dilarang dimana *upline* mengambil keuntungan dari *downline*-nya, sedangkan *downline* mendapat ketidakpastian akan hasil yang diperolehnya.[4] Hal tersebut berakibat bagi perusahaan MLM legal yang dipandang negatif oleh masyarakat. Bahkan bisnis MLM dianggap haram dan disamakan dengan bisnis *Money Game*.

Perusahaan *network marketing* atau MLM di Indonesia telah mempunyai wadah yaitu APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia), dimana APLI merupakan perwakilan dari wadah WDSA (*World Direct Selling Association*). APLI merupakan satu-satunya lembaga di Indonesia yang menjadi wadah bagi bisnis MLM. Salah satu ciri MLM ilegal yaitu tidak terdaftar menjadi anggota APLI.

Dalam pandangan Islam, hukum MLM diperbolehkan. Hal ini berdasarkan pada dalil sebagai berikut:

---

[3]. Anis Tyas Kuncoro, "Konsep Bisnis *Multi Level Marketing* Dalam Konsep Ekonomi Syariah", *Sultan Agung*, Vol XLV, No. 119, 2009, 24.

[4]. *Ibid*, 24-25.

... وَأَحَلَّ اللّٰهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبٰوا ...﴿٢٧٥﴾

Allah menghalalkan jual beli dan menghalalkan riba (Q.S. 2 [Al-Baqarah]: 275).[5]

Kemudian sabda Rasulullah SAW yaitu:

اِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ

Perdagangan itu atas dasar sama-sama ridha. (HR. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah)

Berdasarkan dalil di atas, maka hukum bisnis MLM mengikuti muamalat yang terkandung di dalamnya. Jika muamalat yang terkandung di dalamnya adalah muamalat yang tidak bertentangan dengan syariat Islam, maka halal MLM tersebut. Namun, jika muamalatnya bertentangan dengan syariat Islam, maka haramlah MLM tersebut. Jadi, hukum MLM adalah boleh selama unsur-unsur yang terkandung di dalamnya tidak melanggar ketentuan hukum Islam.[6]

Dalam fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), telah diatur mengenai syarat-syarat dalam menjalankan bisnis MLM Syariah yaitu antara lain: adanya barang yang diperjualbelikan, barang bukan termasuk barang yang haram, harga barang sesuai standar pasar dan tidak merugikan konsumen, serta transaksi yang ada di dalamnya tidak terdapat unsur *gharar*, *maisir*, riba, *ḍarar, ẓulm*, dan maksiat.[7]

Salah satu bisnis MLM yang sudah menjalankan bisnisnya dengan prinsip syariah di Indonesia yaitu TIENS. TIENS adalah perusahaan yang berasal dari China yang didirikan oleh Mr. Li Jinyuan pada tahun 1995 dan bergerak dibidang produk herbal. TIENS mulai masuk ke pasar internasional pada tahun 1997. Saat ini perusahaan TIENS sudah menjadi perusahaan multinasional

[5]. Kementerian Agama, "Al-Qur'an dan Terjemahannya", https://quran.kemenag.go.id/sura/4, diakses 26 Agustus 2020.

[6]. Agus Murimin, Abdul Haris Romdhoni, Tira Nur Fitria, "Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Dalam Pandangan Islam", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 2, No. 2, Juli 2016, 111.

[7]. Fatwa DSN-MUI NO: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

konglomerat di bidang bio teknologi, pendidikan, pariwisata, perdagangan internasional dan lain-lain dengan perusahaan bisnisnya yang terus berkembang ke banyak negara. Kini perusahaan TIENS sudah mendirikan cabang di 110 negara dan membangun aliansi strategis dengan perusahaan-perusahaan ternama dari berbagai negara. Kemudian TIENS masuk ke Indonesia pada bulan Februari tahun 2000 dan terdaftar sebagai negara yang ke 89. Pada bulan Maret omset penjualan di Indonesia mencapai satu miliar rupiah.

Dalam mekanismenya, MLM Syariah menerapkan akad *ju'alah* ketika proses perekrutan member sampai dengan pemberian bonus kepada membernya. Akad *ju'alah* merupakan suatu kontrak dimana pihak pertama menjanjikan imbalan tertentu kepada pihak kedua atas pelaksanaan suatu tugas atau pelayanan yang dilakukan oleh pihak kedua untuk kepentingan pihak pertama. Menurut Dr. Musthafa Dib al-Bugha, *ju'alah* adalah janji memberikan upah (*ja'i*) kepada orang yang telah melakukan pekerjaan. Menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, *ju'alah* adalah perjanjian imbalan tertentu dari pihak pertama kepada pihak kedua atas pelaksanaan suatu tugas atau pelayanan yang dilakukan oleh pihak kedua untuk kepentingan pihak pertama.[8]

Berkaitan dengan hukum *ju'alah*, jumhur ulama sepakat bahwa hukum *ju'alah* adalah mubah atau boleh. Keabsahan akad *ju'alah* ini didasarkan pada firman Allah dalam Q.S Yūsuf ayat 72:

قَالُوا نَفْقِدُ صُوَاعَ الْمَلِكِ وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ ﴿٧٢﴾

> *Penyeru-penyeru itu berkata: "Kami kehilangan piala Raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku menjamin terhadapnya".* (Q.S. 12 [Yūsuf]: 72).[9]

[8]. Yadi Janwari, *Fikih Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2015), 154-155.

[9]. Kementerian Agama, "Al-Qur'an dan Terjemahannya", https://quran.kemenag.go.id/sura/12, diakses 26 Agustus 2020.

Menurut Fatwa DSN-MUI No: 62/DSN-MUI /XII/2007 tentang Akad *Ju'alah* menyebutkan bahwa akad *ju'alah* diartikan sebagai janji atau komitmen (*iltizam*) untuk memberikan imbalan (*reward*/*'iwad*/*ju'ul*) tertentu atas pencapaian hasil (*natijah*) yang ditentukan dari suatu pekerjaan. Dalam akad *ju'alah* terdapat dua pihak, yaitu *ja'il* sebagai pihak yang berjanji akan memberikan imbalan tertentu atas pencapaian hasil pekerjaan (*natijah*) yang ditentukan dan *maj'ul lahu* sebagai pihak yang melaksanakan *ju'alah*. Imbalan *ju'alah* hanya berhak diterima oleh pihak *maj'ul lahu* apabila hasil dari pekerjaan tersebut terpenuhi dan pihak *ja'il* harus memenuhi imbalan yang diperjanjikannya jika pihak *maj'ul lahu* menyelesaikan (memenuhi) prestasi (hasil pekerjaan/*natijah*) yang ditawarkan oleh pihak *ja'il*.[10]

Implementasi akad *ju'alah* yang dilakukan dalam bisnis TIENS berupa janji perusahaan untuk memberikan bonus atau *reward* kepada membernya setelah menyelesaikan pekerjaan yang sudah ditentukan, dimana perjanjian tersebut terjadi ketika perekrutan member baru. Saat perekrutan, pengundang atau *upline* menyampaikan info mengenai perusahaan, pekerjaan yang dilakukan, dan bonus yang akan didapat setelah calon member tersebut bergabung. Jika calon member tersebut bersedia bergabung, maka TIENS menawarkan 4 jenis membership yang bisa diambil oleh member baru, yaitu *bronze* (± Rp 1.800.000), *silver* (± Rp 3.000.000), *gold* (± Rp 6.000.000), dan *platinum* (± Rp 12.000.000). Jenis paket membership yang diambil oleh calon member, akan berpengaruh dengan bonus yang didapat. Semakin tinggi paket membership yang diambil, maka bonus yang didapat semakin besar.

Pekerjaan yang dilakukan di bisnis TIENS berupa melakukan perekrutan member baru, pembinaan terhadap grupnya dan menjual produk TIENS. Setelah member selesai melaksanakan pekerjaanya, perusahaan wajib memberikan imbalan atau bonus yang telah dijanjikan saat awal perekrutan.

Dalam TIENS, terdapat sistem peringkat yang bisa diraih oleh setiap member. Peringkat yang ada di TIENS terdapat 2 jenis yaitu peringkat dasar dan peringkat kehormatan. Peringkat dasar dimulai dari peringkat bintang 4

[10] Fatwa DSN-MUI No: 62/DSN-MUI/XII/2007 Tentang Akad *Ju'alah.*

sampai peringkat bintang 8, sedangkan peringkat kehormatan mulai dari *Bronze Lion, Silver Lion, Gold Lion, Diamond Gold Lion, Director,* dan *Executive Director*. Sedangkan bonus yang akan diperoleh member terdapat 7 jenis yaitu bonus sponsor, bonus pasangan, bonus bimbingan, bonus prestasi, bonus kepemimpinan, bonus sharing internasional, dan *special reward*. Selain bonus-bonus tersebut, TIENS juga memberikan *reward* khusus sebagai bentuk penghargaan kepada distributor yang telah berprestasi yaitu berupa barang. *Reward* tersebut diberikan secara gratis, tanpa cicilan, tanpa potong bonus, tanpa bayar pajak seperti sepeda motor, mobil mewah, laptop, *smartphone*, dan *tour* ke berbagai negara.

Dalam praktiknya, saat perekrutan member baru, pengundang akan menjelaskan secara rinci mengenai sistem dalam bisnis TIENS, dari cara kerja sampai dengan bonus dan *reward* yang nantinya akan didapat oleh calon member tersebut setelah menjadi member TIENS. Dalam proses penjelasan mengenai bonus dan *reward* terhadap calon member terdapat unsur ketidakjelasan. Ketidakjelasan tersebut adalah ketika seseorang sudah menjadi member dan melakukan pekerjaan yang diarahkan oleh *upline* (pengundang), apakah dia akan berhasil menyelesaikan pekerjaan tersebut dan memperoleh bonus atau gagal mencapai target pekerjaan sehingga dia tidak akan mendapatkan bonus. Dan jika member tersebut telah berhasil menyelesaikan pekerjaannya, bonus yang didapat apakah sesuai dengan yang sudah dijelaskan saat perekrutan dan apakah bonus yang didapat sesuai dengan pekerjaan yang dilakukan oleh member tersebut. Hal ini menjadikan calon member ragu untuk bergabung ke dalam bisnis TIENS karena merasa tidak percaya dan khawatir akan berujung dengan penipuan. Masih banyak dari masyarakat yang menganggap TIENS merupakan bisnis yang haram dan melakukan praktik penipuan karena melihat dari sebagian orang yang tidak berhasil menjalankan bisnis TIENS, padahal hasil dari bisnis ini begantung dengan kerja keras yang dilakukan member.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka peneliti tertarik untuk menganalisis bagaimana implementasi akad *ju'alah* di bisnis TIENS, dimana di

dalamnya akan menjelaskan mengenai *marketing plan* yang digunakan TIENS yang akan dituangkan dalam Tugas Akhir dengan judul **"Implementasi Akad *Ju'alah* Dalam Bisnis *Multi Level Marketing* Syariah (Studi Kasus di Bisnis TIENS)"**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis mengajukan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana konsep akad *ju'alah* dalam bisnis *Multi Level Marketing* syariah?
2. Bagaimana implementasi akad *ju'alah* dalam bisnis TIENS?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan yang dapat dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Bertujuan untuk mengetahui konsep akad *ju'alah* dalam bisnis *Multi Level Marketing* syariah.
2. Bertujuan untuk mengetahui implementasi akad *ju'alah* dalam bisnis TIENS.

Sementara itu, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi beberapa pihak di antaranya:

1. Manfaat teoritis

   Berguna untuk menambah wawasan dan ilmu pengetahuan bagi penulis serta memberikan pemahaman kepada para pembaca juga para pihak yang terkait dan yang membutuhkan tentang ilmu pengetahuan khususnya dalam implementasi akad *ju'alah* dalam bisnis TIENS.

2. Manfaat praktis

   Penelitian ini dimaksudkan untuk memenuhi syarat tugas akhir guna memperoleh gelar S.H. pada Fakultas Syariah dan Hukum UIN Walisongo Semarang.

D. Telaah Pustaka

Sebelum melakukan penelitian lebih lanjut dan menyusun menjadi suatu karya ilmiah, maka langkah awal yang dilakukan peneliti yaitu dengan melakukan pengkajian terhadap karya-karya ilmiah terlebih dahulu yang dijadikan sebagai referensi, serta menelaah penelitian-penelitian sebelumnya untuk menghindari plagiasi.

Adapun karya ilmiah yang menjadi tinjauan pustaka dalam penelitian ini diantaranya: *pertama*, skripsi dengan judul "Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Bisnis *Multi Level Marketing* di TIENS Syariah Subang"[11] yang ditulis oleh Imron Fathurohman, Mahasiswa Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung, Fakultas Syariah dan Hukum, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Tahun 2018. Skripsi ini membahas mengenai bisnis MLM TIENS di Subang dalam pandangan hukum ekonomi syariah. Dalam skripsi ini juga menyebutkan bahwa pelaksanaan bisnis MLM TIENS di Subang sudah sesuai dengan peraturan yang dikeluarkan oleh DSN-MUI yiatu fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Dalam skripsi ini juga disebutkan mengenai akad yang digunakan di bisnis MLM Syariah yaitu, akad *murabahah*, akad *wakalah bil ujrah*, akad *ju'alah* dan akad *ijarah*.

Yang *kedua*, skripsi dengan judul "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Akad *Ju'alah* dalam Ketentuan Mekanisme Penerbitan Sertifikat Bank Indonesia Syariah"[12] yang ditulis oleh Akhmad Rifanto, tahun 2009, Mahasiswa jurusan Muamalah Fakultas Syariah IAIN Sunan Ampel Surabaya. Dalam skripsi tersebut menyebutkan bahwa penerbitan Sertifikat Bank Indonesia Syariah menggunakan akad *ju'alah* dalam proses pemberian imbalannya. Aplikasi akad *ju'alah* dalam Instrumen Serifikat Bank Indonesia Syariah (SBIS) saat proses pemberian imbalan (*fee*) sudah sesuai dengan konsep akad *ju'alah* dalam hukum Islam, baik dilihat dari definisi akad *ju'alah*, syarat akad *ju'alah*,

[11]. Imron Fathurohman, "Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Bisnis *Multi Level Marketing* di Tiens Syariah Subang", *Skripsi* Program Sarjana UIN Sunan Gunung Djati Bandung, (Bandung, 2018).

[12]. Akhmad Rifanto, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Akad Ju'alah dalam Ketentuan Mekanisme Penerbitan Sertifikat Bank Indonesia Syariah", *Skripsi* Program Sarjana IAIN Sunan Ampel Surabaya (Surabaya, 2009).

hadiah yang diberikan dan pembatasan jangka waktu pekerjaan dalam akad *ju'alah*.

Yang *ketiga*, skripsi dengan judul "Penerapan Akad *Ju'alah* oleh Broker Tradisional dalam Jual Beli Properti (Rumah) di Desa Pemenang Barat, Kecamatan Pemenang, Lombok Utara, Tahun 2018" [13] yang ditulis oleh Rizky Eriawan, Mahasiswa Universitas Islam Negeri Mataram, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan Ekonomi Islam, Tahun 2018. Pada skripsi tersebut menyebutkan bahwa praktik akad *ju'alah* oleh broker tradisional dalam jual beli rumah di Desa Pemenang Barat, Kecamatan Pemenang, Lombok Utara, menurut pandangan Islam adalah mubah atau boleh. Karena jual beli dengan menggunakan jasa broker atau makelar diperbolehkan oleh syariat. Namun apabila dalam akad dan transaksinya bertentangan dari apa yang telah ditetapkan oleh syariat Islam, maka transaksi dikatakan tidak sah. Dalam bentuk praktiknya broker tradisional menerapkan transparansi yang berasaskan keadilan, kejujuran, keridhaan, dan kemanfaatan penggunaan jasa makelar.

Yang *keempat*, jurnal dengan judul "Analisis Penerapan Akad *Ju'alah* Dalam *Multi Level Marketing* (MLM) (Studi Atas *Marketing Plan* www.Jamaher.Network**)**"[14] yang ditulis oleh Abdur Rohman, tahun 2016, Ketua Pusat Studi Ekonomi Islam Universitas Trunojoyo Madura dalam jurnal Al-'Adalah. Jurnal tersebut menyebutkan bahwa yang menjadi objek aplikasi akad *ju'alah* pada MLM www.Jamaher.Network yaitu: *pertama*, seorang member yang merekrut banyak *downline* kemudian tidak melakukan pembinaan kepada *downline*, meskipun peringkatnya semakin tinggi namun bonusnya bisa berkurang. Hal ini karena *marketing plan* yang dibuat mengharuskan member untuk tetap aktif melakukan kegiatan yang dapat memberikan manfaat kepada perusahaan. Kemudian yang *kedua* yaitu, upah. Upah harus merupakan suatu yang jelas dan halal. Dalam MLM

[13]. Rezky Eriawan, "Penerapan Akad *Ju'alah* oleh Broker Tradisional dalam Jual Beli Properti (Rumah) di Desa Pemenang Barat, Kecamatan Pemenang, Lombok Utara, Tahun 2018", *Skripsi* Program Sarjana UIN Mataram (Lombok, 2018).

[14]. Abdur Rohman, "Analisis Penerapan Akad *Ju'alah* Dalam *Multi Level Marketing* (MLM) (Studi Atas *Marketing Plan* www.jamaher.network)", *Al-'Adalah*, Vol. XIII, No. 2, Desember 2016.

Jamaher.Network besarnya upah ditentukan dalam *marketing plan*, dan wujudnya adalah uang dan produk.

Yang *kelima*, jurnal dengan judul "Konsep *Al-Ju'alah* dan Model Aplikasinya dalam Kehidupan Sehari-hari*"*[15] yang ditulis oleh Haryono, Dosen Tetap STAI Al-Hidayah Bogor, tahun 2017, Prodi Ekonomi Islam. Dalam jurnal ini menyebutkan bahwa hukum akad *ju'alah* boleh dilakukan walaupun dilakukan pada amal atau pekerjaan yang masih belum jelas, berbeda dengan sewa menyewa yang tidak sah pada sesuatu yang belum jelas. Kemudian akad *ju'alah* dapat diaplikasikan dalam kehidupan sehari-hari seperti dalam bidang bisnis, pendidikan, atau IPTEK. Dalam bidang bisnis, akad *ju'alah* diaplikasikan untuk membuat sistem pembayaran modern yang memudahkan dalam transaksi. Dalam bidang pendidikan, akad *ju'alah* diaplikasikan dalam bentuk pemberian beasiswa bagi siswa yang berhasil meraih peringkat terbaik. Dalam bidang IPTEK, akad *ju'alah* diaplikasikan dalam pembuatan mobil, pesawat, dan alat transportasi untuk memudahkan urusan manusia.

Beberapa penelitian di atas memiliki perbedaan dan kesamaan dengan penelitian yang sedang peneliti lakukan. Beberapa perbedaan tersebut antara lain yaitu objek penelitian dan hasilnya. Sedangkan persamaannya yaitu sama-sama meneliti mengenai akad *ju'alah* dan multi level marketing.

E. Kerangka Teori

Hukum Islam muncul bertujuan untuk mengatur kehidupan manusia, baik hubungan manusia dengan Sang Pencipta maupun hubungan antar manusia. Hukum Islam merupakan sesuatu yang menjadi tuntutan *syara'* atas setiap orang-orang yang sudah *mukallaf* untuk melaksanakannya, baik hal itu berupa tuntutan, pilihan atau berbagai sebab yang mengakibatkan adanya hukum tersebut, seperti *ahkam al-khamsah* yaitu *haram, makruh, mubah, sunnah dan wajib*.[16]

[15]. Haryono, "Konsep *Al-Ju'alah* dan Model Aplikasinya dalam Kehidupan Sehari-hari", *Al Mashlahah Jurnal Hukum Islam Dan Pranata Sosial Islam.*

[16]. Hasbi Ash-Shidieqy, *Pengantar hukum Islam*, (Semarang : PT. Pustaka Rizki Putra, 2001), 18.

Hukum Islam mengatur kehidupan manusia dalam segala aspek, salah satunya yaitu dalam aktivitas muamalah. Pada dasarnya, setiap aktivitas muamalah itu diperbolehkan sampai ada dalil yang menunjukkan atas keharamannya. Hal ini sesuai dengan kaidah fiqih sebagai berikut:

اَلْأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلاَّ أَنْ يَدُلَّ دَلِيْلٌ عَلَى تَحْرِيْمِهَا

Hukum asal dalam semua bentuk muamalah adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.

Maksud dari kaidah tersebut adalah bahwa dalam setiap muamalah dan transaksi yang dilakukan pada dasarnya boleh, dari transaksi seperti jual beli, sewa menyewa, kerja sama (*mudharabah* atau *musyarakah*), perwakilan, sampai aktivitas muamalah dalam bentuk pembiayaan pada akad *murabahah* diperbolehkan dalam hukum Islam, kecuali yang sudah jelas diharamkan seperti mengandung unsur kemudharatan, tipuan, judi, dan riba.[17]

Salah satu jenis aktivitas muamalah di zaman modern ini adalah bisnis *Multi Level Marketing* (MLM). MLM (*Multi Level Marketing*) berasal dari bahasa Inggris, *multi* berarti banyak, dan *level* berarti jenjang atau tingkatan, sedangkan *marketing* berarti pemasaran. Jadi MLM, berarti pemasaran yang berjenjang banyak atau dalam artian MLM merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat.[18]

Dalam pandangan Islam, hukum *Multi Level Marketing* yaitu mengikuti apa yang terkandung di dalamnya. Jika muamalat yang terkandung di dalamnya adalah muamalat yang tidak bertentangan dengan syariat Islam, maka absahlah MLM tersebut. Namun, jika muamalatnya bertentangan dengan syariat Islam, maka haramlah MLM tersebut. Jadi hukum MLM adalah boleh

[17]. M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003), 101.

[18]. Mardani, *Hukum Perikatan Syariah Di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), 209.

selama unsur-unsur yang terkandung di dalamnya tidak melanggar ketentuan hukum Islam.[19] Dalil yang menjadi dasar kebolehan bisnis MLM yaitu:

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبٰوا ...﴿٢٧٥﴾

Allah menghalalkan jual beli dan menghalalkan riba (Q.S. 2 [Al-Baqarah]: 275).[20]

Sedangkan MLM Syariah yaitu MLM yang berdasarkan dengan prinsip syariah yang sudah diatur dalam Fatwa DSN-MUI Nomor: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).. Dalam fatwa itu disebutkan bahwa bisnis MLM bisa dikatakan syariah harus mempunyai syarat yaitu: adanya barang yang diperjualbelikan, barang bukan termasuk barang yang haram, harga barang sesuai standar pasar dan tidak merugikan konsumen, serta transaksi yang ada di dalamnya tidak terdapat unsur *gharar*, *maisir*, riba, *ḍarar*, *ẓulm*, dan maksiat.[21]

Dalam mekanismenya, MLM Syariah menerapkan akad *ju'alah* saat melakukan perekrutan sampai dengan pemberian bonus kepada membernya. Akad *ju'alah* adalah suatu kontrak dimana pihak pertama menjanjikan imbalan tertentu kepada pihak kedua atas pelaksanaan suatu tugas atau pelayanan yang dilakukan oleh pihak kedua untuk kepentingan pihak pertama.[22] Berkaitan dengan hukum *ju'alah*, jumhur ulama sepakat bahwa hukum *ju'alah* adalah mubah atau boleh. Keabsahan akad *ju'alah* ini didasarkan pada firman Allah dalam Q.S Yusuf ayat 72:

[19]. Agus Murimin, Abdul Haris Romdhoni, Tira Nur Fitria, "Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 2, No. 2, Juli 2016,. 111.

[20]. Kementerian Agama, "Al-Qur'an dan Terjemahannya", https://quran.kemenag.go.id/sura/4, diakses 26 Agustus 2020.

[21]. Fatwa DSN-MUI NO: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

[22]. Abu Azam Al Hadi, *Fikih Muamalah Kontemporer*, (Depok: Rajagrafindo Persada, 2017), 198.

قَالُوا نَفۡقِدُ صُوَاعَ ٱلۡمَلِكِ وَلِمَن جَآءَ بِهِۦ حِمۡلُ بَعِيرٖ وَأَنَا۠ بِهِۦ زَعِيمٞ ٧٢

Penyeru-penyeru itu berkata: "Kami kehilangan piala Raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku menjamin terhadapnya". (Q.S. 12 (Yūsuf): 72).[23]

Dalam akad *ju'alah*, pihak yang terlibat yaitu *ja'il* sebagai pihak yang berjanji akan memberikan imbalan dan *maj'ul lahu* sebagai pihak yang melaksanakan pekerjaan dan nantinya akan menerima imbalan dari pihak *ja'il* setelah menyelesaikan pekerjaannya. Pekerjaan yang dilakukan harus jelas, imbalan yang diberikan harus ditentukan besarannya oleh *ja'il* dan diketahui oleh para pihak saat penawaraan serta tidak ada syarat imbalan diberikan dimuka sebelum pelaksanaan akad *ju'alah* sebagaimana yang sudah diatur dalam Fatwa DSN-MUI No: 62/DSN-MUI /XII/2007 tentang Akad *Ju'alah.*

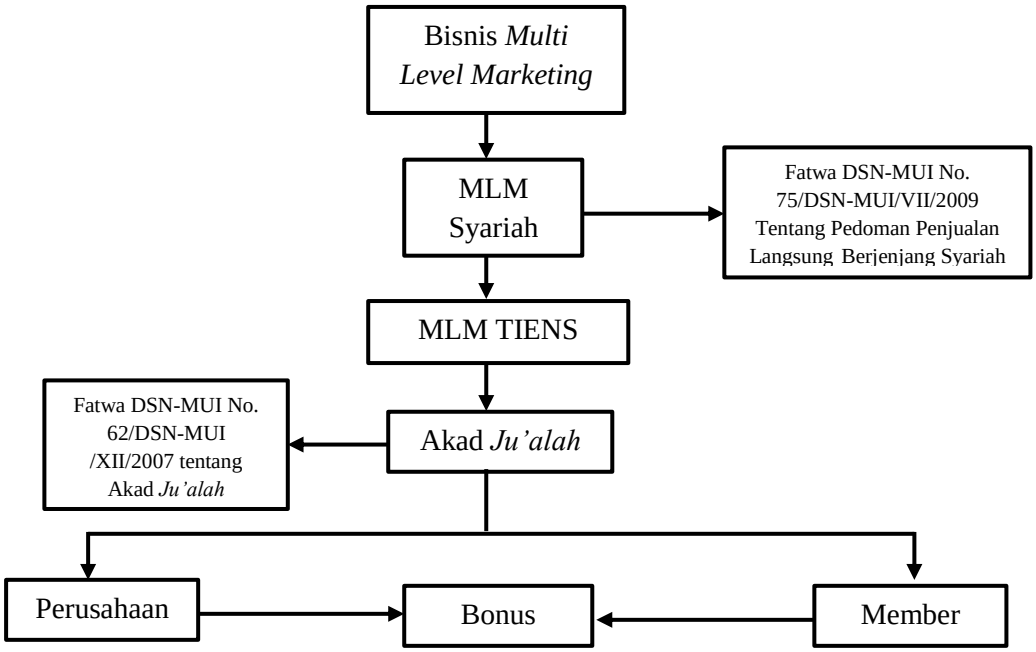
Dalam bisnis MLM, akad *ju'alah* dimulai saat perekrutan member baru sampai member tersebut mendapatkan bonus dari perusahaan. Member akan mendapatkan bonus apabila telah menyelesaikan pekerjaannya yang telah ditentukan oleh perusahaan. Setelah member sudah mencapai target yang sudah ditentukan, maka perusahaan MLM wajib memenuhi janjinya untuk memberikan bonus kepada membernya

Di Indonesia, salah satu bisnis MLM yang sudah syariah yaitu TIENS. TIENS merupakan perusahaan yang berasal dari China dan didirikan oleh Mr. Li Jinyuan pada tahun 1995 yang bergerak dibidang produk herbal, kemudian masuk ke Indonesia sejak tahun 2000. Praktik akad *ju'alah* dalam TIENS yaitu berupa janji perusahaan untuk memberikan bonus atau *reward* kepada membernya setelah menyelesaikan pekerjaan yang sudah ditentukan dimana perjanjian ini terjadi ketika perekrutan member baru. Ketika perekrutan, pengundang atau *upline* akan menjelaskan mengenai sistem, cara kerja, dan bonus yang akan didapat di bisnis TIENS. Pekerjaan yang dilakukan berupa

[23]. Kementerian Agama, "Al-Qur'an dan Terjemahannya", https://quran.kemenag.go.id/sura/12, diakses 26 Agustus 2020.

melakukan perekrutan member baru, pembinaan terhadap grupnya, dan menjual produk TIENS. Setelah bergabung dan kemudian melakukan pekerjaan yang diarahkan, member tersebut akan mendapatkan bonus yang dijanjikan perusahaan ketika perekrutan.

Bagan 1.1
Gambaran Kerangka Teori



F. Metodologi Penelitian

Untuk mendapatkan kajian yang dapat dipertanggungjawabkan serta supaya penelitian berjalan sesuai dengan kaidah yang berlaku, maka dalam menelaah, mengumpulkan data dan penjelasan dalam skripsi ini, peneliti menggunakan metode sebagai berikut:

1. Jenis Penelitian

   Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian hukum *normatif-empiris* (gabungan). Penelitian hukum *normatif-empiris* yaitu penelitian hukum yang mengkaji pelaksanaan atau implementasi ketentuan hukum positif (perundang-undangan) secara faktual pada setiap peristiwa tertentu yang terjadi di masyarakat. Penelitian hukum *normatif-empiris* merupakan penelitian yang menggunakan data primer/dasar, yakni data yang diperoleh

langsung dari masyarakat sebagai sumber pertama dengan melalui penelitian lapangan maupun data sekunder dalam bentuk bahan hukum, yang dilakukan baik melalui pengamatan (observasi), wawancara, atau menggali data sekunder berupa bahan hukum. Penelitian hukum sebagai penelitian *normatif-empiris* dapat direalisasikan kepada penelitian terhadap efektivitas hukum yang sedang berlaku ataupun penelitian terhadap identifikasi hukum.[24]

2. Pendekatan Penelitian

   Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan *yuridis empiris*. Pendekatan ini memerlukan berbagai disiplin ilmu sosial dan hukum untuk mengkaji keberadaan hukum positif (negara). Dalam pendekatan *yuridis empiris* yaitu memadukan bahan-bahan hukum yang merupakan data sekunder dengan data primer yang diperoleh dilapangan. Pendekatan *yuridis empiris* menjadi penting karena mampu memberikan pandangan yang lebih holistis atas fenomena hukum di masyarakat.[25]

3. Sumber Data

   Sumber data yang dimaksud dalam penelitian adalah darimana data dari objek penelitian itu diperoleh.[26] Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan dua sumber data yaitu:

   a. Sumber Data Primer

      Data primer adalah data yang berasal dari sumber asli atau sumber pertama yang secara umum biasanya disebut sebagai narasumber.[27] Dalam penelitian ini yang menjadi data primer adalah data yang diperoleh dari wawancara dari distributor TIENS.

   b. Sumber Data Sekunder

      Data sekunder adalah data yang sudah diproses oleh pihak tertentu sehingga data tersebut sudah tersedia saat diperlukan.[28] Dalam penelitian

[24]. Jonaedi Efendi dan Johnny Ibrahim, *Metode Penelitian Hukum Normatif Dan Empiris*, (Jakarta: Kencana, 2018), 158.
[25]. *Ibid*, 159.
[26]. Kasiram, *Metode Penelitian*, (Malang: UIN Malang, 2008), 113.
[27]. Jonathan Sarwono, *Metode Riset Skripsi*, (Jakarta: Elex Media, 2012), 37.
[28]. *Ibid*, 33.

ini yang menjadi data sekunder adalah dokumen-dokumen, buku-buku, dan data-data lain yang berkaitan dengan judul penelitian.

Dalam data sekunder, peneliti menggunakan bahan hukum sebagai berikut:

a) Bahan Hukum Primer

Bahan hukum primer terdiri atas peraturan perundang-undangan, yurisprudensi, atau putusan pengadilan. Bahan hukum primer adalah bahan hukum yang bersifat otoritatif yang artinya mempunyai otoritas. Bahan hukum primer yang digunakan dalam penelitian ini antara lain:

1) Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 32 Tahun 2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung.
2) Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 70 Tahun 2019 Tentang Distribusi Barang Secara Langsung.
3) Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 73/MPP/Kep/3/2000 Tanggal 20 Maret 2000 Tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang.
4) Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).
5) Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 62/DSN-MUI/XII/2007 Tentang Akad *Ju'alah.*

b) Bahan Hukum Sekunder

Bahan hukum sekunder adalah bahan hukum yang dapat memberikan penjelasan terhadap bahan hukum primer. Bahan hukum sekunder yang dimaksud antara lain:

1) Buku-buku ilmiah yang terkait.
2) Hasil penelitian terdahulu.

c) Bahan Hukum Tersier

Bahan hukum tersier adalah bahan hukum yang dapat memberikan penjelasan terhadap bahan hukum primer maupun bahan hukum sekunder. Bahan hukum tersier yaitu berupa media internet.

4. Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan cara mengumpulkan data yang dibutuhkan untuk menjawab rumusan dan masalah penelitian. Metode yang digunakan dalam pengumpulan data antara lain:

a. Wawancara

Wawancara (*interview*) yaitu suatu teknik pengumpulan data untuk mendapatkan informasi yang digali dari sumber data langsung melalui percakapan atau tanya jawab. Wawancara dalam penelitian lapangan sifatnya mendalam karena ingin mengeksplorasi informasi secara holistik dan jelas dari informan.[29]

Metode wawancara ini digunakan peneliti sebagai upaya penggalian data dan sumber untuk mendapatkan informasi dan secara langsung serta lebih akurat dari para pihak yang melakukan praktik dalam bisnis TIENS. Informasi wawancara peneliti dapat dari beberapa pihak, yaitu distributor TIENS dengan peringkat awal, peringkat pertengahan, dan distributor yang meraih peringkat kehormatan untuk dimintai keterangan dan pendapat mengenai implementasi akad *ju'alah* dalam bisnis TIENS.

b. Observasi

Observasi merupakan pengamatan terhadap suatu objek yang diteliti baik secara langsung maupun tidak langsung untuk memperoleh data yang harus dikumpulkan dalam penelitian. Adapun observasi dalam penelitian ini adalah pengamatan langsung terhadap objek untuk mengetahui keberadaan objek, situasi, konteks, dan maknanya dalam upaya mengumpulkan data penelitian.[30]

Metode ini digunakan untuk melakukan pengamatan secara langsung yaitu dalam bisnis TIENS. Peneliti menggunakan metode observasi partisipan yaitu peneliti pernah terlibat langsung sebagai distributor dalam bisnis TIENS. Selain itu, peneliti juga melihat, mengamati, dan

[29]. Djam'an Satori dan Aan Komariah, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2013), 130.

[30]. *Ibid*, 105.

mendengarkan semua aktivitas dan mengambil kesimpulan dari hasil observasi tersebut.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkip data, surat kabar, majalah, prasasti, agenda, dan sebagainya.[31] Teknik ini bertujuan untuk memperoleh data sekunder.

5. Metode Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi dengan memilih mana yang penting dan harus dipelajari, membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan metode deskripsi analitik yaitu menjelaskan, memaparkan, menguraikan dan membandingkan serta menganalisis data yang diperoleh sehingga dapat mudah dipahami dan disimpulkan terkait fakta yang terjadi dilapangan. Penyusunan dengan penelitian ini berusaha untuk menganalisa dan membandingkan secara cermat mengenai setiap aspek-aspek hukum yang terdapat di masyarakat sehingga menghasilkan suatu pemahaman mengenai bentuk sistem perikatan dan fakta riil yang terjadi di lapangan.[32]

Langkah-langkah analisis data dalam penelitian ini yaitu antara lain[33]:

a. Analisis Data Sebelum di Lapangan

Pada analisis ini dilakukan terhadap data hasil studi pendahuluan atau data sekunder, yang akan digunakan untuk menentukan fokus penelitian. Namun fokus penelitian ini masih sementara dan akan berkembang setelah peneliti masuk ke lapangan.

---

[31]. Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), 172.

[32]. Djam'an Satori dan Aan Komariah, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2013), 216.

[33]. *Ibid*, 217.

b. Analisis Data selama di Lapangan

Analisis data di lapangan dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Pada saat wawancara, dilakukan analisis juga terhadap jawaban yang diwawancara. Apabila setelah jawaban dianalisis terasa belum memuaskan, maka dilanjutkan pertanyaan lagi sampai tahap tertentu dan diperoleh data yang dianggap kredibel.

Setelah data terkumpul, kemudian data diolah dan dianalisis dengan metode deskripsi analitik, yakni digunakan dalam mencari, mengumpulkan, menyusun, dan menafsirkan data yang sudah ada.[34] Tujuan dari metode ini yaitu untuk memberikan deskripsi terhadap objek yang diteliti, yaitu menggambarkan mengenai Implementasi Akad *Ju'alah* Dalam Bisnis *Multi Level Marketing* Syariah (Studi Kasus di Bisnis TIENS).

G. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam penyusunan skripsi ini, penulis akan menguraikan setiap bab yang meliputi beberapa sub bab, yaitu sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang
B. Rumusan Masalah
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
D. Telaah Pustaka
E. Kerangka Teori
F. Metodologi Penelitian
G. Sistematika Penulisan

BAB II PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH DAN AKAD JU'ALAH

A. Tinjauan Umum Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

[34]. Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2006), 103.

1. Definisi Bisnis *Multi Level Marketing*
2. Sejarah Bisnis *Multi Level Marketing*
3. Beda Bisnis *Multi Level Marketing* dengan *Money Game*
4. *Multi Level Marketing* Menurut Hukum Islam
5. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah
6. Pihak-pihak dalam Bisnis *Multi Level Marketing*

B. Tinjauan Umum Tentang Akad *Ju'alah*

1. Definisi Akad *Ju'alah*
2. Dasar Hukum Akad *Ju'alah*
3. Rukun dan Syarat Akad *Ju'alah*
4. Pelaksanaan Akad *Ju'alah*
5. Pengupahan dalam Akad *Ju'alah*
6. Hikmah Disyariatkannya Akad *Ju'alah*

BAB III IMPLEMENTASI AKAD JU'ALAH DALAM BISNIS TIENS

A. Gambaran Umum Bisnis TIENS

B. *Marketing Plan* Bisnis TIENS

C. Perhitungan Bonus Bisnis TIENS

D. Implementasi Akad *Ju'alah* Dalam Bisnis TIENS

BAB IV ANALISIS TERHADAP IMPLEMENTASI AKAD JU'ALAH DALAM BISNIS TIENS

A. Analisis Terhadap Implementasi Akad *Ju'alah* dalam Bisnis *Multi Level Marketing* Syariah

B. Analisis Terhadap Implementasi Akad *Ju'alah* dalam Bisnis TIENS.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

B. Saran

C. Penutup

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

BAB II

PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH DAN AKAD JU'ALAH

A. Tinjauan Umum Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

1. Definisi Bisnis *Multi Level Marketing*

Multi Level Marketing berasal dari bahasa Inggris, yaitu *multi* berarti banyak, *level* berarti jenjang atau tingkat, sedangkan *marketing* artinya pemasaran, jadi *Multi Level Marketing* (MLM) adalah pemasaran yang menggunakan sistem berjenjang banyak. Disebut *multi level*, karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat. Bisnis *multi level marketing* ini disebut juga sebagai *network marketing*, karena anggota kelompok tersebut semakin lama semakin banyak, sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (*network*). *Network Marketing* merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya berupa melakukan pemasaran.[1]

MLM merupakan pemasaran yang dilakukan banyak level atau tingkatan, yang biasanya dikenal dengan istilah *upline* (tingkat atas) dan *downline* (tingkat bawah). *Upline* dan *downline* umumnya mencerminkan hubungan pada level yang berbeda, baik hubungan vertikal maupun horizontal. Karena itu seseorang akan disebut *upline* apabila telah memiliki *downline*, baik satu orang maupun lebih.[2]

Terkadang ada juga yang menyebut MLM sebagai bisnis penjualan langsung atau *direct selling*. Pendapat ini didasari oleh pelaksanaan penjualan MLM yang memang dilakukan secara langsung oleh member atau biasanya disebut distributor MLM. Tidak melalui perantara lain seperti melalui toko swalayan, kedai atau warung, tetapi langsung kepada pembeli

[1]. Gemala Dewi, Wirdyaningsih, Yeni Salma Barlinti, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia* (Jakarta:Kencana, 2005), 187.

[2]. Mardani, *Hukum Perikatan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika: 2013), 209.

atau konsumen. Di Indonesia, saat ini penjualan langsung atau *direct selling*, baik yang *single level* maupun *multilevel* bergabung dalam suatu asosiasi, yaitu Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI). Organisasi ini merupakan anggota KADIN (Kamar Dagang dan Industri) bagian *World Federation Direct Selling Association* (WFDSA).[3]

MLM merupakan kegiatan menjual atau memasarkan langsung suatu produk, baik berupa barang atau jasa ke konsumen, sehingga biaya distribusi dari barang yang dijual atau dipasarkan tersebut sangat minim atau bahkan sampai ke titik nol yang artinya dalam bisnis MLM tidak diperlukan biaya distribusi. MLM juga menghilangkan biaya promosi dari barang yang hendak dijual, karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor dengan sistem berjenjang.[4]

Mekanisme operasional pada MLM ini yaitu terletak pada seorang distributor, yang dapat mengajak orang lain untuk ikut juga sebagai distributor. Kemudian, orang lain itu dapat pula mengajak orang lain lagi untuk ikut bergabung, begitu seterusnya. Semua yang diajak dan ikut merupakan suatu kelompok distibutor yang bebas mengajak orang lain lagi sampai *level* yang tak terbatas. Inilah salah satu perbedaan MLM dengan pendistribusian secara konvensional yang bersifat *single level*. Pada pendistribusian konvensional, seorang agen mengajak beberapa orang bergabung ke dalam kelompoknya menjadi penjual atau *sales* atau disebut juga dengan "wiraniaga". Pada sistem *single level*, para wiraniaga tersebut meskipun mengajak temannya, hanya sekadar pemberi referensi yang secara organisasi tidak di bawah koordinasinya melainkan terlepas. Mereka berada sejajar sama-sama sebagai distributor.[5]

Dalam MLM terdapat unsur jasa. Hal ini dapat kita lihat dengan adanya seorang distributor yang menjualkan barang yang bukan miliknya dan ia mendapatkan upah dari persentase harga barang. Selain itu jika ia dapat

[3]. Gemala Dewi, Wirdyaningsih, Yeni Salma Barlinti, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia* (Jakarta:Kencana, 2005), 188.
[4]. *Ibid.*
[5]. *Ibid*, 188-189.

menjual barang tersebut sesuai dengan target yang telah ditetapkan, maka ia mendapatkan bonus yang sudah ditentukan perusahaan.[6]

Adapun landasan hukum di Indonesia mengenai pelaksanaan bisnis *Multi Level Marketing*, antara lain:

a. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 32 Tahun 2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung.
b. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 70 Tahun 2019 Tentang Distribusi Barang Secara Langsung.
c. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 73/MPP/Kep/3/2000 Tanggal 20 Maret 2000 Tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang.

2. Sejarah Bisnis *Multi Level Marketing*

Sistem MLM sesungguhnya sudah ada semenjak tahun 1930 di Amerika Serikat, dengan perusahaan pertamanya yang memasarkan produk-produk makanan tambahan (*Nutrilite*) yang didistribusikan dengan penjualan langsung. Kemudian pada tahun 1959 muncul perusahaan MLM lain, diantaranya Amway yang merupakan perusahaan MLM terbesar di dunia.[7]

Di Indonesia, bisnis MLM mulai ada sejak tahun 1992 ketika bisnis MLM Amway diperkenalkan. Namun sebenarnya, pada tahun 1986 sebuah perusahaan MLM telah didirikan di Bandung dengan nama Nusantara Sun Chorelatama yang kemudian berubah nama menjadi CNI.[8]

Perkembangan bisnis MLM semakin menjanjikan dari tahun ke tahun dan menjadi stimulus bagi sebagian orang untuk memanfaatkan peluang pasar bisnis MLM dengan bisnis yang serupa namun dengan cara yang lebih mudah, dan diiringi dengan iming-iming atau janji keuntungan yang berlipat sehinga seseorang yang bergabung akan berakhir dengan penipuan

[6]. *Ibid*. 189.
[7]. Anis Tyas Kuncoro, "Konsep Bisnis *Multi Level Marketing* Dalam Perspektif Ekonomi Syariah", *Sultan Agung*, Vol. XLV, No. 119, 2009, 24.
[8]. *Ibid*.

seperti kasus BMA (Banyumas Mulia Abadi) dan juga ada KSU Prasetya Nugroho di Semarang. Selain itu juga masih banyak ragam model jenis bisnis MLM yang menyimpang dari konsep dan aturan main bisnis MLM, antara lain Sistem Piramida, *Money Game*, *Get Rich Quick Scheme*, Arisan Berantai, dan lain sebagainya. Pada sistem-sistem tersebut, ada banyak praktik korupsi, penipuan, dan kecurangan yang mengarah pada malpraktik bisnis yang dilarang yaitu praktik *gharar*, *maisir*, dan *ẓalim*, dimana *upline* mengambil keuntungan dari *downline*-nya, sedangkan *downline* mendapat ketidakpastian akan hasil yang diperolehnya. Dan pada umumnya, *downline* tidak punya kesempatan untuk lebih maju dari *upline*nya.[9]

Selain dari sistem yang digunakan, malpraktik bisnis MLM juga bisa terjadi pada produk, dimana produknya tidak berupa sesuatu apapun melainkan hanya semacam *money game* (permainan uang). Di samping itu pula, terkadang harga produk yang dipasarkan dinaikkan hingga lebih dari 100% atau lebih dari nilai jual yang wajar. Dampak negatifnya, banyak distributor yang dikecewakan dan tertipu sehingga menimbulkan sikap apriori (tidak suka menerima kebenaran).[10]

Namun demikian, para pakar marketing dunia meyakini bahwa bisnis MLM sebagai salah satu penemuan monumental abad XX. Karena tidak ada satupun *marketing system* yang ada saat ini dianggap mampu menandingi keluwesan, kedinamisan, dan kesempatan yang bisa diberikan oleh sistem bisnis MLM, baik dari sisi produsen, *marketing company*, maupun dari sisi distributor dan konsumen. Bisnis yang diyakini mampu bertahan pada abad XXI adalah yang mampu menciptakan "*Learning Organization*" pada kinerja usahanya. "Belajar" merupakan langkah awal untuk melakukan bisnis MLM. Jadi inti dari kinerja dan operasional bisnis MLM adalah bertumpu pada dinamika lingkaran kerja pelakunya yang senantiasa berorientasi pada proses belajar.[11]

---

[9]. *Ibid*, 24-25.
[10]. *Ibid*.
[11]. *Ibid*. 25.

3. Beda Bisnis *Multi Level Marketing* dan *Money Game*

Karena perkembangan bisnis MLM semakin menjanjikan dari tahun ke tahun, hal ini menjadikan kesempatan bagi oknum tertentu untuk membentuk usaha *money game* (permainan uang) dengan mengatasnamakan bisnis MLM, dengan iming-iming keuntungan berlipat sehinga tidak jarang diantara mereka yang tergiur dengan keuntungan yang dijanjikan berakhir dengan penipuan.[12]

Menurut Helmi Attamimi, ketua (2012) Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) yang memayungi bisnis MLM di Indonesia, kegiatan bisnis *money game* sering dikamuflase dengan kegiatan MLM yang dijanjikan akan mendapatkan keuntungan yang besar dalam waktu singkat. Ciri-ciri bisnis *money game* berupa biaya pendaftaran yang sangat tinggi, tidak ada barang yang diperjualbelikan, kalaupun terdapat barang, harganya pun tidak realistis dan hanya mengandalkan penghasilan dari perekrutan member baru. Perusahaan ini tidak terdaftar dan sudah jelas tidak diakui oleh APLI.[13]

Perusahaan semacam *money game* termasuk bisnis ilegal, karena tidak memiliki surat ijin usaha penjualan langsung yang diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung. Namun ironisnya, walau tidak memiliki perizinan yang sah, perusahaan *money game* ini telah banyak melakukan perekrutan anggota secara massal ke seluruh wilayah Indonesia. Mereka juga gencar promosi di berbagai media massa dan kerap melakukan pertemuan di berbagai daerah, dengan mendatangkan tokoh terkenal, sebagai magnet guna menarik dan memberi kepercayaan kepada masyarakat agar terpikat dan bergabung.[14]

---

[12]. Anis Tyas Kuncoro, "Konsep Bisnis *Multi Level Marketing* Dalam Perspektif Ekonomi Syariah", *Sultan Agung*, Vol. XLV, No. 119, 2009, 24.

[13]. Imam Mas Arum, "*Multi Level Marketing* (MLM) Syariah: Solusi Praktis Menekan Praktik Bisnis Riba, *Money Game", Jurnal Muqtasid*, Vol.3 No.1, 2012, 27.

[14]. *Ibid*, 28.

Berikut adalah beberapa ciri penanda dari bisnis *money game* yang perlu diperhatikan, antara lain[15]:

1) Biaya pendaftaran yang sangat mahal, biasanya disertai keharusan pembelian produk yang harganya tidak seimbang dengan barang yang diperoleh.
2) Tidak ada produk/jasa yang dijual. Kalau pun ada hanya sebagai kedok dan kualitas atau harganya dipertanyakan.
3) Peluang keberhasilan seseorang yang mendaftar terlebih dahulu berpotensi mendapat keuntungan dengan menggunakan uang dari anggota yang bergabung setelahnya.
4) Penentuan keberhasilan berdasarkan banyaknya uang yang disetor oleh sejumlah orang baru yang direkrut, bukan karena belanja/penjualan produk anggota yang sudah ada, dimana produk yang ada kurang berkualitas.
5) Tidak perlu kerja keras, tinggal setor uang dan tunggu hasilnya.
6) Tidak terdaftar di APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia).
7) Memakai skema utama keseimbangan (kanan-kiri seimbang/binari maupun pengembangnya dengan bonus lain-lain), Sistem Piramida, dan biasannya ada bonus *sponsoring* (uang anggota yang direkrut diberikan sebagian kepada anggota yang mensponsori, bisnisnya belum jalan namun uang sudah diberikan terlebih dahulu kepada sponsornya walaupun mekanismenya diatur oleh perusahaan).
8) Ikut latah sesuai syariah, tetapi tidak memiliki sertifikat syariah dari DSN-MUI.

Biasanya, bisnis *money game* menggunakan sistem dengan skema piramida, yang menawarkan kesempatan untuk mendapatkan keuntungan besar dengan sedikit usaha. Beberapa promotor skema piramida berusaha membuat skema yang terlihat mirip dengan metode penjualan berjenjang. Penjualan berjenjang adalah suatu skema bisnis yang legal dan

[15]. Imam Mas Arum, "*Multi Level Marketing* (MLM) Syariah: Solusi Praktis Menekan Praktik Bisnis Riba, *Money Game*", *Jurnal Muqtasid*, Vol.3 No.1, 2012, 29.

menggunakan jaringan mitra usaha mandiri untuk menjual produk-produk langsung kepada konsumen. Agar terlihat seperti perusahaan penjualan berjenjang, skema piramida menyediakan serangkaian produk yang dinyatakan sebagai produk untuk dipasarkan langsung kepada konsumen.[16]

Namun demikian, pada kenyatannya hampir tidak ada usaha sama sekali untuk memasarkan produk-produk tersebut pada konsumen. Sebaliknya, penghasilan diciptakan berdasarkan perekrutan anggota-anggota baru. Juga para mitra usaha baru dipaksa untuk membeli sebanyak mungkin produk yang bernilai besar pada saat mengisi formulir peserta. Misalnya, Si-A mungkin harus membeli produk yang sebenarnya tidak bermanfaat senilai Rp 500 ribu – 2 juta agar dapat menjadi "mitra usaha". Orang yang merekrut Si-A mendapat komisi Rp 100.000 – 500.000 (10 – 25%) dan sisanya masuk ke orang-orang yang berada di level atas (dalam hal ini sponsor sampai perusahaan).[17]

Dari aturan main tersebut, terlihat bahwa bisnis *money game* sangat merugikan bagi banyak pihak. Beberapa akibat dari bisnis *money game*, antara lain[18]:

a. Menjerat dan menyesatkan masyarakat dan anggotanya, karena:
   1) Dapat dikategorikan sebagai judi (*maisir*), sebab perolehan penghasilan berada diluar kontrol anggota yang berada di level bawah, pendapatan utama diperoleh bukan dari penjualan barang dan jasa, melainkan dari merekrut orang lain untuk mencapai format tertentu.
   2) Tidak membuka peluang berpenghasilan yang merata dan adil sebagaimana layaknya yang ditawarkan perusahaan yang menjalankan skema penjualan langsung termasuk MLM.
   3) Merugikan anggota yang sudah membayar biaya pendaftaran berikut paket produk yang sangat mahal, kemudian menghadapi kesulitan menjual produk-produk tersebut kepada masyarakat karena tujuan

[16]. *Ibid*, 30.
[17]. Imam Mas Arum, "*Multi Level Marketing* (MLM) Syariah: Solusi Praktis Menekan Praktik Bisnis Riba, *Money Game*", *Jurnal Muqtasid*, Vol.3 No.1, 2012, 30.
[18]. *Ibid*, 30-31.

perusahaan adalah menggunakan produk sekedar sebagai kedok untuk menarik dana dari masyarakat dan tidak diberi pelatihan cara penjualan.

4) Merugikan masyarakat yang membeli produk-produk dari skema piramida, karena harganya jauh melampaui harga produk sejenis di pasaran.

b. Bertentangan dengan dasar-dasar skema penjualan langsung serta kode etik yang berlaku.

Supaya terhindar dari bahayanya bisnis *money game*, maka harus mengetahui terleih dahulu ciri-ciri bisnis MLM yang aman dan legal menurut aturan yang berlaku, yaitu antara lain[19]:

1. Biaya pendaftaran tidak terlalu mahal dan masuk akal, dan tidak ada keharusan langsung membeli produk pada saat mendaftar.
2. Ada produk/jasa yang dipertanggungjawabkan.
3. Semua anggota level atas atau bawah memiliki peluang keberhasilan yang sama.
4. Penentu keberhasilan berdasarkan jaringan dan penjualan produk.
5. Produk bisa digunakan untuk memenuhi kebutuhan anggota dan terjadi pembelian yang keberlanjutan oleh anggotanya sehingga terjadi omset terus menerus walaupun mungkin tidak terjadi pertambahan anggota baru.
6. Perusahann terdaftar di APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia).

[19]. *Ibid*, 34.

Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa perbedaan dari bisnis MLM dengan *money game*, yaitu sebagai berikut:

Tabel 2.1
Perbedaan Bisnis MLM dan Bisnis Money Game

Bisnis *Multi Level Marketing*	Bisnis *Money Game*
Biaya pendaftaran tidak terlalu mahal dan masih masuk akal.	Biaya pendaftaran terlalu mahal dan tidak masuk akal.
Terdapat produk/jasa yang diperjual-belikan dan bisa bermanfaat bagi anggotanya maupun konsumen	Tidak ada produk yang dijual, jika ada harganya mahal dan hanya sebagai kedok saja.
Penghasilan diperoleh dari merekrut anggota baru dan penjualan produk.	Penghasilan hanya diperoleh dari merekrut anggota baru.
Level atas dan bawah memiliki peluang keberhasilan yang sama.	Hanya menguntungkan orang yang di level atas saja dan merugikan orang yang bergabung setelahnya.
Perlu kerja keras untuk mencapai keberhasilan.	Dijanjikan untuk sukses dalam waktu yang singkat
Perusahaan terdaftar di APLI	Perusahaan tidak terdaftar di APLI.

4. *Multi Level Marketing* Menurut Hukum Islam

Di dalam literatur hukum Islam, sistem MLM ini dapat dikategorikan pembahasan fiqih muamalah dalam kitab *Buyu'* mengenai perdagangan atau jual beli. Oleh karena itu, dasar hukum yang dapat dijadikan panduan terhadap bisnis MLM ini adalah konsep jual beli, tolong menolong dan kerja sama (*ta'awun*).[20] Dalam al-Qur'an dasar hukum jual beli terdapat dalam Q.S. al-Baqarah ayat 275 yang menegaskan halalnya jual beli, yang berbunyi:

... وَاَحَلَّ اللّٰهُ الْبَيْعَ وحَرَّمَ الرِّبٰوا ...﴿٢٧٥﴾

...Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.... (Q.S. 2 [Al-Baqarah]: 275).[21]

[20]. Gemala Dewi, Wirdyaningsih, Yeni Salma Barlinti, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia* (Jakarta:Kencana, 2005), 189-190.

[21]. Kementerian Agama, "Al-Qur'an dan Terjemahannya", https://quran.kemenag.go.id/sura/2, diakses 26 Agustus 2020.

Sedangkan dasar hukum *ta'awun* yaitu terdapat dalam QS. al-Māidah ayat 2, yang berbunyi:

... وَتَعَاوَنُوْا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوٰىۖ وَلَا تَعَاوَنُوْا عَلَى الْاِثْمِ وَالْعُدْوَانِۚ ... ۝٢

...tolong menolonglah atas kebaikan dan takwa dan jangan tolong-menolong atas dosa dan permusuhan...(Q.S. 5 [al-Māidah]: 2).[22]

Selain itu terdapat pula hadits Rasulullah SAW yang berbunyi:

اِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ

Perdagangan itu atas dasar sama-sama ridha. (HR. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah)

اَلْمُسْلِمُوْنَ عَلَى شُرُوْطِهِمْ

Umat Islam terikat dengan persyaratan mereka. (HR. Ahmad, Abu Daud, dan al-Hakim).[23]

Berdasarkan dalil-dalil tersebut, maka hukum MLM mengikuti muamalat yang terkandung di dalamnya. Jika muamalat yang terkandung di dalamnya adalah muamalat yang tidak bertentangan dengan syariat Islam, maka absahlah MLM tersebut. Namun, jika muamalatnya bertentangan dengan syariat Islam, maka haramlah MLM tersebut.[24]

Kemudian terdapat pula kaidah fiqih yang menyebutkan bahwa:

اَلْأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَةِ اْلإِبَاحَةُ إِلاَّ أَنْ يَدُلَّ دَلِيْلٌ عَلَى تَحْرِيْمِهَا

Hukum asal dalam semua bentuk muamalah adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.

---

[22]. Kementerian Agama, "Al-Qur'an dan Terjemahannya", https://quran.kemenag.go.id/sura/5, diakses 26 Agustus 2020.

[23]. *Ibid*, 190.

[24]. Agus Murimin, Abdul Haris Romdhoni, Tira Nur Fitria, "Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Dalam Pandangan Islam", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 2, No. 2, Juli 2016, 111.

Maksud dari kaidah tersebut adalah bahwa dalam setiap muamalah pada dasarnya boleh, dari transaksi seperti jual beli, sewa menyewa, kerja sama (*mudharabah* atau *musyarakah*), perwakilan, sampai aktivitas muamalah dalam bentuk pembiayaan pada akad *murabahah*, kecuali yang sudah jelas diharamkan seperti mengandung unsur kemudharatan, tipuan, judi, dan riba.[25]

Jadi pada dasarnya, hukum MLM adalah mubah (boleh), asalkan tidak memgandung unsur-unsur sebagai berikut:

a. Riba
b. *Maisir* (perjudian)
c. *Gharar* atau ketidakjelasan
d. *Ḍarar* atau merugikan/menzalimi pihak lain
e. *Jahalah* atau tidak trasparan

Karena MLM merupakan perdagangan, oleh karena itu juga harus memenuhi syarat-syarat sahnya perikatan, yaitu antara lain: adanya kesepakatan antara kedua pihak, pihak yang bersangkutan harus cakap hukum, adanya barang dalam transaksi, dan sebab yang halal.[26]

5. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

Secara realitas, kini perusahaan MLM sudah banyak tumbuh di dalam dan luar negeri. Bahkan, di Indonesia sudah ada yang secara terang-terangan menyatakan bahwa MLM tersebut sesuai syariat, seperti Ahad-Net, MQ-Net, dan lain-lain. Produk dan usaha MLM Syariah atau yang dikenal dengan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), memperoleh sertifikat halal dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Untuk MLM yang berdasarkan prinsip Syariah hingga sejauh ini memang diperlukan akuntabilitas dari MUI.[27]

---

[25]. M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003), 101.
[26]. *Ibid*, 189.
[27]. Gemala Dewi, Wirdyaningsih, Yeni Salma Barlinti, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia* (Jakarta:Kencana, 2005), 190.

Ada dua aspek untuk menilai apakah bisnis MLM itu sesuai dengan syariah atau tidak, yaitu[28]:

a. Aspek produk atau jasa yang dijual

Dari aspek produk yang dijual, dalam hal ini objek dari MLM harus merupakan produk-produk yang halal dan jelas. Bukan produk-produk yang dilarang oleh agama. Syarat-syarat objek dalam MLM adalah pada prinsipnya selain objeknya harus barang halal, produk itu juga harus bermanfaat, dapat diserahterimakan, dan mempunyai harga yang jelas. Oleh karena itu, meskipun MLM tersebut dikelola atau memiliki jaringan distribusi yang dijalankan oleh muslim, namun apabila bentuk, harga atau manfaat objeknya tidak jelas, maka tidak sah.

b. Sistem dari MLM itu sendiri

Dari sudut sistem MLM itu, pada dasarnya MLM Syariah tidak jauh berbeda dengan MLM konvensioanal. Namun, yang membedakan adalah bahwa bentuk usaha atau jasa yang dijalankan MLM berdasarkan syariat Islam. Sebagai contoh, dalam menjalankan usahanya, MLM Syariah harus memenuhi hal-hal sebagai berikut:

1) Sistem distribusi pendapatan, haruslah dilakukan secara profesioanal dan seimbang. Dengan kata lain tidak terjadi eksploitasi antar sesama.
2) Apresiasi distributor, haruslah apresiasi yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, misalnya tidak melakukan pemaksaan, tidak berdusta, jujur, dan tidak merugikan pihak lain, serta berakhlak mulia (*akhlaqul karimah*).
3) Penetapan harga, kalaupun keuntungan (komisi dan bonus) yang akan diberikan kepada para anggota berasal dari keuntungan penjualan barang, bukan berarti harga barang yang dipasarkan harus tinggi. Hendaknya semakin besar jumlah anggota dan distributor, maka tingkat harga makin menurun, yang pada akhirnya kaum muslimin dapat merasakan sistem pemasaran tersebut.

[28]. *Ibid*, 190-191.

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

Dalam fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) menyebutkan bahwa praktik MLM Syariah atau Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) wajib memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai berikut[29]:

1. Adanya objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa;
2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;
3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maisir*, riba, *ḍarar*, *ẓulm*, dan maksiat;
4. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;
5. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS;
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;

[29]. Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*. *Ighra'* adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka mempereroleh bonus atau komisi yang dijanjikan.
9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;
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;
11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut;
12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

6. Pihak-pihak Dalam Bisnis *Multi Level Marketing*

Dalam pelaksanaan bisnis MLM di Indonesia, terdapat beberapa pihak yang terlibat di dalamnya, yaitu:

a. Perusahaan MLM

Perusahaan yang akan menjalankan usaha penjualan langsung berjenjang atau MLM harus memenuhi beberapa syarat. Hal ini diatur dalam Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI Nomor 73/MPP/Kep/3/2000 Tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang. Perusahaan penjualan berjenjang harus berbentuk badan hukum (perseroan terbatas) dan wajib memiliki Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL).[30]

[30]. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI Nomor 73/MPP/Kep/3/2000 Tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang.

Untuk dapat melakukan kegiatan usaha penjualan berjenjang, perusahaan harus memenuhi beberapa ketentuan, yaitu antara lain[31]:

1) Mempunyai alamat kantor yang jelas.
2) Mempunyai barang/jasa yang memenuhi standar ketentuan mutu barang/jasa yang berlaku.
3) Mempunyai program pemasaran barang/jasa yang jelas, transparan dan sesuai dengan kode etik.
4) Membuka peluang usaha dan kesempatan memperoleh penghasilan bagi penjual.

Untuk menjadi perusahaan MLM yang sesuai dengan aturan yang berlaku, maka setidaknya ada lima pilar penting yang harus menjadi perhatian dan harus dimiliki pada setiap perusahaan yang berlabel MLM. Lima pilar tersebut antara lain[32]:

1. *Product* (produk)
   a) Produk dari perusahaan MLM itu harus unggul, unik dan memiliki nilai *repeat order* (pemesanan kembali) yang tinggi, alias produk yang habis dipakai maksimal 1 bulan. Karena jika memasarkan produk yang tidak habis pakai, maka untuk menciptakan omset jauh lebih berat.
   b) Produk harus legal dan sudah memiliki izin dari pihak berwenang, baik lokal maupun internasional (BPOM, Depkes, FDA, MUI, dan lain-lain) dengan pabrik standarisasi GMP dan ISO.
   c) Produk yang ditawarkan harus banyak, lebih dari 20 item, karena makin banyak pilihan produk maka rentang harga dan market produk makin luas.
   d) Produk harus laku di pasaran umum, bukan member atau anggota saja yang mengkonsumsi, namun juga masyarakat umum juga mendapatkan manfaat produk tersebut, karena memang keunggulan dari produk tersebut.

[31]. *Ibid*.
[32]. Imam Mas Arum, "*Multi Level Marketing* (MLM) Syariah: Solusi Praktis Menekan Praktik Bisnis Riba, *Money Game", Jurnal Muqtasid*, Vol.3 No.1, 2012, 36-38.

2. *Place* (tempat/kantor)
    a) Perusahaan MLM harus memiliki infrastruktur yang luas untuk memudahkan member/konsumen memperoleh barang.
    b) Lokasi cabang/stokist/pick up point/sub dan sejenisnya harus terdapat di seluruh kabupaten dan kecamatan, bahkan di perumahan.
3. *People* (SDM/manajemen)
    a) Sebuah perusahaan MLM harus didukung oleh manajemen dan Board of Director (BOD) yang berpengalaman dan memiliki visi 20-50 tahun kedepannya, bukan hanya orang yang punya modal besar, kemudian membangun perusahaan MLM.
    b) Tim manajemen perusahaan MLM harus handal dan profesional.
    c) Pimpinan/BOD perusahaan MLM harus berani investasi di daerah/ negara tempat mereka memasarkan produk.
    d) Tim *leader* juga harus berpengalaman, minimal mereka pernah sukses di MLM lain.
    e) Perusahaan dan para leader selalu mengadakan training/pelatihan bagi membernya, agar meningkatkan SDM member itu sendiri, dan biaya training itu harus ditekan semurah-murahnya bahkan gratis, bukan mencari keuntungan dari training. Training juga harus terjadwal 1-2 bulan kedepan agar memudahkan para member untuk mengikuti training sesuai dengan jadwal yang mereka inginkan.
4. *Plan* (perencanaan/pengembangan)
    a) Perusahaan MLM yang baik dan akan *longterm* adalah yang menganut sistem *breakaway*, bukan *binary*/*matrix* dan sejenisnya. Sistem *breakaway* adalah sistem yang mengutamakan kelebaran dalam pengembangan jaringannya, semakin banyak *frontline* (*downline* yang berada tepat satu level di bawah *upline*), semakin banyak bonus yang didapat. Sistem ini memungkinkan *downline* untuk melebihi *upline*-nya, kerena benefit yang diterima oleh *upline* terputus (*break*) pada saat *downline*–nya mencapai peringkat

yang sama. Sedangkan sistem *binary*/*matrix* adalah sistem yang digunakan dalam bisnis *money game*, yang hanya mengandalkan perekrutan sebanyak-banyaknya.

b) *Marketing plan* harus trasparan dan terbuka, sehingga member bisa menghitung sendiri bonus/*reward* yang akan mereka terima.
c) *Marketing plan* harus bersifat global, tidak hanya lokal, jadi bonus dihitung berdasarkan omset global perusahaan.
d) Kenaikan peringkat mudah, dan syarat klasifikasi juga mudah untuk diraih.
e) Member yang bergabung belakangan bisa menyusul sponsor/*upline*-nya, baik itu peringkat maupun penghasilan.
f) Sistem kenaikan peringkat secara akumulasi tanpa batas waktu, dan tidak ada sistem hangus atau turun peringkat.
g) Bisnis MLM bisa diwariskan ke keturunan dari member. Jadi jika member MLM sudah tidak bisa bekerja lagi, maka bisa dilanjutkan oleh anaknya.
h) Cari perusahaan yang sudah banyak terbukti berhasil *marketing plan*-nya.

5. *Promotion* (promosi)
   a) Perusahaan besar selalu mengadakan promosi bagi nasabah/membernya.
   b) Cari perusahaan MLM yang banyak memberikan promo-promo produk, misalnya.

b. Penjual Langsung

Penjual langsung adalah seseorang yang sudah menjadi member atau anggota dalam perusahaan MLM. Penjual langsung juga biasanya disebut dengan distributor, karena orang tersebut yang memasarkan langsung produk dari perusahaan kepada konsumen, tanpa perantara apapun. Penjual langsung dibagi menjadi 2, yaitu level atas atau *upline* dan level bawah atau *downline*. *Upline* adalah seseorang yang telah merekrut anggota baru dan mempunyai satu bawahan atau lebih, sedangkan

downline adalah seseorang yang sudah direkrut atau disponsori oleh *upline*. Agar *downline* bisa menjadi *upline*, maka *downline* tersebut harus merekrut orang baru.

Dalam merekrut calon anggota/member baru, perusahaan MLM wajib menyampaikan keterangan secara lisan atau tulisan dengan benar kepada calon member baru. Hal-hal tersebut disampaikan melalui penjual langsung atau distributor yang akan merekrut member baru, yaitu antara lain[33]:

1. Identitas perusahaan.
2. Mutu produk serta spesifikasinya yang akan dipasarkan.
3. Program pemasaran produk.
4. Persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi untuk menjadi member MLM.
5. Program pembinaan, bantuan pelatihan, dan fasilitas yang diberkan perusahaan MLM.
6. Perjanjian penjualan berjenjang.
7. Hal-hal lain yang perlu diketahui dalam rangka pelaksanaan usaha MLM.

Setelah proses perekrutan dalam melakukan kegiatan usaha, perusahaan wajib memberikan fasilitas yang sudah menjadi hak penjual langsung atau member baru MLM, yaitu antara lain[34]:

1. Memberikan tenggang waktu selama 10 hari kerja terhitung sejak tanggal pendaftaran kepada setiap calon penjual langsung untuk melanjutkan atau membatalkan keanggotaanya sebagai penjual langsung dengan mengembalikan alat bantu penjualan (*starter kit*) yang telah diperoleh dengan keadaan seperti semula.

[33]. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 73/MPP/Kep/3/2000 Tanggal 20 Maret 2000 Tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang.

[34]. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 70 Tahun 2019 Tentang Distribusi Barang Secara Langsung.

2. Memberikan alat bantu penjualan (*starter kit*) kepada setiap penjual langsung yang paling sedikit berisikan keterangan mengenai barang, program pemasaran (*marketing plan*), dan kode etik.
3. Memastikan kegiatan yang dilakukan oleh penjual langsung sesuai dengan program pemasaran (*marketing plan*) dan kode etik.
4. Memberikan komisi atau bonus sesuai dengan yang diperjanjikan.
5. Menetapkan harga barang yang dijual dalam mata uang rupiah dan berlaku untuk penjual langsung dan konsumen.
6. Melaksanakan pembinaan dan pelatihan untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan para penjual langsung, agar bertindak dengan benar, jujur dan bertanggung jawab paling sedikit 1 kali dalam 1 tahun.
7. Memberikan kesempatan yang sama kepada semua penjual langsung untuk berprestasi dalam memasarkan barang.

Dalam perusahaan MLM yang baik dan legal menurut hukum yang berlaku, para penjual langsung atau member MLM, baik itu level atas maupun level bawah memiliki peluang keberhasilan yang sama. Walaupun *upline* yang pada dasarnya lebih dahulu masuk menjadi member atau anggota MLM, namun tidak menutup kemungkinan *downline* bisa menyalip keberhasilan *upline*, baik dari segi peringkat atau penghasilan. Hal ini karena sistem yang digunakan dalam bisnis MLM legal yaitu sistem *breakaway* dimana benefit yang diterima oleh *upline* terputus (*break*) pada saat *downline* mencapai peringkat yang sama dengan *upline*.

c. APLI

APLI merupakan singkatan dari Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia, adalah suatu organisasi yang merupakan wadah persatuan dan kesatuan tempat berhimpun para perusahaan penjualan langsung (*Direct Selling*/DS), termasuk perusahaan yang menjalankan penjualan dengan sistem berjenjang (*Multi Level Marketing*/MLM) di Indonesia. Dalam bahasa Inggris, APLI diterjemahkan menjadi *Indonesian Direct Selling*

Association. APLI telah menjadi anggota Kamar Dagang dan Industri Indonesia (KADIN INDONESIA), dengan nomor anggota 20203.18688-6/04-09-1995 dan diakui oleh Pemerintah/Departemen Perdagangan. APLI juga merupakan bagian dan satu-satunya asosiasi penjualan langsung di Indonesia yang telah diakui oleh Federasi Penjualan Langsung Internasional (*World Federation* of *Direct Selling Association*/WFDSA). Disetiap negara, WFDSA hanya menerima satu asosiasi DS/MLM sebagai anggota yaitu asosiasi yang mendaftar pertama dan anggota-anggotanya yang memenuhi persyaratan kode etik yang ditentukan oleh WFDSA. APLI merupakan organisasi independen, yang tidak berafiliasi dengan salah satu kegiatan politik praktis, selain kegiatan profesional dalam bidang mewujudkan penjualan langsung (*direct selling*), termasuk penjualan dengan sistem berjenjang (MLM) yang murni dan benar.[35]

Berdirinya asosiasi ini di Indonesia dicetuskan pertama kali oleh Bapak Eddy Budhiman dengan nama IDSA (*Indonesian Dirrect Selling Association*), dan disahkan pendiriannya di kantor notaris pada tanggal 4 Juli 1984. Karena pada saat itu di Indonesia belum banyak perusahaan DS/MLM maka kegiatan asosiasi ini tidak aktif pada waktu itu.[36]

Dengan seiring waktu berkembangnya dan bermunculan perusahaan DS/MLM di Indonesia, maka IDSA diaktifkan lagi di tahun 1992 yang beranggotakan tidak lebih dari 12 perusahaan dan nama IDSA diubah menjadi Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI). Perkembangan terus yang sampai saat ini cukup dirasakan, dari menempati kantor salah satu perusahaan anggota APLI sampai mampu menyewa kantor sendiri yang terpisah dari kantor anggota, dan adanya karyawan tetap yang bukan merupakan karyawan perusahaan anggota.[37]

Saat ini APLI terus mengupayakan perkembangan usaha anggotanya untuk mempersiapkan dalam menghadapi persaingan yang ketat dengan

[35]. APLI, "Profil APLI", https://www.apli.ori.id/pages/tentang-kami, diakses 10 Juli 2020.
[36]. *Ibid*.
[37]. *Ibid*.

akan banyaknya perusahaan baru bermunculan, dan diiringi upaya APLI terus mengangkat citra dan nama baik industri DS/MLM yang benar.

Saat ini APLI berkedudukan di Jakarta, yang dimana dewan pengurusnya dipilih oleh anggota pada waktu Musyawarah Nasional, untuk periode 3 tahun. Adapula pelayanan APLI yang diberikan kepada anggota yaitu antara lain[38]:

1. Memberikan kesempatan untuk:
   a. Memperoleh informasi tentang bidang perdagangan, perpajakan, perizinan, kode etik, dan lain sebagainya.
   b. Mengikuti seminar, loka karya, sosialisasi masalah MLM, dan lain-lain.
2. Mengikuti pendidikan/pelatihan.
3. Tiap anggota berhak untuk:
   a. Memberikan pendapat dan saran tentang masalah-masalah yang berkaitan dengan bisnis DS/MLM kepada Dewan Pengurus.
   b. Memilih dan dipilih menjadi anggota pengurus.

Adapun visi dan misi dari APLI antar lain[39]:

VISI APLI

Mengembangkan Industri Jualan Langsung secara sehat dan berkelanjutan di Indonesia.

MISI APLI

1. Menjadi wadah perusahaan-perusahaan jualan langsung, yang bekerja sesuai aturan-aturan yang ditentukan serta ikut membina para anggota asosiasi agar menciptakan iklim usaha yang sehat, perilaku anggota yang terpuji dan menjunjung tinggi kode etik asosiasi dalam menjalankan usahanya.
2. Berusaha menjalin kerja sama dengan instansi-instansi Pemerintah yang terkait demi pengembangan usaha kecil dan menengah yang

[38]. *Ibid*.
[39]. APLI, "Visi-Misi APLI" https://www.apli.ori.id/pages/visi-misi, diakses 10 Juli 2020.

dijalankan oleh mitra usaha secara sehat dan berkelanjutan serta terwujud perlindungan konsumen secara baik dan benar.

3. Membuka kesempatan pelatihan bagi anggota APLI tentang cara-cara memajukan usaha, sistem administrasi yang baik, urusan perpajakan dan lain-lain hal yang terkait untuk kemajuan usaha, terutama bagi anggota APLI berskala menengah dan kecil.

d. Dewan Pengawas Syariah

Secara organisasi, perusahaan MLM Syariah memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang bertugas mengawasi kegiatan bisnis dalam perusahaan tersebut dan memberikan pembinaan agar semua kegiatan dalam perusahaan tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Pengawasan ini meliputi produk yang akan dijual, *marketing plan*, dan kegiatan seremonial yang akan diadakan perusahaan tersebut.[40]

Dewan Pengawas Syariah merupakan badan yang ada di lembaga keuangan syariah dan bertugas mengawasi pelaksanaan keputusan Dewan Syariah Nasional (DSN) di lembaga keuangan syariah. Di Indonesia, tingkat pengawasan pertama yaitu Dewan Pengawas Syariah (DPS) dan tingkat pengawasan berikutnya di level nasional yaitu Dewan Syariah Nasional (DSN). DSN merupakan bagian dari Majelis Ulama Indonesia (MUI), yang bukan badan pemerintah namun memiliki otoritas dalam mengeluarkan fatwa terkait dengan masalah-masalah perbankan syariah.[41]

Mengenai tugas, wewenang, dan tanggung jawab DPS yaitu menurut ketentuan pasal 27 Peraturan Bank Indonesia No. 6/24/PBI/2004, yaitu meliputi[42]:

1) Memastikan dan mengawasi kesesuaian kegiatan operasioanal terhadap fatwa yang dikeluarkan oleh DSN.

[40]. Luqman Nurhisam, Kepatuhan Syariah (*Sharia Compliance*) dalam Industri Keuangan Syariah, *Jurnal Hukum IUS QUIA IUSTUM*, No. 1, Vol. 23, Januari 2016, hal. 88.
[41]. Ibid, hal. 89.
[42]. Ibid, hal. 90.

2) Menilai aspek syariah terhadap pedoman operasional dan produk yang dikeluarkan.
3) Memberikan opini dari aspek syariah terhadap pelaksanaan operasional secara keseluruhan dalam laporan publikasi.
4) Mengkaji produk dan jasa baru yang belum ada fatwa untuk dimintakan fatwa kepada DSN.
5) Menyampaikan laporan hasil pengawasan syariah sekurang-kurangnya 6 bulan kepada Direksi, Komisaris, Dewan Syariah Nasional, dan Bank Indonesia.

Sedangkan, fungsi utama dari Dewan Pengawas Syariah (DPS) yaitu[43]:

1) Sebagai penasihat dan pemberi saran kepada direksi, pimpinan unit usaha syariah, dan pimpinan kantor cabang syariah mengenai hal-hal yang terkait dengan aspek syariah.
2) Sebagai mediator antara lembaga keuangan syariah dengan Dewan Syariah Nasional (DSN) dalam mengomunikasikan ususl dan saran pengembangan produk dan jasa dari lembaga keuangan syariah yang memerlukan kajian dan fatwa dari Dewan Syariah Nasional (DSN).
3) DPS melakukan pengawasan secara periodik pada lembaga keuangan syariah yang berada di bawah pengawasannya.
4) DPS berkewajiban mengajukan ususl-usul pengembangan lembaga keuangan syariah kepada pimpinan lembaga yang bersangkutan dan kepada DSN.
5) DPS merumuskan permasalahan-permasalahn yang memerlukan pembahasan DSN.

[43]. Ibid, hal. 91.

B. Tinjauan Umum Tentang Akad *Ju'alah*

1. Definisi Akad *Ju'alah*

Manusia dalam kehidupannya selalu melaksanakan kegiatan sehari-hari, kegiatan tersebut ada yang dilakukan seorang diri dan ada juga yang dilaksanakan dengan meminta bantuan orang lain, dengan kata lain menyuruh seseorang karena orang tersebut tidak bisa melaksanakan pekerjaan sendiri. Kegiatan yang tidak bisa dilaksanakan sendiri inilah yang kemudian menyuruh orang lain yang harus diberi imbalan, yang dalam muamalah disebut dengan akad *ju'alah.*[44]

Secara etimologis, *al-ju'lu* berarti upah. *Ja'altu lahu ju'lan* artinya aku membuat upah untuknya. *Ji'alah* juga dapat dibaca *ja'alah*. Ibnu Faris menyatakan bahwa *al-ja'lu, al-ja'alah* artinya suatu pekerjaan yang ia lakukan.[45] Dalam kitab *al-Mu'jam al-Wasith*, makna dari *al- ju'alah* yaitu:

ما يجعل على العمل من أجر أو رشوة

Apa saja yang dijadikan untuk upah atau risywah (sogokan).

Adapun di dalam Kamus al-Bisri, kalimat *al-ju'alah* berarti الجائزة (hadiah/persen) dan juga العمولة (komisi). Sedangkan Wahbah al Zuhaili mendefinisikan *al ju'alah* secara bahasa sebagai berikut:

هي ما يجعل للإنسان على فعل شيء أو ما يعطاه الإنسان على أمر يفعله.

وتسمى عند القانونين: الوعد بالجائزة

Al ju'alah adalah apa saja yang dijadikan (imbalan) bagi seseorang atas suatu pekerjaan atau apa saja yang diberikan seseorang untuk melaksanakan suatu pekerjaan tertentu. Dalam istilah perundang-undangan, hal itu dinamakan dengan perjanjian yang berimbalan hadiah.

---

[44]. Abu Azam Al Hadi, *Fikih Muamalah Kontemporer*, (Depok: Rajagrafindo Persada, 2017), 198.
[45]. *Ibid*.

Jadi secara bahasa makna *al ju'alah* adalah upah/imbalan atas suatu perjanjian dalam sebuah muamalah.[46]

Adapun secara terminologi, para ulama berbeda pendapat tentang definisi *al ju'alah* secara istilah/terminologi. Imam Syamsyuddin Muhammad ibnu al Khotib asy Syarbini yang juga diikuti oleh Wahbah al-Zuhaili dalam kitabnya mendefinisikan *al ju'alah* dengan ungkapan sebagai berikut:

التزام عوض معلوم على عمل معين أو مجهول عسر علمه

Kesepakatan memberikan imbalan atas suatu pekerjaan tertentu atau pekerjaan yang belum pasti bisa dilaksanakan.

Sayyid Sabiq mendefinisikan *al ju'alah* yaitu:

الجعالة عقد على منفعة يظن حصولها كمن يلتزم يجعل

Al ju'alah adalah akad atas suatu manfaat yang diperkirakan akan mendapatkan imbalan sebagaimana yang dijanjikan atas suatu pekerjaan.[47]

Menurut Drs. Imron, *ju'alah* adalah tindakan penetapan orang yang sah pentasarrufannya (penggunaannya) tentang suatu ganti yang telah diketahui jelas atas pekerjaan yang ditentukan. Menurut Sulaiman Rasjid, *ju'alah* adalah meminta agar mengembalikan barang yang hilang dengan bayaran yang ditentukan, misal seseorang yang kehilangan seekor kuda, kemudian dia berkata *"siapa yang mendapatkan kudaku dan mengembalikan kepadaku, maka aku bayar sekian..."*.[48]

Sedangkan *ju'alah* menurut Ibn Rusyd adalah pemberian upah (hadiah) atas sesuatu manfaat yang diduga akan terwujud, seperti mempersyaratkan kesembuhan dari seorang dokter, atau kemahiran dari seorang guru, atau pencari/yang menemukan hamba yang lari. Kemudian menurut Abd.

[46]. Haryono, "Konsep *Al-Ju'alah* dan Model Aplikasinya dalam Kehidupan Sehari-hari", *Al Maslahah Jurnal Hukum Islam dan Pranata Hukum Sosial Islam*, 645.
[47]. *Ibid*.
[48]. *Ibid*.

Rahman al-Jaziri, yang dimaksud *ju'alah* (pemberian upah) adalah pemberian seseorang atau menyebutkan hadiah dalam jumlah tertentu kepada orang yang mengerjakan perbuatan khusus, diketahui atau tidak diketahui. Sebuah contoh, seorang berkata: *"Barangsiapa membangun tembok ini untukku, ia berhak mendapatkan uang sekian".* Maka orang yang membangun tembok untuknya berhak atas hadiah (upah) yang disediakan, banyak atau sedikit.[49] Kemudian menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, *ju'alah* adalah perjanjian imbalan tertentu dari pihak pertama kepada pihak kedua atas pelaksanaan suatu tugas atau pelayanan yang dilakukan oleh pihak kedua untuk kepentingan pihak pertama.[50]

Dari berbagai definisi di atas pada dasarnya adalah sama. Perbedaan definisi dalam hal tersebut hanyalah perbedaan yang bersifat *lafẓi* (kata) sedangkan maknanya adalah sama. Namun, perlu dipahami bahwa dalam akad *ju'alah* bukan hanya sekadar untuk meminta pengembalian barang yang hilang sebagaimana dalam definisi Sulaiman Rasjid. Begitu pula imbalan yang digunakan tidak harus identik dengan bayaran uang. Definisi yang dipaparkan oleh Sulaiman Rasjid cenderung mengarah pada salah satu contoh dalam hal *ju'alah* seperti mengembalikan barang yang hilang.[51]

Dari berbagai definisi tersebut, secara ringkas bisa kita tarik kesimpulan, bahwa *al-ju'alah* adalah suatu akad perjanjian untuk memberi imbalan atas suatu pekerjaan yang masih belum pasti bisa dikerjakan. Apabila pekerjaan tersebut telah selesai dan memenuhi syarat, maka janji untuk pemberian imbalan tersebut bersifat lazim/wajib. Lebih simpelnya, model ini sering dikenal sayembara berhadiah di kalangan masyarakat awam.[52]

Jadi, jika digali lebih lanjut, kelaziman pemberian imbalan tersebut sesuai dengan kaidah ushul fiqih sebagai berikut:

---

[49]. Abu Azam Al Hadi, *Fikih Muamalah Kontemporer*, (Depok: Rajagrafindo Persada, 2017), 198.
[50]. Yadi Janwari, *Fikih Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2015), 154-155.
[51]. Haryono, "Konsep Al-Ju'alah dan Model Aplikasinya dalam Kehidupan Sehari-hari", *Al Maslahah Jurnal Hukum Islam dan Pranata Hukum Sosial Islam*, 646.
[52]. *Ibid*.

المواعيد باطتساب صور التعاليق تكون لازمة

Janji-janji yang dikaitkan dengan syarat, sifatnya mengikat (tidak dapat ditarik kembali).

Dalam hal ini, para ulama sepakat atas keharusan melaksanakan sebuah janji yang dibuat dalam bentuk jaminan, seperti dalam masalah akad *ju'alah*. Dalam definisi ini, maka sayembara atau perlombaan mubah dan berhadiah yang hadiahnya dari satu pihak merupakan bagian dari *al ju'alah* yang dibolehkan.[53]

2. Dasar Hukum Akad *Ju'alah*

Hukum mengenai akad *ju'alah* dalam al-Qur'an terdapat dalam Q.S Yūsuf ayat 72 yaitu:

قَالُوا۟ نَفْقِدُ صُوَاعَ ٱلْمَلِكِ وَلِمَن جَآءَ بِهِۦ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا۠ بِهِۦ زَعِيمٌ ﴿٧٢﴾

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

Ayat tersebut menjelaskan bahwa raja pada waktu itu melakukan praktik akad *ju'alah* dalam bentuk sayembara berhadiah bagi siapa saja yang bisa menemukan barang yang dimaksud. Orang yang menemukan akan diberikan komisi berupa حمل بعير (bahan makanan seberat beban unta).[54]

Kemudian, hukum mengenai akad *ju'alah* juga terdapat dalam hadits Rasulullah SAW yang diriwayatkan oleh Imam al-Bukhari dari Abu Sa'id al-Khudri tentang kisah sekelompok sahabat yang sedang safar kemudian

[53]. *Ibid*.
[54]. Haryono, "Konsep Al-Ju'alah dan Model Aplikasinya dalam Kehidupan Sehari-hari", *Al Maslahah Jurnal Hukum Islam dan Pranata Hukum Sosial Islam*, 647.

meruqyah pemimpin sebuah kampung yang digigit ular dengan Q.S. Al-Fātihah:

عَنْ أَبِيْ سَعِيْدٍ رَضِيَ اللّٰهُ عَنْهُ قَالَ انْطَلَقَ نَفَرٌ مِنْ أَصْحَابِ النَّبِيِّ صَلَّى اللّٰهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فِيْ سَفْرَةٍ سَافَرُوْهَا حَتَّى نَزَلُوْا عَلَى حَيٍّ مِنْ أَحْيَاءِ الْعَرَبِ فَاسْتَضَافُوْهُمْ فَأَبَوْا أَنْ يُضَيِّفُوْهُمْ فَلُدِ غَ سَيِّدُ ذَلِكَ الْحَيِّ فَسَعَوْا لَهُ بِكُلِّ شَيْءٍ لَا يَنْفَعُهُ شَيْءٌ فَقَالَ بَعْضُهُمْ لَوْ أَتَيْتُمْ هَؤُلَاءِ الرَّهْطَ الَّذِيْنَ نَزَلُوْا لَعَلَّهُ أَنْيَكُوْنَ عِنْدَ بَعْضِهِمْ شَيْءٌ فَأَتَوْهُمْ فَقَالُوْا يَا أَيُّهَا الرَّهْطُ إِنَّ سَيِّدَنَا لُدِ غَ وَسَعَيْنَا لَهُ بِكُلِّ شَيْءٍ لَا يَنْفَعُهُ فَهَلْ عِنْدَ أَحَدٍ مِنْكُمْ مِنْ شَيْءٍ فَقَالَ بَعْضُهُمْ نَعَمْ وَاللّٰهِ إِنِّيْ لَأَرْقِيْ وَلَكِنْ وَاللّٰهِ لَقَدْ اسْتَضَفْنَاكُمْ فَلَمْ تُضَيِّفُوْنَا فَمَا أَنَا بِرَاقٍ لَكُمْ حَتَّى تَجْعَلُوْا لَنَا جُعْلًا فَصَالَحُوْهُمْ عَلَى قَطِيْعٍ مِنْ الْغَنَمِ فَانْطَلَقَ يَتْفِلُ عَلَيْهِ وَيَقْرَأُ الْحَمْدُلِلّٰهِ رَبِّ الْعَالَمِيْنَ فَكَأَنَّمَا نُشِطَ مِنْ عِقَالٍ فَانْطَلَقَ يَمْشِي وَمَا بِهِ قَلَبَةٌ قَالَ فَأَوْفَوْهُمْ جُعْلَهُمْ الَّذِي صَالَحُوْهُمْ عَلَيْهِ فَقَالَ بَعْضُهُمْ اقْسِمُوا فَقَالَ الَّذِي رَقَى لَا تَفْعَلُوْا حَتَّى نَأْتِيَ النَّبِيَّ صَلَّى اللّٰهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَنَذْكُرَ لَهُ الَّذِي كَانَ فَنَنْظُرَ مَايَأْمُرُنَا فَقَدِمُوا عَلَى رَسُوْلِ اللّٰهِ صَلَّى اللّٰهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَذَكَرُوْا لَهُ فَقَالَ وَمَا يُدْرِيْكَ أَنَّهَا رُقْيَةٌ ثُمَّ قَالَ قَدْ أَصَبْتُمْ اقْسِمُوْا وَاضْرِبُوا لِي مَعَكُمْ سَهْمًا فَضَحِكَ رَسُوْلُ اللّٰهِ صَلَّى اللّٰهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ (رواه البخري)

Dari Abu Said al-Khudri RA berkata: Sekelompok sahabat Nabi SAW telah bersafar sehingga mereka sampailah ke sebuah perkampungan dari perkampungan suku Arab dan meminta izin untuk singgah di dalamnya. Namun, saat itu penghuni kampung tersebut enggan menerima mereka. Pada saat itu pemimpin kampung tersebut dipatok ular dan mereka telah berusaha sekuat tenaga untuk mengobatinya akan tetapi belum ada

hasilnya. Sebagian dari penghuni kampung tersebut berkata kepada kawannya: "Seandainya sebagian dari kalian datang kepada kafilah tersebut dengan harapan ada salah seorang diantara mereka yang mempunyai sesuatu yang bisa dijadikan untuk obat." Maka, sebagian dari mereka benar-benar mendatangi kafilah sahabat tersebut. Kemudian berkata kepada mereka: "Wahai kaum sekalian, sesungguhnya pemimpin desa kami telah digigit ular dan kami berusaha sekuat tenaga untuk mengobatinya namun belum ada hasilnya, apakah ada salah seorang diantara kalian yang mempunyai obatnya?". Maka, sebagian diantara sahabat tersebut menjawab: "Ya, demi Allah sungguh aku akan me-ruqyah-nya. Namun,bukankah kami telah meminta izin singgah dan kalian semua merasa keberatan? Tidaklah jadi soal. Lantas bagaimana kalau seandainya kalian beri imbalan atas jerih payah kami jika ternyata kami bisa mengobati atas izin Allah?". Maka, orang kampung tersebut menyetujuinya dan menjadikan imbalannya adalah sekumpulan kambing (dalam riwayat Bukhari dari jalur yang lain 30 kambing). Kemudian bergegaslah sahabat yang mewakili tersebut menuju rumahnya untuk me-ruqyah-nya. Setelah sampai, maka meludahlah sahabat tersebut dan dibacakan padanya "al hamdulillahi robbil 'alamin" (surat al-Fātihah). Seketika itu kondisi pemimpin kampung tersebut berangsur sembuh dan bisa berjalan seperti sedia kala. Setelah kejadian tersebut maka dipenuhilah janji pemberian imbalan atas amal yang dilakukan sahabat tersebut dan kemudian dia kembali lagi bersama kafilah. Setelah sampai kepada rekannya berkatalah sebagian diantara mereka: "Bagilah imbalan tersebut dengan kami". Maka diapun menjawab: "Jangan kau lakukan hal itu sebelum kita datang kepada Rosulullah SAW dan menceritakan apa yang terjadi kemudian baru kita lakukan apa yang diperintahkan Rasulullah SAW kepada kita". Lalu menghadaplah mereka kepada Rasulullah SAW dan menceritakan apa yang terjadi kepada Nabi SAW. Setelah Nabi mendengar hal tersebut kemudian Beliau bertanya: "Bagaimana kalian tahu bahwa surat al-Fātihah adalah ayat ruqyah? Sungguh tepat sekali apa yang kalian lakukan!". Kemudian Nabi SAW melanjutkan perkataannya: "Sekarang bagilah hasil yang kalian dapatkan dan sertakan aku dalam pembagian tersebut. Maka saat itu tertawalah Rasulullah SAW dengan hal tersebut. (HR. Al-Bukhari: 2115).[55]

Sedangkan hukum pelaksanaan *ju'alah* menurut ulama yang dikutip dari Ismail Nawawi dalam kitab *al-Fiqh 'ala Madhahib al-Arba'ah* menjelaskan bahwa pelaksanaan dalam sistem pengupahan adalah sebagai berikut[56]:

[55]. Abu Azam Al Hadi, *Fikih Muamalah Kontemporer*, (Depok: Rajagrafindo Persada, 2017), 201.
[56]. *Ibid*, 206.

1. Akad *ju'alah* (pemberian upah) adalah akad yang diperbolehkan. Kedua belah pihak yang bertransaksi dalam pengupahan diperbolehkan membatalkannya. Jika pembatalan terjadi sebelum pekerjaan dimulai maka pekerja tidak mendapatkan apa-apa. Jika pembatalan terjadi di tengah-tengah proses pekerjaan maka pekerja berhak mendapatkan upah atas pekerjaannya.
2. Dalam pengupahan (*ju'alah*), masa pengerjaan tidak disyaratkan diketahui. Jika seseorang berkata: "barangsiapa bisa menemukan untaku yang hilang, ia akan mendapatkan hadiah satu dinar". Orang yang berhasil menemukannya berhak atas hadiah tersebut meskipun menemukannya setelah sebulan atau setahun.
3. Jika pekerjaan dilakukan sejumlah orang, maka upah atau hadiahnya dibagi secara merata antara mereka.
4. Pengupahan (*ju'alah*) tidak boleh pada hal-hal yang diharamkan. Jadi, seseorang tidak boleh berkata: "Barang siapa menyakiti atau memukul si Fulan atau memakinya, ia mendapatkan upah sekian".
5. Barangsiapa menemukan barang tercecer, atau barang hilang atau mengerjakan suatu pekerjaan dan sebelumnya ia tidak mengetahui kalau didalamnya terdapat upah (*ju'alah*), ia tidak berhak atas upah tersebut meskipun ia telah menemukan barang tercecer tersebut, karena perbuatan itu ia lakukan secara sukarela sejak awal. Jadi, ia tidak berhak mendapatkan upah tersebut kecuali jika ia berhasil menemukan budak yang melarikan diri dari tuannya, sedang balas budi atas perbuatannya tersebut.
6. Jika seseorang berkata, "Barangsiapa makan dan minum sesuatu yang dihalalkan, ia berhak atas upah", maka upah seperti itu diperbolehkan, kecuali ia berkata, "Barangsiapa makan dan tidak memakan sesuatu daripadanya, ia berhak atas upah", seperti ini tidak sah.
7. Jika pemilik upah (*ju'alah*) dan pekerja tidak sependapat tentang besarnya upah, maka ucapan yang diterima ialah ucapan pemilik upah dengan disuruh bersumpah. Jika keduanya berbeda pendapat tentang

pokok upah, maka ucapan yang diterima ialah ucapan pekerja dengan disuruh sumpah.

Para ulama berselisih pendapat tentang larangan dan kebolehan pengupahan (*ju'alah*). Menurut Malik, pengupahan atau pemberian hadiah itu dibolehkan pada sesuatu yang ringan dengan 2 syarat: yaitu tidak ditentukan masanya dan upahnya itu jelas dan diketahui. Sedangkan menurut Abu Hanifah bahwa pengupahan (pemberian hadiah) itu tidak boleh. Fuqaha yang membolehkan pengupahan berdasarkan pada firman Allah Q.S Yūsuf ayat 72.[57]

Sedangkan *fuqaha* yang tidak membolehkan pengupahan beralasan bahwa dalam pengupahan itu terdapat penipuan (*gharar*), karena disamakan dengan sewa menyewa yang lain. Sementara tidak diperselisihkan lagi dalam mazhab Malik bahwa upah (hadiah) itu hanya bisa dimiliki apabila pekerjaan telah selesai, dan pemberian upah itu tidak termasuk akad yang mengikat.[58]

3. Rukun dan Syarat Akad *Ju'alah*

Adapun rukun dan syarat dari akad *ju'alah* adalah sebagai berikut[59]:

a. Akad

Lafal akad dalam *ju'alah* nerupakan suatu ketetapan dengan sebab adanya sesuatu keinginan, maka tidak akan ada *ju'alah* jika tidak ada lafal dari seseorang yang sudah tertera dalam ketetapan, seperti lafal atas keizinan suatu pekerjaan dengan upah yang jelas.

Akad dalam *ju'alah* tidak disyaratkan harus dengan lafal tertentu. Keadaan '*urf* atau kebiasaan di masyarakat bisa dijadikan pedoman untuk menetapkan bagaimana lafal yang boleh dipergunakan dalam melakukan *ju'alah*.

Apabila seseorang mengerjakan suatu pekerjaan tanpa izin atau perintah, maka tidak ada hak untuk menuntut upah atau ganti yang sesuai

---

[57]. *Ibid*, 207.
[58]. *Ibid*, 208.
[59]. Helmi Karim, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2002), 47.

karena pekerjaaan yaang dilakukan tanpa izin tersebut dapat digolongkan sebagai pekerjaan secara sukarela.

Apabila pekerjaan dari *ju'alah* yaitu *mubham* (tidak ditentukan) untuk seseorang, maka pembritahuannya cukup dengan seruan. Imam Mawardhi berkata apabila ada seseorang yang berkata: *"Siapa yang mendatangkan budakku yang lari, maka untuknya satu dinar".* Maka siapapun yang mendatangkannya baik laki-laki ataupun perempuan, anak-anak ataupun budak, berakal atau gila, berhak untuk menuntut upah, karena mendengan seruan atau mengetahui adanya seruan itu. Karena dalam lafal "*siapa yang mendatangkan*" memberi pengertian secara umum.

b. Pihak-pihak yang Melakukan Akad

Piah-pihak yang terlibat dalam akad *ju'alah* ada 2 yaitu *ja'il* dan *maj'ul lahu*. *Ja'il* adalah pihak yang menjanjikan upah atau orang yang memberikan pekerjaan. Orang yang menjanjikan upah/hadiah haruslah orang yang cakap untuk melakukan tindakan hukum yaitu: baligh, berakal, dan cerdas. Jika orang tersebut anak-anak, orang gila, atau orang yang dalam pengampunan, maka *ju'alah* tersebut tidak sah.

Pihak *ja'il* bisa perorangan yang mempunyai suatu hubungan langsung dengan objek yang diju'alahkan, seperti seseorang yang kehilangan suatu benda, dan bisa pula pihak lain yang tidak punya hubungan pemilikan suatu objek yang diju'alahkan. *Ja'il* juga bisa pula berbentuk suatu kelompok, badan, atau lembaga. Dengan demikian, hadiah/imbalan yang dijanjikan dalan kegiatan *ju'alah* bisa diberikan oleh pihak pelaksana sendiri maupun pihak lain.

Sedangkan pihak yang melakukan *ju'alah* atau yang melakukan pekerjaan (*maj'ul lahu*) yang nantinya akan menerima imbalan/hadiah, harus disesuaikan dengan kondisi yang ada. Untuk masa sekarang sudah banyak kegiatan sayembara yang diperuntukkan bagi anak-anak, seperti perlombaan tingkat anak-anak, sebagaimana banyak pula kegiatan sayembara untuk orang dewasa.

c. Jenis Pekerjaan

Pekerjaan dalam *ju'alah* harus mengandung manfaat yang jelas. Jika pekerjaan yang dilaksanakan merupakan perbuatan yang haram, maka *ju'alah* tidak sah. Sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S al-Māidah ayat 2:

... وَتَعَاوَنُوْا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوٰىۖ وَلَا تَعَاوَنُوْا عَلَى الْاِثْمِ وَالْعُدْوَانِۚ ... ۝٢

...tolong menolonglah atas kebaikan dan takwa dan jangan tolong-menolong atas dosa dan permusuhan... [Q.S. 5 [Al-Māidah]: 2).[60]

Objek *ju'alah* mestilah berupa perbuatan yang mubah, seperti mencari barang yang hilang dan tidak dibolehkan melakukan *ju'alah* dalam lingkup pekerjaan yang dilarang oleh agama.

d. Imbalan/upah

Agar *ju'alah* menjadi sah, maka upah/imbalan yang diberikan harus jelas. Apabila ada upah yang tidak jelas, maka akadnya batal karena tidak ada suatu pengganti. Upah dalam kegiatan *ju'alah* bagi pihak yang menang atau yang sudah menyelesaikan pekerjaannya harus berbentuk materi (uang atau barang) dan jasa. Dalam *ju'alah*, upah akan diberikan setelah pekerjaannya selesai dan hasilnya sudah dapat dilihat.

Menurut Wahbah al-Zuhaili, syarat-syarat akad *ju'alah* yaitu sebagai berikut[61]:

a. *Ahliyatu ta'aqud* (berkompeten). Maksud dari berkompeten dalam masalah ini mencakup 3 sisi:
   1) Baligh
   2) 'Aqil/berakal
   3) Rosyid/rasional, oleh karena itu tidak sah *ju'alah* dari orang yang belum baligh (anak kecil) atau orang gila maupun orang yang tidak bisa berfikir secara rasional.

[60]. Kementerian Agama, "Al-Qur'an dan Terjemahannya", https://quran.kemenag.go.id/sura/5, diakses 26 Agustus 2020.

[61]. Haryono, "Konsep Al-Ju'alah dan Model Aplikasinya dalam Kehidupan Sehari-hari", *Al Maslahah Jurnal Hukum Islam dan Pranata Hukum Sosial Islam*, 651.

b. Imbalan yang jelas.
c. Hendaknya manfaat yang didapatkan benar-benar riil serta diperbolehkan secara syar'i yaitu bukan dalam perkara yang diharamkan secara syari'at, seperti zina, khamr, judi, dan lain-lain.

Dalam fatwa DSN-MUI Nomor 62/DSN-MUI/XII/2007 Tentang Akad *Ju'alah* menyebutkan bahwa akad *ju'alah* boleh dilakukan untuk memenuhi kebutuhan pelayanan jasa, maka harus memenuhi ketentuan sebagai berikut[62]:

a. Pihak *ja'il* harus memiliki kecakapan hukum dan kewenangan (*muthlaqal-tasharruf*) untuk melakukan akad.
b. Objek *ju'alah* (*mahal al-'aqd/maj'ul 'alaih*) harus berupa pekerjaan yang tidak dilarang oleh syari'ah.
c. Hasil pekerjaan (*natijah*) harus jelas dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran.
d. Imbalan *ju'alah* (*reward/'iwadh//ju'l*) harus ditentukan besarannya oleh *ja'il* dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran.
e. Tidak boleh ada syarat imbalan diberikan di muka (sebelum pelaksanaan objek *ju'alah*).

Imbalan *ju'alah* hanya berhak diterima oleh pihak *maj'ul lahu* apabila hasil dari pekerjaan tersebut terpenuhi. Pihak *ja'il* harus memenuhi imbalan yang diperjanjikannya jika pihak *maj'ul lahu* menyelesaikan (memenuhi) prestasi (hasil pekerjaan/*natijah*) yang ditawarkan.

4. Pelaksanaan Akad *Ju'alah*

Teknik pelaksanaan *ju'alah* (pemberian upah) dapat dilaksanakan dengan dua cara. *Pertama*, secara khusus yaitu ditentukan hanya untuk satu orang saja yang harus mencari barang yang hilang atau melakukan pekerjan, sebuah contoh Amin. Amin dengan sendirinya berusaha mencari barang yang hilang. *Kedua*, secara umum artinya orang yang dibebani pekerjaan mencari barang yang hilang tidak hanya ditentukan seorang saja, tetapi

[62].Fatwa DSN-MUI Nomor 62/DSN-MUI/XII/2007 Tentang Akad *Ju'alah.*

untuk semua orang (berlaku umum). Seperti contoh, seseorang berkata: "Siapa yang bisa menyembuhkan penyakit anak saya, maka akan saya beri imbalan (hadiah) sekian" atau"Barangsiapa yang bisa menemukan STNK sepeda motor saya bernomor polisi sekian, maka akan saya beri imbalan/upah sekian".[63]

Masalah lain yang perlu diperhatikan dalam *ju'alah* (pemberian upah) bahwa pemberitahuan itu tidak disyaratkan datang dari orang yang kehilangan, melainkan juga bisa dari orang lain yang mendengarnya. Sebuah contoh, seorang berkata: "Siapa saja yang bisa menyembuhkan penyakit anak saya, maka akan saya beri upah/imbalan sekian". Di kemudian hari ada seorang yang bisa menyembuhkan anaknya, baik pemberitahuan itu diterima dari orang yang menyampaikan pemberitahuan langsung maupun pemberitahuan itu diterima dari orang lain, maka orang yang menyembuhkan tersebut akan diterima dari orang lain. Hal tersebut bisa dibenarkan, karena dalam *ju'alah* (pemberian upah) tidak disyaratkan kehadiran dua belah pihak yang bertransaksi, namun disyaratkan besar jumlah upah yang harus diterima. Artinya, ia harus tahu berapa jumlah yang akan ia terima jika berhasil menyembuhkan anaknya, karena hal ini sama dengan sewa menyewa. Kalau upah yang akan diberikan itu *majhul* (tidak jelas) maka hukumnya rusak. Bagaimana jika orang yang menyembuhkan penyakitnya merupakan dari banyak orang bukan seorang, maka upah harus dibagi rata karena mereka sama-sama bekerja dan berusaha.[64]

5. Pengupahan dalam Akad *Ju'alah*

Dalam melaksanakan pekerjaan dan besarnya pengupahan seseorang itu ditentukan melalui standar kompetensi yang dimilikinya, yaitu sebagai berikut:

a. Kompetensi teknis, yaitu pekerjaan yang bersifat keterampilan teknis, contoh: pekerjaan yang berkaitan dengan mekanik perbengkelan,

[63]. Abu Azam Al Hadi, *Fikih Muamalah Kontemporer*, (Depok: Rajagrafindo Persada, 2017), 202.
[64]. *Ibid*, 202-203.

pekerjaan di proyek-proyek yang bersifat fisik, dan pekerjaan di bidang industri mekanik lainnya.

b. Kompetensi sosial, yaitu pekerjaan yang bersifat hubungan kemanusian. Seperti pemasaran, hubungan kemasyarakatan, dan sebagainya.
c. Kompetensi manajerial, yaitu pekerjaan yang bersifat penataan dan pengaturan usaha, seperti manajer, sumber daya manusia, manajer produksi, manajer keuangan, dan sebagainya.
d. Kompetensi intelektual, yaitu tenaga di bidang perencanaan, konsultan, dosen, guru, dan sebagainya.

Dalam praktik pemberian upah, mengikuti sistem pengupahan pasar, sistem upah progresif, sistem pengupahan melalui skala dan struktur upah, dan sebagainya. Hal tersebut tergantung pada jenis pekerjaan, beban kerja, dan juga waktu. Masalah pekerjaan itu tergantung jenis, beban, dan waktu pekerjaan. Jumhur ulama tidak memberikan batasan minimal atau maksimal. Sebab, tidak ada dalil yang mengharuskan untuk membatasinya. Ulama Hanafiyah tidak menetapkan pekerjaan tentang awal waktu perjanjian, sedangkan ulama Syafi'iyah mensyaratkannya, sebab jika tidak dibatasi hal itu menyebabkan tidak diketahui oleh awal waktu yang wajib dipenuhi.

6. Hikmah Disyariatkannya Akad *Ju'alah*

Ju'alah merupakan akad yang sangat manusiawi dan banyak hikmah yang dapat diambil dari pelaksanaan akad *ju'alah*. Adapun hikmah dari disyariatkannya akad *ju'alah* adalah:

a. Membantu mengembalikan sesuatu yang berharga, baik itu berupa materi (barang yang hilang) atau mengembalikan kesehatan atau membantu pekerjaan seseorang. Hal ini tercantum dalam firman Allah dal Q.S Al-Māidah ayat 2, yaitu:

... وَتَعَاوَنُوْا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوٰىۖ وَلَا تَعَاوَنُوْا عَلَى الْاِثْمِ وَالْعُدْوَانِۚ وَاتَّقُوا اللّٰهَۗ
اِنَّ اللّٰهَ شَدِيْدُ الْعِقَابِ ۝٢

...tolong menolonglah atas kebaikan dan takwa dan jangan tolong-menolong atas dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sungguh, Allah sangat berat siksanya.([Q.S. 5 [Al-Māidah]: 2).[65]

b. Dapat mempererat persaudaraan dan persahabatan, menanamkan sikap saling menghargai dan akhirnya tercipta sebuah komunitas yang saling tolong menolong.
c. Akan terbangun suatu semangat dalam melakuan sesuatu bagi para pekerja.
d. Suatu pekerjaan yang baik. Islam mengajarkan bahwa Allah selalu menjanjikan balasan berupa surga bagi mereka yang mau melaksanakan perintahnya, seseorang akan memperoleh pahala dari pekerjaan yang baik yang ia kerjakan. Hal ini tercantum dalam Q.S. Az-Zalzalah ayat 7, yaitu:

فَمَنْ يَّعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَّرَهٗ ۝٧

Barangsiapa yang mengerjakan kebaikan seberat biji dzarrah pun, niscaya dia akan melihat (balasan) nya. (Q.S. 99 [Az-Zalzalah]: 7).[66]

e. Memacu prestasi dalam suatu bidang yang disayembarakan (dilombakan).
f. Adanya penghargaan terhadap suatu prestasi dari pekerjaan yang dilaksanakan.

[65]. Kementerian Agama, "Al-Qur'an dan Terjemahannya", https://quran.kemenag.go.id/sura/5, diakses 26 Agustus 2020.
[66]. Kementerian Agama, "Al-Qur'an dan Terjemahannya", https://quran.kemenag.go.id/sura/99, diakses 26 Agustus 2020.

BAB III

IMPLEMENTASI AKAD JU'ALAH DALAM BISNIS TIENS

A. Gambaran Umum Bisnis TIENS

Perusahaan TIENS Group didirikan pada tahun 1995 oleh Mr. Li Jinyuan di Tianjin, China, yang merupakan perusahaan Konglomerasi Multi-Nasional dalam berbagai bidang seperti bio-teknologi, pendidikan, bisnis ritel, pariwisata, institusi keuangan, perdagangan internasional serta bisnis elektronik dan sebagainya. TIENS Group mulai merambah pasar internasional di tahun 1997. Kini, dengan cakupan bisnis yang menjangkau lebih dari 190 negara dan daerah, TIENS Group telah memiliki kantor cabang di lebih dari 110 Negara serta membangun aliansi strategis yang kuat dengan berbagai perusahaan terkemuka di penjuru dunia. Melalui rangkaian produk makanan sehat, produk suplemen kesehatan, produk perawatan kulit, serta produk kebutuhan rumah tangga, TIENS Group berhasil tampil sebagai gaya hidup pilihan dalam bidang kesehatan, kecantikan, serta menciptakan kebahagiaan dan kesejahteraan bagi lebih dari 20 juta keluarga di seluruh dunia.[1]

Berbekal prinsip dasar untuk senantiasa memberikan sumbangsih dan kontribusi amal kepada masyarakat, TIENS Group secara aktif menyelenggarakan tanggung jawab sosial perusahaan dan telah mendonasikan lebih dari 1,5 miliar RMB untuk kesejahteraan publik serta beragam aktivitas amal lainnya.[2]

Salah satu kunci sukses dalam strategi mengembangkan pasar global Tiens adalah dengan membangun tim sumber daya manusia yang terdidik dan mampu berkiprah secara lokal maupun global. TIENS Group memiliki tim bertaraf internasional yang tak terkalahkan dalam bidang riset, inovasi serta profesionalitas, yang meliputi lebih dari 8.000 orang karyawan, di mana 35% diantaranya menyandang gelar master/paska-sarjana atau lebih tinggi.[3]

---

[1]. Tiens Syariah, "Profil Perusahaan", http://tiens.co.id/tentang-kami, diakses 26 Agustus 2020.
[2]. *Ibid*.
[3]. *Ibid*

TIENS Group kini melaju pesat dengan masuk dalam *Fortune* 500. Berbekal sistem manajemen terbaik, serta berbagai prinsip manajemen terkemuka seperti Teori Interaksi Enam Jaringan, Teori Alternatif dan Pertukaran Baru, Teori Supermarket Baru, Konsumsi Menciptakan Kemakmuran, serta Konsumsi dan Operasional Menciptakan Lebih Banyak Kemakmuran, TIENS melangkah kian mantap di masa mendatang.[4]

Mr. Li Jinyuan, merupakan lulusan dari Universitas Nankai, yang meraih Gelar Pasca Sarjana MBA dan Kualifikasi Ekonom Senior. Mr. Li Jinyuan kini menjabat sebagai Direktur Utama, Presiden Group TIENS dan Ketua Dewan Direksi, CEO Tiens Bio-Teck Group (USA) Inc. Sebagai Pengusaha, Pendidik, Filantropis dan Aktivis Sosial yang terkenal, Mr. Li Jinyuan pada masa mudanya telah menerjunkan diri ke usaha energi, makanan, farmasi dsb sehingga beliau telah memiliki akumulasi pengalaman substansial dan keahlian pengalaman di bidang pengelolaan perusahaan.[5]

TIENS Group mulai masuk di Indonesia sejak pertengahan tahun 2000 dengan nama PT. Singa Langit Jaya dan sampai saat ini telah mempunyai 13 kantor cabang di seluruh Indonesia. Indonesia dipilih menjadi tempat pusat manajemen wilayah Asia Pasifik sejak tahun 2006. Dengan tujuan dan misi untuk menyalurkan kesehatan dan kesejahteraan kepada bangsa Indonesia, TIENS telah memberikan kesempatan berkarir kepada jutaan orang di Indonesia.[6]

Di Indonesia, TIENS sudah mendapatkan legalitas dan setifikat, baik dari segi bisnis, perusahan, dan juga produk. Legalitas dan sertifikat yang didapat oleh TIENS yaitu antara lain[7]:

1. Terdaftar menjadi anggota dari APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia).
2. Sertifikat syariah dan halal dari MUI pada tahun 2013.

[4]. Tiens Syariah, "Profil Perusahaan", http://tiens.co.id/tentang-kami, diakses 26 Agustus 2020.
[5]. *Ibid*.
[6]. *Ibid*.
[7]. TIENS Syariah, *Profil Perusahaan TIENS Group*, (Jakarta: TIENS Indonesia), 85

3. Produk TIENS sudah mendapatkan sertifikat dari BPOM (Badan Pengawas Obat dan Makanan), Departemen Kesehatan, dan FDA (*Food and Drug Administration*)
4. Meraih rekor MURI atas kasus penyakit ginjal 4 tahun yang sembuh dengan mengkonsumsi produk TIENS tanpa cuci darah.

Adapun dalam kancah internasional, TIENS sudah mendapatkan banyak sertifikat dan penghargaan, beberapa diantaranya yaitu[8]:

1. Masuk dalam organisasi dunia WFDSA (World Federation of Direct Selling Associations)
2. Masuk dalam TOP 500 ASIA BRAND.
3. Penghargaan tahunan sebagai merk Asia Terbaik.
4. Mendapat penghargaan dari PBB sebagai produk Ramah Lingkungan (Best Enterprise On International Ecological Security)
5. Produk TIENS dianugerahi gelar kehormatan sebagai merk berpengaruh dalam industri kesehatan internasional.
6. Menjadi referensi produk terapi herbal untuk berbagai macam penyakit oleh banyak dokter dan berbagai tenaga medis di seluruh dunia.
7. Mendapatkan gelar kehormatan Merk Internasional dari Asia.
8. Penghargaan TIENS Group sebagai Tim Layanan Relawan.
9. Dianugerahi gelar kehormatan Aman Industri Kesehatan Terbaik.
10. Memenangkan gelar Top 10 Merk Perlindungan Produk Kesehatan di Asia.
11. Memenangkan gelar Top 10 Merk Terfavorit Produk Perlindungan Kesehatan di Asia.

Berikut visi, misi, dan semboyan dari TIENS[9]**:**

Visi: Menjadi Pemimpin Dunia dalam Industri Penjualan Langsung Untuk Pasar Massal**.**

Misi: Menyediakan produk berkualitas serta peluang pendidikan dan sosial bagi para konsumen global untuk meningkatkan taraf hidup mereka serta menciptakan masyarakat yang harmonis dalam kehidupan.

---

[8]. *Ibid*, 86.
[9]. TIENS Syariah, *Profil Perusahaan TIENS Group*, (Jakarta: TIENS Indonesia), 9.

Inti Merek TIENS: Satu Dunia, Satu Keluarga**.**

Nilai Inti Merek TIENS: Inovasi Luar Biasa, Penuh Tanggung Jawab, Kerja Sama Tim yang Sempurna.

Slogan Merek TIENS: TIENS Yang Lebih Baik, Kehidupan Yang Lebih Baik.

Filosofi Bisnis: Berkontribusi kepada masyarakat melalui peningkatan kesehatan umat manusia.

Semangat Perusahaan: Berkontribusi melalui industrialisasi, serta menggapai tujuan yang lebih tinggi melalui kerja sama tim yang harmonis dan dedikasi yang tulus**.**

Panduan Kualitas: Prinsip dasar untuk membangun kesehatan manusia, Perkembangan untuk mewujudkan inovasi teknis, metode bagi perbaikan yang berkesinambungan, serta hati untuk melayani dan memuaskan konsumen.

Dalam perusahaan MLM, selain membangun jaringan juga harus ada produk yang dijual**.** Produk TIENS merupakan kombinasi 5000 tahun rahasia kerajaan Tiongkok kuno dengan pengolahan teknologi modern yang menggunakan bahan alami pilihan. Dengan konsep kesehatan yaitu pencegahan, TIENS Group telah berkomitmen pada konsumen dari berbagai usia dan latar belakang kehidupan di seluruh dunia untuk memberikan produk dan pelayanan yang baik, kredibilitas yang tinggi, menyatukan esensi alami dan teknologi tinggi, serta memenuhi kebutuhan konsumen yang sangat beragam.[10]

Sebagai produk makanan kesehatan pertama berskala besar di China, yang telah dinyatakan lulus sertifikat HACCP, lulus ISO 90001 sertifikat sistem manajemen mutu, lulus ISO 22000 sertifikat sistem keamanan pangan, lulus sertifikat GMP tentang obat dan produk perawatan kesehatan, dan lulus ISO 17025 sertifikat tentang sistem manajemen laboratorium internasional, untuk melayani lebih baik konsumen dengan berbagai keyakinan agama. TIENS Group juga lulus sertifikat halal dan sudah memperoleh sertifikat dari BPOM dan FDA untuk sertifikat tingkat internasional serta sudah memperoleh

[10]. TIENS Syariah, *2 Kunci Penting Kesehatan dan Kesejahteraan*, (Jakarta: TIENS Indonesia).

jaminan kualitas mutu ISO140001. Hal ini membuat distributor ataupun konsumen tidak ada lagi keraguan untuk menggunakan produk TIENS karena sudah memiliki sertifikat halal dari MUI dengan *grade* A dan diperbarui setiap 3 tahun.[11]

Total produk TIENS kurang lebih 1000 produk, namun yang dipasarkan di Indonesia sekitar 100 produk. Hal ini disesuaikan dengan kebutuhan yang cocok dengan kultur masyarakat Indonesia. Produk-produk TIENS yang dipasarkan di Indonesia berupa suplemen makanan kesehatan, alat-alat kesehatan, perawatan rumah tangga, perawatan pribadi, produk otomotif dan produk pertanian. Untuk lebih jelasnya akan disajikan dalam tabel berikut[12]:

Tabel 3.1
Jenis-jenis Produk TIENS

No.	Kategori Produk	Nama Produk
1	Suplemen Kesehatan: Seri Pembersih	1. Jiang Zhi Tea 2. Renuves 3. Vitaline 4. Chitin Chitosan 5. Double Cellulose 6. Grape Extract 7. Nonitrend
2	Suplemen Kesehatan: Seri Penyeimbang	1. Spirulina 2. Muncord 3. Glucosamin
3	Suplemen Kesehatan: Seri Penguat	1. Nutrient Calcium Powder 2. Shutang Calsium Powder 3. Calsium Powder Children 4. Zinc 5. Calsium Chewable 6. Diacont
4	Alat Kesehatan	1. Tiens Health Mattress 2. Tiens Acu-life Electro Acupunture 3. Tiens Ti-Energy Bracelet
5	Perawatan Rumah Tangga	1. Tiens Water Purifier 2. Melt Blown Polypropylene Filter PP (Tahap 1) 3. Pre-GranularActivatedCarbon Filter GAC (Tahap 2)

[11]. Yoas Alfred, Distributor TIENS Peringkat *Silver Lion*, *Wawancara*, 6 Oktober 2020.
[12]. Katalog Produk TIENS Syariah

		4. Melt Blown Polypropylene Filter PP (Tahap 3) 5. Ultrafiltration Membrane Filter (Tahap 4) 6. Post Granular Activated Carbon Filter (Tahap 5)
6	Perawatan Pribadi	1. Revitize Ginger Strengthening Shampoon & Conditioner 2. Spakare Mint Refreshing Shower Wash 3. Herbal Tootpaste 4. Airiz Panty Liner 5. Airiz Sanitary Napkin
7	Paket Skincare (Perawatan Kulit)	1. Dewy Pink Botanical Clay Mask 2. Celles Tiane M&Y Hydra Facial Essence 3. Celles Tiane M&Y Hydra Petal Lotion 4. Celles Tiane M&Y Hydra Defending Emulsion 5. Celles Tiane M&Y Hydra Cleanser.
8	Lain-lain	1. High Performance Motorcycle Oil 2. Fheng Shou Pupuk

B. Marketing Plan Bisnis TIENS

Marketing Plan yang digunakan TIENS yaitu *Hybrid Plan,* yang menggabungkan keistimewaan dari Binary dan Matahari, dimana omset yang didapat dikelompokkan menjadi 2 dengan bagian 8 bonus utama. *Marketing plan* TIENS dirancang oleh Michael L. Sheffied, yaitu seorang ahli bidang perancangan sistem *network marketing* dari USA yang sekarang menjabat sebagai Ketua dari *Multi Level Marketing International Assosiation* (MLMIA).[13] *Hybrid Plan* mirip dengan *Binary* sistem namun bisa lebih dari dua kaki hingga tak terhingga. *Hybrid* merupakan *marketing plan* MLM terbaik saat ini karena menggabungkan *Binary* dan Matahari secara *unlimited.* Member MLM bahkan bisa menikmati bonus dari jaringannya walaupun hanya

[13]. Komarudin, *Tianshi dalam Perspektif Fatwa DSN*, (Yogyakarta: Nuansa Pilar Media, 2011), 37

memiliki satu kaki aktif (kaki besar tetap menghasilkan dengan syarat dan ketentuan).[14]

Marketing Plan TIENS sudah mendapat label syariah dari MUI, jadi calon member tidak perlu khawatir untuk menjalankan bisnis TIENS. TIENS merupakan salah satu perusahaan yang mendapatkan label syariah baik dari segi produk serta *marketing plan* yang dijalankan. Tidak ada sistem *flush* di *Hybrid Plan*. Setiap omset group akan tersimpan (tidak hangus) dan *carry forward* (diteruskan) berdasarkan tutup poin terakhir.[15]

Beberapa istilah yang digunakan dalam marketing plan TIENS yaitu:

1. PV (*Point Value*) adalah satuan untuk hasil penjualan yang digunakan secara global oleh perusahaan TIENS.
2. BV (*Bonus Value*) adalah bagian dari harga penjualan produk yang digunakan untuk perhitungan bonus, dimana 1 BV = Rp 1.000.
3. PPV (*Personal Point Value*) adalah jumlah PV produk yang dibeli dengan menggunakan kode distributor TIENS itu sendiri dalam satu bulan perhitungan penjualan.
4. CPV (*Cumulative Personal PV*) adalah jumlah seluruh PV (*Point Value*) yang didapat dari pembelian produk dengan menggunakan kode distributor itu sendiri, terhitung sejak distributor tersebut bergabung dengan TIENS.
5. TNPV (*Total Network Point Value*) adalah jumlah penjualan pribadi dari distributor itu sendiri dan seluruh *downline*nya dalam 1 bulan.
6. ATNPV (*Accumulative Total Network Point Value*) adalah jumlah CPV dari seorang distributor dan seluruh *downline*nya, terhitung sejak distributor tersebut bergabung dengan TIENS.
7. GPV (*Group Point Value*) adalah selisih dari 2 nilai penjualan. Contoh: GPV= X – Y, dimana X adalah TNPV seorang distributor pada bulan tertentu dan Y adalah TNPV bulan yang sama dari *downline* yang berperingkat selevel dan ke atas dari distributor tersebut.

[14]. Ded, "Marketing Plan TIENS", https://www.tiensnetwork.com/marketing-plan/, diakses 30 Agustus 2020.
[15]. *Ibid*.

Marketing Plan TIENS memiliki beberapa kelebihan dan keistimewaan, yaitu antara lain[16]:

1. Sistem yang mendukung distributor pemula. Member baru tidak diwajibkan tutup poin atau tidak ada target dalam belanja produk dengan jumlah tertentu setiap bulan.
2. Keanggotaan berlaku internasional. Dengan konsep ini, TIENS memberikan kemudahan bagi distributor untuk mngembangkan jaringan tanpa batas.
3. Tidak ada turun peringkat. Peringkat member tidak akan pernah turun walau omset bulan berjalan menurun, peringkat hanya diukur oleh total akumulasi omset, bukan omset bulan berjalan.
4. Pendaftaran berlaku seumur hidup dan bisa diwariskan. Biaya pendaftaran untuk bergabung mulai peringkat awal dan seterusnya cukup sekali saja, berlaku seumur hidup jadi tidak perlu registrasi setiap tahun, bahkan bisa diwariskan kepada keluarga.

Untuk menjadi member atau distributor TIENS, calon member bisa mengunjungi kantor cabang dan stokis terdekat atau bisa melalui distributor TIENS. Untuk menjadi member TIENS yaitu dengan membeli *stater kit* (alat bantu) sebesar Rp 99.000 beserta paket membership.

Terdapat beberapa paket membership di TIENS yang bisa dipilih oleh calon member yang akan bergabung, yaitu antara lain[17]:

Tabel 3.2
Biaya Paket Membership TIENS

Paket Membership	BV	Harga	Diskon Produk
Bronze	1.300	± Rp 1.800.000	-
Silver	2.600	± Rp 3.000.000	5%
Gold	5.200	± Rp 6.000.000	8%
Platinum	10.400	± Rp 12.000.000	15%

[16]. *Ibid*.
[17]. *Marketing Plan* TIENS Syariah 2016

Untuk naik ke membership selanjutnya hanya dengan menambahkan sisa pendaftaran dari total akumulasi. Misal dari membership *bronze* akan naik ke membership *silver*, member cukup membayar selisih jumlah poin *silver* dikurangi poin *bronze* yaitu 2.600-1300=1.300, jadi member hanya membayar produk sebesar 1.300 BV saja. Begitu pula jika akan naik ke membership *gold* dan *platinum*. Namun, untuk naik ke membership *platinum*, selain menggunakan cara pertama bisa menggunakan cara yang kedua, yaitu minimal status member adalah membership *gold*, kemudian member tersebut mensponsori member baru yang juga membeli membership *gold*, maka otomatis akan menjadi membership *platinum*.

Setelah melakukan proses pendaftaran dan pembelanjaan pribadi berupa paket membership yang berupa produk, maka member tersebut sudah menjadi distributor resmi TIENS dan berhak mendapatkan potongan harga sesuai paket membership juga berpeluang mendapatkan bonus dari perusahaan.

Selanjutnya untuk sistem peringkat, TIENS membagi peringkat menjadi 2, yaitu peringkat dasar dan peringkat kehormatan.

1. Peringkat Dasar

   Peringkat dasar dalam TIENS yaitu menggunakan istilah "bintang" yang dimulai dari peringkat bintang 4, bintang 5, bintang 6, dan bintang 8. Untuk penjelasan peringkat dasar yaitu sebagai berikut[18]:

   a. Bintang 4

      Peringkat bintang 4 yaitu distributor TIENS dengan status membership *bronze* yang mempunyai total CPV sebesar kurang dari 2.600 PV.

   b. Bintang 5

      Peringkat bintang 5 yaitu ditributor TIENS dengan status membership *silver* yang mempunyai total CPV sebesar 2.600 PV.

   c. Bintang 6

      Peringkat bintang 6 yaitu distributor TIENS yang mempunyai ATNPV (total CPV bersama dengan groupnya) sebesar 65.000 PV dan mempunyai omset kurang lebih 70 juta rupiah bersama dengan grupnya.

[18]. TIENS Syariah, *2 Kunci Penting Kesehatan dan Kesejahteraan*, (Jakarta: TIENS Indonesia).

d. Bintang 7

Peringkat bintang 7 yaitu distributor TIENS yang mempunyai 2 kaki berbeda yang meraih peringkat bintang 6, dengan ATNPV (total CPV bersama dengan groupnya) sebesar 325.000 PV dan mempunyai omset sebesar kurang lebih 350 juta rupiah bersama dengan grupnya.

e. Bintang 8

Peringkat bintang 8 yaitu distributor TIENS yang mempunyai 2 kaki berbeda yang meraih peringkat bintang 7, dengan ATNPV (total CPV bersama dengan groupnya) sebesar 1.300.000 PV dan mempunyai omset sebesar kurang lebih 1,4 milyar rupiah bersama dengan grupnya.

Untuk naik ke level peringkat selanjutnya diperoleh dari ATNPV yaitu akumulasi omset perkembangan dan penjualan distributor beserta dengan groupnya dari awal bergabung tanpa ada batasan waktu. Pada kenaikan bintang 4 ke bintang 5 dihitung dari CPV yaitu pembelanjaan pribadi seorang distributor dari awal bergabung.

2. Peringkat Kehormatan

Untuk mencapai peringkat kehormatan, distributor TIENS harus meraih peringkat bintang 8 terlebih dahulu. Adapun penjelasa dari peringkat kehormatan TIENS yaitu[19]:

a. *Bronze Lion*

Untuk meraih peringkat *Bronze Lion*, distributor dengan status peringkat bintang 8 harus mempunyai 2 kaki bintang 8 yang berbeda.

b. *Silver Lion*

Untuk meraih peringkat *Silver Lion*, distributor dengan status peringkat *Bronze Lion* harus mempunyai 3 kaki bintang 8 yang berbeda.

c. *Gold Lion*

Untuk meraih peringkat *Gold Lion*, distributor dengan status peringkat *Silver Lion* harus mempunyai 4 kaki bintang 8 yang berbeda.

[19]. *Ibid*.

d. *Diamond Gold Lion*

Dalam peringkat *Diamond Gold Lion* terdiri dari peringkat 1 sampai 5 *Diamond Gold Lion* dengan rincian sebagai berikut:

1) 1 *Diamond Gold Lion*

Untuk meraih peringkat 1 *Diamond Gold Lion*, distributor dengan status peringkat *Gold Lion* harus mempunyai 5 kaki bintang 8 yang berbeda.

2) 2 *Diamond Gold Lion*

Untuk meraih peringkat 2 *Diamond Gold Lion*, distributor dengan status pringkat 1 *Diamond Gold Lion* harus mempunyai 6 kaki bintang 8 yang berbeda.

3) 3 *Diamond Gold Lion*

Untuk meraih peringkat 3 *Diamond Gold Lion*, distributor dengan status peringkat 2 *Diamond Gold Lion* harus mempunyai 7 kaki bintang 8 yang berbeda.

4) 4 *Diamond Gold Lion*

Untuk meraih peringkat 4 *Diamond Gold Lion*, distributor dengan status peringkat 3 *Diamond Gold Lion* harus mempunyai 8 atau 9 kaki bintang 8 yang berbeda.

5) 5 *Diamond Gold Lion*

Untuk meraih peringkat 5 *Diamond Gold Lion*, distributor dengan status peringkat 4 *Diamond Gold Lion* harus mempunyai 10 kaki bintang 8 yang berbeda.

e. *Director*

Untuk meraih peringkat *Director*, distributor dengan status peringkat 5 *Diamond Gold Lion* harus mempunyai 3 kaki *Gold Lion* yang berbeda.

f. *Executive Director*

Untuk meraih peringkat *Executive Director*, distributor dengan status peringkat *Director* harus mempunyai 4 kaki *Director* dan 6 kaki *Gold Lion* yang berbeda.

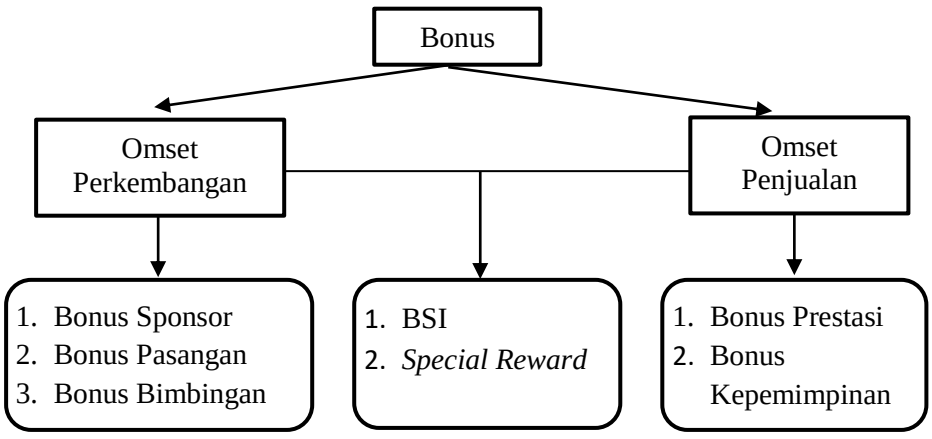
C. Perhitungan Bonus Bisnis TIENS

Secara keseluruhan, TIENS membagi bonusnya dalam 7 bagian yaitu antara lain:

1. Bonus sponsor
2. Bonus pasangan
3. Bonus bimbingan
4. Bonus prestasi
5. Bonus kepemimpinan
6. BSI (Bonus *Sharing* Internasional)
7. *Special Reward*

Pada bagian bonus sponsor, bonus pasangan, dan bonus bimbingan diperoleh dari Omset Perkembangan distributor yaitu omset yang didapat saat merekrut anggota baru. Ketiga bonus tersebut akan didapat distributor setelah merekrut anggota baru yang bergabung menjadi member TIENS. Bonus prestasi dan bonus kepemimpinan diperoleh dari Omset Penjualan Produk. Sedangkan BSI (Bonus Sharing Internasional) dan *Special Reward* dihitung dari jumlah Omset Perkembangan dan Omset Penjualan.[20]

Bagan 3.1
Pembagian Bonus TIENS



[20]. *Marketing Plan* TIENS 2016

Bonus omset perkembangan dihitung tiap minggu dan dibagikan tiap dua minggu yaitu tanggal 16 dan 30. Bonus omset penjualan dihitung tiap bulan (tutup buku tanggal 25 pukul 24.00) dan dibagikan tiap tanggal 16. Sedangkan BSI (bonus *sharing* internasional) dan *special reward* yang merupakan gabungan dari omset perkembangan dan omset penjualan akan dibagikan setiap 3 bulan sekali.

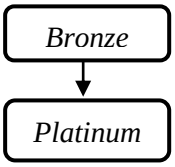
Untuk perhitungan bonusnya, akan dijelaskan di bawah ini:

1. Bonus Sponsor

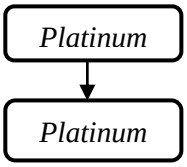
   Bonus sponsor diperoleh dari omset perkembangan yaitu omset yang didapat dari perekrutan member baru yang di sponsori langsung, dengan tingkatan bonus yang berbeda sesuai dengan level membership distributor. Contoh perhitungan bonus sponsor yaitu sebagai berikut[21]:

Tabel 3.3
Skema Perhitungan Bonus Sponsor

Bronze **(1300 PV)**	***Silver*** **(2.600 PV)**	***Gold*** **(5.200 PV)**	***Platinum*** **(10.400 PV)**
10%	14%	16%	18%



Bonus Sponsor= 10.400 x 10%
= Rp 1.040.000



Bonus Sponsor = 10.400 x 18%
= Rp 1.872.000

Catatan: Bonus Sponsor tidak berlaku pass-up dan bisa didapatkan tanpa syarat PPV

Dari contoh di atas terdapat 2 distributor level membership *bronze* dan *platinum*, keduanya sama-sama mensponsori seorang distributor dengan paket membership *platinum* (10.400 BV = ±Rp 12.000.000). Seorang *bronze* akan mendapatkan bonus sponsor sebesar 10% dan seorang *platinum* akan mendapatkan bonus sponsor sebesar 18 %.

[21]. *Marketing Plan* TIENS Syariah 2016

Sehingga, jika seseorang dengan membership *bronze* mensponsori member baru dengan paket *platinum* 10.400 BV, maka yang mensponsori akan memperoleh bonus 10.400 x 10% = Rp 1.040.000. begitupun juga dengan seorang *platinum* mensponsori member baru paket *platinum*, yang mensponsori akan memperoleh bonus 10.400 x 18% = Rp 1.872.000. Dari contoh di atas, jika makin tinggi paket membership seorang distributor maka keuntungan yang didapat semakin besar.

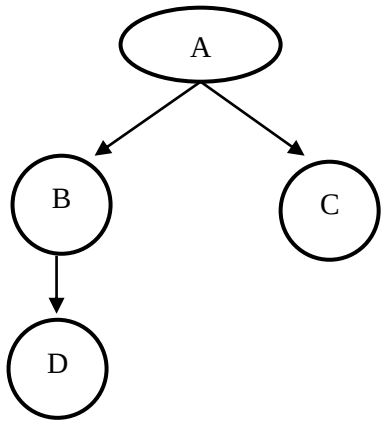
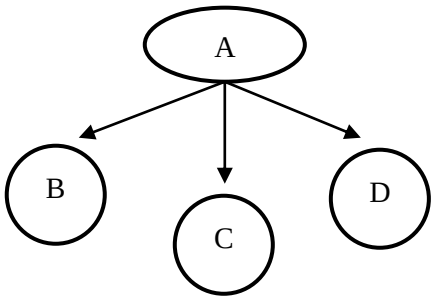
Bonus sponsor tidak berlaku *pass-up* yaitu ketika si-A dengan status membership *bronze* mempunyai *upline* membership *platinum*. Kemudian A mensponsori *fronline* baru dengan membership *platinum*, sehingga bonus yang didapat yaitu 10% x 10.400 PV. Ada selisih 8% yang tidak didapat A karena statusnya masih membership *bronze*, belum *platinum*. Selisih bonus 8% tidak menjadi bonus dari *upline* si-A karena tidak berlaku *pass-up* sehingga selisih tersebut hilang.

Kemudian bonus sponsor bisa didapatkan tanpa syarat PPV artinya untuk dapat bonus sponsor ketika member mensponsori seorang *frontline* di minggu itu, walaupun member tidak melakukan PPV (pembelanjaan pribadi) di minggu yang sama maka tidak menjadi masalah, bonus sponsor tetap diterima member sesuai dengan status membership yang dimiliki.

2. Bonus Pasangan

Bonus pasangan diperoleh dari penyilangan 2 kaki atau lebih omset perkembangan yang berbeda dengan tingkat persentase bonus yang sesuai dengan level membership distributor dan untuk mendapatkan bonus pasangan distributor harus melakukan pembelanjaan pribadi sebesar 260 PV yang berlaku selama 4 minggu. Bonus pasangan bisa diperoleh dari pohon sponsor maupun dari pohon *placement.* Pohon sponsor yaitu jaringan yang berasal dari grup sendiri sedangkan pohon *placement* yaitu jaringan yang bukan dari grup sendiri atau jaringan dari *upline*/*crossline* dari jalur yang sama.

Bagan 3.2
Skema Pohon Placement

Pohon *Placement*	Perhitungan Bonus
 A adalah sponsor D, D adalah *placement* B.	 a. Omset D & groupnya tidak masuk sebagai TNPV / ATNPV B, sehingga tidak berpengaruh terhadap kenaikan peringkat B. b. B tidak mendapat bonus apapun dari omset D, kecuali: omset Perkembangan D dihitung untuk Bonus Pasangan B.

Untuk persentase bonus pasangan masing-masing paket membership yaitu[22]:

Tabel 3.4
Persentase Bonus Pasangan

Membership	Persentase Bonus Pasangan	Maksimal Pay Out Per Pasangan
Bronze	8%, 9%	10.400 BV
Silver	9%, 10%	20.800 BV
Gold	10%, 11%	39.000 BV
Platinum	11%, 12%	65.000 BV

Untuk cara perhitungan bonus pasangan yaitu sebagai berikut:

a. Urutkan kaki dengan Omset Perkembangan terbesar ke terkecil. pasangkan kaki 1 dengan kaki 2.

   Misalkan:

[22]. *Marketing Plan* TIENS Syariah 2016

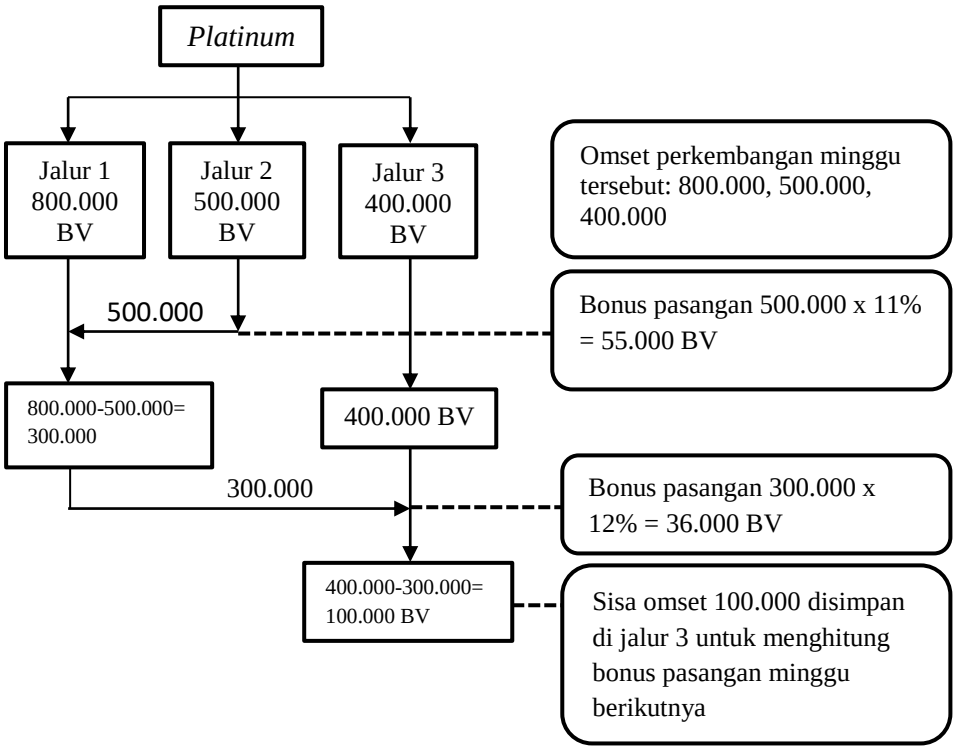
Bonus Pasangan pertama = nilai yang kecil x persentase pertama. Selisih kaki 1 dengan 2 dipasangkan dengan kaki 3.

Bonus Pasangan kedua = nilai yang kecil x persentase kedua. Begitu seterusnya.

b. Omset sisa akan disimpan di kaki tersebut untuk perhitungan Bonus Pasangan di minggu berikutnya.
c. Apabila distributor tidak mendapatkan Bonus Pasangan selama 12 minggu maka omset sisa yang disimpan menjadi 0.

Sedangkan skema perhitungan bonus pasangan yaitu sebagai berikut[23]:

Bagan 3.3
Skema Perhitungan Bonus Pasangan



Jadi, total bonus pasangan minggu ini yaitu 55.000 +36.000 = **91.000 BV= Rp 91 juta**

Dari skema di atas, menjelaskan bonus pasangan dari seorang distributor dengan membership *platinum* yang memiliki 3 jalur jaringan

[23]. *Marketing Plan* TIENS Syariah 2016

dengan omset perkembangan yang terhitung dalam 1 minggu, yaitu jalur 1 dengan omset 800.000 BV, jalur 2 dengan omset 500.000 BV, dan jalur 3 dengan omset 400.000 BV. Distributor tersebut akan memiliki bonus pasangan dari jalur 1 dan jalur 2 yaitu 800.000 BV dan 500.000 BV, selanjutnya jalur 1 dan jalur 2 dipasangkan dengan mengambil nilai terendah yaitu 500.000 BV, sehingga bonus pasangan yang diperoleh dari jalur 1 dan 2 yaitu 500.000 BV x 11% = 55.000 BV. Di jalur 1 masih memiliki sisa dari hasil pasangan sebelumnya yaitu 300.000 BV yang kemudian dipasangkan dengan jalur 3 sebesar 400.000 BV. Pada posisi ini tetap mengambil pada nilai yang terendah yaitu 300.000 BV dari persilangan dengan jalur 3, sehingga bonus pasangan yang diperoleh dari jalur 3 yaitu 300.000 BV x 12% = 36.000 BV, hasil pasangan ini menyisakan 100.000 BV yang kemudian disimpan di minggu berikutnya jika memiliki jaringan baru. Dari perhitungan tersebut, total bonus pasangan yang diperoleh seorang distributor membership *platinum* yaitu 55.000 BV + 36.000 BV = **91.000 BV / Rp 91 juta.**

3. Bonus Bimbingan

Bonus bimbingan diperoleh dari *downline* yang mendapatkan bonus pasangan. Bonus bimbingan terhitung hingga kedalaman generasi ke 4 pada satu minggu perhitungan. Bonus ini diperuntukkan bagi distributor minimal membership *silver*. Untuk persentase bonus bimbingan yaitu sebagai berikut[24]:

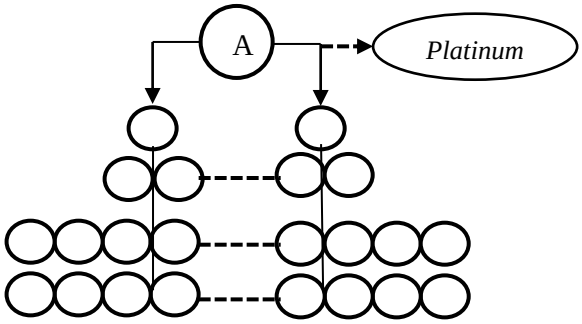
Tabel 3.5
Persentase Bonus Bimbingan

Peringkat	*Bronze*	*Silver*	*Gold*	*Platinum*
Syarat	*Distributor harus mendapatkan bonus pasangan di minggu tersebut*			
Generasi 1	-	3%	3%	3%
Generasi 2	-	3%	3%	3%
Generasi 3	-	-	3%	3%
Generasi 4	-	-	-	3%

[24]. *Marketing Plan* TIENS Syariah 2016

Bonus bimbingan adalah 3% dari bonus pasangan *downline* tersebut dengan syarat harus mendapatkan bonus pasangan dalam satu minggu perhitungan bonus. Bonus bimbingan dihitung menurut generasi yang memenuhi syarat. Misalkan untuk generasi 1 yaitu bukan *downline* yang tepat di bawah *upline* melainkan *downline* yang sudah mendapatkan bonus pasangan, walaupun *upline* mempunyai 5 kaki di bawahnya jika yang mendapatkan bonus pasangan adalah kaki ke 2 dan kaki pertama belum mendapatkan bonus pasangan, maka kaki ke 2 tersebut yang dinamakan generasi 1 dan *downline* yang tidak mendapatkan bonus pasangan akan dikompres. Untuk skema dan perhitungan dari bonus bimbingan yaitu sebagai berikut[25]:

Bagan 3.4
Skema Perhitungan Bonus Bimbingan



Misalkan distributor A dengan membership *platinum*, memiliki 2 kaki dan terduplikasi masing-masing memiliki 2 kaki ke bawah. Pada suatu minggu setiap downline mendapatkan bonus pasangan 50.000 BV. Maka bonus bimbingan yang diperoleh A adalah:

Gen 1 (2 orang): 2 x 50.000 BV x 3% = 3.000 BV

Gen 2 (4 orang): 4 x 50.000 BV x 3% = 6.000 BV

Gen 3 (8 orang): 8 x 50.000 BV x 3% = 12.000 BV

Gen 4 (16 orang): 16 x 50.000 BV x 3% = 24.000 BV

Total bonus bimbingan 4 generasi yaitu **40.000 BV = Rp 40 juta.**

[25]. *Marketing Plan* TIENS Syariah 2016

4. Bonus Prestasi

Setelah sebelumnya membahas bonus yang didapat dari omset perkembangan distributor, selanjutnya akan membahas bonus yang diperoleh dari omset penjualan. Bonus prestasi merupakan bonus yang dihitung dari omset penjualan distributor dengan besaran persentase sesuai dengan selisih peringkat. Untuk memperoleh bonus ini ada beberapa syarat ketentuan, yaitu seorang distributor harus memenuhi PPV dimulai dari peringkat bintang 5 ke atas. Bonus prestasi juga hanya diperoleh dari GPV selisih peringkat. Untuk besaran persentase bonus prestasi dan syarat mendapatkannya yaitu sebagai berikut[26]:

Tabel 3.6
Persentase dan Syarat Mendapatkan Bonus Prestasi

Peringkat	Persentase	Syarat Kenaikan Peringkat		Syarat Mendapat Bonus		
		CPV	ATNPV	PPV	GPV	TNPV
*5	10%	2600	2.600	260	-	-
*6	15%	2600	65.000	260	-	-
*7	20%	2600	325.000	1.300	-	-
*8	25%	2600	1.300.000	2.600	-	-
Bronze Lion	28%	2600	2 leg *8	2600	13.000	2 leg *8, TNPV per leg 5000 PV
Silver Lion	30%	2600	3 leg *8	2600	13.000	3 leg *8, TNPV per leg 5000 PV
Gold Lion	32%	2600	4 leg *8	2600	13.000	4 leg *8, TNPV per leg 5000 PV
Diamond Gold Lion	33%	2600	5 leg *8 dan above	2600	13.000	5 leg *8 dan above, TNPV per leg 5000 PV
Director	34%	2600	4 leg Gold Lion	2600	13.000	4 leg active Gold Lion
Executive Director	35%	2600	4 leg Director	2600	13.000	4 leg active Director

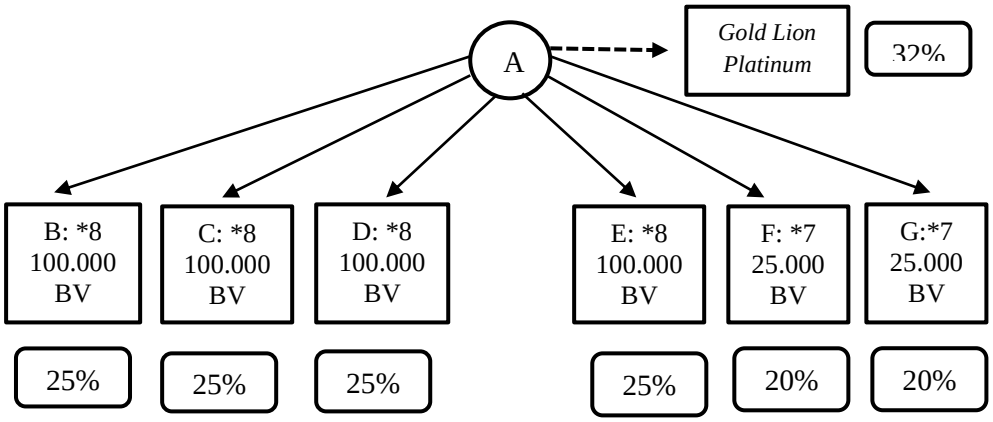
[26]. *Marketing Plan* TIENS Syariah 2016

Ketentuan

a. Pembelanjaan PPV untuk memenuhi syarat bonus omset perkembangan dan omset pejualan sekaligus. Contoh: *5 (syarat PPV omset perkembangan 650 PV, syarat PPV omset penjualan 260 PV) cukup melakukan PPV= 650 PV.
b. Syarat TNPV/leg 5.000 PV dihitung dari omset perkembangan dan penjualan.
c. Syarat PPV dan GPV hanya bisa dipenuhi dari omset penjualan.

Adapun contoh perhitungan bonus prestasi yaitu sebagai berikut[27]:

Bagan 3.5
Skema Perhitungan Bonus Prestasi



a. Kotak ▭ adalah persentase bonus prestasi untuk peringkat tersebut.
b. Distributor A seorang *Gold Lion platinum* yang mempunyai 6 jaringan dengan omset masing-masing yaitu 100.000 BV, 100.000 BV, 100.000 BV, 100.000 BV, 25.000 BV, dan 25.000 BV.
c. Maka bonus prestasi yang didapat yaitu:

   B=C=D=E= 100.000 BV x (32% - 25%)= 7.000 BV

   F=G= 25.000 BV x (32% - 25%)= 3.000 BV

   Total: (7.000 BV x 4) + (3.000 BV x 2)= 34.000 BV

   Bonus prestasi yang diterima yaitu **Rp 34 juta.**

[27]. *Marketing Plan* TIENS Syariah 2016

5. Bonus Kepemimpinan

Bonus kepemimpinan dihitung dari omset penjualan seorang distributor. Untuk memperoleh bonus kepemimpinan ini seorang distributor harus berperingkat minimal bintang 8 dan memiliki *downline* berperingkat sama atau peringkat kehormatan. Syarat dan ketentuan bonus kepemimpinan yaitu[28]:

Tabel 3.7
Persentase Bonus Kepemimpinan

Peringkat	*8	Bronze Lion	Silver Lion	Gold Lion	Diamond Gold Lion	Director	Executive Director
Syarat	PPV 200	Syarat sama seperti syarat bonus prestasi					
	GPV 800	(PPV 200, GPV 1.000, dan syarat TNPV sesuai peringkat)					
Gen 1	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Gen 2	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%
Gen 3	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
Gen 4	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
Gen 5	-	1%	1%	1%	1%	1%	1%
Gen 6	-	1%	1%	1%	1%	1%	1%
Gen 7	-	-	1%	1%	1%	1%	1%
Gen 8	-	-	-	1%	1%	1%	1%
Gen 9	-	-	-	-	1%	1%	1%
Gen 10	-	-	-	-	-	1%	1%
Gen 11	-	-	-	-	-	-	1%

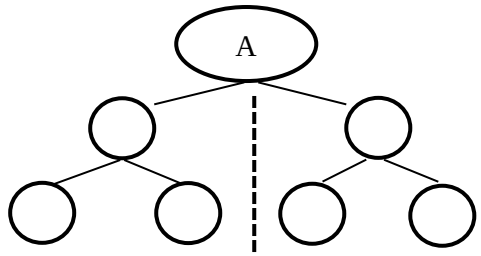
Seorang distributor akan memperoleh bonus kepemimpinan sampai generasi ke empat untuk distributor peringkat bintang 8, untuk *Bronze Lion* keatas sama halnya seperti pada bonus prestasi harus memenuhi PPV dan GPV. Untuk distributor peringkat *Bronze Lion* akan memperoleh bonus kepemimpinan sampai pada generasi ke 6, *Silver Lion* sampai genarasi ke 7,

[28]. *Marketing Plan* TIENS Syariah 2016

Gold Lion sampai generasi ke 8, *Diamond Gold Lion* sampai generasi ke 9, *Director* sampai generasi ke 10 dan *Executive Director* sampai pada generasi ke 11 dan generasi yang tidak memenuhi syarat akan dikompres.

Untuk contoh perhitungan bonus kepemimpinan yaitu sebagai berikut[29]:

Bagan 3.6
Skema Perhitungan Bonus Kepemimpinan



Gen 1: 2	26.000 BV	520
Gen 2: 4	52.000 BV	780
Gen 3: 8	104.000 BV	1.040
Gen 4: 16	208.000 BV	2.080
Gen 5: 32	416.000 BV	4.160
Gen 6: 64	832.000 BV	8.320
Gen 7: 128	1.664.000 BV	16.640
Gen 8: 256	3.328.000 BV	33.280
Gen 9: 512	6.656.000 BV	66.560
Gen 10: 1024	13.312.000 BV	133.120
Gen 11: 2048	26.624.000 BV	266.240

Dalam jaringan A yang seorang *Exsecutive Director*, misalnya setiap *downline* memiliki GPV sebesar 13.000 BV. Kalkulasi Bonus Kepemimpinan minimal 2*2 jaringan, maka total bonus kepemimpinan 11 generasi yaitu **532.740 BV= Rp 532,7 juta**

6. Bonus *Sharing* Internasional (BSI)

Perhitungan Bonus Sharing Internasional (BSI) berbeda dengan bonus-bonus sebelumnya, bonus ini diperoleh dari pembagian persentase penjualan produk seluruh dunia, dan yang memperoleh kualifikasi bonus ini hanya pada peringkat kehormatan yaitu *Bronze Lion* ke atas yang dibagikan setiap

[29]. *Marketing Plan* TIENS Syariah 2016

3 bulan sekali.[30] Untuk persentase bonus sharing internasional yaitu sebagai berikut[31]:

Tabel 3.8
Persentase Bonus Sharing Internasional

Peringkat	*Bronze Lion*	*Silver Lion*	*Gold Lion*	*Diamond Gold Lion*	*Director*	*Executive Director*
Persentase	1%	0,75%	0,5%	0,2% x 5	0,5%	0,25%
Syarat	Syarat PPV 39.000 PV, GPV 13.000, dan syarat TNPV sesuai peringkat.					

Dari tabel di atas seorang *Bronze Lion* akan memperoleh BSI sebesar 1%, jika naik keperingkat *Silver Lion* ditambah 0,75%, *Gold Lion* 0,5%, *Diamond Glod Lion* 0,2% x 5, *Director* 0,5% dan *Executive Director* 0,25%. Adapun syarat untuk memperoleh BSI harus memenuhi PPV, GPV dan ATNPV per jaringan sama halnya pada bonus prestasi. Bonus ini akan dibagikan kepada distributor per tiga bulan jika memenuhi ketentuan dan syarat yaitu PPV 39.000 PV, GPV 13.000 PV, dan syarat TNPV sesuai peringkat. Misalnya, seorang *Silver Lion* mempunyai 3 kaki *8 yang per kakinya harus 39.000 PV dan GPV yang diluar *8 berjumlah 13.000 PV. Untuk perhitungannya hanya kantor yang mengetahui karena tergantung dengan omset dunia. Untuk peringkat Silver Lion ke atas, bonus yang didapat yaitu akumulasi dari bonus sebelumnya, misalnya peringkat Gold Lion selain mendapatkan BSI untuk *Gold Lion* (0,5%), juga mendapatkan bonus BSI *Bronze Lion* (1%) dan Silver Lion (0,75)

7. *Special Reward*

Special reward merupakan bonus yang didapat distributor jika berhasil naik keperingkat kehormatan *Bronze Lion* ke atas dengan total bonus Rp 2,5 Milyar yang diberikan secara bertahap. *Special reward* diberikan setiap 1

[30]. Yoas Alfred, Distributor TIENS Peringkat *Silver Lion*, *Wawancara*, 6 Oktober 2020.
[31]. *Marketing Plan* TIENS Syariah 2016

tahun sekali dengan syarat yang berbeda setiap tahunnya dan jumlah per peringkat yang diberikan berbeda pula.[32]

Selain 7 jenis bonus di atas, TIENS juga memberikan *reward* khusus sebagai bentuk penghargaan kepada distributor yang telah berprestasi. *Reward* yang diberikan yaitu yang termewah dan termahal dalam dunia bisnis *network marketing* yang ada. *Reward* ini diberikan secara gratis kepada distributor yang telah berhasil membangun bisnis ini menjadi aset masa depannya. *Reward* TIENS juga sebagai lambang bahwa distributor yang menerimanya juga telah mensejahterakan dan mensukseskan orang lain melalui TIENS. *Reward* yang diberikan yaitu mulai dari sepeda motor, mobil mewah, *trip* jalan-jalan ke luar negeri, villa, laptop, *smartphone*, dan masih banyak lagi. *Reward* diberikan setiap tahun dengan syarat yang berbeda sesuai dengan *reward* yang diberikan.

D. Implementasi Akad *Ju'alah* Dalam Bisnis TIENS

Akad *ju'alah* merupakan salah satu akad yang digunakan dalam bisnis *multi level marketing* syariah, yaitu berupa janji perusahaan MLM unruk memberikan bonus kepada membernya setelah member tersebut menyelesaikan pekerjaan yang ditentukan perushaan. Untuk mengetahui praktik atau implementasi akad *ju'alah* dalam bisnis TIENS yang dimana akad ini terjadi ketika perekrutan member sampai member tersebut mendapatkan bonus, peneliti mewawancarai beberapa distributor atau member TIENS dari yang berperingkat awal sampai dengan peringkat tinggi. Hasil wawancara yaitu sebagai berikut:

1. Ahmad Wahri Ma'ruf (Wahri), yaitu seorang mahasiswa yang memulai bisnis TIENS sejak akhir bulan Januari 2020. Ketika perekrutan, pengundang mengedifikasi atau mengenalkan bisnis TIENS kepada Wahri dan mengajaknya untuk hadir ke pertemuan mingguan yang rutin diadakan oleh TIENS yang dikenal dengan *Oportunity Preview* (OP). Alasan Wahri memutuskan untuk bergabung di bisnis TIENS yaitu karena dia ingin merubah kehidupan yang lebih baik dan melihat fakta bahwa bisnis TIENS

[32]. Yoas Alfred, Distributor TIENS Peringkat Silver Lion, *Wawancara*, 6 Oktober 2020.

sudah banyak membantu orang untuk sukses tanpa melihat latar belakang. Saat perekrutan dulu, Wahri mengambil membership *silver* dan sekarang sudah meraih peringkat bintang 5. Bonus pertama yang didapat Wahri yaitu bonus sponsor dengan waktu hanya dalam 1 minggu semenjak ia bergabung. Selama bergabung, Wahri sudah mendapatkan beberapa bonus, yaitu bonus sponsor, bonus pasangan, dan bonus bimbingan, dengan total omset sampai sekarang sekitar hampir 50 juta rupiah. Untuk jaringannya sendiri, Wahri telah memiliki 13 member yang berada dalam jaringannya. Kata Wahri, "Di bisnis TIENS, siapa yang bekerja keras maka dia lah yang akan dapat hasil besar."[33]

2. Rahmawati Indrayana (Yana), yaitu seorang mahasiswi yang memulai bisnis TIENS sejak 24 September 2016. Ketika perekrutan, pengundang menjelaskan kepada Yana mengenai informasi seputar bisnis TIENS dan pengembangan diri kemudian mengajaknya ke pertemuan rutin TIENS setiap minggu yang disebut dengan *Oportunity Preview* (OP). Pengundang tersebut mengatakan kepada Yana bahwa saat pertemuan rutin tersebut akan ditampilkan keuntungan bergabung dalam bisnis TIENS dan bukti nyata dari orang-orang yang sudah sukses dalam menjalankan bisnis tersebut. Alasan Yana memutuskan untuk bergabung dalam bisnis TIENS yaitu karena TIENS menawarkan bisnis yang dimana waktu dan tempatnya fleksibel, modal yang kecil, tidak ada diskriminasi yang dalam artian orang yang berasal dari latar belakang apapun bisa sukses dalam bisnis TIENS, bisnis yang berjalan di bidang kesehatan dan kecantikan, bisa membangun asset masa depan sejak dini, dan bisa mengatur bisnis sendiri. Saat perekrutan, Yana bergabung dengan mengambil membership *bronze*. Bonus yang pertama Yana dapatkan yaitu bonus sponsor dengan lama waktu sekitar satu bulan sejak awal bergabung. Namun, Yana sempat berhenti menjalankan bisnis TIENS sekitar 2 tahun dan mulai bergabung kembali pada bulan September 2018. Sekarang Yana sudah meraih peringkat bintang

[33]. Ahmad Wahri Ma'ruf, Distributor TIENS Peringkat Bintang 5, *Wawancara*, 2 Oktober 2020.

5 dan sudah mendapatkan omset sekitar 650 ribu rupiah per bulan dengan total bonus yang didapat sejak bergabung sekitar lebih dari 10 juta rupiah.[34]

3. Humairo (Umay), yaitu seorang mahasiswi yang sudah bergabung di bisnis TIENS selama 1 tahun lebih 1 bulan. Ketika perekrutan member, pengundang menjelaskan kepada Umay mengenai paradigma seseorang dalam memandang bisnis, yang mulanya mental pekerja menjadi mental seorang bisnis. Kemudian Umay diajak oleh pengundangnya di petemuan rutin TIENS yang dilakukan setiap minggu. Alasan Umay memutuskan untuk bergabung ke bisnis TIENS yaitu karena Umay berkeinginan mempunyai pengembangan diri yang bagus, mempunyai mental seorang pebisnis, ingin mempunyai bisnis sendiri diusia muda. Saat perekrutan, Umay bergabung dengan mengambil membership *silver*. Bonus yang didapatkan Umay pertama kali yaitu bonus sponsor sebesar 1,2 juta rupiah saat 1 bulan pertama setalah bergabun dan sekarang sudah meraih peringkat bintang 6 dengan total omset yang dimiliki Umay, baik dari omset jaringan maupun omset penjualan yaitu sebesar kurang lebih 135 juta rupiah. Kemudian jumlah member yang berada di jaringan Umay sekitar lebih dari 50 orang.[35]
4. Rosyida Nurya Mushthofiya (Ofi), yaitu seorang mahasiswi tingkat akhir yang mulai mengenal bisnis TIENS pada akhir tahun 2016. Pada saat dikenalkan dengan bisnis TIENS, Ofi tidak mempunyai pengalaman bisnis atau pun pengalaman kerja dan saat memulai binis ini dia tidak mempunyai modal sama sekali. Setelah dikenalkan dengan bisnis TIENS oleh pengundanganya, Ofi berminat untuk bergabung dengan TIENS karena ia berkeinginan hidup mandiri secara finansial dan tidak merepotkan orang tua. Setelah setahun kemudian, Ofi memutuskan untuk bergabung menjadi member TIENS. Saat bergabung dulu, Ofi memutuskan untuk mengambil membership *platinum*, karena dilihat dari potensi bonus dari membership *platinum* itu lebih besar dari membership lainnya. Setelah beberapa minggu

[34]. Rahmawati Indrayana, Distributor TIENS Peringkat Bintang 5, *Wawancara*, 2 Oktober 2020.
[35]. Humairo, Distributor TIENS Peringkat Bintang 6, *Wawancara*, 2 Oktober 2020.

bergabung menjadi member TIENS, Ofi langsung mendapatkan hasil dari penjualan produk. Karena pada saat itu, selain kuliah, Ofi juga belajar di pondok pesantren jadi untuk mendapatkan bonus dari perkembangan jaringan kurang maksimal karena terkendala dengan pembagian waktu dan setelah satu tahun kemudian Ofi bisa komitmen ke bisnis ini. Bonus yang didapatkan Ofi dari bisnis TIENS yaitu bonus mingguan dan bonus bulanan. Untuk bonus mingguan bisa mendapatkan kurang lebih 1,5 juta rupiah per minggu sedangkan bonus bulanan bisa mendapatkan bonus kira-kira 1 - 1,5 juta rupiah per bulan Dengan kerja keras yang ia keluarkan, sekarang Ofi sudah meraih peringkat bintang 7 dengan omset yang didapatkan sejak awal bergabung yaitu hampir mencapai 1 milyar rupiah dan lolos kualifikasi *Royal Trip* ke Malaysia tahun 2020. Namun karena terdapat pandemi corona jadwal yang mulanya bulan Februari 2020 jadi diundur sampai keadaan memulih kembali. Menurut Ofi, di bisnis TIENS tidak hanya mencari penghasilan saja, yang mungkin orang-orang menganggap bisnis TIENS merupakan bisnis kecil-kecilan atau pekerjaan sampingan tetapi bisnis TIENS mempunyai potensi yang luar biasa yang di dalamnya terdapat beberapa aspek yang didapat yaitu misalnya dari segi sosial dengan membantu orang lain menjadi sukses dalam bisnis ini atau memberikan solusi kesehatan bagi orang yang membutuhkan. Di bisnis ini juga terdapat pengembangan potensi dirinya. Sebelum Ofi bergabung di bisnis ini, orangnya *introvert* yang lemah dalam *public speaking* dan setelah bergabung di TIENS, Ofi menjadi pribadi yang lebih baik dari sebelumnya. Di bisnis TIENS, untuk mendapatkan hasil tergantung dengan kerja kerasnya dan yang namanya bisnis pasti penghasilanya naik turun tidak seperti karyawan yang mempunyai gaji tetap.[36]

5. Yoas Alfred (Pak Yoas), yaitu salah satu distributor TIENS yang berasal dari Yogyakarta. Pak Yoas bergabung dengan TIENS sejak bulan Agustus 2009. Saat itu, Pak Yoas diajak oleh pengundangnya diajak untuk bekerja

[36]. Rosyida Nurya Mushthofiya, Distributor TIENS Peringkat Bintang 7, *Wawancara*, 2 Oktober 2020.

part time yang ternyata merupakan bisnis MLM. Namun ternyata pada saat itu, MLM dipandang negatif karena keluarga dari Pak Yoas banyak yang mengikuti MLM namun tidak ada hasil. Akhirnya, Pak Yoas memutuskan bergabung dengan TIENS setelah mempelajari lebih lanjut mengenai MLM. Alasan Pak Yoas memutuskan bergabung dengan TIENS yaitu potensi bisnisnya yang besar. Pada tahun 2009, TIENS belum menggunakan paket membership jadi Pak Yoas bergabung dengan TIENS dengan mengambil paket *3 yang jika dibandingkan dengan sekarang setara dengan membership *silver*. Setelah bergabung, Pak Yoas mendapatkan bonus pertamanya yaitu di bulan pertama setelah bergabung dengan bonus sebesar 300 ribu rupiah. Karena perjuangan dan kerja kerasnya, Pak Yoas sekarang sudah meraih peringkat *Silver Lion*, bulan ini akan naik ke peringkat Gold Lion. Pendapatan yang dihasilkan Pak Yoas dari bisnis TIENS sekarang yaitu sekitar milyaran per bulan dan reward yang sudah didapatkan yaitu mobil niaga senilai $15.000 dan *trip* ke luar negeri di 3 benua dan 13 negara. Sampai sekarang, jumlah member yang berada dalam jaringan Pak Yoas sekitar belasan ribu orang yang tersebar di berbagai daerah.[37]

[37]. Yoas Alfred, Distributor TIENS Peringkat *Silver Lion*, *Wawancara*, 6 Oktober 2020.

BAB IV

ANALISIS TERHADAP IMPLEMENTASI AKAD JU'ALAH DALAM BISNIS TIENS

A. Analisis Terhadap Konsep Akad *Ju'alah* Dalam Bisnis *Multi Level Marketing* Syariah

Akad *ju'alah* menurut perspektif Fatwa DSN-MUI No: 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad *ju'alah* merupakan janji atau komitmen (*iltizam*) untuk memberikan imbalan (*reward/'iwad/ju'l*) tertentu atas pencapaian hasil (*natijah*) yang ditentukan dari suatu pekerjaan. Akad *ju'alah* juga bisa diartikan sebagai suatu akad perjanjian untuk memberikan imbalan atas suatu pekerjaan. Dalam akad *ju'alah* terdapat dua pihak yaitu pihak pertama yang memberikan pekerjaan (*ja'il*) dan pihak kedua yang melaksanakan pekerjaan tersebut (*maj'ul lahu*) yang dimana imbalan sudah ditentukan oleh pihak pertama dan diketahui oleh para pihak diawal akad. Akad *ju'alah* boleh dilakukan untuk memenuhi kebutuhan pelayanan jasa dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Pihak *Ja'il* harus memiliki kecakapan hukum dan kewenangan (*muthlaq al-tasharruf*) untuk melakukan akad;
2. Objek *Ju'alah (mahal al-'aqd/maj'ul 'alaih)* harus berupa pekerjaan yang tidak dilarang oleh syari'ah;
3. Hasil pekerjaan (*natijah*) sebagaimana dimaksud harus jelas dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran;
4. Imbalan *Ju'alah* (*reward/'iwadh//ju'l*) harus ditentukan besarannya oleh *Ja'il* dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran; dan
5. Tidak boleh ada syarat imbalan diberikan di muka (sebelum pelaksanaan objek *ju'alah*);

Imbalan *ju'alah* hanya berhak diterima oleh pihak *maj'ul lahu* apabila hasil dari pekerjaan tersebut terpenuhi. Pihak *ja'il* harus memenuhi imbalan yang diperjanjikannya jika pihak *maj'ul lahu* menyelesaikan (memenuhi) prestasi (hasil pekerjaan/*natijah*) yang ditawarkan.

Pelaksanaan akad *ju'alah* dibolehkan untuk diterapkan dalam kehidupan sehari-hari, hal ini sesuai dengan pendapat Ibnu Qudamah dalam *al-Mughni*, VIII/323:

.... أَنَّ الْحَاجَةَ تَدْعُوْ إِلَى ذٰلِكَ (الْجُعَالَةِ), فَإِنَّ الْعَمَلَ قَدْ يَكُوْنُ مَجْهُوْلاً كَرَدِّ الْآبِقِ وَالضَّالَّةِ وَغَيْرِ ذٰلِكَ, وَلاَ تَنْعَقِدُ الْإِجَارَةُ فِيْهِ وَالْحَاجَةُ دَاعِيَةٌ إِلَى رَدِّهِمَا وَقَدْ لاَ يَجِدُ مَنْ يَتَبَرَّعُ بِهِ, فَدَعَتِ الْحَاجَةُ إِلَى إِبَاحَةِ الْجُعْلِ فِيْهِ مَعَ جَهَالَةِ الْعَمَلِ.

> *Kebutuhan masyarakat memerlukan adanya ju'alah, sebab pekerjaan (untuk mencapai suatu tujuan) terkadang tidak jelas (bentuk dan masa pelaksanaannya), seperti mengembalikan budak yang hilang, hewan hilang, dan sebagainya. Untuk pekerjaan seperti ini tidak sah dilakukan akad ijarah (sewa/pengupahan) padahal (orang/pemiliknya) perlu agar kedua barang yang hilang tersebut kembali, sementara itu, ia tidak menemukan orang yang mau membantu mengembalikannya secara suka rela (tanpa imbalan). Oleh karena itu, kebutuhan masyarakat mendorong agar akad ju'alah untuk keperluan seperti itu dibolehkan sekalipun (bentuk dan masa pelaksanaan) pekerjaan tersebut tidak jelas.*

Menurut pendapat Ibnu Qudamah, akad *ju'alah* dibolehkan, sekalipun bentuk dan masa pelaksanaan pekerjaan tersebut tidak jelas. Berbeda dengan akad *ijarah* yang mengharuskan bentuk dan masa pelaksanaan pekerjaan jelas sehingga upah atau imbalan boleh diterima dimuka, sedangkan di akad *ju'alah* imbalan harus diberikan setelah pekerjaan dilakukan bukan diberikan dimuka atau diawal akad.

Implementasi akad *ju'alah* salah satunya terjadi dalam bisnis *Multi Level Marketing* Syariah. Bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) dalam kajian fiqih kontemporer dapat ditinjau dari dua aspek, yaitu dari aspek *marketing plan* yang digunakan dan dari aspek produk atau barang yang dijual. *Marketing plan* yang digunakan dalam MLM menurut hukum Islam yaitu harus berdasarkan prinsip syariah yang di dalamnya tidak mengandung unsur *gharar*, *maisir*, riba, *ḍarar*, *ẓulm*, dan maksiat. Sedangkan dalam segi produk yang dijual yaitu bahan yang digunakan tidak berasal dari hal-hal yang diharamkan seperti babi, *khamr*, bangkai, dan darah.

Bisnis MLM menurut hukum Islam pada dasarnya termasuk kategori muamalah yang diperbolehkan. Hal ini berdasarkan pada kaidah fiqih yang berbunyi:

اَلْأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلاَّ أَنْ يَدُلَّ دَلِيْلٌ عَلَى تَحْرِيْمِهَا

Hukum asal dalam semua bentuk muamalah adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.

Maksud dari kaidah tersebut adalah dalam setiap muamalah dan transaksi yang dilakukan pada dasarnya boleh, dari transaksi seperti jual beli, sewa menyewa, kerja sama (*mudharabah* atau *musyarakah*), perwakilan, sampai aktivitas muamalah dalam bentuk pembiayaan pada akad *murabahah*, kecuali yang sudah jelas diharamkan seperti mengandung unsur kemudharatan, tipuan, judi, dan riba.

Mekanisme MLM Syariah hampir sama dengan MLM konvensional, yang membedakan yaitu dalam MLM Syariah harus sesuai dengan prinsip syariah yang di dalamnya tidak mengandung unsur-unsur yang diharamkan seperti *gharar*, *maisir*, riba, *ḍarar*, *ẓulm*, dan maksiat sebagaimana yang telah diatur dalam Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

Pelaksanaan akad *ju'alah* dalam bisnis MLM Syariah yaitu berupa janji perusahaan untuk memberikan bonus atau *reward* kepada membernya setelah member tersebut menyelesaikan pekerjaan yang sudah ditentukan, dimana perjanjian tersebut terjadi ketika perekrutan. Saat perekrutan, pengundang atau *upline* akan menjelaskan mengenai info perusahaan, sistem kerja, pekerjaan yang dilakukan, dan bonus yang akan didapatkan oleh member.

Setelah bergabung, maka member tersebut harus melakukan pekerjaan yang sudah diarahkan pengundang atau *upline*-nya. Pekerjaan yang dilakukan berupa melakukan perekrutan member baru, pembinaan terhadap grupnya, dan melakukan penjualan produk. Penjual langsung atau distributor akan menerima bonus dari perusahaan setelah menyelesaikan pekerjaannya. Biasanya bonus yang diterima penjual langsung atau distributor MLM bisa dalam bentuk uang maupun barang.

Ketika pelaksanaan akad *ju'alah* dalam bisnis *multi level marketing* syariah, berlaku kaidah fiqih yaitu sebagai berikut:

أَلْأَجْرُ عَلَى قَدَرِ الْمَشَقَّةُ

Ujrah/kompensasi sesuai dengan tingkat kesulitan (kerja).

Dalam menjalankan bisnis MLM Syariah, member akan mendapatkan bonus atau imbalan sesuai dengan pekerjaan yang dilakukan oleh member tersebut. Tidak ada member yang mendapatkan bonus secara pasif atau tidak melakukan pekerjaan yang diarahkan. Di bisnis MLM Syariah, semua member memiliki tingkat keberhasilan yang sama, yang membedakan adalah usaha member tersebut dalam menjalankan bisnisnya. Jenis pekerjaan dalam bisnis MLM ini termasuk dalam kompetensi sosial karena pekerjaan yang dilakukan bersifat hubungan kemanusiaan yaitu selalu berhubungan dengan orang-orang yang nantinya akan membeli produk atau menjadi member baru MLM.

Dari uraian di atas, bisnis MLM Syariah dalam mekanismenya harus menggunakan akad *ju'alah* dalam sistem bisnisnya. Penerapan akad *ju'alah* dalam bisnis MLM Syariah bertujuan agar member yang bergabung tidak merasa dirugikan karena cara kerja dan bonus yang akan didapat oleh member sudah diberitahukan ketika perekrutan. Perusahaan MLM Syariah juga harus memenuhi ketentuan yang sudah diatur dalam Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), sedangkan mekanisme akad *ju'alah* diatur dalam Fatwa DSN-MUI No: 62/DSN-MUI/XII/2007 Tentang Akad *Ju'alah*. Hal ini dilakukan untuk menghindari hal-hal yang akan menguntungkan salah satu pihak dan merugikan pihak yang lain, karena Islam mengajarkan antar sesama harus saling memberi manfaat dan dilarang memakan harta sesama dengan cara yang batil, seperti Firman Allah dalam QS. An-Nisa' ayat 29 yaitu:

يٰٓاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَأْكُلُوْٓا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّآ اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوْٓا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

Wahai 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 membunuh dirimu. Sungguh Allah Maha Penyanyang kepadamu. [Q.S. 4 [An-Nisā']: 29).

Ayat ini menjelaskan bahwa Allah SWT melarang hamba-Nya yang beriman agar sebagian mereka tidak memakan harta sebagian yang lain dengan cara yang batil, yaitu dengan berbagai macam cara usaha yang tidak disyariatkan oleh Islam, seperti melakukan berbagai macam transaksi yang mengandung unsur riba, judi, dan seluruh jenis tipuan yang sejalan dengannya, meskipun sekilas seakan-akan sejalan dengan hukum syar'i. Akan tetapi Allah SWT lebih mengetahui bahwa sesunggunya orang yang melakukannya hanyalah menginginkan tipuan untuk melakukan riba dan mendapatkan keuntungan yang lebih banyak.

B. Analisis Terhadap Implementasi Akad *Ju'alah* Dalam Bisnis TIENS

Bisnis TIENS merupakan perusahaan yang berasal dari China yang didirikan oleh Mr. Li Jinyuan pada tahun 1995, dengan produk yang dipasarkan yaitu produk-produk herbal. Kemudian TIENS masuk ke Indonesia pada tahun 2000 dan tahun 2013 TIENS mendapatkan sertifikat syariah dan halal dari MUI.

Dalam mekanismenya, bisnis MLM Syariah termasuk TIENS menerapkan akad *ju'alah* dalam sistem bisnisnya. Penerapan akad *ju'alah* dalam bisnis TIENS berupa janji dari perusahaan TIENS untuk memberikan bonus kepada membernya setelah menyelesaikan pekerjaan yang sudah ditentukan, dimana perjanjian ini terjadi ketika perekrutan member baru. Pihak yang memberikan pekerjaan (*ja'il*) yaitu perusahaan TIENS dan yang melaksanakan pekerjaan (*maj'ul lahu*) yaitu penjual langsung atau distributor TIENS.

Ketika perekrutan member, pengundang atau *upline* menjelaskan secara singkat kepada calon member mengenai bisnis TIENS dari cara kerja sampai bonus yang didapat. Kemudian pengundang mengajak calon member baru ke pertemuan rutin TIENS yang diadakan setiap minggu yang biasa disebut *Oportunity Preview* (OP) dengan dihadiri oleh calon member baru. Dalam pertemuan ini, akan dijelaskan kembali mengenai bisnis TIENS secara lebih detail oleh distributor TIENS yang sudah memiliki peringkat tinggi. Di pertemuan ini juga akan ditunjukkan orang-orang yang sudah berhasil dalam menjalankan bisnis ini agar calon member baru yakin dan percaya bahwa bisnis TIENS adalah usaha yang nyata dan bisa membuahkan hasil sehingga calon member bersedia untuk bergabung ke dalam bisnis TIENS. Jika calon member tersebut berminat untuk bergabung, maka akan ditawarkan empat jenis paket membership, yaitu *bronze* (± Rp 1.800.000), *silver* (± Rp 3.000.000), *gold* (± Rp 6.000.000), dan *platinum* (± Rp 12.000.000). Paket membership tersebut berisi *starter kit* (alat bantu) dan produk TIENS. Jenis paket membership yang diambil oleh calon member, akan berpengaruh dengan bonus yang didapat. Semakin tinggi paket membership yang diambil, maka bonus yang didapat semakin besar. Sedangan pekerjaan yang dilaksanakan berupa membangun jaringan dengan merekrut member baru dan melakukan pembinaan terhadap grupnya serta menjual produk TIENS kepada konsumen.

Setelah bergabung, member baru yang sudah menjadi distributor resmi TIENS akan diarahkan dan dibimbing oleh pengundang atau *upline* dalam melaksanakan pekerjaan yang sudah diberikan. Dalam bisnis TIENS, orang dari latar belakang apapun atau orang yang tidak memiliki pengalaman dalam bidang pemasaran mempunyai peluang keberhasilan yang sama, karena *upline* yang sebagai mentor akan membimbing dan mengarahkan member baru yang menjadi *downline*-nya sampai member tersebut sudah paham dan bisa menjalankan bisnisnya sendiri.

Ketika member atau distributor berhasil menyelesaikan pekerjaan berupa merekrut member baru yang nantinya akan menjadi *downline* dalam jaringannya maupun menjual produk TIENS, maka perusahaan akan memberikan bonus yang sudah dijanjikan saat awal perekrutan. Imbalan atau

bonus yang diberikan sesuai dengan pekerjaan yang sudah diselesaikan dan membership apa yang diambil. Bonus yang akan didapatkan oleh member TIENS terdapat 7 jenis, yaitu bonus sponsor, bonus pasangan, bonus bimbingan, bonus kepemimpinan, bonus prestasi, bonus sharing internasional, dan *special reward*. Bonus-bonus tersebut akan dibagikan setiap minggu, setiap bulan, setiap 3 bulan sekali, dan setahun sekali. Untuk mendapatkan bonus-bonus tersebut, member harus memenuhi syarat per bulannya yang sudah ditentukan oleh perusahaan. Selain 7 bonus tersebut, perusahaan juga akan memberikan *reward* khusus sebagai penghargaan kepada member yang berprestasi dan memiliki peringkat tinggi. *Reward* yang dibagikan berupa sepeda motor, mobil mewah, laptop, *smartphone*, *trip* jalan-jalan ke luar negeri, dan lain-lain. Kualifikasi *reward* ini diadakan setiap tahun dengan barang yang berbeda setiap tahunnya yang diberikan secara gratis oleh perusahaan. Semua member memiliki peluang yang sama untuk mendapatkan bonus maupun *reward* dari TIENS.

Pengerjaan bisnis TIENS tergolong mudah dan tidak memberatkan member. Hal ini terbukti dari beberapa distributor yang peneliti wawancara, mereka mendapatkan bonus pertamanya rata-rata dalam waktu 1 minggu sampai 1 bulan sejak bergabung. Keanggotaan bisnis TIENS juga berlaku seumur hidup. Walaupun member sempat berhenti dalam melakukan bisnisnya, namun bisa bergabung kembali untuk melanjutkan bisnis TIENS tanpa ada poin yang hangus atau hilang.

Jika ditinjau dengan melihat Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), maka TIENS sebagai salah satu bisnis MLM yang bersertifikat syariah harus memenuhi syarat-syarat sebagai bisnis MLM dengan label syariah, yaitu sebagai berikut:

1. Adanya objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.

   TIENS mempunyai berbagai macam produk yang terdiri dari suplemen kesehatan, alat kesehatan, perawatan rumah tangga, perawatan pribadi, paket *skincare* (perawatan kulit), oli untuk mesin sepeda motor, dan juga

pupuk. Produk-produk tersebut diperjualbelikan oleh member TIENS secara langsung kepada konsumen.

2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.

   Produk TIENS merupakan kombinasi 5000 tahun rahasia kerajaan Tiongkok kuno dengan pengolahan teknologi modern yang menggunakan bahan alami pilihan dengan konsep kesehatan yaitu pencegahan. Produk sudah digunakan oleh lebih dari 20 juta keluarga di seluruh dunia. Produk TIENS juga sudah mendapatkan sertifikat dari BPOM (Badan Pengawas Obat dan Makanan), Departemen Kesehatan, halal dari MUI, dan FDA (*Food and Drug Administration*) dan masuk ke dalam 500 besar Merk Terbaik Se-Asia (TOP 500 Asia Brand). Produk TIENS juga menjadi referensi produk terapi herbal untuk berbagai macam penyakit oleh banyak dokter dan berbagai tenaga medis di seluruh dunia.

3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maisir*, riba, *ḍarar*, *ẓulm*, maksiat.

   Dalam penjualan produk, member diwajibkan menjual produk sesuai dengan harga yang sudah ditetapkan oleh TIENS. Produk-produk TIENS yang dijual merupakan barang yang halal, tidak mengandung bahan yang diharamkan seperti babi, *khamr*, dan lain-lain. Ketika merekrut member baru, pengundang harus menyatakan dengan jelas akan mengajak calon member baru ke pertemuan rutin TIENS. Dalam pemberian bonus, perusahaan memberikan bonusnya ketika member sudah berhasil menyelesaikan pekerjaannya. Semua member memiliki peluang keberhasilan yang sama jadi tidak ada member yang lebih dulu bergabung akan lebih untung maupun member baru yang dirugikan, bahkan member baru tersebut bisa melebihi kesuksesan dari member lama. Jadi, TIENS tidak mengandung unsur-unsur yang mengarah pada *gharar*, *maisir*, riba, *ḍarar*, *ẓulm*, maksiat.

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

Harga produk dari TIENS termasuk mahal, namun harga tersebut sebanding dengan kualitas yang dimiliki produk TIENS. Selain lolos uji dari BPOM dan halal, produk TIENS juga memiliki sejumlah sertifikat dan penghargaan, baik di Indonesia maupun internasional. TIENS juga memberikan kualitas produk yang diolah dengan kombinasi 5000 tahun rahasia kerajaan Tiongkok kuno dengan pengolahan teknologi modern yang menggunakan bahan alami pilihan. Jadi, harga produk TIENS sebanding dengan manfaat yang didapat, baik dari kesehatan maupun kecantikan sehingga konsumen tidak merasa dirugikan dengan harga yang mahal.

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

   Ada banyak jenis bonus, keuntungan, dan *reward* yang ditawarkan TIENS yang nantinya akan diperoleh member. Penghasilan bonus diperoleh dari omset member, baik dari omset perkembangan (merekrut member) maupun dari omset penjualan produk dan bonus diberikan oleh perusahaan setelah member selesai melaksanakan pekerjaannya.

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.

   TIENS sudah menetapkan ketentuan yang lengkap melalui *marketing plan* TIENS mengenai peringkat dan bonus yang bisa didapatkan oleh member. Hal tersebut dijelaskan saat pertemuan rutin yang diadakan TIENS.

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

   Bonus TIENS bisa didapat dari omset perkembangan dan omset penjualan. Omset perkembangan berasal dari merekrut member baru sedangakan omset penjulan berasal dari penjualan produk. Untuk

mendapatkan bonus tersebut, maka member harus melakukan perekrutan member untuk mendapat omset perkembangan dan menjual produk untuk mendapat omset penjualan. Jika tidak melakukan keduanya, maka member tidak akan mendapatkan bonus dari TIENS.

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

   Perusahaan TIENS menawarkan penghasilan, bonus, dan juga *reward* yang menjanjikan bagi membernya, sehingga banyak orang yang bergabung untuk mendapatkan penghasilan lebih dari TIENS. Bonus yang diberikan TIENS masih dianggap wajar, karena bonus yang didapat member sesuai dengan kerja keras yang dilakukan oleh member.

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

   Dalam pembagian bonus di TIENS baik *upline* maupun *downline*, akan mendapatkan bonus sesuai dengan banyaknya member yang berada dalam jaringannya yang diarahkan dan dibina juga akumulasi PV yang didapat. Antara *upline* dan *downline* memiliki peluang keberhasilan yang sama bahkan *downline* bisa menyalip kesuksesan dari *upline*nya. Sehingga tidak ada unsur eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara member pertama dengan member berikutnya.

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

    Dalam perekrutan member baru, calon member diharuskan untuk mengisi formulir dan dikenai biaya sebesar Rp 99.000 untuk mendapatkan paket *stater kit* serta membeli paket membership berupa produk TIENS. Kemudian member baru akan dibina dan diarahkan oleh upline yang mensponsori langsung member tersebut. Sedangkan untuk pertemuan di TIENS ada bermacam-macam, untuk pertemuan rutin diadakan setiap

minggu dan acara seremonial untuk pemberian penghargaan diadakan setiap setahun sekali.

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

    Peran *upline* dalam bisnis TIENS adalah membina, mengawasi, membimbing, dan mengarahkan *downline*nya dalam mencapai targetnya. Tetapi, tidak semua *upline* melakukan pembinaan tersebut dikarenakan selain menjadi distributor TIENS, *upline* tersebut memiliki pekerjaan lain sehingga tidak mempunyai waktu khusus untuk melakukan pembinaan. Jika *upline* yang bersangkutan tidak bisa melakukan pembinaan untuk *downline*nya, maka bisa diwakilkan oleh upline yang di atasnya lagi.

12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

    TIENS menerapkan sistem penjualan langsung dan berjenjang dengan penjualan barang atau jasa yang diperjualbelikan. Bonus yang didapat member juga sesuai dengan hasil kerja yang dilakukan member serta member tingkat atas dengan member tingkat bawah mempunyai peluang keberhasilan yang sama, jadi di dalam bisnis TIENS tidak terdapat unsur yang mengarah ke praktik *money game*.

Adapun dalam mekanismenya MLM Syariah termasuk TIENS menggunakan akad *ju'alah* dalam bisnisnya yaitu ketika proses perekrutan member baru sampai dengan pemberian bonus kepada para membernya. Akad *ju'alah* merupakan akad perjanjian untuk memberikan imbalan atas suatu pekerjaan yang sudah diselesaikan. Untuk mengetahui TIENS sudah menerapkan akad *ju'alah* dalam mekanisme bisnisnya sesuai dengan syariah, yaitu dengan ditinjau dalam Fatwa DSN-MUI No: 62/DSN-MUI/XII/2007 Tentang Akad *Ju'alah* yang memuat syarat-syarat akad *ju'alah*. Jadi, dalam penerapan akad *ju'alah*, TIENS harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

1. Pihak *ja'il* harus memiliki kecakapan hukum dan kewenangan (*muthlaqal-tasharruf*) untuk melakukan akad.

    Perusahaan TIENS yaitu sebagai pihak *ja'il* yang memberikan pekerjaan dan memberikan bonus kepada member atau distributor. TIENS

merupakan perusahaan dari China yang terbentuk pada tahun 1995 dan masuk ke Indonesia pada tahun 2000. Perusahaan yang sudah berdiri sejak lama, maka sudah tidak diragukan lagi mengenai kecakapan hukum dalam berbisnis dan melakukan akad.

2. Objek *ju'alah* (*mahal al-'aqd/maj'ul 'alaih*) harus berupa pekerjaan yang tidak dilarang oleh syariah.

   Pekerjaan yang dilakukan di bisnis TIENS berupa membangun jaringan dengan merekrut member baru dan menjual produk kepada konsumen. Bisnis TIENS sudah mendapatkan sertifikat syariah (*marketing plan*) dan halal (produk) dari MUI sejak tahun 2013. Hal ini menjadikan pekerjaan yang dilaksanakan dalam bisnis TIENS sudah sesuai dengan prinsip syariah. Di TIENS, semua member memiliki peluang keberhasilan yang sama bahkan member yang ada di tingkat bawah (*downline*) bisa melampaui keberhasilan yang diraih oleh member di tingkat atas (*upline*), jadi tidak ada yang dirugikan.

3. Hasil pekerjaan (*natijah*) sebagaimana dimaksud harus jelas dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran.

   Saat perekrutan member, sebelum bergabung calon member akan dijelaskan terlebih dahulu mengenai bisnis TIENS secara detail berupa cara kerja dan jumlah bonus yang didapat dalam pertemuan rutin yang diadakan setiap minggu. Jadi calon member sudah mengetahui seperti apa cara kerja di bisnis TIENS sebelum memutuskan untuk bergabung.

4. Imbalan *ju'alah* (*reward/'iwad/ju'l*) harus ditentukan besarannya oleh *ja'il* dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran.

   Perusahaan TIENS sudah menentukan besaran bonus yang nantinya akan didapat oleh para member atau distributor. TIENS juga memberikan *reward* khusus sebagai penghargaan kepada member yang berprestasi dan mendapat peringkat tinggi. Besaran bonus yang akan didapat oleh member sudah diberitahukan saat awal perekrutan.

5. Tidak boleh ada syarat imbalan diberikan di muka (sebelum pelaksanaan objek *ju'alah*)

Semua bonus atau *reward* yang diberikan TIENS kepada member, diberikan setelah member tersebut berhasil menyelesaikan pekerjaannya. TIENS tidak pernah memberikan bonus diawal sebelum member menyelesaikan tugasnya.

Berdasarkan analisis di atas, bisnis TIENS sudah memenuhi ketentuan hukum Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Di bisnis TIENS, member bekerja sesuai apa yang sudah ditentukan oleh perusahaan yaitu melakukan perekrutan dan pembinaan terhadap member baru serta menjual produk, yang dimana jenis pekerjaan bukan pekerjaan yang haram dan produknya tidak mengandung bahan yang diharamkan.

Dalam segi pemberian bonusnya, implementasi akad *ju'alah* di bisnis TIENS sudah sesuai dengan ketentuan yang ada dalam Fatwa DSN MUI No: 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad *Ju'alah.* Member TIENS melakukan pekerjaan yang sudah ditentukan oleh perusahaan dan TIENS memberikan bonus dan *reward* ketika member sudah menyelesaikan tugasnya. Hal ini sesuai dengan hadits Rasulullah SAW yaitu:

عَنْ عَبْدِاللهِ بْنِ عُمَرَ قَالَ: قَالَ رَسُوْلُ اللهِ صلى الله عليه وسلم أَعْطُوا الْأَجِيْرَ أَجْرَهُ قَبلَ أَنْ يَجِفَّ عَرَقُهُ (رواه ابن ماجه)

Dari Abdillah bin Umar ia berkata: Rasulullah SAW bersabda: "Berikan upah kepada pekerja sebelum keringatnya kering". (H.R. Ibnu Majah).

Dari hadits di atas, dapat dipahami bahwa Nabi SAW memerintahkan untuk membayarkan upah kepada pekerja sebelum kering keringatnya. Artinya imbalan harus secepatnya dibayarkan atau dengan kata lain jika pekerja sudah selesai melakukan tugasnya maka harus cepat diberikan upah atau imbalannya.

Bonus TIENS diterima ketika member sudah selesai menyelesaikan pekerjaan yang sudah ditentukan dan TIENS sudah memenuhi janjinya untuk memberikan bonus kepada membernya. Pekerjaan yang dilakukan di TIENS tidak mengandung unsur yang diharamkan. Antar member juga bersaing secara sehat karena hasil yang diraih bergantung pada usaha member itu sendiri jadi

tidak ada yang dirugikan atau eksploitasi. Produk yang dijual tidak mengandung bahan yang diharamkan dan berasal dari bahan yang alami jadi aman untuk dikonsumsi. Jadi, di dalam bisnis TIENS tidak ada unsur-unsur yang melanggar hukum Islam, baik dari segi bisnis maupun produknya.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari deskripsi pembahasan yang sudah dibahas dan dianalisis oleh penulis, dapat ditarik kesimpulan mengenai implementasi akad *ju'alah* dalam bisnis TIENS yaitu antara lain:

1. Akad *ju'alah* dalam bisnis MLM Syariah yaitu janji perusahaan untuk memberikan bonus atau *reward* kepada membernya setelah member tersebut menyelesaikan pekerjaan yang sudah ditentukan. Saat perekrutan, pengundang atau *upline* akan menjelaskan mengenai info perusahaan, sistem kerja, pekerjaan yang dilakukan, dan bonus yang akan didapatkan oleh member. Setelah bergabung, maka member tersebut harus melakukan pekerjaan yang sudah diarahkan pengundang atau *upline*-nya. Member akan menerima bonus dari perusahaan setelah menyelesaikan pekerjaannya. Perusahaan MLM Syariah harus memenuhi ketentuan yang sudah diatur dalam Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), sedangkan mekanisme akad *ju'alah* diatur dalam Fatwa DSN-MUI No: 62/DSN-MUI/XII/2007 Tentang Akad *Ju'alah*. Hal ini dilakukan untuk menghindari hal-hal yang akan menguntungkan salah satu pihak dan merugikan pihak yang lain, karena Islam mengajarkan antar sesama harus saling memberi manfaat dan dilarang memakan harta sesamamu dengan cara yang batil.
2. Implementasi akad *ju'alah* di bisnis TIENS berupa janji dari perusahaan untuk memberikan bonus kepada membernya setelah menyelesaikan pekerjaan yang sudah ditentukan, dimana perjanjian ini terjadi ketika perekrutan member baru. Pekerjaan yang dilakukan berupa merekrut member baru dan melakukan pembinaan terhadap grupnya, serta melakukan penjualan produk. Member akan menerima bonus dari TIENS setelah menyelesaikan pekerjaanya. Bonus yang akan didapatkan member terdapat 7 jenis, yaitu bonus sponsor, bonus pasangan, bonus bimbingan, bonus prestasi, bonus kepemimpinan, bonus *sharing* internasional, dan *special reward*. Besaran ketujuh jenis bonus tersebut ditentukan

berdasarkan membership apa yang diambil. Selain 7 bonus tersebut, TIENS juga memberikan *reward khusus* sebagai bentuk penghargaan yang diperuntukan bagi member yang sudah memperoleh prestasi dan peringkat yang tinggi. Jadi, penerapan akad *ju'alah* dalam bisnis TIENS sudah sesuai dengan ketentuan yang sudah diatur dalam Fatwa DSN-MUI No: 62/DSN-MUI/XII/2007 Tentang Akad *Ju'alah*.

B. Saran

1. Kepada masyarakat harus selektif dan jeli dalam memilih bisnis MLM yang akan diikuti yaitu dengan mengecek terlebih dahulu bisnis MLM harus sudah terdaftar dalam APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) dan sudah mendapatkan sertifikat syariah dan halal dari MUI. Calon member juga harus mempelajari terlebih dahulu mengenai pekerjaan dan sistem bonus yang ada dalam bisnis MLM yang akan dikuti sebelum bergabung.
2. Adanya koridor Islam yang mengatur umat dalam menjalankan perekonomian, maka dari itu diharapkan bagi setiap perusahaan MLM untuk mematuhi dan menerapkan sebagaimana yang telah diatur dalam Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) dan mekanisme pemberian bonus yang sudah diatur dalam Fatwa DSN-MUI No: 62/DSN-MUI/XII/2007 Tentang Akad *Ju'alah*, serta mengoperasikan perusahaan MLM sebagaimana Islam mengatur tetang perekonomian yang sebenarnya.

C. Penutup

Alhamdulillah berkat rahmat dan hidayah-Nya, dengan rasa syukur penulis telah selesai dalam melakukan penyusunan skripsi. Penulis menyadari bahwa banyak sekali kekurangan dalam skripsi ini, baik dari isi maupun cara penulisan. Dengan segala kerendahan hati, skripsi yang penulis buat masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu segala saran dan kritik penulis harapkan.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu terselesainya skripsi ini. Harapan penulis semoga skripsi ini bisa berguna dan bermanfaat bagi semua pihak, khususnya bagi penulis dan para pembaca.

DAFTAR PUSTAKA

Azam, Abu Al Hadi. *Fikih Muamalah Kontemporer*. Depok: Rajagrafindo Persada, 2017.

Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta, 2010.

Ash-Shidieqy, Hasbi. *Pengantar hukum Islam*. Semarang : PT. Pustaka Rizki Putra, 2001.

Dewi, Gemala., dkk. *Hukum Perikatan Islam Indonesia*. Jakarta: Kencana, 2005.

Efendi, Jonaedi dan Johnny Ibrahim. *Metode Penelitian Hukum Normatif Dan Empiris*. Jakarta, KENCANA, 2018.

Eriawan, Rezky. "Penerapan Akad *Ju'alah* oleh Broker Tradisional dalam Jual Beli Properti (Rumah) di Desa Pemenang Barat, Kecamatan Pemenang, Lombok Utara, Tahun 2018". *Skripsi* Program Sarjana UIN Mataram. Lombok, 2018.

Fathurohman, Imron. "Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap *Bisnis Multi Level Marketing* di Tiens Syariah Subang". *Skripsi* Program Sarjana UIN Sunan Gunung Djati, Bandung, 2018.

Fatwa DSN-MUI No. 62/DSN-MUI/XII/2007 Tentang Akad *Ju'alah.*

Fatwa DSN-MUI NO. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Berjenjang Syariah.

Haryono. "Konsep *Al-Ju'alah* dan Model Aplikasinya dalam Kehidupan Sehari-hari". *Al Maslahah Jurnal Hukum Islam dan Pranata Hukum Sosial Islam*.

Hasan, M. Ali. *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003.

Janwari, Yadi. *Fikih Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2015.

Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI Nomor 73/MPP/Kep/3/2000 Tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang.

Karim, Helmi. *Fiqih Muamalah*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2002.

Kasiram. *Metode Penelitian*. Malang: UIN Malang, 2008.

Kuncoro. Anis Tyas. Konsep Bisnis *Multi Level Marketing* Dalam Konsep Ekonomi Syariah. *Sultan Agung*. Vol XLV. No. 119. 2009.

Komarudin, *Tianshi dalam Perspektif Fatwa DSN*, Yogyakarta: Nuansa Pilar Media, 2011.

Mardani. *Hukum Perikatan Syariah Di Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika, 2013.

Mas Arum, Imam. "*Multi Level Marketing* (MLM) Syariah: Solusi Praktis Menekan Praktik Bisnis Riba, *Money Game*". *Jurnal Muqtasid*. Vol.3. No.1. 2012.

Moleong. Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2006. Murimin. Agus., dkk. "Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Dalam Pandangan Islam", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*. Vol. 2. No. 2. 2016.

Nurhisam, Luqman. Kepatuhan Syariah (*Sharia Compliance*) dalam Industri Keuangan Syariah. *Jurnal Hukum IUS QUIA IUSTUM*. No. 1. Vol. 23. Januari 2016.

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 70 Tahun 2019 Tentang Distribusi Barang Secara Langsung.

Rifanto, Akhmad. "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Akad *Ju'alah* dalam Ketentuan Mekanisme Penerbitan Sertifikat Bank Indonesia Syariah". *Skripsi* Program Sarjana IAIN Sunan Ampel. Surabaya, 2009.

Rohman, Abdur. "Analisis Penerapan Akad *Ju'alah* Dalam *Multi Level Marketing* (MLM) (Studi Atas Marketing Plan www.jamaher.network)". *Al-'Adalah*. Vol. XIII. No. 2. 2016.

Sarwono, Jonathan. *Metode Riset Skripsi*. Jakarta: Elex Media, 2012.

Satori, Djam'an dan Aan Komariah. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta, 2013.

TIENS Syariah, *Profil Perusahaan TIENS Group*, (Jakarta: TIENS Indonesia), 85

TIENS Syariah, *2 Kunci Penting Kesehatan dan Kesejahteraan*, Jakarta: TIENS Indonesia.

APLI, "Profil APLI", https://www.apli.ori.id/pages/tentang-kami, diakses 10 Juli 2020.

APLI, “Visi-Misi APLI” https://www.apli.ori.id/pages/visi-misi, diakses 10 Juli 2020.

Ded. “*Marketing Plan* TIENS”, https://www.tiensnetwork.com/marketing-plan/. diakses 30 Agustus 2020.

Kementerian Agama, Al-Qur’an dan Terjemahannya, https://quran.kemenag.go.id. 26 Agustus 2020.

Tiens Syariah, *Profil Perusahaan*, http://tiens.co.id/tentang-kami, diakses 26 Agustus 2020.

TIENS, Katalog Produk TIENS. http://tiens.co.id/catalogue. diakses 26 Agustus 2020.

Marketing Plan TIENS 2016

Wahri, Ahmad Ma’ruf. Distributor TIENS Peringkat Bintang 5. *Wawancara*. 2 Oktober 2020.

Indrayana, Rahmawati. Distributor TIENS Peringkat Bintang 5. *Wawancara*, 2 Oktober 2020.

Humairo. Distributor TIENS Peringkat Bintang 6. *Wawancara*. 2 Oktober 2020.

Nurya, Rosyida Mushthofiya. Distributor TIENS Peringkat Bintang 7. *Wawancara*. 2 Oktober 2020.

Alfred, Yoas. Distributor TIENS Peringkat *Silver Lion*. *Wawancara*. 6 Oktober 2020.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Pendiri TIENS, Mr. Li Jinyuan

TIENS Industrial Park di Tiamjin, China

Kantor Pusat TIENS Indonesia Di Jakarta

Konferensi PERS Penyerahan Sertifikat Syariah dari MUI kepada TIENS Tahun 2013

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama	: Karimah Wijayanti
Tempat, Tanggal Lahir	: Kendal, 03 Maret 1998
Jenis Kelamin	: Perempuan
Agama	: Islam
Status	: Belum Menikah
Alamat	: Gang Lancar RT 05 RW 06 Getas, Kelurahan Penanggulan, Kecamatan Pegandon, Kabupaten Kendal
Nomor HP	: 0878 0282 8375
E-mail	: rimakarima321@gmail.com

PENDIDIKAN FORMAL

Tahun 2016 – 2020	: S1 Hukum Ekonomi Syariah UIN Walisongo Semarang
Tahun 2013 – 2016	: SMK N 1 Kendal
Tahun 2010 – 2013	: SMP N 2 Patebon
Tahun 2004 – 2010	: SD N 1 Penanggulan