

**TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP  
PEMBERIAN KOMISI PADA TRANSAKSI DI  
APLIKASI *BONAFIT PAYMENT***

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Melengkapi Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strara 1  
Dalam Ilmu Syariah dan Hukum



Disusun Oleh:  
**DINA AKHSANTI AKHMAD**  
1702036056

**PRODI HUKUM EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
SEMARANG  
2021**

# HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM  
Jalan Prof. Dr. H. Hamka Semarang 50185  
Telepon (024)7601291, Faksimil (024)7624691, Website : <http://fsh.walisongo.ac.id>

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eksemplar  
Hal : Naskah Skripsi an. **DINA AKHSANTI AKHMAD**

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

*Assalamu'alaikum Wr.Wb.*

Setelah melalui proses bimbingan dan perbaikan, bersama ini saya menyetujui naskah skripsi saudara:

Nama : **DINA AKHSANTI AKHMAD**  
Nim : 1702036056  
Prodi : Hukum Ekonomi Syari'ah  
Judul : **TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PEMBERIAN KOMISI DALAM TRANSAKSI ONLINE DI APLIKASI BONAFIT PAYMENT**

Selanjutnya mohon kepada Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Walisongo Semarang, agar skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqasyahkan.

Demikian, atas perhatiannya saya ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb.*

Semarang, 21 Desember 2021

Pembimbing I

**Dr. H. Nur Khoirin, M.Ag**  
NIP. 196308011992031003

Pembimbing II

**Mahdaniyal Hasanah Nuriyyatiningrum, M.S.I.**  
NIP. 198505272018012002

# LEMBAR PENGESAHAN



KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) WALISONGO  
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM

Jamat : Jl. Prof. DR. HAMKA Kampus III Ngaliyan Telp./Fax. (024) 7601291, 7624691 Semarang 50185

## SURAT KETERANGAN PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor : B-132/Un.10.1/D.1/PP.00.9/1/2022

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

Nama : **Dina Akhsanti Akhmad**  
NIM : 1702036056  
Program studi : Hukum Ekonomi Syariah (HES)  
Judul : Tinjauan Hukum Islam terhadap Pemberian Komisi pada Transaksi di Aplikasi *Bonafit Payment*.  
Pembimbing I : Dr. H. Nur Khoirin, M.Ag.  
Pembimbing II : Mahdaniyal Hasanah N, M.S.I.

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

Ketua/Penguji 1 : Ali Maskur, M.H.  
Sekretaris/Penguji 2 : Dr. H. Nur Khoirin, M.Ag.  
Anggota/Penguji 3 : Afif Noor, M.Hum.  
Anggota/Penguji 4 : Dr. M. Harun, S.Ag., M.H.

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

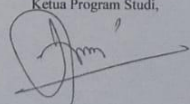
Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dekan,  
Fakultas Syariah dan Hukum  
UIN Walisongo Semarang



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

Semarang, 06 Januari 2022  
Ketua Program Studi,



Supangat, M.Ag.

## MOTTO

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَىٰ

Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya,  
(Q.S An-Najm ayat 39)<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>Yayasan Penyelenggara Penterjemah Al-Qur'an, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Jakarta Timur: CV Darus Sunnah, 2016), h. 528.

## **PERSEMBAHAN**

Alhamdulillahirabbilalamin syukur kepada Allah SWT atas segala anugerah dan nikmat yang telah diberikan kepada penulis, berupa nikmat kesehatan, nikmat berfikir dalam perjuangan menuntut ilmu, serta nikmat diberikannya kemudahan dan kelancaran dalam penyusunan skripsi ini. Dengan penuh haru dan tetesan air mata perjuangan, kupersembahkan penelitian ini kepada orang-orang yang selalu hadir dalam hidupku dan selalu memberikan semangat tiada henti ketika penulis merasa sedang terpuruk. Khususnya kupersembahkan kepada Bapak dan Ibunda tercinta (Akhmad Fatkhuri dan Sri Hidayati) yang tiada hentinya mendoakan dan mendukung penulis, serta memotivasi untuk terus bangkit dari sebuah kegagalan, karena tidak ada perjuangan tanpa adanya hambatan. Kakak dan adikku tersayang (Addinu Lana Akhmad dan Naila Rahma Akhmad) yang selalu menghibur dan selalu memberikan dukungan semangat. Kepada seluruh dosen fakultas syari'ah dan hukum yang selama ini telah memberikan ilmunya dengan tulus dan ikhlas kepada seluruh mahasiswa mahasiswinya, semoga beliau semua senantiasa diberikan pahala yang berlimpah disetiap ilmu yang beliau sampaikan, serta bermanfaat fiidunya wal akhirat. Amin amin amin ya rabbal alamin.

## LEMBAR DEKLARASI

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

Semarang, 21 Desember 2021

Deklarator,



**Dina Akhsanti Akhmad**

**NIM: 1702036056**

## PEDOMAN TRANSLITERASI

### A. Konsonan

ء = a	ز = z	ق = q
ب = b	س = s	ك = k
ت = t	ش = sy	ل = l
ث = ts	ص = sh	م = m
ج = j	ض = dl	ن = n
ح = h	ط = th	و = w
خ = kh	ظ = zh	ه = h
د = d	ع = ‘	ي = y
ذ = dz	غ = gh	
ر = r	ف = f	

### B. Vokal

#### 1. Vokal Pendek

◌َ = Fathah ditulis “a” contoh فَتَحَ *fataha*

◌ِ = Kasroh ditulis “i” contoh عَلِمَ *alima*

◌ُ = Dammah ditulis “u” contoh يَذْهَبُ *yaz habu*

#### 2. Vokal Rangkap

◌َ+ي = Fathah dan ya mati ditulis “ai” contoh كَيْفَ *kaifa*

◌َ+و = Fathah dan wau mati ditulis “au” contoh حَوْلَ *hauila*

#### 3. Vokal Panjang

◌َ+◌َ = Fathah dan alif ditulis a > contoh قَالَا *qa>la*

ي+◌ = Kasroh dan ya ditulis i > contoh قِيلَ *qi>la*

و+◌ = Dammah dan wau ditulis u > contoh يَقُولُ *yaqu>lu*

### C. Diftong

أَي = ay

أَوْ = aw

### D. Syaddah

Syaddah dilambangkan dengan konsonan ganda, misalnya الطَّبّ *al-thibb*.

### E. Kata Sandang (...ال)

Kata sandang (...ال) ditulis dengan *al-*. . . Misalnya الصنّاعة = *al-shina 'ah*. *Al-* ditulis dengan huruf kecil kecuali jika terletak pada permukaan kalimat.

### F. Ta' Marbutah (ة)

Setiap *ta' marbutah* ditulis dengan “h” misalnya المعيشة = *al-ma'isyah* الطبيعية = *al-thabi'yyah*.

### G. Lafzul Jalalah

Lafzul - jalalah (kata الله) yang berbentuk frase nomina di transliterasikan tanpa hamzah. Contoh: عبد الله = *Abdullah*



## ABSTRAK

Komisi adalah sebuah imbalan yang diberikan atas prestasi kerja para mitra, cara ini bertujuan untuk memotivasi dan meningkatkan semangat mitra agar bekerja lebih maksimal. Pemberian ini bukan berdasarkan pada jabatannya, namun karena perbedaan prestasi kerja. Para mitra yang awalnya hanya mengandalkan keuntungan dari hasil penjualan saja, kini dengan adanya sistem pemberian komisi menjadikan para mitra lebih semangat untuk mencapai kinerja yang maksimal. Ada beberapa cara pemberian komisi, salah satunya menggunakan sistem berjenjang, atau juga disebut sebagai *network marketing* (jaringan pemasaran). Dengan semakin banyaknya anggota kelompok maka akan membentuk sebuah jaringan kerja dan bisnis akan semakin dikenal dan berkembang. Sistem berjenjang atau akrab juga dengan sebutan MLM kini diterapkan pada berbagai bisnis di Indonesia, karena sistem MLM ini sangat menjanjikan dan tidak perlu banyak modal. Praktik tersebut juga terjadi di PT. *Bonafit Multi Payment* yang bergerak di bidang penjualan pulsa elektrik *all operator*, paket data kuota internet, token listrik pembayaran, *voucher game online*, serta berbagai macam pembayaran *Payment Point Online Bank* (PBOB). Agar pemberian komisi dilaksanakan dengan adil, dan tidak merugikan perusahaan, maka Pemerintah mengeluarkan Peraturan Menteri Perdagangan No. 70 tahun 2019 Pasal 16 dan 17 terkait komisi dan bonus. Indonesia merupakan negara yang mayoritas penduduknya muslim, dan banyak perusahaan yang menerapkan sistem berjenjang, akhirnya pada tahun 2009 Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) mengeluarkan Fatwa No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

Rumusan masalah pada penelitian ini adalah: 1) Bagaimanakah praktik pemberian komisi pada transaksi di aplikasi *Bonafit Payment*?. 2) Bagaimanakah tinjauan hukum Islam terhadap

pemberian komisi pada aplikasi *Bonafit Payment*?. Penelitian ini merupakan penelitian hukum empiris atau penelitian lapangan karena penelitian ini meneliti peristiwa, kejadian, dan perbuatan nyata yang terjadi dalam masyarakat. Sedangkan metode pengumpulan data pada penelitian ini, adalah: Metode observasi partisipan yaitu peneliti melibatkan diri sendiri serta orang-orang sekitar pengguna aplikasi *Bonafit Payment* menjadi bagian objek penelitian. Penulis juga melakukan pengamatan sekaligus mencermati praktik pemberian komisi dalam transaksi *online* di aplikasi *Bonafit Payment*, dari hasil pengamatan tersebut penulis dapat mengetahui tata cara praktik serta alasan adanya pemberian komisi di setiap transaksi yang *downline* lakukan.

Hasil penelitian ini adalah: 1) Praktik pemberian komisi pada aplikasi *Bonafit Payment* (BP) adalah dengan memberikan bonus yang berasal dari *markup* (selisih harga) *upline* ke *downline*. Komisi tersebut berupa nominal uang yang diperoleh dari transaksi online penjualan pulsa yang dilakukan *member* di bawah *upline* tersebut, atau yang biasa disebut dengan *downline*, bonus tersebut diberikan sebagai *reward* dari perusahaan. 2) Tinjauan hukum Islam pemberian komisi di aplikasi Bonafit Payment menurut perspektif hukum Islam dengan mengacu pada Fatwa No: 75/DSN-MUI/VII/2009 belum sesuai pada point no 7, karena *member* akan memperoleh poin komisi ketika *downline* di bawahnya melakukan pembelian produk, padahal *member* tersebut tidak melakukan penjualan produk maupun jasa kepada konsumen. Selain itu *upline* yang berada di level atas mendapatkan komisi dari transaksi penjualan *downline* di bawahnya, tanpa harus melakukan pembinaan dan menjual produk terlebih dahulu. Sehingga mengandung unsur ketidakadilan antara *member* yang berada di atas dengan *member* di bawahnya.

Kata kunci: (Komisi, *Ji'alah*, Transaksi, *Bonafit Payment*, Hukum Islam)

## KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim Segala puji syukur kepada Allah SWT, yang telah melimpahkan segala rahmat, taufiq serta hidayahNya kepada kita semua. Shalawat dan salam penulis haturkan kepada baginda Nabi Muhammad saw, yang telah memberikan tauladan dalam kehidupan ini, serta membawa umatnya menuju zaman perubahan dari jahiliyyah menuju zaman yang penuh dengan cahaya Islam. Atas segala nikmat Allah SWT yang telah diberikan kepada penulis, sehingga skripsi yang berjudul **“Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pemberian Komisi Dalam Transaksi Online Di Aplikasi *Bonafit Payment*”** telah selesai.

Skripsi ini membahas tentang bagaimana teknis masuknya komisi pada transaksi *online* di aplikasi *Bonafit Payment* (BP), serta bagaimana tinjauan hukum Islamnya. Penulis merasa perlu mengkaji lebih dalam persoalan ini, karena di era digital seperti saat ini telah banyak beredar aplikasi yang banyak menguntungkan penggunaanya, seperti terdapat fitur perolehan bonus atau komisi dengan ketentuan tertentu. Dengan demikian, sebagai umat muslim yang menerapkan nilai-nilai syariah dalam kehidupan sehari-hari, maka perlu adanya mengetahui apakah fitur pemberian komisi disebuah aplikasi atau bisnis tersebut sesuai dengan ketentuan syariah atau tidak, agar kita umat muslim terhindar dari sesuatu yang gharar dan haram. Skripsi ini disusun serta diajukan guna memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H) pada Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang. Penulisan skripsi ini juga bertujuan untuk memberikan pengetahuan di bidang *muamalah*, terkait dengan pemberian komisi di sebuah aplikasi yang menggunakan sistem berjenjang, dan sebagai sumber informasi kepada pembaca agar dapat bermanfaat di kemudian hari. Dengan penulisan skripsi ini penulis juga berharap, semoga kedepannya perusahaan yang menerapkan sistem berjenjang bisa lebih selektif dan berhati hati, agar bisnis yang dijalankan terhindar dari unsur ketidakadilan dalam pemberian komisi kepada para mitranya

Rasa syukur yang amat dalam penulis sampaikan atas segala daya dan upaya serta bantuan, bimbingan maupun pengarahan dari berbagai pihak yang berjasa dalam proses penyusunan skripsi dari awal hingga akhir. Untuk itu penulis banyak terima kasih kepada Bapak Dr. H. Nur Khoirin, M.Ag. dan Ibu Mahdaniyal Hasanah Nuriyyatiningrum, M.S.I. Selaku Dosen pembimbing I dan pembimbing II yang telah bersedia meluangkan waktu untuk membimbing dan mengarahkan penulis dengan sabar sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini. Terimakasih juga untuk Bapak Supangat, M.Ag. Selaku ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah atas segala kebijakan khususnya dan sudah bersedia ACC judul penulisan skripsi ini. Tidak lupa ucapan terimakasih penulis sampaikan kepada Bapak Ahmad Munif, M.S.I. Selaku wali studi penulis yang selalu membina dalam proses akademik dan memberi arahan kepada penulis dalam menentukan judul penelitian. Serta kepada seluruh keluarga besar terutama bunda, bapak, serta kakak adikku tercinta yang tiada hentinya selalu mendoakan penulis untuk bisa menyelesaikan proses penulisan skripsi ini, dan kepada semua pihak yang telah terlibat, yang tidak mungkin penulis sebutkan satu Per satu.

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. Semoga skripsi ini memberikan manfaat, khususnya bagi penulis dan bagi pembaca, serta bermanfaat bagi kita semua.

Kendal, 20 Desember 2021

Penulis



**Dina Akhsanti Akhmad**

**NIM: 1702036056**

## DAFTAR ISI

PERSETUJUAN PEMBIMBING .....	i
LEMBAR PENGESAHAN .....	ii
MOTTO .....	iii
PERSEMBAHAN .....	iv
LEMBAR DEKLARASI.....	v
PEDOMAN TRANSLITERASI .....	vi
ABSTRAK .....	viii
KATA PENGANTAR .....	x
DAFTAR ISI .....	xii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	7
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian.....	8
E. Telaah Pustaka.....	8
F. Metode Penelitian.....	13
G. Metode Pengumpulan Data .....	16
H. Metode Analisis Data .....	17
I. Sistematika Penulisan .....	18
BAB II KOMISI, <i>Ji'ALAH</i> DAN <i>MULTI LEVEL</i>	
<i>MARKETING</i> .....	20
A. Komisi .....	20
B. <i>Ji'alah</i> .....	22
1. Pengertian <i>Ji'alah</i> .....	22
2. Akad <i>ji'alah</i> dalam Fatwa DSN-MUI No.62	

tahun 2007 .....	23
3. Dasar Hukum <i>Ji'alah</i> .....	26
4. Syarat dan Rukun <i>Ji'alah</i> .....	31
5. Perbedaan Antara Akad <i>Ji'alah</i> dan Akad <i>Ijarah</i> .....	35
C. Multi Level Marketing .....	37
1. Pengertian Multi Level Marketing .....	37
2. Multi Level Marketing Secara Pandangan Islam. ....	40
3. MLM Sesuai Permendag No. 70 Tahun 2019 Dan Fatwa DSN MUI NO. 75/VII/2009.....	42
4. Komisi Dengan Sistem Multi Level Marketing... ..	44
<b>BAB III PRAKTIK PEMBERIAN KOMISI PADA APLIKASI BONAFIT PAYMENT .....</b>	<b>49</b>
A. Gambaran Umum Aplikasi Bonafit Payment.....	49
B. Mekanisme Masuknya Komisi Di Aplikasi Bonafit Payment.....	60
1. Level Member Bonafit Payment.....	60
2. Proses Masuknya Komisi Pada Aplikasi Bonafit Payment .....	63
<b>BAB IV TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PEMBERIAN KOMISI PADA TRANSAKSI DI APLIKASI BONAFIT PAYMENT .....</b>	<b>70</b>
A. Analisis Praktik Pemberian Komisi Pada Transaksi Di Aplikasi Bonafit Payment .....	70
B. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pemberian Komisi Di Aplikasi Bonafit Payment .....	75
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>85</b>
A. Kesimpulan .....	85
B. Saran-Saran .....	86
C. Kata Penutup .....	87
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>88</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN .....</b>	<b>94</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....</b>	<b>99</b>

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Indonesia adalah negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, karena mayoritas penduduknya beragama Islam. Meskipun demikian, dalam masalah perekonomian umat Islam berada dalam posisi minoritas. Banyak dari kalangan masyarakat Islam memahami persoalan ekonomi hanya sebagai persoalan dunia saja, seolah tidak punya tali temali dengan agama. Padahal al-Qur'an dan sunnah sebagai sumber pengembangan ajaran Islam yang menyangkut mengenai perilaku kehidupan manusia terutama terkait dengan bidang perekonomian. Al-Qur'an dan sunnah sebagai penuntun memiliki daya jangkau dan daya atur yang *universal*.

*Universal* artinya umum, meliputi segala aspek kehidupan manusia dan selalu ideal untuk masa lalu, kini, dan masa yang akan datang. Penegasan makna universal itu dapat dilihat dari segi teksnya yang selalu tepat untuk diaplikasikan di dalam kehidupan aktual. Misalnya, daya jangkau dan daya aturnya di dalam bidang perekonomian umat. Islam memandang aktivitas ekonomi secara positif, semakin banyak manusia terlibat dalam aktivitas ekonomi maka semakin baik, sepanjang tujuan dari prosesnya sesuai dengan ajaran Islam.

Oleh karena itu, jelas dalam Islam menunjukkan bahwa harta merupakan bagian yang sangat penting dalam kehidupan umat Islam, karena harta merupakan salah satu penopang hidup yang dibutuhkan manusia untuk menjalankan aktivitasnya. Meskipun demikian, Islam tidak menghendaki umatnya hidup dalam ketinggalan dan keterbelakangan ekonomi, namun Islam juga tidak menghendaki umatnya menjadi mesin ekonomi

yang nantinya akan melahirkan budaya materialisme.<sup>2</sup> Salah satu ciri khas dari perekonomian Islam adalah mengajarkan para penganutnya untuk mempraktikkan ekonomi sesuai dengan norma-norma dan etika Islam.

Umat Islam dalam menjalankan bisnisnya tidak rakus dan tidak semata-mata karena materi dan kekayaan saja, namun tetap mempertimbangkan ke-halalan barang atau jasa yang diperjual belikan, juga nilai kemanfaatannya. Al-Qur'an telah mengingatkan dalam QS. An-Najm: 29

فَاعْرِضْ عَنْ مَنْ تَوَلَّىٰ عَنَّا ذِكْرًا وَلَمْ يُرِدْ إِلَّا الْحَيَاةَ الدُّنْيَا

*“Berpalinglah (wahai Muhammad) dari orang-orang yang berpaling akan peringatan kami, dan hanya yang mendahulukan kepentingan duniawi saja.”<sup>3</sup>*

Kedudukan bisnis dan perdagangan dalam Islam sangatlah penting, dibuktikan dengan adanya beberapa ayat al-Qur'an yang memberikan pengajaran cara bisnis yang benar dan sesuai dengan ajaran Islam. Dalam bidang muamalah, dikenal suatu asas hukum Islam, yaitu asas kebolehan atau *mubah*. Asas ini menunjukkan tentang kebolehan melakukan hubungan perdata (sebagian dari hubungan muamalah) sepanjang hubungan tersebut tidak dilarang oleh al-Qur'an dan al-Sunnah. Disini berarti bahwa Islam memberikan kesempatan sangat luas kepada umatnya yang ingin mengembangkan hubungan perdata (baru) sesuai dengan perkembangan zaman dan kebutuhan manusia.<sup>4</sup> Tuhan tidak menyempitkan dan selalu memberikan kemudahan dalam kehidupan manusia seperti yang dinyatakan dalam QS. Al-Baqarah: 286

---

<sup>2</sup> Farid Wajdi, Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Januari: Sinar Grafika, Cet ke.1, 2020), h. 10.

<sup>3</sup>Yayasan Penyelenggara Penterjemah Al-Qur'an, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Jakarta Timur: CV Darus Sunnah, 2016), h. 528.

<sup>4</sup>Gemala Dewi, Wirnyaningsih& Yeni Salma Barlinti, *Hukum Perikatan Islam Indonesia*, (Depok, PRENADAMEDIA GROUP, Cet ke.6, 2020), h. 182.



لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا ۗ

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”<sup>5</sup>

Berdasarkan atas kebolehan tersebut, kini telah berkembang suatu cara baru dalam suatu perdagangan atau perniagaan atau jual beli melalui media elektronik yang lebih dikenal dengan *e-commerce*. *E-commerce* merupakan suatu perjanjian *online contract* yang pada dasarnya perjanjian ini sama dengan perjanjian pada umumnya. Perbedaannya hanya terletak pada media yang digunakan untuk melakukan perjanjian. *Online contract* dilakukan melalui media elektronika, sedangkan perjanjian pada umumnya dilakukan dengan bertemu secara langsung.<sup>6</sup>

Di era modern seperti saat ini kemajuan teknologi adalah sesuatu yang tidak dapat dihindari dalam kehidupan manusia. Teknologi informasi dan komunikasi akan terus berkembang sangat pesat, akan berjalan sesuai dengan kemajuan ilmu pengetahuan. Hampir setiap tahunnya selalu ada inovasi baru dan memberikan manfaat positif bagi kehidupan manusia. Teknologi yang semakin berkembang memberikan banyak kemudahan, serta sebagai cara baru dalam melakukan aktivitas manusia.<sup>7</sup> Hal ini tentu sangat berpengaruh di berbagai sektor yang ada, salah satunya sektor perekonomian. Dengan adanya teknologi yang semakin canggih tentunya memberikan beberapa perubahan dalam penerapan ekonomi Islam maupun ekonomi konvensional.

---

<sup>5</sup>Yayasan Penyelenggara Penterjemah Al-Qur'an, *Al-Qur'an*, h. 50.

<sup>6</sup> Gemala Dewi, Wirnyaningih& Yeni Salma Barlinti, *Hukum Perikatan Islam Indonesia*, h. 181.

<sup>7</sup> Muhammad Ngafifi, “Kemajuan Teknologi Dan Pola Hidup Manusia Dalam Presoektif Sosial Budaya”, *Jurnal Pengembangan Pendidikan: Fondasi dan Aplikasi*, Vol.2,No.1,2014, h. 34.

Penemuan internet membuat aktivitas *e-commerce* meningkat tajam, pelaku bisnis juga tidak lagi mengalami kesulitan dalam memperoleh informasi, karena perdagangan lewat internet tidak terbatas ruang dan waktu, artinya *vendor* tidak harus menyediakan tempat usaha yang besar, dan dapat mengoperasikan usahanya selama 24 jam penuh. Perdagangan melalui *E-commerce* tidak mengenal jarak karena pembeli bisa berada di seluruh kota, bahkan di belahan dunia. Berbeda dengan penjualan konvensional yang pengoperasiannya terbatas, hanya bisa di tempat-tempat tertentu, membutuhkan tenaga besar, dan penjualannya pun berjarak.<sup>8</sup> Praktik jual beli melalui media elektronik kini sudah tidak asing lagi, jual beli barang bahkan binatang pun tak jarang ditawarkan melalui cara *e-commerce*. Jelaslah kalau dilihat dari kesempatan penggunaan media elektronik dalam memasarkan produk dan jasa tanpa dibatasi ruang dan waktu, maka efektivitas perdagangan melalui *e-commerce* semakin efektif.

Salah satu model transaksi yang berkembang saat ini, adalah sebuah aplikasi pembayaran digital, yaitu *Bonafit Payment*. *Bonafit payment* adalah distributor resmi pulsa *all operator* termurah dan terlengkap, sudah mempunyai pengalaman di bidang pendistribusian pulsa *all operator* sejak tahun 2017 dan kini masih bertahan serta berkembang, digulirkan untuk membantu serta mempermudah berbagai macam pembayaran kebutuhan sehari-hari, mulai dari pembayaran pulsa elektrik *all operator*, paket data kuota internet, token listrik pembayaran, *voucher game online*, serta berbagai macam pembayaran *Payment Point Online Bank (PBOB)*<sup>9</sup>.

---

<sup>8</sup> Frans M Royan, *Getting Rich As Amarketer*, (Jakarta: PT Elek Media Komputindo, 2004), h. 84.

<sup>9</sup><https://www.bonafitpayment.com/?m=1>, diambil pada tanggal 4 Februari 2021

Semua orang dapat memiliki dan menjalankan aplikasi ini dengan mudah, bahkan pengguna aplikasi juga mendapatkan keuntungan dari setiap transaksi yang dilakukan. Keuntungan yang didapat berupa keuntungan langsung yang diperoleh dari hasil penjualan pulsa ke konsumen, selain keuntungan langsung ada juga keuntungan lain yang berupa komisi jika pengguna aplikasi mendaftarkan saudara atau teman untuk turut menjadi pengguna aplikasi tersebut dan melakukan transaksi didalamnya. Maka secara otomatis orang yang didaftarkan akan menjadi *downline* (jaringan dibawah) dan pengguna aplikasi sebagai *upline* (distributor awal). Setiap *downline* melakukan transaksi maka *upline* mendapatkan bonus transaksi yang dilakukan oleh *downline* yang disebut dengan komisi. Komisi adalah imbalan (gaji) yang harus diberikan secara adil sehingga semua pihak yang berkaitan merasa senang cukup adil atas pembagian komisi yang didapat.<sup>10</sup>

Dalam dunia bisnis sistem pemberian komisi yang seperti ini biasa disebut dengan sistem *Multi Level Marketing* (MLM). MLM adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Sistem ini disebut *multi level*, karena merupakan sebuah organisasi distributor yang melaksanakan penjualan dengan pola bertingkat atau mempunyai jenjang tertentu. MLM ini disebut juga sebagai *network marketing* karena anggota kelompok tersebut semakin banyak, sehingga membentuk jaringan kelompok (*network*) yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan orang yang kerjanya melakukan pemasaran.<sup>11</sup> Keuntungan dari menjual produk MLM

---

<sup>10</sup> Denny Putra,dkk, "Evaluasi Sistem Komisi dalam Kompensasi Agen PT Surya Anugerah Investindo", *Jurnal AGORA*, Vol.5,No.3,2017, h. 4.

<sup>11</sup>Gemala Dewi, Wirnyaningsih& Yeni Salma Barlinti, *Hukum Perikatan Islam Indonesia*, (Depok, PRENADAMEDIA GROUP, Cet ke.6, 2020), h. 168.

dapat diperoleh secara langsung. Selain itu yang menjadi daya pikat dari penjualan sistem MLM adalah adanya komisi dari perusahaan. Biasanya komisi akan dibagikan setiap bulannya di tanggal tertentu, namun ada juga yang mensyaratkan pencapaian target penjualan pada distributornya. Komisi akan meningkat sesuai dengan aktivitas distributor, dan akan berkembang mengikuti jenjang karier distributor.<sup>12</sup>

Terdapat sejumlah akad yang dapat diterapkan sebagai landasan hubungan para pihak dalam transaksi Penjualan Langsung Berjenjang, salah satunya adalah akad *ji'alah* yang berarti imbalan. Dalam akad *ji'alah* seseorang diperbolehkan mendapatkan imbalan apabila berhasil melakukan perbuatan tertentu. Menurut para ahli hukum, akad *ji'alah* dapat dinamakan janji memberikan sebuah imbalan atas prestasi yang telah dilakukannya dalam suatu pekerjaan jasa tertentu. Sedangkan istilah imbalan dalam bisnis berjenjang lebih dikenal dengan sebutan komisi yaitu sebuah bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, nilai hasil penjualan barang atau produk jasa.<sup>13</sup>

Bisnis MLM semakin marak dan banyak diminati orang, karena sistem berjenjang ini sangat menjanjikan dan tidak perlu banyak modal. Di Indonesia juga sudah banyak perusahaan yang menerapkan sistem berjenjang dan terdapat berbagai macam bonus di dalamnya, akhirnya pemerintah mengeluarkan Permendag No. 70 tahun 2019 Pasal 16 dan 17 terkait komisi, agar komisi diberikan secara adil dan tidak merugikan satu dengan

---

<sup>12</sup> Frans M Royan, *Getting Rich As Amarketer*, (Jakarta, PT Elek Media Komputindo, 2004), h. 90.

<sup>13</sup> Andri Soemitra., *Hukum Ekonomi Syariah Dan Fiqh Muamalah Di Lembaga Keuangan Dan Bisnis Kontemporer*, (Jakarta, PRENADAMEDIA GROUP, Cet ke.1, 20), h. 241-242

lainnya. Sementara pada tahun 2009 Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) mengeluarkan Fatwa No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Tujuan dari fatwa tersebut untuk memberikan pedoman kepada masyarakat umum agar tidak merugikan dalam melakukan bisnis MLM. Dalam Fatwa DSN-MUI telah disebutkan persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi oleh sebuah perusahaan berjenjang untuk dapat dikategorikan sesuai dengan syariah dan berhak untuk mendapatkan Sertifikasi Bisnis Syariah, Salah satu persyaratannya adalah tidak diperbolehkannya pemberian komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan atau penjualan barang atau jasa.<sup>14</sup>

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penelitian ini akan mengkaji lebih dalam mengenai mekanisme pemberian komisi pada aplikasi *Bonafit Payment* ditinjau dari perspektif hukum Islam, yang terangkum dalam sebuah judul penelitian *Tinjauan Hukum Islam terhadap Pemberian Komisi pada Transaksi Online di Aplikasi Bonafit Payment*.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan dengan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian, yaitu :

1. Bagaimanakah praktik pemberian komisi pada transaksi di aplikasi *Bonafit Payment* ?
2. Bagaimanakah tinjauan hukum Islam terhadap pemberian komisi pada aplikasi *Bonafit Payment* ?

## **C. Tujuan Penelitian**

---

<sup>14</sup>Gemala Dewi, Wirdyaningsih& Yeni Salma Barlinti, *Hukum Perikatan Islam Indonesia*, (Depok, PRENADAMEDIA GROUP, Cet ke.6, 2020), h. 171.

Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah selaras dengan rumusan masalah yang telah disebutkan, yaitu:

1. Untuk mengetahui bagaimana praktik perusahaan dalam pemberian komisi dalam transaksi di aplikasi *Bonafit Payment*.
2. Untuk mengetahui tinjauan hukum Islam dalam pemberian komisi pada transaksi di aplikasi *Bonafit Payment*.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat penelitian ini ialah sebagai berikut :

1. Secara Teoritik

Penelitian ini dapat menjadi sebuah sumbangan ilmu pengetahuan di bidang *muamalah*, khususnya terkait dengan pemberian komisi di sebuah aplikasi dengan menggunakan sistem pemasaran jaringan, dan pemasaran berantai dilihat dari sudut pandang Islam. Selain itu, diharapkan dapat memperkaya khazanah ilmu pengetahuan khususnya yang berkaitan dengan hukum Islam mengenai *Multi Level Marketing*, bagi para pelaku bisnis berjenjang dan konsumen pada umumnya, serta bagi akademika, terutama Jurusan Hukum Ekonomi Syariah (HES).

2. Secara praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu rujukan bagi penerapan bisnis sistem berjenjang yang menerapkan pemberian komisi di dalamnya.

#### **E. Telaah Pustaka**

Telaah pustaka memberikan suatu gambaran kepada pembaca tentang sejauh mana penelitian ini sudah dilakukan, serta sebagai sudut pandang bagi suatu penelitian bahwa perlu adanya dukungan dari hasil penelitian yang telah ada sebelumnya yang berkaitan dengan penelitian ini. dalam penelitian ini penulis

mencantumkan beberapa penelitian terdahulu sebagai bahan rujukan dan bahan perbandingan dalam mengembangkan materi yang ada. Berikut ini adalah hasil penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini:

*Pertama*, skripsi Abdul Mun'im yang berjudul "Tinjauan Hukum Islam terhadap Uang Komisi Dalam Jual Beli Sepeda Motor (Studi Kasus di Desa Sukamakmur Kecamatan Ajung Kabupaten Jember)", Fakultas Syari'ah Institut Agama Islam Negeri Jember Tahun 2015. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa praktik pemberian uang komisi dengan akad jual beli adalah hukumnya sah, hal ini berdasarkan dengan hasil analisis hukum Islam Al-Qur'an, As-Sunnah dan teori fiqh yang mengatakan "*sesungguhnya jual beli dilakukan dengan saling merelakan diantara kedua belah pihak*". Praktik pemberian uang komisi dengan akad *ijarah bil manfaat* yang hukumnya sah berdasarkan kepada Al-Qur'an, al-Sunnah serta Ijma'. Praktik pemberian komisi dengan akad *ijarah bil manfaat wal gharar*, ialah uang komisi yang didapat makelar merupakan hasil penipuan kepada pihak pembeli yaitu mengambil uang subsidi atau diskon tanpa sepengetahuan pihak pembeli yang hukumnya haram, dalam Al-Qur'an surat An-Nisa' telah dijelaskan bahwasanya Allah melarang memakan harta sesama manusia<sup>15</sup>. Perbedaan skripsi Abdul Mun'im dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah bahwa Mun'im meneliti tentang praktik pemberian uang komisi melalui berbagai macam akad, sedangkan peneliti membahas tentang praktik pemberian komisi dalam transaksi *online*.

---

<sup>15</sup> Abdul Mun'im, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Uang Komisi Dalam Jual Beli Sepeda Motor (Studi Kasus Di Desa Sukamakmur Kecamatan Ajung Kabupaten Jember)" Fakultas Syari'ah Institut Agama Islam Negeri Jember Tahun 2015.

*Kedua*, skripsi Siti Rohmawati yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam tentang Sistem Pembagian Komisi pada Aplikasi *Paytren* (Studi Kasus pada Pengguna *Paytren* Kecamatan Sukarame Bandar Lampung)” Fakultas Syari’ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung Tahun 2018. Di dalam penelitian ini dijelaskan bahwa praktik pembagian komisi yang menggunakan sistem Multi Level Marketing (MLM) *Paytren* merupakan praktik bagi hasil yang berlangsung ini yang telah menggunakan sistem MLM, dalam praktik ini kebanyakan dari mereka untuk memperoleh komisi hanya menitik beratkan pada *dowline* nya saja untuk menjual lisensi atau merekrut mitra baru dan tidak memasarkan produk yang ditawarkan dalam aplikasi tersebut dan *upline* tidak memberikan bimbingan kepada *downline* yang telah mendaftarkan lewat mitra tersebut. Hal ini cenderung akan merugikan salah satu pihak karena tidak ada binaan dari *upline*<sup>16</sup>. Dari Skripsi Siti Rohmawati ini membahas dan meneliti tentang praktik pembagian komisi yang menggunakan sistem Multi Level Marketing, sedangkan penelitian dalam skripsi ini adalah mekanisme pemberian sebuah komisi dengan sistem MLM.

*Ketiga*, skripsi Izzatin Hanisah yang berjudul tentang “Tinjauan Hukum Islam terhadap Pemberian Poin Transaksi pada Bisnis MLM NU Amoorea Di PT. Duta Elok Persada” Fakultas Syari’ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang Tahun 2019. Praktik pemberian *poin* bisnis MLM Nu Amoorea menggunakan sistem Trinary yang mana hanya fokus pada 3 jaringan kaki yakni kaki sedang digabung dengan kaki lemah untuk dibandingkan dengan kaki besar. Menurut hukum

---

<sup>16</sup> Siti Rohmawati, “Tinjauan Hukum Islam Tentang Sistem Pembagian Komisi Pada Aplikasi *Paytren* (Studi Kasus pada pengguna *Paytren* Kecamatan Sukarame Bandar Lampung)” , Skripsi, Fakultas Syari’ah Dan Hukum Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung Tahun 2018.



Islam hadiah pada sistem pemberian poin ini juga belum sesuai, karena ketika melakukan akad (*ijab dan qobul*) para *member* akan diberi *reward* apabila bisa mengumpulkan poin sebanyak-banyaknya dan tutup poin setiap satu bulan sekali sebagai syarat. Serta pemberian poin pada bisnis MLM Nu Amooraa ini juga belum sesuai menurut fatwa DSN-MUI No.75 tahun 2009 tentang PLBS.<sup>17</sup> Skripsi Izzatin Hanisah menjelaskan tentang praktik pemberian poin transaksi pada bisnis MLM, sedangkan pada penelitian penulis menjelaskan pada praktik pemberian komisi transaksi *online* di sebuah aplikasi.

*Keempat*, skripsi Siti Zulaikah yang berjudul tentang “Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis MLM PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo” Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syari’ah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo Tahun 2018. Pada skripsi ini dijelaskan bahwa dalam praktik bisnis MLM PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo dalam melakukan transaksinya terdapat unsur penipuan karena diharuskannya pembeli untuk membeli produk PT tersebut agar bisa menjadi *member* dan mendapatkan produk, padahal setelah membayar produk tidak didapatkan. Praktik transaksi tersebut terdapat unsur *gharar* karena tidak terpenuhinya syarat jual beli. Jika skripsi Siti Zulaikah membahas tentang praktik bisnis MLM dan praktik pemberian bonusnya di PT Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo, maka penelitian dalam skripsi ini membahas praktik MLM dan pemberian

---

<sup>17</sup>Izzatin Hanisah “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pemberian Poin Transaksi Pada Bisnis MLM NU Amooraa Di PT. Duta Elok Persada” Fakultas Syari’ah Dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang Tahun 2019.

bonusnya pada sebuah aplikasi yang dinamakan Bonafit Payment.<sup>18</sup>

Kelima, Jurnal yang ditulis oleh Lailatur Rahmah berjudul “Bisnis Multi Level Marketing Dalam Tinjauan Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 (Studi Kasus Pada Member MLM 4jovem Di Situbondo)” Vol 1, No 2 (2017). Tulisan Lailatur Rahmah berisi tentang praktik bisnis MLM *4jovem* di Situbondo dapat dikatakan sangat pesat dan merambah berbagai kalangan. Selain menjalankan bisnis *4jovem* dengan menjual produk dan merekrut *member*, MLM ini juga sering mengadakan pertemuan untuk melatih bisnis MLM 4Jovem. Pelaksanaan bisnis *Multi Level Marketing* pada 4Jovem khususnya di Situbondo, sebagian besar telah memenuhi ketentuan dan menerapkan akad-akad dalam Fatwa MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009. Namun pada praktiknya di lapangan, ada yang tidak memenuhi ketentuan Fatwa tersebut dengan adanya syarat lanjutan pada pembagian hadiah, terdapat *gharar* dalam *marketing planannya*, dan syarat tersebut merupakan daya tari luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan transaksi dalam rangka memperoleh komisi yang dijanjikan atau biasa disebut dengan *ighra*.<sup>19</sup>

Berdasarkan beberapa penelitian di atas, belum ada penelitian yang mengambil obyek pada aplikasi *Bonafit Payment*, terlebih yang secara rinci menjelaskan praktik pemberian komisinya. Peneliti terdahulu meneliti tentang praktik pemberian uang komisi melalui berbagai macam akad, praktik pembagian komisi yang menggunakan sistem Multi Level Marketing, praktik

---

<sup>18</sup> Siti Zulaikah “Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis MLM PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo” Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syaria’ah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo Tahun 2018

<sup>19</sup> Lailatur Rahmah “Bisnis Multi Level Marketing Dalam Tinjauan Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 (Studi Kasus Pada Member MLM 4jovem Di Situbondo)”, *Jurnal istidlal*, Vol 1, No.2, 2017.

pemberian poin transaksi pada bisnis MLM, dan pelaksanaan bisnis *Multi Level Marketing* serta penerapannya pada akad-akad dalam Fatwa MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009. Sedangkan peneliti mengkaji mekanisme pemberian komisi dalam transaksi *online* di aplikasi *Bonafit Payment* ditinjau dari perspektif hukum Islam.

## F. Metode Penelitian

Istilah metode penelitian terdiri atas dua kata, yaitu kata metode dan kata penelitian. Kata metode berasal dari bahasa Yunani, yaitu *methodos* yang berarti cara atau menuju suatu jalan. Adapun pengertian penelitian adalah suatu proses pengumpulan dan analisis data yang dilakukan secara sistematis, untuk mencapai tujuan-tujuan tertentu.<sup>20</sup> Dengan demikian, penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif, karena bertujuan untuk memahami suatu situasi sosial masyarakat.

### 1. Jenis penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian hukum empiris atau penelitian lapangan karena penelitian ini meneliti peristiwa, kejadian, dan perbuatan nyata yang terjadi dalam masyarakat. Dengan kata lain meneliti bagaimana fenomena hukum di masyarakat.<sup>21</sup> Penelitian ini adalah penelitian kualitatif karena ditujukan untuk memahami fenomena-fenomena sosial dari sudut atau perspektif partisipan. Partisipan adalah orang-orang yang diajak wawancara, diobservasi, diminta memberikan data, pendapat, serta persepsinya, dengan menggunakan

---

<sup>20</sup>Jonaedi Efendi, dkk., *Metode Penelitian Hukum Normatif Dan Empiris*, (Jakarta, KENCANA, Cet ke.3, 2020), h. 2-3.

<sup>21</sup>*ibid*, h. 151

strategi yang bersifat interaktif seperti observasi langsung dan wawancara mendalam.<sup>22</sup>

Selain penelitian lapangan, penelitian ini juga menggunakan penelitian kepustakaan (*library research*) sebagai pendukung dalam melakukan penelitian, dengan menggunakan berbagai literatur yang ada di perpustakaan yang relevan dengan masalah yang diangkat di penelitian ini.

## 2. Pendekatan penelitian

Penelitian ini adalah tipe penelitian yuridis empiris atau sosiologi hukum. Yuridis empiris atau sosiologi hukum merupakan suatu pendekatan yang muncul dari perkembangan ilmu pengetahuan hukum dan dapat diketahui dengan mempelajari fenomena sosial dalam masyarakat yang tampak aspek hukumnya.<sup>23</sup> Pendekatan ini digunakan untuk menganalisis praktik pemberian komisi pada transaksi *online* di aplikasi *Bonafit Payment*.

## 3. Sumber Data

Fokus penelitian ini lebih pada persoalan pemberian komisi di aplikasi *Bonafit Payment* dengan menggunakan sistem Multi Level Marketing atau penjualan berjenjang yang terjadi di kalangan masyarakat. Oleh karena itu sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Data primer adalah data berasal langsung dari sumber yang dikumpulkan secara khusus dan berhubungan langsung dengan permasalahan yang saat ini diteliti.<sup>24</sup> Data primer diperoleh dari

---

<sup>22</sup> Sandu Siyoto, Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, Cet ke.1, 2015), h. 14

<sup>23</sup> Zainuddin Ali., *Sosiologi Hukum*, (Jakarta: Sinar Grafika, Cet ke.9, 2015), h.13.

<sup>24</sup> Saifudin Azwar., *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, Cet ke-1, 1998), h. 91.

wawancara dengan pengguna aplikasi *Bonafit Payment*

- b. Data sekunder, yaitu sebuah data yang tidak didapatkan langsung oleh peneliti, tetapi diperoleh dari dokumen-dokumen, jurnal penelitian serta sumber-sumber yang relevan dari internet yang berkaitan dengan materi penelitian.<sup>25</sup>
4. Bahan Hukum
- a. Bahan Hukum Primer

Bahan hukum primer adalah sebuah bahan hukum yang mempunyai otoritas (*autoritatif*).<sup>26</sup> Bahan hukum primer adalah pernyataan yang memiliki oleh otoritas hukum yang ditetapkan pada suatu cabang kekuasaan pemerintah yang meliputi, undang-undang yang dibuat oleh parlemen. Bahan hukum tersebut terdiri dari :

- 1) Permendag No. 70 Tahun 2019.
  - 2) Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 tentang PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah).
  - 3) Fatwa DSN MUI No. 62 Tahun 2007 tentang Ju'alah.
  - 4) Al-Qur'an surat al-Maidah ayat 1 dan an-Nisa' ayat 29.
  - 5) Hadist riwayat Muslim dan HR. Tirmidzi.
- b. Bahan Hukum Sekunder

Bahan hukum sekunder adalah semua bentuk publikasi tentang hukum yang merupakan dokumen yang tidak resmi. Publikasi tersebut terdiri atas : buku-buku teks yang memberikan suatu dan beberapa permasalahan hukum, termasuk juga skripsi (tentang pemberian komisi,

---

<sup>25</sup>*Ibid*, h. 92.

<sup>26</sup> Zainuddin Ali, *Sosiologi Hukum*, h. 47.

MLM), tesis dan disertasi hukum, jurnal-jurnal hukum dan komentar atas putusan hakim.

Kegunaan bahan hukum sekunder adalah memberi sebuah petunjuk untuk peneliti untuk melangkah dalam pembuatan latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kerangka teoritis, sampai dengan menentukan metode pengeumpulan data analisis bahan hukum yang digunakan sebagai bahan penelitian.<sup>27</sup>

## G. Metode Pengumpulan Data

Penyusunan data skripsi ini diperoleh melalui beberapa metode pengumpulan data, diantaranya sebagai berikut :

### a. Metode Observasi Partisipan

Dalam penelitian ini peneliti melibatkan diri sendiri serta orang-orang sekitar pengguna aplikasi *Bonafit Payment* menjadi bagian objek penelitian. Peneliti juga melakukan pengamatan sekaligus mencermati praktik pemberian komisi dalam transaksi *online* di aplikasi *Bonafit Payment*.

### b. Metode Wawancara

Metode wawancara adalah sebuah teknik pengumpulan data melalui proses tanya jawab lisan yang berlangsung satu arah, jadi pertanyaan dari pihak yang mewawancarai dan dijawab langsung oleh pihak yang diwawancarai. Orang yang mengajukan pertanyaan disebut pewawancara (*interviewer*) dan yang diberikan wawancara disebut (*interviewed*).<sup>28</sup>

### c. Dokumentasi

---

<sup>27</sup> Zainuddin Ali, *Metode Penelitian Hukum* (Jakarta: Sinar Grafika, Cet. Ke 5, 2014) h. 54.

<sup>28</sup> Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2011) h. 105.

Dokumentasi adalah segala sesuatu materi dalam bentuk tertulis yang dibuat oleh manusia. Dokumen yang dimaksud adalah buku catatan, artikel, undang-undang dan lain sebagainya. Dokumentasi ini berguna jika peneliti ingin mendapatkan informasi mengenai suatu peristiwa tetapi mengalami kesulitan untuk mewawancarai secara langsung dengan pihak yang terkait.<sup>29</sup> Dalam penelitian ini penulis menggunakan artikel-artikel terkait mengenai aplikasi *Bonafit Payment* untuk mendapatkan data. Metode ini sangat diperlukan untuk melengkapi data atau informasi-informasi yang dibutuhkan oleh peneliti sehingga bisa mempermudah dalam menganalisis data.

## H. Metode Analisis Data

Analisis data adalah sebuah proses untuk mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara dan bahan-bahan lainnya sehingga bisa sangat mudah dipahami dan dapat diinformasikan kepada orang lain.<sup>30</sup> Tahapan yang dilakukan oleh peneliti dalam analisis data yaitu dengan mengumpulkan data-data dari penelitian, baik hasil wawancara maupun dokumen-dokumen yang berkaitan.

Setelah data terkumpul peneliti terlebih dahulu melakukan reduksi data, yaitu pemilihan data dari data-data yang terkumpul tadi. Pemilihan data ini dimaksudkan untuk membuang data yang tidak diperlukan, sehingga yang digunakan adalah data yang penting-penting saja, sehingga hasil akhirnya dapat diverifikasi. Tahap selanjutnya adalah display atau penyajian data dari yang sudah dipilih tadi, data tersebut

---

<sup>29</sup> Samiaji Sarosa, *Penelitian Kualitatif Dasar-Dasar*, (Jakarta: PT Indeks. 2012), h. 61.

<sup>30</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan, Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: ALFABETA, 2015) h. 33.

disajikan dalam bentuk naratif, dan tahap terkahir adalah tahap kesimpulan, tahap ini merupakan tahap tekahir dalam proses analisis data, karena pada tahap ini peneliti akan menarik kesimpulan dari data-data yang sudah ada tadi kemudian diverifikasi selama kegiatan penelitian ini berlangsung.

## I. Sistematika Penulisan

Dalam pembahasan skripsi ini secara garis besar penulis membaginya ke dalam 5 bab, setiap bab terdiri dari beberapa sub bab, yaitu :

BAB I : Pendahuluan

Bab ini memuat tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, telaah pustaka, metode penelitian, metode pengumpulan data, metode analisis data, dan sistematika penulisan.

BAB II : Kerangka Teori

Bab ini memuat tentang pengertian komisi, pengertian *ji'alah*, dasar hukum *ji'alah*, syarat dan rukun *ji'alah*, perbebedaan antara akad *ji'alah* dengan akad *ijarah*, dan kerangka teori kedua menjelaskan tentang gambaran umum Multi Level Marketing, meliputi : pengertian MLM, MLM secara pandangan Islam, peraturan mengenai MLM sesuai (Permendag No 70 tahun 2019 dan DSN MUI No 75 tahun 2009), dan komisi dengan sistem *multi level marketing*.

BAB III: Gambaran Umum Aplikasi *Bonafit Payment*

Bab ini berisi tentang sejarah singkat tentang aplikasi *Bonafit Payment*, serta membahas tentang mekanisme masuknya komisi di aplikasi *Bonafit Payment*.

BAB IV : Analisis

Bab ini berisi analisis terhadap praktik pemberian komisi pada transaksi di aplikasi *Bonafit*



*Payment* dan analisis hukum Islam terhadap pemberian komisi di aplikasi *Bonafit Payment*.

BAB V : Penutup

Berisi kesimpulan, saran-saran dan kata penutup.

## BAB II

### **Komisi, *Ji'alah* dan *Multi Level Marketing***

#### **A. Komisi**

Komisi merupakan bagian dari uang insentif yang diberikan kepada karyawan atas kepuasan kinerja dalam melaksanakan tugasnya sesuai tanggung jawab pekerjaannya, untuk memahami komisi maka lebih dulu harus dimengerti masalah insentif. Insentif adalah pemberian upah atau yang biasa disebut dengan gaji, pemberiannya bukan berdasarkan pada jabatannya namun karena perbedaan prestasi kerja. Tujuan insentif sendiri untuk meningkatkan motivasi dalam upaya mencapai tujuan perusahaan. Berbagai hasil penelitian telah dilakukan, bahwa insentif serta kompensasi sangat berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan.<sup>31</sup>

Sedangkan kompensasi karyawan adalah semua bentuk bayaran atau imbalan yang diberikan kepada karyawan dan berasal dari pekerjaan mereka yang memiliki dua komponen utama yaitu pembayaran uang langsung (dalam bentuk upah, gaji, insentif, komisi dan bonus), dan pembayaran tidak langsung (dalam bentuk tunjangan keuangan seperti asuransi dan liburan yang dibayar pengusaha).<sup>32</sup> Siagian (2002) mengatakan bahwa, komisi adalah bonus yang diterima karena berhasil melaksanakan tugas dan sering diterapkan oleh tenaga-tenaga penjualan. Sedangkan menurut Simamora (1997) komisi (commission) adalah pengaitan gaji terhadap penjualan dibandingkan terhadap produksi, individu-individu mungkin mendapatkan persentase tertentu dari

---

<sup>31</sup>Galaxy Mustofa, "Pengaruh Insentif Terhadap Kinerja Karyawan Dengan Motivasi Sebagai Variabel Moderasi", *Jurnal Manajemen Bisnis*, Vol.7, No.2, 2017, h. 139.

<sup>32</sup>Denny Putra, dkk, "Evaluasi Sistem Komisi dalam Kompensasi Agen PT Surya Anugerah Investindo", *Jurnal AGORA*, Vol.5, No.3, 2017, h. 2.

penjualan, persentase tertentu dari penjualan baru, atau untuk mencapai kuota penjualan.

Dari beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwasanya komisi adalah sebuah imbalan yang diberikan atas prestasi kerja karyawan. Cara ini bertujuan untuk memotivasi dan meningkatkan semangat karyawan dan bekerja agar lebih maksimal. Para pekerja yang awalnya hanya mengandalkan perolehan gaji atau upah dari pekerjaan yang dilakukan saja. Namun, dengan adanya sistem pemberian komisi yang menjadikan pekerja lebih semangat untuk mencapai kinerja yang maksimal. Komisi merupakan sebuah imbalan yang akan diberikan kepada pekerja secara adil. Dalam pemberian komisi memiliki tujuan tertentu, salah satunya yaitu untuk menarik minat pekerja serta memberikan apresiasi kepada pekerja yang telah bekerja dengan baik.<sup>33</sup>

Komisi merupakan insentif yang diberikan berdasarkan jumlah transaksi penjualan atau barang yang dijual, sistem ini sifatnya individual, standarnya yaitu hasil penjualan yang dapat diukur dengan jelas. Bentuk dan kriteria dalam pembagian komisi di setiap perusahaan berbeda-beda, pengaturannya sesuai dengan situasi dan kondisi setiap keuangan perusahaan. Namun secara umum kriteria yang diterapkan dalam pembagian komisi atau bonus adalah berdasarkan:

1. Posisi atau jabatan
2. Masa kerja
3. Pencapaian target yang telah ditentukan

---

<sup>33</sup> Edytus Adisu, *Hak Karyawan Atas Gaji & Pedoman Menghitung Gaji Pokok, Uang Lembur, Gaji Sundulan, Insentif, Bonus, THR, Pajak Atas Gaji, Iuran Pensiun, Pesangon, Iuran Jamsostek/ Dana Sehat*, (Jakarta: ForumSahabat, 2008), h. 75.

Setiap perusahaan tidak berkewajiban untuk memberikan komisi kepada pekerja atau mitra, karena komisi bukanlah sesuatu yang normatif.<sup>34</sup>

Di Indonesia banyak perusahaan atau pemilik *marketplace* (toko *online*) yang menerapkan sistem pemberian komisi dan bonus yang bertujuan untuk meningkatkan omset penjualan pada perusahaan tersebut. Sementara itu perbedaan antara komisi dan bonus adalah jika bonus diberikan untuk karyawan dari perusahaannya, namun jika komisi sama seperti hadiah, diberikan kepada karyawan tertentu yang telah berhasil memberikan keuntungan perusahaan karena kerja kerasnya. Sebagai bentuk apresiasi, perusahaan atau pemilik *marketplace* (toko *online*) akan memberikan uang komisi dengan jumlah tertentu bagi karyawan yang telah memenuhi target. Perihal dalam pemberiannya juga berbeda, jika komisi biasanya diberikan saat transaksi normal, sedangkan bonus diberikan saat target yang sudah ditentukan sudah terpenuhi.<sup>35</sup>

## **B. Ji'alah**

### **1. Pengertian Ji'alah**

*Ji'alah* (الجعلة) berarti transaksi berdasarkan komisi, yang berasal dari kata *ju'l* (جُعِلَ) atau *ju'liyah* (جُعِلِيَّة) yang berarti imbalan atau *fee* (bayaran)<sup>36</sup>, dapat juga diartikan sebagai sesuatu yang disiapkan untuk diberikan kepada seseorang yang berhasil melakukan perbuatan tertentu, atau juga dapat

---

<sup>34</sup>Edytus Adisu, Hak Karyawan Atas Gaji & Pedoman Menghitung, (Jakarta: Forum Sahabat, 2008), h. 76

<sup>35</sup>Johar Arifin, *Mengupas Kedahsyatan 277 Fungsi Terapan Microsoft Excel 2007/2010/2013*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindot, Cet ke.1, 2015), h. 274.

<sup>36</sup>Mervyn K. Lewis, dan Latifa M. Alound, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: PT. SERAMBI ILMU SEMESTA, 2007), h. 80

diartikan sebagai sesuatu yang diberikan kepada seseorang karena telah melakukan pekerjaan tertentu. Menurut para ahli hukum, akad *ji'alah* dapat dinamakan janji memberikan sebuah komisi (bonus, hadiah, atau upah tertentu), maka *ji'alah* adalah akad atau komitmen dengan kehendak satu pihak. Sedangkan menurut syara', akad *ji'alah* adalah komitmen seseorang untuk memberikan imbalan atas suatu pekerjaan tertentu atau tidak tertentu yang sulit diketahui.<sup>37</sup>

*Ji'alah* terkadang juga dibaca *ju'alah* atau *ja'alah*, ketiga cara pembacaan tersebut benar semua dalam bahasa Arab, meskipun pada umumnya biasa disebut dengan akad *Ji'alah*. *Ji'alah* dalam bahasa Indonesia dapat disebut sebagai komisi, namun komisi yang dibuat dalam sebuah akad atau transaksi. Akad *ji'alah* merupakan transaksi yang juga terdapat di dalam kajian fikih klasik sekaligus banyak juga ditemukan di dalam kehidupan modern sekarang ini.<sup>38</sup>

## 2. Akad *ji'alah* dalam Fatwa DSN-MUI No.62 tahun 2007

Dewan Syari'ah Nasional DSN-MUI mengeluarkan fatwa tentang akad *ji'alah*, yaitu telah diatur dalam fatwa No: 62/DSN-MUI/XII/2007. Dalam fatwa ini disebutkan bahwa akad *Ju'alah* boleh dilakukan untuk memenuhi kebutuhan pelayanan jasa dengan ketentuan sebagai berikut:

---

<sup>37</sup>Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu Jilid 5*, (Jakarta: Gema Insani, 2011), h. 430

<sup>38</sup>Pujdjihadjo, dan Nur Faizin Muhith, *Fikih Muamalah Ekonomi Syariah*, (Malang: Tim UB Press, 2019), h. 116

- a. Pihak *ja'il* harus memiliki kecakapan hukum dan kewenangan (*muthlaq al-tasharruf*) untuk melakukan akad.
- b. Objek *ju'alah* (*mahalal-aqad*) harus berupa pekerjaan yang tidak dilarang oleh syariah, sertatidak menimbulkan akibat yang dilarang.
- c. Hasil pekerjaan (*natijah*) sebagaimana yang dimaksud harus jelas dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran.
- d. Imbalan *ju'alah* (*reward/ iwadh/ ju,l*) harus ditentukan besarnya oleh *ja'il* dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran.
- e. Tidak boleh ada syarat imbalan diberikan di muka (sebelum pelaksanaan objek akad *ju'alah*)<sup>39</sup>

Meskipun dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) tidak mengatur tentang akad *Ji'alah*, namun praktik kehidupan di masyarakat dalam bidang keuangan, bisnis, dan sosial seringkali membutuhkan akad *ji'alah* sebagai sebuah akad.<sup>40</sup>Dalam KHES pasal 20 ayat 18 hanya disebutkan bahwa *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. Dalam ensiklopedi fikih muamalah disebutkan juga bahwa *ji'alah* adalah menjadikan suatu harta tertentu untuk orang yang mengerjakan suatu pekerjaan yang mubah untuknya meskipun pekerjaan itu tidak diketahui, atau orang yang bekerja untuknya dalam suatu waktu meskipun tidak diketahui.<sup>41</sup>

---

<sup>39</sup>Fatwa DSN-MUI No: 62 Tahun 2007

<sup>40</sup>Pujdjihadjo, dan Nur Faizin Muhith, *Op.cit.*, h. 116

<sup>41</sup>*Ibid*, h.159

Ulama' Malikiyyah mendefinisikan akad *ji'alah* sebagai akad sewa atas manfaat yang diduga dapat tercapai. Hal ini seperti perkataan seseorang, "barang siapa, yang bisa mengembalikan binatang tunggangan saya yang kabur atau lari, atau barang milik saya yang hilang, atau yang bisa mengurus kebun saya ini, atau menggali sumur untuk saya sehingga saya menemukan air, atau menjahit baju atau kemeja untuk saya, maka dia akan mendapatkan sekian."<sup>42</sup> *Ji'alah* adalah sebuah janji atau komitmen (*iltizam*) untuk memberikan imbalan (*reward*, *'iwadh*, atau *ju'l*) tertentu atas pencapaian hasil yang sudah ditentukan dalam suatu pekerjaan.<sup>43</sup>

Di antara contoh akad *ji'alah* adalah hadiah yang khusus diperuntukkan bagi orang-orang yang berprestasi, atau para pemenang dalam sebuah perlombaan yang diperbolehkan, atau hadiah dengan jumlah tertentu, atau bagian harta rampasan perang tertentu diberikan oleh panglima perang kepada orang yang mampu menembus benteng musuh, atau dapat menjatuhkan pesawat-pesawat. Termasuk di dalam akad *jialah* juga, komitmen membayar sejumlah uang pada dokter yang dapat menyembuhkan penyakit tertentu, atau kepada guru yang bisa membimbing anaknya hapal Al-Qur'an.<sup>44</sup>

Pada beberapa contoh di atas, maka pekerjaan menggali sumur sampai menemukan air, dan pekerjaan menjadi pembantu rumah tangga selama satu bulan, tidak dapat dijadikan objek transaksi *ji'alah*, namun pekerjaan tersebut bisa dijadikan objek transaksi *ijarah*. Kedua contoh

---

<sup>42</sup>Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu Jilid 5*, (Jakarta: Gema Insani, 2011), h. 432

<sup>43</sup> Harun, *Fiqh Muamalah*, (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017), h. 236

<sup>44</sup>Wahbah Az-Zuhaili, *Op.cit*, h. 432

perbuatan tidak sah menjadi objek transaksi *ji'alah*, karena pihak yang menjanjikan upah pekerjaan tersebut telah mendapatkan manfaat dari kedua pekerjaan tersebut, meskipun sumur yang digali tidak sampai menemukan air, dan pembantu rumah tangga itu belum cukup bekerja selama satu bulan penuh. Padahal pihak yang melakukan pekerjaan tersebut tidak berhak menerima komisi atau hadiah sebelum pekerjaan tersebut dikerjakan dengan sempurna.<sup>45</sup>

### 3. Dasar Hukum *Ji'alah*

Ulama' ahli fikih memberikan hukum mubah (boleh) terhadap akad *ji'alah*, kebolehan akad ini berdasarkan kepada kemudahan yang terdapat dalam prinsip aturan hukum fikih. Dengan kata lain, kebolehannya adalah *rukhsah* (keringanan) dari sebuah larangan, sebab dalam akad *ji'alah* terdapat unsur *gharar* (ketidakpastian) yang dilarang dalam Fikih Muamalah. *Gharar* di dalam akad *ji'alah* menurut pandangan ahli fikih termasuk pengecualian dari *gharar* yang dilarang di dalam syari'at hukum akad-akad Fikih Muamalah.

Pengecualian hukum mubah (boleh) akad *ju'alah* di atas ditetapkan berdasarkan kepada beberapa ayat al-Qur'an, Hadits, dan juga alasan rasional. Sumber dasar hukum ini cukup menjadi landasan untuk mengecualikan hukum bolehnya akad *ji'alah* dari akad-akad yang mengandung ketidakpastian yang seharusnya dilarang dalam aturan fikih.<sup>46</sup>

#### a. Al-Qur'an

---

<sup>45</sup>Afriani, dan Ahmad Saepudin, "Implementasi Akad *Ju'alah* dalam Lembaga Keuangan Syariah", *Jurnal Eksisbank*, Vol.2, No.1, 2018, h. 60.

<sup>46</sup> Pujdjihardjo, dan Nur Faizin Muhith, *Fikih Muamalah Ekonomi Syariah*, (Malang: Tim UB Press, 2019),h. 118



Ada beberapa dalil al-Qur'an yang menjadi pertimbangan bolehnya praktik dalam akad *ji'alah*, diantaranya terdapat dalam QS. an-Nisaa' (4) ayat 58, yang berbunyi:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ  
أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا  
بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ  
سَمِيعًا بَصِيرًا

*“Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mendengar lagi Maha Melihat.”*<sup>47</sup>

Dalam al-Qur'an dengan tegas Allah memperbolehkan memberikan imbalan kepada orang lain, yang telah berjasa menemukan barang yang hilang.<sup>48</sup> Hal itu ditegaskan dalam al-Qur'an surat Yusuf ayat 72, yang berbunyi:

قَالُوا نَفَقْدُ صُوعَ الْمَلِكِ وَلَمْ نَجَاءْ بِهِ حِمْلًا بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ

*”Kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat)*

---

<sup>47</sup>Yayasan Penyelenggara Penterjemah al-Qur'an, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Jakarta Timur: CV Darus Sunnah, 2016), h. 88.

<sup>48</sup> Abdul Rahman Ghazaly, Ghufron Ihsan & Sapiudin Shidiq, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2010), h. 142

*beban unta, dan aku menjamin terhadapnya*<sup>49</sup>

Dalam ayat tersebut terdapat upah yang diperjanjikan untuk diberikan kepada siapa saja yang melakukan pekerjaan mencari piala yang hilang. Dalam hal ini, pemberian upah (*ji'alah*) mempunyai beban hukum wajib jika ada seseorang yang menemukan yang hilang tersebut.<sup>50</sup> Sebagaimana firman Allah SWT dalam QS. al-Maidah (5) ayat 1, yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

*“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu.”*<sup>51</sup>

Ayat di atas bermakna agar orang-orang yang beriman untuk selalu memenuhi setiap akad yang dibuat Allah terhadap hambaNya, serta akad yang dibuat antar sesama hamba. Seperti akad *ji'alah*, jual-beli, sewa menyewa, dan akad-akad lainnya yang diperbolehkan syariat serta hukum yang telah ditetapkanNya.

## **b. Hadits**

Ada beberapa hadits Rasulullah Saw yang membahas akad *ji'alah* di antaranya yaitu hadits yang diriwayatkan Muslim dan Turmuzdi.

### 1) HR. Muslim dari Abu Hurairah

مَنْ نَفَسَ عَنْ مُؤْمِنٍ كُرْبَةً مِنْ كُرَابِ الدُّنْيَا نَفَسَ اللَّهُ عَنْهُ

<sup>49</sup>Yayasan Penyelenggara Penterjemah al-Qur'an, *Op.cit.*, h. 245

<sup>50</sup>Kholis Firmansyah, karakteristik & hukum bisnis syariah, (Jombang: LPPM Universitas KH. A. Wahab Hasbullah, 2020) h. 53

<sup>51</sup>Yayasan Penyelenggara Penterjemah al-Qur'an, *Op.cit.*, h. 107

كُرْبِيَّةٌ مِنْ كُرَابٍ يَوْمَ الْقِيَامَةِ وَمَنْ يَسَّرَ عَلَى مُعْسِرٍ  
 يَسَّرَ اللَّهُ عَلَيْهِ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ وَمَنْ سَتَرَ مُسْلِمًا  
 سَتَرَهُ اللَّهُ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ وَاللَّهُ فِي عَوْنِ الْعَبْدِ  
 مَا كَانَ الْعَبْدُ فِي عَوْنِ أَخِيهِ.  
 (رَوَاهُ مُسْلِمٌ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ)

*“Barang siapa melapangkan seorang mukmin dari satu kesusahan dunia, Allah akan melapangkannya dari salah satu kesusahan di hari kiamat. Barang siapa meringankan penderitaan seseorang, Allah akan meringankan penderitaannya di dunia dan akhirat. Barang siapa menutupi (aib) seorang muslim, Allah akan menutupi (aib)nya di dunia dan akhirat. Allah akan menolong seorang hamba selama hamba itu mau menolong saudaranya.” (HR. Muslim dari Abu Hurairah).<sup>52</sup>*

2) HR. Tirmidzi dari ‘Amr bin ‘Auf

وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا  
 (رواه الترمذي عن عمرو بن عوف)

*“Kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat yang mereka buat kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau*

---

<sup>52</sup>Ibn Hajar Al-Asqalani, *Bulughul Maram*, (Bandung: PT Mizan Pustaka, 1998), h. 373.

*menghalalkan yang haram.” (HR. Tirmidzi dari ‘Amr bin ‘Auf)<sup>53</sup>*

### c. Alasan Rasio

Terdapat dalil *aqli* (rasio) yang juga menguatkan dibolehkannya akad *ji’alah*, yaitu kebutuhan masyarakat yang menuntut diadakannya akad *ji’alah* ini, seperti untuk mengembalikan binatang yang hilang, budak yang lari atau kabur, dan pekerjaan yang tidak bisa dilakukan sendiri. Maka boleh mengeluarkan upah seperti akad *ijarah* dan *mudharabah*, hanya saja pekerjaan dan waktu yang belum jelas dalam *ji’alah* tidak merusak akad.

Berbeda halnya dalam *ijarah*, hal itu karena akad *ji’alah* bersifat tidak mengikat, sedangkan akad *ijarah* mengikat dan memerlukan kepastian waktu untuk mengetahui jumlah manfaat yang akan digunakan. Selain itu, akad *ji’alah* merupakan sebuah keringanan (*rukhsah*) berdasarkan kesepakatan ulama, karena mengandung ketidakjelasan, dan dibolehkan karena ada izin dari Allah.<sup>54</sup>

Jadi, berdasarkan nash dalam al-Qur’an, hadits dan alasan rasio di atas, dapat ditegaskan bahwa kedudukan transaksi komisi (upah) adalah segala bentuk pekerjaan (jasa). Sedangkan pemberi komisi tidak mengambil sedikitpun dari upah (imbalan) itu. Sebab, jika pemberi komisi mengambil sebagian dari upah itu, berarti pemberi komisi harus terikat dengan jasa dan pekerjaan itu. Padahal jika calon penerima komisi

---

<sup>53</sup>Mardani, *Hukum Sistem Ekonomi Islam*, (Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2017), h. 204.

<sup>54</sup> Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu Jilid 5*, (Jakarta: Gema Insani, 2011), h. 432

gagal mendatangkan manfaat, seperti ditetapkan dalam transaksi upah, ia tidak akan mendapatkan apa apa. Jika pemberi komisi (*al ja'il*) mengambil hasil kerja calon penerima komisi (*al ma'jul*), tanpa imbalan kerja atau jasa tertentu, berarti ia telah melakukan suatu kedzaliman.<sup>55</sup>

#### 4. Syarat dan Rukun *Ji'alah*

##### a. Rukun *Ji'alah*

Ada beberapa rukun yang harus dipenuhi dalam *ji'alah*:

- 1) Lafal (akad) mengandung arti izin kepada yang akan bekerja dan tidak ditentukan waktunya. Jika mengerjakan *ji'alah* tanpa seizin orang yang menyuruh (punya barang) maka baginya tidak berhak memperoleh imbalan, jika barang itu ditemukan. Dengan demikian, terdapat dua kategori orang yang berakad dalam *ji'alah*, yaitu:
  - a) *Ja'il* yaitu orang yang mengadakan sayembara. Disyaratkan bagi *ja'il* itu orang yang mukallaf dalam arti *baligh*, berakal, dan cerdas
  - b) *Amil*, adalah orang yang melakukan sayembara. Tidak disyaratkan *amil* itu orang-orang tertentu (bebas)
- 2) Orang yang menjanjikan memberi upah adalah dapat berupa orang yang mempunyai lapangan pekerjaan atau orang lain.

---

<sup>55</sup>Afriani, dan Ahmad Saepudin, "Implementasi Akad Ju'alah dalam Lembaga Keuangan Syariah", *Jurnal Eksisbank*, Vol.2, No.1, 2018, h. 62

- 3) Pekerjaannya adalah mencari barang yang hilang (melaksanakan pekerjaan yang telah ditentukan untuk syarat menerima komisi).<sup>56</sup>
- 4) Upah harus jelas, telah ditentukan dan diketahui oleh seseorang sebelum melaksanakan pekerjaan.<sup>57</sup>

*Ji'alah* akan berakhir jika masing-masing pihak telah menghentikan pekerjaan itu. Jika yang membatalkan itu adalah orang yang bekerja, maka dia tidak mendapat upah apapun, tetapi jika yang membatalkan itu pihak yang menjanjikan upah, maka yang bekerja berhak menerima upah sebanyak pekerjaan yang dilakukannya, meskipun telah dihentikan oleh pihak yang menjanjikan upah.

Namun perlu dibedakan antara *ji'alah* dengan undian. *Ji'alah* memerlukan tenaga, skill, upaya, dan lain lain. Sedangkan undian tidak memerlukan tenaga yang signifikan atau hanya menunggu nasib belaka. Kegiatan undian sangat rentan terjebak pada kegiatan unsur-unsur judi. Di mana unsur judi itu merupakan satu paket yang terdiri dari bentuk:

- 1) Undian
- 2) Pertaruhan antara modal kecil dengan kememnagan besar.
- 3) Spekulasi sangat tinggi.

Ada yang dirugikan dan ada yang diuntungkan dalam hal harta benda atau uang.<sup>58</sup>

---

<sup>56</sup>Wasilatur Rohmaniyah, *Fikih Muamalah Kontemporer*, (Jakarta: Duta Media Publishing, 2019), h. 163

<sup>57</sup>Abdul Rahman Ghazaly, Ghufron Ihsan& Sapiudin Shidiq, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2010), h. 143

## b. Syarat Ji'alah

Dan berikut beberapa ulama' memberikan beberapa syarat terkait dengan keabsahan akad *ji'alah*, yaitu sebagai berikut:

- 1) Orang yang terlibat dalam akad *ji'alah* harus memiliki *ahliyyah* (keahlian). Sementara *ja'il* haruslah orang yang memiliki kemutlakan dalam transaksi yaitu: baligh, berakal, rasyid, tidak boleh dilakukan oleh anak kecil, dan orang gila. Untuk *amil* (pelaku) haruslah orang yang memiliki kompetensi dalam menjalankan pekerjaan, sehingga ada manfaat yang bisa dihasilkan.
- 2) Hadiah, komisi, serta upah yang diperjanjikan harus disebutkan secara jelas jumlahnya. Jika upahnya tidak jelas, maka akad *ji'alah* batal adanya. Karena ketidakjelasan kompensasi. Seperti jika ada seseorang mengatakan “barang siapa yang menemukan mobil saya makadia akan mendapatkan pakaian” atau, “maka saya merelakannya”, dan sebagainya. Dalam keadaan ini, maka orang yang menemukannya atau mengembalikannya berhak mendapatkan upah umum yang berlaku (*ujratul mitsl*). Akad ini diserupakan dengan akad *ijarah* yang rusak, dan jika upah itu berupa barang haram, seperti *khamr* atau barang yang *terghoshob* (diambil oleh orang lain tanpa hak), maka akadnya juga batal karena kenajisan *khamr* dan ketidakmampuan untuk menyerahkan barang yang *terghoshob*.

---

<sup>58</sup>Nurhayati, Ali Imran Sinaga, Fiqh dan Ushul Fiqh, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2018), h. 176

- 3) Manfaat yang akan dikerjakan pelaku (*amil*) haruslah jelas dan diperbolehkan secara syar'i. Tidak diperbolehkan menyewa tenaga paranormal untuk mengeluarkan jin, praktik sihir, atau perkara haram lainnya. Kaidahnya adalah, setiap aset yang boleh dijadikan sebagai objek transaksi dalam akad *ijarah*, maka dibolehkan juga penguannya dalam akad *ji'alah*. Namun demikian akad *ijarah* lebih umum dan komplek dari pada akad *ji'alah*. Madzhab syafi'iyah menambahkan, setiap pekerjaan yang dilakukan haruslah mengandung beban (usaha), karena tidak ada kompensasi tanpa adanya usaha.

Akad *ji'alah* juga tidak boleh untuk sesuatu yang diharamkan manfaatnya, seperti menyanyi, meniup seruling, meratapi dan semua hal yang diharamkan. Kaidah yang berkaitan dengan ini adalah bahwa sesuatu yang dibolehkan mengambil imbalan darinya dalam akad *ijarah*, dibolehkan juga dalam akad *ji'alah*. Sedangkan sesuatu yang tidak dibolehkan mengambil imbalan darinya dalam akad *ijarah*, maka tidak dibolehkan mengambil imbalan juga dari akad *ji'alah*. hal ini berdasarkan firman Allah dalam QS. Al Maidah ayat 2, yang berbunyi:

وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ  
وَالْعُدْوَانِ

“Dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran.”<sup>59</sup>

---

<sup>59</sup>Yayasan Penyelenggara Penterjemah al-Qur'an, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Jakarta Timur: CV Darus Sunnah, 2016), h. 107



Adapun pekerjaan yang berbentuk ibadah jasmaniyah yang manfaatnya hanya dirasakan oleh orang yang mengerjakannya, seperti sholat, puasa dan sebagainya. Maka tidak boleh mengambil imbalan atas pekerjaannya itu. Sedangkan ibadah yang manfaatnya dapat dirasakan oleh orang lain juga, seperti mengumandangkan adzan, mengajarkan fikih, al Qur'an, memutuskan perkara hukum dan mengeluarkan fatwa, maka dibolehkan mengambil imbalan atas pekerjaan tersebut.<sup>60</sup>

- 4) Madzhab malikiyah menambahkan satu syarat, akad *ji'alah* tidak boleh dibatasi dengan jangka waktu. Namun ulama lain memperbolehkan perkiraan jangka waktu dengan pekerjaan yang ada.
- 5) Malikiyyah mensyaratkan, jenis pekerjaan *ji'alah* haruslah spesifik, walaupun terbilang.<sup>61</sup>

Dalam pelaksanaan akad *ji'alah* ini, apabila terdapat dua orang secara bersama-sama menemukan barang atau menyelesaikan pekerjaan yang telah ditentukan, maka komisi yang telah dijanjikan tadi berserikat antara keduanya.<sup>62</sup>

## 5. Perbedaan Antara Akad *Ji'alah* dan Akad *Ijarah*

---

<sup>60</sup>Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu Jilid 5*, (Jakarta: Gema Insani, 2011), h. 436

<sup>61</sup>Firmansyah, dan Muhammad Hafizh, "Tinjauan Fiqih Muamalah Terhadap Praktek Bisnis Cost Per Action (CPA): Studi Kasus Di Www. Accesstrade.Co.Id", *Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, Vol., No.2, 2015, h. 75.

<sup>62</sup>Afriani, dan Ahmad Saepudin, "Implementasi Akad Ju'alah dalam Lembaga Kuangan Syariah", *Jurnal Eksisbank*, Vol.2, No.1, 2018, h. 61

Akad *ji'alah* berbeda dengan akad *ijarah* dalam lima hal, berikut ini.

<b>Ji'alah</b>	<b>Ijarah</b>
Sah dikerjakan oleh 'amil umum (tidak tertentu)	Tidak sah dilakukan oleh orang yang belum jelas.
Boleh diterapkan pada pekerjaan yang belum jelas	Hanya diterapkan pada pekerjaan yang sudah jelas.
Akad dengan kehendak satu pihak	Akad dengan kehendak dua belah pihak.
Akad yang tidak mengikat	Akad yang mengikat dan salah satu pihak tidak boleh membatalkannya kecuali dengan kerelaan dan persetujuan pihak lainnya.
Tidak boleh mendahulukan imbalan sebelum pekerjaan selesai.	Boleh mensyaratkan imbalan di dahulukan. <sup>63</sup>

Akad *ji'alah* juga memiliki perbedaan dengan akad *ijarah* atas pekerjaan tertentu, seperti membangun gedung, menjahit pakaian dan membawa sesuatu pada tempat tertentu. Perbedaan ini dapat dilihat dari 4 hal.

<b>Ji'alah</b>	<b>Ijarah</b>
<i>Ja'il</i> tidak mendapatkan manfaat akad <i>ji'alah</i> kecuali jika pekerjaannya telah diselesaikan.	Penyewa dapat mengambil manfaatnya sesuai dengan pekerjaan yang telah diselesaikan oleh pekerja.

---

<sup>63</sup>Hasbiyallah, *Sudah Syar'ikah Muamalahmu? Panduan Memahami Seluk-Beluk Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Salma Idea, 2014), h. 104-105

Akad yang mengandung unsur ketidakjelasan ( <i>gharar</i> ). Akad ini dibolehkan meskipun terdapat pekerjaan dan waktu yang belum jelas.	Pekerjaannya dan waktu mengerjakannya harus sudah diketahui. Apabila waktu dan jenis pekerjaan sudah ditentukan, maka buruh wajib mengerjakannya dalam waktu itu dan tidak boleh melebihinya.
Tidak boleh mensyaratkan mendahulukan imbalan	Boleh mendahulukan imbalan.
Akad yang tidak mengikat, maka boleh membatalkannya.	Akad yang bersifat mengikat dan tidak boleh membatalkannya. <sup>64</sup>

### C. *Multi Level Marketing*

Komisi yang biasa didapat oleh member adalah komisi reguler, komisi ini diberikan berdasarkan penjualan yang diperoleh selama satu bulan. Komisinya sangat bervariasi, ada yang langsung mengalihkan dengan presentase dalam tingkatan penjualan berapapun, ada juga yang penetapannya dalam susunan berjenjang.<sup>65</sup> Banyak perusahaan di Indonesia yang menerapkan komisi dengan sistem berjenjang atau yang biasa disebut dengan sistem MLM (*Multi Level Marketing*), karena dengan sistem berjenjang akan sangat mempermudah perusahaan mengembangkan bisnisnya melalui mitra-mitranya.

#### 1. **Pengertian Multi Level Marketing**

---

<sup>64</sup>Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu Jilid 5*, (Jakarta: Gema Insani, 2011), h. 435

<sup>65</sup>Frans M Royan, *Getting Rich As Amarketer*, (Jakarta: PT Elek Media Komputindo, 2004), h. 33

*Multi Level Marketing* atau yang biasa disingkat dengan sebutan MLM adalah suatu sistem pemasaran yang memanfaatkan pelanggan menjadi suatu jaringan distribusi. Sedangkan kata *Multi Level Marketing* berasal dari bahasa Inggris yang berarti pemasaran berjenjang banyak. Disebut *multi level marketing* karena merupakan organisasi distributor yang dalam hal ini melaksanakan penjualan berjenjang banyak atau mempunyai tingkat yang berbeda-beda tanpa batas. MLM juga disebut sebagai *network marketing* (jaringan pemasaran) karena semakin banyak anggota kelompok maka akan membentuk sebuah jaringan kerja yang disebut dengan *network*. Di dalam sistem pemasaran MLM akan ada sebuah bonus atau komisi yang diberikan kepada konsumen atau pelanggan yang berkeinginan bergabung dan terlibat langsung sebagai penjual. Keberhasilan mitra niaga dalam mengajak orang untuk bergabung menjadi anggota akan meningkatkan omset perusahaan, yang akan memberikan keuntungan maksimal bagi perusahaan. Semua itu merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja sekumpulan orang banyak yang kerjanya melakukan sebuah pemasaran.<sup>66</sup>

MLM merupakan suatu bisnis alternatif yang saling berhubungan antara pemasaran dengan pendistribusian, perhatian utamanya adalah menentukan cara terbaik untuk menjual berbagai macam produk dari suatu perusahaan melalui beberapa inovasi dalam bidang pemasaran dan

---

<sup>66</sup>Gemala Dewi, Wirnyaningsih& Yeni Salma Barlinti, *Hukum Perikatan Islam Indonesia*, (Depok: PRENADAMEDIA GROUP, Cet ke.6, 2020), h. 167-168.

distribusi.<sup>67</sup> Secara sederhana, *multilevel marketing* dapat diartikan sebagai suatu sistem penyaluran produk atau dalam bentuk jasa dengan cara memberikan kesempatan kepada para konsumen atau pelanggan untuk terlibat sebagai penjual dan bisa menikmati keuntungan pada garis kemitraan atau sponsorisasinya. *Member* yang sudah bergabung selanjutnya akan disebut sebagai mitra niaga, *member* atau distributor. Dan apabila mitra niaga berhasil mengajak pihak lain untuk ikut bergabung menjadi member maka jaringan pelanggan dan pasarnya akan semakin besar dan meluas.

Sedangkan dalam pengertian yang lebih luas, *multilevel marketing* adalah salah satu bentuk kerjasama dalam bidang perdagangan atau pemasaran produk Sistem seperti ini diberikan kepada setiap orang yang mempunyai kesempatan untuk menjalankan usaha sendiri. Akan diberikan keuntungan tersendiri bagi setiap orang yang bergabung, yaitu dapat memanfaatkan produk dengan harga berbeda, lebih murah karena mendapat potongan harga, dapat juga menjalankan kegiatan usaha secara mandiri dengan cara menjual sebuah produk yang sudah disediakan oleh perusahaan tersebut, serta berhasil mengajak orang lain untuk ikut bergabung dalam kelompoknya. Setiap orang yang berhasil diajak atau bergabung dalam kelompoknya akan memberikan manfaat serta keuntungan kepada yang mengajaknya, biasanya memakai sistem persentase atau bonus.<sup>68</sup>

---

<sup>67</sup> Benny Santoso, *All About MLM Memahami lebih jauh MLM dan pernak-perniknya*, (Yogyakarta: ANDI OFFSET, Cet ke.1, 2003), h. 28.

<sup>68</sup> Suhrawardi K. Lubis, Farid Wajdi, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, Cet ke.2, 2014), h. 182-183.

## 2. Multi Level Marketing secara Pandangan Islam

Dalam kajian hukum Islam pernah dibahas oleh MUI (Majlis Ulama' Indonesia) tentang kehalalan menggunakan sistem pemasaran berbasis MLM, dan telah diputuskan terkait kehalalannya. Sistem pemasaran MLM akan dinyatakan halal apabila distributor dan perusahaan yang bersangkutan berlaku jujur, transparan, ikhlas dan tidak menipu dengan menjalankan bisnis secara haram ataupun syubhat. DSN MUI menfatwakan terkait kehalalan serta kebolehan MLM dengan diikuti beberapa ketentuan yaitu: tidak terdapat suatu kecurangan selama bisnis dijalankan; akad yang dijalankan harus transparan dan amanah; bonus diberikan tepat pada waktunya (seperti hadits Ibnu Majah tentang diwajibkan memberikan upah sebelum keringatnya mengering), barang yang menjadi objek jual beli adalah barang yang halal dan tidak *syubhat*, dan sesuai kaidah fikih yang berbunyi semua bentuk akad muamalah itu diperbolehkan selama tidak ada dalil yang melarangnya.<sup>69</sup>

Sistem MLM dalam literatur hukum Islam dikategorikan dalam pembahasan ilmu fikih muamalah mengenai perdagangan atau jual beli. Dasar hukum yang dijadikan panduan pada bisnis MLM di antaranya adalah konsep jual beli, tolong-menolong, dan kerja sama (*ta'awun*). Secara fakta, kini sistem bisnis MLM telah banyak berkembang di dalam maupun di luar negeri, tak terkecuali di Indonesia telah banyak perusahaan yang menjalankan roda bisnisnya dengan menganut MLM. Terdapat dua

---

<sup>69</sup>Mufti Afif, Richa Angkita Mulyawisdawati "Sistem Pemasaran Multi Level Marketing (MLM) Ditinjau dalam Hukum Ekonomi Syariah", *Jurnal Studi Islam*, Vol.13, No.2, 2018, h. 137

aspek sebagai tanda dikategorikannya bisnis MLM sesuai syari'ah atau tidak, yaitu dapat dilihat dari aspek produk atau jasa yang dijualnya, dan dari sistem bisnis MLM itu sendiri (sistem yang dijalankan sesuai dengan syariat Islam atau tidak, jika tidak maka termasuk MLM konvensional, dan bukan MLM syari'ah)<sup>70</sup>

### **3. MLM sesuai Permendag No 70 Tahun 2019 dan Fatwa DSN MUI No.75/VII/2009**

Di masa yang sudah semakin modern ini, telah banyak sistem pemasaran maupun media canggih berkembang. Moment ini tentu dimanfaatkan warga negara Indonesia yang sebagian besar bekerja menjadi seorang pedagang dan pembisnis. Salah satu sistem yang dirasa sangat mempermudah perkembangan bisnis dan menguntungkan adalah munculnya sistem penjualan berjenjang, atau yang akrab disebut dengan MLM (*Multi Level Marketing*). Sistem perdagangan ini dipraktikkan oleh berbagai perusahaan, baik yang berskala lokal, nasional, regional, maupun internasional. Dan sangat mengiurkan sebagian anggota masyarakat karena menjanjikan keuntungan besar dalam waktu yang relatif singkat.<sup>71</sup> Dengan demikian, Pemerintah telah mengatur terkait pemberian komisi, pada Permendag Nomor 70 Tahun 2019, pada Pasal 16 dan 17 yang berbunyi:

---

<sup>70</sup>Gemala Dewi, Wirnyaningsih& Yeni Salma Barlinti, *Hukum Perikatan Islam Indonesia*, (Depok, PRENADAMEDIA GROUP, Cet ke.6, 2020), h. 169-170.

<sup>71</sup>Agus Marimin, Abdul Haris Romdhoni& Tira Nur Fitria, "Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam Pndangan Islam", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol.02, No.02, 2016, h. 105

- a. Perusahaan memberikan komisi dan/atau bonus kepada penjual langsung sesuai dengan yang diperjanjikan.
- b. Jumlah komisi dan/atau bonus yang diberikan kepada penjual langsung sebagaimana dimaksud dalam Pasal 16 paling banyak 40% (empat puluh persen) dari omzet perusahaan.<sup>72</sup>

Peraturan ini dibuat agar masyarakat tidak salah dalam menerapkan sistem pemberian komisi berjenjang. Sedangkan Indonesia adalah salah satu negara yang sebagian besar penduduknya merupakan pemeluk agama Islam. Semakin maraknya perusahaan yang menerapkan sistem MLM di Indonesia, maka perlu adanya pembahasan tentang hukum menjalankan bisnis melalui jalur MLM menurut Syari'ah Islam. Kajian seperti ini dianggap penting bagi masyarakat Indonesia sebagai pedoman umum agar tidak salah dalam mengambil tindakan serta tidak mudah dirugikan dalam melakukan bisnis. Oleh karena itu, dengan semakin banyaknya perusahaan MLM yang berkembang, maka pada tahun 2009 Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) mengeluarkan sebuah fatwa No: 75/DSN-MUI/VII/2009. Fatwa tersebut adalah fatwa tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Dalam Fatwa DSN-MUI tersebut terdapat 12 persyaratan yang harus dipenuhi agar sebuah perusahaan bisa dikategorikan syari'ah dan berhak mendapatkan sertifikat syari'ah, yaitu:<sup>73</sup>

- a. Ada obyek transaksi riil yang diperjual belikan berupa barang atau produk jasa;

---

<sup>72</sup>Peraturan Menteri Perdagangan, Nomor 70 Tahun 2019.

<sup>73</sup>Gemala Dewi, Wirnyaningsih & Yeni Salma Barlinti, *Hukum Perikatan Islam Indonesia*, (Depok, PRENADAMEDIA GROUP, Cet ke.6, 2020), h. 171.



- b. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang digunakan untuk sesuatu yang haram;
- c. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, dan maksiat;
- d. Tidak ada harga yang berlebihan, sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas atau manfaat yang diperoleh;
- e. 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;
- f. 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;
- g. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang atau jasa;
- h. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota tidak menimbulkan *ighra'* (memberikan iming-iming yang berlebihan);
- i. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;
- j. 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;

- k. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya; dan
- l. Tidak melakukan kegiatan money game (aktivitas pemberi komisi atau bonus yang didapat bukan dari jualan produk, melainkan hasil dana dari setiap member baru).<sup>74</sup>

#### 4. Komisi dengan Sistem Multi Level Marketing

*Multi Level Marketing* merupakan sebuah strategi pemasaran yang membuat penjual tidak hanya mendapatkan keuntungan dari penjualan produk yang mereka jual saja, namun juga mendapat keuntungan dari penjualan produk orang lain yang telah direkrutnya atau di ajak bergabung dalam bisnis MLM tersebut, atau yang biasa disebut dengan komisi. Konsep pemasaran berjenjang ini biasa disebut dengan *network marketing* (pemasaran dengan sistem jaringan), konsep ini pertama kali diterapkan pada perusahaan di Amerika pada tahun 1939, lalu berkembanglah sistem ini sampe di Indonesia. Di Indonesia sendiri telah berkembang beberapa perusahaan yang menerapkan sistem MLM, antara lain PT Centranusa Insan cemerlang (CNI) yang bersifat konvensional serta PT Ahad Net Internasional dengan memakai konsep syariat.<sup>75</sup>

Dalam bisnis MLM orang yang bergabung biasanya disebut sebagai distributor, tugas pokoknya yaitu melaksanakan penjualan dan memperbanyak jaringan di bawahnya. Dengan demikian, terdapat beberapa hal dalam konsep MLM yang bisa

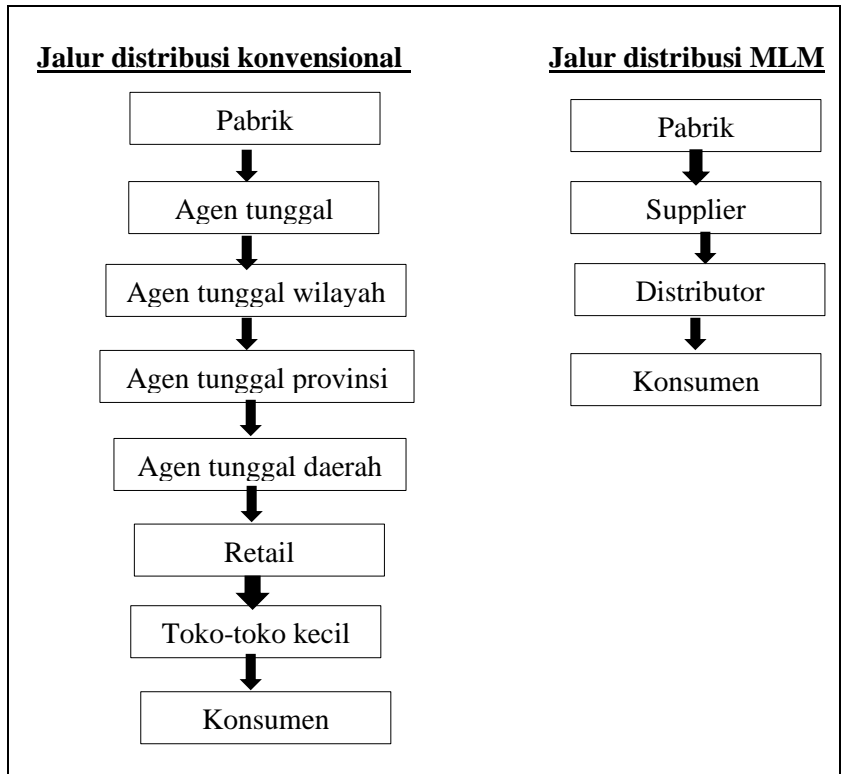
---

<sup>74</sup>Fatwa DSN-MUI No. 07 Tahun 2009.

<sup>75</sup>Suhrawardi K. Lubis, Farid Wajdi, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, Cet ke.2, 2014), h.182.

menjadikan bisnis sistem berjenjang lebih unggul dari bisnis lainnya, yaitu:

- a. **Pemutusan rantai distribusi.** Pada prinsipnya MLM adalah seluruh armada penjualan yang dikembangkan oleh penjual sendiri. *Multi level marketing* dilaksanakan melalui penjualan langsung dengan memperpendek jalur distribusi. Dengan demikian, terdapat perbedaan antara metode distribusi konvensional dan MLM. Perbedaan tersebut terletak pada segi pembentukan armada penjualan, pembagian laba, dan bagaimana barang produksi di jual. Untuk memperjelas pemutusan rantai distribusi pada bisnis MLM, maka dipaparkan menggunakan skema dibawah ini.



**Skema 2.1: Perbedaan antara Metode Distribusi Konvensional dengan *Multi Level Marketing***

- b. *Personal franchise* atau *franchising* adalah sebuah konsep member hanya melanjutkan seluruh sistem yang telah dirancang oleh pendiri, member juga akan mendapatkan bantuan dari pemilik *franchise* tersebut. Konsep ini sama dengan MLM, member tidak perlu menyediakan produk dan sistem jual belinya, karena semua sudah tersedia dalam bisnis MLM
- c. **Membangun jaringan pemasaran dengan biaya murah.** Setiap ada member baru

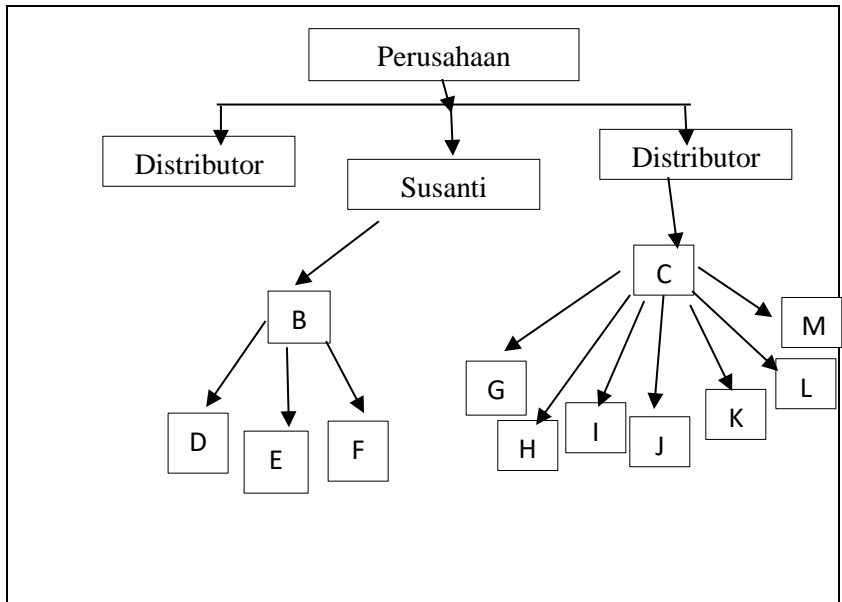
bergabung member lama tidak perlu mengeluarkan uang pendaftaran anggota, karena uang keanggotaan akan ditanggung langsung oleh member baru. Jadi member lama bebas memperluas jaringan tanpa biaya.<sup>76</sup>

Dalam pemberian komisi pada sistem MLM mekanisme operasionalnya yaitu seorang distributor dapat mengajak orang lain untuk bergabung sebagai distributor atau member baru, lalu member baru tersebut juga mempunyai kesempatan untuk mengajak orang lain sebagai member baru lagi atau dalam bisnis MLM ini biasa disebut dengan *downline* dan begitu seterusnya. Semua yang ikut bergabung merupakan suatu kelompok jaringan distributor yang bebas mengajak orang lain untuk bergabung tanpa ada batasan.<sup>77</sup> Jelasnya terdapat dalam bagan di bawah ini.

---

<sup>76</sup> Pindi Kisata, *Why Not MLM, sisi lain MLM*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, Cet ke.3, 2006), h. 4-5.

<sup>77</sup> Gemala Dewi, Wirnyaningsih & Yeni Salma Barlinti, *Hukum Perikatan Islam Indonesia*, (Depok, PRENADAMEDIA GROUP, Cet ke.6, 2020), h. 168.



**Skema 2.2: Pemasaran Jaringan (Network Marketing)**

Dalam bagan tersebut dijelaskan bahwa saluran komisi pada perusahaan yang menerapkan sistem berjenjang mempunyai tiga anggota distributor, salah satunya bernama Susanti. Susanti telah berhasil mengajak dua orang untuk diajak bergabung menjadi *downlinenya* yaitu B dan C, lalu B dan C juga telah berhasil mengajak beberapa temannya di antaranya D, E, dan F (*downline* B) dan G, H, I, J, K, L, dan M (*downline* C). Dengan demikian, dagang mendapat komisi sesuai semakin banyak, maka semua *downline* B maupun C juga mengajak orang lain untuk menjadi *downline* agar semakin berkembang jaringan pemasarannya, karena semakin besar akumulasi penjualan kelompok, maka semakin besar keuntungan dan komisi yang akan diperoleh.<sup>78</sup>

<sup>78</sup>Suhrawardi K. Lubis, Farid Wajdi, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, Cet ke.2, 2014), h 184

## **BAB III**

### **PRAKTIK PEMBERIAN KOMISI PADA APLIKASI *BONAFIT PAYMENT***

#### **A. Gambaran Umum Aplikasi *Bonafit Payment***

##### **1. Aplikasi *Bonafit Payment***

*Bonafit Payment* merupakan perusahaan distributor *reload* pulsa murah *all operator*, serta mitra bisnis agen pulsa kuota dan *Payment Point Online Bank* (PBOP). Selain *support* transaksi menggunakan SMS, *Bonafit Payment* juga merancang sebuah aplikasi android sebagai jalur transaksi bagi para mitra. Aplikasi *Bonafit Payment* adalah sebuah aplikasi *mobile* gratis yang digunakan para *member* untuk melakukan transaksi jual beli pulsa. Dengan adanya aplikasi ini, akan memudahkan setiap *member* dalam menjalankan bisnis, karena dapat dilakukan kapan saja dan di mana saja. *Multi payment* bergerak dengan skala nasional (*anti cluster*), sehingga semua produk yang ada di aplikasi *Bonafit Payment* dapat digunakan di seluruh wilayah Indonesia.

Dengan sistem satu deposit di bawah naungan PT. *Bonafit Multi Payment*, dengan nama server *Bonafit Payment* (*Bonafitpay*). Aplikasi ini menggunakan *software otomax payment system*, yaitu sebuah *software* pulsa serba otomatis yang dibangun dengan misi menjadi yang tercepat dan terakurat, dikembangkan dengan ketelitian tinggi, demi menghasilkan *software* pulsa yang berkualitas. PT. *Bonafit Multi Payment* merupakan perusahaan yang didirikan oleh Hendi Kurniawan, yang beralamat di Jl. L Dugian, Kopabdakan 1, Kotamobagu, Sulawesi

Utara.<sup>79</sup> *Bonafit Payment* adalah distributor resmi dan server *reload* pulsa satu *chip all operator* termurah, serta sebagai mitra usaha loket pembayaran PBOP (*Payment Point Online Bank*) terlengkap, yang telah berpengalaman di bidang distribusi pulsa *all operator* sejak tahun 2017 dan tetap kokoh berdiri hingga sekarang. Produk di server *Bonafit Payment* tidak hanya pulsa elektrik *all operator* saja, tetapi juga paket data kuota internet, token PLN listrik Prabayar, *voucher game online* serta beragam pembayaran tagihan *Payment Point Online Bank* (PBOP).

Aplikasi *Bonafit Payment* bukanlah satu-satunya aplikasi yang menyediakan jasa jual beli pulsa elektrik, di Indonesia sudah banyak berbagai macam aplikasi yang menyediakan jasa sama seperti aplikasi *Bonafit Payment*. Namun, PT. *Bonafit Multi Payment* telah mengemas serta menciptakan aplikasi ini dengan segala macam keunggulan serta keuntungan bagi para penggunanya, sehingga aplikasi ini dapat terus berkembang dan semakin mendapat kepercayaan dari masyarakat luas. Dengan demikian, keuntungan menggunakan aplikasi ini, antara lain:

- a. Pendaftaran Mitra Baru Gratis 100%  
Tidak ada biaya untuk mendaftar jadi Agen pulsa maupun *Master Dealer*<sup>80</sup> (MD) *Bonafit Payment*, *member* dapat memulai registrasi agen retail<sup>81</sup> bisnis tanpa modal, sehingga menghemat biaya.
- b. Harga Dasar Pulsa Murah  
Harga pulsa elektrik *all operator* yang disediakan di aplikasi ini sangat murah, karena mendapatkan

---

<sup>79</sup><https://www.bonafitpayment.com/p/tentang-kami.html?m=1>, diakses pada tanggal 6 September 2021, Pukul 15.10 WIB.

<sup>80</sup>Master Dealer pulsa elektrik adalah seseorang yang mendaftarkan diri menjadi agen pulsa untuk dijual sendiri, dan juga untuk di *downlinekan* lagi.

<sup>81</sup>Retail adalah penjualan barang kepada pengguna akhir, bukan untuk di jual kembali, melainkan untuk dikonsumsi langsung oleh pembeli.



harga grosir langsung dari distributor. Selain pulsa, ada juga paket data kuota internet, token PLN Prabayar, *voucher* game online, dan masih banyak lagi yang disediakan dalam aplikasi ini, dengan harga dasar paling murah.

- c. Kemudahan dalam Melakukan Transaksi Pulsa  
Transaksi pengisian pulsa dapat dilakukan melalui aplikasi android *Bonafit Payment* 24 jam nonstop, jualan pulsa semakin mudah, cepat, aman, dan nyaman.
- d. Fitur Server Lengkap Juga Teruji  
Menggunakan software server pulsa original terbaik, yaitu *Otomax Payment System* yang handal dan sudah teruji menghasilkan kecepatan, serta ketepatan transaksi berkualitas hitungan detik.
- e. *Customer Service Responsive* dan Ramah Siap Melayani  
Kemudahan cara untuk komplain transaksi, ataupun deposit melalui pesan sms, chat via whatsapp dan telegram.
- f. Saldo Deposit Aman Tidak Akan Hangus  
Saldo deposit *member* akan dijamin aman dan tidak akan hangus, meskipun tidak digunakan untuk transaksi, bahkan saldo yang ada bisa dilimpahkan ke orang terdekat.
- g. Produk Terlengkap Stock Terjaga  
Tersedia berbagai macam produk Telkomsel, Indosat, XL, Axis, Smartfren, Three, pulsa data, paket telpon, dan masih banyak lagi. Aplikasi *Bonafit Payment* mempunyai persediaan produk berlimpah yang menjadi salah satu keunggulannya, sehingga tidak perlu khawatir produk kosong.
- h. Bisa di *Downlinekan* untuk Mendapatkan Komisi

Setiap *member* yang telah bergabung dapat merekrut agen di bawahnya tanpa batasan level, sehingga *member* bebas merekrut *downline* sebanyak-banyaknya. Karena semakin *downline* di bawahnya, maka kesempatan mendapatkan komisi akan semakin banyak.

i. Kemudahan dalam Pengisian Saldo Deposit

Untuk memudahkan pengisian saldo deposit, server *Bonafit Payment* telah didukung 4 bank ternama di Indonesia, yaitu BRI, BNI, BCA, dan Mandiri. Dengan minimal pengisian saldo deposit yang ringan, *member* bisa langsung memulai berbisnis.<sup>82</sup>



**Gambar 3.1**  
Logo Aplikasi *Bonafit Payment*

## 2. Cara Menggunakan Aplikasi Bonafit Payment

Sebelum aktif dalam menggunakan aplikasi *Bonafit Payment*, hal pertama yang harus dilakukan yaitu: mendownload aplikasi *Bonafit Payment* di *Play*

---

<sup>82</sup><https://www.bonafitpayment.com/?m=1>, diakses tanggal 2 September 2021, Pukul 21.41 WIB.

*Store*. Setelah itu, mendaftarkan diri menjadi mitra di sever *Bonafit Payment*, dengan cara: membuka terlebih dahulu aplikasinya, meng-klik registrasi, kemudian mengisi data berikut:

Nama : (nama calon pengguna aplikasi atau nama usaha)

Alamat : (alamat kota pengguna)

No HP : (nomer HP pengguna yang akan didaftarkan)

Kode *Referral*<sup>83</sup>: (kode input)

Setelah data di atas diisi, maka klik kirim. Dengan demikian, calon *member* akan mendapatkan ID Agen dan PIN transaksi yang dikirim ke nomer HP yang telah didaftarkan.<sup>84</sup> Setelah ID Agen diterima, maka pendaftar sudah resmi menjadi *member* baru dalam aplikasi *Bonafit Payment*.

Setelah resmi menjadi *member*, langkah selanjutnya yaitu melakukan *log in* pada aplikasi yang telah di *instal*. Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat pada langkah demi langkah di bawah ini:

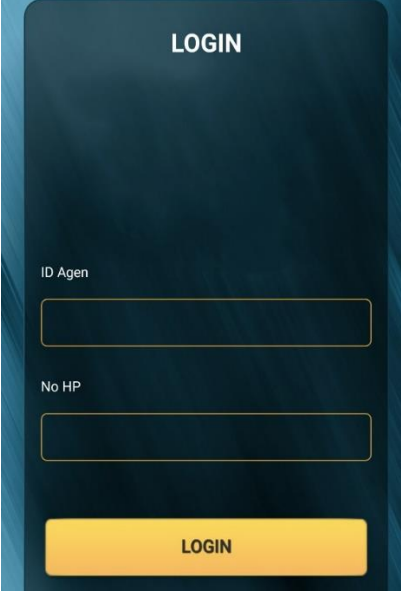
a. Buka Aplikasi

Buka aplikasinya, maka akan muncul tampilan awal seperti gambar di bawah ini.

---

<sup>83</sup>Kode referral adalah kode yang akan didapatkan pengguna aplikasi untuk sarana promosi atau strategi marketing. Ketika sudah memasukan kode referral, maka pihak penyedia aplikasi akan memberikan keuntungan sesuai yang dijanjikan, apabila telah menyelesaikan pendaftaran.

<sup>84</sup><http://www.bonafitpayment.top/p/pendaftaran.html?m=1>, diakses tanggal 10 September 2021, Pukul 03.00 WIB.

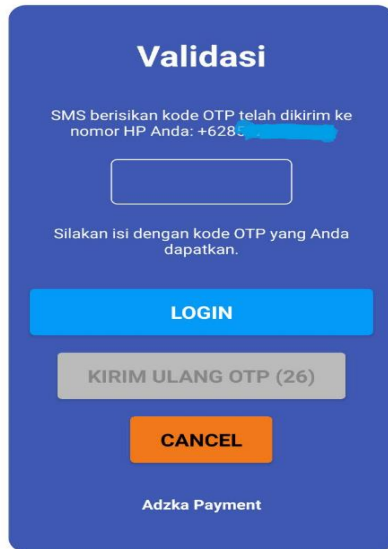


The image shows a mobile application login screen. At the top, the word "LOGIN" is displayed in white capital letters. Below this, there are two input fields. The first is labeled "ID Agen" and the second is labeled "No HP". Both fields are empty and have a yellow border. At the bottom of the screen, there is a yellow button with the word "LOGIN" in black capital letters.

**Gambar 3.2**  
**Tampilan Pembukaan Pada Aplikasi**

Pada kolom ID Agen, bisa diisi sesuai dengan ID Agen yang telah dikirimkan ke no HP terdaftar di atas, dan telah terdaftar sebagai *member*. Pada kolom no HP, bisa diisi dengan no HP utama yang terdaftar. Kemudian bisa klik *login*.

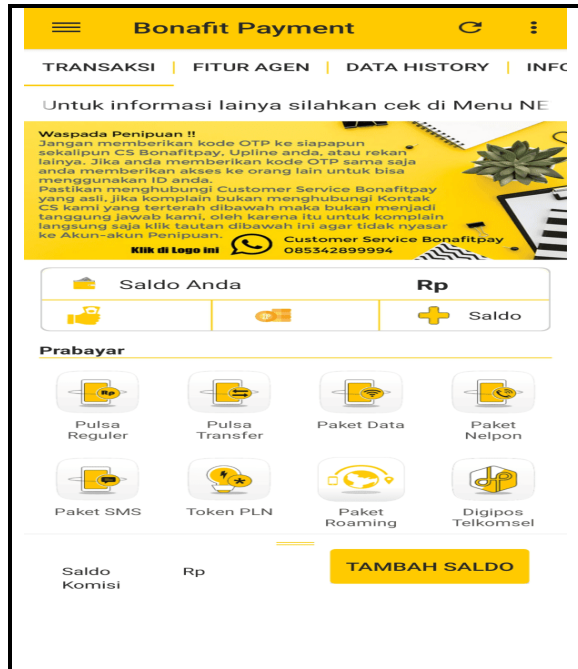
- b. Muncul Kode Validasi  
Pada tampilan selanjutnya, akan muncul halaman *validasi* seperti pada gambar di bawah ini.



**Gambar 3.3**  
**Tampilan Validasi pada Aplikasi**

Dengan demikian, *member* dapat memasukkan kode validasi yang telah terkirim pada nomer Hp terdaftar. Setelah kode validasi dimasukkan, maka klik *log in*.

- c. Aplikasi Siap Digunakan Bertransaksi



**Gambar 3.4**  
**Gambar Aplikasi Siap Digunakan**

Setelah melewati tahap demi tahap diatas, maka aplikasi siap untuk digunakan. Aplikasi ini didesain secara sistematis, agar mitra mudah dalam pengecekan harga pulsa terkini, rekap *history* transaksi, *history* perubahan saldo, aktivitas *downline*, *transfer* saldo ke agen *downline*, cetak struk, dan lain sebagainya.<sup>85</sup> Mitra tidak perlu khawatir ketika terjadi kekeliruan ataupun kesalahan dalam pengiriman

<sup>85</sup><http://www.bonafitpayment.top/2018/02/aplikasi-bonafit-payment-multichip.html?m=1>, diakses tanggal 8 September 2021, Pukul 22.23 WIB.

pulsa, karena bisa dicek kembali pada fitur yang telah tersedia pada aplikasi.

Setelah terdaftar menjadi *member* pulsa di aplikasi *Bonafit Payment*, maka *member* harus melakukan deposit saldo terlebih dahulu, agar aplikasi dapat digunakan untuk bertransaksi semua produk yang tersedia di server pulsa *Bonafit Payment*. Terdapat dua cara untuk deposit isi saldo, yaitu dengan cara setor tunai langsung ke kantor PT. *Bonafit Multi Payment* (BMP), yang beralamat di Jl. L Dugian, Kopabdakan 1, Kotamobagu, Sulawesi Utara. Atau bisa via transfer melalui salah satu bank di Indonesia, yaitu bisa melalui BNI (Bank Negara Indonesia), BRI (Bank Rakyat Indonesia), BCA (Bank Central Asia), ataupun bank Mandiri.

Karena masih adanya beberapa wilayah di Indonesia yang belum terjangkau oleh bank, maka PT. BMP menyediakan pengisian saldo deposit melalui jalur Alfamart dan Indomart yang berada di sekitar wilayah para agen *Bonafit Payment* (BP) Sedangkan cara untuk mendeposit saldo pulsa via transfer bank, yaitu dengan mengikuti beberapa langkah di bawah ini.

a. Memesan Tiket Deposit

Deposit dengan cara transfer antar bank dapat dilakukan dengan memesan tiket deposit terlebih dahulu ke server BP, dan mengirimikan SMS center dengan center:

Ketik : TIKET.NOMINAL.PIN  
Contoh : TIKET.1000000.1234

Bila pengisian saldo menggunakan aplikasi android BP *Reload*, maka dapat memesan tiket deposit dengan memilih menu +Saldo. Lalu isi jumlah nominal jumlah deposit, dan klik ambil tiket deposit.

b. Tunggu Balasan/ *Reply* Tiket Deposit

Setelah memesan tiket deposit, maka membutuhkan waktu beberapa saat untuk mendapat balasan dari server BP, yang berisikan jumlah nominal deposit dan angka unik yang harus ditransfer sesuai dengan yang tertera. Contoh balasan tiket:

Silahkan TF | Rp. 100321 ke: center  
 BCA= xxxxxxxxxxxx, BNI= xxxxxxxxxxxx,  
 MANDIRI= xxxxxxxxxxxx, BRI= xxxx a/n:CV.  
 Bonafit Multi Payment

c. Transfer Dana Sesuai Balasan Tiket

Pada contoh balasan tiket, tertera untuk transfer dengan nominal Rp 100.321,00 maka jumlah itulah yang harus ditransfer, tepat sampai tiga angka unik terakhir. Jumlah tersebut akan dimasukkan ke dalam saldo deposit sepenuhnya, tanpa ada biaya potongan. Jadi, berapapun jumlah serta angka unik di belakangnya, akan diinput keseluruhan ke saldo pulsa *member*. Angka tiga unik di belakang itu berfungsi agar saldo bisa masuk otomatis tanpa harus melakukan konfirmasi kembali. Dalam waktu tunggu kurang lebih 10 menit, maka saldo akan otomatis masuk ke akun *member*.<sup>86</sup>

---

<sup>86</sup><https://www.bonafitpayment.com/p/cara-deposit.html?m=1>, diakses tanggal 15 September 2021, Pukul 14:07 WIB.



### 3. Produk-Produk Aplikasi *Bonafit Payment*

Berbagai macam produk telah disediakan oleh server *Bonafit Payment*. Dalam aplikasi ini produk dibagi menjadi empat jenis. Lebih jelasnya, terdapat dalam tabel di bawah ini:

**Tabel 3.1**  
**Jenis Produk pada *Bonafit Payment***

<b>Prabayar</b>	<b>Tagihan Pasca Prabayar</b>	<b>Topup Saldo Merchant</b>	<b>Voucher Internet dan Digital</b>
Pulsa Reguler	Tagihan PLN	Go-jek	Voucher Google play
Pulsa Transfer	Telkom Indihome	Grab	Aktivasi Voucher kosong
Paket Data	Gas PGN	Ovo	Aktivasi kartu Three
Paket Telepon	Angsuran Kredit	LinkAja	M-Tix Topup
Paket SMS	Tagihan PDAM	Dana	Voucher Makan
Token PLN	Kartu Halo	Tapcash	Voucher TV prabayar
Paket Roaming	XL Prioritas	E-money	Voucher Vidio
Digipos Telkomsel	BPJS (Badan Penyeleng	ShoPeePay	Voucher Indosat, Axis, Three,

	garaan Jaminan Sosial)		Smartfren, XI, dan Telomsel
			Voucher itunes
			Voucher Wifi.ID
			Voucher Mola TV <sup>87</sup>

Server *Bonafit Payment* menyediakan berbagai macam produk lengkap. Dengan demikian, memudahkan para *mitra* untuk memenuhi segala macam permintaan konsumen. Dari tagihan Prabayar, pasca Prabayar, *top up*, sampai dengan voucher internet dan digital, semua ada dalam aplikasi *Bonafit Payment*.

## B. Mekanisme Masuknya Komisi di Aplikasi Bonafit Payment

### 1. Level Member Bonafit Payment

Sistem transaksi dan keagenan pada aplikasi *bonafit payment* mempunyai 3 level, yaitu *master*, *retail*, dan *H2H (Host to Host)*. Masing-masing level mempunyai keunggulan dan cara pendaftaran yang berbeda-beda. Pendaftaran *master*<sup>88</sup> dilakukan oleh

---

<sup>87</sup>Aplikasi Bonafit Payment, tanggal 20 September 2021, Pukul 22.16 WIB.

<sup>88</sup>Master adalah sebuah sebutan bagi orang yang memimpin orang lain, istilah ini dipakai dalam menempatkan level tertinggi pada bisnis Bonafit payment

*Bonafit Pay*, dan pendaftaran retail dilakukan oleh master. Dengan demikian, Master dapat mendaftarkan Retail dan menentukan selisih harga, dengan maksimal selisih harga rata-rata sebesar Rp. 50- Rp. 500, selisih harga tersebut yang nantinya akan menjadi bonus setiap *upline* di atasnya. Sementara untuk H2H (*Host to Host*) didaftarkan langsung oleh *Bonafit Pay*, H2H mempunyai perbedaan dari *master* dan retail, salah satunya terletak pada penyediaan produk. H2H mempunyai produk khusus pemain *server* pulsa, *bonafit payment* juga menyediakan stok khusus untuk H2H dengan harga spesial dan produk lengkap. Setiap tingkatan level pada bisnis *reload* pulsa ini, mempunyai perbedaan dan keunggulan masing-masing, perbedaan masing-masing level tersebut akan dijelaskan sebagai berikut<sup>89</sup>:

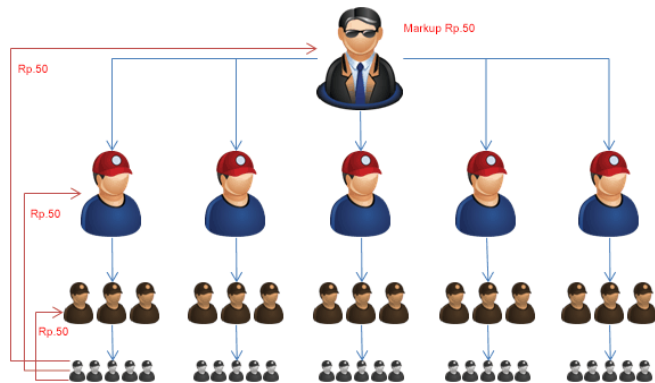
- a. Master:
  - 1) Pendaftaran Master dilakukan oleh distributor (*Bonafit Payment*)
  - 2) Master dapat mendaftarkan retail
  - 3) Master mendapatkan bonus dari setiap transaksi Retail dan agen di bawah Retail
  - 4) Master dapat menentukan selisih harga maksimal Rp 500,00.
- b. Retail:
  - 1) Pendaftaran Retail dilakukan oleh Master
  - 2) Retail dapat mendaftarkan agen atau *downline*
  - 3) Retail mendapatkan bonus dari setiap transaksi *downlinenya*
  - 4) Master juga mendapatkan bonus dari setiap transaksi Retail dan agen di bawah Retail

---

<sup>89</sup><http://serverbonafitpayment.blogspot.com/p/potensi-bonus-komisi.html?m=1>, diakses tanggal 17 September 2021, Pukul 14.58 WIB.

- 5) Retail dapat menentukan selisih harga maksimal Rp 500,00.
  - 6) *Downline* yang berada dibawah Retail masih tetap bisa mendaftarkan agen juga, sampai level tak terbatas
- c. *Host to Host* (H2H):
- 1) Pendaftaran H2H dilakukan oleh Bonafit Payment
  - 2) Terdapat harga special untuk H2H
  - 3) Produk H2H lengkap
  - 4) Transaksi H2H bisa jalur IP, Otomax H2H (OID) dan Jabber

Berikut merupakan skema pembagian bonus untuk semua level, sebagai berikut:



**Gambar 3.5**  
**Skema Pembagian Bonus**

Pada gambar di atas dijelaskan bahwa, jumlah transaksi x jumlah agen x Rp 50,00 setiap *downline* transaksi, maka setiap *upline* di atasnya

secara bertingkat akan mendapatkan bonus.<sup>90</sup> Semakin banyak *downline* di bawahnya, maka semakin banyak komisi yang akan diterima *upline*.

## 2. Proses Masuknya Komisi Pada Aplikasi Bonafit Payment

### a. Format Cara Transaksi

Format transaksi agen merupakan kumpulan kode-kode perintah untuk melakukan transaksi pengisian pulsa. Format transaksi ini dapat digunakan untuk bertransaksi *via center* SMS, Telegram, dan Whatsapp. Namun, seiring berkembangnya zaman dan teknologi, sistem server pulsa PT. *Bonafit Multi Payment* menyediakan jalur transaksi melalui sebuah aplikasi android *Bonafit Payment*. Aplikasi tersebut mempermudah para agen agar tidak repot dalam menghapalkan format transaksi. Aplikasi ini berlaku untuk semua produk pulsa reguler *all operator*, cukup ketik nominal saja. Kecuali untuk produk paket SMS, Telepon, pulsa transfer, paket data kuota internet, dan produk-produk promo. Harus menggunakan kode produk secara jelas. Berikut adalah format cara transaksi server *Bonafit Payment*.

<b>Transaksi Tanpa Kode</b>	Format: NOMINAL.NO TUJUAN.PIN Contoh: 10.081234567890.1234
<b>Transaksi Isi Pulsa Dengan Kode</b>	Format: KODE NOMINAL.NO TUJUAN.PIN Contoh: S10.081234567890.1234
<b>Pembelian</b>	Format: KODE

<sup>90</sup><http://serverbonafitpayment.blogspot.com/p/potensi-bonus-komisi.html?m=1>, diakses tanggal 17 September 2021, Pukul 14.58 WIB.

<b>Token PLN</b>	NOMINAL.IDPEL.NO HP PEL Contoh: PLN20.11023356621.1234.081234 567890
<b>Cek Saldo</b>	Format: SAL Contoh: SAL
<b>Cek Saldo Downline</b>	Format: SD.ID DOWNLINE Contoh: SD.DR0004
<b>Batalkan Transaksi Yang Belum Diproses</b>	Format: BTL.NO TUJUAN.PIN Contoh: BTL.089234567890.1234
<b>Cek Harga</b>	Format: H.KODE AWAL PRODUK Contoh: H.2
<b>Tiket Deposit</b>	Format: TIKET.JUMLAH.PIN Contoh: TIKET.200000.1234
<b>Ganti Pin</b>	Format: GP.PIN LAMA.PIN BARU Contoh: GP.2424.0317
<b>Laporan Transaksi Terakhir</b>	Format: LAP Contoh: LAP
<b>Laporan Transaksi Pertanggal</b>	Format: LAP.TANGGAL Contoh: LAP.20
<b>Mengetahui Mutasi Terakhir</b>	Format: REKAP Contoh: REKAP
<b>Mengetahui Mutasi Pertanggal</b>	Format: REK.TANGGAL Contoh: REK.22
<b>Mendaftar kan Downline</b>	Format: REG>Nama.Kota.NomorHP.Marku p

	Contoh: KEJORACELL.KENDAL.081234 867890.100
<b>Transfer Saldo Ke Downline</b>	Format: TRANS.IDAGEN.JUMLAH.PIN Contoh: TRANS.K0004.200000.1222
<b>Nonaktifkan Downline</b>	Format: NA.ID AGEN.PIN Contoh: NA.K0004.1222
<b>Cek Markup Downline</b>	Format: CEKMARKUP.ID AGEN.PIN Contoh: CEKMARKUP.K0908.1243
<b>Ubah Markup Downline Global</b>	Format: MARKUP.ID AGEN.SELISIH.PIN Contoh: MARKUP.K0908.50.1243
<b>Tarik Komisi</b>	Format: TUKAR Contoh: TUKAR
<b>Tukar Poin</b>	Format: TUKARPOIN.KODE HADIAH.PIN Contoh: TUKARPOIN.SALDO10.1243 <sup>91</sup>

Format transaksi di atas, digunakan para agen *Bonafit Payment* yang tidak memakai aplikasi android dalam berjualan pulsa. Bagi agen yang menggunakan aplikasi tidak perlu menghapalkan format transaksi di atas. Cukup masukkan nominal dan nomer yang akan dituju.

---

<sup>91</sup><https://www.bonafitpayment.com/p/format-transaksi.html?m=1>, diakses tanggal 21 September 2021, Pukul 00.27 WIB.

**b. Pemberian Komisi pada Aplikasi Bonafit Payment**

Agan pulsa di *Bonafit Payment reload* pulsa akan mendapat dua sumber macam penghasilan, yaitu laba langsung dari penjualan pulsa ke *customer*, dan mendapatkan komisi dari setiap transaksi yang dilakukan oleh *downline* yang telah didaftarkan. Semakin banyak *downline* yang berada di bawah agen, maka semakin besar peluang untuk mendapatkan komisi, karena setiap *downline* melakukan transaksi, maka *upline* berhak mendapatkan bonus transaksi dari selisih harga dari *upline* ke *downline*. Untuk lebih jelasnya, terdapat ilustrasi pemberian komisi pada tabel di bawah ini

**Tabel 3.2**  
**Ilustrasi Masuknya Komisi**



### **Ilustrasi Komisi Dari Transaksi Downline**

- DL = *Downline*
- Markup = selisih harga *upline* dan *downline*

Misal markup pertransaksi Rp 50,00, *upline* memiliki 20 *downline* aktif, dan setiap *downline* memiliki *downline* lagi. Transaksi setiap *downline* adalah 5 kali transaksi setiap hari

<b>Level</b>	<b>Jlm DL</b>	<b>Trx DL</b>	<b>Komisi</b>	<b>Bonus/Hari</b>
1	20	100	100 x 50	Rp 5.000,00
2	60	300	300 x 50	Rp 15.000,00
3	180	900	900 x 50	Rp 45.000,00
4	540	2700	2700 x 50	Rp 135.000,00

Level *downline* tidak terbatas, dan dari transaksi level berapapun *upline* akan mendapatkan komisi.

Potensi komisi harian= Rp 5.000,00+ Rp 15.000,00+ Rp 45.000,00+ Rp 135.000,00= Rp 200.000,00

Potensi komisi bulanan= 30 x Rp 200.000,00= Rp 6.000.000,00.  
Total komisi bulanan yang akan masuk ke *upline* yaitu: Rp 6.000.000,00. Apabila semua *downline* dan bawahan *downline* semua aktif melakukan transaksi.<sup>92</sup>

Menurut seorang agen pulsa *Bonafit Payment* yakni Sekar, seorang mahasiswi yang memilih berjualan kuota serta pulsa sebagai kegiatan sampingannya. Menurutnya keuntungan yang didapat yaitu dari selisih harga penjualan ke *customer* dan perolehan komisi dari para *downline* di bawahnya. Uang komisi akan semakin mudah bertambah apabila *downline* di bawahnya aktif dalam bertransaksi. Jadi, seorang agen harus pintar

<sup>92</sup><http://www.bonafitpayment.top/2018/03/cara-menjadi-agen-pulsa.html?m=1>, diakses tanggal 17 September 2021, Pukul 03.42 WIB

dalam mempromosikan dalam pemakaian aplikasi *Bonafit Payment* ini, karena semakin banyak *downline* yang bergabung, maka semakin banyak pula komisi yang akan masuk ke akun agen. Apabila seseorang sudah menggunakan aplikasi ini, kecil kemungkinan bila tidak melakukan transaksi, karena pada zaman yang semakin modern ini, pulsa dan kuota merupakan kebutuhan sehari-hari, dan mengisi pulsa melalui aplikasi *Bonafit Payment* (PB) harganya lebih murah dibanding di agen pulsa lainnya. Termasuk salah satu strategi yang ditempuh oleh Sekar adalah memperkenalkan seluas-luasnya aplikasi BP kepada masyarakat luas, bukan hanya kepada masyarakat yang ingin membuka usaha jual beli pulsa, namun kepada seluruh masyarakat yang ingin mendapatkan pulsa lebih hemat dan praktis. *“pokonya sepintar-pintarnya aku mempromosikan aplikasi ini sama orang disekililing ku”* imbuhnya. Dengan demikian, Sekar akan selalu mendapat tambahan komisi dari transaksi para *downlinenya*.<sup>93</sup>

Jika menurut Khilman seorang Mahasiswa sekaligus pengguna aplikasi *Bonafit Payme*, serta penjual kuota aktif dari aplikasi BP, yaitu ada dua keuntungan yang Khilman dapatkan semenjak menggunakan aplikasi BP tersebut, yaitu menjadi lebih hemat pengeluaran bulanannya, karena ketika Khilman membutuhkan kuota atau pulsa bisa langsung mengisinya dari aplikasi BP dengan harga yang relatif murah. Khilman juga mendapat keuntungan dari penjualan kuota serta pulsa ke beberapa rekannya. Untuk jumlah keuntungannya khilman mengimbuhkan bahwa *“gak mesti, tapi kurang lebih seminggu bisa Rp 30.000,00 sampai Rp 50.000,00”*. Jika di total dalam satu bulan Khilman bisa mendapatkan keuntungan dari

---

<sup>93</sup>Wawancara dengan Sekar, Agen Bonafit Payment, Pada tanggal 22 September 2021, Online Via Telepon, Jam 07:44.

penjualannya kurang lebih Rp. 120.000,00 sampai dengan Rp. 200.000,00. Namun, fitur komisi dalam akun Khilman tidak berfungsi atau tidak mendapat komisi apapun, karena Khilman tidak fokus mencari *downline*, aplikasi tersebut hanya digunakan sebagai penjualan dan penggunaan pribadi.<sup>94</sup>

Sedangkan menurut Hidayah salah satu pengguna aplikasi *Bonafit Payment*, seorang guru TK yang tidak aktif mencari *downline*. Pengeluaran menjadi hemat semenjak memakai aplikasi ini, karena pengisian kuota serta pulsa bisa dilakukan di mana saja dan harganya sangat murah dibanding lainnya, karena harga pada aplikasi merupakan harga produsen. Karena dirasa hemat dan praktis, Hidayah tidak memperjualbelikan pulsa pada akunnya, cukup digunakan transaksi untuk kebutuhan pribadinya saja. Hidayah juga mengajak beberapa anggota keluarganya untuk menggunakan aplikasi BP tersebut. Karena Hidayah hanya mengajak anggota keluarganya saja untuk bergabung menggunakan aplikasi BP, maka tidak banyak tambahan komisi yang masuk pada akun Hidayah, komisi tersebut hanya bersumber dari anggota keluarga yang ikut menggunakan aplikasi, yang sebelumnya telah didaftarkan melalui akunnya.<sup>95</sup>

---

<sup>94</sup>Wawancara dengan Khilman, Pengguna Aplikasi Bonafit Payment, Pada tanggal 15 Desember 2021, Online Via Chat, Jam 06:40.

<sup>95</sup>Wawancara dengan Hidayah, Pengguna Aplikasi Bonafit Payment, Pada tanggal 21 September 2021 di Kendal.

## BAB IV

### TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PEMBERIAN KOMISI PADA TRANSAKSI DI APLIKASI *BONAFIT PAYMENT*

#### A. Analisis Praktik Pemberian Komisi pada Transaksi di Aplikasi *Bonafit Payment*

Praktik pemberian komisi pada aplikasi *Bonafit Payment* (BP) adalah dengan memberikan bonus yang berupa nominal uang komisi kepada *upline*. Bonus tersebut diperoleh dari transaksi online penjualan pulsa yang dilakukan *member* di bawah *upline* tersebut, atau yang biasa disebut dengan *downline*. Bonus diberikan sebagai *reward* dari perusahaan. Ketika *member* PT. *Bonafit Multi Payment* berhasil mengajak orang lain untuk bergabung menggunakan aplikasi *Bonafit Payment*. Pada sistem pemberian komisi di aplikasi ini menerapkan unsur berjenjang, yaitu semakin pintar *member* lama mengajak orang lain bergabung menjadi *member* baru (*downline*), maka *member* lama akan menjadi *upline* yang mempunyai banyak *member* baru di bawahnya. Dengan demikian, setiap transaksi yang dilakukan *member* baru akan menghasilkan komisi bagi *member* lama di atasnya (*upline*). Semakin *upline* bisa mendapatkan banyak *downline*, maka semakin banyak pula komisi yang masuk ke akun *upline* dan bisa *upline* gunakan untuk transaksi jual pulsa kembali, atau digunakan untuk kepentingan pribadi.

Komisi yang didapatkan *upline* berasal dari *markup* (selisih harga penjualan antara *upline* dan *downline*) yang ditetapkan *upline* saat awal pertama mendaftarkan *downline* melalui akunnya. Komisi tersebut berjumlah sesuai dengan *markup* awal, apabila *markup* yang diberikan *upline* Rp 100,00, maka komisi yang akan diterima *upline* dalam sekali transaksi *downline* yaitu Rp

100,00. Namun, jika selisih harga yang ditetapkan *upline* Rp 50,00, maka komisi yang akan diterima *upline* dalam sekali transaksi *downline* yaitu Rp 50,00. Tidak ada aturan khusus dalam penetapan *markup* antara *upline* ke *downline*, hanya saja ada batasan nominal maksimal dalam penetapan *markup*, batas maksimal ini bertujuan agar tidak adanya perbedaan harga yang cukup jauh antara *member* atas dengan *member* bawahnya. Batas maksimal dalam penetapan *markup* yaitu Rp 500,00 dalam sekali transaksi, maka seorang *upline* tidak diperbolehkan memberi selisih harga melebihi Rp 500,00.

*Member* pengguna aplikasi BP mempunyai dua sumber penghasilan, yaitu keuntungan yang didapatkan dari hasil jual pulsa kepada *customer*, dan komisi yang didapatkan dari hasil transaksi *downline* di bawahnya. *Member* yang telah mempunyai banyak *downline* di bawahnya, akan mendapat keuntungan lebih besar dari *member* yang hanya mengandalkan dari laba hasil penjualan saja. Dengan begitu, banyak *member* PT. *Bonafit Multi Payment* (BMP) yang gencar mempromosikan aplikasi *Bonafit Payment* kepada orang di sekitar agar bergabung dan menjadi *downlinenya*, supaya *member* tidak hanya merasakan keuntungan dari hasil laba penjualan saja, namun juga merasakan keuntungan dari komisi yang dihasilkan *downline* saat melakukan transaksi online. Berikut merupakan sebuah ilustrasi dari proses masuknya komisi dari *downline* level 1, level 2, dan level 3, di dalam aplikasi BP.

Jika A merupakan salah satu *member* dari PT. BMP, dan A menjadi *upline* yang mempunyai 10 *downline* pada level pertama, 50 *downline* pada level kedua, dan 150 *downline* pada level ketiga. *Markup* yang ditetapkan *upline* ke setiap *downlinenya* adalah Rp50,00, dan setiap harinya masing-masing aktif bertransaksi 5 kali. Jadi, potensi bonus komisi harian yang akan didapat A adalah  $Rp\ 50,00 \times 5 = Rp\ 250,00$  setiap *downlinenya*,

karena jumlah keseluruhan ada 210 *member* maka Rp 250,00x 210= Rp 52.500,00, maka komisi harian yang otomatis akan masuk ke akun aplikasi A bernilai Rp 52.500,00 per harinya. Sedangkan potensi komisi bulannya adalah hasil komisi harian dikali dengan 30 hari, yaitu Rp 52.500,00x 30= Rp 1.575.000,00, maka komisi bulanan yang akan A terima bernilai Rp 1.575.000,00. Komisi ini akan selalu otomatis masuk ke akun *member* di atasnya, apabila *member* bawahnya aktif melakukan transaksi. Dengan demikian, jika *downline* pada level ketiga aktif bertransaksi, maka *downline* pada level kedua dan pertama akan mendapat transferan komisi sesuai dengan *markup* yang telah ditetapkan di awal. Komisi ini berlaku kepada setiap *member* pada setiap levelnya, sampai level tak terbatas.

Dari ilustrasi di atas, dapat disimpulkan bahwa dalam praktik pemberian komisi di aplikasi BP menggunakan sistem jejaring bertingkat, yang berarti sistem pemasaran yang berjenjang dan banyak. MLM merupakan suatu sistem pemasaran yang digunakan dengan cara memberikan bonus kepada pelanggannya agar terlibat langsung sebagai penjual, dan bisa mendapatkan keuntungan pada garis kemitraannya. Seperti yang terlihat pada ilustrasi di atas, apabila A berada pada posisi *upline* yang sukses, dan sudah mempunyai banyak *downline* di bawahnya, maka A tidak perlu susah payah mencari keuntungan dalam penjualan pulsa atau mencari *downline* lagi, karena secara otomatis A akan mendapatkan komisi dengan nominal Rp 1.575.000,00 setiap bulannya, tanpa melakukan pekerjaan apapun. Komisi tersebut bisa A gunakan untuk modal penjualan pulsa, atau bisa dicairkan untuk keperluan pribadi lainnya.

Komisi ini juga bisa disebut sebagai imbalan kepada *upline* karena telah berhasil mengajak orang lain untuk bergabung menggunakan aplikasi BP, serta

memperluas jaringan, dan lebih dikenal oleh masyarakat luas. Adapun untuk kategori sah atau tidaknya dalam praktik pemberian komisi, yaitu berhubungan dengan rukun serta syarat keabsahannya, yaitu sebagai berikut:

1. Lafal (akad) mengandung arti izin kepada yang akan bekerja dan tidak ditentukan waktunya. Jika mengerjakan *ji'alah* tanpa seizin orang yang menyuruh (punya barang) maka baginya tidak berhak memperoleh imbalan, jika barang itu ditemukan. Dengan demikian, terdapat dua kategori orang yang berakad dalam *ji'alah*, yaitu: *Ja'il* orang yang mengadakan sayembara, adalah orang yang mukallaf dalam arti *baligh*, berakal, dan cerdas. Serta *Amil* orang yang melakukan sayembara, adalah orang bebas (tidak memiliki ketentuan)
2. Orang yang menjanjikan memberi upah adalah dapat berupa orang yang mempunyai lapangan pekerjaan atau orang lain.
3. Pekerjaannya adalah mencari barang yang hilang (melaksanakan pekerjaan yang telah ditentukan untuk syarat menerima komisi).<sup>96</sup>
4. Upah harus jelas, telah ditentukan dan diketahui oleh seseorang sebelum melaksanakan pekerjaan.<sup>97</sup>

Dapat dilihat dari beberapa rukun *ji'alah* di atas, maka praktik pemberian komisi pada aplikasi *Bonafit Payment* ini akan dianggap sah, apabila telah memenuhi rukun serta syarat *ji'alah*. Sementara pada praktiknya dalam aplikasi *Bonafit Payment*, terkait dengan syarat keabsahannya, akan dijelaskan sebagai berikut:

1. *Ja'il* atau orang yang terlibat dalam akad pemberian komisi pada aplikasi *Bonafit Payment* ini, adalah orang yang memiliki keahlian dalam menjalankan

---

<sup>96</sup>Wasilatur Rohmaniyah, *Fikih Muamalah Kontemporer*, (Jakarta: Duta Media Publishing, 2019), h. 163

<sup>97</sup>Abdul Rahman Ghazaly, Ghufron Ihsan & Sapiudin Shidiq, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2010), h. 143

- pekerjaan tersebut. Tentunya sudah *baligh*, berakal, rasyid, dan tidak termasuk anak. karena, hanya orang yang sudah *baligh* dan mempunyai pengetahuan lebih agar dapat menjalankan bisnis *reload* pulsa menggunakan aplikasi BP tersebut, sehingga ada manfaat yang bisa dihasilkan.
2. Komisi yang diperjanjikan telah disebutkan secara jelas jumlahnya saat pertama melakukan akad. Komisi tersebut berasal dari *markup* (selisih harga) antara *upline* dengan *downlinenya*, dan jumlahnya sudah jelas disebutkan di awal akad. Karena jika jumlah komisinya tidak jelas, maka akad batal adanya, sebab ketidakjelasan kompensasi.
  3. Pekerjaan yang dilakukan *member Bonafit Payment* adalah pekerjaan transaksi penjualan pulsa serta kuota internet melalui aplikasi. Sedangkan *member* lama yang sudah berhasil mempunyai *downline* di bawahnya mempunyai pekerjaan tambahan, yaitu seorang *upline* harus siap sedia memberikan arahan kepada *downlinenya* sampai *downline* benar-benar bisa dalam menjalankan bisnis.
  4. Dalam menjalankan bisnis *reload* (isi ulang) pulsa di aplikasi BP, tidak ditentukan batas waktunya. Baik dalam masa penjualan pulsa, ataupun dalam masa pencarian *downline*. Praktik ini sesuai dengan syarat yang dikemukakan madzhab Malikiyah, yaitu akad *ji'alah* tidak boleh dibatasi dengan jangka waktu.
  5. Jenis pekerjaan yang terdapat pada aplikasi BP adalah pekerjaan yang jelas. Seperti yang telah diterangkan pada poin no 3. Sesuai dengan apa yang disyaratkan madzhab Malikiyyah, bahwa jenis pekerjaan *ji'alah* haruslah spesifik.<sup>98</sup>

---

<sup>98</sup>Firmansyah, dan Muhammad Hafizh, "Tinjauan Fiqih Muamalah Terhadap Praktek Bisnis Cost Per Action (CPA): Studi Kasus Di Www. Accesstrade.Co.Id", *Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, Vol., No.2, 2015, h. 75.



## B. Tinjauan Hukum Islam terhadap Pemberian Komisi di Aplikasi *Bonafit Payment*

Bisnis dengan sistem berjenjang dalam kajian fikih kontemporer dapat ditinjau melalui dua aspek, yaitu produk barang atau jasa yang dijual, serta cara maupun sistem penjualan (*selling/ marketing*). Mengenai barang/ sebuah produk yang dijual, apakah halal atau haram dapat dilihat dari isi kandungan produk tersebut, apakah di dalamnya terdapat sesuatu yang diharamkan Allah. Sesuai dengan kesepakatan (*ijma'*) ulama', produk dapat dikatakan halal atau haram yaitu produk yang mengandung unsur babi, khamar, darah, bangkai, atau tidak. Untuk lebih mudahnya, sebagian produk barang yang dijual dapat dilihat kehalalannya pada sertifikasi halal dari LP-POM MUI (Lembaga Pengkajian Pangan, Obat-obatan, dan Kosmetika Majelis Ulama Indonesia) yang bertugas untuk meneliti, menganalisis, mengkaji dan memutuskan apakah produk-produk yang akan di edarkan aman untuk dikonsumsi, baik dari sisi kesehatan maupun dari sisi pengajaran agama Islam. Namun meskipun ada produk yang belum disertifikasi halal, belum tentu produk tersebut haram, halal haram suatu produk bergantung pada kandungannya.

Begitu pula dengan jasa yang dijual, jasa yang diperjualkan tidak boleh merugikan salah satu pihak, jasa tersebut juga tidak mengandung unsur kemaksiatan, perzinahan, serta perjudian, karena semua itu termasuk kegiatan yang tidak dibenarkan dalam syariat agama Islam. Bisnis dalam syariah Islam pada dasarnya termasuk kategori muamalat yang hukum asalnya boleh, berdasarkan pada kaidah fiqh:

الأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

*“Pada dasarnya semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”<sup>99</sup>*

Dengan demikian, jika dilihat dari peraturan menteri perdagangan terkait ketentuan komisi dan/atau bonus, pada Permendag Nomor 70 Tahun 2019 Pasal 16 dan 17, yaitu:

1. Perusahaan memberikan komisi dan/atau bonus kepada penjual langsung sesuai dengan yang diperjanjikan. Sesuai dengan praktik yang dilaksanakan dalam pemberian komisi pada aplikasi *Bonafit Payment*, komisi yang diberikan kepada *upline* telah disepakati di awal saat akad terjadi, dan besarnya sudah di sepakati antara dua belah pihak. Komisi tersebut merupakan hasil dari transaksi *online* yang dilakukan setiap *downlinenya*, yang berupa nominal saldo dan dapat dicairkan serta dipergunakan untuk kepentingan *upline* yang menerimanya.
2. Jumlah komisi dan/atau bonus yang diberikan kepada penjual langsung paling banyak 40% (empat puluh persen) dari omzet perusahaan. Sementara komisi yang diberikan pada aplikasi BP berasal dari *markup* (selisih harga penjualan antara *upline* dan *downline*), komisi tersebut ditetapkan *upline* saat awal pertama mendaftarkan *downline* melalui akunnya. Komisi tersebut berjumlah sesuai dengan *markup* awal, apabila *markup* yang diberikan *upline* Rp 100,00, maka komisi yang akan diterima *upline* dalam sekali transaksi *downline* yaitu Rp 100,00. Namun, jika selisih harga yang ditetapkan *upline* Rp 50,00, maka komisi yang akan diterima *upline* dalam sekali transaksi *downline* yaitu Rp 50,00. Tidak ada aturan khusus dalam penetapan *markup* antara *upline* ke

---

<sup>99</sup>Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih*, (Jakarta: PRENADAMEDIA GROUP, 2019), h. 10

*donwline*, hanya saja diberikan ketentuan maksimal yaitu antara Rp 50,00 sampai dengan Rp 500,00 setiap transaksinya.

Islam telah memahami bahwa berkembang dalam budaya bisnis berkembang begitu cepat dan sangat dinamis. Dengan demikian, berdasarkan kaidah fiqh di atas, terlihat bahwa Islam memberikan jalan bagi manusia untuk melakukan berbagai inovasi melalui berbagai macam sistem, teknik, serta mediasi dalam melakukan perdagangan. Islam juga mempunyai beberapa prinsip untuk menjaga ummatnya yang mencari rezeki dengan jalan berdagang, agar tidak melanggar syariat agama. Prinsip-prinsip tersebut tentang pengembangan bisnis yaitu harus terbebas dari unsur *dharar* (bahaya), *zhulm* (merugikan terhadap salah satu pihak/ tidak adil), dan *jahalal* (ketidakjelasan). Dalam sistem pemberian komisi yang dibenarkan dalam agama Islam harus adil, tidak bersifat mendzalimi, dan tidak hanya menguntungkan orang yang di atas saja.

Sementara itu, Dewan Syari'ah Nasional DSN-MUI mengeluarkan fatwa No: 62/DSN-MUI/XII/2007, yang mengatur tentang pemberian komisi (*ju'alah*). Dalam fatwa ini disebutkan bahwa 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. Sementara *Ja'il* pada aplikasi BP sudah sesuai dengan ketentuan tersebut.
2. Objek *ju'alah* (*mahalal-aqad*) harus berupa pekerjaan yang tidak dilarang oleh syariah, serta tidak menimbulkan akibat yang dilarang. Pekerjaan yang dilaksanakan di aplikasi BP adalah kegiatan yang tidak melanggar syariat, yaitu melakukan penjualan pulsa dan mengajak orang lain untuk bergabung menjadi pengguna aplikasi.

3. Hasil pekerjaan (*natijah*) sebagaimana yang dimaksud harus jelas dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran. Pekerjaan telah dijelaskan di awal akad, yaitu melakukan penjualan isi ulang pulsa dan mengajak orang lain untuk bergabung menjadi *downlinenya*.
4. Imbalan *ju'alah* (*reward/ iwadh/ ju,l*) harus ditentukan besarnya oleh *ja'il* dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran. Komisi telah ditentukan di awal akad, dan diketahui dua belah pihak.
5. Tidak boleh ada syarat imbalan diberikan di muka (sebelum pelaksanaan objek akad *ju'alah*)<sup>100</sup>. Komisi *Bonafit Payment* diberikan setelah pekerjaan di laksanakan, yaitu mendapat *downline* yang melakukan transaksi.

Jika dilihat dari poin demi poin di atas, maka praktik pemberian komisi di aplikasi *Bonafit Payment* telah sesuai dengan fatwa di atas. Sementara Dewan Syariah Nasional MUI juga mengeluarkan fatwa No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), yaitu cara penjualan barang atau jasa yang melalui sebuah jaringan pemasaran yang dilakukan perseorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya. Dapat dikategorikan sebagai penjualan sesuai dengan syariah bila memenuhi 12 ketentuan sebagai berikut:

1. Ada objek transaksi riil yang diperjual belikan berupa barang atau jasa.

Aplikasi *Bonafit payment* memiliki berbagai macam produk di dalamnya, yang terdiri dari produk prabayar (pulsa reguler, paket data, token PLN, paket SMS, pulsa transfer, paket telepon, paket roaming, digipos telkomsel), Produk Pascabayar (tagihan PLN, Telkom indihome, BPJS, angsuran kredit, Gas PGN,

---

<sup>100</sup>Fatwa DSN-MUI No: 62 Tahun 2007

XL prioritas, kartu halo, tagihan PDAM), produk topup saldo merchant (GO-JEK, GRAB, Ovo, LinkAja, Dana, Tapcash, E-Money, ShopeePay), produk voucher internet & digital, serta produk game topup & voucher yang diperjualbelikan oleh *member-member Bonafit Payment*.

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

Produk yang diperjualbelikan di dalam aplikasi BP merupakan produk pulsa paket internet dan voucher digital. Di zaman yang semakin berkembang dan modern ini, hampir segala macam kebutuhan harian membutuhkan paket internet dan voucher digital, dari mulai berkomunikasi yang menggunakan pulsa, kebutuhan listrik, sampai PDAM.

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

Dalam penjualan produk semua *member* diwajibkan menjual produk sesuai harga yang ditetapkan oleh perusahaan. Namun untuk biaya admin, *member* boleh menentukannya secara langsung kepada *costumer*. Produk-produk yang dijual juga halal tidak mengandung unsur maksiat dan *gharar*. Akan tetapi dalam pemberian komisi masih terdapat unsur *dzulm* yaitu ketidakadilan, karena *upline* akan terus mendapatkan komisi apabila *downline* level 2 dan seterusnya melakukan transaksi penjualan atau merekrut *downline* baru. Sehingga *downline* yang berada di level terbawah merasa dirugikan, karena tidak dibina sampai bisa mendapatkan komisi seperti *upline* di atasnya. Firman Allah SWT dalam QS. Al-Maidah ayat 90 berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذْ مَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ  
وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رَجْسٌ مِنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ  
فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

“Hai orang-orang yang beriman, sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah, adalah termasuk perbuatan syaitan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan.”<sup>101</sup>

Ayat di atas menjelaskan bahwa sesungguhnya setan hendak menimbulkan permusuhan dan kebencian, diantaranya yaitu meminum *khamr*, dan menghalangi manusia untuk selalu mengingat Allah, maka hendaklah manusia untuk tidak perbuat serta menghindari kemaksiatan.

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

Harga produk pada aplikasi BP termasuk harga pulsa termurah, karena berasal dari pusat. Sehingga menjadi daya tarik tersendiri bagi *member* baru yang akan bergabung menggunakan aplikasi, karena harga asal murah yang sangat menguntungkan. Biaya admin yang diberikan juga realtif murah, karena mengikuti harga pasaran penjualan pulsa kuota di konter-konter, sehingga tidak memberatkan pembeli.

---

<sup>101</sup>Yayasan Penyelenggara Penterjemah Al-Qur'an, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Jakarta Timur: CV Darus Sunnah, 2016), h. 124

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

Di dalam aplikasi BP terdapat komisi yang diberikan kepada *upline*, yang berasal dari hasil transaksi *downline*, serta adanya keuntungan yang diperoleh dari hasil penjualan kepada *costumer*.

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

Jumlah komisi atau bonus yang terima *upline* merupakan selisih *markup* yang telah disepakati saat awal akad terjadi.

7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif<sup>102</sup> yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan atau penjualan produk atau jasa.

Selain mendapatkan keuntungan langsung dari laba penjualan pulsa, *member* juga mendapatkan komisi dari *member* baru yang direkrutnya. Semakin banyak *member* baru yang menjadi *downline* di bawahnya, maka semakin banyak juga komisi yang akan di dapat *upline* tersebut, tanpa batas level *member*. Tanpa *upline* melakukan pembinaan ataupun penjualan produk pada aplikasi *Bonafit Payment*, komisi tersebut akan terus didapatkan selama *downline* di bawahnya melakukan transaksi penjualan.

---

<sup>102</sup>Pasif berarti tidak aktif, atau sering dikatakan tinggal enakanya, tinggal menerima saja. Biasanya diterapkan pada seseorang yang tidak melakukan suatu pekerjaan, namun mendapatkan sebuah imbalan.

8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota tidak menimbulkan *ighra'* (memberikan iming-iming yang berlebihan).

PT. *Bonafit Multi Payment* menawarkan keuntungan penjualan, serta komisi yang dijanjikan kepada *members*nya yang berhasil mengajak orang lain untuk ikut menjadi pengguna aplikasi. Komisi yang diberikan masih dalam tahap wajar, karena berdasarkan dari hasil kerja yang diperoleh *member*.

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

Pembagian komisi pada *upline* dan *downline* pengguna aplikasi BP ditentukan pada *markup* masing-masing *upline* kepada setiap *downlinenya*, maka komisi yang didapatkan setiap *upline* akan berbeda-beda. Nominal *markup* tidak ditentukan oleh perusahaan, hanya saja terdapat nominal maksimal dalam penentuan *markup*, yaitu Rp 500,00 pertransaksi *downline*.

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 *downline* baru, *downline* di haruskan untuk mengisi formulir data diri untuk di daftarkan sebagai pengguna aplikasi, setelah akun *member* baru aktif dan bisa digunakan untuk transaksi, maka selanjutnya akan di pandu *upline* cara penggunaan aplikasi sampai *member* baru benar-benar bisa.

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



Peran *upline* di PT *Bonafit Multi Payment* adalah mengawasi, membina, membimbing, serta membantu *downlinenya*. Akan tetapi tidak semua *upline* melaksanakan tugas tersebut, dikarenakan selain menjadi pembina di aplikasi BP, *upline* tersebut juga memiliki pekerjaan lainnya. Selain itu karena aplikasi BP cenderung mudah untuk dipahami, maka dengan cepat *downline* belajar menggunakan aplikasi tanpa merasa kesulitan.

12. Tidak melakukan kegiatan money game (aktivitas pemberi komisi atau bonus yang didapat bukan dari jualan produk, melainkan hasil dana dari setiap member baru)

PT. *Bonafit Multi Payment* menerapkan sistem penjualan langsung dan berjenjang dengan penjualan produk yang tersedia di dalam aplikasi untuk diperjualbelikan, akan tetapi sistem komisi pada aplikasi ini berpeluang untuk menjadi pendapatan yang pasif.

Berdasarkan analisis di atas, bisnis pada PT. *Bonafit Multi Payment* telah sesuai dengan peraturan pada Permendag dan Fatwa DSN-MUI No: 62/DSN-MUI/XII/2007. Namun belum memenuhi ketentuan pada poin 7 Fatwa No: 75/DSN-MUI/VII/2009, yaitu *member* akan memperoleh poin komisi ketika *downline* dibawahnya melakukan pembelian produk, padahal *member* tersebut tidak melakukan penjualan produk maupun jasa kepada konsumen. Selain itu *upline* yang berada di level atas mendapatkan komisi dari transaksi penjualan *downline* di bawahnya, tanpa harus melakukan pembinaan dan menjual produk terlebih dahulu. Sedangkan di dalam QS. An-Nisa' ayat 29, berbunyi:

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

*“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”<sup>103</sup>*

Ayat di atas 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 dilarang dalam agama Islam, seperti melakukan berbagai macam transaksi yang mengandung unsur riba, judi, dan segala jenis tipuan serta cara lain yang mengarah kesana. Meskipun terkadang sekilas seperti sejalan dengan hukum syar’i, namun Allah SWT lebih mengetahui bahwa sesungguhnya orang yang melakukannya hanyalah menginginkan tipuan dan melakukan riba.

---

<sup>103</sup>Yayasan Penyelenggara Penterjemah Al-Qur’an, *Al-Qur’an dan Terjemahnya* (Jakarta Timur: CV Darus Sunnah, 2016), h. 84

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Dari seluruh pembahasan yang sudah dibahas dan dianalisis pada bab sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan akhir tentang praktik pemberian komisi pada aplikasi *Bonafit Payment* yaitu:

1. Praktik pemberian komisi di aplikasi *Bonafit Payment* menggunakan sistem berjenjang, yaitu suatu sistem pemasaran yang digunakan dengan cara memberikan bonus kepada pelanggannya agar terlibat langsung sebagai penjual, dan bisa mendapatkan keuntungan pada garis kemitraannya. Sementara komisi bersumber dari *markup* (selisih harga penjualan antara *upline* dan *downline*) yang ditetapkan *upline* saat awal pertama mendaftarkan *downline* melalui akunnya. Dengan menggunakan dua sumber keuntungan, yaitu keuntungan yang didapatkan dari hasil jual pulsa kepada *customer*, dan komisi yang didapatkan dari hasil transaksi *downline* di bawahnya.
2. Tinjauan hukum Islam tentang komisi yang didapatkan di aplikasi *Bonafit Payment* telah sesuai dengan peraturan pada Permendag No. 70 Tahun 2019 dan Fatwa DSN-MUI No: 62/DSN-MUI/XII/2007, hanya saja belum memenuhi ketentuan pada Fatwa DSN-MUI tentang PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) No: 75/DSN-MUI/VII/2009, yaitu tidak diperbolehkan adanya komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan atau penjualan produk atau jasa. Sedangkan dalam praktiknya *member*

akan memperoleh komisi dari hasil transaksi *downlinenya*, padahal *member* tersebut tidak melakukan penjualan produk maupun jasa kepada konsumen. Selain itu, dalam pemberian komisi masih terdapat unsur *dzulm* atau ketidakadilan, karena *upline* akan terus mendapatkan komisi apabila *downline* level 2 dan seterusnya melakukan transaksi penjualan atau merekrut *downline* baru, sehingga *downline* yang berada di level terbawah merasa dirugikan. Seharusnya dalam hal pemberian komisi sesuai dengan hasil kerja nyata yang dilakukan oleh *member Bonafit Payment* agar tidak adanya unsur *dzulm* dan eksploitasi yang dilakukan oleh para *member* yang berada di level atas atau *upline*, karena cara seperti itu tidak dibenarkan dalam hukum Islam.

## B. Saran

Berdasarkan beberapa hal yang telah penulis uraikan di atas, maka penulis menemukan hal-hal penting yang menjadi perhatian khusus bersama. Dalam hal ini penulis menyarankan beberapa hal, yaitu:

1. Kepada masyarakat muslim harus lebih selektif dan teliti dalam memilih bisnis yang menggunakan sistem berjenjang, dengan mempelajari terlebih dahulu praktik serta sistem pemberian bonus di dalamnya. Dengan begitu, dapat menyimpulkan baik buruknya bisnis berjenjang dari segi pandangan Islam sebelum resmi bergabung menjadi anggota bisnis tersebut.
2. Diharapkan bagi setiap perusahaan yang menerapkan sistem berjenjang (*Multi Level Marketing*) dalam bisnisnya, untuk mematuhi dan menerapkan sebagaimana yang telah diatur dalam Permendag No. 70 Tahun 2019, fatwa DSN-MUI

No: 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang akad *Ju'alah*, dan fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang PLBS. Serta dalam menjalankan perusahaan berjenjang sesuai sebagaimana pemerintah dan agama mengatur tentang perekonomian yang sebenarnya.

### **C. Penutup**

Penelitian tentang pemberian komisi dengan sistem berjenjang ini masih terdapat banyak celah yang dapat diteliti oleh peneliti berikutnya, misalnya tentang keefektifan penerapan sistem berjenjang (*Multi Level Marketing*) dalam sebuah bisnis dan lainnya. Hal ini perlu dilakukan agar sistem MLM dapat memberikan keuntungan bagi semua pihak dan dapat dikembangkan dalam sistem bisnis yang lain.

## DAFTAR PUSTAKA

### BUKU-BUKU

- Adisu, Edytus. *Hak Karyawan Atas Gaji & Pedoman Menghitung Gaji Pokok, Uang Lembur, Gaji Sundulan, Insentif, Bonus, THR, Pajak Atas Gaji, Iuran Pensiun, Pesangon, Iuran Jamsostek/ Dana Sehat*. Jakarta: ForumSahabat, 2008.
- Al-Asqalani, Ibn Hajar. *Bulughul Maram*. Bandung: PT Mizan Pustaka, 1998.
- Ali, Zainuddin. *Sosiologi Hukum*. Jakarta: Sinar Grafika, Cet ke.9, 2015.
- Ali, Zainuddin. *Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: Sinar Grafika, Cet. Ke 5, 2014.
- Arifin, Johar. *Mengupas Kedahsyatan 277 Fungsi Terapan Microsoft Excel 2007/2010/2013*. Jakarta: PT Elex Media Komputindot, Cet ke.1, 2015.
- Azwar, Saifudin. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, Cet ke-1, 1998.
- Azwar, Saifudin. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, Cet ke-1, 1998.
- Az-Zuhaili, Wahbah. *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*. Jakarta: Gema Insani, Cet ke.1, 2011.
- Az-Zuhaili, Wahbah. *Fiqh Islam Wa Adillatuhu Jilid 5*. Jakarta: Gema Insani, 2011.
- Dewi, Gemala, dkk. *Hukum Perikatan Islam Indonesia*, Cet ke.6. Depok: PRENADAMEDIA GROUP, 2020.
- Djazuli. *Kaidah-Kaidah Fikih*. Jakarta: PRENADAMEDIA GROUP, 2019.

- Efendi, Jonaedi. dkk. *Metode Penelitian Hukum Normatif Dan Empiris*, Jakarta: KENCANA, Cet ke.3, 2020.
- Fathoni, Abdurrahmat. *Metodologi Penelitian Dan Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2011.
- Fatwa DSN-MUI No. 07 Tahun 2009, tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.
- Fatwa DSN-MUI No: 62 Tahun 2007, tentang akad Ju'alah.
- Firmansyah, Kholis. *Karakteristik & Hukum Bisnis Syariah*. Jombang: LPPM Universitas KH. A. Wahab Hasbullah, 2020.
- Harun. *Fiqh Muamalah*. Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017.
- Hasbiyallah. *Sudah Syar'ikah Muamalahmu? Panduan Memahami Seluk-Beluk Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Salma Idea, 2014.
- Kisata, Pindi. *Why Not MLM, sisi lain MLM*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, Cet ke.3, 2006.
- Lewis, Mervyn K. dan Algound, Latifa M. *Perbankan Syariah*. Jakarta: PT. SERAMBI ILMU SEMESTA, 2007.
- M Royan, Frans. *Getting Rich As Amarketer*. Jakarta: PT Elek Media Komputindo, 2004.
- Mardani, *Hukum Sistem Ekonomi Islam*. Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2017.
- Nurhayati. Sinaga, Ali Imran. *Fiqh dan Ushul Fiqh*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2018.
- Peraturan Menteri Perdagangan, Nomor 70 Tahun 2019.
- Pujdjihardjo, dan Faizin Muhith, Nur. *Fikih Muamalah Ekonomi Syariah*,. Malang: Tim UB Press, 2019.
- Rahman Ghazaly, Abdul. Ihsan, Ghufroon & Shidiq, Sapiudin. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Kencana, 2010.

- Rohmaniyah, Wasilatur. *Fikih Muamalah Kontemporer*. Jakarta: Duta Media Publishing, 2019.
- Sa'diyah, Mahmudatus. *Fiqh Muamalah II Teori dan Praktik*. Jepara: UNISNU PRESS, Cet ke.1, 2019.
- Santoso, Benny. *All About MLM Memahami lebih jauh MLM dan pernak-perniknya*. Yogyakarta: ANDI OFFSET, Cet ke.1, 2003.
- Sarosa, Samiaji. *Penelitian Kualitatif Dasar-Dasar*. Jakarta: PT Indeks, 2012.
- Siyoto, Sandu dan Sodik, Ali. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing, Cet ke.1, 2015.
- Soemitra, Andri. *Hukum Ekonomi Syariah Dan Fiqh Muamalah Di Lembaga Keuangan Dan Bisnis Kontemporer*. Jakarta: PRENADAMEDIA GROUP, Cet ke.1, 2020.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan, Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: ALFABETA, 2015.
- Wajdi, Farid dan Lubis, Suhwardi K. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Sinar Grafika, 2020.
- Yayasan Penyelenggara Penterjemah Al-Qur'an. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Jakarta Timur: CV Darus Sunnah, 2016.

## **JURNAL-JURNAL**

- Afif, Mufti dan Angkita Mulyawisdawati, Richa. "Sistem Pemasaran Multi Level Marketing (MLM) Ditinjau dalam Hukum Ekonomi Syariah". *Jurnal Studi Islam*, Vol.13, No.2, 2018.
- Afriani, dan Saepudin, Ahmad. "Implementasi Akad Ju'alah dalam Lembaga Keuangan Syariah", *Jurnal Eksisbank*, Vol.2, No.1, 2018



- Mustofa, Galaxy. “Pengaruh Insentif Terhadap Kinerja Karyawan Dengan Motivasi Sebagai Variabel Moderasi”. *Jurnal Managemen Bisnis*, Vol.7, No.2, 2017.
- Ngafifi, Muhammad. “Kemajuan Teknologi Dan Pola Hidup Manusia Dalam Presoektif Sosial Budaya”, *Jurnal Pengembangan Pendidikan: Fondasi dan Aplikasi*, Vol.2,No.1,2014.
- Putra, Denny, dkk. “Evaluasi Sistem Komisi Dalam Kompensasi Agen PT Surya Anugerah Investindo”, *Jurnal AGORA*, Vol.5,No.3,2017.
- Rahmah, Lailatur. “Bisnis Multi Level Marketing Dalam Tinjauan Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 (Studi Kasus Pada Member MLM 4jovem Di Situbondo)”, *Jurnal istidlal*, Vol 1, No.2, 2017.
- Setiawan, Firman. “Al- Ijarah Al-Amal Al-Musytarakah Dalam Prespektif Hukum Islam”. *Jurnal DINAR*, Vol.1, No.2, 2015.
- Tehuayo, Rosita. “Sewa Menyewa (Ijarah) Dalam Sistem Perbankan Syariah”, *Jurnal Tahkim*, Vol.14, No.1, 2018.

## **WAWANCARA**

- Hidayah. *Wawancara*. Kendal, 21 September 2021.
- Sekar. *Wawancara*. Online Via Telepon. 22 September 2021, jam 06:44.
- Khilman, *Wawancara*. Online Via Chat. 15 Desember 2021, Jam 06:40.

## **LAIN-LAIN**

- Aplikasi Bonafit Payment, tanggal 20 September 2021, Pukul 22.16 WIB.

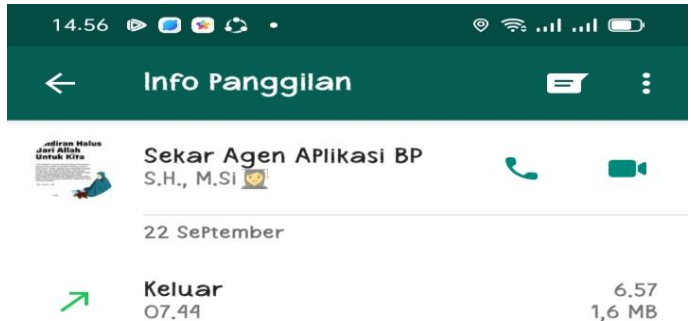
- Hanisah, Izzatin. “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pemberian Poin Transaksi Pada Bisnis MLM NU Amoorea Di PT. Duta Elok Persada” Fakultas Syari’ah Dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2019.
- <http://serverbonafitpayment.blogspot.com/p/potensi-bonus-komisi.html?m=1>, diakses tanggal 17 September 2021, Pukul 14.58 WIB.
- <http://www.bonafitpayment.top/2018/02/aplikasi-bonafit-payment-multichip.html?m=1>, diakses tanggal 8 September 2021, Pukul 22.23 WIB.
- <http://www.bonafitpayment.top/p/pendaftaran.html?m=1>, diakses tanggal 10 September 2021, Pukul 03.00 WIB.
- <https://www.bonafitpayment.com/?m=1>, diakses tanggal 2 September 2021, Pukul 21.41 WIB.
- <https://www.bonafitpayment.com/?m=1>, diambil pada tanggal 4 Februari 2021.
- <https://www.bonafitpayment.com/p/cara-deposit.html?m=1>, diakses tanggal 15 September 2021, Pukul 14:07 WIB.
- <https://www.bonafitpayment.com/p/format-transaksi.html?m=1>, diakses tanggal 21 September 2021, Pukul 00.27 WIB.
- <https://www.bonafitpayment.com/p/tentang-kami.html?m=1>, diakses pada tanggal 6 September 2021, Pukul 15.10 WIB.
- Mun’im, Abdul. “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Uang Komisi Dalam Jual Beli Sepeda Motor (Studi Kasus Di Desa Sukamakmur Kecamatan Ajung Kabupaten Jember)” Fakultas Syari’ah Institut Agama Islam Negeri Jember, 2015.
- Rohmawati, Siti. “Tinjauan Hukum Islam Tentang Sistem Pembagian Komisi Pada Aplikasi Paytren (Studi Kasus pada pengguna Paytren

Kecamatan Sukarame Bandar Lampung)” ,  
Skripsi, Fakultas Syari’ah Dan Hukum  
Universitas Islam Negeri Raden Intan  
Lampung, 2018.

Zulaikah, Siti. “Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik  
Bisnis MLM PT. Ivoritz Bangun Indonesia  
Ponorogo” Jurusan Hukum Ekonomi Syariah,  
Fakultas Syari’ah Institut Agama Islam Negeri  
Ponorogo, 2018.

## LAMPIRAN LAMPIRAN

1. Wawancara dengan Agen aplikasi Bonafit Payment, via telepon.



2. Wawancara dengan Pengguna aplikasi Bonafit Payment, via chat.



### 3. Wawancara dengan Pengguna aplikasi Bonafit Payment



## DAFTAR PERTANYAAN

- A. Wawancara dengan Agen *Bonafit Payment*.
1. Berapa lama menjadi Agen *Bonafit Payment*?  
Jawab: sekitar 3,5 tahun.
  2. Darimana kenal aplikasi *Bonafit Payment*?  
Jawab: tau dari teman, tapi mendaftarnya langsung lewat web *Bonafit Payment*
  3. Berapa jumlah *downline* yang berhasil direkrut untuk bergabung menjadi pengguna aplikasi?  
Jawab: 4 orang
  4. Apakah ada cara tersendiri untuk mengajak calon *downline* agar tertarik?  
Jawab: tidak ada, saya hanya mempromosikan apa yang ada di dalam aplikasi tersebut, juga keuntungan-keuntungan yang bisa di dapatkan, mungkin karena harga relatif murah dan pilihannya juga lengkap, jadi banyak yang tertarik.
  5. Apa saja keuntungan yang didapatkan selama menjadi Agen *Bonafit Payment*?  
Jawab: keuntungan selisih harga penjualan, juga tambahnya saldo komisi setiap *downline* melakukan transaksi.
  6. Berapa jumlah komisi yang didapat selama satu bulan?  
Jawab: tidak menentu, kurang lebih kisaran Rp. 100.000,00.
  7. Mengapa tertarik menggunakan aplikasi *Bonafit Payment*?  
Jawab: karena harga produknya murah jadi bisa diperjualkan kembali, dan pilihan menunya lengkap, dari isi pulsa, ovo, sampai bayar listrik semua ada.
- B. Wawancara dengan penjual pulsa yang menggunakan aplikasi *Bonafit Payment*.

1. Berapa lama menjadi pengguna aplikasi *Bonafit Payment*?

Jawab: 6 bulan.

2. Darimana kenal aplikasi *Bonafit Payment*?

Jawab: dari salah satu teman.

3. Berapa jumlah *downline* yang berhasil direkrut untuk bergabung menjadi pengguna aplikasi?

Jawab: tidak melakukan perekrutan *downline* sama sekali, aplikasi hanya saya gunakan buat penjualan dan pemakaian pribadi saja.

4. Apa saja keuntungan yang didapatkan selama menjadi Pengguna sekaligus penjual di aplikasi *Bonafit Payment*?

Jawab: untung dari laba penjualan dan menghemat pengeluaran karena harga kuota lebih murah.

5. Berapa keuntungan penjualan yang didapatkan selama satu bulan?

Jawab: kisaran Rp. 120.000,00 sampai Rp. 200.00,00 saja

6. Berapa jumlah komisi yang didapat selama satu bulan?

Jawab: tidak ada, karena tidak mempunyai *downline*.

C. Wawancara dengan pengguna aplikasi *Bonafit Payment*.

1. Berapa lama menjadi pengguna aplikasi *Bonafit Payment*?

Jawab: sekitar 10 bulan.

2. Darimana kenal aplikasi *Bonafit Payment*?

Jawab: dari internet

3. Berapa jumlah *downline* yang berhasil direkrut untuk bergabung menjadi pengguna aplikasi?

Jawab: hanya 2, itupun yang aktif tinggal satu, karena sudah lama akun tidak di isi saldo.

4. Apa saja keuntungan yang didapatkan selama menjadi pengguna aplikasi *Bonafit Payment*?

Jawab: pastinya biaya bulanan tambah hemat, karena era sekarang ini semua membutuhkan kuota dan pulsa, dari mulai saya sendiri, sampai dengan anak-anak yang masih sekolah, jadi pengeluaran bulanan tidak membengkak.

5. Berapa jumlah komisi yang didapat selama satu bulan?

Jawab: sedikit, hanya Rp. 10.000,00 saja.



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dina Akhsanti Akhmad  
NIM : 1702036056  
Fakultas : Syari'ah dan Hukum  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Tempat, Tanggal Lahir : Kendal, 03 Januari 2000  
Agama : Islam  
Alamat Asal : Dukuh Limbangan RT  
06, RW 03 Desa Kalirejo,  
Kecamatan Kangkung,  
Kabupaten Kendal.

Riwayat Pendidikan:

1. TK Dharma Wanita (2003-2005)
2. SD Negeri 2 Kalirejo (2005-2011)
3. SMP IT Amsilati (2011-2014)
4. MA Darul Amanah (2014-1017)

Kendal, 22 Desember 2021  
Yang membuat,



Digitized by

**Dina Akhsanti Akhmad**  
**NIM: 1702036056**