

**PRAKTIK TIKTOK *E-CASH* MENURUT FATWA  
DEWAN SYARIAH NASIONAL (DSN-MUI) NOMOR  
75/DSN-MUI/VII/2009 TENTANG PEDOMAN  
PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH**

**SKRIPSI**

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



Oleh:

Labibah Fadlila Diana  
1802036146

**HUKUM EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS SYARIAH DAN  
HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
SEMARANG  
2022**

# 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 : Persetujuan Naskah Skripsi  
a.n. Sdr/i Labibah Fadlila Diana

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

*Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*

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

Nama : Labibah Fadlila Diana  
NIM : 1802036146  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah  
Judul : "Analisis Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap Aplikasi TikTok E-Cash"

Dengan ini saya mohon agar skripsi saudara tersebut dapat segera di munaqosahkan. Atas perhatiannya saya ucapkan terima kasih.

*Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Semarang, 26 Juli 2022

Pembimbing I

  
Dr. H Akhmad Arif Junaidi, M. Ag.  
NIP. 197012081996031002

Pembimbing II

  
Muhammad Ichrom, M. S. I  
NIP. 198409162019031003

# HALAMAN PENGESAHAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM  
Jl. Prof. Dr. Hamka (Kampus III) Ngaliyan, Semarang. Telp/Fax. (0294) 7601291  
Semarang 50185

## PENGESAHAN

Nama : Labibah Fadlila Diana  
Nim : 1802036146  
Judul : “Praktik TikTok E-Cash menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI) Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.”

Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus dengan predikat cumlaude/baik/cukup, pada tanggal: 22 September 2022.

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar sarjana Strata 1 tahun akademik 2022.

Semarang, 7 Oktober 2022

Ketua Sidang

SUPANGAT, M. Ag.  
NIP. 197104022005011004

Sekretaris Sidang

MUHAMMAD ICHROM, M.S.I.  
NIP. 198409162019031003

Penguji Utama I

Dr. JUNAIDI ABDILLAH, M.Si  
NIP. 197902022009121001



Penguji Utama II

MUAHMAD ABDUR ROSYI, M.H.  
NIP. 198310242019031005

Pembimbing I

Dr. AKHMAD ARIF JUNAIDI, M.Ag.  
NIP. 197012081996031002

Pembimbing II

MUHAMMAD ICHROM, M.S.I.  
NIP. 198409162019031003

## MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُمْ ؕ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ؕ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

*“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.* (Q.S. 3[An Nisa]:29).<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Al-Qur'an Departemen Agama RI, Surat An Nisa ayat 29, sumber: <https://quran.kemenag.go.id/surah/4> diakses 21 Juni 2022.

## PERSEMBAHAN

Alhamdulillah robbil ‘alamin, puji dan syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberokan rahmat dan hidayah-Nya dengan perjuangan dan rasa bangga mempersembahkan untuk mereka yang selalu mendukung untuk terus mencoba hingga berhasil menyelesaikan deretan tulisan yang penuh dengan perjuangan kepada:

1. Kedua orang tua tercinta, Bapak Anang Purnawan yang dengan sabar, ikhlas, dan rasa kasih sayang yang selalu mendoakan serta memberi dukungan dan semangat untuk keberhasilan saya dalam menyelesaikan skripsi ini, dan ibu Rahmawati Diah yang juga dengan sabar, ikhlas serta memberi rasa kasih sayang, dukungan dan semangat tak lupa doa-doa yang selalu dipanjatkan untuk keberhasilan saya dalam penyusunan skripsi ini. Kakak dan adik saya Habiba Pamordiana dan Aydin Muhammad yang selalu memberi semangat dan support serta doa yang dipanjatkan dan berharap agar kakaknya segera menyelesaikan skripsi dengan lancar. Serta seluruh keluarga saya tanpa terkecuali, yang tidak mungkin saya sebutkan satu per satu, terimakasih atas dukungan, dan doa-doa yang dipanjatkan dalam meraih cita-cita dan kesuksesan hidup.
2. Dosen pembimbing, Bapak Muhammad Ichrom dan Bapak Akhmad Arif Junaidi yang telah membimbing saya dengan rasa ikhlas sehingga saya sudah berada pada tahap ini.

3. Sahabat-sahabat saya yang selalu memberikan semangat dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini, Avinda Mumtaz Ziauddin Ahmad, Azkiya Salisa Alfafa, Jamilatul Fauziah, Nindita Amelia, dan kepada teman-teman yang telah bersedia mengisi kuisisioner dalam penelitian saya, serta seluruh teman-teman kelas Hukum Ekonomi Syariah-D angkatan 2018, terimakasih telah kebersamai untuk menciptakan rasa kekeluargaan diantara kita selama berada dikelas.
4. Almamater tercinta Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo.

## DEKLARASI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Labibah Fadlila Diana

NIM : 1802036146

Jurusan : Hukum Ekonomi Syari'ah

Fakultas : Fakultas Syari'ah dan Hukum

Dengan ini penulis menyatakan bahwa skripsi ini murni hasil karya tulis penulis yang ditulis oleh penulis dengan penuh kejujuran dan penuh rasa tanggung jawab tanpa adanya plagiarisme dari karya orang lain atau karya yang sudah diterbitkan sebelumnya. Kecuali pada reformasi yang digunakan penulis sebagai sumber bahan rujukan.



Labibah Fadlila Diana

1802036146

## ABSTRAK

*Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap aplikasi TikTok E-Cash, untuk menguraikan tema tersebut maka ada rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini yaitu bagaimana analisis Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap aplikasi TikTok E-Cash.*

*Skripsi ini merupakan hasil penelitian lapangan (field research) dengan teknik pengumpulan data menggunakan wawancara dan dokumentasi. Peneliti mengambil sampel enam orang sebagai pengguna aplikasi TikTok E-Cash. Kemudian data diolah dengan tahapan editing, organizing dan analyzing. Selanjutnya data dianalisis menggunakan teknik deskriptif normatif yakni mendeskripsikan atau menggambarkan data yang diperoleh dari lapangan terkait praktik bisnis multi level marketing (MLM) pada aplikasi TikTok E-Cash yang kemudian dianalisis menggunakan Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)*

*hasil penelitian dapat disimpulkan bawah: pertama, praktik aplikasi TikTok E-Cash ialah daftar atau membeli paket keanggotaan dengan tugas dan mendapatkan komisi. Tik Tok E-Cash tidak menjalin mitra resmi dengan Tik Tok Official selaku pemilik video-video yang diperjual belikan kepada penggunanya dan adanya komisi tambahan yang menjadi income yang lebih besar dari pada income komisi tetap,*

*selanjutnya bentuk kegiatan aplikasi yang memberikan komisi kepada pengguna yang berhasil merekrut anggota baru. Kedua, dari hasil analisi praktik aplikasi TikTok E-Cash adalah tidak*

*sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) dimana dalam fatwa tersnut terdapat dua belas syarat yang harus terpenuhi, peneliti menggolongkan duabelas syarat tersebut menjadi tiga golongan yakni berdasarkan objek transaksi, komisi dan MLM. Keduabelas syarat tersebut harus dipenuhi oleh perusahaan atau bisnis yang menggunakan sistem multi level marketing (MLM) dan hasil dari analisis bahwa aplikasi TikTok E-Cash tidak memenuhi syarat-syarat tersebut.*

**Kata Kunci : Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, multi level marketing, TikTok E-Cash**

## PEDOMAN TRANSLITERASI

Pedoman Transliterasi Arab Latin yang merupakan hasil keputusan bersama (SKB) Menteri Agama dan Menteri

Pendidikan dan Kebudayaan R.I Nomor: 158 Tahun 1987 dan Nomor: 0543b/U/1987. Penyimpangan penulisan kata sandang [al-] disengaja secara konsisten agar sesuai teks Arabnya.

ا	A	ط	T
ب	B	ظ	Z
ت	T	ع	‘
ث	s’	غ	G
ج	J	ف	F
ح	H	ق	Q
خ	Kh	ك	K
د	D	ل	L
ذ	z’	م	M
ر	R	ن	N
ز	Z	و	W
س	S	ه	H
ش	Sy	ء	‘
ص	S	ي	Y

ض	D		
---	---	--	--

**Bacaan Madd:**

Ā = a panjang

Ī = i panjang

Ū = u panjang

**Bacaan Diftong:**

au = أو

ai = أي

iy = إي

## **KATA PENGANTAR**

*Bismillahirrahmanirrahim*

Puji syukur penulis ucapkan kehadiratan Allah SWT atas limpahan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat beserta salam tak lupa senantiasa tercurahkan kepada junjungan umat, baginda Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga dan sahabatnya yang menjadi penuntun umat Islam.

Dalam penyusunan skripsi ini, tidak lepas dari bantuan, bimbingan, arahan, dan dukungan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Dengan kerendahan dan ketulusan hati penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dr. Arja Imroni, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Walisongo Semarang yang telah membina dan mendidik mahasiswa, khususnya bagi mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum.
2. Bapak Supangat M.Ag., selaku Kepala Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Hukum UIN Walisongo Semarang, dan Bapak Saifudin, S.H, M.H., selaku sekretaris Jurusan yang telah memberikan berbagai ilmu dan pengetahuan sehingga penulis mampu menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
3. Bapak Akhmad Arief Junaidi, M.Ag. Bapak Muhammad Ichrom, M.S.I selaku Dosen Pembimbing I dan II yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan waktunya kepada penulis selama penyusunan skripsi ini.

4. Seluruh Dosen Hukum Ekonomi Syariah dan aktivis Akademik Fakultas Syariah dan Hukum UIN Walisongo Semarang yang telah membekali berbagai ilmu pengetahuan dan pengalaman kepadapenulis.
5. Orang tua penulis Bapak Anang Purnawan dan Ibunda Rahmawati Diah, beserta Kakak dan Adik penulis yang senantiasa memberikan doa semangat dan kasih sayangnya untuk penulis.

Dengan segala kerendahan hati ini, penulis sangat menyadari sepenuhnya bahwa tulisan ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kata kesempurnaan. Sehingga kritikan dan saran penulis harapkan demi perbaikan karya tulis selanjutnya. Penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat untuk penulis khususnya dan pembaca pada umumnya.

Semarang, September 2022  
Penyusun

**Labibah Fadlila Diana**  
1802036146

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	
.....	<b>i</b>
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING</b>	
.....	<b>ii</b>
<b>PENGESAHAN</b> .....	
.....	<b>iii</b>
<b>MOTTO</b> .....	
.....	<b>ix</b>
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	
.....	<b>v</b>
<b>DEKLARASI</b> .....	
.....	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	
.....	<b>viii</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI</b>	
.....	<b>x</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	
.....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	
.....	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	
.....	<b>1</b>
A. Latar belakang masalah	
.....	<b>1</b>
B. Rumusan masalah....	
.....	<b>5</b>
C. Tujuan penelitian ...	
.....	<b>5</b>

D. Manfaat penelitian...	5
E. Kerangka teori .....	6
F. Telaah pustaka.....	12
G. Metode peneitian ....	16
H. Sistematika penelitian	21

**BAB II JUAL BELI DAN MULTI LEVEL MARKETING**  
 .....22

**A. Jual beli dalam islam .**  
 .....22

1. Pengertian jual beli  
 .....22
2. Dalil jual beli .....
- .....26
3. Rukun dan syarat jual beli  
 .....33
4. Transaksi jual beli yang dilarang  
 .....36

**B. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah**  
 .....61

1. Pengertian penjualan langsung berjenjang syariah  
 .....61
2. Ciri-ciri penjualan langsung berjenjang syariah  
 .....62
3. Perbedaan penjualan Langsung Berjenjang Syariah/  
 Multi Level Marketing Syariah dengan Multi Level

Marketing Konvensional	64
<b>C. Multi Level Marketing</b>	<b>65</b>
1. Pengertian	65
2. Sejarah Multi Level Marketing	67
3. Jenis dan bentuk sistem multi level marketing	69
4. Cara Kerja Multi Level Marketing	70
5. Ciri-ciri multi level marketing	72
6. Dampak positif dan negative bisnis multi marketing	73
7. Pandangan Islam Tentang Multi Level Marketing	74

**BAB III FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL MAJELIS ULAMA INDONESIA (DSN-MUI) NOMOR 75/DSN-MUI/VII/2009 TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH DAN TIKTOK E-CASH**

.....	82
<b>A. Majelis Ulama Indonesia (MUI)</b>	<b>82</b>
1. Pengertian <i>MUI</i> .....	82
2. Tugas <i>MUI</i> .....	86

3.	Tujuan MUI .....	86
4.	Fatwa MUI .....	87
<b>B.</b>	<b>Fatwa DSN NO 75 / DSN-MUI /VII / 2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah</b>	<b>89</b>
<b>C.</b>	<b>Tiktok E – Cash .....</b>	<b>104</b>
1.	Pengertian .....	104
2.	Registrasi tiktok E- Cash	105
3.	Mekanisme Penggunaan Tiktok E-Cash	107
4.	Pencairan Dana Tiktok E-Cash	113

**BAB IV ANALISIS APLIKASI TIKTOK E-CASH MENURUT FATWA DSN-MUI NO. 75/DSN-MUI/VII/2009**

**115**

<b>A.</b>	<b>Praktik Multi Level Marketing Tiktok-E Cash</b>	<b>115</b>
<b>B.</b>	<b>Analisis Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap Aplikasi TikTok E-Cash..</b>	<b>.....116</b>

**BAB V PENUTUP .....**

<b>A.</b>	<b>Kesimpulan .....</b>	<b>146</b>
-----------	-------------------------	------------

B. Saran.....	146
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>147</b>
<b>LAMMPIRAN .....</b>	<b>155</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b> <b>.....</b>	<b>156</b>

## **DAFTAR GAMBAR**

- GAMBAR 3.1 Logo Aplikasi Tiktok E-Cash
- GAMBAR 3.2 Halaman Register Aplikasi Tiktok E-Cash
- GAMBAR 3.3 Halaman Utama Tiktok E-Cash
- GAMBAR 3.4 Halaman Paket Keanggotaan Tiktok E-Cash
- GAMBAR 3.5 Riwayat Transaksi Paket Keanggotaan
- GAMBAR 3.6 komisi
- GAMBAR 3.7 komisi tambahan berdasarkan Sistem downline  
Turunan Pada Aplikasi Tiktok E-Cash
- GAMBAR 3.8 Tabel komisi downline
- GAMBAR 4.1 Himbauan TikTok Official pada Aplikasi  
TikTokOfficial Indonesia

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 4.1 tabel perbedaan MLM dengan money game

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Kemajuan jaman tidak dapat dipungkiri membuat kemajuan besar dalam kehidupan. Hal ini didukung dengan perkembangan teknologi. Perkembangan teknologi menjadi kunci perubahan besar dalam kehidupan dan membuat beberapa sistem kehidupan bergeser. Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) menyatakan bahwa 196.71 juta pengguna internet mengalami peningkatan sebesar 9,9% menjadi 266,91 juta jiwa pengguna pada tahun 2019-2020.<sup>2</sup> Hal ini menjadi tanda bahwa Indonesia berada pada jalur pembangunan ekonomi digital.

Jangkauan internet yang sangat luas dan tidak terbatas memiliki dampak pada bidang komunikasi.<sup>3</sup> Hal ini membantu sistem komunikasi untuk menyebar luaskan berita, salah satunya transaksi jual beli. Mulai dari adanya jual beli secara online hingga terbentuknya *market place* yang menjadi wadah pada penjual dan pembeli melakukan transaksi jual beli.

Pertengahan tahun 2020, Indonesia digemparkan dengan transaksi jual beli yang ringan dan menarik. Pekerjaan itu dibuat oleh PT. Future View Tech. Salah satu produk PT. Future View Tech adalah TikTok E-Cash.

---

<sup>2</sup>Sehat Maruli Tua Sitmeang & Ira Maulia Nurkusumah, “Kajian Kekerasan Berbasis Gender Online Dihubungkan Dengan Tujuan Pemidanaan Dlama Perspektif Negara Hukum Pancasila”, *Res Nullius Law Journal*, vol. 3, no. 2, 2021, 162

<sup>3</sup>*Ibid.*

Dalam sistem kerja TikTok E-Cash, pengguna diwajibkan memilih paket keanggotaan untuk menentukan pendapatan yang diinginkan. Akan tetapi sebelum itu pengguna aplikasi TikTok E-Cash diwajibkan mendaftar ke laman tersebut dengan menyertakan nomor ponsel dan alamat email.<sup>4</sup>

Paket keanggotaan tersebut dibatasi pula berapa video yang bisa ditonton. Sistem aplikasi ini cukup dengan menonton video dari aplikasi TikTok kemudian *follow* akun dan *like* video yang sudah terdapat pada TikTok *E-Cash*.<sup>5</sup> Kegiatan yang mudah dengan modal sedikit memikat masyarakat untuk menggunakan aplikasi TikTok *E-Cash* juga dianggap sebagai pekerjaan sampingan. Dengan mengajak teman untuk bergabung menjadi pengguna Tiktok Cash, otomatis orang yang mengajak bergabung akan mendapatkan bonus dari TikTok *E-Cash*. TikTok *E-Cash* juga menawarkan beberapa transaksi pencairan yang memudahkan pengguna untuk mencairkan dana yang didapat dari aplikasi tersebut.

Dibalik kemudahan mendapatkan uang dari aplikasi TikTok *E-Cash* ada beberapa hal yang disorot oleh para reviewer aplikasi. Aplikasi TikTok *E-Cash* ini menggunakan skema ponzi atau *money game* karena skema keuntungan yang tidak realistis dan adanya pembayaran keanggotaan diawal pendaftaran paket TikTok *E-Cash*.<sup>6</sup> Terdapat fakta

---

<sup>4</sup>Ahmad Naufal Dzulfaroh, "4 Fakta Seputar TikTok *E-Cash*", dalam Kompas.com, sebagaimana dikutip dalam [http://indeks.kompas.com/profile/1878/Ahmad.Naufal.Dzulfaroh?\\_ga=2.37391456.1721417876.1618407832-402067785.1602179334](http://indeks.kompas.com/profile/1878/Ahmad.Naufal.Dzulfaroh?_ga=2.37391456.1721417876.1618407832-402067785.1602179334), diakses 11 Februari 2021

<sup>5</sup>Shilvia Amanda, Sayid Mohammad Rifqi Noval & Elis Herlina, "Penegakan Hukum Praktirik Money Game Dengan Skema Ponzi Dalam Investasi Ilegal Pada Aplikasi Tiktok *E-Cash* Di Indonesia", Jurnal Pemuliaan Hukum, vol. 3, no. 2 Oktober 2020, 97

<sup>6</sup>Anonymous, "OJK Selidiki Tiktok Cash yang Bisa Kasih Uang dari Nonton Video", dalam Kumparan Tech, sebagaimana dikutip dalam, <https://kumparan.com/kumparantech/ojk-selidiki-tiktok-cash-yang-bisa-kasih-uang-dari-nonton-video-1v8U5iiTS7c/full>, diakses 8 Februari 2021

menarik bahwa TikTok *E-Cash* ternyata tidak bekerja sama dengan aplikasi Tiktok *Official*.<sup>7</sup> Hal ini dimuat oleh Tiktok *Official* kepada penggunanya bahwa Tiktok *Official* tidak bekerjasama atau membuat aplikasi yang meminta penggunanya membayar serangkaian proses untuk bergabung menjadi pengguna.

TikTok *E-Cash* menggunakan konsep *Multi Level Marketing* (MLM) dalam berjalannya aplikasi tersebut. MLM berkonsep memposisikan pelanggan perusahaan sebagai tenaga pemasaran dimana secara tidak langsung pelanggan perusahaan terlibat sebagai penjual dan memperoleh manfaat dan keuntungan dalam garis kemitraan. Omset perusahaan terangkat oleh konsep pemasaran MLM dan pihak perusahaan berterimakasih kepada pelanggan perusahaan dengan bentuk komisi tambahan.<sup>8</sup>

Lebih dari enam ratus MLM yang pernah ada di Indonesia menurut perkiraan Dewan Pengawas Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) dalam website resminya pada Kamis, 28 Juli 2016.<sup>9</sup> Adapun sebelas perusahaan yang memiliki legalitas sebagai MLM berjenjang syariah yang terdaftar dan melewati persyaratan dan mendapatkan sertifikasi dari DSN MUI.<sup>10</sup> MLM berjenjang syariah tentunya menitik beratkan keabsahan halal dan haram suatu transaksi sesuai dengan nash.

Hukum Islam telah memberikan penetapan batasan-batasan dalam kegiatan jual beli maupun kerja sama bagi

---

<sup>7</sup>Shilvia Amanda, Sayid Mohammad Rifqi Noval& Elis Herlina, *Penegakan Hukum Praktrik Money Game Dengan Skema Ponzi Dalam Investasi Ilegal Pada Aplikasi Tiktok E-Cash Di Indonesia*, 98

<sup>8</sup>Veithzal Rivai, *Islamic Marketing*, (Jakarta: Gramedia, 2012), 297

<sup>9</sup>DSN-MUI, “Daftar Prusahaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah”, dalam [dsnmui.or.id](http://dsnmui.or.id), sebagaimana dikutip dalam <https://dsnmui.or.id/daftar-perusahaan-penjualan-langsung-berjenjang-syariah/>, diakses pada tanggal 21 Desember 2021.

<sup>10</sup>DSN-MUI, “Senarai Perusahaan Bersertifikat”, dalam [dsnmui.or.id](http://dsnmui.or.id), sebagaimana dikutip dalam <https://dsnmui.or.id/sertifikasi/senarai-perusahaan-bersertifikat/>, diakses pada 21 Desember 2021

hasil. Hal ini diperjelas dengan Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syariah. Pedoman Penjualan langsung berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut. Dalam Fatwa tersebut juga melarang adanya kegiatan *iqhro'*, *money game*, *excessice mark up*, dan *member get member*.

Kegiatan jual beli menurut hukum Islam haruslah jelas kadar harga dan barang agar mendapatkan ridho dari kedua belah pihak.<sup>11</sup> Hal inilah yang menjadi kunci dari keabsahan transaksi jual beli. Dalam hukum islam, akad jual beli yang akan saya bahas adalah akad *murabahah* (jual beli), *Wakalah bil ujroh / ijarah* (upah kerja) dan *Ju'alah* (memberikan imbalan sesuai dengan hasil yang dicapai). Dalam transaksi MLM Syariah juga memiliki batasan agar terhindar dari ketidakjelasan (*gharar*) dalam transaksi tersebut. Menurut Fatwa DSN- MUI Nomor 75 75/DSN-MUI/VII/2009 bahwa objek transaksi harus riil dan jelas, tidak boleh adanya *iqhro'*, *money game* dan lain sebagainya yang dianggap berlebih atau tidak wajar dalam suatu transaksi.

Dalam peristiwa yang terjadi, TikTok *E-Cash* merupakan salah satu bukti bahwa minimnya pengetahuan umat muslim mengenai pedoman penjualan langsung berjenjang syariah. Walaupun aplikasi tersebut telah di blokir oleh pihak yang berwenang, saya selaku peneliti dalam peristiwa tersebut hendak menekankan keabsahan halal dan haram melalui metode penelitian hukum Islam yang berlandaskan nash dan ijtihad para ahli. Oleh karena itu saya mengangkat judul “ **Praktik TikTok E-Cash menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama**

---

<sup>11</sup>Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi Dalam Fiqh Islam*, jilid 1, (Jakarta:Amzah,2010), cet. 1, 65

**Indonesia (DSN-MUI) Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah”.**

**B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka pokok masalah yang akan dipaparkan penulis dalam penyusunan proposal ini sebagai berikut:

1. Bagaimana praktik MLM TikTok *E-Cash*?
2. Bagaimana analisis Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap aplikasi TikTok *E-Cash*?

**C. Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk menjawab beberapa permasalahan diatas sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui praktik MLM TikTok *E-Cash*
2. Untuk mengetahui analisis Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap aplikasi TikTok *E-Cash*?

**D. Manfaat Penelitian**

1. Secara Teoritis  
Pembahasan terhadap permasalahan–permasalahan sebagaimana yang telah diuraikan diatas, diharapkan dapat memberikan pemahaman bagi pembaca mengenai analisis Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap aplikasi TikTok *E-Cash*. Secara teoritis penulis akan memanfaatkan hasil penelitian serta pembahasan untuk menjadikan

perkembangan terhadap ilmu pengetahuan dan diharapkan dapat dijadikan sebagai pertimbangan serta rujukan terutama dalam studi pada analisis Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap Aplikasi TikTok E-Cash.

## 2. Secara Praktis

Selain kegunaan teoritis, penelitian ini juga memberikan kegunaan praktis. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi kepada peneliti yakni menambah pengetahuan dan pemahaman baru mengenai analisis Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap aplikasi TikTok *E-Cash*, serta dapat dijadikan sebagai acuan refrensi dan informasi bagi masyarakat.

## E. Kerangka Teori

### 1. Jual Beli dalam Hukum Islam

Menurut Sayid Sabiq, "Jual Beli secara etimologi berarti tukar-menukar secara mutlak".<sup>12</sup> Fachri fahrudin mengutip Abu Bakar Taqiyudi, "Jual Beli adalah menukar suatu benda seimbang dengan harta benda yang lain yang keduanya boleh dikendalikan dengan ijab qabul menurut cara yang dihalkan syara".<sup>13</sup>

Adapun landasan dasar kebolehan dalam praktik muamalah khususnya jual beli tertera pada firman Allah dalam Q.S. Al Baqarah: 275

---

<sup>12</sup>Sayid Sabiq, *Fiqh As-Sunnah*, Jilid III, (Beirut: Dar Al-Fikr,1981), cet III, 126.

<sup>13</sup>Fachri Fachrudin, "Filosofi Laba dalam Perspektif Fiqh Mu'amalah dan Ekonomi Konvensional", *Jurnal Hukum dan Pranata Sosial Islam*, vol. 3, no 6, 2015, 278 .

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَتُومُونَ إِلَّا كَمَا يُتُومُ الَّذِي  
يَسْحَبُ الشَّيْطَانَ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ  
مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ  
مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ  
فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

*“Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan kerana gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal didalamnya.”(Q.S.1[Al Baqara]:275).<sup>14</sup>*

Ayat diatas merujuk mengenai kehalalan jual beli dan keharaman riba. Pada ayat diatas dijelaskan bahwa kaum musyirikin tidak mengakui konsep jual beli islam mirip dengan ribawi, olehkarena itu turunlah ayat tersebut, Allah mempertegas legalitas dan keabsahan jual beli dan melarang ribawi dalam hukum islam.<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup>Al Qur'an Kemenag, Surat Al Baqarah ayat 275, sumber: <https://quran.kemenag.go.id/sura/2/275>, dikutip 17 November 2021.

<sup>15</sup>Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalat*.( Jakarta: Rajawali Pres, 2011), 67.

Jumhur ulama menetapkan rukun dan syarat jual beli yang harus terpenuhi, yakni:<sup>16</sup>

- a. *Ba'i* (penjual) dan *Mutsyari* (pembeli)  
Penjual dan pembeli memiliki syarat yang harus terpenuhi, yakni:
  - 1) Orang yang melakukan akad haruslah baligh dan berakal
  - 2) Akad dilaksanakan tanpa adanya paksaan (dilakukan secara ikhlas)
  - 3) Penjual maupun pembeli tidak boros (*mubadzir*)
  - 4) Pelaksana akad bukanlah satu orang (penjual dan pembeli bukan orang yang sama)
- b. *Sighat* (ijab qabul)  
Ijab dan qabul memiliki syarat yang harus terpenuhi yakni:
  - 1) Subjek akad yang mengucapkan ijab qabul haruslah berakal dan baligh
  - 2) Qabul yang diterima harus sesuai dengan ijab
  - 3) Ijab dilakukan dalam satu majelis
- c. *Ma'qud 'alaih* (barang yang diakadkan)  
Objek transaksi memiliki syarat yang harus terpenuhi, yakni:
  - 1) Keberadaan objek jual beli haruslah jelas
  - 2) Termasuk katagori barang halal
  - 3) Memiliki nilai manfaat
  - 4) Dapat diserahkan pindahkan dan diperjual belikan (kepemilikan utuh)
- d. Memiliki nilai tukar pengganti barang<sup>17</sup>

## 2. Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 75/DSN-

---

<sup>16</sup>Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), 76.

<sup>17</sup>Tiara Nur Fitria, "Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) Dalam Hukum Islam Dan Hukum Negara", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, vol. 3, no. 1, Marwt 2017, 52.

## MUI/VII/2009 tantang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

Penjualan langsung berjenjang syariah adalah salah satu cara transaksi jual beli barang maupun jasa yang dilakukan penjual kepada pembeli dalam kapasitas perorangan atau badan usaha dan dilakukan secara berurut-turut.

Adapun landasan dasar kebolehan dalam praktik pedoman langsung berjenjang syariah tertera pada firman Allah surat Q.S. Al-Nisa : 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا  
 أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ  
 اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

*“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu”*(Q.S.4 [An-Nisa]:29)<sup>18</sup>

Ketentuan umum Fatwa tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah meliputi objek transaksi (benda yang diperjual belikan) haruslah memiliki wujud, pihak yang bersangkutan baik pembeli maupun penjual dalam skema perorangan maupun badan usaha, komisi dan bonus yang disepakati, *iqhrah*, *money*

---

<sup>18</sup>Al Qur'an Kemenag, Surat An Nisa ayat 29, sumber: <https://quran.kemenag.go.id/sura/2/29>, dikutip 17 November 2021

*game, excessive mark-up, member get member*, dan mitra usaha.

Sedangkan dalam ketentuan hukum, Penjualan Langsung Berjenjang Syariah berisi mengenai batasan-batasan hukum yang tidak boleh dilanggar untuk menjaga keabsahan syari'at saat bertransaksi. Salah satu ketentuan hukum Penjualan Langsung Berjenjang Syariah adalah bentuk transaksi haruslah jelas tidak mengandung unsur *gharar, maysir, riba, dharar, dzulm*, dan maksiat,

### 3. *Multi Level Marketing*

*Multi Level Marketing* adalah sistem pemasaran berjenjang dengan metode distribusi permanen dengan mekanisme pelanggan perusahaan berperan aktif sebagai tenaga pemasaran..<sup>19</sup>

Bisnis *Multi Level Marketing* memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

- 1) Setiap anggota memiliki prosentase keberhasilan yang sama
- 2) Hasil kerja adalah penentu keuntungan dan keberhasilan penjualan dan pembelian produk dan jasa perusahaan
- 3) Setiap anggota hanya berkesempatan satu kali untuk menjadi anggota dalam system MLM
- 4) Biaya pendaftaran sebanding dengan harga produk oleh karena itu tidak dianggap mahak dan dapat dipertanggung jawabkan
- 5) Keuntungan distributor independen diraih dari hasil penjualan pribadi maupun jaringan

---

<sup>19</sup>Agus Marimin, Abdul Haris Romdhoni, & Tiara Nur Fitria, "Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam Pandangan Islam", Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, vol. 2, no. 2, 2016, 106.

- 6) Distributor independen dilarang menimbun produk, karena tujuan utama produk yaitu manfaat secara langsung kepada konsumen
- 7) Keuntungan system MLM juga didapat dari penghargaan, posisi dalam peringkat, Kesehatan, derajat sosial, pengembangan karakter, dan sebagainya yang bersifat non financial
- 8) Perusahaan MLM memberi binaan dalam bentuk Pendidikan dan pelatihan kepada distributor
- 9) Pelatihan produk adalah salah satu kunci keberhasilan MLM sebagai salah satu komunikasi penjualan kepada konsumen, agar konsumen paham mengenai produk dan tertarik menggunakan produk yang ditawarkan
- 10) Pembagian bonus atau komisi dilakukan secara rutin di akhir bulan<sup>20</sup>

Dampak positif MLM adalah metode penjualan produk dalam kapasitas besar pada tingkat retail karena luasya individu independen yang melakukan kegiatan transaksi pada metode MLM.<sup>21</sup>

Dewan Syariah Partai Keadilan berpedoman pada fatwa No.02/K/DS-P/VI/11419 mengenai dampak negatif MLM adalah adanya obsesi berlebih untuk mendapatkan target penjualan. Hal ini memicu kegiatan bersaing yang kurang kondusif dan membentuk jiwa hedonism karena yang dicari dalam berbisnis hanyalah keuntungan sebesar-besarnya sehingga melupakan tujuan asasinya untuk dekat dengan Allah S.W.T.<sup>22</sup>

## F. Telaah Pustaka

---

<sup>20</sup> Andrias Harefa, *Presentasi Efektif*. (Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 1999), 19.

<sup>21</sup>David Roller, *Menjadi Kaya Dengan Multi Level Marketing* (Jakarta: PT Gramedia pustaka utama, 1995), 3.

<sup>22</sup>Fatwa No.02/K/DS-P/VI/11419 tentang Dampak Negatif Multi Level Marketing

Dalam penelitian ini, penulis akan melakukan penelitian mengenai Analisis Fatwa Dewan Pengawas Syariah (DSN-MUI) Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap Aplikasi TikTok *E-Cash*. Dari beberapa referensi yang peneliti peroleh, peneliti menemukan beberapa kajian terkait transaksi *Multi Level Marketing* yang berdasarkan hukum Islam, baik berupa jurnal maupun skripsi. Beberapa penelitian yang terkait dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti adalah sebagai berikut :

Penelitian yang dilakukan oleh Lailatul Munawaroh (2018) yang berjudul Analisis Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) pada Bisnis PayTren, ia menyatakan bahwa produk PayTren sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 bahwa adanya objek riil yang diperjual belikan (tidak mengandung gharar) dalam perdagangan PayTren. Maka jelas tidak mengandung sesuatu yang diharamkan. Namun, produk PayTren tidak sesuai dengan Fatwa DSN-MUI bahwa “tidak ada kenaikan harga atau biaya yang berlebihan sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas atau manfaat yang diperoleh.” Karena harga produk PayTren lebih mahal dibandingkan produk MLM lainnya dan tidak sepadan dengan manfaatnya karena dibatasi haknya. Dan fitur PayTren dilengkapi dengan empat bonus (bonus leadership, bonus generasi sponsor, bonus generasi leadership dan bonus cashback transaksi) yang tidak sesuai dengan fatwa DSN-MUI bahwa “komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota, baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja yang nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS,” dan keempat bonus tersebut diperoleh secara pasif, maka hal ini sangat bertentangan dengan Fatwa DSN-MUI. Walaupun dalam bonus atau komisi Paytren tidak menimbulkan *ighra*”,

tetapi terjadi ketidakadilan dalam sistem perolehan bonus dan anggota pertama akan semakin mendapat keuntungan yang lebih besar ketimbang anggota yang daftarnya belakangan. Hal ini yang bertentangan dengan fatwa: “Tidak ada eksploitasi atau ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dan anggota yang berikutnya.”<sup>23</sup>

Sedangkan menurut Deni Indriyani (2020) dalam skripsinya yang judul Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pembiayaan Haji dan Umroh dengan Sistem *Multi Level Marketing* pada PT. Falah Fantastic Cabang Kapuas yang berisi bahwa hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem *Multi Level Marketing* PT. Falah Fantastic cabang Kapuas adalah sistem mendaftarkan diri menjadi calon jamaah haji atau umrah dengan membayar DP pemberangkatan Rp. 25.000.000,00 pemberangkatan haji. Sedangkan, untuk pemberangkatan umrah membayar administrasi sebesar Rp. 7.500.000,00. Bila telah membayar DP pemberangkatan, maka jama'ah tersebut sudah sah menjadi calon jama'ah haji dan umrah di PT. Falah Fantastic. Selain itu, calon jamaah tersebut harus mempromosikan sistem tersebut untuk merekrut calon jamaah sebanyak-banyaknya. Maka calon jamaah up line yang mempromosikan akan mendapatkan Rp. 1.000.000,00 jika down line berhasil merekrut anggota baru akan mendapat komisi Rp. 500.000,00. Ditinjau dari konteks hukum Islam tidak ada larangan dalam bisnis ini. Dapat dilihat dari sistem yang dijalankan tidak adanya pihak-pihak yang merasa dirugikan. Maka dapat disimpulkan bahwa sistem *Multi Level Marketing* yang digunakan PT. Falah Fantastic cabang Kapuas telah sesuai dengan ketentuan akad ijarah dan Ju'alah serta fatwa MUI No. 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang penjualan langsung berjenjang syariah

---

<sup>23</sup> Lailatul Munawaroh, "Analisis Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) pada Bisnis PayTren" *Skripsi IAIN Ponorogo* (Ponorogo, 2018), 2.

jasa perjalanan umrah. Kata Kunci : Haji dan Umroh, Sistem *Multi level Marketing*, Hukum Islam.<sup>24</sup>

Sedangkan menurut Maslicha Ayuningsih (2019) dalam skripsinya yang berjudul Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem *Multi Level Marketing*di Travel Haii dan Umrah pada PT. Falah Fantastic Cabang Malang, beliau memaparkan bahwa sistem *Multi Level Marketing* PT Falah Fantastic cabang Malang adalah sistem mendaftarkan diri menjadi calon jamaah haji atau umrah dengan membayar DP pemberangkatan Rp. 25.000.000,00 pemberangkatan haji. Sedangkan, untuk pemberangkatan umrah membayar administrasi sebesar Rp. 7.500.000,00. Bila telah membayar DP pemberangkatan, maka jama'ah tersebut sudah sah menjadi calon jama'ah haji dan umrah di PT Falah Fantastic. Selain itu, calon jamaah tersebut harus mempromosikan sistem tersebut untuk merekrut calon jamaah sebanyakbanyaknya. Maka calon jamaah up line yang mempromosikan akan mendapatkan Rp. 1.000.000,00 jika *downline* berhasil merekrut anggota baru akan mendapat komisi Rp. 500.000,00. Ditinjau dari konteks hukum Islam tidak ada larangan dalam bisnis ini. Dapat dilihat dari sistem yang dijalankan tidak adanya pihak-pihak yang merasa dirugikan. Maka dapat disimpulkan bahwa sistem *Multi Level Marketing* yang digunakan PT Falah Fantastic cabang Malang telah sesuai dengan ketentuan akad ijarah dan jua'lah serta fatwa MUI No. 83/DSNMUI/VI/2012 tentang penjualan langsung berjenjang syariah jasa perjalanan umrah.<sup>25</sup>

---

<sup>24</sup> Deni Indriyani, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pembiayaan Haji dan Umroh dengan Sistem Multi Level Marketing pada PT. Falah Fantastic Cabang Kapuas" *Skripsi* Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari, (Banjarmasin : 2017), 1.

<sup>25</sup> Malischa Ayu Ningsih, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Multi Level Marketingdi Travel Haii dan Umrah pada PT. Falah Fantastic Cabang Malang" *Skripsi* UIN Sunan Ampel (Surabaya, 2019), 12.

Sedangkan menurut Miftaql Jannah dalam skripsinya yang berjudul *Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif Passive Income MLM (Multi Level Marketing) Syariah pada PT. K-Link Internasional (Studi Kasus di Kantor PT. K-Link Internasional Kota Madiun)*, beliau memaparkan dalam tulisannya bahwa akad yang digunakan dalam pemberian insentif *passive income* adalah akad jual beli, akad ujarah/ijarah (upah kerja) yang mana pemberian upahnya sesuai dengan apa yang telah dikerjakan oleh member dalam waktu sebulan penuh dan telah memenuhi syarat untuk mendapat insentif dari perusahaan. Sedangkan insentif *passive income* menurut tinjauan hukum Islam telah memenuhi syarat dikarenakan adanya transparansi antara *upline* dan *downline* dalam hal pemberian bonusnya yakni dengan menunjukkan *statement* bonus dan memberikan penjelasan atas rincian. Maka tidak ada pihak yang dirugikan atas hal ini.<sup>26</sup>

Sedangkan menurut Agustian Palupi dalam skripsinya yang berjudul *Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Pelaksanaan Multi Level Marketing Asuransi Syariah di Prudential Syariah Metro*, beliau memaparkan bahwa pelaksanaan *multi level marketing* asuransi syariah di Prudential Syariah Metro tidak sesuai dengan prinsip-prinsip asuransi syariah di antaranya yaitu prinsip saling bertanggung jawab, saling bekerja sama atau saling membantu, dan saling melindungi penderitaan satu sama lainnya. Meskipun prinsip saling bertanggung jawab telah terpenuhi karena peserta asuransi bertanggung jawab untuk menolong peserta lainnya, namun karena tujuan asuransi ini

---

<sup>26</sup>Miftaql Jannah, “Tinjauan Hukum Islam tentang Insentif Passive Income MLM Syariah pada PT. K-Link Internasional” *Skripsi* IAIN Ponorogo (Ponorogo, 2018), 14.

terfokus pada mencari keuntungan sendiri, maka hal tersebut melanggar prinsip lainnya.<sup>27</sup>

## G. Metodologi Penelitian

Metodologi penelitian berasal dari kata “Metode” yang artinya cara yang tepat untuk melakukan sesuatu, dan “Logos” yang artinya ilmu atau pengetahuan. Jadi metodologi artinya cara menggunakan sesuatu dengan menggunakan pikiran secara seksama untuk mencapai tujuan.<sup>28</sup> Tujuan dari penelitian terdapat tiga macam, yaitu bersifat penemuan, pembuktian dan pengembangan, pembuktian data diperoleh guna menjadi bahan pembuktian untuk menjawab keraguan terhadap suatu informasi dan berkembanglah informasi yang tercipta dari penelitian.<sup>29</sup>

Dalam penelitian ilmiah terdapat beberapa metode yang digunakan peneliti agar dapat menjelaskan kajian yang akan diteliti dan sesuai dengan rumusan masalah. Adapun metode penelitian yang dianggap sesuai dengan tipe penelitian adalah sebagai berikut:

### 1. Jenis penelitian

Berdasarkan dengan apa yang telah dipaparkan diatas, maka penelitian yang akan digunakan peneliti adalah dengan menggunakan metode kualitatif dengan jenis penelitian *field rearch* (penelitian lapangan).<sup>30</sup>Jenis pendekatan kualitatif adalah penelitian yang digunakan untuk mengeksplorasi dan

---

<sup>27</sup>Agustian Palupi, “ Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap Pelaksanaan Multi Level Marketing Asuransi Syariah di Prudential Syariah Metro” *Skripsi* IAIN Metro (Lampung, 2020), 8.

<sup>28</sup>Cholid Narbuko, H. Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta : PT Bumi Aksara, 2015), 1.

<sup>29</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2010), 3.

<sup>30</sup>Zainuddin Ali, “Metode Penelitian Hukum, (Jakarta: Sinar Grafika, 2019), 21.

memahami makna yang berasal dari berbagai masalah kemanusiaan atau permasalahan social. Dalam penelitian kualitatif ini peneliti akan melibatkan berbagai upaya penting, seperti mengajukan pertanyaan, menyusun prosedur, dan mengumpulkan data dari para informan. Selain itu peneliti akan menganalisis data secara induktif, mereduksi, memverifikasi, serta menafsirkan makna dari permasalahan yang akan diteliti peneliti.<sup>31</sup>

Tujuan dilakukannya penelitian kualitatif adalah agar mendapatkan pemahaman yang bersifat umum, mengenai kejadian social yang berasal dari informan. Pemahaman ini tidak langsung ditentukan, melainkan dilakukan analisis terlebih dahulu terhadap kejadian social yang menjadi fokus penelitian serta mencantumkan beberapa dari sumber. Kemudian analisis tersebut baru dapat ditarik kesimpulan tentang apa yang menjadi fokus penelitian.<sup>32</sup>

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan pendekatan hukum normative empiris yaitu penggabungan antara pendekatan normative dan empiris yang mengimplementasikan ketentuan hukum dengan kejadian yang berada pada lingkungan masyarakat. Kemudian peneliti akan menjelaskan dalam bentuk deskriptif yaitu menggambarkan keadaan data secara apa adanya.<sup>33</sup>

## 2. Sumber Data

---

<sup>31</sup> Farida Nugrahani, M.Hum., “*Metodologi Penelitian Kualitatif dalam Penelitian Pendidikan Bahasa*”, (tt;tp, 2014), 25

<sup>32</sup> Albi Anggito dan Johan Setiawan, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Sukabumi : CV Jejak, 2018), 16.

<sup>33</sup>Kornelius Benuf, Muhammad Azhar “*Metodologi Penelitian Hukum Sebagai Instrumen Mengurangi Permasalahan Hukum Kontemporer*”, *Jurnal Gema Keadilan*, vo. 7, ed. 1, 2020

Sumber data adalah subyek dari mana asal data yang diperoleh, data penelitian menurut sumbernya ada dua yakni data primer dan data sekunder.<sup>34</sup>

a. Sumber data primer

Sumber data primer berisi informasi penulis yang didapatkan dari sumberdata secara langsung dalam artian tidak melalui perantara. Sumber data primer didapatkan dengan melalui dua metode, yakni metode *interview* (wawancara) dan metode observasi. Dalam penelitian ini peneliti akan menggunakan metode data primer yang dalam hal ini adalah menggunakan metode *interview* (wawancara) dan metode observasi. Data penelitian primer yang digunakan peneliti adalah hasil dari wawancara yang dilakukan peneliti dengan pengguna aplikasi TikTok *E-Cash*.

b. Sumber data sekunder

Sumber data sekunder adalah data atau sumber penelitian yang diperoleh peneliti melalui media perantara. Data sekunder ini digunakan sebagai penunjang data primer. Data sekunder yang akan digunakan peneliti dalam penelitian ini diperoleh melalui buku atau jurnal yang membahas mengenai TikTok *E-Cash* dan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

### 3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah suatu prosedur yang tertata secara sistematis guna mendapatkan data yang diperlukan. Untuk mendapatkan data primer maka

---

<sup>34</sup>Sifudin Azwar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2004), 91.

dilakukan dengan cara:

a. Wawancara

Wawancara adalah suatu bentuk komunikasi atau percakapan antar dua orang atau lebih guna mendapatkan sebuah informasi. Penelitian ini akan dilakukan peneliti dengan bertanya secara langsung kepada informan atau responden guna mendapatkan sebuah informasi yang diharapkan, dengan tujuan argumen dapat data yang diharapkan dan sesuai dengan penelitian yang akan dilakukan dan data yang diperoleh nantinya akan dijadikan sebagai bahan lampiran penelitian. Kemudian jenis wawancara yang akan dipilih peneliti menggunakan wawancara yang terstruktur, yakni peneliti bertatap muka secara langsung dengan beberapa informan pengguna aplikasi TikTok *E-Cash* untuk menanyakan beberapa pertanyaan yang dipersiapkan peneliti. Wawancara ini dilakukan peneliti dengan pengguna aplikasi TikTok *E-Cash*.

b. Observasi

Metode observasi adalah cara atau metode guna menghimpun keterangan atau data yang dilakukan dengan mengadakan pengamatan serta pencatatan secara sistematis terhadap fenomena yang sedang dijadikan sebagai obyek pengamatan.<sup>35</sup> Dengan menggunakan metode observasi ini diharapkan peneliti akan mendapatkan gambaran yang lebih jelas mengenai analisis Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia(DSN-MUI) Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman

---

<sup>35</sup> Sitti Mania, "Observasi Sebagai Alat Evaluasi Dalam Dunia Pendidikan Dan Pengajaran", Jurnal Lentera Pendidikan, vol. 11, no 2, 2008, 220.

Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap aplikasi TikTok *E-Cash*.

#### 4. Metode Analisis Data

Analisis data adalah suatu proses dalam menyusun suatu hasil penelitian yang diperoleh dengan maksud agar mudah dipahami dan dapat diinformasikan kepada orang lain serta diharapkan dapat diambil manfaatnya dari hasil sebuah penelitian. Penelitian yang digunakan peneliti menggunakan analisis deskriptif kualitatif. Deskriptif merupakan penggambaran yang dipaparkan atau mengurangi suatu hal yang tidak sesuai dengan realita dan kemudian mencantumkan suatu gambaran yang sesuai dengan fakta yang ada.<sup>36</sup> Setelah data terkumpul, data tersebut akan disusun secara sistematis dan terstruktur yang kemudian akan dilakukan analisis oleh peneliti dengan menggunakan pola pikir induktif. Peneliti akan secara langsung mengamati, mempelajari, menganalisis, menafsirkan, serta membuat kesimpulan berdasarkan fakta yang ada. Data yang akan dianalisis adalah data yang didapatkan penulis dari hasil wawancara serta observasi yang penulis peroleh dari pengguna aplikasi TikTok *E-Cash*.

### H. Sitematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran penulisan yang jelas dalam proposal ini, maka penelitian akan dilakukan secara sistematis, yang masing-masing bab mencerminkan satu-kesatuan yang utuh yakni sebagai berikut:

---

<sup>36</sup> Beni Akhmad  
*Hukum*, (Bandung:Pustaka Setia,2009), 57.

Saebani, *MetodePenelitian*

- BAB I** Pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, telaah pustaka, kerangka teoritik, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.
- BAB II** Jual beli dan Multi Level Marketing yang menjelaskan secara teoritis mengenai jual beli hukum islam, penjualan langsung berjenjang syariah, dan *multi level marketing*
- BAB III** Membahas mengenai informasi pelaksana tentang gambaran umum objek penelitian mengenai Majelis Ulama Indonesia, Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) No: 75/DSN MUI/ VII/2009 dan aplikasi TikTok *E-Cash*
- BAB IV** Membahas mengenai analisa Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) No: 75/DSN MUI/ VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap aplikasi TikTok *E-Cash*
- BAB V** Merupakan penutup yang terdiri dari kesimpulan, saran-saran, serta penutup.

## **BAB II**

### **JUAL BELI DAN MULTI LEVEL MARKETING**

- A. Jual Beli dalam Hukum Islam**
- 1. Pengertian Jual Beli**

Jual beli berasal dari dua suku kata yakni “Jual dan Beli”. Jual yang bermakna adanya kegiatan menjual dan membeli yang bermakna perbuatan membeli. Jual Beli menurut bahasa berarti menukar sesuatu, sedangkan menurut syar’i berarti menukar -harta dengan harta dengan cara-cara tertentu.<sup>37</sup>

Jual Beli ialah kegiatan transaksi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli mengenai suatu obyek transaksi yang akan merubah harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak.<sup>38</sup>

Jual beli juga dapat diartikan pertukaran barang dengan barang yang lain dengan cara-cara tertentu. Hal ini termasuk jasa dan alat tukar seperti uang. Jual beli juga melepaskan hak kepemilikan dari pemilik terdahulu kepada pemilik berikutnya dengan berlandaskan kerelaan.

Jual beli dapat dilaksanakan berbentuk perbuatan, lisan maupun tertulis (Pasal 1458 KUHPdt). Jual beli berbentuk lisan didukung dengan bukti tertulis seperti kuitansi pembayaran dan faktur penjualan. Jual beli berbentuk tertulis biasa terjadi dalam peristiwa perjanjian seperti akta otentik. Begitupula pembayaran dan penyerahan barang harus dilakukan pada tempat dan waktu yang ditetapkan dalam perjanjian (Pasal 1513 KUHPdt), baik secara tunai maupun melalui bank.

Menurut hukum Islam jual beli berasal dari kata (*al-ba’i*) yang berarti menukar, mengganti dan menjual sesuatu dengan sesuatu.<sup>39</sup> Dalam bahasa arab kata *al-*

---

<sup>37</sup>Tiara Nur Fitria, “Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) dalam Hukum Islam dan Hukum Negara”, Jurnal Ilmiah Hukum Ekonomi Islam, vol. 3, no. 1, Maret 2017, 53.

<sup>38</sup>Muhammad Syafi’I Antonio, *Bank Syariah dalam Teori dan Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), 101.

<sup>39</sup>Abdul Rahman Ghazali, Ghufron Ihsan, & Sapiudin Shidiq, “*Fiqih Muamalat*”, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), 67.

*ba'i* memiliki lawan kata beli (*asy-syiria*), sehingga *al-ba'* dapat diartikan jual dan beli.<sup>40</sup>

Jual beli secara terminologi adalah suatu kegiatan tukar menukar barang yang menyebabkan terlepasnya hak kepemilikan dengan dasar saling merelakan.<sup>41</sup>

Imam Taqiyudin Al Husny memaparkan definisi jual beli dalam kitab *Kifayatul Al Akhyar*, secara bahasa bermakna pertukaran barang (barter). Sedangkan menurut syara' jual beli berarti pertukaran harta dengan mengambil manfaat objek jual beli disertai dengan ijab qobul dan tidak bertentangan dengan syara'.<sup>42</sup>

Sayid Sabiq mengartikan jual beli (*al-ba'i*) menurut bahasa adalah tukar menukar yang bersifat mutlak.<sup>43</sup>

Dalam pengertian istilah syara' terdapat beberapa definisi yang dikemukakan oleh ulama mazhab, yakni:

a. Ulama Hanafiyah membagi definisi jual beli menjadi dua macam, yaitu:

1) Definisi dalam arti umum, yaitu:

وَهُوَ بَيْعُ الْعَيْنِ بِالنِّقْدِ نَيْلَ الدَّهَبِ وَالْفِضَّةِ وَخَوَّهَا أَوْ مُبَادَلَةٌ

السَّاعَةِ بِالنِّقْدِ أَوْ خَوَّهَا

*“Jual beli adalah menukar benda dengan dua mata uang (emas dan perak) dan semacamnya,*

---

<sup>40</sup>Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqh Muamalah*, (Jakarta Timur : Prenadamedia Group, 2019), h. 63.

<sup>41</sup>Ruf'an Abdulah, *Fiqh Muamalah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), 65.

<sup>42</sup>Taqiyudi Abu Bakar bin Muhammad Al Husny, *Kifayatul Akhyar Fi hili Ghayati al Ikhtisar*, (Surabaya: Al Hidayah, 1993), 239

<sup>43</sup>Sayid Sabiq, *Fiqh As-Sunnah*, Jilid III, (Beirut: Dar Al Fikr, 1981), cet. 3, 126.

*atau tukar menukar baranmg dengan uang atau semacamnya menurut cara yang khusus.*"<sup>44</sup>

- 2) Definisi dalam arti khusus, yaitu:

وَهُوَ مُبَادَلَةُ الْمَالِ بِالْمَالِ عِلْوًا وَجِهَهُمْ خُصُوصٍ

*“Jual Beli adalah tukar menukar harta dengan harta menurut cara yang khusus.*<sup>45</sup>

Ali Fikri mengemukakan dalam buku Ahmad Wardi Muslich yang berjudul Fiqih Muamalat bahwa jual beli mempunyai dua arti, pertama arti khusus: jual beli adalah pertukaran benda dengan uang (emas dan perak) atau semacamnya, atau tukar menukar barang dengan mata uang sesuai ketentuan khusus. Kedua, arti jual beli adalah tukar menukar dengan subjek dan objek yang sama yakni uang dan dilakukan dengan ketentuan khusus.<sup>46</sup>

- b. Ulama Malikiyah, membagi definiiis jual beli ke dalam dua macam, yaitu dalam arti umum dan arti khusus.

- 1) Definisi dalam arti umum, yaitu:

فَهُوَ عَقْدٌ مُعَاوَضَةٌ عَلَئِغَيْرِ مَنَافِعٍ وَلَا مُتَعَةً لَدَّةٍ

*“Jual Beli adalah akad mu'awadhah (timbang balik)atas selain manfaat dan bukan pula untuk menikmati kesenangan.*"<sup>47</sup>

Jual Beli secara umum adalah perikatan tukar menukar sesuatu barang yang tidak mengambil manfaat atau kesenangannya. Perikatan adalah

<sup>44</sup> Adurrahman Al-Jazairy, *Khitabul Fiqih 'ala Madzhib al-Arba'ah* (Beirut: Darul Kutub Al-Ilmiah, 1990), 134.

<sup>45</sup>*Ibid.*, 135.

<sup>46</sup>Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: AMZAH, 2015), 175.

<sup>47</sup> Syamsudin Muhammad ar-Rambli, *Nihayah Al-Muhtaj*, (Beirut: Dar Al Fikr, 2004), 204.

akad yang mengikat pihak-pihak yang bertransaksi. Sesuatu yang bukan manfaat adalah objek penjualan, benda yang dibarter dengan *dzat* (berbentuk) jadi bukan manfaat atau hasilnya (sewa menyewa ataupun system upah).<sup>48</sup>

- 2) Definisi dalam arti khusus, yaitu:

فَهُوَ عَقْدٌ مُعَاوَضَةٌ عَلَٰ غَيْرِ مَنَافِعٍ وَلَا مُتَعَةٍ لِّدَّةٍ وَلَا مُتَعَةٍ لِّدَّةٍ أَوْ مُكَا

يَسَةً أَحَدٌ عَوَضِيَّةً غَيْرُ ذَهَبٍ وَلَا فِضَّةٍ، مُعَيَّنَةً عَيْنِيَّةً

*“Jual beli adalah akad mu’awadhah (timbang balik) atas selain manfaat dan bukan pula untuk menikmati kesenangan, bersifat mengalahkan salah satu imbalannya bukan emas dan bukan perak, objeknya jelas bukan utang.”*<sup>49</sup>

Jual Beli dalam arti khusus ialah transaksi tukar menukar sesuatu yang tidak diambil manfaatnya, bukan pula emas dan perak, bukan utang dan tidak ditanggihkan, akan tetapi barang yang sudah diketahui bentuk dan sifatnya.<sup>50</sup>

- c. Imam Syafi’I mengemukakan definisi jual beli hanya berlandaskan pada *keridhoan* (kerelaan) kedua belah pihak yang melaksanakan transaksi jual beli yang diperbolehkan dalam syariat Islam.<sup>51</sup>
- d. Menurut Ibnu Qudamah mendefinisikan

مُبَادَأَةُ الْمَالِ بِالْمَالِ التَّمْلِيكًَا وَتَمْلُكًا

<sup>48</sup>Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Pres, 2010), 69.

<sup>49</sup>*Ibid.*, 135.

<sup>50</sup>Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, 70.

<sup>51</sup> Imam Syafi’I Abu Abdullah Muhammad bin Idris, *Kitab Al Umm*, terj. Imron Rosadi, Amiruddin dan Imam Awaluddin, Jilid 2, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2013), 1.

“Pertukaran harta dengan harta (yang lain) untuk saling menjadikan milik.”<sup>52</sup>

e. Menurut Sayyid Sabiq

Dalam kitab *Fiqh Sunnah*, jual beli adalah bertukarnya suatu benda dengan benda yang lain dengan landasan saling merelakan atau memindahkan hak milik dengan adanya pengganti dengan cara yang diperbolehkan oleh syariat Islam.<sup>53</sup>

Dari penjabaran jual beli diatas, dapat diambil garis besar bahwa jual beli menurut hukum Islam adalah perjanjian tukar menukar antara kedua belah pihak dengan objek barang yang memiliki nilai dan dilakukan secara sukarela dan perjanjian tersebut dibenarkan *syara'* dan disepakati.<sup>54</sup>

## 2. Dalil

Pada dasarnya hukum dari kegiatan muamalah berupa jual beli, perbankan, gadai, sewa, hadiah, warisan, wakaf adalah mubah (diperbolehkan), kecuali ada dalil yang mengharamkannya.

لَأَصْلُ فِي الْأَشْيَاءِ الْإِبَاحَةُ حَتَّى يَدُلَّ الدَّلِيلُ عَلَى التَّحْرِيمِ

“Menurut ketentuan asal bahwa segala sesuatu itu diperbolehkan selagi belum ada dalil yang mengharamkannya” (Imam Suyuthi, *Al Asybah Wa an Nazair*, 1/33)<sup>55</sup>

---

<sup>52</sup> Ibnu Qadamah, *Al Mughni* Juz III, (Jakarta : Pustaka Azzam 2008), 559.

<sup>53</sup> Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah*, (Bandung: PT. AlMaarif, 1988), 45.

<sup>54</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, 69.

<sup>55</sup> Juanda, *Fiqh Muamalah: Prinsip-Prinsip Praktis Bermuamalah secara Syar'i*, (Temanggung: Desa Pustaka Indonesia, 2019), 68.

Pernyataan tersebut memberi arti bahwa hukum Islam memberikan kesempatan yang luas terhadap perkembangan bentuk dan bermacam-macam kegiatan muamalah yang baru sesuai dengan perkembangan kebutuhan kehidupan manusia, misalnya transaksi online, metode hisab, dan lain sebagainya.

a. Dasar Hukum Al-Qur'an

Dasar hukum dari melakukan praktik jual beli disebutkan dalam

1) Q.S. Al-Baqarah:275

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

*“Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu*

*penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya”*  
(Q.S. 1[Al-Baqarah] :275).<sup>56</sup>

Ayat diatas telah dijelaskan bahwa Allah SWT telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Adapun dalam Tafsir Quraish Shihab menjelaskan bahwa orang-orang yang melakukan praktik riba, usaha, tindakan, dan seluruh keadaan seperti hal tersebut akan mengalami kegoncangan, yang diperumpamakan seperti orang yang dirusak akalunya oleh setan hingga bisa menjadi gila.

Mereka berpendapat seperti itu sebab mereka mengira jual beli sama dengan riba yakni sama-sama mengandung unsur pertukaran dan usaha. Kedua-duanya halal. Kemudian Allah membantah dugaan mereka dengan menurunkan ayat diatas dan menjelaskan bahwa masalah halal haram bukan urusan mereka. Dan persamaan yang mereka sebutkan tidaklah benar. Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.

Barang siapa yang telah mengetahui bahwa riba itu dilarang (diharamkan) lalu meninggalkannya, maka bagi mereka riba yang diambil sebelum dilarang dan tidak mengembalikannya, urusannya terserah kepada ampunan Allah. Dan barangsiapa melakukan riba setelah diharamkan maka mereka adalah penghuni neraka dan kekal didalamnya.

Riba yang dimaksud dalam ayat ini adalah riba jahiliah, contoh praktik riba jahiliah yakni berupa tambahan dari utang yang diberikan sebagai imbalan karena terlambat melunasi. Baik sedikit

---

<sup>56</sup> Al Qur'an Kemenag, Surat Al Baqarah ayat 275, sumber: <https://quran.kemenag.go.id/sura/2/275>, dikutip 17 November 2021.

atau banyak jumlahnya tetaplah haram hukumnya.<sup>57</sup>

## 2) Surat Al-Baqarah ayat 198

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ ۖ فَإِذَا  
 أَقَضْتُم مِّنْ عَرَافَاتٍ فَأَذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ ۖ  
 وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَيْتُكُمْ ۚ وَإِنْ كُنْتُمْ مِّن قَبْلِهِ لَمِنَ  
 الضَّالِّينَ - ١٩٨

*“Bukanlah suatu dosa bagimu mencari karunia dari Tuhanmu. Maka apabila kamu bertolak dari Arafah, berzikirlah kepada Allah di Masy’arilharam. Dan berzikirlah kepada-Nya sebagaimana Dia telah memberi petunjuk kepadamu, sekalipun sebelumnya kamu benar-benar termasuk orang yang tidak tahu” (Q.S. 1[Al-Baqarah]: 198)<sup>58</sup>*

Tafsir Quraish Shihab menjelaskan tafsir ayat diatas yakni pada waktu sebelum diturunkan ayat diatas, banyak yang mengira dan merasa bersalah ketika melakukan perniagaan dan mencari rezeki pada musim haji. Padahal sebenarnya hal ini boleh dilakukan. Dan Allah memerintahkan untuk

<sup>57</sup> Tafsir Quraish Shihab Surat Al-Baqarah ayat 275, sumber:

<https://tafsirq.com/2-al-baqarah/ayat-275#tafsir-quraish-shihab>.  
 diakses 23 Agustus 2021.

<sup>58</sup> Al Qur’an Kemenag, Surat Al Baqarah ayat 198, sumber:  
<https://quran.kemenag.go.id/sura/198>, dikutip 17 November 2021.

melakukan praktik berniaga dengan cara-cara yang telah disyariatkan.<sup>59</sup>

### 3) Surat An-Nisa 29

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

*“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu”.* (Q.S. 4[An-Nisa]:29)<sup>60</sup>

Ditafsirkan dalam Tafsir Quraish Shihab menjelaskan ayat diatas tentang larangan bagi orang-orang yang beriman mengambil harta orang lain dengan cara yang tidak benar. Kalian diperbolehkan melakukan kegiatan perniagaan yang berlaku atas dasar suka sama suka. Jangan menjerumuskan diri kalian dengan melanggar perintah-perintahNya. Dan jangan pula membunuh orang lain, sebab kalian berasal dari satu nafs.<sup>61</sup>

<sup>59</sup> Tafsir Quraish Shihab, Surat Al-Baqarah ayat 198.

<sup>60</sup> Al Qur'an Kemenag, Surat An-Nisa Ayat 29, sumber: <https://quran.kemenag.go.id/sura/4/29>, dikutip 17 November 202.

<sup>61</sup> Tafsir Quraish Shihab, Surat An-Nisa ayat 29.

Dasar Hukum dalam Hadis<sup>62</sup>

- 1) Hadis diriwayatkan al-Baihaqi, Ibn Majah dan Ibn Hibban, Rasulullah SAW bersabda

إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ ( رواهالبيهقي )

“Jual beli itu sah apabila didasarkan suka sama”

Kerelaan yang dimaksud dalam hadis diatas ialah terjadinya jual beli harus dilakukan dengan kata sepakat dan saling merelakan antara kedua belah pihak yakni penjual dan pembeli atas suatu barang yang telah disepakati melalui ijab qabul.

- 2) Hadits yang diriwayatkan oleh Rifa'ah ibn Rafi'

سُئِلَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ , فَقَالَ : عَمَلُ الرَّجُلِ بِإِيدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ .  
( رواه ابنزُّوْر والحاكم )

“RasulullaH S.A.W Ditanya salah seorang sahabat mengenai pekerjaan (profesi) apa yang paling baik. Rasulullah saw menjawab : Usaha tangan manusia sendiri dan setiap jual beli yang diberkahi”. (HR. Al-Bazzar dan Al-Hakim).<sup>63</sup>

Hadits tersebut menjelaskan bahwa pekerjaan yang baik dilakukan adalah membuat usaha sendiri dengan melakukan praktik jual beli. Tentunya jual beli yang dimaksud adalah jual beli yang jujur, tanpa adanya kecurangan, maka akan diberkahi oleh Allah.

---

<sup>62</sup>Abdul Rahman Ghazaly, Ghuftron Ihsan, & Sapiudin Shidiq, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2010), 69-70.

<sup>63</sup>*Ibid.*, 70.

- 3) Hadits yang diriwayatkan Al-Tirmizi, Rasulullah bersabda:

أَتَا جِرُّ الصَّدُوقِ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّ وَالصِّدِّيقِينَ وَ  
الشُّهَدَاءِ ( رواه الترمذی )

*“Pedagang yang jujur dan terpercaya sejajar (tempatnyanya di surga) dengan para Nabi, shaddiqin, dan syuhada”<sup>64</sup>*

- 4) Hadits diriwayatkan oleh Imam Muslim, Rasulullah saw bersabda:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ لَمْ يَنْهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ  
وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحِصَاةِ وَ عَنْ بَيْعِ الْعَرَرِ (رواه  
المسلم)

*“Dari Hurairah R.A Rasulullah S.A.W mencegah jual beli dengan melempar kerikil dan jual beli gharar”. (H.R. Muslim)*

### Ijma’

Para ulama’ telah bersepakat atas akad yang diperbolehkan dalam praktik jual beli. Hal tersebut memberikan hikmah bahwa segala kebutuhan seseorang terdapat pada kepemilikan orang lain dan sesuatu tersebut tidak diberikan secara cuma-cuma melainkan terdapat kompensasi yang harus diberikan.<sup>65</sup>

---

<sup>64</sup>*Ibid.*, 70.

<sup>65</sup> Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), 73.

Dari ayat Al-Qur'an, hadits dan ijma' diatas dapat disimpulkan bahwa hukum jual beli adalah boleh (*mubah*), akan tetapi Imam Asy Syatibi berpendapat bahwa hukum dari praktik jual beli bisa menjadi wajib dan bisa menjadi haram, misalnya ketika terjadinya penimbunan barang (*ikhtikar*) yang menyebabkan persediaan menipis dan harga melonjak naik. Apabila terjadi praktek jual beli seperti hal tersebut maka pemerintah diperbolehkan untuk memaksa para pedagang untuk menjual harga barang yang sesuai dengan pasaran, begitu pun bagi para pedagang wajib memenuhi ketentuan pemerintah dalam menentukan harga dipasaran. Bagi para pedagang yang melanggar dapat dikenakan sanksi karena hal tersebut dapat mengacaukan perekonomian rakyat. Segala hal yang dilakukan dalam praktik jual beli tergantung pada terpenuhi atau tidaknya rukun dan syarat jual beli.<sup>66</sup>

### 3. Rukun dan Syarat Jual Beli

Rukun merupakan instrumental ibadah sebagai penentu sah atau tidaknya perbuatan ibadah. Sedangkan syarat merupakan sesuatu yang berlingkup pada hukum *syar'i* dan berada diluar hukum itu sendiri, yang ketiadaannya menyebabkan tidak adanya hukum. Perbedaan rukun dan syarat menurut ulama *fiqh*. Rukun merupakan sifat yang terkandung dalam hukum dan berada pada lingkungan hukum itu sendiri sedangkan syarat adalah sifat yang terkandung dalam hukum akan tetapi keberadaannya diluar hukum.<sup>67</sup>

---

<sup>66</sup>Wati Susiawati, "Jual Beli dalam Konteks Kekinian", *Jurnal Ekonomi Islam*, vol.8, no.2, 2017,175.

<sup>67</sup>Shobirin, "Jual Beli dalam Pandangan Islam, *Jurnal Manajemen Islam*, vol.3, no. 2, 2015, 246.

Transaksi dianggap sah apabila terpenuhinya rukun dan syarat jual beli. Apabila rukun dan syarat jual beli tidak terpenuhi maka dianggap tidak sah. Ulama hanafiyah menyebutkan bahwa rukun jual beli terdiri dari ijab dan qabul yang fitujukan sebagai kesepakatan saling memberi (muthah) atau tukar menukar.<sup>68</sup>

Jumhur ulama menetapkan rukun akad jual beli, yakni: para pihak yang bertransaksi (penjual dan pembeli), sighth (lafal ijab dan qabul), barang yang diperjual belikan, dan adanya nilai tukar menukar pengganti barang.<sup>69</sup>

Adapun syarat jual beli menurut jumhur ulama, yaitu: syarat terpenuhinya akad (*syurut al-in iqad*), syarat pelaksanaan jual beli (*Syurut al nafadz*), syarat sah (*Syurut al-shihhah*), dan syarat mengikat (*Syurut al-luzum*). Syarat jual beli diberlakukan untuk menjamin kedua belah pihak yang melaksanakan jual beli bahwa kegiatan tersebut membawa kebaikan dan tidak ada satupun yang dirugikan.

Syarat terpenuhinya akad (*syurut al-in iqad*) memiliki empat unsur, yakni kedua belah pihak yang melakukan transaksi atau akad, lokasi atau tempat terjadinya akad, dan objek transaksi jual beli. Syarat yang terkait dengan pihak yang melakukan transaksi ada dua, yaitu:

- a. Pihak yang melakukan transaksi haruslah berakal atau *mumayyiz*.<sup>70</sup> Apabila orang gila melakukan transaksi maka tidak dianggap tidak sah karena tidak memenuhi kedudukan syarat tersebut. Sedangkan transaksi yang dilakukan oleh anak

---

<sup>68</sup>Rozalinda, *Fiqih Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Rajawali Per, 2016), 65.

<sup>69</sup> Wahhab Al-Zuhaili, sebagaimana dikutip oleh Imam Mustofa, *al-fiqih al-islami wa adilatuh* (Beirut : Dar Al-Fikr, 2005), V/6

<sup>70</sup>Mumayyiz adalah mempunyai kecakapan untuk membedakan mana yang baik dan buruk, mana yang merugikan dan mana yang tidak.

kecil yang sudah *mumayyiz* dianggap sah karena telah memenuhi syarat tersebut;

- b. Pihak yang melakukan transaksi harus terdiri dari pihak penerima dan pihak yang menyerahkan.

Syarat yang dianggap memenuhi akad hanya satu, yakni kesesuaian ijab dan qabul. Sedangkan syarat dan akad haruslah dilakukan dalam satu majelis. Syarat barang yang dijadikan objek transaksi ada empat, yaitu:

- a. Barang selaku objek transaksi haruslah nyata dan benar adanya. Transaksi dengan objek yang belum ada atau belum pasti keberadaannya itu tidak sah seperti buah yang belum matang dan masih dipohon;
- b. Objek transaksi harus memiliki nilai, dapat diambil manfaat dan dapat dimiliki;
- c. Objek transaksi harus berkedudukan hak milik secara sah atau kepemilikan sempurna. Pada syarat ini transaksi jual beli air laut, jual beli panas matahari dan jual beli pasar ditengah ladang dianggap tidak sah karena berstatus tidak adanya kepemilikan sempurna;<sup>71</sup>
- d. Objek diserahkan ketika transaksi terjadi. Tidak sah menjual beli binatang liar, ikan dilautan atau burung yang berada dilangit karena tidak dapat diserahkan kepada pembeli.

Sementara syarat Ijab Qabul ada tiga, yaitu:

- a. Ijab qabul dilakukan oleh orang yang cakap hukum. Orang dianggap cakap hukum apabila memenuhi *ahliyah al-wujud* (kemampuan untuk memiliki dan mengganggu hak) dan *ahliyah al-ada* (kemampuan untuk melahirkan kewajiban atas dirinya dan hak untuk orang lain. Oleh karenanya orang yang cakap hukum menurut

---

<sup>71</sup>Erwin, "Jual Beli dan Hukum-Hukumnya", dikutip dalam <https://irwin2007.wordpress.com/category/jual-beli-dan-hukum-hukumnya.%20com> diakses pada 22 Juni 2022

ulama' ushul fuqh adalah seseorang yang menimbulkan perbuatan dari dirinya menurut cata yang ditetapkan oleh syara'.<sup>72</sup> Kedua belah pihak harus berakal, mumayyiz dan mengetahui hak dan kewajibanmya. Media transaksi bisa beupa tulisan ataupun isyarat dan memenuhi syarat tersebut;

- b. Kesusaian kualitas dan kuantitas ijab dan qabul. Kesusaian ijab qabul juga menyangkut harga dan sistem pembayaran yang disepakati;
- c. Ijab dan qabul dilakukan dalam satu majelis. Apabila terjadi perbedaan tempat diantara kedua belah pihak namun keduanya saling mengetahui maka dianggap sah. Ulama Syafi'iyah dan Hanabiyah mengemukakan menegnai jarak ijab dan qabul yang tidak terlalu jauh. Media surat untuk melakukan ijab qabul juga dianggap sah, walaupun kedua belah pihak tidak dalam satu majelis.<sup>73</sup>

Kedua, syarat berlakunya akibat hukum jual beli (syurut al mafadz) ada dua, yaitu:

- a. Kedua belah pihak yang hendak melakukan transaksi haruslah cakap hukum dan pemilik otoritas atau memiliki kewenangan melaksanakan transaksi jual beli.<sup>74</sup>
- b. Objek transaksi harus berkepimilikan sah penjual.

Ketiga, syarat keabsahan akad jual beli terdapat dua macam, yaitu syarat umum dan khusus. Syarat umum adalah syarat-syarat yang telah

---

<sup>72</sup> Djauharah Bawazir, "Kenakalan Remaja karena Salah Ibu", Majalah Ummi Edisi ke-XI, (Jakarta: PT. Insan Media Pratama), 14.

<sup>73</sup> Imam Mustofa, *Fiqih Mua'malah Kontemporer*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), 27-28.

<sup>74</sup> Wahbah al-zuhaili sebagaimana dikutip oleh Imam Mustofa, *al-fiqih al-islami wa adillatuh*, (Beirut: dar al-fikr, 2005),....31.

disebutkan diatas dan mendapat tambahan empat syarat, yaitu:

- a. Barang dan harganya jelas dan diketahui;
- b. Jual beli bersifat selamanya, tidak boleh bersifat sementara (*muaqqad*)
- c. Transaksi jual beli harus membawa manfaat
- d. Tidak adanya syarat yang tidak terpenuhi atau rusak agar transaksi menjadi sah. Syarat yang rusak adalah syarat yang tidak sesuai dengan syara' dan adat masyarakat.<sup>75</sup>

Syarat yang kelima, yaitu:

- a. Objek transaksi sebaiknya segera diserahkan kepada pembeli agar tidak terjadi kerusakan.
- b. Memberitahu kepada pembeli tentang harga awal pada akad *murabahah*, *tauliyah*, dan *wadi'ah*
- c. Barang dan harga harus senilai
- d. Pterpenuhinya syarat salam
- e. Objek transaksi ataupun barang sebagai alat tukar bukanlah utang piutang.<sup>76</sup>

Adapun syarat tambahan yang menentukan keabsahan sebuah akad, yaitu:

- a. Pernyataan kehendak harus dilakukan secara bebas
- b. Penyerahan objek transaksi tidak menimbulkan bahaya dan *muḍarat*
- c. Tidak mengandung *gharar*
- d. Tidak mengandung riba

Syarat-syarat diatas harus terpenuhi agar jelas status akad menjadi sah sah. Akan tetapi apabila syarat da rukun terpenuhi akan tetapi dilarang oleh syara' dapat disebut akad fasid. Menurut ulama Hanafiyah, akad fasid adalah akad yang sah secara rukun dan syarat akan tetapi tidak sah secara sifat.

---

<sup>75</sup>*Ibid.*, 32

<sup>76</sup>*Ibid.*, 43-44

Artinya akad yang memenuhi syarat dan rukun jual beli tetapi tidak memenuhi syarat keabsahannya.<sup>77</sup>

Para pihak yang terlibat dalam terlibat dalam akad jual beli memiliki beberapa syarat, yaitu:

- a. Terlepas dari sifat-sifat yang tidak mengikat para pihak;
- b. Terlepas dari khiyar.

Selain kelima syarat diatas, ulama *fiqh* juga menambahkan syarat-syarat nilai tukar (harga barang). Menurut mereka *al-tsaman* adalah harga barang dengan standar pasaran yang berlaku di masyarakat dan harga tersebut mengikuti perkembangan jaman dan kebutuhan masyarakat, sedangkan *al si'r* adalah harga awal objek jual beli yang terima oleh pedagang sebelum terjadi transaksi jual beli dengan konsumen. Oleh karenanya, harga barang dibagi menjadi dua, yaitu harga antar pedangan dan harga pedangan dengan konsumen.

Syarat-syarat nilai tukar (harga barang) yaitu:

- a. Jelas harga yang telah disepakati kedua belah pihak;
- b. Pembayaran harus jelas, boleh disaat waktu akad termasuk cek ataupun kartu kredit. Apabila pembayaran berstatus hutang maka pembayarannya harus jelas;
- c. Jual beli dengan system mempertukarkan barang tidak diperbolehkan barang-barang yang diharamkan oleh syara', seperti babi dan khamar.<sup>78</sup>

#### 4. Transaksi Jual Beli yang dilarang

---

<sup>77</sup>Ibnu Nujaim sebagaimana dikutip oleh Imam Mustofa, al-Asybah wa al-Nashair, (Beirut: dar al-Kutub al-Ilmiyah, 1985), 337.

<sup>78</sup> Ghufroon Ihsan, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Prenada Media Grup, 2008),

Sebelum bisnis dimulai, sebaiknya pihak perintis bisnis mengetahui hal-hal yang harus dilakukan dan tidak dilakukan agar tidak terjerumus dalam hal-hal yang diharamkan ataupun yang tergolong *syubhat*. Majelis Ulama Indonesia telah menetapkan beberapa aturan mengenai hal-hal yang dilarang dalam jual beli yang tercantum pada DSN-MUI Nomor 75 Tahun 2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) bahwa transaksi dalam perdagangan tidak boleh mengandung unsur *gharar*, *riba*, *maysir*, *dharar*, *maksiat* dan *dzulm*.

a. *Gharar* (Transaksi yang menimbulkan ketidakpastian)

*Gharar* secara bahasa memiliki arti tipuan yang bermaksud bahwa adanya kemungkinan tidak terjadinya kerelaan dan hal ini termasuk memakan harta orang lain secara batil. M. Ali Hasan mengemukakan pendapatnya bahwa *gharar* adalah hal menimbulkan keraguan, tipuan dan suatu tindakan yang akan merugikan pihak lain. Akad yang mengandung unsur penipuan mengandung ketidakpastian mengenai ada tidaknya objek transaksi.<sup>79</sup> Abdullah Muslih menggolongkan *gharar* menjadi tiga bagian, yaitu:<sup>80</sup>

1. *Ma'dum* (Jual Beli yang barangnya belum ada)

Terjadinya suatu transaksi dimana penjual tidak memiliki kemampuan untuk menyerahkan objek transaksi ketika akad berlangsung, status objek tidak diketahui ada tidaknya (*ba'i al-ma'dum*).

---

<sup>79</sup>M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam (Fiqih Muamalah)*, (Jakarta:Rajawali Grafindo Persada, 2004), 147.

<sup>80</sup> Nadrattuzaman Hosen, "Analisis Bentuk *Gharar* dalam Transaksi Ekonomi", *Skripsi Sarjana UIN Jakarta*, (Januari, 2009), 56-58.

2. *Majhul* (Jual Beli dengan barang yang tidak jelas)

Penjual yang menjual barang dengan wujud, kriteria, bentuk maupun sifat yang belum berada pada penguasaan penjual.

3. Jual Beli barang yang tidak mampu diserahkan

Jual Beli yang tidak memiliki kepastian mengenai pembayaran maupun benda yang dijual.

b. Riba (Tambahan)

Riba memiliki makna pertumbuhan, kenaikan, dan ketinggian. Dalam istilah *fiqh* riba berarti penambahan suatu hal yang diganti (sejenis).<sup>81</sup> Riba digolongkan menjadi tiga, yaitu:<sup>82</sup>

1. Riba *Fadl*

Riba *Fadl* adalah kelebihan jumlah dari salah satu pihak dalam transaksi jual beli dengan objek tertentu. ‘Ubadah Ibn a-Samit (w. 34/654) menggolongkan barang-barang tertentu menjadi enam, yaitu emas, perak, gandum, jawawut, tamar (kurma) dan garam.

2. Riba *Al-Yadd*

Riba *Al-Yadd* adalah jual beli yang berakhir dengan penyerahan kedua barang pengganti dimana salah satu barang pengganti tidak disebutkan waktunya akan tetapi riba ini terjadi tanpa adanya penambahan/kelebihan.

3. Riba *Nasiah*

Riba *Nasiah* adalah riba jual beli yang terjadi dengan ciri pemberi pinjaman memberi tambahan tanpa adanya imbalan atas hutang

---

<sup>81</sup> Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2010), 215-217.

<sup>82</sup>*Ibid.*, 217-222

kepada penerima pinjaman yang terjadi saat penutupan akad atau tempo yang terlewat.<sup>83</sup> Penambahan terjadi sebagai tanda imbalan penangguhan yang diberikan kepada pihak debitur atas penundaan pembayaran.<sup>84</sup>

c. *Maysir*, (Perjudian)

*Maysir* atau perjudian adalah permainan yang bersifat merugikan pihak yang kalah karena pihak yang menang akan mendapatkan keuntungan (mengambil) sejumlah materi dari persyaratan diawal. *Maysir* memiliki tiga unsur didalamnya, yaitu:

1. Adanya sejumlah materi (harta) yang menjadi bahan taruhan dari kedua belah pihak;
2. Adanya permainan yang menimbulkan siapa pihak yang akan menang dan kalah;
3. Pihak yang menang akan mendapatkan Sebagian atau seluruh harta yang dijadikan taruhan oleh pihak yang kalah, dan pihak yang kalah akan kehilangan harta taruhan tersebut.<sup>85</sup>

d. *Dharar*

*Dharar* secara bahasa memiliki arti kebalikan dari kata manfaat (merugikan).<sup>86</sup> Muhammad Yunus berpendapat, *gharar* adalah sesuatu yang membahayakan.<sup>87</sup> *Dharar* adalah salah satu transaksi yang menimbulkan perpindahan kepemilikan yang

<sup>83</sup> Al-Miri, *al-Jami'fi Usul ar-Riba* (Damaskus: Dar al-Qalam dan Beirut: ad-Dar asy-Syamiyyah. 1991), 103.

<sup>84</sup> At-Tabari, *Tafsir at-Tabari (Jami' al-Bayan 'an Ta'wil Ayil-Qur'an)*, (Beirut: Dar al-Fikr, 1405 H), 103.

<sup>85</sup> Hidad Abdillah, "Fiqh Mu'amalah tentang Maisir, Gharar, Riba (Maghrib) dan Rishywah", dalam *Academi Education*, dimana dikutip dalam <https://www.academi.edu/20274162/>, diakses 30 Januari 2022.

<sup>86</sup> Al-Munjid Fii Lughoh (Beirut Libanon: 1986, 447

<sup>87</sup> Muhammad Yunus, *Kamus Arab*, 227

bathil dikarenakan adanya kerugian kepada salah satu pihak.

e. Maksiat

Maksiat adalah transaksi yang secara langsung ataupun tidak telah memiliki unsur-unsur usaha yang melanggar (menentang) hukum-hukum Allah dan Rasul-Nya.<sup>88</sup>

f. *Dzulm*.

*Dzulm* adalah penempatan (memberikan) sesuatu tidak pada tempatnya, tidak sesuai ukuran, kualitas dan tempo dan mengambil yang bukan haknya dan memperlakukan sesuatu tidak sesuai dengan kedudukan. *Dzulm* bersifat merugikan hak orang lain.<sup>89</sup>

5 Akad Terkait Penjualan Langsung Berjenjang Syariah  
Akad-akad yang dapat digunakan dalam PLBS adalah

a. Akad *Bai' Murabahah*

Secara bahasa *murabahah* berasal dari kata *Rabh* yang berarti perolehan, keuntungan, tambahan. Muhammad Ayub berpendapat bahwa *murabahah* adalah penjualan dilakukan dengan memaparkan biaya dalam akad, hal ini dilakukan agar margin keuntungan menjadi transparansi dan disetujui oleh kedua belah pihak.<sup>90</sup>

Menyorot kaca mata Rivai dan Andria Permata Veithzal, akad *murabahah* adalah persetujuan

---

<sup>88</sup> Ardito, "Tujuh Transaksi yang Haram", dalam blogspot, dimana dikutip dalam <https://muamalah-ardito.blogspot.com/tujuh-transaksi-yang-haram.html>, diakses pada 30 Januari 2022.

<sup>89</sup> Ahmad Sahlam, "Bisnis Multi Level Marketing (MLM)", Skripsi sarjana IAIN Bengkulu (AIHukmah Jurnal Kependidikan dan Syariah, 2016), 59.

<sup>90</sup> Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance A-Z Keuangan Syariah*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2009), 337.

diantara penjual dan pembeli mengenai suatu barang yang dilihat dari harga perolehan barang dan keuntungan yang didapat oleh penjual.<sup>91</sup> Bisa dikatakan bahwa akad *murabahah* tergolong dalam bentuk *natural certainty contracts* dikarenakan transaksi ditentukan oleh keuntungan.<sup>92</sup>

Bambang Harianto berpendapat *murabahah* adalah akad jual beli yang keuntungannya telah disepakati oleh pihak-pihak yang bersangkutan baik pembayarannya dilakukan dengan angsuran ataupun sekaligus.<sup>93</sup> *Murabahah* adalah salah satu produk perbankan syariah di mana menggunakan sistem menghimpun dana agar kegiatan usaha berjalan dengan produktif dan konsumtif.<sup>94</sup> Oleh karena itu, banyak pengusaha yang mengubah sistem bisnisnya dari pinjam meminjam menjadi jual beli dengan acuan bank dapat menyediakan barang-barang yang diperlukan oleh para pengusaha untuk dijual lagi dengan tambahan biaya yang transparansi.<sup>95</sup>

Adiwarman A. Karim menjelaskan tentang salah satu skim *fiqhyang* populer di perbankan syariah yakni skin jual beli *murabahah*. Transaksi *murabahah* sudah melekat pada jaman Rasulullah. Para sahabat menyerdahkan pengertian *murabahah* sebagai suatu transaksi jual beli yang harga barang ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati dua belah pihak. Misalnya, seorang membeli suatu barang

<sup>91</sup> Veithzal Rivai & Andria permata, *Veithzal, Islamic Financial Management*, ( Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2008 ), Ed. I , Cet. I, h. 145.

<sup>92</sup> Nurul Huda dan Muhammad heykal, lembaga keuangan islam :tinjauan teoritis dan Praktis, ( Jakarta :kencana , 2010 ), 43.

<sup>93</sup> Bambang Hermanto , *Lembaga Keuangan Syari'ah* , ( Pekanbaru : Suska Press, 2008 ), 63.

<sup>94</sup> Zainudin Ali , *Hukum Perbankan Syari'ah*, (Jakarta: Sinar Grafika,2010 ), 26.

<sup>95</sup> Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada, 2002 ), 288.

dengan tujuan untuk dijual kembali, maka besaran keuntungan dalam nominal atau prosentase misal 10% atau 20%.<sup>96</sup>

Amir Machmud dan Rukmana memiliki pemikiran sama seperti Adiwarmanto. Akan tetapi dengan tambahan bahwa penjual harus transparansi mengenai harga beli barang dan keuntungan penjualan sebagai tambahan penjual.<sup>97</sup>

Adapun dalil-dalil yang melekat pada akad Murabahah antara lain:

1) Q.S Al Baqarah:275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقْوَمُونَ إِلَّا كَمَا  
يَقْوِمُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۗ  
ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ  
اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ  
مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَىٰ  
اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ  
فِيهَا خَالِدُونَ

*“Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan*

<sup>96</sup> Adiwarmanto A . Karim , *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan*, ( Jakarta: PT Raja Grafindo Persada , 2011 ), 113.

<sup>97</sup> Amir Machmud & Rukmana , *Bank Syari'ah teori , kebijakan , dan studi empiris di Indonesia*, ( Jakarta: Erlangga , 2010 ), 27.

*mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.*<sup>98</sup>

## 2) Hadits

Landasan hadits yang mendasari transaksi murabahah adalah

عنصالحبنصحيبعناييهقالرسولاللهصلاللهعليهوسلم

سلمثلاثفيهنالبركةالبيعالماجلوالمقارضةواخلاطالربا

“*Dari Suhaib Ar- Rumi r.a bahwa rasulullah saw bersabda, tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh , muqarabah ( mudharabah ), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk di jual*”. (H.R Ibnu majh dari Shuhaib ).<sup>99</sup>

## 3) Ijma

Pertimbangan yang dilakukan oleh para Ulama, maka ulama menyepakati di perbolehkan nya jual beli (murabahah). Alasan dasar ulama menyepakati di perbolehkan nya murabahah antara lain dasar sifat manusia yang membutuhkan orang lain (sifat sosial). Manusia tentu tidak bisa memenuhi kebutuhannya sendiri oleh karena itu

---

<sup>98</sup> Al Qur'an Kemenag, Surat Al Baqarah ayat 275, sumber: <https://quran.kemenag.go.id/sura/2>, dikutip 11 Januari 2022.

<sup>99</sup> Ibnu majjah, Bab sirkah Al – Mudharabah , no.2377

memerlukan bantuan dan diganti dengan barang lainnya yang setara.<sup>100</sup>

Rukun dan syarat murabahah

Hal-hal yang wajib ada (rukun) dalam akad murabahah adalah:

- a) Pemilik modal ataupun pelaksana usaha yang familiar disebut pelaku.
- b) Modal dan kerja yang familiar disebut objek
- c) Persetujuan kedua belah pihak yang familiar disebut ijab-qabul
- d) Nisbah keuntungan

Syarat murabahah:

- a) Penjual melakukan transparansi harga kepada pihak pembeli dengan memberi tahu biaya modal
- b) Kontrak pertama harus sah dan sesuai dengan rukun yang berlaku
- c) Kontrak jual beli harus bebas riba
- d) Penjual haruslah jujur mengenai objek jual beli dengan memberi tahu kepada pembeli apabila objek jual beli memiliki cacat atau kekurangan
- e) Apabila pembelian dilakukan secara hutang, maka penjual harus menjelaskan semua hal terkait pembelian objek barang contohnya dalam hal tanggal pembayaran atau jantuh tempo pembayaran.<sup>101</sup>

Apabila syarat tidak sempurna dilakukan maka pembeli memiliki pilihan:

---

<sup>100</sup>Rachmad Syafi'i, *Fiqih Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2004), 56.

<sup>101</sup> Adiwarmarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan*, 127.

- a) Melanjutkan pilihan seperti apa adanya
- b) Menyatakan ketidak setujuan atas objek transaksi kepada penjual
- c) Membatalkan kontrak.<sup>102</sup>

#### b. Akad Wakalah Bil Ujah

Wakalah secara bahasa memiliki arti penjagaan, jaminan, tanggungan, dan pemberi kuasa. Wakalah juga artikan sebagai pelindung yang bersal dari kata *al-hifzh*, pencukupan dari kata *al-kifayah*, tanggungan dari kata *al-dhamah*, atau pendelegaisan dari kata *al tafwidz*. Sedangkan akad wakalah dapat digaris bawahi sebagai pelimpahan kekuasaan dari pihak pertama kepada pihak kedua dalam urusan hal-hal yang diwakilkan, pihak kedua wajib memeuhi hak dan kewajiban atas kuasa atau wewenang yang dilimpahkan oleh pihak pertama. Apabila kuasa tersebut memiliki syarat, maka hal-hal diluar batas pihak kedua menjadi tanggung jawab sepenuhnya kepada pihak pertama.<sup>103</sup>

Wakalah juga diartikan sebagai wakala-yakuli-waklan yang memiliki arti menyerahkan urusan sedangkan wakalah adalah pekejaan wakil.<sup>104</sup> Wakalah bil Ujah memilki arti pemberian kuasa dari peserta kepada suatu perusahaan sebagai pelaku pengelola ataupun pendistribusian produk yang disertai dengan pemberian ujah (fee).<sup>105</sup>

---

<sup>102</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dalam Teori dan Praktik*, 102.

<sup>103</sup> Abdul Wahab Ibrahim Abu Sulaiman, *Banking Cards Syariah Kartu Kredit dan Debit dalam Perspektif Fiqih*, (Jakarta: PT Rajagrafindo, Persada, 2006), 164.

<sup>104</sup> Tim Kashiko, *Kamus Arab-Indonesia*, Kashiko, 2000, 693

<sup>105</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, 120.

Adapun dalil-dalil yang melekat pada akad Wakalah Bil Ujrah antara lain:

1) Q.S Al Kahf :19

وَكذَلِكَ بَعَثْنَا هُمُلَيْسَاءَ لُوَايِنَهُمْ، قَالَ قَائِلٌ لِمَنْهُمْ كَمْ لَيْسْتُمْ، قِ  
الْوَالِبِنَايَوْمَ أَوْ بَعْضِيَوْمٍ، قَالَوَارُبُّكُمْ أَعْلَمُ بِمَا لَيْسْتُمْ فَا بَعَثُوا  
حَدَّكُمْ بِوَرَقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ فَلْيَنْظُرُوا بِهَا أَزَكَّ طَعَامًا فَلْي  
أَتِكُمْ بِرِزْقِمْ هُوَ لَيْسَ لَطْفًا وَلَا يَشْعُرُ بِكُمْ حَدًّا.

*"Dan demikianlah Kami bangkitkan mereka agar saling bertanya di antara mereka sendiri. Berkata salah seorang di antara mereka: "Sudah berapa lamakah kamu berada (di sini)?" Mereka menjawab: "Kita sudah berada (di sini) satu atau setengah hari." Berkata (yang lain lagi): "Tuhan kamu lebih mengetahui berapa lama kamu berada (di sini). Maka suruhlah salah seorang kamu pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini, dan hendaklah ia lihat manakah makanan yang lebih baik, maka hendaklah ia membawa makanan itu untukmu, dan hendaklah ia berlaku lemah lembut, dan janganlah sekali-kali menceritakan halmu kepada seseorang pun."<sup>106</sup>*

2) Hadits

أَنْزَلَ جَلَّالَاتِنَا النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَتَقَضَاهُ فَمَا غَلِظَ  
فَهَمَّ بِهَا صَحَابُهُ فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ

<sup>106</sup> Al Qur'an Kemenag, Surat Al Kahf ayat 19, sumber: <https://quran.kemenag.go.id/sura/18>, dikutip 17 November 2021.

سَلَّمَ: دَعُوهُ، فَإِنِ لَصَّاحِبِ الْحَقِّ مَقَالًا، ثُمَّ قَالَ: أَعْطُوهُ  
 سِنًا مِثْلَ سِنِّ، قَالُوا: يَا رَسُولَ اللَّهِ لِمَ تَجِدُ إِلَّا أُمَّتَكَ مَنِسَّةً.  
 فَقَالَ أَعْطُوهُ، فَإِنَّمَنْ حَرِّكُمْ مَأْحَسَنَكُمْ مَقْضَاءً (رواه الب  
 خاربعنأ بيهريرة)

"Seorang laki-laki datang kepada Nabi SAW untuk menagih hutang kepada beliau dengan cara kasar, sehingga para sahabat berniat untuk "menanganinya". Beliau bersabda, 'Biarkan ia, sebab pemilik hak berhak untuk berbicara;' lalu sabdanya, 'Berikanlah (bayarkanlah) kepada orang ini unta umur setahun seperti untanya (yang dihutang itu)'. Mereka menjawab, 'Kami tidak mendapatkannya kecuali yang lebih tua.' Rasulullah kemudian bersabda: 'Berikanlah kepada-nya. Sesungguhnya orang yang paling baik di antara kalian adalah orang yang paling baik di dalam membayar.'" (HR. Bukhari dari Abu Hurairah).

### 3) Ijma'

Wakalah dianggap sebagai sunnah karena walakah tergolong dalam jenis ta'awun (tolong-menolong) atas dasar kebaikan dan ketaqwaan dan hal ini dianjurkan oleh Al Qur'an dan hadits.<sup>107</sup>

### 4) Kaidah *fiqh*

الْأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَاتِ إِلَّا بَاحَةٌ إِلَّا أَنْ يُدَلَّ لِنَا عَلَى

<sup>107</sup> Fatwa DSN-MUI Nomor 10/DSN-MUI/IV/2000 tentang Wakalah

“Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”

Rukun dan syarat wakalah bil Ujrah

Akad terbentuk apabila memenuhi rukun dan syarat dalam perjanjian.<sup>108</sup> Adapun rukun akad wakalah bil ujarah adalah sebagai berikut:

- 1) Al Muwakil, yakni orang yang mewakilkan. Al Muwakil memiliki syarat yakni dia adalah orang yang memiliki kuasa penuh atas barang tersebut (dianggap sebagai harta). Anak kecil yang bisa membedakan baik buruknya sesuatu dan mewakilkan Tindakan yang bermanfaat seperti hibah, sedekah dan wasiat.
- 2) Al Wakil, yakni orang yang mewakili. Al Wakil memiliki syarat baligh, berakal dan cakap hukum. Menurut ulama Hanafiyah anak kecil yang dapat membedakan baik dan buruk dianggap sah menjadi wakil.
- 3) Al Muwakil Fih adalah objek yang dapat diwakilkan,<sup>109</sup> Hal-hal yang diwakilkan juga harus jelas dalam artian orang yang mewakili

---

<sup>108</sup>Kuat Ismanto, *Asuransi Syariah Tinjauan Asas-Asas Hukum Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), 144.

<sup>109</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2012),72.

mengetahui betul *an-naqbalu anniyabah* (pekerjaan yang digantikan), tidak bertentangan dengan syariat islam dan dapat diperbolehkan secara hukum islam untuk diwakilkan.<sup>110</sup>

Ada beberapa hal yang menyebabkan akad wakalah bil ujah berakhir, sebagai berikut:

- 1) Muwakil mencabut wakalahnya kepada wakil
- 2) Wakil mengundurkan diri dari akad wakalah
- 3) Muwakil meninggal dunia
- 4) Kesepakatan telah berakhir karena telah memenuhi waktu perjanjian
- 5) Tujuan wakalah terpenuhi
- 6) Barang yang benjadi objek wakalah bil ujah tidak memiliki muwakil atau seseorang yang berkuasa penuh atas barang tersebut.

#### c. Akad jualah

Jualah memiliki pengertian secara etimologi dan terminology. Jualah menurut etimologi dari beberapa sumber sebagai berikut:

jualah dalam al Mu'jam al Wasith<sup>111</sup>

مَا جَعَلْنَا الْعَمَلُ مَا جَسَّأَوْ زَشَّة

“*Apa saja yang dijadikan untuk upah atau risywah (sogokan)*”

---

<sup>110</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010), 234.

<sup>111</sup> Maja al Lughah al Arabiyah bil Qahirah, al Mu'jam al Wasith, *Daru ad Dakwah*, tt. (footnote kamus arab)

Adapun dalam kamus al-Bisri<sup>112</sup>, al jualah berarti (الجائشة/hadiah/persen) dan juga berarti (العملة /komisi). Sedangkan menurut Wahbah Az Zuhaili<sup>113</sup>

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

Maka dapat diambil garis besar bahwa jualah menurut bahasa memiliki arti upah/imbalan atas suatu Tindakan yang telah didasari pada suatu perjanjian dalam lingkup muamalah.<sup>114</sup>

Jualah secara terminology memiliki pengertian dari berbagai tokoh muslim, salah satunya:

Jualah menurut Imam Syamsuddin Muhammad ibnu al Khotib asy Syarbani<sup>115</sup> yang dikutip dalam kitab karya wahbah azzuhaili bahwa “Kesepakatan memberikan imbalan atas suatu pekerjaan tertentu atau pekerjaan yang belum pasti bisa dilaksanakan.” Selain itu Sayid Sabiq mendefinisi” al Ju’alah adalah akad atas suatu manfaat yang diperkirakan akan mendapatkan imbalan sebagaimana yang dijanjikan atas suatu pekerjaan”<sup>116</sup> Menurut Drs.Imron<sup>7</sup> Ju’alah adalah tindakan penetapan orang yang sah pentasarufannya(penggunaannya)

<sup>112</sup> Bisri, Adib, Kamus al Bisri, Pustaka Progresif,1999.

<sup>113</sup>Wahbah Al Zuhaili, *Al Fiqh Al Islami Wa Adillatuhu*, (Beirut: Dar al Fikr,2004), 137.

<sup>114</sup> Dr. Mustofa Dieb Al Bigha. *Lihat Fiqh Islam, Dr. Mustofa Dieb Al Bigha,Insan Amanah*, (Surabaya: Al I'tishom Cahaya Umat, 1424H, 271.

<sup>115</sup> Syamsuddin Muhammad, Mughnil Muhtaj ila Ma'rifati Ma'ani Alfadzil Minhaj, (Beirut: Dar Al-Kutub Al-Ilmiyah, 2004), 67.

<sup>116</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqh al Sunnah*, (Beirut: Muasasah al Risalah Nasyirun, 2008), 235.

tentang suatu ganti yang telah diketahui jelas atas pekerjaan yang ditentukan.<sup>117</sup>

Maka dapat diambil kesimpulan bahwa jualah memiliki arti memberi imbalan atas suatu pekerjaan yang masih belum pasti bisa dikerjakan. Jiak pekerjaan tersebut tenah memenuhi syarat dan pemberi telah berjanji untuk memberi imbalan apabila pekerjaan tersebut terselesaikan maka hukumnya lazim/wajib memberikan Imbalan.<sup>118</sup>

Dasar hukum jualah

a) Q.S Yusuf:72

قَالُوا نَفَقِدُ صُوعَ الْمَلِكِ وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ  
حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ

*“Mereka menjawab, “Kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh (bahan makanan seberat unta, dan aku jamin itu”<sup>119</sup>*

*Ibnu Jarir mengonotasikan dalam konsep dasar jualah, jualah dianggap sah apabila komisi yang diberikan berupa barang dan bukan uang.<sup>120</sup>*

Menurut Ibnu Katsirdalam tafsirnya menjelaskan kalimat

كَأَنَّ مَفْضُةَ يَشْرِبُونَ فِيهِ، وَكَأَنَّ مِثْلًا لِمَلِكٍ

*“alat takar tersebut terbuat dari perak yang digunakan mereka untuk minum.*

---

<sup>117</sup> Abu Amar & Imron. *Terjemah Fathul Qarib*, (Kudus: Menara Kudus, 1983), 136.

<sup>118</sup> *Ibid.*, 655

<sup>119</sup> Al Qur'an Kemenag, Surat Yusuf ayat 72, sumber: <https://quran.kemenag.go.id/sura/12>, dikutip 17 November 2021.

<sup>120</sup> Ibnu Jarir, Muhammad, *Jami'ul Bayan fi Ta'wil Ayil Qur'an*, Dar Ibnu Hazm, 2000, Juz 8, hlm.25.

*Bentuknya seperti cangkir minum yang ujungnya sempit tapi tengahnya lebar.”*

Pernyataan diatas dapat dijabarkan bahwa raja dikala itu menerapkan jualah dengan bentuk sayembara. Sayembara berhadiah bagi siapa saja yang dapat menemukan alat takar tersebut. Bagi yang mendapatkan alat takar tersebut akan mendapatkan komisi berupa bahan makanan seberat beban unta. Hal ini sebagaimana yang dijelaskan oleh Ibnu Jarir dalam tafsirnya.

وقول( :ولكنجاء لهحملبعير)يقول: ولكنجاء بالصوا

عحملبعير منالطعام

*“dan barang siapa yang bisa menemukan maka baginya imbalan makanan seberat beban unta) maksudnya adalah bagi siapa saja yang bisa menemukan takaran tersebut maka baginya imbalan makanan seberat beban unta.”*

Jadi, dalam konsep dasar muamalah Ju’alah tetap sah jika komisi/imbalan yang diberikan berupa barang dan bukanlah uang.<sup>121</sup>

b) Pendapat para ulama tentang jua’lah

Wahbah az zuhaili memaparkan pendapat madzab hanafiyah bahwa akad jua’lah tidak diperbolehkan karena mengandung unsur gharar. Gharar yang maksud adalah ketentuan waktu dan pekerjaan yang belum jelas bisa dilakukan atau tidaki dengan yang bersangkutan.

Sedangkan menurut madzhab hanafiyah, jualah diperbolehkan dengan dasar istihsan

---

<sup>121</sup>Ibid.

(adanya nilai manfaat). Dengan contoh adanya imbalan bagi siapa saja yang bisa mencari budak yang melarikan diri dari tuannya. Madzhab maliki, hambali, dan Syafi'i memperbolehkan jualah dengan dalil Q.S. Yusuf ayat 72 yang bercerita mengenai kisah nabi yusuf dan saudaranya. Selain itu didasari dengan hadits dari abu sa'id al khudri. Madzhab maliki memperbolehkan jualah seperti kegiatan jual beli pakaian, apabila pakaian tersebut berhasil terjual maka akan mendapatkan upah sebesar satu dirham.<sup>122</sup>

Syarat-syarat al jualah dalam islam

- a) Sighat
- b) Upah/imbalan
- c) Orang yang menjanjikan upah
- d) Pekerjaan yang mubah

Dalam masalah syarat ini Wahbah al Zuhaili menyebutkan ada 3 syarat, yaitu:

1. Ahliyat ta'auq (berkompeten). Maksud dari berkompeten dalam masalah ini mencakup tiga sisi yaitu baligh, aqil/berakal. Dan rosyid/rasional. Oleh karena itu, tidak sah Ju'alah dari orang yang belum baligh (kecil) atau orang gila ataupun orang yang tidak bisa berfikir secara rasional;
2. Imbalan yang jelas;
3. Hendaknya manfaat yang didapatkan benar-benar riil serta dibolehkan secara syar'ii. Maksud dibolehkan manfaatnya secara syar'ii yaitu bukan dalam perkara

---

<sup>122</sup>Malik bin Anas Al Asbahi, *Mudawanah al Kubra*, Jilid V, (Riyadh: Maktabah Nizar Musthafa al Baz, 1999), 1722.

yang diharamkan syariat seperti musik, zina, khamr dan lain-lain.<sup>123</sup>

Pembatalan akad al Ju'alah Para ulama sepakat dibolehkannya membatalkan akad Ju'alah. Namun demikian, ada perbedaan tentang kapan dibolehkannya pembatalan akad tersebut. Madzab Maliki mengatakan dibolehkannya pembatalan Ju'alah sebelum masuk ke dalam amal yang diinginkan. Dalam Madzhab Syafi'i dan Hambali dibolehkan membatalkan Ju'alah kapan saja sebagaimana dengan akad-akad muamalah lainnya. Jika seandainya pembatalan sebelum amal atau sesudah amal, maka keduanya sama-sama tidak berhak mendapatkan imbalan.

Kasus pertama karena orang tersebut memang belum memulai amal. Adapun kasus yang kedua karena tujuan yang dimaksudkan tidak tercapai. Namun, jika yang membatalkan adalah pihak yang berjanji memberikan imbalan setelah amal dimulai, maka pendapat yang paling benar dalam Madzab Syafi'i orang tersebut mendapat upah atas apa yang dia kerjakan karena memang Ju'alah adalah amal yang dijanjikan imbalan. Dalam pandangan penulis, pendapat Imam Syafii tersebut merupakan pendapat yang lebih tepat dan dekat dengan kebenaran. Begitu juga ketika suatu pekerjaan telah tuntas sebelum pekerjaan tersebut dijadikan amal Ju'alah, maka ia tidak berhak mendapatkan imbalan.<sup>124</sup>

#### d. Akad ijarah

---

<sup>123</sup> Wahbah Al Zuhaili, *Al Fiqh Al Islami Wa Adillatuhu*, 273.

<sup>124</sup> Muwafaquddin Ibnu Qudamah, *Umdatul al Fiqh*, (Mesir: Maktabah Aulad asy Syaikh Litturats, 2006), 75.

Menurut Sayyid Sabiq dalam Fiqih Sunah, al ijarah berasal dari kata al-ajru (upah) yang berarti al iwadh (ganti/ kompeksasi). Menurut syara' ijarah adalah akad yang memindahkan hak guna (kemanfaatan) barang atau jasa dengan pembayaran upah atau biaya sewa tanpa adanya perpindahan hak milik.<sup>125</sup>

Ulama Hanafiyah berpendapat bahwa ijarah adalah akad kemanfaatan dengan pengganti. Sedangkan ulaama Syafi'iyah berpendapat bahwa ijarah adalah akad kemanfaatan dengan maksud tertentu dan berstatus mubah dalam hukum islam. Adapun ulama malikiyah dan Hanabilah menyatakan bahwa ijarah adalah kemanfaatan yang mubah dengan jangka waktu dan disertai pengganti.<sup>126</sup>

Menurut Fatwa DSN-MUI No. 09/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan Ijarah, Ijarah adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa/upah, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri. Dengan demikian akad ijarah tidak ada perubahan kepemilikan, tetapi hanya perpindahan hak guna saja dari yang menyewakan pada penyewa.<sup>127</sup>

Pada kesimpulannya, ijarah adalah kegiatan bermuamalah yang melibatkan penyewa yang berperan mengambil kemanfaatn barang atau jasa dengan pengganti atau tukaran yang telah ditentukan oleh syara' tanpa diakhiri dengan kepemilikan. Ada dua jenis Ijarah dalam hukum islam :

<sup>125</sup> Sri Nurhayati & Wasilah, *Akuntansi Syariah Di Indonesia Edisi 3*, (Jakarta: Salemba Empat, 2013), 228.

<sup>126</sup> Rachmat Syafi'i, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2001), 121-122.

<sup>127</sup> Fatwa DSN NO.09/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Pembiayaan Ijarah. Lihat dalam Himpunan Fatwa DSN untuk Lembaga Keuangan Syariah, Edisi Pertama, DSN-MUI, BI, 2001, h. 55.

- 1) Ijarah yang berhubungan dengan sewa jasa, yaitu mempekerjakan jasa seseorang dengan upah sebagai imbalan jasa yang disewa.
- 2). Ijarah yang berhubungan dengan sewa asset atau properti, yaitu memindahkan hak untuk memakai dari asset tertentu kepada orang lain dengan imbalan biaya sewa.<sup>128</sup>

Landasan hukum ijarah

1). Q.S At Thalaq ayat 6

أَسْكِنُوهُنَّ مِنْ حَيْثُ سَكَنْتُمْ مِنْ وُجْدِكُمْ  
 وَلَا تُضَارُّوهُنَّ لِتُضَيِّقُوا عَلَيْهِنَّ ۗ وَإِنْ كُنَّ  
 أُولَاتٍ حَمَلٍ فَأَنْفِقُوا عَلَيْهِنَّ حَتَّىٰ يَضَعْنَ  
 حَمْلَهُنَّ ۗ فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآتُوهُنَّ  
 أُجُورَهُنَّ ۗ وَأَتَمَّرُوا بَيْنَكُم بِمَعْرُوفٍ ۗ وَإِنْ  
 تَعَاَسَرْتُمْ فَمَنْزُوعٌ لَهُ الْآخَرَىٰ

*“Tempatkanlah mereka (para istri) di mana kamu bertempat tinggal menurut kemampuanmu dan janganlah kamu menyusahkan mereka untuk menyempitkan (hati) mereka. Dan jika mereka (istri-istri yang sudah ditalak) itu sedang hamil, maka berikanlah kepada mereka nafkahnya sampai mereka melahirkan, kemudian jika mereka menyusukan (anak-anak)mu maka berikanlah imbalannya kepada mereka; dan musyawarahkanlah di antara kamu (segala sesuatu) dengan baik; dan jika kamu menemui*

---

<sup>128</sup> Ascara, *Akad Dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), 99.

*kesulitan, maka perempuan lain boleh menyusukan (anak itu) untuknya.”<sup>129</sup>*

## 2). Al Hadits

hadits Riwayat ibn majah dari ibnu umar, bahwa nabi bersabda:

“ *Berikanlah upah pekerja sebelum keringatnya kering*”<sup>130</sup>

## 3). Ijma’

Ijarah merupakan salah satu keterbatasan yang dibutuhkan manusia dalam kehidupan. Para ulama bersepakat ijma’ ijarah boleh dan sah dilakukan kerana memiliki landasan hukum islam berupa nash. Keterbatan manusia ini yang melandasi manusia saling terikat dan saling membutuhkan. Dan salah satu cara meringankannya dengan tolong menolong sesuai dengan ajaran agama.<sup>131</sup>

Rukun dan syarat ijarah:

- 1) Sighat berupa ijab qabul kedua belah pihak baik secara verbal atau dalam bentuk lainnya.
- 2) Pihak-pihak yang bersangkutan (penyewa atau biasa disebut mu’jir dan pemberi sewa ayng biasa disebut musta’jir)
- 3) Objek ijarah, objek ijarah haruslah memiliki manfaat yang dapat disewakan dan manfaat jasa atau upah
- 4) Ujroh (upah)<sup>132</sup>

---

<sup>129</sup> Al Qur’an Kemenag, Surat At Thalaq ayat 6, sumber: <https://quran.kemenag.go.id/sura/658>, dikutip 6 April 2022.

<sup>130</sup> Fatwa DSN NO.09/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Pembiayaan Ijarah. Lihat dalam Himpunan Fatwa DSN untuk Lembaga Keuangan Syariah, Edisi Pertama, DSN-MUI, BI, 2001, h. 56.

<sup>131</sup> Qamarul Huda, *Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Sukses Offset, 2011), 79.

<sup>132</sup> Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000), 117.

Berakhirnya akad ijarah Para ulama fiqh meyakini bahwa akad al-ijarah akan berakhir apabila:

- a. Objek hilang atau musnah, seperti rumah terbakar atau baju yang di jahitkan hilang;
- b. Tenggang waktu yang di sepakati dalam akad al-ijarah telah berakhir. Apabila yang disewakan itu rumah, maka rumah itu dikembalikan kepada pemiliknya, dan apabila yang disewa itu adalah jasa seseorang maka ia berhak menerima upahnya. Kedua hal ini disepakati oleh seluruh ulama fiqh.
- c. Menurut ulama hanafiyah, wafatnya salah seorang yang berakad. Karena akad al-ijarah menurut mereka tidak boleh diwariskan. Sedangkan menurut jumhur ulama, akad al-ijarah tidak batal dengan afatnya salah seorang yang berakad. Karena manfaat, menurut mereka boleh diwariskan dan al-ijarah sama dengan jual beli, yaitu mengikat kedua belah pihak yang berakad;
- d. Menurut ulama hanafiyah, apabila uzur dari salah satu pihak. Seperti rumah yang disewakan disita Negara karena terkait utang yang banyak, maka al-ijarah batal. Uzur-uzur yang dapat membatalkan akad al-ijarah itu, menurut ulama Hanafiyah adalah salah satu pihak muflis, dan berpindah tempat penyewa. Misalnya, seseorang digaji untuk menggali sumur di suatu desa, sebelum sumur itu selesai penduduk desa itu pindah ke desa lain. Akan tetapi menurut jumhur ulama, uzur yang boleh membatalkan akad al-ijarah itu hanyalah apabila objeknya mengandung cacat atas

manfaat yang dituju dalam akal itu hilang, seperti kebakaran dan dilanda banjir.<sup>133</sup>

## **B. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah**

### **1. Pengertian Penjualan Langsung Berjenjang Syariah**

Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) atau lebih umum dikenal dengan *Multi Level Marketing* Syariah adalah cara penjualan barang atau jasa tertentu yang memiliki mekanisme berstruktur yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha sebagai mitra usaha kepada perorangan atau badan usaha lainnya secara berurutan atas dasar imbalan (komisi atau bonus) berdasar pada hasil penjualan.<sup>134</sup>

Bisnis konvensional sekarang ini telah dirombak, dimodifikasi dan disesuaikan dengan syariah. Perubahan bisnis konvensional menuju bisnis syariah juga disesuaikan dengan nilai-nilai ekonomi syariah yang berlandaskan pada akhlak, tauhid dan hukum *muamalah*.<sup>135</sup>

Perbedaan bisnis konvensional dan syariah juga dapat dilihat dari visi dan misinya. Visi misi MLM syariah tentu mengutamakan keuntungan akhirat dan menganggap bahwa keuntungan materi adalah bonus yang didapat. Selain itu MLM syariah juga mengedepankan motivasi yang terbangun dari niat, produk, orientasi, pengawasan, system pengolahan dan sebagainya.<sup>136</sup>

MLM syariah diawasi pengelolaannya oleh Depan Pengawas Syariah. Lembaga tersebut memiliki tugas inti yaitu internal audit and surveillance system, atau

<sup>133</sup>*Ibid.*, 237-238.

<sup>134</sup>Kuswara, *Mengenal Multi Level Marketing Syari'ah* (Tangerang: Amal Actual, 2005), 18.

<sup>135</sup>Cecep Castrawijaya, *Etika Bisnis Multi Level Marketing Syariah*, (Tangerang Selatan: Sedaun Publising, 2013), 65.

<sup>136</sup>Kuswara, *Mengenal Multi Level Marketing Syari'ah*, 86.

dalam garis besar memfilter apabila terdapat transaksi atau hal-hal yang tidak sesuai dengan aturan agama Islam pada usaha syariah.<sup>137</sup>

## 2. Ciri-ciri Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

*Multi Level Marketing* memicu peningkatan bisnis yang menarik untuk bergabung dimata masyarakat. Disisi lain, banyak pula yang memanfaatkan system *Multi Level Marketing* yang bermutu rendah. Oleh karenanya, masyarakat harus memilah dan memilih bisnis yang benar-benar *Multi Level Marketing*. Berikut ini adalah beberapa ciri *Multi Level Marketing* yang baik:<sup>138</sup>

### a. Pendaftaran

Bisnis *Multi Level Marketing* cenderung melakukan penarikan uang pendaftaran kepada calon anggotanya. Pada uang pendaftaran tersebut relative tidak terlalu mahal. Uang pendaftaran ini dialokasikan sebagai kartu anggota, pencetakan stater, formular, brosur, katalog produk, company profil, dan lain sebagainya. Bahkan bisnis *Multi Level Marketing* sudah mendapatkan contoh produk (sample).

### b. Support System

Bisnis *Multi Level Marketing* mengedepankan kualitas anggotanya. Hal ini dapat dilihat dari pelatihan secara teratur yang diselenggarakan oleh pihak perusahaan. Pelatihan tersebut melatih dan mengembangkan keterampilan distributor untuk membangun karakter *personal branding* dalam bisnis. Pelatihan tersebut dibuat guna mengembangkan sumber daya Manusia (SDM). SDM yang rendah akan menimbulkan penurunan *omzet* bagi perusahaan. Dukungan *support system*

---

<sup>137</sup> Cecep Castrawijaya, *Etika Bisnis Multi Level Marketing Syariah*, 66.

<sup>138</sup> Kuswara, *Mengenal Multi Level Marketing Syari'ah*, 43-44.

dalam MLM biasa disebut *Bussiness School*. *Bussiness School* yang baik akan membangun distributor yang sukses dan sesuai dengan yang diharapkan oleh perusahaan.<sup>139</sup>

c. Perusahaan

Perusahaan yang jelas pasti memiliki badan hukum. Status perusahaan haruslah jelas, mule dari alamat perusahaan, kepemilikan Gedung perusahaan, dan manajemen yang baik atau buruk. Manajemen perusahaan yang baik memiliki reputasi yang baik, jauh dari catatan criminal dan tidak cacat hukum. Perusahaan harus memiliki perijinan Ijin Usaha Penjualan Berjenjang (IUPB) dari Deperindag. Status perusahaan juga akan terlihat lebih baik dengan bergabung dalam Asosiasi Penjualan Langsung (APLI). Informasi mengenai perusahaan juga harus baik, terbuka dan transparan dalam hal-hal tertentu.

d. Bussiness Plan

*Marketing Plan* adalah tata cara pengembangan bisnis yang mengatur tentang kinerja pekerja, perhitungan bonus dan persyaratan kenaikan jenjang. *Marketing Plan* harus bersifat jelas, realistis, dan transparan.<sup>140</sup>

e. Produk

Perusahaan yang menerapkan *Multi Level Marketing* harus memiliki produk yang dijual dengan harga wajar dan berkualitas. Produk yang dijual bisa berupa barang ataupun jasa. Harga dengan kualitas produk harus sesuai dengan kualitas.<sup>141</sup>

---

<sup>139</sup>*Ibid.*, 44.

<sup>140</sup>*Ibid.*, 45.

<sup>141</sup>*Ibid.*, 45-46.

### 3. Perbedaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah/ *Multi Level Marketing Syariah* dengan *Multi Level Marketing Konvensional*

Sepintas Perbedaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah tampak mirip dengan *Multi Level Marketing konvensional*, namun apabila dikaji Kembali terdapat perbedaan signifikan diantara keduanya, yaitu:<sup>142</sup>

*Pertama*, Penjualan Langsung Berjenjang Syariah diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah dengan mengamati pengelolaan dan konsep secara syariat, merujuk kepada Al-Qur'an dan Hadits. DSN-MUI mengawasi perusahaan-perusahaan yang berjalan dibidang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah agar sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

*Kedua*, Penjualan Langsung Berjenjang Syariah memiliki visi misi untuk membangun ekonomi nasional, kesejahteraan, kemakmuran, dan meningkatkan martabat bangsa.

*Ketiga*, Penjualan Langsung Berjenjang Syariah disusun dengan prinsip keadilan dan kesejahteraan. Sistem marketing yang mudah dipahami serta dipraktikan memberikan kesempatan kepada distributor untuk meraih pendapatan seoptimal mungkin melalui dua jalan yakni kemampuan penjualan maupun pengembangan jaringan.

*Keempat*, Penjualan Langsung Berjenjang Syariah membimbing distributor agar tidak memprioritaskan materialism dan konsumenisme yang jauh dari kata nilai Islam.

Perusahaan yang membagikan uang pendaftaran hasil perekrutan anggota baru sebagai bonus rekrutmen, dengan demikian disebut *money game* atau perjudian. Money game atau perjudian jelas

---

<sup>142</sup>*Ibid.*, 102.

termasuk dalam larangan syariat Islam. Apabila ada perusahaan dengan sistem *Multi Level Marketing* yang bertujuan untuk mengimpun masyarakat guna memutarakan uang keanggotaan dengan kedok menjual produk maupun jasa itulah yang disebut *money game*.<sup>143</sup>

## C. *Multi Level Marketing*

### 1. Pengertian

Sistem multilevel marketing adalah sebuah sistem pemasaran yang secara bahasa diadopsi dari bahasa Inggris. Kata “*multi*” berarti “lebih dari satu atau banyak”. Sedangkan kata “*level*” mempunyai arti “tingkatan atau lapisan. Kata marketing merupakan bahasa adopsi dari bahasa Inggris yang berarti “aktivitas mempresentasikan, mengiklankan, dan menjual produk perusahaan dengan cara sebaik mungkin.”<sup>144</sup>

Oleh karena itu *multi level marketing* diartikan sebuah proses pemasaran yang memposisikan tenaga penjual tak sekedar menerima kompensasi penjualan yang mereka peroleh, tetapi disertai hasil penjualan para penjual lain dilevel bawah yang mereka manfaatkan atau rekrut. Tenaga yang direkrut disebut anggota atau *downline*.<sup>145</sup>

Ada juga yang mengartikan MLM sebagai system pemasaran modern yang memiliki ornament jaringan distribusi yakni memposisikan pelanggan perusahaan menjadi tenaga pemasaran sekaligus.<sup>146</sup>

Perusahaan yang menjalankan bisnisnya dengan system MLM tidak hanya menjalankan penjualan produk

<sup>143</sup>*Ibid.*, 107.

<sup>144</sup> Mufti Afif dan Richa Angkita Mulyawisdaawati, “Sistem Pemasaran Multi Level Marketing (MLM) Ditinjau dalam Hukum Ekonomi Syariah”, *Cakrawala Jurnal Studi Islam*, vol. 13, no. 2, 2018, 136.

<sup>145</sup>Rivai, Veithzal, *Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Perusahaan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012), 179.

<sup>146</sup>Muslih, Ahmad Wardi, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2010), 613.

barang tetapi juga produk jasa yaitu jasa marketing berlevel-level (piramida) dengan imbalan berupa *fee*, bonus, dan sebagainya. Tergantung tingkatan level, prestasi penjualan, dan status keanggotaan distributor.<sup>147</sup>

Sistem pemasaran berjenjang (MLM) yang pertama kali diperkenalkan oleh Prof. Carl Rehnborg yang berasal dari Universitas Chicago. Dialah penemu pertama sistem pemasaran bertingkat yang sangat fenomenal hingga kini. Sistem multilevel marketing dirancang pada tahun 1940-an oleh perusahaan di Amerika Serikat yang bernama, *Nutrilite Product Inc.* Produk yang pertama kali diperkenalkan adalah produk vitamin dan makanan tambahan *nutrilite*. Sistem pemasaran yang dipakai oleh perusahaan *Nutrilite Product Inc* adalah rekrutmen tenaga pemasar dengan biaya administrasi yang relatif ringan. Dalam pemasaran ini sangat dibutuhkan tenaga pemasar yang sangat aktif untuk meningkatkan 2 keuntungan sekaligus. Keuntungan pertama adalah keuntungan langsung dalam bentuk selisih harga antara harga pembelian produk dengan harga jual. Keuntungan jenis ini sangat tergantung pada jumlah produk yang dijual. Kedua, keuntungan bentuk potongan harga yang dalam bahasa MLM disebut bonus. Bonus tersebut dihasilkan dari keuntungan perusahaan atas jumlah produk yang berhasil dijual distributor (*downline*) yang direkrut dan dilatih oleh tenaga pemasar. Besar kecilnya bonus ini tergantung pada total produk yang berhasil dijual oleh para distributor level bawahnya (*downline*). Dari sistem pemasaran dan penjualan yang tersebut membuat perusahaan MLM mendapatkan potensi pendapatan yang begitu besar dan memberikan inovasi terhadap dunia pemasaran (Boni, 2007).<sup>148</sup>

---

<sup>147</sup>Setiawan Budi Ulomo, *Fiqih Aktual*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2003), 102-203.

<sup>148</sup>*Ibid.*, 137

Rahmawati Puspisari mengungkapkan unsur-unsur yang dimiliki MLM, antara lain:

- a) Adanya jenjang atau level
- b) Selalu melakukan pengkrekatan keanggotaan
- c) Penjualan produk
- d) Adanya sistem pelatihan
- e) Adanya Komisi <sup>149</sup>

## 2. Sejarah *Multi Level Marketing*

Kegiatan jual beli sudah ada jauh sebelum jaman nenek moyang nusantara. Akan tetapi fenomena MLM non syariah tumbuh dan berkembang sejak tahun 1986 dan sudah berakar menjadi 106 perusahaan. Walau kegiatan MLM ini juga sudah menjadi salah satu kontribusi ekonomi masyarakat. Namun pada dasarnya yang dipermasalahkan adalah kehalalan dan kesucian produk, aturan main dan budaya kerjanya. Produk yang diperjual belikan haruslah jauh dari ciri-ciri gharar (tipuan atau ketidak pastian), riba, maisir (judi) dan zulm (eksploitasi). <sup>150</sup>

Akar dari MLM tentu tidak dapat terlepas dari berdirinya *Amway Corporation* dan produk *nutrilite* yang berupa obat diet. Konsep ini dimulai pada tahun 1930 oleh Carl Rehnborg, salah satu pengusaha Amerika yang berdomisili di Cina pada tahun 1917-1927. Carl melakukan eksperimen hampir 7 tahun hingga akhirnya menemukan suplemen atau obat diet yang berhasil mengontrol berat badan dan Carl beritahukan hasil temuannya kepada teman-temannya. Karena temen-teman Carl tertarik untuk menjualkan

---

<sup>149</sup> Rachmawati,Puspitasari, “Multi Level Marketing Pada Perusahaan Tianshi Solo Ditinjau Dari Hukum Islam”, Disertasi Universitas Muhammadiyah Surakarta, (Surakarta: 2008), 5.

<sup>150</sup>Agus Marimin, Abdul Haris Romdhoni & Tiara Nur Fitria, “Bisnis Mulyi Level Marketing Dalam Pandangan Islam”, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, vol. 2, no.. 2, Juli 2016, 107.

produk Carl (menjadi distributor) maka Carl memberi tawaran apabila temannya bisa menjualkan produknya maka dia akan memberikan komisi sebagai bentuk upah.

Inilah praktek awal MLM berdiri, akan tetapi pada tahun 1951 Pengadilan menetapkan bahwa Perusahaan Reghborn dilarang beroperasi karena terlalu melebih-lebihkan produk yang mereka jual. Oleh karena itu Rich Devos dan Jay Van Andel selaku distributor utama produk nutrilite mengorganisasikan lebih dari 2000 distributor untuk mendirikan American Way Association yang akhirnya mengganti nama menjadi Amway.<sup>151</sup>

### 3. Jenis dan bentuk sistem *multi level marketing*

Menurut Boni (2007), pengelompokan bisnis *multi level* dapat dilakukan berdasarkan hal-hal di bawah ini:<sup>152</sup>

- a. Berdasarkan produk, pembagian bisnis MLM dilakukan berdasarkan ada dan tidaknya produk sebagai objek yang dijual. Berdasarkan hal ini bisnis multilevel terbagi menjadi dua yaitu bisnis berdasarkan produk dan bisnis yang non produk. Jenis ini lebih dikenal dengan istilah ponzi scheme atau piramida ponzi atau *money game*;
- b. Berdasarkan susunan jaringan, pengelompokan dilakukan berdasarkan susunan jaringan. Dalam hal ini bisnis system multilevel dibagi menjadi dua, yaitu “*multilevel matahari*” atau “*multilevel murni*”. Yaitu bisnis *multi level* yang tidak membatasi bangunan dan susunan jaringannya. Kedua adalah “*multi level non matahari*” adalah bisnis *multi level* yang membatasi bangunan dan

---

<sup>151</sup>*Ibid.*, 108.

<sup>152</sup>Setiawan Budi Ulomo, *Fiqih Aktual*, 253.

susunan jaringan. Jumlahnya seperti hanya dua jaringan (*binary system*), tiga jaringan (*threenary system*) dan empat jaringan (*fournary system*) dan lain sebagainya.

- c. Berdasarkan sistem pembonusan. Berdasarkan sistem pembonusan ini bisnis multi level dibagi menjadi tiga bagian, yaitu bisnis multi level yang sistem pembonusannya berdasarkan penjualan produk saja, baik personal sales maupun yang group sales. Sistem ini banyak dijumpai pada bisnis multi level matahari. Kedua, bisnis multi level yang sistem pembonusannya berdasarkan perkembangan jaringan saja. Sistem ini banyak ditemukan dalam jenis multi level non matahari utamanya *binary system*. Ketiga adalah bisnis *multi level* yang menggabungkan dua dasar pembonusan, perkembangan jaringan dan penjualan produk.<sup>153</sup>

#### 4. Cara Kerja *Multi Level Marketing*

1. Berperan sebagai sponsor

Salah satu trik untuk menjadi distributor MLM, seseorang harus memiliki literasi sesama distributor yang sudah ada atau langsung ke perusahaan,

2. Menjadi keanggotaan MLM

Sebelum bergabung dalam lingkungan MLM, seseorang akan membayar uang keanggotaan yang mencakup buku pedoman penjualan, selebaran berkala, majalah, informasi produk, contoh-contoh produk, formulir pesanan dan nasehat bisnis. Setelah itu dilanjutkan dengan penandatanganan kontrak yang menaati peraturan sebagai distributor. Keunggulan menjadi distributor MLM adalah

---

<sup>153</sup>*Ibid*

mendapatkan harga grosir yang dijual oleh perusahaan.

### 3. Mengecerkan

Distributor MLM mendapat keuntungan dengan menjual produk kepada orang lain dengan harga ecer. Misalkan seseorang membeli produk kepada pihak distributor dengan harga Rp.100.000,00 sedangkan harga grosir yang diberikan perusahaan kepada pihak distributor sebanyak Rp.80.000,00. maka distributor sudah mendapatkan keuntungan sebesar Rp.20.000,00.

### 4. Potongan harga

Keuntungan dengan prosentase terbesar yang dinikmati distributor adalah potongan harga. Potongan harga mengikuti besarnya volume penjualan dalam satu periode. Misalnya, dalam sebulan pihak distributor memiliki pendapatan sebanyak Rp.300.000,00 maka dia akan mendapatkan potongan harga sebesar 25% sehingga harga eceran meningkat menjadi Rp. 75.000,00 ( 25% x Rp. 300.000,00). Berikut ini adalah contoh jenjang potongan harga sesuai dengan meningkatkan volume usaha:

Tabel 2.1

Potongan Harga Perusahaan Amindoway

Volume usaha (x)	Potongan harga dalam %
$x < 250$	20
$250 \leq x < 500$	25
$500 \leq x < 1.200$	30

$1200 \leq x < 2.500$	35
$2.500 \leq x < 5.000$	40
$x > 5.000$	45

Sumber: <https://www.apli.or.id/detail-anggota/APLI-000014/pt-amindoway-jaya>

Salah satu perusahaan yang menerapkan system unu adalah Perusahaan Amindoway Jaya salah satu anak cabang Perusahaan Amway yang berlokasi di Indonesia.. Frank Reuneker selaku Presiden direktur Aminoway Jaya mengklain bahwa anggota (distributor) Amway dapat membeli produk Amway dengan harga yang lebih murah (Swa Sembada, edisi khusus 03/1994).<sup>154</sup>

## 5. Ciri-ciri multi level marketing

Adapun yang menjadi ciri-ciri dari bisnis *Multi level marketing* adalah:

- a. Kesempatan yang sama berlaku kepada semua anggota dengan tujuan keberhasilan
- b. Kerja keras menjadi acuan keberhasilan dan keuntungan dari penjualan dan pembelian produk
- c. Kesempatan menjadi anggota hanya satu kali
- d. Biaya pendaftaran cenderung tidak mahal agar mudah dijangkau oleh berbagai kalangan
- e. Sistem keuntungan didasari dengan perhitungan yang pasti berdasarkan keberhasilan penjualan pribadi maupun jaringan

---

<sup>154</sup>Amindoway, "Daftar Produk dan Potongan Harga PT. Amindoway Jaya", sebagaimana yang telah dikutip dalam <https://www.apli.or.id/detail-anggota/APLI-000014/pt-amindoway-jaya> diakses pada 13 Mei 2022

- f. Distributor independent tidak diperbolehkan menumpuk barang karena tujuan penjualan terletak kepada penggunaan manfaat oleh customer
- g. Keuntungan MLM bersifat financial dan non financial, non financial berupa penghargaan, kenaikan jabatan, Kesehatan, pengembangan karakter dan sebagainya
- h. Perusahaan MLM menekan kan pelatihan Pendidikan dan pelatihan untuk menunjang kesinambungan bekerja
- i. Setiap sponsor atau up-line berkepentingan meningkatkan kualitas distributor di jaringannya
- j. Pembagian komisi dilakukan sebulan sekali,<sup>155</sup>

## 6. Dampak positif dan negative bisnis multi marketing

MLM dianggap sebagai metode yang efisien dan efektif pada tingkatan retail penjualan karena luasnya Gerakan individu. MLM atau Network marketing adalah sistem penjualan yang berfokus pada pendistribusian barang atau jasa lewat suatu jaringan atau orang-orang independent, kemudia pelaku distribusi mempromosikan produk kepada orang lain untuk membantu meneruskan lewat satu atau beberapa tingkat pemasukan.<sup>156</sup>

Dampak negative MLM yang tercantum di Dewan Syariah Partai Keadilan melalui Fatwa No.02/K/DS-P/VI/11419 diantaranya:

- a. Munculnya obsesi berlebih untuk mencapai target penjualan tertentu yang berpacu pada sistem

---

<sup>155</sup>Andrias Harefa, *Presentasi Efektif*, (Yogyakarta: Andi Yogyakarta,1999), 19.

<sup>156</sup>David, Roller, *Menjadi Kaya dengan Multi Level Marketing*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1995), 3.

- b. Pola hidup hedonis yang terbentuk ketika mengadakan rapat dan pertemuan bisnis
- c. Banyak yang keluar dari tugas dan pekerjaan tetapnya karena terobsesi kepada perolehan harta yang banyak dengan waktu yang singkat
- d. Perlakuan mitra berdasarkan target penjualan kuantitatif dan mengidentifikasi seseorang untuk berjiwa materialis dan jauh dari tujuan asasi yakni dekat kepada Allah di dunia dan akhirat.<sup>157</sup>

## 7. **Pandangan Islam Tentang *Multi Level Marketing***

Memang pada dasarnya segala bentuk mu'amalah atau transaksi hukumnya boleh (mubah) sehingga ada argumentasi yang mengharamkannya. Islam mempunyai prinsip-prinsip tentang pengembangan sistem bisnis yaitu harus terbebas dari unsur dharar (bahaya), jahalah (ketidakjelasan) dan zhulm (merugikan atau tidak adil terhadap salah satu pihak). Sistem pemberian bonus Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Dalam Pandangan Islam harus adil, tidak menzalimi dan tidak hanya menguntungkan orang yang di atas. Bisnis juga harus terbebas dari unsur MAGHRIB, singkatan dari lima unsur judi, aniaya, penipuan, haram, riba (bunga), batil dll. Kalau kita ingin mengembangkan bisnis MLM, maka ia harus terbebas dari unsur-unsur di atas. Oleh karena itu, barang atau jasa yang dibisniskan serta tata cara penjualannya harus halal, tidak haram dan tidak

---

<sup>157</sup> Dewan Syariah Partai Keadilan melalui Fatwa No.02/K/DS-P/VI/11419

syubhat serta tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syari'ah di atas.<sup>158</sup>

MLM yang menggunakan strategi pemasaran secara bertingkat (levelisasi) mengandung unsur-unsur positif, asalkan diisi dengan nilai-nilai Islam dan sistemnya disesuaikan dengan syari'ah Islam. Bila demikian, MLM dipandang memiliki unsur-unsur silaturahmi, dakwah dan tarbiyah. Menurut Muhammad Hidayat, Dewan Syari'ah MUI Pusat, metode semacam ini pernah digunakan Rasulullah dalam melakukan dakwah Islamiyah pada awal-awal Islam. Dakwah Islam pada saat itu dilakukan melalui teori gethok tular (mulut ke mulut) dari sahabat satu ke sahabat lainnya. Sehingga pada suatu ketika Islam dapat di terima oleh masyarakat kebanyakan.<sup>159</sup>

Bisnis yang dijalankan dengan sistem MLM tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang, tetapi juga jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa marketing *fee*, bonus, hadiah dan sebagainya, tergantung prestasi, dan level seorang anggota.

Jasa marketing yang bertindak sebagai perantara antara produsen dan konsumen. Dalam istilah *fiqh* Islam hal ini disebut Samsarah / Simsar. Kegiatan samsarah dalam bentuk distributor, agen, member atau mitra niaga dalam fikih Islam termasuk dalam akad ijarah, yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang lain dengan imbalan, insentif atau bonus (*ujrah*) Semua ulama membolehkan akad seperti ini. Sama halnya seperti cara berdagang yang lain, strategi MLM harus memenuhi rukun jual beli serta akhlak (etika) yang baik. Di samping itu komoditas yang dijual harus halal

---

<sup>158</sup>Agus Marimin, Abdul Haris Romdhoni & Tiara Nur Fitria, "Bisnis Mulyi Level Marketing Dalam Pandangan Islam",112.

<sup>159</sup>Henry Guntur Tarigan, *Menulis Sebagai Suatu Keterampilan Berbahasa*, (Bandung: Angkasa, 2002), 30.

(bukan haram maupun syubhat), memenuhi kualitas dan bermafaat. MLM tidak boleh memperjualbelikan produk yang tidak jelas status halalhnya. Atau menggunakan modus penawaran (iklan) produksi promosi tanpa mengindahkan normanorma agama dan kesucilaan. Sehingga, pada dasarnya sistem MLM adalah muamalah atau buyu' yang prinsip dasarnya boleh (mubah) selagi tidak ada unsur: riba, gharar (penipuan), dharar (merugikan ata fihak lain), jahalah (tidak transparan).

Syarat agar MLM menjadi syari'ah diantaranya:<sup>160</sup>

- a) Produk yang dipasarkan harus halal, thayyib (berkualitas) dan menjauhi syubhat (Syubhat adalah sesuatu yang masih meragukan).
- b) Sistem akadnya harus memenuhi kaedah dan rukun jual beli sebagaimana yang terdapat dalam hukum Islam (fikih muamalah).
- c) Operasional, kebijakan, corporate culture, maupun sistem akuntansinya harus sesuai syari'ah.
- d) Tidak ada excessive mark up harga barang (harga barang di mark up sampai dua kali lipat), sehingga anggota terzalimi dengan harga yang amat mahal, tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh.
- e) Struktur manajemennya memiliki Dewan Pengawas Syari'ah (DPS) yang terdiri dari para ulama yang memahami masalah ekonomi.
- f) Formula intensif harus adil, tidak menzalimi down line dan tidak menempatkan up line hanya menerima pasif income tanpa bekerja, up

---

<sup>160</sup>Mufti Afif & Richa Angkita Mulyawisdawati, "Tinjauan Analitik dan Kritik: Konsep dan Praktik Multi Level Marketing (MLM) Syariah di Indonesia", *Cakrawala Jurnal Studi Islam*, Desember 2018, 52.

line tidak boleh menerima income dari hasil jerih payah down linanya.

- g) Pembagian bonus harus mencerminkan usaha masing-masing anggota.
- h) Tidak ada eksploitasi dalam aturan pembagian bonus antara orang yang awal menjadi anggota dengan yang akhir,
- i) Bonus yang diberikan harus jelas angka nisbahnya sejak awal.
- j) Tidak menitikberatkan barang-barang tertier ketika ummat masih bergelut dengan pemenuhan kebutuhan primer.
- k) Cara penghargaan kepada mereka yang berprestasi tidak boleh mencerminkan sikap hura-hura dan pesta pora, karena sikap itu tidak syari'ah. Praktik ini banyak terjadi pada sejumlah perusahaan MLM.
- l) Perusahaan MLM harus berorientasi pada kesehatan ekonomi ummat.

Usaha bisnis MLM, (khususnya yang dikelola oleh kaum muslimin), seharusnya memiliki misi mulia dibalik kegiatan bisnisnya seperti:<sup>161</sup>

- a. Mengangkat derajat ekonomi ummat melalui usaha yang sesuai dengan tuntunan syari'at islam.
- b. Meningkatkan jalinan ukhuwah ummat islam di seluruh dunia,
- c. Membentuk jaringan ekonomi ummat yang berskala internasional, baik jaringan produksi, distribusi maupun konsumennya sehingga dapat mendorong kemandirian dan kejayaan ekonomi ummat.

---

<sup>161</sup>Agus Marimin, Abdul Haris Romdhoni & Tiara Nur Fitria, "Bisnis Mulyi Level Marketing Dalam Pandangan Islam", 149.

- d. Memperkokoh ketahanan akidah dari serbuan ideologi, budaya dan produk yang tidak sesuai dengan nilai-nilai islami.
- e. Mengantisipasi dan mempersiapkan strategi dan daya saing menghadapi era globalisasi dan teknologi informasi,
- f. Meningkatkan ketenangan konsumen dengan tersedianya produk-produk halal dan thayyib.

Ada beberapa bentuk sistem MLM yang jelas keharamannya atau meragukan, yaitu apabila ia menggunakan sistem berikut : <sup>162</sup>

- 1) Harga tinggi dari biasa. Menjual produk yang diperjualbelikan dalam sistem MLM dengan harga yang jauh lebih tinggi dari harga biasa, ini sangat tidak dianjurkan dalam islam, malah menurut sebagian ulama, aqad seperti ini adalah tidak sah. Menjual barang dengan harga yang lebih tinggi dari harga biasa merupakan bentuk penipuan harga kepada orang awam yang tidak mengetahui harga normal. Dalam sistem MLM harga yang sengaja dinaikkan karena sekaligus digabungkan dengan uang pendaftaran sebagai anggota.
- 2) Target Pembelian Pribadi Sebagai Syarat Komisi. Selain dari iuran yang wajib dibayar oleh anggota, biasanya terdapat syarat yang mewajibkan anggota tersebut mencapai target pembelian tertentu sebagai syarat untuk mendapat komisi dari hasil penjualan anggota di bawahnya. Apabila ia gagal mencapai target pembelian tersebut maka keanggotaannya akan hilang atau dia tidak akan mendapatkan komisi sedikitpun

---

<sup>162</sup>Lailatur Rahmah, Wawan Junaidi, & Muhammad Sholeh, "Bisnis Multi Level Marketing dalam Tinjauan Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 (Studi Kasus pada Member MLM 4Jovem di Situbondo), *Istidlal*, vol. 1, no. 2, Oktober 2017, 61.

walaupun orang bawahannya menjual dengan begitu banyak. Semua MLM yang menerapkan syarat seperti ini, menyebabkan sistem MLM mereka menjadi bermasalah dari sudut Syariah karena adanya unsur kezaliman terhadap anggota dan adanya kewajiban penjualan bersyarat dengan syarat yang ditentukan sepihak dan merupakan berbentuk penindasan. Pada dasarnya, komisi yang diambil atas usaha menjual sesuatu barangan adalah boleh menurut Syari'ah.

- 3) Jika anggota mendaftar sebagai anggota MLM dengan iuran tertentu, tetapi tidak ada satu produkpun untuk diperdagangkan, usahanya hanyalah dengan mencari anggota bawahannya (*downline*). Setiap kali ia mendapat anggota baru, maka diberikan beberapa persen dari pembayaran anggota baru tersebut kepadanya. Semakin banyak anggota baru maka semakin banyak jumlah bonusnya. Ini adalah bentuk riba karena memperdagangkan sejumlah uang untuk mendapat uang yang lebih banyak di kemudian hari.
- 4) Terdapat juga MLM yang melakukan manipulasi dalam menjual produknya, atau memaksa pembeli untuk menggunakan produknya atau yang dijual adalah barang haram. Maka MLM tersebut jelas keharamannya.<sup>163</sup>

Selain itu perlu kiranya dicermati beberapa isu syariah pada bisnis MLM diantaranya sebagaimana yang disoroti oleh MUI DKI dalam Fiqh Indonesia Himpunan Fatwa MUI DKI Jakarta, yaitu<sup>164</sup>

---

<sup>163</sup>*Ibid.*, 63.

<sup>164</sup>Muadz, "Fatwa Seputar Bisnis Multi Level Marketing", sebagaimana dikutip dalam <https://www.muiddkijakarta.or.id/23/12/2014/fatwa-seputar-bisnis-multi-level-marketing/> diakses pada 6 April 2022.

1. Barang-barang yang diperjualbelikan dalam sistem MLM menggunakan harga yang jauh lebih tinggi dari harga wajar, maka hukumnya haram karena secara tidak langsung pihak perusahaan telah menambahkan harga yang dibebankan kepada pihak pembeli sebagai sharing modal dalam akad syirkah (kemitraan) mengingat pembeli sekaligus akan menjadi member perusahaan yang apabila ia ikut memasarkan akan mendapat keuntungan estafet. Dengan demikian praktek perdagangan MLM juga mengandung unsur kesamaran atau penipuan karena terjadi kekaburan antara akad jual beli, syirkah dan mudharabah, karena pihak pembeli sesudah menjadi member juga berfungsi sebagai pekerja yang memasarkan produk perusahaan kepada calon pembeli atau member baru.
2. Jika calon anggota mendaftar ke perusahaan MLM dengan membayar uang tertentu, dengan ketentuan dia harus membeli produk perusahaan baik untuk dijual lagi atau tidak dengan ketentuan yang telah ditetapkan untuk bisa mendapatkan point atau bonus. Dan apabila tidak bisa mencapai target tersebut maka keanggotaannya akan dicabut dan uangnya pun hangus. Hal ini diharamkan karena mengandung unsur gharar yang sangat jelas dan kedzaliman terhadap anggota.
3. Jika calon anggota mendaftar dengan membayar uang tertentu, tapi tidak ada keharusan untuk membeli atau menjual produk perusahaan, dia hanya berkewajiban mencari anggota baru dengan cara seperti diatas, yakni membayar uang pendaftaran. Semakin banyak anggota maka akan semakin banyak bonusnya. Ini merupakan salah satu transaksi berbasis riba karena menaruh uang

diperusahaan tersebut kemudian mendapatkan hasil yang lebih banyak semacam *money game*.<sup>165</sup>

Sebagaimana kasus perusahaan MLM yang melakukan kegiatan menjaring dana dari masyarakat untuk menanamkan modal disitu dengan janji akan diberikan bunga dan bonus dari modalnya dengan memutarnya diantaranya pada investasi ribawi seperti deposito perbankan konvensional. Ini jelas hukumnya haram karena mengandung unsur riba. Selain kriteria penilaian di atas perlu diperhatikan pula hal-hal berikut:

- 1) Transparansi penjualan dan pembagian bonus serta komisi penjualan, disamping pembukuan yang menyangkut perpajakan dan perkembangan networking atau jaringan dan level, melalui laporan otomatis secara periodik.
- 2) Penegasan niat dan tujuan bisnis MLM sebagai sarana penjualan langsung produk barang ataupun jasa yang bermanfaat, dan bukan permainan uang (*money game*).
- 3) Meyakinkan kehalalan produk yang menjadi objek transaksi riil (*underlying transaction*) dan tidak mendorong kepada kehidupan boros, hedonis, dan membahayakan eksistensi produk domestik terutama MLM produk asing.
- 4) Tidak adanya *excessive mark up* (*ghubn fakhisy*) atas harga produk yang dijeluabelikan di atas covering biaya promosi dan marketing konvensional.
- 5) Harga barang dan bonus (komisi) penjualan diketahui secara jelas sejak awal dan dipastikan kebenarannya saat transaksi.
- 6) Tidak adanya eksploitasi pada jenjang manapun antar distributor ataupun antara produsen dan

---

<sup>165</sup>Agus Marimin, Abdul Haris Romdhoni & Tiara Nur Fitria, "Bisnis Mulyi Level Marketing Dalam Pandangan Islam", 114-115

distributor, terutama dalam pembagian bonus yang merupakan cerminan hasil usaha masing-masing anggota. Untuk lebih memudahkan dalam mengetahui status kehalalan atau kesyariahan perusahaan dapat diketahui bahwa perusahaan yang telah terdaftar sebagai MLM syariah dan mendapatkan sertifikat bisnis syariah dari Dewan Syariah Nasional MUI sekaligus mendapatkan jaminan kesesuaian syariah dalam produk dan kegiatan operasional bisnisnya dari MUI yang diwajibkan memiliki Dewan Pengawas Syariah.<sup>166</sup>

### **BAB III**

## **FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL MAJELIS ULAMA INDONESIA (DSN-MUI) NOMOR 75/DSN- MUI/VII/2009 TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH DAN TIKTOK *E-CASH***

### **A. Majelis Ulama Indonesia (MUI)**

#### **1. Pengertian Majelis Ulama Indonesia (MUI)**

Majelis adalah “dewan yang mengemban tugas tertentu mengenai kenegaraan dan sebagainya secara terbatas.”<sup>167</sup> Sedangkan ulama Indonesia adalah

---

<sup>166</sup>*Ibid.*, 115

<sup>167</sup>Meity Taqdir Qodratilah, dkk, *Kamus Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Badan Pengembangan dan Pembinaan Bahasa, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, 2011), 290.

Lembaga non pemerintrah yang terdiri atas para ulama islam, bertugas memberikan fatwa.<sup>168</sup>

Majelis ulama Indonesia adalah Lembaga independen yang merangkul ulama, zuama dan cendekiawan islam untuk membimbing, membina dan menyayomi umat islam Indonesia. Majelis ulama Indonesia berdiri di Jakarta pada 17 Rajab 1395 Hijriah atau 26 Juli 1975 Masehi. MUI bertugas membantu pemerintah melakukan hal-hal untuk kemaslahatan umat Islam dengan mengeluarkan fatwa dalam kehalalan makanan, penentuan kebenaran sebuah aliran dalam agar Islam dan hal-hal keagamaan yang bersangkutan dengan lingkungannya.<sup>169</sup>

MUI adalah salah satu studi penelitian kemaslahatan Islam dengan metode fatwa, studi ini mengklarifikasikan sifat-sifat fatwa MUI menjadi dua tingkat: perumusan metodologi berdasarkan lingkungan sosial folitik dan kebudayaan sekelilingnya. Isi fundamental tiap-tiap fatwa jelas memiliki perbedaan sifat-sifat didalamnya. Walau memiliki perbedaan, fatwa MUI tetap melaraskan landasan dasar berdasarkan nash dan ijma' sebagai pedoman masyarakat.<sup>170</sup>

Dalam penelitian yang dilakukan oleh MUI, perumusan fatwa menjadi landasan permasalahan yang digaris bawah untuk diselesaikan. Setiap fatwa memiliki perbedaan keterikatan faktor yang berpengaruh, ada beberapa faktor dalam penentuan fatwa MUI untuk mencapai kata maslahat, yaitu:

- a. Faktor yang membantu kebijakan pemerintah.  
Fatwa mengenai peternakan kodok, pemotongan

---

<sup>168</sup> *Ibid.*

<sup>169</sup> Anonymous, "MUI Partner Pemerintah Capai Kemaslahatan Umat", *Republika Online*, Di Akses Pada Tanggal 3 Juni 2022, Jam 13.37 WIB

<sup>170</sup> M. Arho Mudzhar, *Pendekatan Studi Islam Dalam Teori Dan Praktek*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998), 247.

hewan dengan mesin, daging kelinci dan keluarga berencana (KB) memiliki kecenderungan membantu kebijakan pemerintah. Dapat dilihat dalam rencana keluarga berencana terutama pengguna IUD, MUI mencabut fatwa mengenai itu. Menariknya fatwa-fatwa MUI mengenai ibadah kebanyakan dipengaruhi oleh keinginan membantu kebijakan pemerintah untuk kepentingan masyarakat.<sup>171</sup>

- b. Faktor yang berhubungan antar agama. Persaingan antar agama sejak lama menjadi konflik dinegri ini, seperti kepercayaan antara umat Islam dengan kaum Kristen. Persaingan antara golongan agama membuat Hamka dan ketua umum MUI pada masa itu harus meninggalkan kedudukannya demi fatwa tersebut. Adapun fatwa yang dipersipakn untuk menggapai kemakmuran dan keselarasan antara pemeluk umat Islam dan Kristen.<sup>172</sup>

Faktor-faktor diatas menguraikan eksistensi MUI selaku media peningkat kesadaran beragama dan penentuan fatwa MUI memiliki susunan personalita dengan lembaga-lembaga lainnya, sehingga timbulkan aktifitas dan bimbingan berjalan dengan baik.<sup>173</sup>

Ada beberapa masalah yang dihadapi MUI dalam menjalankan peran dalam meningkatkan pemahaman Islam pada masyarakat:

- a. Pendidikan nonformal dan material yang kurang
- b. Kurikulum yang bersifat monoton
- c. Sarana prasarana yang terbatas untuk menjangkau pelosok minoritas islam dalam menyiarkan dakwa agama

---

<sup>171</sup>*Ibid.*, 248-249.

<sup>172</sup>*Ibid.*, 254.

<sup>173</sup>*Ibid.*

- d. Metode yang dilakukan terlalu lama dan tidak efektif.

MUI memiliki tiga peran dalam melayani masyarakat, yaitu:<sup>174</sup>

- a. Memperkuat agama dengan menyangkut pautkan kedalam Pancasila sebagai bentuk pertahanan sosial;
- b. Partisipasi ulama dalam pembangunan nasional;
- c. Mempertahankan dan memperkuat keharmonisan antar agama di Indonesia

Menurut Ichwan Syam MUI memiliki lima peran utama, yaitu:<sup>175</sup>

- a. Sebagai pewaris tugas Nabi (*warasat al-anbiya*)

MUI memiliki peran sebagai pewaris tugas nabi yaitu dengan menyebarkan ajaran Islam dengan memperjuangkan kehidupan yang arif dan bijaksana berlandaskan Islam. MUI juga memperjuangkan perubahan kehidupan dengan ajaran Islam. Dengan konsekuensi menerima kritikan, tekanan maupun perjuangannya bertentangan dengan adat, tradisi, dan budaya pada peradaban manusia.

- b. Sebagai pemberi fatwa

MUI mengumpulkan dan mengelola aspirasi masyarakat umat Islam yang beraneka ragam pemahaman dan pemikiran serta organisasi keagamaan.

- c. Sebagai pembimbing dan pelayan umat (*Ri'ayat wa khadim al-ummah*)

---

<sup>174</sup>Irfan S. Beutu, "Peran Majelis Ulama Indonesia (MUI) dalam meningkatkan pemahaman keagamaan masyarakat muslim Kabupaten Kediri", *Skripsi Universitas Islam Negeri Sumatera Utara*, 2020, 49.

<sup>175</sup>Muhammad Maulana Hamzah, "Peran dan Pengaruh Fatwa MUI dalam Arus Transformasi Sosial Budaya di Indonesia", *Millah: Jurnal Studi Agama*, vol. 17, no. 1, Agustus 2017, 145.

MUI berperan melayani umat Islam dengan ikhtiar disalurkan melalui bimbingan dan fatwa keagamaan.

d. Sebagai gerakan Islam wal-tajdid

MUI adalah pelopor yang bergerak dalam pembaharuan pemikiran Islam dalam perbedaan pendapat di berbagai kalangan umat Islam. Apabila terjadi perbedaan pemikiran umat Islam, MUI menempuh jalan taufiq (kompromi) dan tarjih (mencari hukum yang lebih kuat) oleh karena itu terpeliharanya persaudaraan dikalangan umat Islam di Indonesia.

e. Sebagai penengah amar makruf nahyi mungkar.

MUI menegaskan bahwa kebenaran dan kebatilan pasti memiliki hikmah. Oleh karena itu MUI berada pada barisan terdepan untuk menguatkan moral dan rehabilitasi sosial.<sup>176</sup>

Setelah kemunduran Suharto, masyarakat sipil berubah dan disinilah MUI menjadi perantara antar masyarakat dan pemerintah. Disinilah MUI memberikan fatwa kepada masyarakat islam untuk dapat menentukan arah umum kehidupan umat islam di Indonesia.

### **Tugas Majelis Ulama Indonesia (MUI)**

Pengabdian MUI tertuang pada tujuh tugas, yaitu:<sup>177</sup>

- a) Sebagai pengawal bagi penganut agama Islam
- b) Sebagai pemberi edukasi dan bimbingan bagi penganut agama Islam
- c) Sebagai pemberi solusi dalam permasalahan keagamaan di dunia Internasional

---

<sup>176</sup> Ichwan Syam et al, *Pedoman Penyelenggaraan Organisasi, Majelis Ulama Indonesia*, (Jakarta: MUI Pusat, 2001), 3.

<sup>177</sup> Didin Hafhidun, Jurnal, “Tujuh Tugas MUI Untuk Mengawal Ummat”, (6 September 2015).

- d) Sebagai penampung dan melakukan seleksi kader-kader berkualitas
- e) Sebagai perumus konsep Pendidikan Islam
- f) Sebagai pengawal konten media massa dalam agama Islam

### **Tujuan Majelis Ulama Indonesia (MUI)**

Majelis Ulama Indonesia memiliki tujuan untuk mewujudkan negara yang aman, damai, adil dan Makmur baik secara rohaniah maupun jasmaniah dengan menata instrument kegamaan agar menciptakan masyarakat yang berkualitas (khaira ummah) dan hal ini di ridhai Allah SWT (baldatun thayyibatun wa rabbun ghafur).<sup>178</sup>

MUI melaksanakan berbagai usaha antara untuk mencapai tujuannya antara lain memberi bimbingan dan tuntutan kepada umat, merumuskan hubungan keagamaan, memberi nasehat dan fatwa, dan menjalin hubungan antara ulama dan umara.

Adapun fungsi MUI sebagai berikut:

- a. Menjadi wadah musyawarah dalam hal kegamaan khususnya dikalangan Agama Islam
- b. Menjadi wadah silaturahmi
- c. Menjadi penghubung antar umat
- d. Membuat dan menetapkan fatwa<sup>179</sup>

### **Fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI)**

Fatwa (الفتوى) secara bahasa berarti jawaban mengenai sesuatu peristiwa yang terjadi. Sedangkan fatwa menurut syara' adalah hukum yang menjawab

---

<sup>178</sup>Meity Taqdir Qodratilah, dkk, Kamus Bahasa Indonesia, (Jakarta: Badan Pengembangan dan Pembinaan Bahasa, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, 2011), h. 290

<sup>179</sup>Ibid h 3-6

suatu permasalahan yang diajukan baik perorangan maupun kolektif.<sup>180</sup>

Fatwa dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia memiliki arti jawaban atau keputusan berupa nasehat atas suatu permasalahan yang diberikan oleh mufti/ahli yang berdedikasi untuk menjadi pelakoran yang baik ataupun menjadi petuah.<sup>181</sup>

Prof Amir Syarifuddin memaparkan bahwa fatwa atau ifa' memiliki arti penjelasan, secara garis besar berarti penjelasan mengenai hukum syara' yang dikemukakan oleh para ahli sebagai ilmu yang dipublikasikan agar diketahui umat Islam.<sup>182</sup>

Majelis Ulama Indonesia menghargai hak asasi manusia yang bersifat universal dengan syarat:

- a) Menerapkan sikap hormat dan toleran terhadap perbedaan pemahaman, penafsiran atas perbedaan budaya dan perundang-undangan yang berlaku di negara masing-masing.
- b) Pelaksanaan HAM haruslah memperhatikan:
  - 1) Keseimbangan antara hak individu dan kewajiban individu
  - 2) Keseimbangan antara hak individu dan hak masyarakat
  - 3) Keseimbangan hak kebebasan dan tanggung jawab<sup>183</sup>

Fatwa adalah salah satu produk instrumental yang dimuat oleh Majelis Ulama Indonesia. Fatwa.

---

<sup>180</sup> Yusuf Qardhawi, *Fatwa Antara Ketelitian Dan Kecerobohan*, Jakarta: Gema Insani Press, 1997 h. 5

<sup>181</sup> Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, h.240.

<sup>182</sup> Mardani, *Ushul Fiqh*, Jakarta: Raja Wali, 2013. h 374-375

<sup>183</sup> Ma'ruf Amin, *Himpunan Fat MUI Sejak 1975*, (Jakarta: Erlangga, 2011), h. 404

## B. Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia  
(DSN-MUI), setelah

- Men  
imba  
ng
- a. bahwa metode penjualan barang dan produk jasa dengan menggunakan jejaring pemasaran (*network marketing*) atau pola penjualan berjenjang termasuk di dalamnya *Multi Level Marketing* (MLM) telah dipraktikkan oleh masyarakat;
  - b. bahwa praktik penjualan barang dan produk jasa seperti ter-sebut pada butir **a** telah berkembang sedemikian rupa dengan inovasi dan pola yang beragam, namun belum dapat dipastikan kesesuaiannya dengan prinsip syariah;
  - c. bahwa praktik penjualan barang dan produk jasa seperti ter-sebut pada butir **a** dapat berpotensi merugikan masyarakat dan mengandung hal-hal yang diharamkan;
  - d. bahwa agar mendapatkan pedoman syariah yang jelas mengenai praktik penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS), DSN-MUI perlu menetapkan Fatwa tentang Pedoman PLBS.

Men : 1. Firman Allah SWT, antara lain:  
ging a. QS. al-Nisa' [4]: 29:  
at

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم مِّنْ بَاطِلٍ إِلَّا لَأَنْتُمْ  
وَتِجَارَةٌ عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ...

*"Hai orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku sukarela di antaramu ..."*<sup>184</sup>

b. QS. al-Ma'idah [5]:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

*"Hai orang yang beriman!  
Penuhilah akad-akad itu ..."*<sup>185</sup>

c. QS. al-Ma'idah [5]: 2:

... وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى ...

*"... dan tolong menolonglah kalian dalam (mengerjakan) kebajikan ..."*<sup>186</sup>

d. QS. al-Muthaffifiin [8]: 1-3

<sup>184</sup> Departemen Agama RI, Al- qur'an dan Terjemahan, 122.

<sup>185</sup> Departemen Agama RI, Al- qur'an dan Terjemahan, 156

<sup>186</sup> Departemen Agama RI, Al- qur'an dan Terjemahan, 156

وَيَلْلُمُ طَافِيِنَا الَّذِيْنَ اِذَا اٰكْتَالُوْا  
عَلَانًا سَيَسْتَوْفُوْنَ اِذَا كَالُوْهُمْ  
اَوْ وَّزَنُوْهُمُ يُخْسِرُوْنَ

*"Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang, (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi."<sup>187</sup>*

e. QS. al-Baqarah [2]: 198:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ اَنْ تَبْتَغُوْا فَضْلًا مِّنْ  
رَّبِّكُمْ ۗ

*"... Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia dari Tuhanmu ..."<sup>188</sup>*

f. QS. al-Baqarah [2]: 275:

... وَاَحْلَالُهَا لِلْبَيْعِ وَحَرْمًا لِّرَبِّهَا ...

<sup>187</sup> Departemen Agama RI, Al- qur'an dan Terjemahan, 1029

<sup>188</sup> Departemen Agama RI, Al- qur'an dan Terjemahan, 48.

"... Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba ..." <sup>189</sup>

g. QS. al-Baqarah [2]: 279:

... لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ

"... Kamu tidak boleh menzalimi orang lain dan tidak boleh dizalimi orang lain." <sup>190</sup>

h. QS. al-Ma'idah [5]: 90

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ  
وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ  
مِنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ  
تُفْلِحُونَ

"Hai orang yang beriman! Sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, dan mengundi nasib dengan panah, adalah termasuk perbuatan keji, perbuatan setan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan." <sup>191</sup>

<sup>189</sup> Departemen Agama RI, Al- qur'an dan Terjemahan, 69.

<sup>190</sup> Departemen Agama RI, Al- qur'an dan Terjemahan, 70.

<sup>191</sup> Departemen Agama RI, Al- qur'an dan Terjemahan, 176.

2. Hadis Nabi SAW, antara lain:

a. Hadis Nabi

... الْمُسْلِمُونَ عَلَّ شُرُوطِهِمَا لِأَشْرَاطًا

حَرَّمَ حَلًّا لَّا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا

(رواه الترمذي عن عمرو بن عوف).

"... Kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram." (HR. Tirmidzi dari 'Amr bin 'Auf)

b. Hadis Nabi

لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ (رواه ابن ماجه والدارقطني وغ

يرهما عن أبي سعيد الخدري)

"Tidak boleh membahayakan diri sendiri maupun orang lain." (HR. Ibnu Majah, Daraquthni, dan yang lain dari Abu Sa'id al-Khudri)

c. Hadis Qudsi riwayat Abu Dawud dari Abu Hurairah, Rasulullah SAW berkata:

إِنَّا لِلَّهِ تَعَالَى قَوْلُ: أَنَا نَائِلُ الشَّرِّ نَكَيْتِمَا مِيحُ  
 نَأْخَذُهُمَا صَاحِبَهُمَا إِذَا أَحَانَا أَحَدُهُمَا صَاحِبَ  
 هُجْرَتِنَا مَبِينَهُمَا (رواه ابو داود عن أبي هريرة)

"Allah s.w.t. berfirman, "Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersyarikat selama satu pihak tidak mengkhianati pihak yang lain. Jika salah satu pihak telah berkhianat, Aku keluar dari mereka." (HR. Abu Dawud, yang dishahihkan oleh al Hakim, dari Abu Hurairah)

d. Hadis Nabi

هَرَسُوا لِلَّهِ صَلَاةً عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَبِيَّ الْحِصَاةِ، وَعَ  
 نُبَيْعِ الْغَرَرِ (رواه الخمسة عن أبي هريرة)

"Nabi SAW melarang jual beli dengan cara melempar batu dan jual beli gharar." (HR. Khomsah dari Abu Hurairah)

e. Hadis Nabi

مَنْ عَشَانَا فَلَيْسَ مِنَّا (رواه مسلم عن أبي هريرة)

"Barang siapa menipu kami, maka ia tidak termasuk golongan kami." (Hadis

*Nabi riwayat Imam Muslim dari Abu Hurairah)*

f. Hadis Nabi

هَمَّرَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَثْمِنَا الْكَلْبِ وَمَهْرَالِ  
بَعْيِ وَخُلُوانِ الْكَاهِنِ (متفق عليه)

*"Nabi SAW melarang (penggunaan) uang dari penjualan anjing, uang hasil pelacuran dan uang yang diberikan kepada paranormal."*  
(Muttafaq 'alaih)

g. Hadis Nabi

إِنَّا لِلَّهِ وَرَسُولِهِ حَرَّمَ بَيْعَ الْخَمْرِ وَالْمَيْتَةِ وَالْخِنْزِيرِ وَالْأَصْنَ  
ام؛ فَقِيلَ:  
يَا رَسُولَ اللَّهِ أَرَأَيْتَ شُحُومَ الْمَيْتَةِ فَإِنَّهَا يُطْلَبُ بِهَا السُّقُوتُ  
يُدْهَنُ بِهَا الْجُلُودُ وَيَسْتَصْبِحُ بِهَا النَّاسُ؟ فَقَالَ لَا، هُوَ حَرَامٌ  
رَأَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عِنْدَ ذَلِكَ قَوْمًا  
تَلَالَهُمُ الْيَهُودَ، إِنَّا لِلَّهِ لَمَّا حَرَّمَ شُحُومَهَا جَمَلُوهُمْ مَبَا  
عُوهُمْ فَأَكَلُوا مِنْهُ (متفق عليه)

*"Sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya mengharamkan jual beli khamar, bangkai,*

*babi dan patung-patung. Rasulullah ditanya, "Wahai Rasulullah. Tahukah Anda tentang lemak bangkai, ia dapat dipakai untuk mengecat kapal-kapal, untuk meminyaki kulit-kulit dan dipakai untuk penerangan (lampu) oleh banyak orang?" Nabi SAW menjawab, "Tidak ! Ia adalah haram." Nabi SAW. kemudian berkata lagi, "Allah memerangi orang-orang Yahudi karena ketika Allah mengharamkan lemak bangkai kepada mereka, mereka mencairkannya dan menjualnya, kemudian mereka memakai hasil penjualannya." (Muttafaq 'alaihi)*

#### h. Hadis Nabi

لَعْنًا لِلَّهِ الرَّاشِيءِ وَالْمُرْتَشِي (رواه أحمد والترمذی)

*"Allah melaknat pemberi dan penerima risywah." (HR. Ahmad dan al-Tirmidzi)*

### 3. Kaidah Fikih:

#### a. Kaidah Fikih:

الْأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَاتِ إِلَّا بِأَحَادٍ إِلَّا أَنْ يُدَلَّ لِذَلِكَ خَرَجٌ بِهَا.

*"Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya."*

#### b. Kaidah Fikih:

الأَجْرُ عَلَى قَدْرِ الْمَشَقَّةِ.

*"Ujrah/kompensasi sesuai dengan tingkat kesulitan (kerja)"*

- Me  
mpe  
rhati  
kan
- :
1. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 73/MPP/Kep/3/2000 tanggal 20 Maret 2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang;
  2. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 289/MPP/Kep/10/2001 BAB VIII Pasal 22 tentang Ijin Usaha Penjualan Berjenjang;
  3. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 36/M-DAG/PER/9/2007 tentang Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan;
  4. Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 tanggal 21 Agustus 2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung.

## MEMUTUSKAN

Menetapkan : FATWA TENTANG PEDOMAN  
PENJUALAN LANG-SUNG  
BERJENJANG SYARIAH

*Pertama* : **Ketentuan Umum**

1. Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.
2. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.
3. Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
4. Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan atau produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.
5. Konsumen adalah pihak pengguna barang dan atau jasa, dan tidak bermaksud untuk memperdagangkannya.
6. Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, yang

besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa.

7. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
8. *Ighra'* adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.
9. *Money Game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran Mitra Usaha yang baru/bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.
10. *Excessive mark-up* adalah batas marjin laba yang ber-lebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.

11. *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
12. Mitra usaha/*stockist* adalah pengecer/retailer yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.

*Kedua* : **Ketentuan Hukum** Praktik PLBS wajib memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

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

- barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS;
6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;
  7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa;
  8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*.
  9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;
  10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain;
  11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut;
  12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

*Ketiga* : **Ketentuan Akad**  
Akad-akad yang dapat digunakan dalam PLBS adalah:

1. Akad *Bai'/Murabahah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*; Fatwa No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam *Murabahah*;
2. Akad *Wakalah bil Ujrah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang *Wakalah bil Ujrah* pada Asuransi dan Reasuransi Syariah;
3. Akad *Ju'alah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad *Ju'alah*;
4. Akad *Ijarah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 9/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Ijarah*.
5. Akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah setelah dikeluarkan fatwa oleh DSN-MUI.

*Keempat* : **Ketentuan Penutup**

1. Jika terjadi perselisihan di antara para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan berdasarkan peraturan per-undang-undangan yang berlaku dan sesuai prinsip syariah.
2. Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika di

kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya<sup>192</sup>.

## DEWAN SYARIAH NASIONAL MAJELIS ULAMA INDOESIA

Ditetapkan di : Jakarta  
 Tanggal : 3 Sya'ban 1430 H  
 25 Juli 2009 M

### C. Tiktok *E-Cash*

#### 1. Pengertian Tiktok *E-Cash*

Aplikasi tiktok adalah platform yang menyuguhkan konten-konten yang menggabungkan subtansi audio visual berupa video yang dirancang oleh creator dengan berbagai macam tema seperti dance. Masask, make up ataupun konten edukasi dan menghibur lainnya. Aplikasi tiktok atau yang familiar disebut Douyin yang berasal dari Cina. Tiktok diluncurkan oleh Zang Yiming pada September 2016.<sup>193</sup>

---

<sup>192</sup> DSN MUI<sup>2</sup>, Situs Resmi DSN MUI. [https://dsnmu.or.id/?mact=%20news%20%2C%20cn%20tnt01%2Cdetail%2C0&cntnt01articleid=78&cntnt01origid=59&cntnt01detailtemplate=fatwa%20&cntnt\\_01\\_returnid=61&cntnt01\\_returnid=15](https://dsnmu.or.id/?mact=%20news%20%2C%20cn%20tnt01%2Cdetail%2C0&cntnt01articleid=78&cntnt01origid=59&cntnt01detailtemplate=fatwa%20&cntnt_01_returnid=61&cntnt01_returnid=15)(7 April 2022)

<sup>193</sup> Yuliani Resti Fauziah, konsep diri remaja pengguna aplikasi tiktok dikota bandung, universitas computer indonesia

Tiktok diciptakan Perusahaan ByteDance dengan cara mengakuisisi aplikasi Musical.ly pada 2018 dengan aplikasi lainnya. Tiktok selaku aplikasi yang menyuguhkan hiburan dan edukasi dalam setiap konten videonya ternyata menarik 315 juta pengguna telepon seluler untuk mengunduhnya. Hal ini mejadi acuan yang meledak pada masa pandemic dan menjadi rekor sebagai aplikasi terbanyak yang terinstal. Selain tiktok, *ByteDance* juga memiliki *aplasia Duoyin* (tiktok versi china) dan Toutiao (layanan berita). Atas keberhasilan Tiktok di dunia sosial media, ByteDance mendapatkan keuntungan sebesar USD 17 miliar pada tahun 2019. Melihat mendapatkan ByteDance pada tahun sebelumnya hanya USD 7.4 miliar menjadikan tumpuan kejayaan ByteDance selaku perusahaan induk tiktok.<sup>194</sup>

Tiktok menjadi aplikasi dengan beberapa manfaat, yaitu:

- a) Sebagai wadah media showcase kreatifitas pengguna dengan ciri khas masing-masing creator
- b) Tiktok sebagai media sosial pencari bakat talent
- c) Sebagai ajang meroketnya popularitas<sup>195</sup>

PT. Future View Tech melirik kesuksesan aplikasi Tiktok dan menciptakan aplikasi Tiktok *E-Cash*. Tiktok *E-Cash* disambut baik dikalangan pengguna aplikasi Tiktok dikarenakan adanya komisi yang ditawarkan apabila menggunakan aplikasi dengan membayar biaya keanggotaan yang berbentuk paket. Lebih dari 500.000 orang bergabung dengan membeli

---

<sup>194</sup> Dwi Anggi Novianti, Dkk, Covid-19 Catatan Linimasa pada Analisis Muda, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2020), 121-122.

<sup>195</sup> Siti Nurhalimah, Media Sosial dan Masyarakat Pesisir: Refleksi Pemikiran Mahasiswa Bidikmisi, (Sleman: Deepublish, 2019), 36.

paket keanggotaan dengan harapan mendapatkan uang melimpah.<sup>196</sup>

Melejitnya pengguna Tiktok *E-Cash* ternyata mendapatkan klaim dari pihak Tiktok Official. Tiktok Official menghimbau penggunaanya untuk tidak menggunakan aplikasi yang menyangkut pautkan Tiktok Official dengan meminta dana dan memberikan komisi.

## 2. Registrasi Tiktok *E-Cash*

Proses registrasi aplikasi Tiktok *E-Cash* hampir sama dengan registrasi aplikasi pada umumnya, yakni mendownload aplikasi Tiktok *E-Cash*. Aplikasi Tiktok *E-Cash* dapat didownload melalui *website* dengan format apk yang dapat dijangkau pengguna android maupun IOS.<sup>197</sup>

Gambar 3.1  
Logo Aplikasi Tiktok *E-Cash*



Sumber : <https://bacapaja.com/tips-trik-dalam-bermain-tiktok-cash-agar-mendapatkan-cuan-lebih/>

---

<sup>196</sup> Shilvia Amandal , Sayid Mohammad Rifqi Noval2 , Elis Herlina, PENEGAKAN HUKUM PRAKTIK MONEY GAME DENGAN SKEMA PONZI DALAM INVESTASI ILEGAL PADA APLIKASI TIKTOK E- CASH DI INDONESIA, jurnal pemuliaan hukum

<sup>197</sup>Martinez, "Tips dan Trik dalam Bermain TikTok E-Cash Agar Mendapatkan Cuan Lebih", sebagaimana dikutip dalam <https://bacapaja.com/tips-trik-dalam-bermain-tiktok-cash-agar-mendapatkan-cuan-lebih/> diakses pada 13 Juni 2022.

Setelah mendownload aplikasi, calon pengguna akan diminta untuk mendaftarkan diri di laman register <https://www.tiktokecash.com/#/register>. Setelah mengakses link register, calon pengguna mengisi data diri. Data diri yang diperlukan untuk mengisi register yakni email, kata sandi dan nomer hp. Apabila calon pengguna memiliki kode undangan yang didapat dari pengguna lain maka dapat diisi agar pengguna lain yang memiliki kode several mendapatkan komisi tambahan. Selain data diri dan kode several, calon pengguna juga diwajibkan mengisi kode verifikasi untuk menghindari penggunaan bot.<sup>198</sup>

Gambar 3.2

### Halaman Register Aplikasi Tiktok *E-Cash*

Sumber : <https://fatkhan.web.id/cara-mendaftar-aplikasi-tiktok-cash-dengan-kode-undangan-dan-cara-menyelesaikan-tugas/>



Setelah mengisi data diri dan kode, pengguna aplikasi diarahkan kepada halaman beranda dengan beberapa pilihan menu antara lain halaman utama, anggota, tugas, riwayat, milikku.<sup>199</sup>

### 3. Mekanisme Penggunaan Tiktok *E-Cash*

---

<sup>198</sup>Fatkhan Amirul Huda, “Cara Mendaftar Aplikasi TikTok E-Cash dengan Kode Undangan dan cara Menyelesaikan Tugas”, sebagaimana dikutip dalam <https://fatkhan.web.id/cara-mendaftar-aplikasi-tiktok-cash-dengan-kode-undangan-dan-cara-menyelesaikan-tugas/> diakses pada 14 Mei 2022.

<sup>199</sup>*Ibid.*

Setelah melakukan register, maka pengguna baru akan ditampilkan halaman utama. Halaman utama berisi anggota, tugas, Riwayat, milikku. Menu-menu tersebut adalah menu utama untuk navigasi yang ditawarkan oleh Tiktok *E-Cash*.<sup>200</sup>

Gambar 3.3  
Halaman Utama Tiktok *E-Cash*



Sumber : <https://fatkhan.web.id/cara-mendaftar-aplikasi-tiktok-cash-dengan-kode-undangan-dan-cara-menyelesaikan-tugas/>

Selain menawarkan menu-menu, halaman utama juga menyuguhkan keterangan mengenai sisa waktu dalam sehari, kepala pelayan, penghasilan hari ini dan saldo yang tersedia. Ada pula keterangan mengenai juara

<sup>200</sup>*Ibid.*

harian, mingguan dan bulanan yang di alokasikan dalam bentuk nomer hp yang terdaftar dalam aplikasi. <sup>201</sup>

Gambar 3.4  
Halaman Paket Keanggotaan Tiktok *E-Cash*



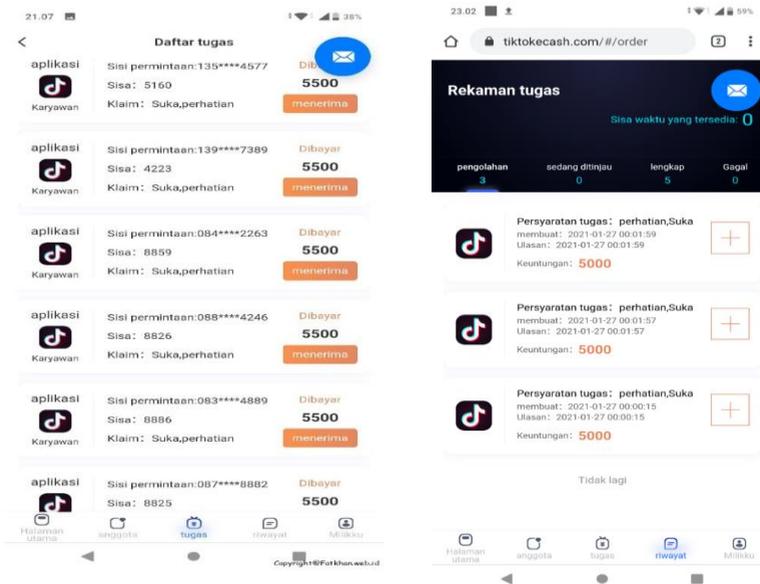
Sumber : <https://fatkhan.web.id/cara-mendaftar-aplikasi-tiktok-cash-dengan-kode-undangan-dan-cara-menyelesaikan-tugas/>

Setelah melakukan register, pengguna baru secara resmi menjadi member magang. Member magang dapat menyelesaikan tugas harian sebanyak dua kali akan tetapi member magang tidak mendapatkan komisi tetap atas tugas harian. Tugas harian pada semua member hanya perintahkan untuk mengikuti akun, menonton, dan memberikan *like* pada video yang disediakan aplikasi Tiktok *E-Cash*. Apabila pengguna telah menyelesaikan

<sup>201</sup>Ngadmin, "Tiktocash: Dapat Uang dari Tiktok? Ini Penjelasannya", sebagaimana dikutip dalam <https://metodepraktis.com/tiktocash/>, diakses pada 17 Mei 2022.

tugas, maka pengguna diwajibkan mengumpulkan bukti berupa hasil tangkapan layar atas tugas yang telah diselesaikan. Selanjutnya pengguna akan mendapatkan uang berupa saldo pada aplikasi yang dapat dilihat pada menu Riwayat dan saldo tersebut bisa dipindahkan ke rekening bank pribadi milik pengguna.<sup>202</sup>

Gambar 3.5  
Riwayat Transaksi Paket Keanggotaan



Sumber : <https://fatkhan.web.id/cara-mendaftar-aplikasi-tiktocash-dengan-kode-undangan-dan-cara-menyelesaikan-tugas/>

Agar dapat dibayar, pengguna dengan level member magang harus meningkatkan versi membership minimal ke pekerja sementara. Dalam menu Anggota, pengguna dapat memilih paket keanggotaan dengan

<sup>202</sup>*Ibid.*

rencian tugas harian, komisi tunggal, dan masa berlaku. Pada menu Anggota, pengguna dapat memilih beberapa paket keanggotaan mulai dari yang terendah tingkat magang hingga yang termahal tingkat pengawas.

Gambar 3.6  
Tabel komisi

TINGKAT KEANGGOTAAN	HARGA PAKET	JUMLAH TUGAS HARIAN	KOMISI SETIAP TUGAS	KOMISI SATU HARI	KOMISI SATU BULAN	KOMISI SATU TAHUN	PERIODE PAKET
MAGANG	0	2	IDR 5,000	IDR 10,000	IDR 20,000	IDR 20,000	2 hari
PEKERJA SEMENTARA	IDR 89,000	3	IDR 5,000	IDR 15,000	IDR 120,000	IDR 120,000	8 hari
KARYAWAN	IDR 499,000	4	IDR 5,500	IDR 22,000	IDR 660,000	IDR 8,030,000	365 hari
PEMIMPIN GRUP	IDR 1,599,000	16	IDR 5,800	IDR 92,800	IDR 2,784,000	IDR 33,872,000	365 hari
PENGAWAS	IDR 4,999,000	55	IDR 6,000	IDR 330,000	IDR 9,900,000	IDR 120,450,000	365 hari

Sumber : <https://mancode.id/berita/waspada-bahaya-bermain-tiktok-cash/>

Selain mendapatkan komisi tetap pada tugas paket keanggotaan, pengguna juga bisa mendapatkan komisi tambahan dari sistem *downline* turunan. Sistem *downline* turunan adalah sistem dimana pengguna mendapatkan rekrutmen anggota baru secara menurun. Perhitungan untuk *downline* pertama, pemilik kode referral mendapatkan 15% saldo harian dari pengguna kode referral. Untuk *downline* kedua, pemilik kode referral mendapatkan 5% saldo harian pengguna kode referral. Untuk *downline* ketiga, pemilik kode referral mendapatkan 3% dari saldo harian.<sup>203</sup> Berikut ini contoh komisi tambahan berdasarkan *downline* turunan:

Gambar 3.7

---

<sup>203</sup>Inggil, “Waspada Bahaya Bermain TikTok Cash!”, sebagaimana dikutip dalam <https://mancode.id/berita/waspada-bahaya-bermain-tiktok-cash/> diakses pada 17 Mei 2022.

## Komisi Tambahan Berdasarkan Sistem *downline* Turunan Pada Aplikasi Tiktok *E-Cash*



Sumber : <https://bacapaja.com/sistem-komisi-dalam-tiktok-cash-yang-bikin-membahnya-bahagia/>

Selain komisi tambahan dengan sistem *downline*, aplikasi Tiktok *E-Cash* menawarkan tambahan komisi apabila pengguna berhasil mendapatkan *downline* baru. Dapat dicontohkan apabila pengguna mendapatkan *downline* 1 level karyawan, pengguna akan mendapatkan fee sebesar Rp 74.850,00. apabila pengguna mendapatkan *downline* 2 level karyawan maka pengguna akan mendapatkan fee sebesar Rp. 24.950,00. apabila pengguna mendapatkan *downline* 3 level pemimpin maka pengguna akan mendapatkan fee sebesar Rp. 47.970,00.<sup>204</sup>

---

<sup>204</sup>Martinez, “Sistem dalam Tiktok Cash yang Bikin Membahnya Bahagia” sebagaimana yang dikutip dalam <https://bacapaja.com/sistem-komisi-dalam-tiktok-cash-yang-bikin-membahnya-bahagia/> diakses pada 18 Mei 2022.

3.8 Tabel Komisi *downline*

commission	Commission for first--level users 15%		
Myself VIP	Pekerja sementara	Karyawan	Pemimpin grup
Pekerja sementara	IDR 7350	IDR 7350	IDR 7350
Karyawan	IDR 7350	IDR 74850	IDR 74850
Pemimpin grup	IDR 7350	IDR 74850	IDR 239,850
Commission	Commission for secondary users 5%		
Myself VIP	Pekerja sementara	Karyawan	Pemimpin grup
Pekerja sementara	IDR 2450	IDR 2450	IDR 2450
Karyawan	IDR 2450	IDR 24.950	IDR 24.950
Pemimpin grup	IDR 2450	IDR 24.950	IDR 79.950
Commission	Commission for third--level users 3%		
Myself VIP	Pekerja sementara	Karyawan	Pemimpin grup
Pekerja sementara	IDR 1470	IDR 1470	IDR 1470
Karyawan	IDR 1470	IDR 14.970	IDR 14.970
Pemimpin grup	IDR 1470	IDR 14.970	IDR 47.970

Sumber : <https://bacapaja.com/sistem-komisi-dalam-tiktok-cash-yang-bikin-membahnya-bahagia/>

Maka pengguna dapat menggunakan menu paket keanggotaan untuk mendapatkan komisi tetap. Selain itu dapat menggunakan komisi tambahan berupa penambahan keanggotaan dengan sistem *downline*. Komisi tambahan di dapat pada satu baris *downline* dengan keuntungan maximal 15% dari harga paket keanggotaan dan 10% dari penggunaan kode referral yang dipakai. Hal ini memicu banyak keuntungan yang ditawarkan oleh Tiktok *E-Cash* kepada penggunanya.<sup>205</sup>

#### 4. Pencairan Dana Tiktok *E-Cash*

Komisi tetap dan tambahan yang ditawarkan Tiktok *E-Cash* menimbulkan penumpukan saldo. Penumpukan saldo ini bisa di *withdraw* melalui pihak ketiga yakni PT Dompot Harapan Bangsa. Pihak ketiga memiliki durasi 15-30 menit untuk memproses kegiatan transaksi pencairan dengan rentang waktu 1x24 jam. Apabila dalam waktu 1x24 jam saldo tidak masuk pada

<sup>205</sup>*Ibid.*

rekening maka dapat menghubungi layanan Tiktok *E-Cash* via telegram.<sup>206</sup>

Selain pencairan melalui pihak ketiga, Tiktok *E-Cash* juga memberi kemudahan pada penggunanya dengan withdraw pada bank local atau swasta seperti BRI, BNI BCA dan Mandiri. Jadi para pengguna aplikasi tidak perlu khawatir mencairkan komisi yang didapat karena banyaknya akses pencairan yang ditawarkan.<sup>207</sup>

## BAB IV

### ANALISIS APLIKASI TIKTOK E-CASH TERHADAP FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL NOMOR 75/DSN-MUI/VII/2009

#### A. Praktik Multi Level Marketing Tiktok-*E Cash*

Seiring perkembangan dunia, jual beli ternyata mendapat efek transisi perubahan untuk menyesuaikan kebutuhan manusia. Manusia menciptakan jual beli online yang bisa dilakukan dengan mendownload aplikasi dan membeli atau menjual barang melalui plat form tersebut. Hal ini memicu banyaknya perkembangan-perkembangan transaksi jual beli yang lebih memudahkan penjual dan pembeli.

Pada kegiatan transaksi penjualan langsung berjenjang mengalami perubahan sistem mule dari kegiatan yang dilakukan secara bertatap muka hingga berubah menjadi kegiatan online. Hal ini menimbulkan banyak sekali transaksi multi level marketing yang berjalan, salah satunya adalah aplikasi TikTok E-Cash.

---

<sup>206</sup>Martinez, "Review Lengkap Pertanyaan Mengenai Tiktok Cash setelah 15 Hari Penggunaan, sebagaimana dikutip dalam <https://bacapaja.com/review-lengkap-pertanyaan-mengenai-tiktok-cash-setelah-15-hari-penggunaan/> diakses pada 18 Mei 2022.

<sup>207</sup>*Ibid.*

TikTok E-Cash adalah aplikasi yang menawarkan menggunakan untuk melakukan tugas dan mendapatkan uang dengan salah satu syarat pembayaran keanggotaan diawal. Pembayaran keanggotaan ditentukan melalui beberapa jenjang level keanggotaan yang dapat dipilih. Setiap jenjang level keanggotaan akan memiliki tugas dan hasil komisi yang berbeda-beda. Komisi yang ditawarkan TikTok E-Cash kepada penggunanya dikategorikan menjadi dua, yakni komisi tetap dan komisi tambahan. Komisi tetap didapatkan melalui pembayaran biaya keanggotaan berdasarkan level yang dipilih pengguna. Sedangkan besaran komisi tambahan hanya berdasarkan penggunaan kode referral yang membuat munculnya downline-downline dari pengguna pemilik kode.

Pengguna TikTok E-Cash menyatakan bahwa *saya menggunakan aplikasi TikTok E-Cash untuk mendapatkan keuntungan tanpa memperdulikan video apa yang akan saya tonton, selain itu komisi tambahan yang diberikan juga lebih besar dari komisi tetap jadi saya tertarik meraup keuntungan sebesar-besarnya dari adanya sistem ini toh saya punya banyak teman dan relasi untuk bergabung dalam aplikasi tersebut walau harus ada pembayaran diawal untuk dapat mengakses aplikasi tersebut saya tidak keberatan dan merasa diuntungkan dengan hal adanya aplikasi tersebut.*<sup>208</sup> kalimat singkat tersebut sudah mewakili sistem kerja aplikasi TikTok E-Cash.

Maka dari hasil penelitian, penulis menganalisis praktik MLM dari adanya pembayaran biaya keanggotaan diawal dan adanya sistem rekrutmen anggota. Pada praktik MLM terdapat kegiatan *ighra'*, *money game*, dan *excessive mark up* dimana aplikasi tersebut menarik penggunanya untuk mendapatkan bonus sebesar-besarnya melalui komisi tambahan. Selain itu ada punya turunan downline yang memicu kegiatan *mobey game* pada praktik MLM pada aplikasi TikTok E-Cash.

---

<sup>208</sup>Wawancara dengan Isti Isma pada 13 Mei 2022 pada jam 20.09 WIB.

**B. Analisis Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap Aplikasi TikTok E-Cash**

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) telah mengeluarkan fatwa yang berhubungan dengan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) dalam Fatwa Dewan Pengawas Syariah Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009. Fatwa tersebut menjelaskan dua belas aspek penjualan yang harus terpenuhi oleh perusahaan untuk menjalankan sistem penjualan secara berjenjang. Berkaitan dengan fatwa tersebut, penulis menganalisis hal-hal yang disebutkan dalam tiga kategori ketentuan fatwa DSN-MUI terhadap aplikasi TikTok E-Cash.

1. Objek transaksi harus riil, tidak melanggar syariat Islam atau yang diharamkan dan tidak mengandung *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm* dan maksiat.

Jamilatul Fuaziah selaku pengguna *TikTok E-Cash* menjelaskan mengenai transaksi aplikasi tersebut,

*“Saya pertama kali tahu mengenai aplikasi TikTok E-Cash dari teman saya, teman saya menawarkan aplikasi yang dapat menghasilkan banyak cuan. Saya diminta untuk mengunduh aplikasi melalui link dan menggunakan kode referral teman saya. Setelah mengunduh dan melakukan registrasi akun, aplikasi tersebut memberi halaman tentang paket yang dapat dibeli. Saya membeli paket karyawan sebesar Rp.89.000,00 pembayaran melalui Bank BNI. Setelah itu saya mendapatkan tugas menonton video yang disajikan, video yang saya tonton tidak bisa saya pilih sendiri atau request. Setelah saya menonton video, mengikuti akun pemilik video, dan like video tersebut. Saya melakukan tangkapan layar dan mengunggah tangkapan layar tersebut kedalam halaman tugas. Setelah itu, saya mendapat komisi sebesar Rp. 120.000,00 setelah masa*

*berlaku paket yang saya beli. Uang komisi yang saya dapatkan, saya cairkan melalui Bank BNI. Masuk deh cuannya ke rekening.*<sup>209</sup>

Pernyataan narasumber diatas menjelaskan bahwa aplikasi TikTok *E-Cash* menjual video kepada pembelinya dan memberikan beberapa tugas kepada pembelinya. Setelah melakukan transaksi tersebut pengguna akan melakukan tugas seperti menonton, mengikuti akun, dan like video yang disajikan. Narasumber menjelaskan bahwa video yang disajikan tidak dapat dipilih sendiri oleh pengguna aplikasi. Setelah tugas terselesaikan, pengguna harus melakukan tangkapan layar dan menggunggahnya pada halaman tugas. Setelah itu pengguna dapat mencairkan komisi yang telah ditetapkan aplikasi sesuai dengan waktu tempo paket yang dibeli.

Berdasarkan penjelasan narasumber, peneliti menyimpulkan adanya unsur gharar pada transaksi tersebut. Peneliti menganalisis unsur gharar berdasarkan bentuk-bentuk gharar. Menurut Abdullah Muslih terbagi menjadi tiga, yaitu:

a. *Ma'dum* (jual beli tanpa adanya barang transaksi)

*Ma'dum* dapat dijelaskan sebagai ketidak mampuan penjual untuk menyerahkan obyek akad pada waktu terjadi akad, baik obyek sudah ada atau belum ada (*ba'i al-ma'dum*). Contohnya menjual janin yang masih didalam perut induknya tanpa niatan menjual pula induknya kecuali dengan cara ditimbang sekaligus setelah anak binatang itu lahir. Atau menjual ikan yang masih berada dilaut.

Contoh-contoh diatas memiliki kesamaan dalam spesifikasi barang yakni barang tersebut belum ada ketika transaksi. Barang yang menjadi objek transaksi

---

<sup>209</sup>Wawancara dengan Jamitul Fauziah pada 9 April 2022 pada jam 07.56

apabila tidak jelas keberadaannya maka tidak jelas pula kualitas barang yang akan dibeli. Apabila pembeli membeli barang yang tidak ada ketika transaksi maka akan menimbulkan hal yang rancu mengenai barang tersebut. Apakah barang tersebut bisa sesuai dengan ekspektasi pembeli atau tidak.

Oleh karena itu dalam hukum Islam yang dijelaskan pada syarat objek jual beli. Objek jual beli harus jelas (riil) keberadaan dan bentuknya. Jelas suatu barang yang diperjual belikan apakah tergolong dalam larangan jual beli atau tidak jelas kehalalannya. Sesuai dengan QS. An Nisa: 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم مِّنْ بَيْنِكُمْ أَسْوَاطِلَآءَ إِن  
تَكُونُوا تِجَارَةً عَنْتَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ  
كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۲۹

*“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang bathil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka diantara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadaMu (QS. 4 [An Nisa]: 29).”<sup>210</sup>*

Para ulama berpendapat bahwa kandungan pada ayat diatas menjelaskan bahwa Allah SWT melarang memakan harta yang bathil, harta bathil yang dimaksud adalah mencuri, riba, judi, dan gharar. Kemudian mengisyaratkan adanya transaksi yang terjadi berlandaskan unsur saling ridha. Sedangkan

---

<sup>210</sup> Al-Qur'an Departemen Agama RI, Surat An Nisa ayat 29, sumber: <https://quran.kemenag.go.id/surah/4> diakses 21 Juni 2022.

gharar memiliki potensi untuk merugikan salah satu pihak.<sup>211</sup>

Pada penjelasan diatas, peneliti menganalisis pengaplikasian gharar terhadap aplikasi TikTok *E-Cash* adalah pengguna tidak dapat mengetahui spesifikasi video yang akan dibeli. Hal ini dijelaskan narasumber bahwa video dapat diakses ketika sudah membeli paket. Maka aplikasi tersebut tidak memberi tawaran mengenai video yang akan diperjual belikan dengan pembeli. Syarat objek jual beli jelas barang yang diperjual belikan harus diserahkan saat transaksi, jelas ketika transaksi berlangsung aplikasi tersebut tidak memberikan spesifikasi video yang akan diperjual belikan kepada pembeli. Dikarenakan pembeli tidak mengetahui barang yang akan dibeli maka video sebagai objek transaksi dianggap tidak jelas atau gharar.

Keberadaannyavideo yang diperjual belikan aplikasi tersebut tidak jelas apakah video yang dibeli memiliki nilai edukasi atau hanya semata sebagai hiburan. Selain itu pembeli tidak mengetahui kualitas video yang dibeli. Dikarenakan pembeli tidak mengetahui spesifikasi video, maka pembeli tidak dapat memilih spesifikasi manfaat dari video yang diperoleh.

a. *Majhul* (jual beli barang yang tidak jelas)

*Majhul* dapat diartikan bahwa penjual bukan orang yang berkuasa penuh atas barang yang diperjual belikan.

Pada prinsip hukum Islam *Majhul* dapat diartikan penjual tidak berkuasa penuh atas barang yang diperjual belikan dan objek transaksi tidak memiliki spesifikasi sifat.

---

<sup>211</sup>Muhammad Abdul Wahab, *Gharar dalam Transaksi Modern*, (Jakarta: Rumah Fiqih Publishing, 2009), 67.

Oleh karena itu dalam hukum Islam dijelaskan mengenai syarat objek transaksi yakni barang yang diperjual belikan harus kuasa penuh penjual dan objek transaksi harus memiliki nilai manfaat. Ketentuan ini berdasarkan hadits yang menyatakan bahwa Rasulullah SAW melarang menjual barang yang sudah dibeli sebelum barang tersebut berada dibawah penguasaan pembelu pertama (HR. Abu Daud). Selain hadits diatas, Rasulullah SAW bersabda:

*“Janganlah kamu melakukan jual beli terhadap buah buahan, sampai buah-buahan tersebut terlihat baik (layak konsumsi)”* (HR. Ahamad bin Hambal, Muslim, An Nasa’I dan Ibnu Majah)

Demikian juga larangan untuk menjual benang wol yang masih berupa bulu yang melekat pada tubuh binatang dan keju yang masih berupa susu (HR. ad-Daruqutril).

Pada penjelasan diatas, peneliti mengaplikasikan syarat objek transaksi terhadap aplikasi Tiktok *E-Cash*. Pada aplikasi tersebut ditemukan bahwa aplikasi Tiktok *E-Cash* tidak bekerja sama dengan aplikasi Tiktok Official. Hal ini dimuat dalam Bisnis.com bahwa, *Head Of Communications* Tiktok Official Indonesia, Chatrine Siswoyo mengatakan bahwa Tiktok *E-Cash* tidak berafiliasi atau tidak terburung dengan situs resmi Tiktok Official. Pihak Tiktok Official mengaku tidak pernah meminta uang dari para penggunanya.<sup>212</sup>

#### Gambar 4. 1 Himbauan TikTok Official pada Aplikasi TikTok Official Indonesia

---

<sup>212</sup>Akbar Avandio, “Jangan Tertipu! Tiktok *E-Cash* Tidak Terafiliasi”, dalam Bisnis.com, (Jakarta: 11 Februari, 2021) sebagaimana yang telah dikutip dalam <https://teknologi.bisnis.com/read/20210211/84/1355304/jangan-tertipu-tiktok-dan-tiktok-cash-tidak-terafiliasi>, diakses pada 6 Mei 2022.



Sumber <https://www.hitekno.com/internet/2021/02/13/204500/5-fakta-tentang-tiktok-cash-kenapa-diblokir-kominfo>

TikTok Official telah memberi himbuan kepada penggunanya apabila TikTok Official tidak meminta uang untuk kegiatan mitra. Hal ini menjelaskan bahwa TikTok *E-Cash* tidak berkepemilikan penuh atas video yang diperjual belikan kepada penggunanya. Hal ini melanggar syarat jual beli yakni kepemilikan barang haruslah milik penjual. Sedangkan TikTok *E-Cash* tidak menjalin mitra dengan TikTok Official selaku aplikasi yang mewadahi video-video konten.<sup>213</sup>

Pernyataan diatas, diperkuat dengan hasil wawancara dengan Reynaldo selaku pengguna Tiktok *E-Cash*,

“Pas saya pake aplikasi *TikTok E-Cash*, video yang tak tonton justru malah video-video luar negeri. Saya juga baru tau kalo *TikTok E-Cash* tidak bekerjasama dengan aplikasi TikTok Official. Keliatan sih dari suguhan video

---

<sup>213</sup>Farah Nabilla, “Diblokir Kominfo, Ini 5 Fakta tentang TikTok Cash”, diakses pada <https://www.suara.com/tekno/2021/02/13/101814/diblokir-kominfo-ini-5-fakta-tentang-tiktok-cash?page=all> , pada tanggal 21 Juni 2022

TikTok *E-Cash* kalo videonya memang rancu dan kurang jelas. Saya beli video juga ga berharap untuk mendapatkan hiburan atau manfaat dari video tersebut. penting video dan tugas selsai, saya bisa mencairkan komisi.”<sup>214</sup>

Narasumber juga memaparkan bahwa tujuan utama membeli video bukan untuk mendapatkan manfaat akan tetapi untuk mendapatkan komisi yang ditawarkan oleh aplikasi tersebut. Maka dapat disimpulkan bahwa TikTok *E-Cash* tidak memenuhi syarat jual beli menurut hukum Islam yakni barang tidak berkepemilikan penuh atas TikTok *E-Cash* dan tidak ditemukannya nilai manfaat pada TikTok *E-Cash*.

Analisis peneliti diatas juga dapat sangkut pautkan dengan maysir, riba dan dharar. Menurut Hasbi Ash Shiddieqy maysir merupakan segala bentuk permainan yang membuat salah satu pihak menjadi menang dan sisnya menjadi kalah. Pihak yang kalah diharuskan memberikan sejumlah uang atau barang yang disepakati sebagai bahan taruhan. Menurut Syekh Muhammad Rasyid Ridha, maysir adalah permainan yang mencari keuntungan tanpa harus berpikir dan bekerja keras. Menurut At Tabarsi, ahli tafsir syiah Imamiah, maysir adalah permainan yang menempatkan pemenangnya mendapatkan uang atau barang tanpa usaha yang wajar dan dapat membuat orang jatuh kedalam kemiskinan. Allah SWT dan Rasulullah SAW melarang segala jenis perjudian. Hal tersebut tertuang dalam Q.S Al Baqarah ayat 219

يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنْفَاعٌ لِلنَّاسِ وَإِثْمُهُمَا أَكْبَرُ مِنْ نَفْعِهِمَا ۚ

---

<sup>214</sup>Wawancara dengan Reynaldo pada 15 Maret 2022 pada jam 15.06

وَيَسْأَلُونَكَ مَاذَا يُنفِقُونَ قُلِ الْعَفْوَ ۗ كَذَلِكَ يُبَيِّنُ  
 اللَّهُ لَكُمْ الْآيَاتِ لَعَلَّكُمْ تَتَفَكَّرُونَ

*“Mereka bertanya kepadamu (Nabi Muhammad) tentang khamar dan judi. Katakanlah, “Para keduanya terdapat dosa besar dan beberapa manfaat bagi manusia. (Akan tetapi) dosa keduanya lebih besar daripada manfaatnya.” Mereka (juga) bertanya kepadamu (tentang) apa yang mereka infakkan. Katakanlah, “(Yang diinfakkan adalah) kelebihan (dari apa yang diperlukan).” Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayat-Nya kepadamu agar kamu berpikir.(Q.s 1[Al- baqarah]:219)”<sup>215</sup>*

As-Sayuti dalam Asbabun Nuzul melandaskan Riwayat Imam Ahmad dari Abu Hurairah, Rasulullah SAW setelah sampai Madinah beliau mendapati penduduk Madinah yang suka meminum minuman keras yang memabukkan dan hasil perjudian dikonsumsi. Pemabuk dan penjudi yang banyak ternyata menimbulkan banyaknya pertengkaran. Inilah yang menyebabkan Rasulullah menanyakan bagaimana ketentuan agama tentang minuman keras dan perjudian itu.

Maysir juga memiliki tiga unsur yang menjadi faktor perjudian dan perilaku yang bersifat merugikan, yaitu:

- a. Perjudian melibatkan sejumlah uang diaman pemenang akan mendapatkan uang dan imbalan yang dianggap berharga
- b. Hasil tidak diketahui, resiko yang diambil tergantung pada kejadian dimana mendatang, dan bersifat kebetulan

---

<sup>215</sup>Al-Qur'an Departemen Agama RI, Surat Al Baqarah 219, sumber: <https://quran.kemenag.go.id/surah/2> diakses 21 Juni 2022.

c. resiko kekalahan dapat dihindari dengan tidak mengikuti permainan judi<sup>216</sup>

Peneliti menganalisis ketiga unsur diatas dengan aplikasi TikTok *E-Cash*. Pada aplikasi tersebut, melibatkan sejumlah uang untuk membeli paket keanggotaan ketika setelah mendapat paket keanggotaan maka pengguna dapat melakukan tugas maupun kegiatan leadership (rekrutmen anggota). Kegiatan rekrutmen anggota akan mendapatkan komisi tambahan sesuai dengan jenjang *downline*. Maka anggota yang awal mendaftar dan bisa banyak merekrut orang akan mendapatkan keuntungan sedangkan anggota yang daftar diakhir dan kesusahan mendapatkan anggota baru tidak mendapatkan keuntungan sebanyak anggota lama. selain itu pengguna yang memiliki banyak relasi akan mendapatkan keuntungan yang banyak dari pada orang introvert yang memiliki sedikit relasi. Hal ini memicu pada sifat kebetulan. Kemudian resiko kekalahan dapat dihindari apabila pengguna tidak menggunakan aplikasi tersebut.

Hal ini didukung dengan pernyataan Denok Handayani mengenai sistem rekrutmen.

*“Saya bisa mendapatkan keuntungan yang besar ketika teman saya menggunakan kode referral yang saya berikan. Dengan sepuluh ribu followers di Instagram saya kira mudah mengajak followers saya untuk menggunakan aplikasi TikTok E-Cash dan menggunakan kode referral saya,”*<sup>217</sup>

Pernyataan narasumber diatas menguatkan analisis peneliti bahwa aplikasi TikTok *E-Cash* memiliki unsur-unsur maysir didalamnya.

Selain Maysir, peneliti juga menemukan adanya Riba. Menurut Quraish Shihab, riba berrati kelebihan

---

<sup>216</sup>Ibrahim Hosen, Apakah Judi Itu? (Jakarta: Lembaga Kajian Institut Ilmu Al-Qur'an (IIQ), 1987), 24.

<sup>217</sup>Wawancara Denok Handayan pada 5 Maret 2022 pada jam

sedangkan menurut Al Shabuni riba adalah tambahan yang diambil oleh pemberi hutang dari penghutang sebagai tambahan penumbangan dari masa meminjam. Peneliti mengaplikasikan TikTok *E-Cash* pada konsep Riba adalah niat penggunanya menggunakan aplikasi tersebut untuk mendapatkan keuntungan yang berlipat-lipat melalui berbagai tugas dan peluang yang ditawarkan.

Hal ini dapat dilihat dari hasil wawancara Reynaldo dan Denok Handayani bahwa mereka menggunakan aplikasi tersebut bukan untuk mendapatkan manfaat dari apa yang mereka beli akan tetapi mendapat keuntungan uang dari peluang aplikasi.

2. Tidak terdapat biaya yang berlebih (*excessive mark up*), komisi yang diberikan berdasarkan hasil penjualan, bonus yang diberikan jelas jumlahnya (sesuai dengan target penjualan), bonus yang didapatkan tidak bersifat pasif, dan komisi tidak menimbulkan *ighra*'.

Komisi penjualan termasuk dalam bagian intensif penjualan.<sup>218</sup> Intensif dapat berikan secara fleksibel. Intensif bisa diberikan kepada karyawan yang memiliki kinerja baik atau berhasil melaksanakan tugas pemasaran.

*Excessive mark up* adalah batas marjin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.<sup>219</sup> Dapat diartikan bahwa harga jual dari PLB seharusnya lebih murah dikarenakan mendapatkan barang dari tangan pertama. Harga jual beli yang lebih murah dari pada harga pasar karena tidak dibebani oleh biaya promosi dan penggajian karyawan.

Pada pemaparan mengenai TikTok Official yang tidak bekerjasama dengan TikTok *E-Cash* menjadi suatu pertanyaan mengenai dari mana TikTok *E-Cash* memperoleh video. Sedangkan video tersebut jelas hak

---

<sup>218</sup>Angipora Marius P., *Dasar-Dasar Penjualan*, (Jakarta: raja grafindo persada, 2002), 224.

<sup>219</sup> Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

milik dari TikTok *Official*. Dikarenakan video yang bukan hak milik TikTok *Official* maka jelas TikTok *E-Cash* secara curang menjual barang yang tidak memiliki harga awal. Sedangkan dalam sistem *excessive mark up*, penjual seharusnya memiliki harga awal atas barang yang diperjual belikan. Maka TikTok *E-Cash* mendapatkan keuntungan yang berlebih dengan menjual barang yang tidak berkuasa penuh atas TikTok *E-Cash*.

Jihan Nurul Izzati selaku pengguna TikTok *E-Cash* menjelaskan mengenai komisi yang diberikan TikTok *E-Cash*

*“Semenjak mendownload aplikasi TikTok E-Cash, saya mendapat dua keuntungan pendapatan tetap dan pendapatan tambahan. Pendapatan tetap bisa didapatkan ketika selesai mengerjakan tugas (menonton video, like video dan mengikuti akun). Pendapatan tambahan bisa saya dapatkan ketika berhasil merekrut anggota baru pengguna TikTok E-Cash. Jika ada satu orang pengguna baru (pengguna A) yang menggunakan kode referral saya, saya mendapatkan keuntungan 15%. Apabila pengguna A dapat merekrut anggota baru (pengguna B), saya mendapatkan 5% keuntungan dari pengguna B. apabila pengguna B dapat merekrut pengguna baru (pengguna C), maka saya akan mendapatkan keuntungan 3% dari pengguna C. Selain itu, jika pengguna A,B, dan C telah menyelesaikan tugas maka saya akan mendapatkan 10% keuntungan.”<sup>220</sup>*

Dari pernyataan di atas, peneliti menghitung keuntungan yang diperoleh oleh pengguna dengan contoh, apabila pengguna A membeli paket keanggotaan dengan level pekerja sementara dengan biaya Rp. 89.000,00 dengan komisi tetap sebesar Rp.120.000,00. Pengguna A berhasil mengajak teman (pengguna B) untuk bergabung pada aplikasi tersebut, pengguna A akan mendapatkan

---

<sup>220</sup>Wawancara dengan Jihan Nurul Izzati pada 31 Maret 2022

komisi sebesar 15% dari biaya keanggotaan yang dibeli oleh pengguna B (menggunakan kode referral pengguna A). Apabila pengguna B membeli paket keanggotaan dengan level karyawan sebesar Rp. 499.000,00 dan pengguna B berhasil mengajak temannya (pengguna C) untuk bergabung dan pengguna C membeli paket keanggotaan level pemimpin sebesar Rp. 1.599.000,00, maka akan memperoleh perhitungan:

Pengguna A mendapatkan keuntungan dari komisi tetap sebesar:

Komisi tetap berdasarkan level - Biaya paket keanggotaan = keuntungan pengguna

$$\text{Rp } 120.000,00 - \text{Rp } 89.000,00 = \text{Rp } 31.000,00$$

Kemudian perhitungan komisi tambahan sebesar:

a. Komisi Leadership

$$\text{Downline 1 paket keanggotaan} \times 15\%$$

$$\text{Downline 2 paket keanggotaan} \times 5\%$$

$$\text{Downline 3 paket keanggotaan} \times 3\%$$

Pengguna B

$$\text{Downline 1} = \text{paket keanggotaan} \times 15\%$$

$$= \text{Rp. } 499.000,00 \times 15\%$$

$$= \text{Rp. } 74.850,00$$

Pengguna C

$$\text{Downline 2} = \text{paket keanggotaan} \times 5\%$$

$$= \text{Rp. } 1.599.000,00 \times 5\%$$

$$= \text{Rp. } 79.950,00$$

Maka total komisi Leadership sebesar

$$= \text{Downline 1} + \text{Downline 2}$$

$$= \text{Rp } 78.850,00 + \text{Rp } 79.950,00$$

$$= \text{Rp. } 154.800,00$$

b. Komisis bonus

Komisi bonus = paket keanggotaan x 10%

Pengguna B

$$\text{Downline 1} = \text{paket keanggotaan} \times 10\%$$

$$= \text{Rp } 499.000,00 \times 10\%$$

$$\begin{aligned}
 &= \text{Rp. } 49.900,00 \\
 &\text{Pengguna C} \\
 &\text{Downline 2} = \text{paket keanggotaan} \times 10 \% \\
 &= \text{Rp. } 1.599.000,00 \times 10\% \\
 &= \text{Rp } 159.900,00 \\
 &\text{Maka total komisi bonus sebesar} \\
 &= \text{downline 1} + \text{downline 2} \\
 &= \text{Rp. } 49.900,00 + \text{Rp. } 159.900,00 \\
 &= \text{Rp. } 209.800,00
 \end{aligned}$$

Dari kedua komisi tambahan diatas, pengguna A mendapat total keuntungan sebesar:

$$\begin{aligned}
 &\text{Total keuntungan tambahan} \\
 &= \text{komisi leadership} + \text{komisi bonus} \\
 &= \text{Rp. } 154.800,00 + \text{Rp. } 209.800,00 \\
 &= \text{Rp. } 364.800,00
 \end{aligned}$$

Maka dapat disimpulkan bahwa komisi tetap dari komisi tambahan. Berdasarkan hasil perhitungan peneliti maka peneliti menganalisis bahwa adanya *excessive mark up*, bonus pasif, bonus yang diberikan berdasarkan jumlah target dan komisi menimbulkan 'ghra'.

*Excessive mark up* adalah harga atau biaya berlebihan yang tidak seimbang dengan kualitas atau manfaat yang diperoleh. Peneliti menganalisis TikTok *E-Cash* melakukan kegiatan *Excessive mark up* dimana barang yang diperjual belikan pada aplikasi tersebut bukan milik TikTok *E-Cash*. Hal ini berdasarkan himbuan TikTok Official bahwa mereka tidak bekerjasama dengan aplikasi manapun yang meminta uang kepada penggunanya. Maka TikTok *E-Cash* tidak berkepenilikan penuh atas video yang diperjual belikan. Sedangkan dalam kegiatan PLB, produk PLB harus lebih murah dari harga pasar. Harga produk yang murah ditunjang dengan tidak adanya biaya promosi dan penggajian karyawan yang dilakukan oleh perusahaan. Dikarenakan TikTok *E-Cash* tidak menjalin mitra dengan TikTok Official. Harga barang awal tidak

diketahui. Dan berdampak pada pendapatan aplikasi yang berlebih. Disini pengguna merasa tertipu karena video yang disajikan bukanlah hasil mitra dengan TikTok *Official*.

Bonus pasif atau *passive income* adalah pendapatan yang diperoleh oleh orang yang tidak bekerja seperti bisnis konglomerasi, waralab, network marketing dan deposito.<sup>221</sup> Pada penjabaran komisi diatas pengguna mendapatkan dua komisi (komisi tetap dan komisi tambahan). Komisi tetap didapatkan dengan mengerjakan tugas yang berada paket yang dibeli sedangkan komisi tambahan didapat dari persenan kode referral yang digunakan dan adanya komisi bonus yang didapat apabila *downline* pengguna telah menyelesaikan tugas. *TikTok E-Cash* memberikan komisi tambahan tanpa adanya usaha lebih dari pengguna. Komisi bonus merupakan salah satu bentuk bonus pasif dikarenakan pengguna aplikasi tidak melakukan usaha apapun akan tetapi mendapatkan keuntungan dari usaha tersebut

Selain *excessive mark up* dan bonus pasif, PLBS melarang adanya hal-hal yang menimbulkan Ighra'. Ighra' adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan. Peneliti menganalisis ighra' pada aplikasi TikTok *E-Cash*, bahwa aplikasi tersebut menwarkan komisi tambahan kepada penggunanya yakni komisi leadership dan komisi bonus. Komisi tersebut menawarkan komisi yang lebih tinggi dari pada komisi tetap. Maka akan menimbulkan tujuan utama transaksi yang berawal membeli barang justru terfokus untuk mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya.

---

<sup>221</sup>Pindi Kisata, Why Not MLM? Sisi Lain MLM (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2006), 4.

Peneliti menyimpulkan analisis mengenai komisi yakni pengguna tidak mendapatkan manfaat dari barang yang dibeli dan focus pada komisi tambahan yang menggiurkan. Komisi tambahan yang berkali kali lipat dari pada komisi tetap menimbulkan adanya 'ighra' dan komisi tambahan berupa bonus tergolong dalam bonus pasif dimana kegiatan diatas dilarang dalam hukum Islam.

3. Tidak adanya eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus, sistem perekrutan anggota, pemberian penghargaan dan tidak melakukan kegiatan *money game*.

*Multi Level Marketing* (MLM) secara bahasa memiliki arti pemasaran dengan sistem benjenjang tingkat. MLM adalah salah satu sistem marketing perusahaan dalam bidang pemasaran. MLM memberdayakan pelanggan menjadi mitra bisnis mandiri dengan imbalan potongan harga, komisi dan intensif yang ditetapkan oleh perusahaan berjenjang dengan jumlah nilai penjualan (*volume point* atau *business point*) yang telah di tawarkan diawal pendaftaran.<sup>222</sup>

MLM menggunakan dua istilah level dalam pemasaran, yaitu *upline* (tingkat atas) dan *downline* (tingkat bawah). *Upline* (promotor) adalah anggota yang sudah mendaftar lebih awal, sedangkan *downline* adalah direkrut promotor atau anggota yang baru mendaftar. Jenjang keanggotaan dapat berubah-ubah, sesuai dengan syarat pembelian atau pendaftaran level tertentu.

MLM juga bisa disebut sebagai *network marketing*. MLM memiliki anggota yang banyak sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (*network*), jaringan kerja tersebut menjadi sistem pemasaran perusahaan berjenjang.

---

<sup>222</sup> Andrias Harefa, *Presentasi Efektif*, (Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 1999), 4.

Isti Isma selaku pengguna TikTok *E-Cash* menyampaikan pendapatnya mengenai MLM “*Multi Level Marketing biasanya berupa penjualan berjenjang yang ditawarkan oleh orang ke orang. MLM memiliki ciri khas penjualan suatu barang atau jasa, akan tetapi saya biasa menjumpai MLM dalam bentuk penjualan barang. MLM sudah pasti melakukan money game. Hal ini dapat dilihat dari kegiatan upline dan downline dalam sistem MLM. TikTok E-Cash juga menggunakan sistem perekrutan dengan mengajak pengguna aplikasi untuk mengajak temannya agar bisa join pada aplikasi, pengguna yang dapat mengajak teman untuk bergabung akan mendapatkan komisi tambahan sesuai dengan ketentuan*”<sup>223</sup>

Wawancara diatas menimbulkan kerancuan mengenai MLM dan sistem *money game*. Hakikat MLM terletak pada bisnis pendistribusian barang dengan bonus yang diperoleh dari total omzet penjualan yang didistribusikan melalui jaringan. Perbedaan MLM dengan *money game* terletak pada bonus yang didapat. *Money game* memberikan bonus apabila dapat merekrut anggota baru, bukan berdasarkan sistem *money game*. Sistem permainan uang menggunakan skema piramida (skema ponzi). Skema ponzi menempatkan orang terakhir mengalami kesulitan pengembangan bisnis.<sup>224</sup>

#### 4.2

Tabel Perbedaan MLM dengan *money game*

No	<i>Multi Level Marketing</i>	Money Game
----	------------------------------	------------

<sup>223</sup>Wawancara dengan Isti Isma pada 13 Mei 2022 pada jam 20.09 WIB.

<sup>224</sup>Ahmad Mardalis & Nur Hasanah, Multi-Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam, *Jurnal Ekonomi Syariah*, vol. 1, no. 1, Februari 2016, 4.

1.	Biaya pendaftaran seharga barang yang akan dibeli dan cenderung tidak mahal	Biaya pendaftaran cenderung mahal
2.	Jelas produk yang diperjual belikan	Barang yang dijual tidak ada
3.	Tidak ada perbedaan peluang bagi seluruh anggota	Pendaftar awal mendapatkan keuntungan yang banyak
4.	Hasil penjualan dan perekrutan menjadi kunci keberhasilan	Jumlah uang yang disetor dan orang perekrutan menjadi kunci keberhasilan
5.	Perlu kerja keras	Tidak perlu kerja keras ( <i>upline</i> )

Sumber: [file:///C:/Users/hp/Downloads/40-1-95-1-10-20170707%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/hp/Downloads/40-1-95-1-10-20170707%20(3).pdf)

Biaya pendaftaran pada *money game* cenderung lebih mahal dikarenakan biaya tersebut dibagi juga dalam komisi promotor. Efek samping untuk jangka panjang, komisi menjadi tidak seimbang. Komisi didapat dari harga barang dikurangi harga produksi. Konsumen ditingkat tertinggi (awal pendaftaran) akan mendapatkan keuntungan terbanyak dan mendapatkan harga termurah. Berbeda dengan pengguna yang baru bergabung mendapatkan kerugian secara tidak langsung karena mendapatkan harga termahal dan tidak mendapatkan komisi. Pengguna baru terpaksa mencari konsumen baru untuk mendapatkan komisi agar bisa menutupi kerugian virtual yang ditanggungnya. Apabila perusahaan MLM menjanjikan komisi secara berlebihan maka peluang pelanggaran akan terjadi menjadi besar.

Azkiya Salisa Alfafa selaku pengguna TikTok *E-Cash* menyampaikan pendapatnya mengenai money game,

*“Money game adalah kegiatan transaksi yang menekankan keuntungan daripada produk. Ketika saya bergabung dalam aplikasi ini, saya menggunakan kode referral milik teman saya. Karena saya menggunakan kode referral teman saya, dia mendapatkan tambahan saldo (komisi) sebesar Rp. 120.000,00 Saya pengguna kode referral tidak mendapatkan keuntungan apapun. Ada juga teman saya melakukan transaksi ketika saya sudah memiliki banyak downlinetidak mendapatkan komisi tambahan dikarenakan dia introvert dan tidak memiliki teman untuk diajak bergabung dalam aplikasi. Sebelum TikTok E-Cash diblokir, satu malam sebelum pemblokiran, admin grup TikTok E-Cash di Telegram menyarankan penggunaanya untuk menggunakan level karyawan dengan biaya paket sebesar Rp. 499.000,00. Teman saya yang introvert kemudian menaikkan level akan tetapi besoknya aplikasi sudah diblokir oleh kominfo.”<sup>225</sup>*

Dari pernyataan diatas, dapat disimpulkan bahwa pengguna lama yang kode referralnya digunakan oleh pengguna baru mendapatkan komisi sebesar Rp 120.000,00 yang akan masuk kedalam saldo aplikasi. Dan bagi pengguna baru yang melakukan transaksi terpaksa harus mengundang teman untuk bergabung agar mendapatkan komisi tambahan.

Penjabaran diatas cenderung menggambarkan kondisi bisnis piramina (skema ponzi). Pengguna aplikasi lebih tergiur dengan komisi tambahan dari pada komisi tetap karena komisi tambahan yang beraneka ragam dan

---

<sup>225</sup>Wawancara dengan Azkiya Salisa Alfafa pada 11 April 2022 pada jam 08.55 WIB

peluang mendapatkan uang lebih besar dari pada komisi tambahan.

Menurut Harizan dalam jurnal yang berjudul Upaya Preventif Berkembangnya *Money Game* Di Indonesia mengungkapkan bahwa *money game* adalah penipuan yang dilakukan perusahaan. Hal ini sebagaimana diungkapkan sendiri:

“*Money game* atau penggandaan uang atau permainan uang, secara sederhana dapat diartikan sebagai cara berbisnis yang tidak wajar dan cenderung menipu. Biasa dijumpai dalam investasi palsu dengan cara menawarkan produk investasi yang dijamin aman dan untung”<sup>226</sup>

*Money game* adalah kegiatan penghimpunan dana untuk memberikan komisi dari pendaftaran atau perekrutan anggota baru. Jadi, keuntungan yang didapat bukan berdasarkan hasil penjualan produk akan tetapi pada perekrutan anggota.<sup>227</sup>

Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia atau APLI memberikan beberapa kriteria bisnis *money game* seperti:

- a. Keuntungan berdasarkan berapa banyak orang yang direkrut serta membayar biaya pendaftaran atau keanggotaan untuk kemudian membentuk format piramid.
- b. Keuntungan dihitung dari sistem recruiting hingga membentuk skema tertentu
- c. Upline berfokus untuk merekrut anggota baru *ataudownline*.<sup>228</sup>

---

<sup>226</sup>Harian, “Upaya Preventif Berkembangnya *Money Game* di Indonesia”, *Jurnal Ilmu Syariah dan Perbankan Islam*, vol. 2, no. 1, Juni 2017, 82

<sup>227</sup> Nordin, Suhailah Mohd, & Salmy Edawati Yacob, “Sorotan Literatur Perniagaan Jualan Langsung Secara Pemasaran Berbilang Tingkat Vs Sistem Piramid”, *Jurnal Islamiyyat*, vol. 39, no. 2, Januari 2018, 147

<sup>228</sup>Noviyanto, “Mengenal Apa Itu *Money Game* dan Cara Mewaspadainya”, <https://koinworks.com/blog/mengenal-dan-mewaspadai-money-game/>, diakses 17 Juni 2022

Pernyataan pengguna aplikasi Tiktok *E-Cash* dengan penjabaran mengenai money game dapat diartikan bahwa Tiktok *E-Cash* adalah aplikasi yang menggunakan kegiatan money game dalam transaksinya. Pada kegiatan Tiktok *E-Cash* pengguna membayar biaya keanggotaan dengan membeli paket. Pembelian paket keanggotaan adalah ciri-ciri dari kegiatan MLM dan *money game*. Setelah pembelian paket, pengguna akan mendapatkan tugas menonton video, mengikuti akun dan *like* video. Tugas yang diberikan hanya alibi perusahaan karena perusahaan tidak bekerjasama dengan TikTok Official untuk mendapatkan video yang diperjual belikan. Apabila pengguna telah menyelesaikan tugas, pengguna akan membangun skema piramid dengan mengundang atau merekrut anggota baru untuk mendapatkan komisi yang lebih banyak.

TikTok *E-Cash* terbukti melakukan kegiatan MLM dan money game dengan ciri-ciri adanya perekrutan anggota, pembelian paket keanggotaan dan adanya *ighra'* (komisi berlebih). Dari beberapa informasi yang didapat penulis dari narasumber, bahwa tidak adanya keuntungan yang didapat pengguna yang baru bergabung. mitra awal akan mendapatkan banyak keuntungan karena telah membangun skema piramid yang berasal dari *downline-downline* yang diciptakan. Maka komisi tambahan yang didapatkan mitra awal akan lebih besar dan semakin besar apabila *downline* yang dibangun berakar semakin panjang.

Pada wawancara dengan narasumber dijelaskan bahwa TikTok *E-Cash* melakukan perekrutan anggota akan tetapi TikTok *E-Cash* tidak melakukan acara seremonial yang dilakukan perusahaan. Hal ini menjadi sitem MLM terbaru dengan penggunaan media sosial untuk membangun lisensi dengan pengguna tanpa adanya acara seremonial.

Peneliti menyimpulkan analisis mengenai Fatwa Dewan Nasional Syariah Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor. 75 /DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan langsung berjenjang syariah terhadap aplikasi TikTok *E-*

*Cash* bahwa aplikasi tersebut bertentangan dengan Fatwa dianalisis berdasarkan.

## **BAB V PENUTUP**

### **A. Kesimpulan**

Dari analisis penelitian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa:

TikTok *E-Cash* terbukti melakukan kegiatan MLM dan money game dengan ciri-ciri adanya perekrutan anggota, pembelian paket keanggotaan dan adanya 'ighra' (komisi berlebih). Dari beberapa informasi yang didapat penulis dari narasumber, bahwa tidak adanya keuntungan yang didapat pengguna yang baru bergabung. mitra awal akan mendapatkan banyak keuntungan karena telah membangun skema piramid yang berasal dari *downline-downline* yang diciptakan. Maka komisi tambahan yang didapatkan mitra awal akan lebih besar dan semakin besar apabila downline yang dibangun berakar semakin panjang.

Peneliti menyimpulkan analisis mengenai Fatwa Dewan Nasional Syariah Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor. 75 /DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan langsung berjenjang syariah terhadap aplikasi TikTok *E-Cash* bahwa aplikasi tersebut bertentangan dengan Fatwa dianalisis berdasarkan

### **B. Saran**

Pengguna diharapkan agar menjadi pengguna yang lebih teliti dan cerdas dalam memahami dalam memahami kebijakan-kebijakan dalam bertransaksi,

sehingga tidak menimbulkan kerugian kepada pengguna.

Diharapkan bagi perusahaan yang menaungi TikTok E-Cash untuk lebih bijak dalam menawarkan aplikasi kepada pengguna sehingga tidak menimbulkan kerugian kepada pengguna.

## DAFTAR PUSTAKA

### BUKU:

- Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Amzah, 2010
- Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi Dalam Fiqh Islam*, Jakarta: Amzah, 2010
- Abdul Rahman Ghazali, Ghufroon Ihsan, & Sapiudin Shidiq, “*Fiqh Muamalat*”, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010
- Abdul Wahab Ibrahim Abu Sulaiman, *Banking Cards Syariah Kartu Kredit dan Debit dalam Perspektif Fiqh*, (Jakarta: PT Rajagraf indo, Persada, 2006
- Adurrahman Al-Jazairy, *Khitabul Fiqih ‘ala Madzhib al-Arba’ah* Beirut: Darul Kutub Al-Ilmiah, 1990
- Agustian Palupi, *Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap Pelaksanaan Multi Level Marketing Asuransi Syariah di Prudential Syariah Metro*, Skripsi IAIN Metro Lampung, 2020
- Ahmad Sahlam, “Bisnis Multi Level Marketing (MLM)”, Skripsi sarjana IAIN Bengkulu Al Hukmah Jurnal Kependidikan dan Syariah, 2016
- Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: AMZAH, 2015
- Albi Anggitodan Johan Setiawan, *Metode Penelitian Kualitatif*, Sukabumi: CV Jejak, 2018
- Al-Miri, *al-Jami’fi Usular-Riba*, Damaskus: Dar al-Qalamdan Beirut: ad-Dar asy-Syamiyyah. 1991
- Al-zuhaili, Wahbah sebagaimana dikutip oleh Imam Mustofa, *al-fiqih al-islami waadillatuh*, Beirut: dar al-fikr, 2005

- AndriSoemitra, *Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqh Muamalah*, Jakarta Timur :Prenade media Group, 2019
- Andrias Harefa, *Presentasi Efektif*. Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 1999
- At-Tabari, *Tafsir at-Tabari (Jami' al-Bayan 'anTa'wilAyil-Qur'an)*, Beirut: Dar al-Fikr, 1405 H
- Bambang, Hermanto ,*Lembaga Keuangan Syari'ah* , Pekanbaru : Suska Press, 2008
- Beni Akhmad Saebani, *Metode Penelitian Hukum*, Bandung:Pustaka Setia,2009
- Cholid Narbuko, H. Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*, Jakarta : PT Bumi Aksara, 2015
- David Roller, *Menjadi Kaya Dengan Multi Level Marketing* Jakarta: PT Gramedia pustaka utama, 1995
- Deni Indriyani, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pembiayaan Haji dan Umroh dengan Sistem Multi Level Markrting pada PT. Falah Fantastic Cabang Kapuas*, Skripsi Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari, 2017
- Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008
- Ghufron, Ihsan, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Prenada Media Grup, 2008
- Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Rajawali Pres, 2011
- Ibnu Qadamah, *Al Mughni Juz III*, Jakarta : Pustaka Azzam 2008
- Imam Mustofa, *Fiqih Mua'malah Kontemporer*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016
- Imam Syafi'I Abu Abdullah Muhammad bin Idris, *KitabAl Umm*, terj. Imron Rosadi, Amiruddindan Imam Awaluddin, Jilid 2, Jakarta: Pustaka Azzam, 2013
- Juanda, *Fiqh Muamalah: Prinsip-Prinsip Praktis Bermuamalah secara Syar'i*, Temanggung: Desa Pustaka Indonesia, 2019
- Karim ,Adiwarman A. *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada , 2011
- Kuat Ismanto, *Asuransi Syariah Tinjauan Asas-Asas Hukum Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009

- Lailatul Munawaroh, *Analisis Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) pada Bisnis PayTren*, Skripsi IAIN Ponorogo, 2018
- M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam (Fiqh Muamalah)*, Jakarta: Rajawali
- Malischa Ayu Ningsih, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Multi Level Marketing di Travel Haiidan Umrah pada PT. Falah Fantastic Cabang Malang*, Skripsi UIN Sunan Ampel, 2019
- Miftaqul Jannah, *Tinjauan Hukum Islam tentang Insentif Passive Income MLM Syariah pada PT. K-Link Internasional*. Skripsi IAIN Ponorogo, 2018
- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dalam Teori dan Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001
- Muhammad, Ayub, *Under standing Islamic Finance A-Z Keuangan Syariah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2009
- Nadratu zzaman, Hosen, "Analisis Bentuk Gharar dalam Transaksi Ekonomi", *Skripsi Sarjana UIN Jakarta*, Januari, 2009
- Nurul, Huda dan Muhammad heykal, lembaga keuangan islam :tinjauan teoritis dan Praktis, Jakarta: Kencana , 2010
- Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2001
- Rivai, Veithzal& Andria permata, *Veithzal, Islamic Finansial Management*, Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2008, Ed. I , Cet. I,
- Rozalinda, *Fiqh Ekonomi Syariah*, Jakarta: Rajawali Per, 2016
- Ruf'an Abdulah, *Fiqh Muamalah*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2011
- Sabiq, Sayid ,*Fiqh As-Sunnah*, Jilid III, (Beirut: Dar Al Fikr, 1981), cet. 3
- Sayid Sabiq, *Fiqh As-Sunnah*, Beirut: Dar Al-Fikr, 1981
- Sayyid, Sabiq, *Fikih Sunnah*, Bandung: PT. Almaarif, 1988
- Sifudin Azwar, *Metode Penelitian*, Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2004

- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2010
- Syamsudin Muhammad ar-Rambli, *Nihayah Al-Muhtaj*, Beirut: Dar Al Fikr, 2004
- Taqiyyudi Abu Bakar bin Muhammad Al Husny, *Kifayatul Akhyar Fi hili Ghayati al Ikhtisar*, Surabaya: Al Hidayah, 1993
- VeithzalRivai, *Islamic Marketing*, Jakarta: Gramedia, 2012
- Zainuddin Ali, *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: Sinar Grafika, 2019
- Zainudin, Ali, *Hukum Perbankan Syari'ah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2010

## JURNAL

- Afif, Mufti & Richa Angkita Mulya wisdawati, “*Tinjauan Analitik dan Kritik: Konsep dan Praktik Multi Level Marketing (MLM) Syariah di Indonesia*”, Cakrawala Jurnal Studi Islam, Desember 2018
- Amanda, Hilvia, Sayid Mohammad Rifqi Noval& Elis Herlina, “*Penegakan Hukum Praktrik Money Game Dengan Skema Ponzi Dalam Investasi Ilegal Pada Aplikasi TiktokE-Cash Di Indonesia*”, Jurnal Pemuliaan Hukum, vol. 3, no. 2 Oktober 2020
- Benuf, Kornrluis, Muhammad Azhar “*Metodologi Penelitian Hukum Sebagai Instrumen Mengurangi Permasalahan Hukum Kontemporer*”, *Jurnal Gema Keadilan*, vo. 7, ed. 1, 2020
- Fachrudin, Fachri. “*Filosofi Laba dalam Perspektif Fiqh Mu'amalah dan Ekonomi Konvensional*”, Jurnal Hukum dan Pranata Sosial Islam, vol. 3, no 6, 2015
- Harian, “*Upaya Preventif Berkembangnya Money Game di Indonesia*”, *Jurnal Ilmu Syariah dan Perbankan Islam*, vol. 2, no. 1, Juni 2017

- Mania, Sitti. “Observasi Sebagai Alat Evaluasi Dalam Dunia Pendidikan Dan Pengajaran”, *Jurnal Lentera Pendidikan*, vol. 11, no 2, 2008
- Mardalis, Ahmad & Nur Hasanah, “*Multi-Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam*”, *Jurnal Ekonomi Syariah*, vol. 1, no. 1, Februari 2016
- Marimin, Agus ,Abdul Haris Romdhoni, & Tiara Nur Fitria, “*Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam Pandangan Islam*”, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, vol. 2, no. 2,
- Maruli, Sehat Tua Sitmeang & Ira Maulia Nurkusumah, “*Kajian Kekerasan Berbasis Gender Online Dihubungkan Dengan Tujuan Pemidanaan Dlama Perspektif Negara Hukum Pancasila*”, *Res Nullius Law Journal*, vol. 3, no. 2, 2021
- Maulana Hamzah, Muhammad. “*Peran dan Pengaruh Fatwa MUI dalam Arus Transformasi Sosial Budaya di Indonesia*”, *Millah: Jurnal Studi Agama*, vol. 17, no. 1, Agustus 2017
- Nordin, Suhailah Mohd, & Salmy Edawati Yacob, “*Sorotan Literatur Perniagaan Jualan Langsung Secara Pemasaran Berbilang Tingkat Vs Sistem Piramid*”, *Jurnal Islamiyyat*, vol. 39, no. 2, Januari 2018
- NurFitria, Tiara . “*Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) Dalam Hukum Islam Dan Hukum Negara*”, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, vol. 3, no. 1, Marwt 2017
- Rachmawati,Puspitasari, “*Multi Level Marketing Pada Perusahaan Tianshi Solo Ditinjau Dari Hukum Islam*”, Disertasi Universitas Muhamadiyah Surakarta, Surakarta: 2008
- Rahmah, Lailatur,Wawan Junaidi, & Muhammad Sholeh, “*Bisnis Multi Level Marketing dalam Tinjauan Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 (Studi Kasus pada Member MLM 4Jovem di Situbondo)*”, *Istidlal*, vol. 1, no. 2, Oktober 2017
- Rivai, Veithzal& Andria permata, *Veithzal, Islamic Finansial Management*, ( Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2008 ), Ed. I , Cet. I

- S. Beutu,Irfan “*Peran Majelis Ulama Indonesia (MUI) dalam meningkatkan pemahaman keagamaan masyarakat muslim Kabupaten Kediri*”, *Skripsi Universitas Islam Negeri Sumatera Utara*, 2020
- Shobirin, “*Jual Beli dalam Pandangan Islam, Jurnal Manajemen Islam*, vol.3, no. 2, 2015
- Susiawati, Wati. “*Jual Beli dalam Konteks Kekinian*”, *Jurnal Ekonomi Islam*, vol.8, no.2, 2017
- SyamIchwan et al, *Pedoman Penyelenggaraan Organisasi, Majelis Ulama Indonesia*.Jakarta: MUI Pusat, 2001

#### **WEBSITE:**

- [http://indeks.kompas.com/profile/1878/Ahmad.Naufal.Dzulfaroh?\\_ga=2.37391456.1721417876.1618407832-402067785.1602179334](http://indeks.kompas.com/profile/1878/Ahmad.Naufal.Dzulfaroh?_ga=2.37391456.1721417876.1618407832-402067785.1602179334)
- [https://kumparan.com/kumparantech/ojk-selidiki-tiktok-cash-yang-bisa-kasih-uang-dari-nonton-video-1v8U5iiTS7c/full\\_.diakses](https://kumparan.com/kumparantech/ojk-selidiki-tiktok-cash-yang-bisa-kasih-uang-dari-nonton-video-1v8U5iiTS7c/full_.diakses)
- <https://apyika.kominfo.go.id/2021/02/pemblokiran-aplikasi-tiktok-cash-dan-vtube/>
- <https://dsnmui.or.id/daftar-perusahaan-penjualan-langsung-berjenjang-syariah/>
- <https://dsnmui.or.id/sertifikasi/senarai-perusahaan-bersertifikat/>
- <https://tafsirq.com/2-al-baqarah/ayat-275#tafsir-quraish-shihab>
- <https://irwin2007.wordpress.com/category/jual-beli-dan-hukumnya.%20com>
- <https://www.academi.edu/20274162/>
- <https://muamalah-ardito.blogspot.com/tujuh-transaksi-yang-haram.html>
- <https://www.apli.or.id/detail-anggota/APLI-000014/pt-amindoway-jaya>
- <https://www.muidkijakarta.or.id/23/12/2014/fatwa-seputar-bisnis-multi-level-marketing/>
- <https://bacapaja.com/tips-trik-dalam-bermain-tiktok-cash-agar-mendapatkan-cuan-lebih/>

<https://fatkhan.web.id/cara-mendaftar-aplikasi-tiktok-cash-dengan-kode-undangan-dan-cara-menyelesaikan-tugas/>  
<https://metodepraktis.com/tiktokcash/>  
<https://bacapaja.com/sistem-komisi-dalam-tiktok-cash-yang-bikin-membernya-bahagia/>  
<https://bacapaja.com/review-lengkap-pertanyaan-mengenai-tiktok-cash-setelah-15-hari-penggunaan/>  
<https://teknologi.bisnis.com/read/20210211/84/1355304/jangan-tertipu-tiktok-dan-tiktok-cash-tidak-terafiliasi>  
<https://www.suara.com/tekno/2021/02/13/101814/diblokir-kominfo-ini-5-fakta-tentang-tiktok-cash?page=all>  
<https://koinworks.com/blog/mengenal-dan-mewaspada-money-game/>

## LAMPIRAN

### Dokumentasi wawancara



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Labibah Fadlila Diana  
Tempat/TglLahir : Kudus, 17 November 1999  
JenisKelamin :Perempuan  
Alamat : Perumahan Jember Permai H.7  
RT 04 RW09 Kel. Purwosari,  
Kec. Kota, Kab. Kudus  
NoHP : 085156601207  
E-Mail : dilaf6174@gmail.com

### Jenjang Pendidikan Formal:

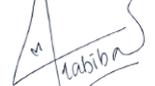
1. TKIT Umar Bin Khattab (2005-2006)
2. SDIT Al Islam (2006-2012)
3. SMPIT Nurul Islam (2012-2015)
4. MAN 2 Kudus (2015-2018)
5. UIN Walisongo Semarang (2018-sekarang)

Demikian daftar riwayat hidup ini dibuat dengan sebenar-

benarnya dan dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Semarang, 16 Sept 2022

Penulis



**Labibah Fadlila Diana**

**NIM: 1802036146**