

**TINJAUAN FIQIH MUAMALAH TERHADAP PRAKTIK
MULTI LEVEL MARKETING PADA BISNIS MAHKOTA
SUKSES INDONESIA (MSI) DI DESA KEJAYAN
KECAMATAN PUJER KABUPATEN BONDOWOSO**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Universitas Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Hukum (S.H)
Fakultas Syariah
Jurusan Hukum Islam
Program Studi Hukum Ekonomi Syariah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ

Oleh :

AMILATUS SHOLIKHAH

NIM : S20182087

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS SYARIAH
JANUARI 2023**

**TINJAUAN FIQH MUAMALAH TERHADAP PRAKTIK
MULTI LEVEL MARKETING PADA BISNIS MAHKOTA
SUKSES INDONESIA (MSI) DI DESA KEJAYAN
KECAMATAN PUJER KABUPATEN BONDOWOSO**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Universitas Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Hukum (S.H)
Fakultas Syariah
Jurusan Hukum Islam
Program Studi Hukum Ekonomi Syariah

Oleh :

**AMILATUS SHOLIKHAH
NIM : S20182087**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
**KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER**
Disetujui Pembimbing



Dr. Muhammad Faisol, S.S., M.Ag.
NIP. 19770609200801012

**TINJAUAN FIQIH MUAMALAH TERHADAP PRAKTIK
MULTI LEVEL MARKETING PADA BISNIS MAHKOTA
SUKSES INDONESIA (MSI) DI DESA KEJAYAN
KECAMATAN PUJER KABUPATEN BONDOWOSO**

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu persyaratan
memperoleh gelar Sarjana Hukum (SH)

Fakultas Syariah
Jurusan Hukum Islam
Program Studi Hukum keluarga

Hari : Senin
Tanggal : 02 Januari 2023

Tim Penguji :

Ketua

Dr. Busriyanti, M.Ag.
NIP.19710610 199803 2 002

Sekretaris

H. Rohmad Agus Sholihin, S. HI., M.H.
NIP. 19820822 200910 1 002

Anggota :

1. **Dr. Hj. Mahmudah S.Ag., M.E.I.** ()

2. **Dr. Muhammad Faisol S.S., M.Ag.** ()

Menyetujui,
Dekan Fakultas Syariah

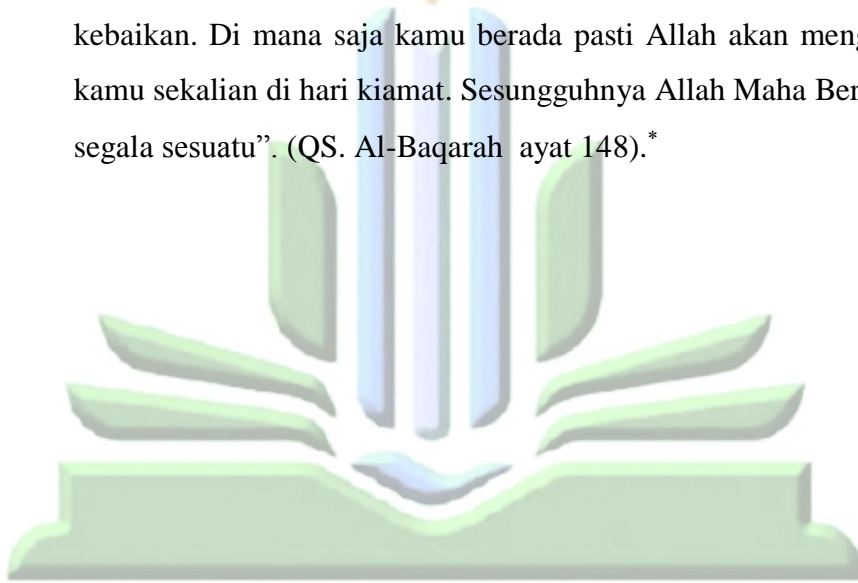


Prof. Dr. Muhammad Noor Harisudin, M. Fil. I
NIP. 19780925 200501 1 002

MOTTO

وَلِكُلِّ وِجْهَةٌ هُوَ مُوَلِّيُّهَا ۖ فَاسْتَبِقُوا الخَيْرَاتِ ۚ أَيْنَ مَا تَكُونُوا يَأْتِ بِكُمُ اللّهُ جَمِيعًا ۚ إِنَّ اللّهَ عَلِيمٌ
كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ

Artinya: “Dan setiap umat mempunyai kiblatnya sendiri yang ia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah dalam melakukan sebuah kebaikan. Di mana saja kamu berada pasti Allah akan mengumpulkan kamu sekalian di hari kiamat. Sesungguhnya Allah Maha Berkuasa atas segala sesuatu”. (QS. Al-Baqarah ayat 148).*



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

* Departemen Agama Republik Indonesia, Al-Quran dan Terjemah, (Bandung : Jabal Raudhatul Jannah 2010), 23

PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirabbil alamin, dengan mengucapkan rasa terimakasih yang amat mendalam kepada tuhan Semesta alam yakni Allah SWT, karena anugerah kasih dari-Nya lah yang telah memberikan kekuatan serta memberi banyak sekali ilmu yang insyaallah barakah dan bermanfaat. Shalawat beserta salam tidak lupa dipanjatkan kepada Nabi besar Nabi Muhammad SAW. Dengan ini penulis mempersembahkan karya ini sebagai ungkapan rasa terimakasih tanpa batas dan juga rasa takzim kepada :

1. Kedua orang tua yang sangat hebat, abah Imam Bukhori dan umi Nurul Jannah, terimakasih selama ini atas segala doa, jasa, pengorbanan, serta berjuta cinta dan pengayoman yang selalu diberikan tanpa hentinya untuk penulis.
2. Seorang kakak perempuan yang selalu ada disaat penulis membutuhkan, yang telah menjadi pendengar setia sekaligus penasihat yang baik, Luluatul Mukarromah S.Pd.
3. Saudara sepupu sekaligus teman yang selalu setia mendengarkan, menyemangati dan selalu ada disaat penulis butuh Rodlita Bhilizqy.

KATA PENGANTAR

Segala terimakasih, penulis ucapkan kehadiran Allah SWT. Karena atas anugerah serta hidayah-Nya lah, rencana, pengerjaan hingga pengerjaan dan penyusunan skripsi ini sebagai salah satu dari persyaratan untuk penyelesaian program sarjana ini dapat diselesaikan dengan lancar. Shalawat beserta salam semoga tetap tercurah limpahkan kepada junjungan kita Nabi besar Nabi Muhammad SAW yang telah memapah agama islam, sebagai agama terakhir yakni agama penyempurna.

Dalam penyusunan skripsi ini yang merupakan tugas akhir, penulis mengingat akan sebuah keterbatasan pengalaman. Sehingga, penulis mengatakan bahwa reputasi dari skripsi ini masih sangat jauh dari kesempurnaan. Namun dengan itu, segala hambatan dan tantangan yang didapat oleh penulis dianggap sebagai proses untuk menuju arah yang lebih baik kedepannya. Oleh sebab itu, sebuah kesalahan maupun kekeliruan yang ada pada skripsi ini merupakan tanggung jawab penuh dari peneliti.

Atas tersusunnya skripsi ini penulis telah memperoleh banyak semangat dan dukungan dari beberapa pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan banyak terimakasih sebanyak-banyaknya kepada :

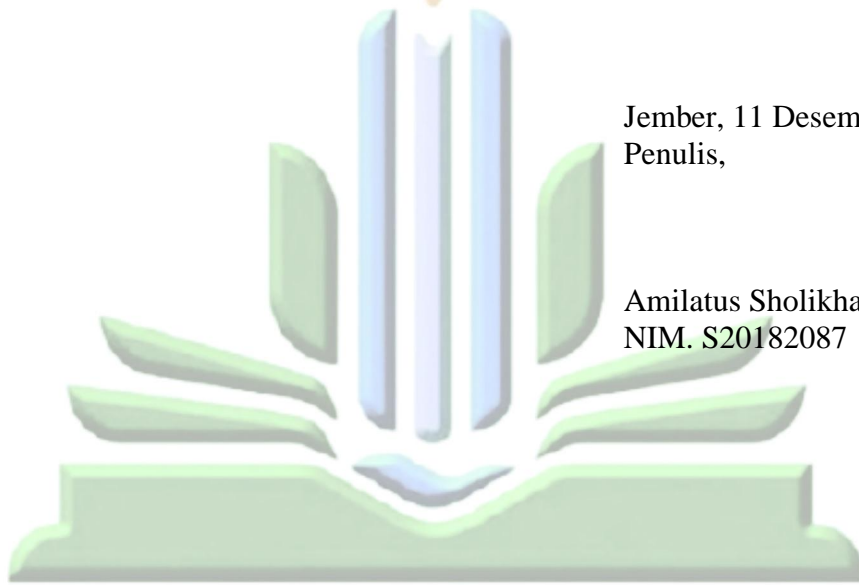
1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, S.E., M.M., sebagai Rektor Universitas Islam Negeri KH Achmad Siddiq Jember.
2. Bapak Prof. Dr. M. Noor Harisuddin, M. Fil.I., sebagai Dekan Fakultas Syariah.

3. Bapak Dr. H. Ahmad Junaidi, M.Ag., sebagai Ketua Program Studi Hukum Ekonomi Syariah.
4. Bapak Dr. Muhammad Faisol, S.S, M.Ag. sebagai Dosen Pembimbing Skripsi.
5. Bapak Dr. H. Nur Solikin, S.Ag., M.H., sebagai Dosen Pembimbing Akademik.
6. Seluruh Dosen Penguji Dr. Busriyanti, M.Ag, H. Rohmad Agus Sholihin, S.H.I., M.H., Dr. Hj. Mahmudah, S.Ag., M.E.I., Dr. Muhammad Faisol.S.S., M.Ag.
7. Seluruh Dosen Universitas Islam Negeri Kiyai Haji Achmad Siddiq Jember, khususnya Dosen Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri KH Achmad Siddiq Jember.
8. Segenap Staf Perpustakaan Universitas Islam Negeri Kiyai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah memberi bantuan berupa penyediaan referensi dalam penyusunan skripsi ini.
9. Rekan-rekan seangkatan Program Studi Hukum Ekonomi Syariah tahun 2018 yang insyaallah akan bisa meraih kesuksesan.
10. Para narasumber yang telah bersedia untuk di wawancarai dalam penulisan dan penyusunan skripsi ini.
11. Seluruh pihak yang telah bersedia membantu dalam hal apapun yang tidak bisa disebutkan satu persatu. Semoga Allah membalas segala kebaikannya.

Skripsi ini ditulis dan disusun sebagai syarat kelulusan untuk meraih gelar Sarjana Hukum. Tidak lupa penulis ucapkan banyak-banyak terimakasih kepada seluruh pihak yang telah bersedia membantu. Peneliti juga mengharapkan kritik juga saran untuk dijadikan revisi dan pembelajaran selanjutnya. Kemudian semua sumber yang telah tercantum dalam skripsi ini dalam di pertanggungjawabkan.

Jember, 11 Desember 2022
Penulis,

Amilatus Sholikhah
NIM. S20182087



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

ABSTRAK

Amilatus Sholikhah, 2022. Tinjauan Fikih Muamalah Terhadap Praktik Multi Level Marketing Pada Bisnis Mahkota Sukses Indonesia Di Desa Kejayan, Kecamatan Pujer, Kabupaten Bondowoso.

Kata Kunci : Fikih Muamalah, Multi Level Marketing, Mahkota Sukses Indonesia (MSI).

Perkembangan sebuah bisnis yang mengimplementasikan sistem Multi Level Marketing (MLM) kini semakin pesat, bermacam-cam bentuknya, dimulai dari produk yang dijualnya, cara pemasarannya dan juga keuntungan atau bonus yang dijanjikan kepada setiap anggota yang bergabung. Perkembangan bisnis dengan sistem Multi Level Marketing (MLM) ini menjadi perselisihan pendapat di antara para ulama fikih hingga Majelis Ulama Indonesia (MUI).

Fokus penelitian dalam penelitian ini yaitu : 1) Bagaimana praktik multi level marketing pada bisnis Mahkota Sukses Indonesia di Desa Kejayan, Kecamatan Pujer, Kabupaten Bondowoso? 2) Bagaimana tinjauan fikih muamalah terhadap praktik multi level marketing pada bisnis Mahkota Sukses Indonesia di Desa Kejayan, Kecamatan Pujer, Kabupaten Bondowoso?

Tujuan dalam penelitian ini adalah : 1) Untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana praktik multi level marketing pada bisnis Mahkota Sukses Indonesia di Desa Kejayan, Kecamatan Pujer, Kabupaten Bondowoso, dan 2) Untuk memahami dan menguraikan bagaimana Tinjauan Fikih Muamalah terhadap praktik Multi Level Marketing pada bisnis Mahkota Sukses Indonesia di Desa Kejayan, Kecamatan Pujer, Kabupaten Bondowoso.

Untuk mencapai dan mengidentifikasi tujuan diatas, maka peneliti ini memilih untuk menerapkan metode penelitian kualitatif dengan metode pendekatan yuridis empiris dalam penelitian ini. Dan adapun teknik yang digunakan dalam pengumpulan data adalah, wawancara secara langsung, observasi dan dokumentasi.

Hasil Penelitian ini adalah : 1) Praktik Multi Level Marketing (MLM) yang dilakukan pada Bisnis Mahkota Sukses Indonesia di Desa Kejayan ini dimulai dari perekrutan anggota baru dengan syarat pembelian satu paket produk sudah otomatis menjadi member asli Mahkota Sukses Indonesia sekaligus mendapatkan satu hak usaha yang berupa point berbentuk diagram. Dimana setiap member tersebut melakukan repeat order maupun perekrutan anggota kembali akan mendapat komisi atau bonus dari perusahaan. 2) Analisis Fiqih Muamalah terkait praktik Multi Level Marketing (MLM) pada bisnis Mahkota Sukses Indonesia yang terjadi di Desa Kejayan, Kecamatan Pujer ini, bahwasannya sudah sesuai dengan hukum syariat agama islam yang berlaku dengan mengacu pada 12 kriteria yang tercantum dalam fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Lansung Berjenjang Syariah (PLBS). Para member boleh memperjual belikan produk-produk bahkan juga bisa digunakan pribadi sebab produk-produknya sudah jelas legalitas dan kehalalannya dan mereka berhak mendapatkan bonus atau upah dari pekerjaan yang telah mereka lakukan yaitu memperjual belikan produk juga dalam melakukan perekrutan anggota baru. Namun bisnis Mahkota Sukses Indonesia hanya memang belum terdaftar resmi di DSN-MUI sebagai bisnis Multi Level Marketing yang menerapkan prinsip syariah.

DAFTAR ISI

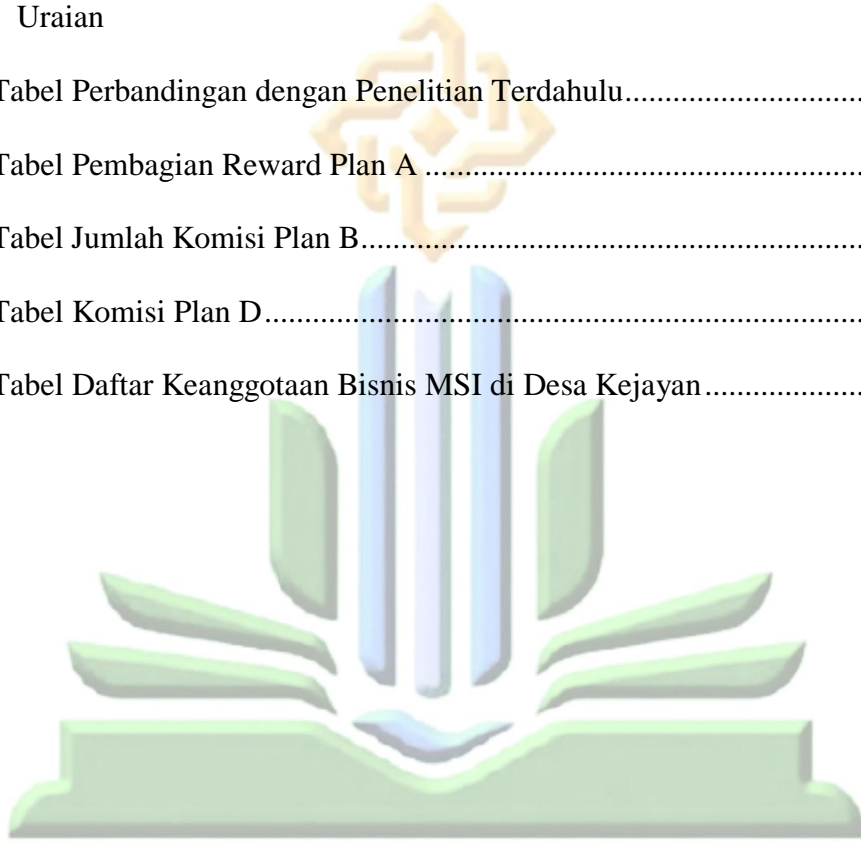
HALAMAN SAMPUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN TIM PENGUJI	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	viii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	10
C. Tujuan Penelitian	11
D. Manfaat Penelitian	11
E. Definisi Istilah.....	13
F. Sistematika Pembahasan	16
BAB II KAJIAN PUSTAKA	18
A. Penelitian Terdahulu	18
B. Kajian Teori	23
1. Multi Level Marketing	23
2. Akad Jualah.....	36

3. Akad Ijarah.....	39
4. Akad Jual Beli	42
BAB III METODE PENELITIAN	48
A. Jenis Dan Pendekatan Penelitian.....	48
B. Lokasi Penelitian.....	49
C. Subyek Penelitian.....	50
D. Teknik Pengumpulan Data.....	52
E. Pengolahan Dan Analisis Data.....	54
F. Keabsahan Data.....	57
G. Tahap-tahap Penelitian.....	58
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	60
A. Gambaran Obyek Penelitian	60
1. Gambaran Umum Pelaksanaan Praktik Multi Level Marketing Pada Bisnis Mahkota Sukses Indonesia di Desa Kejayan	60
2. Sejarah Terbentuknya Bisnis Mahkota Sukses Indonesia.....	61
3. Visi Misi Mahkota Sukses Indonesia	63
4. Produk-Produk Mahkota Sukses Indonesia	64
5. Marketing Plan Mahkota Sukses Indonesia	59
6. Struktur Keanggotaan Bisnis Mahkota Sukses Indonesia di Desa Kejayan	72
B. Penyajian Data dan Analisis.....	73

1. Pelaksanaan Praktik Multi Level Marketing Pada Bisnis Mahkota Sukses Indonesia di Desa Kejayan Kecamatan Pujer Kabupaten Bondowoso.....	73
2. Tinjauan Fikih Muamalah Terhadap Praktik Multi Level Marketing Pada Bisnis Mahkota Sukses Indonesia di Desa Kejayan Kecamatan Pujer Kabupaten Bondowoso.....	77
C. Pembahasan Temuan.....	108
1. Pelaksanaan Praktik Multi Level Marketing Pada Bisnis Mahkota Sukses Indonesia di Desa Kejayan Kecamatan Pujer Kabupaten Bondowoso.....	108
2. Tinjauan Fikih Muamalah Terhadap Praktik Multi Level Marketing Pada Bisnis Mahkota Sukses Indonesia di Desa Kejayan Kecamatan Pujer Kabupaten Bondowoso.....	110
BAB V PENUTUP	112
A. Simpulan.....	112
B. Saran-Saran.....	113
DAFTAR PUSTAKA	114
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

No Uraian	Hal.
2.1 Tabel Perbandingan dengan Penelitian Terdahulu.....	22
4.1 Tabel Pembagian Reward Plan A.....	70
4.2 Tabel Jumlah Komisi Plan B.....	70
4.3 Tabel Komisi Plan D.....	71
4.4 Tabel Daftar Keanggotaan Bisnis MSI di Desa Kejayan.....	72



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

DAFTAR GAMBAR

No Uraian	Hal.
4.1 Struktur Keanggotaan MSI di Desa Kejayan	62
4.2 Produk Mahkota Sukses Indonesia	83
4.3 Nomor dan Jenis Edae Barang dari Produk Mahkota Sukses Indonesia	85
4.4 Sertifikat Halal Produk MSI	87
4.5 Halaman Web Member Login.....	88
4.6 Daftar Harga Plan Produk MSI.....	91
4.7 Histori Komisi Bisnis MSI	93
4.8 Jumlah Bonus Sponsor dan Bonus Pasangan	96
4.9 Pembagian Reward Bisnis MSI	100
4.10 Diagram Member MSI	102
4.11 Sertifikat Keanggotaan Mahkota Sukses Indonesia di AP2L	107
4.12 Surat Keterangan Nomor Induk Berusaha MSI	108

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Sebagai umat muslim, kita semua sudah pasti mengetahui bahwa perkembangan bisnis di era seperti sekarang ini sangatlah pesat. Namun begitu, agama Islam juga telah menyatakan bagaimana prinsip yang harus dilakukan dalam upaya pengembangan sistem suatu bisnis yakni dengan cara menghapus beberapa unsur bahaya, ketidakjelasan maupun hal-hal yang berbau dapat merugikan terhadap salah satu ataupun kedua pihak yang mengikuti bisnis tersebut. Seperti contoh dalam hal pemberian bonus atau fee, semuanya harus dilakukan secara adil yang artinya tidak boleh menguntungkan salah satu pihak saja, keduanya juga harus sama-sama diuntungkan. Bisnis dalam pandangan islam juga haruslah bebas dari unsur-unsur yang dapat membuat bisnis tersebut haram, misal seperti *maysir*, *gharar*, dan *riba*.

Namun nyatanya, kenyataan tak akan melulu sesuai dengan ekspektasi. Kenyataan tak sesuai dengan yang kita pikirkan. Yang kita bayangkan pasti orang-orang islam yang menjalankan bisnis sudah pasti mengikuti semua tata cara yang telah ditetapkan oleh agama islam tentang bagaimana langkah-langkah dalam berbisnis. Nyatanya, dalam transaksi jual beli saja para umat islam pun sudah sangat meremehkan sebuah batasan yang seharusnya sangat dihindari dalam pelaksanaan jual beli. Kemudian praktik jual beli yang berlangsung dikalangan kita para penduduk adalah sebuah kesepakatan yang

mungkin saja penuh dengan kemudharatan bahkan kedzaliman. Dengan meremehkan batasan-batasan yang mungkin dianggap sepele, bisa jadi itu pertanda bahwa kita sudah lalai terhadap perintah Allah bahkan mungkin bisa jadi iman kita semakin tipis. Sedikitnya iman kepada Allah bisa jadi penyebab yang menggiring kita untuk melaksanakan hal-hal yang mendekati keharaman, lambat laun segala cara akan dilakukan demi bisa meraih keuntungan besar tanpa memikirkan batasan-batasan yang harusnya dihindari.

Seperti halnya suatu bisnis yang sistem kerjanya adalah mengembangkan sebuah jaringan yang pasti ada kesepakatan ada dua belah pihak yang terdiri upline dan downline. Yang mana antara kedua belah pihak tersebut harus ada unsur kerelaan. Rela disini artinya ikhlas menjalani bisnis dengan ketentuan-ketentuan yang berlaku. Jika dihitung banyak sekali jenis-jenis bisnis dengan berbagai macam model transaksi yang bermunculan di seluruh dunia, khususnya di Negara kita Indonesia. Bukan hanya bisnisnya saja, banyak pula dari bisnis yang menggunkan jenis transaksi tertentu yang kerap kali menawarkan dengan menjanjikan beberapa keuntungan yang bisa dibilang sangat memuaskan.¹ Diantara beberapa bisnis yang sangat marak pada saat ini adalah bisnis yang menerapkan sistem Multi Level Marketing yang artinya mempraktikkan sistem dengan penjualan langsung. Dimasa sekarang banyak sekali perusahaan yang menerapkan sistem Multi Level Marketing, terutama bagi masyarakat Indonesia sudah pasti tidak asing lagi mendengar bisnis dengan sistem Multi Level Marketing. Sebab mereka

¹ Suhrawardi, *Hukum Ekonomi Islam* (Jakarta: Raja Grafindo, 2004), 187.

merasa bisnis Multi level marketing ini merupakan bisnis yang cukup gampang dan bisa dilakukan kapanpun dan dimana saja. Sampai sekarang saja jika dihitung mungkin lebih dari 200 perusahaan bahkan lebih yang mempraktikkan teknik penjualan langsung yakni Multi Level Marketing.²

Berbicara tentang bisnis yang mempraktikkan sistem *Multi Level Marketing* (MLM), bahwasannya kita tidak bisa memukul rata bagaimana hukum dalam praktiknya, semua tergantung pada bagaimana praktik yang dilaksanakan, sebab bisnis yang mempraktikkan *Multi Level Marketing* (MLM) ini sangat bermacam-macam jenisnya, tergantung pada pola akad yang dilakukan, tergantung pada barang yang diperjualbelikan dan hal lain yang berkaitan dengan bisnis pada umumnya. Bisnis yang mempraktikkan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) ini bisa saja berbentuk haram jika barang atau produk yang dijadikan obyek bisnis termasuk pada barang yang tidak jelas halal haramnya atau bahkan sudah jelas barang yang haram dan pola akad yang dipraktikkan membingungkan. Meskipun pola akad nya sudah dilakukan dengan jelas namun seperti kerelaan dari salah satu pihak yakni mitra yang baru saja bergabung. Karena mungkin saja calon mitra sebetulnya tidak menginginkan produk tersebut yang harga yang biasanya relative mahal dan mungkin saja tidak bermanfaat bagi mitra itu. Tetapi lantaran dia memiliki kemauan untuk mendaftar sebagai mitra resmi pada bisnis tersebut, sedangkan syarat yang harus dilakukan untuk bergabung menjadi anggota adalah harus berbelanja produk, maka calon mitra ini pun dengan "terpaksa" membeli

² Moh Bahrudin, *Multi Level Marketing Dalam Perspektif Hukum Islam*, Jurnal, Vol. 3, No. 1, (2011), 65.

produknya. Sementara faktor kerelaan adalah unsur yang mendasar dan terpenting yang harus diperhatikan dalam setiap mempraktikkan sebuah negoisasi, termasuk dalam hal negoisasi jual beli. Negoisasi jenis ini menjadi haram jika tujuan dari negoisasi itu hanyalah komisinya bukanlah manfaat dari produknya.

Multi Level Marketing ini merupakan suatu bisnis yang metode pemasaran produknya dengan secara terus-menerus kepada sesama mitra, konsumen bahkan kepada sesama distributor dari bisnis tersebut. Dengan prinsip kerja yang menjual langsung barang atau produk kepada para konsumennya. Sistem penjualan pada *Multi Level Marketing* ini dikatakan sebagai *sistem network marketing* karena pada metode *Multi Level Marketing* ini jika jaringannya berkembang dan jumlah anggotanya semakin bertambah banyak maka bonus atau fee yang akan diperoleh akan semakin banyak pula.

Tidak hanya itu sistem pada *Multi Level Marketing* ini juga tidak memperbolehkan para mitranya untuk memasarkan produk dengan harga dibawah harga patok perusahaan. Bisnis *Multi Level Marketing* ini juga bermanfaat sebagai distributor secara langsung sekaligus sebagai promotor yaitu anggota yang sudah mendaftar lebih dulu dibandingkan dengan downline yang merupakan anggota yang baru saja bergabung. Namun hal tersebut tidak mempengaruhi dari pendapatan masing-masing. Siapa yang mau bekerja keras, siapa yang berhasil mengembangkan jaringannya maka ia yang berhak mendapatkan reward, bukan lagi dari siapa yang mendaftar lebih dulu.

Namun tetap saja pada beberapa teknik khusus pada kemitraan ini bisa beralih sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.³

Selain dengan berkembangnya suatu bisnis yang menerapkan sistem *Multi level Marketing*, di zaman modern seperti saat ini bisnis yang mengimplementasikan konsep keislaman pun juga makin berkembang pesat, saling bersaing dan banyak sekali diminati oleh banyak kalangan masyarakat. Berbagai bentuk sistem bisnis yang ada di Indonesia yang menerapkan prinsip syariah pun semakin banyak kita jumpai akhir-akhir ini. Salah satu diantaranya adalah bisnis *Multi Level Marketing* yang juga menerapkan prinsip Syariah atau disebut dengan *Halal Network* yang mendapat pengakuan dari DSN-MUI. Dengan demikian para penduduk yang melaksanakan bisnis dengan prinsip syariah pun tidak hanya akan melaksanakan bisnisnya saja yang sudah jelas halal namun juga akan mendapat faedah yang berkah dalam menjalankan bisnis tersebut.

Seperti yang akan penulis bahas nanti, yaitu tentang PT. Mahkota Sukses Indonesia (MSI), yang merupakan sebuah perseroan legal yang menjual produk kesehatan dan produk kecantikan yang bergerak dengan teknik *Multi Level Marketing* (MLM). PT. Mahkota Sukses Indonesia ini membuka peluang penghasilan yang bisa didapatkan oleh semua mitra yang mendaftar dengan memperoleh bonus dan reward. Bonus dan reward ini dapat diterima oleh mitra yang telah memiliki jaringan yang luas dan juga aktif sehingga ia bisa mendapatkan bonus dan reward yang setara dengan usaha yang telah ia

³ Rivai Veithzal, *Islamic Marketing* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utam, 2012), 298

lakukan sehingga dapat memiliki jaringan yang besar. Bonus tersebut berupa poin yang bisa didapatkan dari diagram kanan dan diagram kiri, dengan sebutan bonus sponsor dan bonus pasangan yang merupakan hasil dari merekrut anggota baru dan pemasaran produk dibawah jaringannya, dimana saat mitra berhasil melakukan pemasaran produk atau merekrut beberapa anggota baru, maka fee yang diperoleh juga akan bertambah banyak.

Praktik yang dilakukan dalam sebuah bisnis Multi Level Marketing ini dapat memiliki potensi merugikan masyarakat ataupun bisa jadi mengandung hal-hal yang haram.⁴ Namun ada pula sistem MLM yang menerapkan prinsip syariah, yaitu yang menerapkan sistem yang sesuai dengan ketentuan syariah yang ditetapkan oleh Fatwa MUI. Agar praktik Multi Level Marketing bisa masuk kedalam kategori bisnis syariah yang halal maka diantara ketentuan yang harus dipenuhi adalah sebagai berikut⁵ :

1. Produk yang diperjualbelikan harus jelas dan berstatus halal, baik dan juga tidak syubhat
2. Rukun jual beli harus terpenuhi di dalamnya
3. Seluruh aspek yang berkaitan dengan perusahaan harus sesuai dengan syariah
4. Harga produk tidak boleh terlalu mahal, dan manfaat produknya harus sepadan dengan kualitas
5. Memiliki dengan pengawas syariah dan insentif harus adil

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

⁵ Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah, *Multi Level Marketing Perspektif Ekonomi Islam*, dalam *Falah Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 1 No. 1 (Februari 2016), 35

Seperti yang dipraktikkan oleh PT. Mahkota Sukses Indonesia ini, salah satu diantaranya adalah produk-produk yang dipasarkan seperti kosmetik dan jamu tradisional yang sudah berstatus halal, harga dan kualitas produknya sesuai dengan manfaatnya. Distributor dan para mitra resmi bisnis PT. Mahkota Sukses Indonesia (MSI) berhak memperoleh penghasilan berbentuk bonus harian tergantung pada hasil perekrutan mitra baru, pemasaran produk pada tiap anggota dan perkembangan jaringan dari agen tersebut.

Reward yang diperoleh seorang agen terbagi menjadi 3 macam yakni bonus sponsor, bonus pasangan dan bonus *reward*. Bonus sponsor merupakan bonus yang dilimpahkan kepada anggota yang berhasil merekrut anggota baru atau berbelanja produk atas nama diri sendiri dalam beberapa jumlah produk yang telah pilih. Jumlah bonus sponsor yang akan diperoleh sejumlah Rp. 50.000 (lima puluh ribu rupiah).

Bonus pasangan adalah bonus yang dilimpahkan kepada mitra yang berhasil mengembangkan jaringannya, sehingga tumbuh diagram hak usaha dibawahnya yakni diagram kanan dan diagram kiri sehingga sejajar dan berbentuk pasangan. Jumlah bonus pasangan yang diperoleh adalah sejumlah Rp. 25.000 (dua puluh ribu rupiah) yang akan di dapat setiap terjadi pasangan antara kiri dan kanan.

Bonus *reward* ini merupakan bonus yang akan dilimpahkan kepada semua anggota resmi sebagai sebuah penghargaan dari perseroan kepada semua mitra yang telah berhasil mengembangkan jaringannya dan juga kepada mitra-mitra yang aktif dalam menjalankan dan membina seluruh

downline nya. Bonus reward ini dibagi menjadi 3 bagian yaitu bonus *reward reguler*, bonus *reward royalty* dan bonus *reward platinum*. Bonus *reward reguler*, *royalty* dan *platinum* ini dilimpahkan kepada semua mitra yang berhasil meraih jumlah diagram kanan dan diagram kiri sesuai dengan ketentuan yang ada pada pembagian bonus reward tersebut. Kemungkinan penghasilan yang akan didapat dari bonus reward yang berhasil dicapai adalah sejumlah Rp.1.000.00-Rp. 400.000.000 dalam kurun waktu yang sebentar.⁶

Berbisnis disini merupakan sebuah pekerjaan yang sangat amat disarankan dalam ajaran agama Islam, namun ketika melaksanakan bisnis tersebut hendaknya antara kedua pihak tidak saling rugikan, jika salah satu merasa dirugikan maka bisnis tersebut menjadi dilarang. Sesuai firman Allah SWT yaitu :

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ
 تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman kepada Allah, jangan kau saling memakan harta sesama kalian dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan berniaga yang terjadi dengan rasa suka sama suka di antara kalian, dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepada kamu sekalian”. QS An-nisa : 29.⁷

Menurut tinjauan fiqih muamalah bisnis MLM ini termuat dalam akad jualah yang mana secara bahasa artinya sebuah imbalan yang diberi kepada seseorang, disebabkan orang itu telah mengerjakan sesuatu tertentu.

⁶ <https://islam.nu.or.id/ekonomi-syariah/skema-mlm-pada-bisnis-msi-halal-atau-haram-p>, diakses pada 02 maret 2022

⁷ Departemen Agama Republik Indonesia, Al-Quran dan Terjemah, (Bandung : Jabal Raudhatul Jannah 2010), 83.

Sedangkan menurut istilah fiqih, jualah merupakan sebuah kewajiban dalam hal menjanjikan untuk memberi sebuah imbalan tertentu kepada seorang yang telah melakukan pekerjaan tertentu dalam kurun waktu yang ditentukan. Supaya implementasi akad *ju'alah* dianggap sah, maka ada beberapa ketentuan yang harus dipenuhi sebagai berikut :

1. Seorang yang telah berjanji akan memberikan imbalan haruslah orang yang mengerti akan perbuatan hukum, yaitu : baligh, berakal dan cerdas. Dengan begitu anak-anak dan orang gila tidak sah melaksanakan *ju'alah* sebab mereka tidak baligh dan tidak berakal.
2. Imbalan yang telah dijanjikan harus berupa barang yang berguna dan juga jelas berapa jumlahnya.

Sebuah pekerjaan yang diharapkan dapat memberikan sebuah hasil itu haruslah mengandung beberapa mafaat yang pasti jelas dan boleh dimanfaatkan menurut syariat islam.⁸

Demikianlah yang sangat membuat peneliti tertarik untuk meneliti bisnis PT Mahkota sukses Indonesia ini sebab bisnis ini berbeda dengan bisnis *multi level marketing* pada umumnya. Dalam bisnis MSI ini tidak ada tuntutan yang ditetapkan oleh perusahaan, tidak ada yang namanya sistem tutup poin. Target dibuat oleh diri sendiri, jika mereka ingin sukses cepat maka harus mempunyai target yang matang. Kualitas produk dari bisnis Mahkota Sukses Indonesia inipun tidak perlu dicemaskan lagi sebab harga, kualitas serta manfaat yang diperoleh dari produknya sudah sangat sesuai dan peneliti juga

⁸ Hasan dan M. Ali, *Berbagai macam transaksi islam*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2004), 296

merasakan manfaat dari beberapa produk dari MSI. Begitupun dengan jumlah member yang mendaftar, di Desa Pujer Kecamatan Kejayan ini lebih terlampaui banyak dibandingkan dengan jumlah member yang mendaftar di daerah lain.⁹

Hal lain yang menjadi pembeda dari Desa Kejayan ini dengan daerah lainnya dalam menjalankan bisnis Mahkota Sukses Indonesia ini adalah

Berdasarkan uraian diatas, maka sangat menarik untuk di ketahui secara mendalam bagaimana tinjauan fikih muamalah terhadap implementasi multi level marketing di salah satu bisnis yaitu bisnis Mahkota Sukses Indonesia. Oleh karena itu penulis menyajikan penelitian tersebut dengan judul :“TINJAUAN FIQH MUAMALAH TERHADAP PRAKTIK *MULTI LEVEL MARKETING* PADA BISNIS MAHKOTA SUKSES INDONESIA (MSI) DI DESA KEJAYAN KECAMATAN PUJER KABUPATEN BONDOWOSO”

B. Fokus Penelitian

Dilandaskan dari latar belakang yang diatas, maka peneliti memilih fokus penelitian dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Bagaimana praktik *Multi Level Marketing* pada Bisnis Mahkota Sukses Indonesia (MSI) di Desa Kejayan, Kecamatan Pujer, Kabupaten Bondowoso ini?

⁹ Luluatul M selaku Distributor bisnis MSI, diwawancara oleh Penulis, Bondowoso, 2022

2. Bagaimana tinjauan fiqih muamalah terhadap praktik *Multi Level Marketing* pada Bisnis Mahkota Sukses Indonesia (MSI) di Desa Kejayan, Kecamatan Pujer, Kabupaten Bondowoso ini?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian disini adalah salah satu faktor yang sangat berperan penting dalam melaksanakan sebuah penelitian, sebagai acuan untuk memberikan sketsa tentang arah sebuah penelitian yang akan dilaksanakan oleh peneliti. Berdasarkan hal tersebut peneliti menyimpulkan dari tujuan penelitian ini diantaranya sebagai berikut :

1. Agar dapat mengetahui bagaimana praktik-praktik *Multi Level Marketing* didalam Bisnis Mahkota Sukses Indonesia (MSI) di Desa Kejayan, Kecamatan Pujer, Kabupaten Bondowoso ini.
2. Agar dapat mengetahui bagaimana tinjauan dan pandangan fiqih muamalah dan hukum Islam terhadap praktik *Multi Level Marketing* pada Bisnis Mahkota Sukses Indonesia (MSI) yang ada di Desa Kejayan, Kecamatan Pujer, Kabupaten Bondowoso.

D. Manfaat Penelitian

Pada hakikatnya penelitian akan sangat bermanfaat jika bisa digunakan oleh semua kalangan. Oleh karenanya, penelitian ini diharapbisa memberi sebuah manfaat, pandangan, pendapat dan sebuar dasar pemikiran untuk menambah keilmuan dan pengetahuan bersama. Adapun dibawah ini merupakan beberapa manfaat dari penelitian ini sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharap bisa memberi bermakna dan bisa berguna untuk mengembangkan ilmu pengetahuan dalam artian dapat menciptakan dan mengenapi konsep yang sudah ada dan memberi sebuah dedikasi terhadap perkembangan Hukum Ekonomi Syariah khususnya dalam kajian hukum Fiqih Muamalah yang pastinya berkaitan dengan permasalahan yang terjadi pada Praktik *Muti Level Marketing* sehingga dapat dijadikan bahan diskusi, referensi maupun tumpuan bagi peneliti selanjutnya.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi penulis, penelitian ini diharap bisa memperluas pengalaman dan wawasan yang lebih dalam menyusun sebuah karya tulis ilmiah yang baik untuk mengenapi sebuah kualifikasi untuk meraih sebuah gelar Sarjana ini. Serta mendapat wawasan pengetahuan yang lebih luas juga mengenai tinjauan fikih muamalah terhadap implementasi *Multi Level Marketing* pada Bisnis Mahkota Sukses Indonesia.
- b. Dapat memberikan manfaat dan juga dapat menambah memperkaya keilmuan bagi perusahaan Mahkota Sukses Indonesia (MSI) sebagai upaya pengembangan bisnisnya.
- c. Bagi Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, penelitian ini bisa dijadikan sebagai sumber referensi dan wawasan baru bagi mahasiswa-mahasiwi dari Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember ketika ingin melaksanakan penelitian baru yang mungkin berkaitan dengan penelitian ini.

d. Dapat menjadi sebuah dasar maupun acuan dalam mempraktikkan ketentuan bisnis *Multi Level Marketing* dalam Hukum Ekonomi Syariah bagi perseroan maupun bagi masyarakat yang akan berkolaborasi dalam bisnis Mahkota Sukses Indonesia (MSI), dan juga diharap dapat memberikan pemahaman terkait transaksi muamalah khususnya pada penerapan *Multi Level Marketing* yang sudah sebanding dengan ketentuan syariah dan dapat mengubah tradisi yang belum sebanding dengan syariah.

E. Definisi Istilah

Agar dapat memudahkan dalam pemahaman koplikasi yang akan diulas dan sebagai cara untuk mengurangi adanya kesalah pahaman dalam mengartikan sebuah define yang ada di dalam judul skripsi " Tinjauan Fiqih Muamalah Terhadap Praktik *MultiLevel Marketing* pada Bisnis Mahkota Sukses Indonesia (MSI) di Desa Kejayan, Kecamatan Pujer, Kabupaten Bondowoso" maka penulis akan memberikan uraian tentang beberapa definisi yang berhubungan dengan judul skripsi ini yakni :

1. Fikih Muamalah

Fikih Muamalah ini berasal dari dua kata yakni Fiqih dan Muamalah. Fiqih secara *etimologi* yakni (الفهم) yang artinya faham. Dan Muamalah menurut *etimologi* (المعاملة) yang berarti sama-sama bekerja, sama-sama berbuat. Fiqih Muamalah secara umum berarti sebuah asas atau aturan dari Allah SWT, yang diwahyukan untuk mengurus segala aktivitas umat-Nya dalam perkara dunia maupun perkara yang berhubungan dengan

masalah dunia dan perkara sosial.¹⁰ Fiqih Muamalah secara arti sempit berarti memprioritaskan kewajiban untuk taat kepada semua aturan dari Allah SWT yang telah ditetapkan untuk mengurus segala kehidupan para umat-Nya yang berhubungan dengan dunia juga akhirat.

Ruang lingkup fiqih muamalah ini di bagi menjadi 2 bentuk kajian pokok yaitu, *madiyyah* dan *adabiyyah*. Yang pertama ruang lingkup *madiyyah* yaitu seperti ijab, qabul, kejujuran, pemalsuan dan lain sebagainya. Sedangkan ruang lingkup *adabiyyah* yaitu seperti hal muamalah pada umumnya yang meliputi jual beli, khiyar, riba, gadai, mudharabah, hiwalah, syirkah, wadi'ah, hibah, wakaf dan lain sebagainya.¹¹

Fiqih muamalah yang akan kita pakai kali ini lebih difokuskan kepada Fatwa DSN MUI. Fatwa yang berarti pemberian keputusan, dan MUI adalah wadah yang menghimpun dan mempersatukan pendapat dan pemikiran ulama Indonesia yang tidak bersifat operasional tetapi koordinatif.¹² Memilih fatwa DSN-MUI ini, karena pada Fatwa DSN MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 menjelaskan secara terperinci tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

2. Multi Level Marketing

Secara umum *MultiLevel Marketing* merupakan suatu teknik pemasaran untuk menjual barang atau jasa melalui penjualan langsung yang dipraktikkan dengan banyak tingkat yang kita kenal dengan istilah *upline*

¹⁰ Prof. Dr. H. Rahmat Syafe'i, M.A., *Fiqih Muamalah*, (Bandung:Pustaka Setia,2001) 15

¹¹ H. Abbas Arfan, Lc., M. H., *99 Kaidah Fiqh Muamalah Kulliyah*, (UIN Maliki Malang, 2017) 93

¹² Azifatul Azifah, *Tinjauan Fatwa DSN MUI terhadap MLM Bisnis Oriflame*, (Skrpsi, IAIN Ponorogo, 2021)24

dan *down line* yang mana seorang tersebut disebut *upline* apabila sudah memiliki *downline*. Dalam masa kerja yang tidak di tentukan dalam artian bebas bisa bekerja kapan dan dimana saja dan tidak perlu mengeluarkan modal yang cukup besar, juga apabila berhasil mengembangkan jaringannya hingga luas maka semakin besar fee yang akan didapatkan.¹³

3. Mahkota Sukses Indonesia (MSI)

PT. Mahkota Sukses Indonesia (MSI) adalah suatu perseroan yang resmi yang proses pekerjaannya adala membangun koneksi dan hubungan dengan orang lain dan telah memiliki izin resmi dari pemerintah Republik Indonesia, yang didirikan pada Tanggal 4 Juli 2014, dan Kantor Pusatnya berada di Jl. Beran 1, RT 015/ RW 005 Desa Pelarungan, Kecamatan Sukodono, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur. Perusahaan ini bergerak dengan sistem *Multi Level Marketing* dengan produk kesehatan dan juga kecantikan.¹⁴

Jadi maksud dari judul yang akan di teliti oleh penulis disini agar mengetahui tinjauan fiqih muamalah terhadap praktik *Multi Level Marketing* pada bisnis Mahkota Sukses Indonesia. Apakah praktik MLM nya telah sesuai atau belum sesuai dengan syariat hukum islam.

¹³ Hanny Siagian, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Jurusan Manajemen Bisnis STIE MIKROSKI Dalam Keikutsertaan Bisnis Multi Level Marketing*, (Business Management Journal Vol. 12 No. 1 (Maret 2016) 31

¹⁴Katalog PT. Mahkota Sukses Indonesia, 1

F. Sistematika Pembahasan

Agar dapat memudahakan pembahasan, pada penelitian ini akan dirangkap dalam beberapa BAB yang akan dirangkum dalam struktur pembahasan berikut ini :

BAB I : Pendahuluan

Akan dipaparkan sebuah pendahuluan; latar belakang; fokus penelitian; tujuan penelitian; dan manfaat penelitian secara praktis dan teoritis; definisi istilah dan sistematika pembahasan. Fungsi dari BAB ini untuk menjelaskan tentang alasan pentingnya mengapa penelitian ini harus dilakukan sekaligus menjadi penghantar bagi bab-bab berikutnya yang akan ditulis.

BAB II : Kajian Pustaka

Akan membahas mengenai penelitian terdahulu, yang didalamnya tertera beberapa hasil dari penelitian terdahulu dan juga kajian teori. Fungsi dari BAB ini adalah sebagai sebuah sketsa yang menunjukkan posisi dimana penelitian yang sebelumnya telah dilakukan.

BAB III : Metode Penelitian

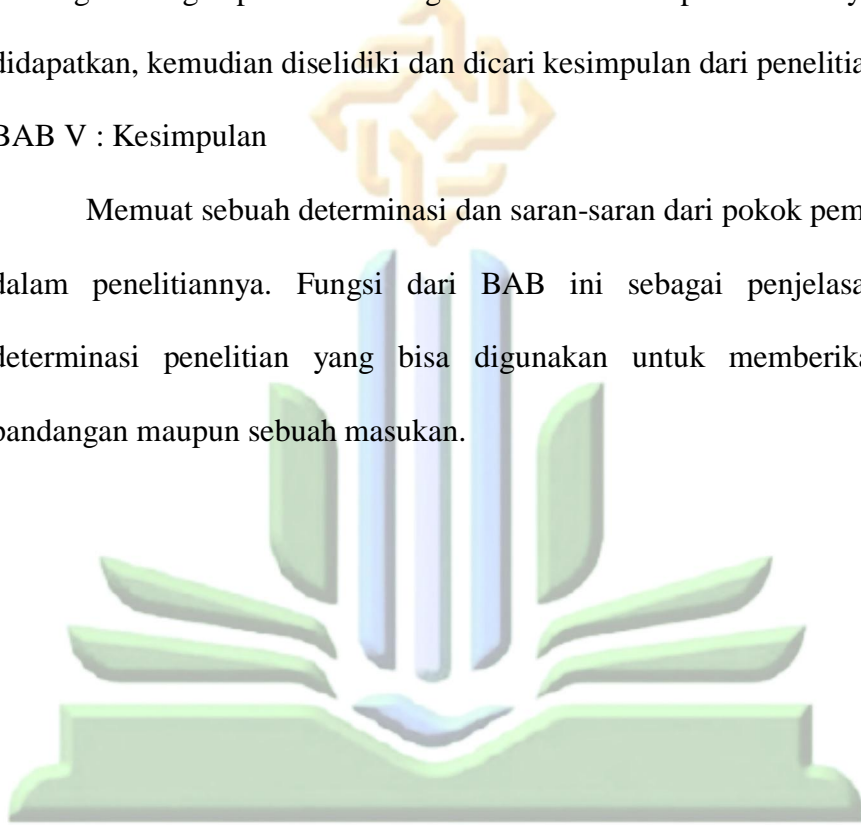
Didalamnya membahas mengenai strategi dan jenis penelitian; lokasi penelitian; subjek penelitian; teknik pengumpulan data; teknik analisis data; keabsahan data serta tahap dari penelitian. Bab ini berfungsi sebagai uapaya yang dilakukan untuk mendapatkan data penelitian yang kuat sehingga dapat membuahkan hasil sebuah kajian yang actual.

BAB IV : Penyajian dan anlisis data

Di dalamnya memuat tentang jawaban dari fokus penelitian. Bab ini berfungsi sebagai pembahasan agar bisa mendeskripsikan data yang telah didapatkan, kemudian diselidiki dan dicari kesimpulan dari penelitiannya.

BAB V : Kesimpulan

Memuat sebuah determinasi dan saran-saran dari pokok pembahasan di dalam penelitiannya. Fungsi dari BAB ini sebagai penjelasan tentang determinasi penelitian yang bisa digunakan untuk memberikan sebuah pandangan maupun sebuah masukan.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

Kajian Pustaka ini merupakan beberapa tinjauan yang mengulas tentang *MultiLevel Marketing* khususnya mengenai praktik-praktik dan tinjauan praktik yang mungkin belum ada seorang yang meneliti sesuatu yang kberkaitan dengan hal tersebut. Namun, pembahasan yang berkaitan dengan *multilevel marketing* ini banyak kita temui didalam buku-buku; jural; artikel dan juga skripsi.

A. Penelitian Terdahulu

Berlandaskan latar belakang yang sudah penulis paparkan di atas, maka bermanfaat untuk mendukung implementasi yang lebih bersifat mampu dan menerima dengan baik, selanjutnya peneliti berupaya melakukan penelitian terdahulu yang erat kaitannya dengan penelitian yang akan dilaksanakan sebagai bahan analogi. Berikut beberapa telaah pustaka yang dijadikan sumber referensi penulis yaitu :

1. Skripsi yang dituliskan oleh Latifah Shofarastuti, mahasiswi Fakultas Syariah jurusan Muamalah Tahun 2019 yang berjudul; "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Multi Level Marketing Syari'ah, Dalam Bisnis Halal Network International PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia di Cilacap."¹⁵ Dari hasil riset yang dilakukan oleh Latifah Shofarastuti ini dapat disimpulkan bahwa Praktik *MultiLevel Marketing Syariah Halal Network International*, pada PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia

¹⁵ Latifah S, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Multi Level Marketing Syariah Dalam Bisnis Halal Network Internasional PT. Herbal Penawar Alwahida Indonesia Di Cilacap*", (Fakultas Syariah-Muamalah-IAIN Purwokwrto : 2019)20

menerapkan akad *wakalah*, yaitu *wakalah Bil Ujrah dan Wakalah Muqayyadah*. Dikatakan dengan akad *wakalah* sebab *business centernya* yang terletak di Cilacap telah tercantum didalam buku Panduan Sukses HNI- HPAI, dan telah diakui sebagai pusat bisnis di Cilacap. Dan praktik Multi Level Marketing Syariah di atas jika dilihat dari segi hukum ekonomi syariah, dan alhamdulillah boleh dikatakan HNI. Kemiripan Skripsi ini dengan penelitian ini adalah sama-sama menganalisis bagaimana tinjauan praktik Multi Level Marketing terhadap suatu bisnis, sedangkan perbedaannya penelitian pada skripsi ini adalah memakai subyek PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia.

2. Skripsi yang di tulis oleh Siti Zulaeha mahasiswi Fakultas Syariah dan Hukum, jurusan Muamalah, Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang, yang berjudul "Insentif Passive Income Pada Multi Level Marketing Syari'ah di Mulia Artha Qives Jakarta, Dalam Perspektif Fiqih Muamalah."¹⁶ Dari hasil riset yang dilakukan oleh Siti Zulaeha ini dapat disimpulkan bahwa Multi Level marketing di Mulia Artha Qives belum dapat melengkap syarat hukum fatwa tentang PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) No:75/DSN MUI/VII/2009. Bonus yang didapat oleh anggota yang bertingkat paling atas (upline) adalah *passive income* sebab upline tersebut memperoleh sebuah pendapatan yang jauh lebih besar di bandingkan dengan *downlinenya* dan dari hasil kerja keras yang telah dilakukan para *downline*, yang pasti ada ketidakadilan secara

¹⁶ Siti Zulaeha, *Insentif Passive Income Pada Multi Level Marketing Syari'ah di Mulia Artha Qives Jakarta Dalam Perspektif Fiqih Muamalah*, (Fakultas Syariah dan Hukum, Jurusan Muamalah, Universitas Islam Negeri(UIN) Raden Fatah Palembang, 2017) 25

sepihak atau adanya unsur kedzaliman didalamnya, namun para *downline* ikhlas memperkenankan pengasilannya yang lebih kecil daripada *upline* nya. Jadi insentif *passive income* yang didapatkan oleh para *upline* umumnya adalah boleh dalam hukum Islam karena ada unsur kerelaan didalamnya. Persamaan skripsi ini dengan penelitian ini adalah saling menganalisis tentang Multi Level Marketing dalam perspektif Fiqih Muamalah, sedangkan perbedaannya ada skripsi yang ditulis Siti Zulaeha ini lebih fokus membahas tentang *Insentif Passive Income* pada *MultiLevel Marketing*.

3. Skripsi yang ditulis oleh Alfa Mu'nisatul Aniq mahasiswa Fakultas Syariah, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, yang berjudul : "Tinjauan Fatwa DSN NO.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Bisnis *Multi Level Marketing* PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Ponorogo."¹⁷ Dari hasil penelitian yang dilakukan Alfa Mu'nisatul Aniq ini disimpulkan bahwa pelaksanaan akad dalam bisnis Multi Level Marketing yang telah dipraktikkan oleh PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Ponorogo, yakni akad silver dan gold yang sudah sebanding dengan ketentuan dari Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), sebab didalam bisnis *Multi Level Marketing* di PT. Melia Sehat

¹⁷ Alfa Mu'nisatul Aniq, *Tinjauan Fatwa DSN NO.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Bisnis Multi Level Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Ponorogo*, (Fakultas Syariah, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo : 2020)65

Sejahtera Cabang Ponorogo tidak bertubrukan dengan syariat agama islam, yaitu tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm* dan juga *maksiat*. Kemiripan skripsi ini dengan penelitian penulis adalah saling menganalisis tentang bagaimana tinjauan terhadap bisnis *Multi Level Marketing*, namun perbedaannya dalam skripsi ini membahas tinjauan fatwa DSN NO.75/DSN-MUI/VII/2009 pada *Multi Level Marketing* PT. Melia Sehat Sejahtera.

4. Skripsi yang ditulis oleh Putra Adi Wibowo mahasiswa Fakultas Syari'ah, Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah, Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, yang berjudul : "Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Sistem Multi Level Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera Di Kota Bengkulu."¹⁸ Dari hasil penelitian yang dilakukan Putra Adi Wibowo ini dapat disimpulkan bahwa Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah pada sistem Bonus Jaringan yang terdapat di PT. Melia Sehat Sejahtera Bengkulu, karena didalamnya mengandung unsur *jahalah* yaitu perbuatan yang tidak sesuai dengan dijanjikan. Kemiripan skripsi ini dengan penelitian penulis adalah saling menganalisis tentang bagaimana Tinjauan terhadap *Sistem MultiLevel Marketing*, namun perbedaannya adalah pada skripsi ini menfokuskan terhadap bagaimana sistem bonus.

¹⁸ Putra Adi Wibowo, *Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Sistem Multi Level Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera Di Kota Bengkulu*, (Fakultas Syariah, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Institut Agama Islam Negeri Bengkulu : 2020) 52

Tabel 2.1
Perbandingan Skripsi dengan Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Latifah Shofarastuti,	Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Multi Level Marketing Syariah Dalam Bisnis Halal Network International PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia di Cilacap.	Sama-sama membahas bagaimana tinjauan hukum islam terhadap praktik Multi Level Marketing terhadap suatu bisnis.	Pada penelitian Latifah Shofarastuti memakai subyek PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia.
2.	Siti Zulaeha,	Insentif Passive Income Pada Multi Level Marketing Syariah di Mulia Artha Qives Jakarta Dalam Perspektif Fiqih Muamalah.	Sama-sama membahas Multi Level Marketing dalam perspektif fiqih muamalah.	Pada penelitian Siti Zulaeha ini menfokuskan pada bahasan mengenai mekanisme terhadap insentif passive income.
3.	Alfa Mu'nisatul Aniq,	Tinjauan Fatwa DSN NO.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Bisnis Multi Level Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Ponorogo.	Sama-sama membahas bagaimana tinjauan praktik Multi Level Marketing terhadap suatu bisnis.	Dalam penelitian Alfa Mu'nisatul Aniq ini menfokuskan pada bahasan mengenai Tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap akad pada bisnis multi level marketing.

4.	Putra Adi Wibowo,	Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Sistem Multi Level Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera Di Kota Bengkulu.	Sama-sama membahas bagaimana tinjauan hukum islam praktik Multi Level Marketing terhadap suatu bisnis.	Dalam penelitian Putra Adi Wibowo ini menfokuskan terhadap bagaimana sistem bonus.
----	-------------------	--	--	--

B. Kajian Teori

1. Multi Level Marketing

a. Pengertian *Multi Level Marketing*

Multi Level Marketing atau lebih kita kenal dengan istilah MLM merupakan sebuah cara dalam pemasaran dengan model berantai. Maksudnya adalah anggota yang tergabung didalamnya merupakan tenaga penjual atau seles yang berusaha merekrut anggota baru. Dan setiap ada anggota baru yang bergabung sudah pasti membawa sebuah keuntungan bagi seles tersebut yang telah berhasil merekrutnya. Sistem yang diterapkan dalam bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) ini adalah berbentuk menyerupai sebuah piramida.¹⁹

Oleh sebab itu, dapat dikatakan sebagai perusahaan MLM karena sistem penjualan yang ada di dalamnya merupakan penjualan berjenjang. MLM ini juga dapat disebut sebagai *Network Marketing*, sebab anggota dari perusahaan MLM ini semakin banyak dan semakin berkembang dan membentuk network yang mana jaringan ini merupakan sistem pemasaran dari sebuah perusahaan MLM itu sendiri.

¹⁹ Hafidz Muftisany, *Pernah Bisnis MLM Haram?*, (Depok: CV. INTERA, 2021)2

Sistem pemasaran perusahaan MLM ini di atur dalam Permendag Nomor 70 Tahun 2019 tentang Distribusi Barang secara langsung sebagai berikut²⁰ :

Pasal 1

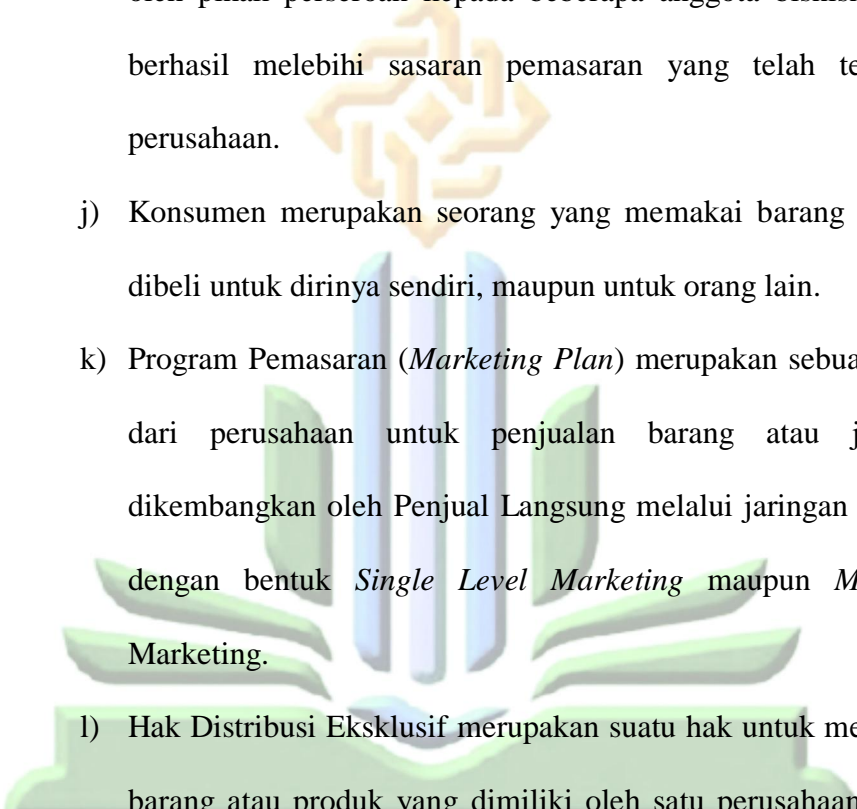
Didalam Peraturan Menteri ini dijelaskan bagaimana yang pengertian dari:

- a) Penjualan Langsung (*Direct Selling*) merupakan sebuah sistem pemasaran barang dan atau jasa yang dikembangkan dengan jaringan penjualan tertentu yang dilakukan oleh Penjual Langsung yang melakukan pekerjaannya agar mendapatkan komisi atau bonus dilandaskan dari hasil pemasaran produk paket maupun ecer kepada para klien.
- b) Penjualan Langsung secara Satu Tingkat (*SingleLevel Marketing*) merupakan sistem pemasaran barang dan atau jasa tertentu yang tidak menggunakan sistem jaringan yang berjenjang, artinya mereka berdiri sendiri.
- c) Penjualan Langsung secara Multi Tingkat (*MultiLevel Marketing*) merupakan pemasaran barang dan atau jasa tertentu yang dipraktikkan melalui jaringan yang berjenjang yang dikembangkan oleh penjual Langsung yang melakukan pekerjaannya semata-mata

²⁰ Sekretariat Negara Republik Indonesia, Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 tentang Distribusi Barang secara langsung, pasal 1.

untuk mendapatkan sebuah komisi atau bonus berdasarkan dari hasil dari penjualan barang atau hasil dari perekrutan anggota baru.

- d) Perusahaan Penjualan Langsung merupakan badan usaha yang berbentuk sebuah badan Perseroan Terbatas yang mengerjakan sebuah kegiatan usaha penjualan barang dengan menerapkan sistem penjualan langsung.
- e) Barang merupakan segala benda yang berwujud ataupun yang tidak berwujud, yang dapat bergerak ataupun tidak dapat bergerak, yang bisa saja habis ataupun yang tidak bisa habis, dan yang bisa diperjualbelikan, dipergunakan dan dimanfaatkan oleh para konsumen.
- f) Jasa merupakan layanan yang berbentuk suatu pekerjaan atau suatu hasil dari sesuatu yang telah dicapai, yang diperjualbelikan oleh pihak yang satu kepada pihak yang lain dengan tujuan agar dapat dimanfaatkan oleh para konsumen.
- g) Penjual langsung merupakan seorang maupun badan usaha yang berdiri dengan bentuk Perseroan Terbatas dari jaringan sistem penjualan dari sebuah perusahaan.
- h) Komisi atas penjualan yang atau biasa disebut dengan fee atau bonus yang merupakan sebuah imbalan yang dilimpahkan oleh perseroan kepada anggota bisnisnya sebanding dengan hasil kerja yang telah lakukan yaitu dari hasil penjualan produk yang ia jual sendiri maupun hasil dari pemasaran produk dari para anggotanya.

- 
- i) Bonus dari pemasaran adalah imbalan tambahan yang dilimpahkan oleh pihak perseroan kepada beberapa anggota bisnisnya karena berhasil melebihi sasaran pemasaran yang telah ditetapkan di perusahaan.
- j) Konsumen merupakan seorang yang memakai barang yang telah dibeli untuk dirinya sendiri, maupun untuk orang lain.
- k) Program Pemasaran (*Marketing Plan*) merupakan sebuah program dari perusahaan untuk penjualan barang atau jasa yang dikembangkan oleh Penjual Langsung melalui jaringan pemasaran dengan bentuk *Single Level Marketing* maupun *Multi Level Marketing*.
- l) Hak Distribusi Eksklusif merupakan suatu hak untuk menyebarkan barang atau produk yang dimiliki oleh satu perusahaan di negara Indonesia yang didapatkan dari sebuah perjanjian dengan seorang pemilik merek dagang lainnya.
- m) Skema Piramida merupakan sebuah kegiatan usaha yang tidak didapat dari hasil kegiatan penjualan produk atau barang melainkan hasil dari memanfaatkan peluang dari mengikuti penjual langsung agar dapat mendapatkan sebuah imbalan dari seorang yang berhasil bergabung pada penjualan langsung tersebut.
- n) Surat izin usaha perdagangan yang biasa di singkat dengan SIUP merupakan sebuah izin berusaha dari pemerintah kepada seorang

atau badan usaha yang ingin melakukan kegiatan usaha penjualan langsung dengan klasifikasi baku lapangan usaha Indonesia.

- o) Perizinan berusaha terkonsolidasi secara elektronik maupun Online Single Submission yang disingkat menjadi OSS merupakan sebuah perizinan usaha yang dimanifestasikan oleh Lembaga OSS dengan atas nama pimpinan lembaga kepada seorang pelaku usaha melalui sistem elektronik yang terkonsolidasi.
- p) Menteri merupakan seorang yang membantu segala pekerjaan pemerintah yang berkaitan dengan bidang Perdagangan.
- q) Lembaga Pengelola dan Penyelenggara OSS merupakan lembaga pemerintah non-kementerian yang mengerjakan dan membantu segala pekerjaan pemerintah pada sector penyalarsan penanaman modal.

Dasar Hukum Permendag nomor 70 tahun 2019 tentang

Distribusi Barang Secara Langsung adalah²¹:

- a) UU Nomor 8 Tahun 1999, tentang Perlindungan Konsumen,
- b) UU Nomor 25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal,
- c) UU Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas,
- d) UU Nomor 39 Tahun 2008 tentang Kementerian Negara,
- e) UU Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan.

Seperti yang telah diulas di atas bahwasannya jika ada seorang anggota baru bergabung maka seorang yang berhasil merekrutnya lah

²¹ Sekretariat Negara Republik Indonesia, Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 tentang Distribusi Barang secara langsung.

yang mendapat keuntungan. Anggota baru tersebut dinamakan downline dan pihak yang merekrut dinamakan upline. Pihak upline ini dituntut untuk mencari downline sebanyak-banyaknya agar nantinya upline tersebut juga bisa mendapat keuntungan berupa bonus yang banyak pula.

b. Sejarah Perkembangan *Multi Level Marketing*

Multi Level Marketing yang biasa kita dengar dengan sebutan atau disingkat dengan MLM ini, sudah pasti tidak asing lag atau bahkan diantara kita semua sudah pernah tau atau menjalankan salah satu bisnis yang menerapkan sistem MLM.

Carl Rehnborg yang merupakan seorang ilmuwan yang berasal dari Universitas Chicago adalah penemu pertama dari sistem *MultiLevel Marketing* ini. Sistem MLM ini pertama kalinya dicetuskan oleh beliau sekitar Tahun 1940-an dengan produk awal yaitu vitamin dan makanan tambahan Nutrilite di sebuah perusahaan yang bernama Nutrilite Products Inc yang berada di Amerika.²²

Pada mulanya perusahaan ini hanya merekrut tenaga pemasar dengan biaya manajemen yang cukup rendah. Namun tenaga yang berperan aktif akan memperoleh keuntungan. Yakni yang pertama adalah keuntungan dari hasil penjualan langsung, dan yang kedua adalah keuntungan dalam bentuk bonus dari perusahaan. Setelah mengamati sistem penjualan tersebut ada dua pemuda yang berasal

²² M. Rozani PC, *Mind Therapy For MLM*, (Jakarta Selatan: Hikmah, 2006), 3

dari Micigan yakni Rich Devos dan Jay Van Andel yang tertarik bergabung sebagai tenaga pemasar di perusahaan tersebut. Setelah Sembilan tahun berjalan mereka berdua tidak hanya berhasil berpendapatan yang luar biasa, mereka juga mendapatkan pemahaman dari konsep penjualan yang sangat hebat juga sangat menarik untuk dapat membuka ruang besar berpenghasilan besar.²³

Di pertengahan tahun 1950 perusahaan Nutrilite Products Inc ini mengalami goncangan yang sangat hebat. Dan pada saat itulah keduanya merencanakan strategi untuk berdiri sendiri. Mereka pun berhasil dan mendirikan Amway sekitar pada tahun 1959 yang juga merukan awal perkembangan dunia *Multi Level Marketing* (MLM). Produk awal dari perusahaan Amway ini adalah LOC (*Liquid Organic Cleaner*) yang merupakan cairan pembersih compostable yang tidak berbahaya untuk lingkungan dan sekitar. Dan kesuksesan MLM semakin terlihat saat Amway berhasil mengakuisisi Nutrilite Product Inc Pada Tahun 1972. Dan kesuksesan Amway inipun menjadi inspirasi banyak Negara-negara di Asia Tenggara salah satunya Negara Indonesia dan Malaysia.²⁴

Di Negara Indonesia perusahaan *MultiLevel Marketing* pertama muncul sekitar Tahun 1986, yang didirikan di Daerah Bandung dengan nama PT. Nusantara Sun Chlorella Tama yang selanjutnya berganti

²³ Supriadi Yosup Boni, *Apa Salah MLM?*, (Pustaka Al-Kautsar, Jakarta Timur, 2017)114

²⁴ Yosup, *Apa Salah MLM?*, 115

menjadi PT. Centra Nusa Insan Cemerlang yang biasa dikenal dengan CNI.²⁵

Seiring berkembangnya jumlah perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) ini, perkembangan marketing plan dan produknya pun ikut bertumbuh. Akan tetapi, pertumbuhan dan perkembangan MLM tersebut tercederai oleh munculnya perusahaan-perusahaan MLM abal-abal yang sangat merugikan bagi masyarakat luas. Oleh karena itu penting sekali bagi semua kalangan, terutama dan paling utama bagi pelaku MLM untuk selalu menjaga potensi bisnis MLM tersebut dapat dimanfaatkan untuk banyak orang.

- c. Konsep Dasar *Multi Level Marketing* menurut Fatwa DSN-MUI No.75/VII/2009

Didalam *MultiLevel Marketing* ini terdapat unsur sebuah jasa. Maksudnya, seorang agen yang memperjualbelikan suatu produk yang bukan miliknya tetapi dia akan memperoleh upah dari harga produk yang ia jual tersebut. Jika seorang distributor dapat menjual barang atau produk sesuai target maka dia juga akan memperoleh fee yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Prosedur pelaksanaan daripada *Multi Level Marketing* ini ialah seorang agen bisa merekrut orang baru untuk bergabung sebagai agen. Kemudian orang yang telah direkrut itu juga dapat merekrut orang lain lagi untuk ikut bergabung juga sebagai agen, begitulah seterusnya.

²⁵ Bagues Wuryando, “*Jurus Maut MLM Anti Gagal*”, (Jakarta: Medpress Digital, 2012)

Semua pihak yang telah diajak ikut dan bergabung adalah suatu kelompok agen dan mitra resmi yang bisa saja merekrut orang baru lagi hingga level tinggi yang tidak dibatasi²⁶

Inilah yang merupakan perbedaan dari *MultiLevel Marketing* dan *SingleLevel Marketing*. Kemunculan upaya penjualan produk dengan menggunakan teknik *Multi level Marketing* di dunia perbisnisan seperti pada saat ini sangatlah komersial terhadap banyak pihak. Seperti para pengusaha dan juga para distributor.

d. Dasar hukum dari *Multi Level Marketing*.

Dasar tanggapan hukum dari *Multi Level Marketing* ini yakni Dalil Al-quran yang digunakan sebagai berikut :²⁷

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ

Artinya: “hai orang-orang yang beriman kepada Allah!, janganlah kalian saling memakan harta sesama dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang terjadi atas dasar suka sama suka di antara kalian. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha penyayang kepada kamu sekalian”. (QS. An-nisa : 29)²⁸

²⁶ Ahmad Mardalis, *Multi-Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam*, Sekolah Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta, Vol. 1, No.1, (Februari 2016), 32

²⁷ Rendi Karno, *Analisis Hukum Islam Tentang Implementasi MLM PT. Melia Sehat Sejahtera*, (Skripsi, UIN Raden Intan Lampung, 2019) 38

²⁸ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan Terjemah*, (Bandung : Jabal Raudhatul Jannah 2010), 83

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ؕ أَحَلَّتْ لَكُمْ بَيْمَةً الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَى عَلَيْكُمْ غَيْرِ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ ؕ إِنَّ اللَّهَ تَحَكَّمُ مَا يُرِيدُ ﴿١٦٨﴾

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, wujudkanlah akad-akad tersebut. Dihalalkan untukmu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. Dengan begitu tidak diharamkan bagimu berburu, ketika sedang melakukan ibadah haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum sesuai dengan apa yang dikehendaki-Nya”. (QS. Al-Maidah :1)²⁹

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ﴿١٦٩﴾ الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ﴿١٧٠﴾ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ ﴿١٧١﴾

Artinya: “Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang, yakni orang-orang yang apabila menerima bagian dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain mereka mengurangi takarannya”. (QS. Al-Muthaffifin : 1-3)³⁰

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ ؕ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِّنْهُ عَرَفْتُمْ فَادْكُرُوا اللَّهَ عِندَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ ۗ وَادْكُرُوهُ كَمَا هَدَىٰكُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِّن قَبْلِهِ لَمِن الضَّالِّينَ ﴿١٧٢﴾

Artinya: “Bukanlah dosa bagimu, untuk mencari rezeki hasil perdagangan dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari Arafah, maka berdzikirlah kepada Allah di Masy'aril haram. Dan berdzikirlah dengan menyebut asma Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu dan sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar termasuk

²⁹ Departemen Agama Republik Indonesia, Al-Quran dan Terjemah, (Bandung : Jabal Raudhatul Jannah 2010), 106

³⁰ Depag RI, Al-Qur'an dan Terjemah, 587

kedalam kelompok orang-orang yang tidak mengetahui”.
(QS. Al-Baqarah : 198)³¹

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

Artinya: “Orang-orang yang memakan dari hasil riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan lantaran penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, karena disebabkan dari diri mereka sendiri yang berkata bahwa sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti mengambil riba, maka baginya apa yang telah diambilnya sebelum datang larangan dan urusannya dipasrahkan kepada Allah. Orang yang kembali mengambil riba, maka orang itu adalah penghuni neraka dan mereka kekal di dalamnya”. (QS. Al-Baqarah : 275)³²

فَإِنْ لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ
رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ

Artinya: “Maka jika kamu tidak mengerjakan dan meninggalkan sisa dari riba maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat dari pengambilan riba tersebut maka bagimu semua pokok hartamu kamu tidak menganiaya dan tidak juga akan dianiaya”. (QS. Al-Baqarah : 279)³³

³¹ Depag RI, Al-Qur'an dan Terjemah, 31

³² Depag RI, Al-Qur'an dan Terjemah, 47.

³³ Depag RI, Al-Qur'an dan Terjemah, 47.

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَمُ رِجْسٌ مِّنْ
 عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَأَجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya:“Wahai orang-orang yang beriman, sesungguhnya mengkonsumsi khamar, berjudi, berhala, mengundi nasib dengan panah, merupakan hal yang termasuk Kedalam perbuatan setan. Maka hindarilah perbuatan-perbuatan tersebut agar kamu mendapat keberuntungan”. (QS. Al-Maidah : 90)³⁴

e. Manfaat dan Kerugian dari Multi Level Marketing

1) Manfaat dari Multi Level Marketing

Manfaat maupun keunggulan yang didapat dari penerapan

Multi Level Marketing yaitu³⁵ :

a) Multi Level Marketing bisa menghemat biaya distribusi dan juga biaya iklan.

b) Multi Level Marketing bisa dijadikan alat yang mudah untuk menerbitkan pengusaha baru.

c) Multi Level Marketing bias menambah lapangan kerja baru dan penghasilan baru di masyarakat.

d) Multi Level Marketing bias memperlaju kemajuan perkembangan ekonomi perusahaan dan juga mitra usaha.

e) Multi Level Marketing bisa dijadikan sebagai alat untuk mengembangkan diri bagi para mitranya.

³⁴ Depag RI, Al-Qur'an dan Terjemah, 123.

³⁵ Halimah Nur Lutfiyah, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem MLM di Travel Haji dan Umroh*, (Skripsi, IAIN Ponorogo,2021) 59.

- f) Multi Level Marketing dapat memberi kesempatan sukses untuk seorang yang mau bekerja keras dan juga mau bekerja cerdas.

2) Kemudahan dari Multi Level Marketing

Selain keuntungan yang didapat ketika menerapkan sistem Multi Level Marketing, adapula beberapa kerugian yang didapat, salah satunya sebagai berikut³⁶:

- a) Keunggulan dari MultiLevel Marketing yang asli sangat mudah dijatuhkan oleh jaringan-jaringan Multi Level Marketing yang palsu, maka dari itu banyak dari masyarakat yang kurang percaya terhadap perusahaan-perusahaan Multi Level Marketing yang asli.
- b) Multi Level Marketing sangatlah bergantung kepada kerja keras dan juga kerja cerdas para anggotanya. Sehingga menyebabkan perusahaannya harus mengeluarkan biaya yang tidak sedikit untuk bonus, komisi, penghargaan, acara seminar dan sebagainya.
- c) Ada kesan di masyarakat bahwasannya para mitra dari jaringan Multi Level Marketing ini terlalu ambisius dalam menjual produknya, agar bisa mendapatkan bonus, komisi, ataupun penghargaan dari perusahaannya.

³⁶Halimah Nur Lutfiyah, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem MLM di Travel Haji dan Umroh*, (Skripsi, IAIN Ponorogo, 2021), 61.

2. Akad *Jualah*

a. Pengertian Akad *Jualah*

Akad *Jualah* merupakan sebuah akad yang berupa janji maupun sebuah komitmen untuk memberikan sebuah upah atau bonus tertentu atas terselesaikannya pekerjaan yang telah ditentukan. Menurut Dewan Syariah Nasional *Jualah* merupakan sebuah janji untuk memberikan upah tertentu atas keberhasilan dari suatu pekerjaan yang ditetapkan.³⁷

Jualah juga boleh didefinisikan sebagai suatu yang harus diberikan sebagai pengganti dari suatu kerjaan dan kepadanya ada sebuah cagaran, meskipun cagaran tersebut tidak dinyatakan,³⁸ dan *jualah* juga berarti sebuah upah atas suatu prestasi, missal seperti prestasi karena kecekatan dalam hal seperti perlombaan.

b. Dasar Hukum Akad *Jualah*³⁹

1) Al-Quran Surat Yusuf ayat 72

قَالُوا نَفَقْدُ صُوعَ الْمَلِكِ وَلَمَن جَاءَ بِهِ حَمْلٌ بَعِيرٌ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ

Artinya : “Mereka pun menjawab, “kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat menemukannya akan mendapatkan sebuah imbalan yaitu bahan makanan seberat beban unta, dan aku jamin itu.”(QS. Yusuf : 72)⁴⁰

³⁷ Dr. Mardani, *Hukum Kontrak Keuangan Syariah*, (Kencana-Jakarta, 2021) 187.

³⁸ Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta, PT Raja Grafindo Persada, 2002) 207.

³⁹ Andes Laste Wijaya, *Penerapan Akad *Jualah* Dalam Referral Bonus MLM menurut Ulama Syafi'iyah*, (Skripsi, UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, 2021) 24.

⁴⁰ Depag RI, Al-Qur'an dan Terjemah, 244.

2) Al-Quran Surat Al-Maidah ayat 2

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَحِلُّوا شَعْبِيرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهُدَىٰ
وَلَا الْقَلْتِدَ وَلَا ءَامِينَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا
وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا تَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ عَنِ
الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا
تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Artinya: “Dan tolong-menolonglah kamu dalam melakukan kebaikan dan taqwa, dan jangan tolong-menolonglah kalian dalam perbuatan dosa dan pelanggaran. Dan bertaqwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”. (QS. Al-Maidah : 2)⁴¹

c. Rukun akad *Jualah*

Dalam akad *jualah* ini terdapat rukun-rukun yang harus dipenuhi yakni sebagai berikut⁴² :

1) Para pihak yakni *jai'il* dan *maj'ul*

Ja'il berarti pihak yang berkomitmen akan memberi sebuah upah dengan jumlah tertentu imbalan tertentu atas pekerjaan yang telah dilakukan. *Maj'ul* berarti orang yang melakukan akad *jualah*.

⁴¹ Depag RI, Al-Qur'an dan Terjemah, 106.

⁴² Imron Rosyadi, “*Usul Fiqih Hukum Ekonomi Syariah*”, (Universitas MUhammadiyah Surakarta : 2020) 285

2) Objek *Jualah*

Objek *Jualah* merupakan segala macam pekerjaan yang jelas tidak dilarang oleh agama dan tidak berpotensi menimbulkan hal-hal yang diharamkan.

3) Hasil Pekerjaan

Hasil pekerjaannya harus pasti dan di ketahui oleh para pihak saat melakukan negoisasi.

4) Imbalan *Jualah*

Besaran imbalannya harus ditetapkan oleh pihak yang berjanji dan didapati oleh para pihak yang dijanjikan pada saat melakukan penawaran.

d. Syarat *Jualah*⁴³:

- 1) Hukum dari pekerjaan yang akan dikerjakan adalah boleh.
- 2) Imbalan harus berupa aset yang jelas diketahui jumlah, jenis dan ukurannya.
- 3) Imbalan harus berupa hal yang suci, dapat dihibahkan dan juga dimiliki.
- 4) Pihak yang melakukan pekerjaan harus menyelesaikan pekerjaan yang telah ditentukan oleh pihak yang berjanji akan memberi imbalan.

⁴³ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, (Kencana, Jakarta : 2019), 313.

e. Batalnya *Jualah* :

Madzhab Maliki berpandangan bahwa *jualah* hanya dapat dibatalkan oleh pihak yang berjanji akan memberi imbalan sebelum dari pihak yang dijanjikan melakukan pekerjaannya. Sedangkan Madzhab Syafii dan madzhab Hambali berpandangan bahwa batalnya *Jualah* bisa dilaksanakan oleh pihak mana saja selagi pekerjaan tersebut belum berakhir.⁴⁴

3. Akad *Ijarah*

Secara bahasa akad *ijarah* ialah menjual mafaat . Sedangkan secara istilah Akad *Ijarah* merupakan akad pengalihan suatu guna atas barang maupun jasa dengan batas waktu yang ditentukan dengan pembayaran imbalan atau sewa tanpa harus bersamaan dengan pindahnya hak milik atas suatu tersebut.⁴⁵

a. Dalam akad *Ijarah* ada sejumlah ketentuan yang wajib terpenuhi supaya *ijarah* tersebut sah hukumnya, yakni sebagai berikut⁴⁶ :

- 1) Seorang yang melaksanakan akad
- 2) Ijab dan Qabul
- 3) Upah atau imbalan
- 4) Adanya kemaslahatan

b. Jumhur ulama juga berpandangan bahwa akad *ijarah* ini diperintahkan atas dasar Al- quran, As- sunnah dan juga Ijma' sebagai berikut :

⁴⁴ Lukman Hakim, *Prinsip Prinsip Ekonomi Islam*, (Surakarta, Gelora Aksara Pratama,2012) 123.

⁴⁵ Siti Nurhayati, *Akutansi Syariah Di Indonesia*, (Jakarta: Salemba, 2009) 208.

⁴⁶ Nurhayati, *Akutansi Syariah di Indonesia*, 125.

1) Al- Quran

أَسْكِنُوهُنَّ مِنْ حَيْثُ سَكَنْتُمْ مِنْ وَجْدِكُمْ وَلَا تُضَارُوهُنَّ لِتُضَيِّقُوا
 عَلَيْهِنَّ وَإِنْ كُنَّ أُولَاتٍ حَمَلٍ فَأَنْفِقُوا عَلَيْهِنَّ حَتَّىٰ يَضَعْنَ حَمْلَهُنَّ فَإِنْ
 أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآتُوهُنَّ أُجُورَهُنَّ ۗ وَاتَّمَرُوا بَيْنَكُمْ بِمَعْرُوفٍ وَإِنْ
 تَعَاَسَرْتُمْ فَسَرِّضْ لَهُنَّ أُخْرَىٰ ﴿٦١﴾

Artinya : “...Jika mereka menyusui anak-anakmu untukmu, maka berilah mereka sebuah upah....” (QS. At-Thalaq : 6)⁴⁷

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَجَرْتَ الْقَوِيُّ
 الْأَمِينُ ﴿٦٢﴾ قَالَ إِنِّي أُرِيدُ أَنْ أُنكِحَكَ إِحْدَىٰ ابْنَتَيَّ هَاتَيْنِ عَلَىٰ أَنْ
 تَأْجُرَنِي ثَمَنِي حِجَابٍ فَإِنْ أَتَمَمْتَ عَشْرًا فَمِنْ عِنْدِكَ وَمَا أُرِيدُ أَنْ
 أَشُقَّ عَلَيْكَ سَتَجِدُنِي إِنْ شَاءَ اللَّهُ مِنَ الصَّالِحِينَ ﴿٦٤﴾

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

Artinya : “Dan salah satu dari kedua perempuan itu berucap, “Wahai ayahku!, jadikan dia sebagai pekerja yang bekerja pada kita, sesungguhnya orang yang paling baiklah yang engkau pilih sebagai pekerja yang bekerja pada kita, dialah orang yang kuat dan dapat dipercaya”, Dia Syekh Madyan berkata “Sesungguhnya aku berkeinginan menikahkan engkau dengan salah satu putriku, dengan syarat bahwa kamu harus bekerja denganku selama 8 tahun, dan jika kau sempurnakan menjadi 10 tahun maka itu adalah sebuah kebajikan darimu, akupun tidak bermaksud untuk memberatkan mu, insyaallah kamu termasuk orang-orang yang baik”.”(QS. Al-Qashash, 26-27)⁴⁸

⁴⁷ Depag RI, Al-Qur'an dan Terjemah, 559.

⁴⁸ Depag RI, Al-Qur'an dan Terjemah, 388.

2) As-sunnah

أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَوْ أَمْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرْقُهُ (رواه ابن ماجه عن ابن عمر)

Artinya : “Berilah sebuah imbalan bagi seorang pekerja sebelum keringatnya kering” (HR. Ibn Majah dari Ibn Umar)⁴⁹

مَنْ اسْتَأْجَرَ أَجِيرًا فَلْيَعْمَلْ أَجْرَهُ (رواه عبد الرزاق عن أبي هريرة)

Artinya : ”Barang siapa yang meminta untuk menjadi pekerja, berikanlah dia imbalannya.” (HR. Abd Razaq dari Abu Hurairah)⁵⁰

3) Ijma'

Seluruh umat islam di masa sahabat telah berijma' bahwa

ijarah diperbolehkan karena bisa bermanfaat bagi manusia.

c. Hukum *ijarah* atas pekerjaan (upah-mengupah)⁵¹1) *Ijarah Khusus*

Ijarah Khusus merupakan *ijarah* yang dikerjakan oleh

orang yang bekerja. Dasarnya adalah seorang pekerja tersebut tidak

diperbolehkan bekerja pada orang selain yang telah membayarnya dengan imbalan.

2) *Ijarah Musytarik*

Ijarah Musytarik adalah *ijarah* yang dikerjakan secara

bersamaan. Hukumnya adala boleh-boleh saja bekerjasama dengan

orang lain tanpa dibatasi apapun selagi bisa bertanggungjawab.

⁴⁹ Iwan Permana, *Hadits Ahkam Ekonomi*, (Jakarta : Amzah, 2020)268.

⁵⁰ Shochrul Rohmatul Ajija et al, *Koperasi BMT Teori, Aplikasi dan Inovasi*, (Jawa Tengah : Inti Media, 2020) 109.

⁵¹ Nurhayati, *Akutansi Syariah di Indonesia*, 133

d. Batalnya akad *Ijarah*

Berikut beberapa hal yang dapat menyebabkan batalnya akad

*Ijarah*⁵² :

- 1) Cacat pada barang sewaan karena alasan dari penyewa
- 2) Hilangnya obyek sewa
- 3) Berakhirnya waktu sewa yang telah disepakati pada saat melaksanakan akad *ijarah*
- 4) Menurut Hanafi, akad *Ijarah* batal apabila salah satunya meninggal

4. Akad Jual beli

a. Devinisi Jual Beli

Menurut bahasa jual beli bermula dari bahasa arab yakni مُقَابَلَةٌ

الشَّيْءِ بِالشَّيْءِ yang artinya peralihan sesuatu dengan sesuatu yang lain.⁵³

Sedangkan menurut istilah, jual beli merupakan :

- 1) Pendapat Imam Nawawi dalam kitab Al-Majmu'.⁵⁴

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

مُقَابَلَةٌ مَالٍ بِمَالٍ تَمْلِيكًا

Artinya: "Pertukaran harta dengan harta yang lain sebagai sebuah kepemilikan".

- 2) Pendapat Ulama Hanafiyah

مُبَادَلَةٌ مَالٍ بِمَالٍ عَلَى وَجْهِ مَخْصُوصٍ

⁵² M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam (Fiqh Muamalah)*, (PT Raja Grafindo Persada :2003) 238

⁵³ Rahmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, (Bandung:Pustaka Setia 2001) 74.

⁵⁴ Ahmad Sarwat, *Fiqh Jual Beil*, (Jakarta : Setiabudi 2018) 5.

Artinya: “Pertukaran harta dengan harta yang lain berdasarkan cara khusus yang diperbolehkan”.⁵⁵

3) Pendapat Ibnu Qudamah dalam kitab Al-Mugni

مُبَادَلَةُ الْمَالِ بِالْمَالِ تَمْلِكُكَ وَتَمْلِكُكَ

Artinya: “Pertukaran harta dengan harta untuk saling mejadikan milik”.⁵⁶

- b. Sama hal nya dengan akad ijarah diatas jual beli juga diperintahkan berlandaskan Al-Quran, As-sunnah dan ijma’ sebagai berikut :

1) Al-Quran, diantaranya :

Surat Al-Baqarah; 275

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

Artinya : “.....Padahal Allah telah menghalalkan itu jual beli dan mengharamkan itu riba.....”(QS. Al-Baqarah; 275)⁵⁷

⁵⁵ Sarwat, *Fiqh Jual Beli*, 5.

⁵⁶ Sarwat, *Fiqh Jual Beli*, 6.

⁵⁷ Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, 47.

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ
بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : “.....Kecuali dengan jalan perniagaan yang dilakukan
suka sama suka.....”(QS. An-Nisa : 29)⁵⁸

2) As-sunnah, diantaranya :

سُئِلَ النَّبِيُّ ص.م. : أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ ؟ فَقَالَ : عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ
مَبْرُورٍ (رواه البزار وصححه الحاكم عن رفاعة ابن الرفع)

Artinya : “Nabi Muhammad SAW, ditanya tentang bagaimana
mata pencaharian yang paling baik . beliau menjawab,
“seorang bekerja dengan tangannya dan setiap jual beli
yang mabrur.” (HR. Bajjar, Hakim menyahihkannya dari
Rifa’ah Ibn Rafi’)⁵⁹

وَأَمَّا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ (رواه البيهقي وابن ماجه)

Artinya : “Jual beli harus dipastikan harus saling meridhoi.”
(HR. Baihaqqi dan Ibnu Majjah)⁶⁰

3) Ijma’

Jajaran para ulama’ juga tela sependapat bawasannya
transaksi jual beli ini hukumnya adala boleh dengan argumentasi
bahwa semua manusia tidak dapat melakukan hal apapun dalam

⁵⁸ Depag RI, Al-Qur’an dan Terjemah, 83.

⁵⁹ Wasilatur Rohmaniyah, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, (Pamekasan : Duta Media,
2019)47

⁶⁰ Mardani, *Hukum Kontrak Keuangan Syariah Dari teori ke Aplikasi*, (Jakarta : Kencana,
2021)114

memenuhi kebutuhannya seorang diri, pasti manusia butuh pertolongan dari manusia lainnya.

c. Jual Beli yang dilarang didalam Agama Islam

Berikut beberapa jual beli yang tidak diperbolehkan dalam islam menurut Wahbah Al-Juhali⁶¹ :

1) Terlarang karena Ahli Akad

- a) Yang dilakukam oleh orang gila, hilang akal seperti mabuk dan lainnya.
- b) Yang dikerjakan anak kecil, sebab belum *mumayyiz*.
- c) Yang dikerjakan oleh orang buta. Karena mereka tidak bisa menyisahkan mana barang yang layak dan mana barang yang tidak layak.
- d) Yang dilakukan dengan terpaksa

e) Yang dijadikan objek merupakan sesuatu yang bukan miliknya

sendiri

2) Terlarang karena ijab dan qabulnya

a) Jual beli *Mu'athah*

Jual beli *Mu'athah* adalah jual beli yang telah disetujui oleh para pihak yang melakukan akad namun tidak menggunakan ijab qabul.

b) Dilakukan dengan surat atau diwakilkan.

c) Dilakukan dengan hanya menggunakan aba-aba.

⁶¹ Prof. Dr. H. Rahmat Syafe'i, M.A., *Fiqih Muamalah*, (Bandung:Pustaka Setia 2001) 93

- d) Barang yang dijadikan objek tidak ada pada saat melakukan akad.
- e) Yang dilakukan tidak sebanding dengan ijab dan qabul.
- f) Terlarang sebab barang dagangan.
- g) Yang dijadikan objek tidak ada atau waswas tidak ada.
- h) Yang dijadikan objek adalah benda yang tidak bisa diserahkan
- i) Objek gharar
- j) Objek adalah suatu benda yang najis
- k) Jual beli sesuatu sebelum dipegang
- 3) Terlarang karena Syariat :
 - a) Barang yang diperjualbelikan adalah riba
 - b) Dilaksanakan pada saat adzan jumat
 - c) Yang diperjualbelikan adalah khamar
 - d) Jual beli benda yang telah dibeli oleh orang lain

d. Macam-macam Jual Beli

Secara umum jual beli di bagi menjadi empat jenis yaitu : jual beli saham, jual beli barter, jual beli muthlaq, dan jual beli alat tukar menukar.⁶²

⁶² Prof. Dr. H. Rahmat Syafe'i, M.A., *Fiqih Muamalah*, (Bandung:Pustaka Setia 2001)

BAB III

METODE PENELITIAN

Dalam sebuah penelitian, metode penelitian ini amat diperlukan sebab dengan adanya metode penelitian ini akan memberi keleluasaan bagi peneliti untuk memberikan petunjuk untuk penelitiannya yang ingin dituju dalam sebuah penelitian tersebut. Metode ilmiah merupakan sebuah metode ilmiah untuk menghasilkan sebuah data dengan maksud tertentu. Berlandaskan dari hal tersebut didapatkan empat hal yang dapat diamati yaitu, acara ilmiah, data, tujuan dan kegunaan. Kemudian, aktivitas dalam penelitian ini dilandaskan pada ciri-ciri ilmiah, yaitu logis dan terstruktur.⁶³

Adapun penelitian yang diaplikasikan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian berisi sebuah penjelasan yang berkaitan dengan pendekatan penelitian yang akan ditentukan. Penelitian ini mempraktikkan pendekatan penelitian kualitatif deskriptif, karena peneliti ingin mengetahui secara kompleks dari obyek yang akan diteliti. Menangkap dari hal-hal mendalam dengan mewujudkan secara berurutan dan belandaskan fakta yang ada di lapangan dan menyajikan dalam bentuk sebuah uraian. Jadi, penelitian kualitatif ini merupakan suatu jenis penelitian yang berguna untuk mewujudkan data deskriptif yang berupa perkataan atau pendapat dari orang

⁶³ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2014), 2.

yang dipilih sebagai nasumber dan perbuatan yang tela diamati secara seksama.⁶⁴

Pendapat Nabawi tentang pendekatan kualitatif merupakan sebuah rangkaian proses menggali informasi, dari kondisi dari suatu yang dijadikan objek kemudian dikaitkan dengan penyelesaian suatu persoalan baik dari sudut pandang teoritis maupun praktis. Penelitian kualitatif ini juga dimulai dengan menautkan sebuah deklarasi dalam situasi, untuk dapat didefinisikan menjadi suatu hal yang jelas dan masuk akal.

Sedangkan pendapat Bogdan and Tailor arti dari metode kualitatif merupakan prosedur penelitian yang dapat mewujudkan data deskriptif berbentuk kata-kata tertulis maupun lisan dari seorang yang dipilih menjadi narasumber. Peneliti juga melaksanakan penelitian ini dengan mendeskripsikan beberapa kenyataan yang terjadi sebenarnya dengan mengilustrasikan secara detail semua kegiatan yang telah dilakukan pada saat penelitian. Selain itu peneliti juga menggunakan penelitian lapangan dalam penulisan skripsi ini yakni penelitian yang dilaksanakan dengan cara terjun langsung ke lapangan.

B. Lokasi Penelitian

Kemudian lokasi penelitian ini merupakan posisi yang mana penelitian akan dipraktikkan, lengkap dengan alamatnya. Lokasi penelitian ini adalah tempat penelitian yang diharap bisa memberikan informasi lengkap dan valid yang peneliti perlukan didalam penelitian yang akan diteliti. Adapun lokasi

⁶⁴ Albi Anggito, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Suukabumi: CV Jejak, 2018), 11.

yang peneliti pilih dalam penelitian tentang Tinjauan Fikih Muamalah Terhadap Praktik *MultiLevel Marketing* pada Bisnis PT. Mahkota Sukses Indonesia (MSI), penelitian ini dilakukan di Desa Kejayan Kecamatan Pujer Kabupaten Bondowoso.

Pemilihan lokasi penelitian tersebut dikarenakan kelima narasumber yakni para member yang memiliki jabatan tinggi di Mahkota Sukses Indonesia ini berdomisili di Desa Kejayan, dan memiliki downline yang berdomisili di Desa Kejayan juga. Dari data yang diterima peneliti bahwa sudah mencapai kurang lebih 30 member yang bergabung di Desa Kejayan, dan jika dibandingkan dengan desa lain maka di Desa Kejayan inilah termasuk Desa terbanyak yang masyarakatnya bergabung di MSI dibandingkan dengan Desa lainnya. Maka peneliti rasa, Desa Kejayan inilah yang cocok untuk dijadikan sebagai lokasi penelitian.

C. Subjek Penelitian

Subjek penelitian disini merupakan orang ahli yang akan diiminta untuk memberikan komentar, analisis maupun ulasan tentang suatu fakta. Sebagaimana yang dijelaskan bahwa subjek penelitian merupakan subjek yang dituju untuk diteliti oleh peneliti. Jadi, subjek dari penelitian ini adalah merupakan sumber keterangan yang digali untuk mengungkapkan fakta-fakta yang ada di lapangan.

Peneliti memilih subjek penelitian ini berdasarkan beberapa persoalan yang akan diteliti, tentang bagaimana praktik atau implementasi *Multi Level Marketing* pada bisnis MSI (Mahkota Sukses Indonesia) menurut tinjauan

Fiqih muamalah. Maka, subjek penelitiannya yaitu anggota atau mitra resmi dari bisnis MSI (Mahkota Sukses Indonesia) tersebut.

Pemilihan subyek penelitian atau narasumber pada penelitian ini dengan alasan orang yang tela dipilih adalah orang yang dianggap cukup tau, cukup mengerti dan paling paham atas apa yang peneliti butuhkan untuk dapat menjawab persoalan yang ada. Sebenarnya ada banyak anggota member resmi bisnis MSI di Desa Kejayan ini, namun peneliti memilih narasumber yang dianggap sudah mengerti dan lebih tahu tentang informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini. Sehingga, peneliti menyatakan bahwa seorang yang akan dijadikan subyek utama dalam penelitian ini berjumlah 5 anggota resmi yang berjabatan tinggi di bisnis MSI (Mahkota Sukses Indonesia) di Desa Kejayan, seperti royal crown, crown, ruby dan diamond.

Maka, dasar pemilihan lima orang mitra sebagai subjek penelitian ini dilandaskan bahwa mereka merupakan anggota resmi dan memiliki jabatan tinggi di bisnis Mahkota Sukses Indonesia, yang pastinya telah lama bergabung, belajar dan menjalankan bisnis tersebut di Desa Kejayan yang peneliti anggap lebih memahami dan paling tau tentang informasi yang dibutuhkan oleh peneliti dalam penelitian ini.

Subyek penelitian sebanyak lima orang ini diharap bisa mengungkapkan informasi dan data yang cukup lengkap dan valid tentang bagaimana praktik atau implementasi Multi Level Marketing terhadap bisnis Mahkota Sukses Indonesia (MSI) yang akan diteliti, yaitu tentang bagaimana

sebenarnya gambaran praktik *Multi Level Marketing* yang di gunakan dalam bisnis Mahkota Sukses Indonesia (MSI).

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data ini merupakan sebuah tindakan yang sangat penting didalam sebuah penelitian. Sebab pengumpulan data merupakan tatacara yang runtut dan standar untuk memperoleh data-data yang peneliti perlukan.⁶⁵ Untuk memperoleh data yang sesuai dengan penelitian ini maka peneliti menerapkan beberapa teknik yang akan dilakukan yaitu sebagai berikut :

1. Wawancara (interview)

Wawancara (interview) merupakan teknik pengumpulan data melalui hubungan secara langsung antara peneliti dengan narasumber, atau menanyakan langsung kepada narasumber tentang apa yang menjadi permasalahan yang akan teliti. Disini peneliti akan melakukan wawancara dengan beberapa mitra dan distributor resmi dari bisnis Mahkota Sukses Indonesia yang mendapat bonus reward. Sehingga bisa mendapat sebuah pemahaman yang jelas tentang bagaimana praktik-praktik yang di lakukan oleh bisnis Mahkota Sukses Indonesia ini dan mendapatkan data yang valid supaya dapat menjawab rumusan masalah yang ingin diteliti.⁶⁶

Dalam penelitian ini, peneliti melakukan wawancara selama lebih kurang sebulan secara langsung dikediaman masing-masing narasumber. Selain itu juga, wawancara ini akan dilanjutkan apabila data-data yang

⁶⁵ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2014), 62.

⁶⁶ Muhammad Teguh, *Metode Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005, hlm. 152.

didapat masih kurang. Wawancara ini dilakukan peneliti dengan beberapa member asli dari bisnis Mahkota Sukses Indonesia (MSI) yang berada di Kabupaten Bondowoso khususnya di Desa Kejayan.

2. Observasi

Observasi merupakan sebuah metode pengumpulan data dengan cara mencermati langsung maupun tidak langsung mengenai hal-hal yang telah diamati dan tidak lupa untuk mencatatnya.⁶⁷ Observasi akan dilakukan secara khusus terhadap obyek yang akan diteliti yaitu praktik *Multi Level Marketing* pada bisnis Mahkota Sukses Indonesia di Desa Kejayan. Observasi ini dilakukan secara partisipan agar mendapatkan data yang valid. Peneliti juga akan mengamati secara langsung bagaimana pola akad yang terjadi didalam praktik *Multi Level Marketing* pada bisnis Mahkota Sukses Indonesia (MSI) di Desa Kejayan tersebut.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan sebuah cara untuk mengakumulasikan data yang didapatkan dari dokumen yang berbentuk tulisan ataupun gambar yang berkaitan dengan praktik yang dilakukan para mitra dan distributor pada PT. Mahkota Sukses Indonesia yang berupa profil perusahaan, pendapatan bonus, brosur, katalog, majalah, artikel, dan buku yang berkaitan dengan pembahasan tentang praktik *Multi Level Marketing* dan dokumen pendukung lainnya.⁶⁸

⁶⁷ Sudjana. S dan H. Djudju, *Manajemen Program Pendidikan Untuk Pendidikan Noformal Dan Pengembangan SDM*, (Bandung: Falah Produktion, 2004) Edisi Revisi, hlm. 297

⁶⁸ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2005) 82.

Dokumentasi juga dipergunakan untuk mengumpulkan beberapa teori yang guna sebagai mempertajam sebuah analisis. Sehingga metode ini sangatlah berguna untuk menggenapi hal-hal yang kiranya belum cukup lengkap dan valid. Selain itu peneliti juga akan mengumpulkan beberapa foto dokumentasi yang peneliti dapat dengan cara meminta langsung pada nasumber ataupun dari hasil screenshotan yang tentu sudah mendapat izin dari pihak yang bersangkutan.

E. Pengolahan dan Analisis Data

Teknik analisis data dalam penelitian kualitatif merupakan langkah dari penelitian yang akan menentukan ketepatan dari hasil sebuah penelitian kedepannya yang dilakukan dengan cara induktif dan melihat dari fakta-fakta empiris.⁶⁹

1. Reduksi Data (data reduction)

Langkah yang pertama yaitu reduksi data. Reduksi data yang artinya meringkas, memilah hal yang pokok saja, memijakkan pada hal yang penting saja, kemudian dipilih tema dan desainnya dan mengurangi hal-hal yang tidak penting. Dengan itu data yang sudah didegradasi akan memberi imajinasi yang lebih jelas, dan memudahkan peneliti menuju ke tahap selanjutnya.

Dalam penelitian ini, kami sebagai peneliti melaksanakan degradasi data dengan cara meringkas data serta informasi yang telah

⁶⁹ A. Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan*, (Jakarta: PT. Fajar Interpratama Mandiri, 2014) 255.

didapat dari narasumber dan menyimpulkan berdasarkan pokok-pokok persoalan yang tela berasal dipecahkan.

2. Penyajian data (data display)

Langkah kedua pada penelitian ini, adalah penguraian data yang dapat dilakukan dalam bentuk penjelasan singkat, hubungan antara beberapa kategori, dan semacamnya. Yang terlampau sering diaplikasikan untuk sebuah penyajian data dalam penelitian kualitatif adalah dengan menuliskan teks yang sifatnya menarasikan. Peneliti mengutarakan data dalam riset ini dengan menggunakan penjelasan yang cukup singkat yang dipaparkan oleh peneliti dalam bentuk narasi dan mengutarakan data dalam bentuk sebuah tabel agar dapat memudahkan peneliti ketika menganalisis data yang telah didapatkan.⁷⁰

3. Verifikasi atau penarikan kesimpulan (conclusion Drawing/verification).

Tindakan selanjutnya dalam menganalisis sebuah data adalah melakukan penarikan kesimpulan. Kesimpulan pertama yang diutarakan masih kondisional, dan bisa berubah apabila tidak didapati bukti-bukti yang akurat yang mengakomodasi pada tahap pengumpulan data selanjutnya. Namun jika kesimpulan data yang diutarakan pada tahap pertama ditunjang oleh bukti-bukti yang telah valid dan kukuh disaat peneliti kembali kelapangan untuk pengumpulan data, maka kesimpulannya merupakan kesimpulan yang sudah pasti.

⁷⁰ Albi anggito, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Jawa Barat : CV Jejak, 2018) 248

Kesimpulan dari penelitian ini diharapkan sebagai penemuan baru yang belum pernah ditemukan sebelumnya. Temuan ini bisa berbentuk gambaran suatu obyek yang pada awalnya masih belum jelas hingga setelah diteliti menjadi valid dan jelas, temuan ini dapat berbentuk sebuah jalinan interaktif, hipotesis atau sebuah filosofi.

Penarikan kesimpulan yang ditulis oleh peneliti dilandaskan dari hasil penelitian dan hasil menganalisis data yang sudah didapat oleh penulis saat melakukan riset lapangan tentang bagaimana praktik atau implementasi *Multi Level Marketing* terhadap bisnis Mahkota Sukses Indonesia (MSI) menurut fiqih muamalah dalam meningkatkan pengetahuan dan pengalaman dalam suatu praktik bisnis. Kesimpulan dari hasil analisis data yang sudah didapatkan, kemudian dilakukan pemeriksaan ulang dengan cara menyesuaikan data yang telah diperoleh lapangan. Pemeriksaan ulang dari data yang didapat dengan dilakukannya metode perpanjangan waktu penelitian dimana peneliti berada lapangan sehingga peneliti bisa mendapatkan data sebanyak yang diperlukan.⁷¹

Dengan perpanjangan waktu dalam penelitian ini maka penyajian data yang dikumpulkan dapat dikembangkan lagi. Selain itu juga, peneliti bisa menggunakan triangulasi yang mana peneliti bisa mendapatkan sebuah informasi dan data dari sumber yang lain untuk dapat menguatkan hasil dari penelitiannya.

⁷¹ *Smith, 250*

F. Keabsahan Data

Keaslian data dalam sebuah penelitian sangatlah esensial, dan dalam penelitian ini menggunakan triangulasi. Triangulasi merupakan sebuah teknik pemeriksaan keabsahan data yang menggunakan sesuatu yang lain, diluar data itu untuk kepentingan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data yang didapat. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan triangulasi sumber, yakni pengujian keaslian yang dilakukan dengan cara mengecek data yang telah didapat dari beberapa sumber.⁷²

Triangulasi pada penelitian ini, digunakan oleh peneliti sebagai pemeriksaan dari beberapa sumber yang lainnya. Dalam pelaksanaan triangulasi ini, peneliti melakukan sebuah pengecekan data dari hasil wawancara yang dilakukan dengan 5 anggota resmi yang memiliki jabatan tinggi pada Bisnis Mahkota Sukses Indonesia di Desa kejayan ini yakni, Ibu Ayu Septioni sebagai royal crown, Ibu Yuliatin sebagai crown, Ibu Fitriyah sebagai diamond, Ibu Lulu sebagai Ruby dan Ibu Devi sebagai shapire.

Jadi dalam penelitian ini, pemeriksaan keabsahan datanya menggunakan teknik triangulasi sumber, triangulasi metode dan triangulasi peneliti. Sehingga saat pengecekan pada keabsahan data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber data yang sama dengan teknik yang berbeda. Missal, data didapat saat wawancara kemudian di cek kembali dengan observasi atau dokumentasi. Bila hasilnya berbeda maka peneliti harus

⁷² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2014) 274.

melakukan pengecekan lebih lanjut agar dapat memastikan data mana yang bisa dianggap valid.

G. Tahap-Tahap Penelitian

Tahap-tahap dalam penelitian ini adalah diplomasi perwujudan dari sebuah penelitian yang hendak diteliti oleh peneliti, dimulai dari penelitian terdahulu, penambahan sebuah rancangan, dan penelitian sesungguhnya hingga penyusunan laporan.

1. Tahap pra lapangan

Tahap penelitian lapangan dimuat dalam 6 tahap. Mengenai beberapa tahap penelitian tersebut sebagai berikut :

- a. Menyusun agenda penelitian, seperti menetapkan sebuah judul dan rumusan masalah yang akan dijadikan penelitian.
- b. Mengumpulkan bahan untuk dijadikan pustaka.
- c. Melakukan perizinan terkait ketersediaan dari narasumber.
- d. Memilih narasumber yang akan dimintai informasi terkait penelitian.
- e. Pengujian isi proposal dan revision proposal.
- f. Mempersiapkan persiapan penelitian.

2. Tahap penelitian lapangan

Pada tahap penelitian ini peneliti dimulainya melakukan anjansana di lokasi yang tela dipilih untuk melakukan penelitian, dimulai dari mengakumulasi data-data yang dianggap perlu seperti :

- a. Menangkap apa isi yang telah ditulis di latar belakang dan mempersiapkan diri untuk melakukan penelitian.

- b. Datang ke lapangan langsung untuk melaksanakan penelitian.
 - c. Pengumpulan data dengan teknik triangulasi.
 - d. Mencatat data yang telah didapatkan.
 - e. Menganalisis data.
 - f. Mengecek kembali data hasil wawancara, observasi dan dokumentasi yang pada saat penelitian yang diperoleh saat penelitian.
3. Tahap akhir penelitian lapangan

Tahap ini merupakan tahap yang terakhir dari sebuah proses penelitian. Yakni :

- a. Menyusun hasil dari penelitian yang telah dilakukan
- b. Mengkonsultasikan hasil dari penelitian
- c. Melakukan revisi dari hasil konsultasi

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian

Gambaran obyek suatu penelitian merupakan sebuah asosiasi yang menjelaskan mengenai sebuah konteks dari suatu obyek yang sangat berkaitan dengan penelitian yang hendak dilaksanakan.

1. Gambaran Umum Pelaksanaan Praktik Multi Level Marketing Pada bisnis Mahkota Sukses Indonesia di Desa Kejayan

Desa Kejayan, Kecamatan Pujer, Kabupaten Bondowoso, merupakan desa yang terletak antara Desa Tangsil, Desa Kesemek, Desa Lojajar dan Desa Padasan. Desa kejayan ini merupakan Desa yang wilayahnya tidak terlalu luas jika dibandingkan dengan Desa lainnya. Jika ditinjau dari kondisi alamnya, Desa Kejayan ini termasuk pada dataran rendah dengan luas wilayah yaitu 354 ha. Untuk luas pertaniannya yaitu 20 ha dan lahan kebun seluar 154 ha.⁷³

Jika dilihat dari tingkat pendidikannya, masyarakat Desa Kejayan rata-rata memang sudah pernah menuntut ilmu dengan bersekolah, meskipun di Desa Kejayan ini tidak begitu banyak lembaga pendidikan berbeda dengan lembaga pendidikan yang berada di kota-kota besar, tetapi banyak masyarakat dari Desa Kejayan ini yang memilih untuk melanjutkan pendidikannya di sekolah yang beraada diluar Desa Kejayan bahkan ada yang memilih untuk bersekolah diluar kota Bondowoso. Jika

⁷³ Ali Baba, wawancara, Kejayan, 20 September 2022.

dilihat dari kondisi sosial dan ekonomi masyarakat di Desa Kejayan ini terbilang amat kuat. Karena dapat dilihat dari kehidupan sehari-hari mereka yakni terciptanya kehidupan yang rukun antara tetangga satu dan lainnya, adanya bantuan berbentuk tenaga ataupun harta benda yang diberikan pada tetangga sekitar atau keluarga yang sedang memiliki acara hajatan dan sebagainya.

Secara umum penduduk Desa Kejayan ini dalam hal memenuhi keperluan ekonominya, sebagian besar dari mereka bermatapencarian sebagai wiraswasta. Hal ini juga terbukti bahwa mayoritas penduduk Desa Kejayan bekerja sebagai pedagang. Disamping itu juga beberapa masyarakatnya bekerja sebagai TKI, guru, pegawai negeri sipil, karyawan dan buruh.

Kemudian dengan hadirnya bisnis Mahkota Sukses Indonesia di Desa Kejayan ini, sangatlah membantu kondisi perekonomian masyarakat. Sebagian besar peminat bisnis ini kebanyakan dari kalangan perempuan dengan rata-rata mereka berusia 20 tahun ke atas dengan profesi ibu rumah tangga, wiraswasta bahkan pegawai negeri sipil. Bisnis Mahkota Sukses Indonesia (MSI) ini awal mulanya dikenalkan oleh salah satu mitra asli MSI kepada beberapa masyarakat di Desa Kejayan melalui manfaat produk-produk dari MSI dan kemudian dijelaskan pula bagaimana sistem bisnis dan bonusnya. Disitulah beberapa orang mulai tertarik dan mulai bergabung di bisnis MSI.

2. Sejarah Terbentuknya Bisnis Mahkota Sukses Indonesia

PT Mahkota Sukses Indonesia (MSI) merupakan sebuah perseroan legal berjenjang yang memperdagangkan produk kesehatan dan produk kecantikan dengan menerapkan metode jaringan yang biasa disebut dengan MLM (Multi Level Marketing) yang didirikan pada tanggal 04 Juli, Tahun 2014. PT Mahkota Sukses Indonesia ini mulanya bernama PT Multi Sukses Internasional kemudian diganti nama lagi menjadi PT Mahakarya Sejahtera Internasional pada tanggal 07 Juli, Tahun 2017. Lalu kemudian diganti nama lagi menjadi PT Mahkota Sukses Indonesia pada tanggal 02 Februari, Tahun 2019. Dan PT Mahkota Sukses Indonesia berkantor pusat di : Jl. Beran Nomor 01, Desa Pekarungan, RT 005/RW 015, Pekarungan, Kecamatan Sukodono, Kabupaten Sidoarjo, Provinsi Jawa Timur.⁷⁴

PT Mahkota Sukses Indonesia ini didirikan oleh Bapak Muhammad Daud yang berasal dari Provinsi Lampung. Mulai dari usianya masih muda beliau telah melakukan pekerjaan serabutan dengan sebuah ambisi serta kegigihannya untuk terus maju dan sukses. Keinginannya agar menjadi insan yang mandiri membuat diri beliau menjadi pribadi yang andal dan berkeinginanana besar. Dengan semangat yang tertanam di diri beliau yang gigih dan pantang menyerah, dapat membuahkan kesuksesan yang tidak main-main dari hasil kerja kerasnya selama ini.

PT Mahkota Sukses Indonesia ini adalah suatu perseroan berjenjang yang legal sebab sudah mendapat izin yang sah dari Pemerintah

⁷⁴ Yeni Arfah, *Keputusan Pembelian Produk*, (Padang-Inovasi Pratama Internasional(2022) 23

Republik Indonesia. Dan PT Mahkota Sukses Indonesia ini selalu berusaha mengikuti segala rangkaian perizinan Pemerintah yang sebanding dengan ketentuan dan Peraturan yang berjalan. Hal ini bertujuan agar dapat memberi kenyamanan dan ketenangan para mitra-mitranya dalam menjalankan bisnis. PT Mahkota Sukses Indonesia mempunyai support sistem yakni Multy Support System Internasional. Website : www.ms2indonesia.com. Yang telah dilegalkan pada tanggal 10 Oktober tahun 2016 yang bertempat di Golden City Business Park, Jl. KH Hasyim Ashari, No. 118 Blok B 5 Cipondoh, Tangerang, Provinsi Banten. PT Mahkota Sukses Indonesia juga memiliki pabrik sendiri yang telah dilegalkan pada tanggal 09 September 2018 yang bertempat di Jalan Raya Tapos Cibinong, No. 99 RT 002/RW 002, Cimpaeun Tapos, Kota Depok, Provinsi Jawa Barat.⁷⁵

3. Visi Misi Mahkota Sukses Indonesia

Motto : “Bersama Meraih Sukses”

Visi : Mewujudkan PT Mahkota Sukses Indonesia sebagai perseroan networking tingkat dunia yang bisa memberi sebuah kesuksesan bagi seluruh membernya.

Misi : Membimbing para anggota MSI menjadi pembisnis jaringan yang berkepribadian mapan, beretika, mandiri dan pastinya sukses.⁷⁶

⁷⁵ Yeni Arfah, *Keputusan Pembelian Produk*, (Padang-Inovasi Pratama Internasional(2022) 24

⁷⁶ <https://mymsi.co.id/profil-perusahaan-msi/> Bondowoso diakses tanggal 04 Oktober 2022 pukul 10:20

4. Produk-produk Mahkota Sukses Indonesia

a. Proprima Herb

Proprima Herb merupakan jamuan herbal yang terproduksi dari campuran ekstrak daun sirsak dan ekstrak kulit manggis yang berguna untuk memelihara daya tahan tubuh, antibiotic alami, dan pendamping terapi kanker.⁷⁷

1) Manfaat Proprima Herb

Manfaat dari daun sirsak :

- a) Dapat digunakan untuk pendamping terapi kanker
- b) Membantu menormalkam tekanan darah
- c) Membantu menjaga daya tahan tubuh

Manfaat dari kulit manggis :

- a) Dapat mengurangi peradangan
- b) Membantu mengontrol gula darah

Manfaat dari habatussaudah :

- a) Banyak mengandung antioksidan
- b) Membantu mencegah pertumbuhan sel kanker

Manfaat propolis :

- a) Mengontrol kadar gula darah
- b) Menghambat pertumbuhan sel kanker

⁷⁷ <https://mymsi.co.id/proprima-herb/> bondowoso diakses tanggal 04 Oktober 2022 pukul 11:28

2) Cara Pemakaian

2x sehari 20 tetes kedalam 300ml air hangat dan dikonsumsi setiap pagi dan sore.

b. Madu Kidds FH

Madu Kidds FH adalah produk obat herbal dari MSI dengan komposisi madu, rimpang jahe, herba pegangan, dan rimpang temulawak yang bermanfaat untuk membantu memperkuat daya tahan tubuh anak.⁷⁸

1) Manfaat Madu Kidds FH

Memperkuat daya tahan tubuh anak.

2) Cara Pemakaian

Sehari 3x1 sachet

c. Mangbroto

Mangbroto merupakan obat herbal dari MSI yang mengandung ginseng dan bermanfaat untuk menjaga kesehatan tubuh. Tanaman ginseng ini kerap kali digunakan orang dahulu sebagai alternative tradisional untuk mengurangi kadar gula darah, dan untuk menambah daya tahan tubuh hingga mengatasi bermacam-macam keluhan lainnya.⁷⁹

⁷⁸ <https://mymsi.co.id/madukiddsfh/> Bondowoso diakses pada tanggal 04 Oktober 2022 pukul 11:38.

⁷⁹ <https://mymsi.co.id/mangbroto/> Bondowoso diakses pada tanggal 04 Oktober 2022 pukul 11:48

1) Manfaat Mangbroto

Mengurangi kadar gula, dan menjaga daya tahan tubuh juga membantu memelihara stamina pria.

2) Cara pemakaian

Di minum sehari 3 x 1 sachet

d. Bio Ellena

Bio Ellena merupakan obat herbal dari MSI yang terbuat dari madu, rimpang kunyit, daun jati belanda, bunga rosella ungu, kulit manggis dan teh hijau yang bermanfaat untuk mengurangi lemak dalam tubuh.⁸⁰

1) Manfaat Bio Ellena

Dapat mengurangi lemak pada tubuh

2) Cara Pemakaian

Diminum sehari 3 x 1 sachet

e. Real Sultan Beauty DNA Salmon Body Serum

Body Serum DNA Salmon adalah body serum yang mengandung DNA Salmon yang dapat membantu meremajakan kulit.

Body serum ini juga mengandung collagen, Malus Domestica Fruit

Cell Culture Extract dan Cystoseira tamariscifolia Extract yang dapat

menjaga kelembapan kulit dan membantu kulit menjadi tampak lebih

cerah.⁸¹

⁸⁰ <https://mymsi.co.id/bio-ellena-bio-element-natural/> Bondowoso diakses pada tanggal 04 Oktober 2022 pukul 11:56

⁸¹ <https://mymsi.co.id/real-sultan-beauty-dna-salmon-serum-night/> Bondowoso diakses pada tanggal 04 Oktober Pukul 12:04

1) Manfaat Body Serum DNA Salmon

- a) Membantu meremajakan kulit
- b) Menjaga kelembapan
- c) Menjadikan kulit tampak lebih cerah.

2) Cara Pemakaian

Aplikasikan merata pada permukaan kulit tangan, kaki dan seluruh badan. Oleskan pada pagi dan juga malam hari sebelum tidur.

f. Manjavikan.

Manjavikan adalah obat tradisional yang berbentuk serbuk, yang berbahankan dasar manjakani yang dapat mengurangi bahkan menyembuhkan berbagai keluhan organ intim wanita.⁸²

1) Manfaat Manjavikan

- a) Dapat mengurangi nyeri saat haid
- b) Dapat mengencangkan organ kewanitaan
- c) Dapat mengurangi keputihan dan bau tidak sedap pada organ kewanitaannya.

2) Cara Pemakaian

Tuangkan 2 sendok manjavikan ke dalam gelas yang berisikan 150ml air hangat, aduk dan sajikan.

⁸² <https://mymsi.co.id/manjavikan/#collapse-06c0351633b8b93c9df7> Bondowoso diakses pada tanggal 04 Oktober 2022 pukul 15:17

g. Gamat Emas

MSI Gamat adalah produk herbal yang bermanfaat untuk menjaga dan meningkatkan daya tahan tubuh. Yang berkomposisi dari ekstrak Teripang emas dalam bentuk tablet dan mudah larut.⁸³

1) Manfaat dari Gamat

- a) Membantu menurunkan kolestrol
- b) Membantu menjaga kelenturan persendian
- c) Membantu mempercepat penyembuhan luka
- d) Membantu pencegahan osteoporosis.

2) Cara Pemakaian

- a) Untuk perawatan : 1 x 2 tablet sehari
- b) Untuk pengobatan : 2 x 2 tablet sehari

5. Marketing Plan Mahkota Sukses Indonesia

Marketing Plan pada bisnis Mahkota Sukses Indonesia ini terdiri dari empat macam Marketing Plan yaitu sebagai berikut :

a. Bisnis Plan A

Pada Bisnis Plan A ini terbagi lagi menjadi 2 bagian yaitu :

1) Bonus Sponsor

Bonus Sponsor ini di dapat dari pembelanjaan pribadi oleh member yang di sponsori, yaitu :

- a) Mendapat 7,69% dari belanja member yang di sponsori

⁸³ <https://mymsi.co.id/gamat-emas/> Bondowoso diakses pada tanggal 04 Oktober 2022 pukul 15:10

- b) Pembayaran bonus sponsor dihitung sekali setelah member yang di sponsori melakukan pembelian pertama yang dibayarkan sesuai dengan permintaan member.
- c) Contoh : A mensponsori B dan juga C, B dan C berbelanja produk seharga 650.000, jadi bonus sponsor yang di dapat oleh A adalah 7,69% dari 650.000 = 50.000.

2) Bonus Pasangan

Bonus Pasangan ini di dapat apabila downline di diagram kanan dan downline di diagram kiri telah mencapai 650.000. dan penempatan posisi member hanya dapat di lakukan oleh member yang merekrut.

Contoh :

- a) Omset penjualan di diagram kiri sebesar 32,5jt dan di diagram kanan sebesar 32,5jt maka bonus pasangan yang di dapat adalah sebesar $(50 \times 25.000 = 1.250.000)$

3) Reward Plan A

- a) Reward Plan A ini merupakan sebuah penghargaan kepada member yang diberikan berdasarkan akumulasi member yang telah direkrutnya.
- b) Reward dibayarkan setelah member tersebut mencapai kualifikasi.
- c) Berikut pembagiannya :

Tabel 4.1
Pembagian Reward Plan A di PT. Mahkota Sukses Indonesia

LEVEL	AKUMULASI KIRI	AKUMULASI KANAN	HADIAH
SHAPIRE	25 POINT	25 POINT	Rp. 1.000.000
RUBY	150 POINT	150 POINT	Rp. 5.000.000
DIAMOND	500 POINT	500 POINT	Rp. 15.000.000
CROWN	5000 POINT	5000 POINT	Rp. 150.000.000
ROYAL CROWN	15.000 POINT	15.000 POINT	Rp. 400.000.000

b. **Bisnis Plan B**

1) **Reward Plan B**

a) Reward Plan B merupakan sebuah penghargaan kepada member yang diberikan berdasarkan akumulasi downline yang telah melakukan upgrade Plan B dengan produk seharga 1.150.000.

b) Reward dibayarkan setelah member tersebut mencapai kualifikasi.

c) Berikut pembagiannya :

Tabel 4.2
Jumlah Komisi Plan B PT. Mahkota Sukses Indonesia

AKUMULASI KIRI	AKUMULASI KANAN	HADIAH
30 POINT	30 POINT	Rp. 7.500.000
150 POINT	150 POINT	Rp. 20.000.000
1000 POINT	1000 POINT	Rp. 150.000.000
5000 POINT	5000 POINT	Rp. 400.000.000

c. Bisnis Plan C

1) Bonus Cashback

Bonus Cashback sebesar 10% yang diberikan kepada mitra yang telah melakukan repeat order

Contoh : Member melakukan repeat order sebesar 50jt maka member tersebut berhak mendapatkan cashback sebesar 5jt.

2) Distribusi Bonus Unilevel

Setiap member yang melakukan pembelian produk Plan C ini, perusahaan memberikan pembagian bonus dengan total sebanyak 30% dari nilai belanja bagi 20 level sponsor yang ada di atas mitra tersebut.

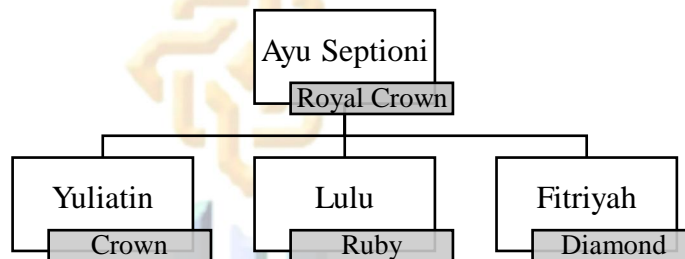
d. Bisnis Plan D

1) Reward Peringkat Plan D

Tabel 4.3
Komisi Plan D PT. Mahkota Sukses Indonesia

AKUMULASI KIRI	AKUMULASI KANAN	HADIAH
50 POINT	50 POINT	Rp. 475.000
300 POINT	300 POINT	Rp. 1000.000
2.500 POINT	2.500 POINT	Rp. 15.000.000
12.000 POINT	12.000 POINT	Rp. 50.000.000
50.000 POINT	50.000 POINT	Rp. 150.000.000
100.000 POINT	100.000 POINT	Rp. 400.000.000

6. Struktur Keanggotaan Bisnis Mahkota Sukses Indonesia di Desa Kejayan



Gambar 4.1
Struktur Keanggotaan Bisnis Mahkota Sukses Indonesia di Desa Kejayan

Tabel 4.4
Tabel Keanggotaan MSI di Desa Kejayan

Anggota
1. Aida
2. Devi
3. Lisa
4. Halim
5. Sulistiya
6. Naura
7. Lutfi
8. Qomariyah
9. Amel
10. Sulis
11. Ana
12. Kamila
13. Aulia
14. Fifi
15. Suhul

Royal crown merupakan level tertinggi di dalam bisnis MSI ini yaitu mendapatkan reward sebesar Rp. 400.000.000 atau senilai Mobil Pajero dengan syarat diagram jaringan kanan dan kiri harus 15.000 : 15.000. Sedangkan Crown merupakan level tertinggi kedua di dalam

bisnis MSI yaitu mendapat reward sebesar Rp. 150.000.000 atau senilai dengan Mobil Avanza dengan syarat diagram jaringan kanan dan kiri harus 5000 : 5000. Diamond merupakan level ketiga di dalam bisnis MSI yaitu mendapatkan reward sebesar Rp. 15.000.000 atau senilai dengan motor dengan syarat diagram jaringan kanan dan kiri harus 500 : 500. Sedangkan Ruby merupakan level ke empat di dalam bisnis MSI yaitu mendapatkan reward sebesar Rp. 5000.000 atau senilai dengan laptop dengan syarat diagram jaringan kanan dan kiri harus 150 : 150.

B. Penyajian dan Analisis Data

Penyajian dan analisis data ini merupakan sebuah penjelasan dari hasil suatu penelitian yang telah dilakukan dengan menetapkan suatu fokus penelitian dan rancangan teoritis dan data yang ada pada obyek penelitian. Penyajian dan analisis data ini mengandung sebuah penjelasan suatu data dan beberapa temuan yang berhasil didapatkan dengan melakukan teknik wawancara, observasi dan studi dokumentasi sebagai alat untuk dapat menghasilkan sebuah data yang berhubungan dengan penelitian ini. Setelah melewati proses perpindahan data dengan bermacam teknik dilakukan mulai dari data umum hingga data khusus. Pada akhirnya sampai pada demobilisasi meraih data, sebab data yang didapat sudah dianggap mewakili (*representative*).

1. Pelaksanaan Praktik Multi Level Marketing Pada Bisnis Mahkota Sukses Indonesia di Desa Kejayan, Kecamatan Pujer, Kabupaten Bondowoso.

Peneliti mencoba mengalisa pelaksanaan praktik Multi Level Marketing pada bisnis Mahkota Sukses Indonesia. Kegiatan bisnis ini telah beroperasi cukup lama. Dengan seiring berjalannya waktu dan bertambah maju pula perkembangan teknologi informasi, maka kegiatan bisnis inipun juga menjadi lebih gampang dikenal melalui sebuah media sosial yang ada. Dengan adanya teknologi informasi dan komunikasi, saat ini menjadikan sebuah sarana penopang bagi perluasan informasi yang hamper bisa ke seluruh Indonesia bahkan dunia. Oleh karena itulah, bisnis Mahkota Sukses Indonesia (MSI) ini sangat mudah untuk di ketahui oleh orang-orang.

Pada saat ini marak sekali berkembang bisnis yang memakai sitem praktik Multi Level Marketing. Produk yang dijadikan objek bisnis pun beragam, dimulai dari produk kesehatan, produk kecantikan dan lain sebagainya. Dari beberapa bisnis yang menerapkan praktik Multi Level Marketing, ditemukan salah satu bisnis yang mempraktikkan konsep Multi Level Marketing yaitu pada bisnis Mahkota Sukses Indonesia di Desa Kejayan.

Contoh mekanisme konsep marketing plan yang ada pada bisnis Mahkota Sukses Indonesia ini telah terlihat jelas, ketika seseorang berkeinginan bergabung maka haruslah melakukan pembelian minimal

satu paket produk yang nantinya sudah otomatis terdaftar menjadi member asli MSI yang ber id. Untuk menjadi sukses dalam Bisnis Mahkota Sukses Indonesia ini bukan tentang banyaknya anggota yang bergabung atau seberapa lama bergabung menjadi anggota, namun seberapa besar keinginan anggota ingin mengubah nasib kehidupannya. Ada yang bergabung bukan hanya mengejar bonus saja, melainkan bergabung untuk mendapat produk untuk dikonsumsi secara pribadi maupun keluarga. Adapula yang bergabung hingga menjadi distributor. Distributor disini merupakan perusahaan atau perorangan yang bertindak sebagai perantara antara perusahaan yang memproduksi produk dan pengecer.⁸⁴ Setelah menjadi seorang distributor, maka peran distributor disini akan sangat penting untuk member yang lainnya, sebab distributorlah yang menyediakan banyak produk langsung dari perusahaan.

Berbicara tentang praktik Multi level Marketing yang dilakukan oleh para anggota Mahkota Sukses Indonesia ketika menjalankan bisnisnya, ibu Fitri menjelaskan :

“Kita menjalankan bisnis ini sesuai dengan prosedur yang berlaku dari perusahaan mbak, mulai dari awal perekrutan anggota baru, penjualan produk, hingga mendapat bonus”.⁸⁵

Keterangan yang sama juga diberikan oleh ibu Ayu :

“Iya mbak benar, kita menjalankan bisnis Mahkota Sukses Indonesia ini dengan sebagaimana mestinya sesuai dengan

⁸⁴ Frans M. Royan, *Maximum Distributorship Management*, (Jakarta : Gramedia, 2017)12

⁸⁵ Fitri, diwawancarai oleh Amilatus Sholikhah, Bondowoso, 02 September 2022.

tatacara dan aturan dari perusahaan. Mungkin yang berbeda cuma di cara promosinya saja, karena setiap member memiliki cara uniknya masing-masing untuk menarik orang lain agar bergabung ataupun untuk order produk saja, namun tetap dengan cara yang tidak melenceng dari syariat agama tentunya”⁸⁶

Dari pernyataan diatas dapat ditangkap bahwasannya memang praktik yang dilakukan oleh para member Mahkota Sukses Indonesia sudah sesuai dengan prosedur yang berlaku dari perusahaan, yang artinya harus berurutan mulai dari cara perekrutan member hingga para member mendapatkan komisi.

Praktik ini dimulai dari tahap yang pertama yaitu perekrutan anggota baru dan seterusnya sebagai berikut :

Ibu Yuliatin menyatakan :

“Setiap member MSI ini boleh namun tidak diwajibkan untuk merekrut anggota baru, sebab meski hanya order produk satu paket saja sudah dapat menambah point. Namun jika ingin jaringannya berkembang pesat, dan bonus yang didapat lebih banyak maka bisa dilakukan keduanya, yaitu order produk dan perekrutan anggota baru. Kemudian tahap selanjutnya mempromosikan produk, mempromosikan produk sudah pasti banyak sekali cara yang dapat dilakukan agar bisa dpat menarik pembeli. Biasanya para member memposting foto produk di sosial media seperti di whatsapp, facebook, instagram bahkan di tiktok dengan caption-caption yang sangat menarik.”⁸⁷

Ditambahkan oleh ibu Lulu :

“Para member yang sudah melakukan repeat order, bisa menjual kembali produk-produknya. Bisa dijual ecer bisa juga dijual per paket. Nah jika dijualnya perpaket, maka sama saja mereka melakukan perekrutan anggota baru, sebab setiap orang baru yang order produk sejumlah sepaket maka akan otomatis terdaftar menjadi member resmi dari bisnis MSI ini. Jika hanya dijual ecerpun tidak masalah, namun harus tetap sesuai dengan ketentuan-ketentuan dari perusahaan yaitu misal harga ecer

⁸⁶ Ayu Septioni, diwawancarai oleh Amilatus Sholikhah, Bondowoso, 25 September 2022.

⁸⁷ Yuliatin, diwawancarai oleh Amilatus Sholikhah, Bondowoso, 10 Oktober 2022.

harus tetap disesuaikan dengan harga ecer yang ditetapkan oleh perusahaan⁸⁸

Jika dilihat dari beberapa pendapat diatas, praktik multi level marketing pada bisnis Mahkota Sukses Indonesia ini sudah berjalan sebagaimana mestinya. Pertama, dimulai dari perekrutan anggota baru, dimana mereka yang melakukan pembelian produk dengan harga tertentu, maka mereka akan otomatis terdaftar menjadi member resmi Mahkota Sukses Indonesia. Dan yang merekrutnya juga berhak mendapat bonus sesuai dengan apa yang telah dijanjikan oleh perusahaan. Dan apabila anggota baru tersebut melakukan repeat order atau bahkan berhasil merekrut anggota baru lagi, maka ia juga berhak mendapatkan bonus dan juga reward yang telah dijanjikan oleh perusahaan sesuai yang telah dipaparkan diatas mengenai bonus-bonus dan reward-reward yang ada di Bisnis Mahkota Sukses Indonesia ini.

2. Tinjauan Fiqih Muamalah Terhadap Praktik Multi Level Marketing Pada Bisnis Mahkota Sukses Indonesia di Desa Kejayan Kecamatan Pujer Kabupaten Bondowoso.

a. Akad yang terjadi dalam praktik Multi Level Marketing pada Bisnis Mahkota Sukses Indonesia di Desa Kejayan, Kecamatan Pujer, Kabupaten Bondowoso, menurut Tinjauan Fiqih Muamalah

Dalam semua teknik bisnis yang menggunakan MLM dalam literatur tinjauan islam atau biasa kita sebut dengan tinajauan fiqih

⁸⁸ Luluatul M, diwawancarai oleh Amilatus Sholikhah, Bondowoso, 15 Oktober 2022.

termasuk didalam kajian muamalah yang diulas dalam bab *al-buyu* atau bab ual beli. Perseroan ini yang menjalankan bisnisnya dengan mempraktikkan konsep Multi Level Marketing ini, tidak hanya melakukan pemasaran produk barang saja, namun juga dengan produk jasa, yakni jasa marketing yang bertingkat dengan kompensasi berbentuk fee, bonus dan sebagainya tergantung pada tingkatan, kinerja pemasaran dan keanggotan seorang agen.

Model transaksi MLM yang terjadi pada bisnis Mahkota Sukses Indonesia ini bermula saat seorang member merekrut orang lain untuk bergabung dengan bisnis MSI tersebut, dimana disana terjadi sebuah kesepakatan atau yang biasa kita sebut dalam islam yaitu akad, akad yang diterapkan antara dua belah pihak. Terutama dalam hal akad jual beli pada produk dan akad *ju'alah* (pengupahan)

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

dalam MLM di bisnis Mahkota Sukses Indonesia ini khususnya pada system plan atau marketing plannya.⁸⁹

Jual beli menurut bahasa disini adalah pertukaran sesuatu dengan sesuatu yang lain. Seperti yang terjadi dalam praktik bisnis MSI ini, akad jual beli terjadi pada saat seorang member melakukan pembelian produk dengan harga yang telah ditentukan untuk dijual kembali atau untuk keperluan pribadi. Dari akad jual beli tersebut, dapat dipastikan terlebih dahulu apakah akad jual beli tersebut telah memenuhi rukun dan syarat untuk dapat dikatakan jual beli yang sah.

⁸⁹ Abdur Rohman, *Analisis Penerapan Akad Ju'alah dalam MLM Studi Marketing Plan* www.jamaher.network, (AL-'ADALAH Vol. XIII, No. 2, Desember 2016) 180

Yang pertama haruslah ada penjual dan pembeli, kemudian harus ada ijab dan qabul, dan yang terakhir harus ada barang atau benda yang diperjualbelikan.⁹⁰ Untuk rukun yang pertama sudah pasti terpenuhi yakni adanya penjual dan pembeli yakni member asli yang menjualkan produknya kepada calon anggota baru, kemudian rukun selanjutnya adanya ijab dan qabul. Sudah pasti disetiap transaksi jual beli sudah ada ijab dan qabul untuk memastikan antara kedua belah pihak bersedia dan rela melakukan akad jual beli tersebut. Kemudian rukun yang terakhir yakni adanya barang atau benda yang dijadikan sebagai objek jual beli, sudah jelas pas bisnis MSI ini benda yang diperjualbelikan adalah produk-produk dari bisnis MSI itu sendiri.

Kemudian pengupahan (*ju'alah*) menurut bahasa adalah sesuatu yang dihibahkan kepada seseorang, karena seseorang tersebut telah melakukan sesuatu yang diperintahkan, sedangkan *ju'alah* menurut pandangan agama, al-Jâzairi, dalam Ismail Nawawi, berpendapat bahwa *ju'alah* adalah sebuah pemberian dari seseorang dengan jumlah tertentu, pada seorang yang telah melakukan pekerjaan yang diinginkan, baik diketahui maupun yang tidak diketahui.⁹¹

Yang dibenarkan dalam Multi Level Marketing pada bisnis Mahkota Sukses Indonesia ini merupakan perseroan yang berkomitmen akan memberikan sejumlah bonus kepada anggotanya yang telah berhasil melakukan perekrutan atau order produk. Misalnya

⁹⁰ Rachmat Syafe'I, *Fiqih Muamalah*, (Bandung : Pustaka Setia,2001)76

⁹¹ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, (Bogor: Galia Indonesia, 2012) 188

bagi yang dapat merekrut anggota baru untuk bergabung atau order satu paket produk untuk dijual kembali atau untuk pemakaian pribadi maka dia akan mendapat tambahan satu point berupa diagram jaringan dan bonus yang disebut bonus bisyarah sebesar 50.000 dari hasil perekrutan anggota barunya dan sebesar 25.000 jika terjadi pasangan antar diagram jaringan.

Maka semasih produk yang dijual adalah barang yang halal, dan cara pemasarannya dengan cara yang halal maka perusahaan ini diwajibkan menepati seluruh janjinya untuk menghibahkan sebuah bonus kepada mitra yang telah berhasil melaksanakan sebuah pemasaran produk ataupun perekrutan anggota baru. Adapun member yang tidak melakukan order, penjualan ataupun perekrutan anggota baru seperti yang telah dijelaskan dalam akad jualah oleh perusahaan, maka mereka tidak berhak mendapat bonus tersebut.

b. Praktik Multi Level Marketing Pada Bisnis Mahkota Sukses Indonesia di Desa Kejayan, Kecamatan Pujer, Kabupaten Bondowoso, menurut Fiqih Muamalah

Seperti yang tertera dalam Fatwa DSN-MUI Nomor :75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Bahwasannya ada sebagian hal yang dijadikan ketetapan dalam praktik penjualan langsung berbasis syariah apabila dapat memenuhi 12 syarat sebagai berikut⁹² :

⁹² N Fatwa DSN-MUI Nomor : 75/DSN-MUI/VII/2009

- 1) Adanya obyek transaksi nyata yang diperjual belikan.
- 2) Barang atau jasa yang diperjual belikan bukanlah sesuatu yang haram atau digunakan sebagai hal-hal yang haram.
- 3) Transaksi tidak mengandung unsur gharar; maisir; dharar; maupun merugikan salah satu pihak dan juga maksiat.
- 4) Tidak ada eskalasi harga atau biaya yang berlebihan sehingga dapat membuat rugi mitra juga pembeli karena tidak seimbang antara harga dengan manfaat yang didapatkannya.
- 5) Bonus yang dihibahkan oleh perseroan kepada mitra harus dilandaskan atas kinerja atau hasil dari penjualan barang.
- 6) Reward yang diberikan perusahaan bagi mitranya harus jelas jumlahnya.
- 7) Tidak diperbolehkan ada reward secara pasif yang di peroleh secara regular tanpa melakukan pembimbingan ataupun pemasaran barang maupun jasa.
- 8) Pemberian bonus dari perseroan kepada anggotanya tidak boleh menimbulkan *ighra'* (daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lain lalai pada keharusannya demi melakukan transaksi untuk memperoleh bonus yang telah di janjikan..
- 9) Tidak ada penyalahgunaan dan kitidakadilan dalam pemberian bonus kepada para mitra
- 10) Sistem dalam perekrutan anggota dan bentuk penghargaan tidak boleh bertentangan dengan aqidah islam

11) Setiap member yang berhasil melakukan pendaftaran anggota baru wajib melaksanakan pembimbingan juga pengawasan kepada seluruh anggota yang telah direkrut.

12) Tidak melaksanakan kegiatan money game.

Penulis mencoba menganalisis apakah Multi Level marketing yang dijalankan oleh Mahkota Sukses Indonesia ini sudah sesuai dengan ketentuan-ketentuan hukum islam khususnya didalam fatwa DSN-MUI Nomor: 75/DSN-MUI-VII/2009, yang mana terdapat 12 ketentuan yang sudah dijelaskan diatas.

1) Ada objek transaksi yang jelas yang diperjual belikan;

Mahkota Sukses Indonesia memiliki berbagai macam produk yang diperjual belikan oleh para member-membarnya yakni produk kesehatan dan produk kecantikan.

Menurut pendapat ibu Ayu selaku royal crown dari bisnis

Mahkota Sukses Indonesia yang peneliti wawancarai pada saat itu, menurutnya :

“Pada Bisnis Mahkota Sukses Indonesia objeknya sudah sangat jelas yaitu memiliki berbagai macam produk kesehatan dan kecantikan yang diperjual belikan oleh para member-membarnya mbak, jika tidak jelas objeknya juga pasti orang-orang merasa bingung dan tidak tertarik untuk bergabung”.⁹³

⁹³ Ayu Septioni, diwawancarai oleh Amilatus Sholikhah, Bondowoso, 17 September 2022.



Gambar 4.2
Produk Mahkota Sukses Indonesia (MSI)

Ibu Fitri selaku diamond juga menambahkan :

“Benar sekali mbak, di MSI ini yang dijadikan objek adalah produk yang telah diproduksi oleh perusahaan kita sendiri, yang terdiri dari produk kecantikan dan produk kesehatan yang insyaallah sudah berlabel halal dan juga BPOM mbak, jika tidak ada produk yang diperjualbelikan atau dijadikan objek lantas apa mbak?. Setau saya semua bisnis pasti memiliki sesuatu yang dijadikan objek, namun objeknya pasti berbeda antara bisnis satu dengan bisnis yang lainnya”.⁹⁴

Pendapat yang sama diutarakan oleh ibu Yuliatin selaku

crowd pada Bisnis Mahkota Sukses Indonesia :

“Pada MSI ini mbak, yang dijadikan objek bisnis ada bermacam-macam produk, yang terdiri dari produk kecantikan, produk kesehatan dan beberapa produk lainnya.”⁹⁵

Produk atau barang yang dijadikan objek pada bisnis

Mahkota Sukses Indonesia ini jelas adanya, sebab memang perusahaan MSI ini memproduksi beberapa produk untuk diperjualbelikan oleh para memernya yakni yang terdiri dari produk kecantikan dan kesehatan. Ada banyak sekali macam produk kecantikan dan kesehatan yang di produksi, dan pastinya

⁹⁴ Fitriah, diwawancarai oleh Amilatus Sholikhah, Bondowoso, 02 September 2022.

⁹⁵ Yuliatin, di wawancarai oleh Amilatus Sholikhah, Bondowoso, 04 Januari 2023.

produk tersebut bermanfaat untuk para customer. Dengan begitu salah satu kriteria telah terpenuhi, dari beberapa kriteria yang ada agar supaya bisnis MSI ini dikatakan bisnis MLM yang berbasis syariah. Kemudian ibu Lulu menambah dengan pernyataan yang sama :

“Sebelum saya bergabung di bisnis MSI ini, awalnya saya hanya customer setia dari mbak Fitri Mbak. Saya hanya order beberapa produk untuk saya pakai sendiri. Salah satunya adalah produk sabun bamboo charcoal”⁹⁶.

Dengan adanya produk yang diperjualbelikan tersebut, maka pasti terjadilah yang namanya akad jual beli. Akad jual beli tersebut terjadi saat para member menjual produk dari MSI tersebut kepada membernya sendiri atau bahkan kepada pembeli biasa yang ingin memakai atau mengonsumsi produk MSI tersebut.

2) Barang atau jasa yang diperjualbelikan bukan merupakan sesuatu yang haram maupun dipergunakan untuk sesuatu yang haram;

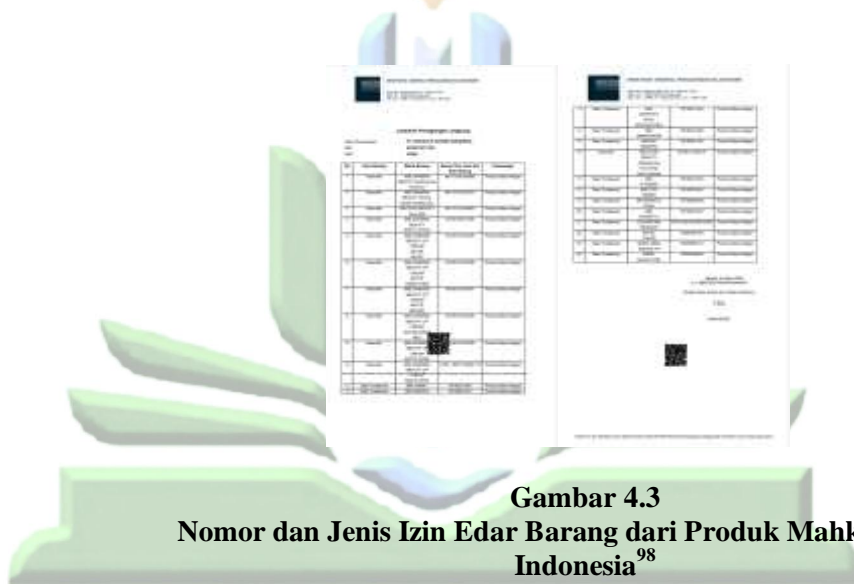
Produk dari Mahkota Sukses Indonesia sudah jelas kehalalannya yang mana komposisinya terbuat dari bahan-bahan alami, yang mana telah mendapat sertifikasi halal dari B-POM MUI. Menurut keterangan yang diperoleh melalui wawancara

⁹⁶ Luluatul, diwawancarai oleh Amilatus Sholikhah, Bondowoso, 03 Januari 2023.

anggota member Mahkota Sukses Indonesia, ibu Fitri berpendapat

bahwa :

“Di Mahkota Sukses Indonesia ini semua produknya sudah jelas kehalalannya mbak, karena memang semua produk mulai dari produk kesehatan bahkan produk kecantikan semua sudah mendapat atau terdaftar di B-POM MUI, jadi sudah tidak perlu diragukan lagi”.⁹⁷



Gambar 4.3
Nomor dan Jenis Izin Edar Barang dari Produk Mahkota Sukses Indonesia⁹⁸

Gambar diatas merupakan Nomor dan Jenis Izin Edar Barang dari beberapa produk PT. Mahkota Sukses Indonesia. Dimana jika suatu produk yang sudah mendapatkan pengakuan atau izin edar dari menteri perdagangan berarti produk-produk tersebut sudah layak dan pastinya aman untuk di pakai juga dikonsumsi.

Kemudian ibu Devi menambahkan :

“Di bisnis MSI ini insyaallah semua produknya halal dan ber-BPOM mbak, meskipun seringkali memproduksi produk-produk baru, pasti perusahaan mengushakan

⁹⁷ Fitriah, diwawancarai oleh Amilatus Sholikhah, Bondowoso, 02 September 2022.

⁹⁸ <https://mymsi.co.id/profil-perusahaan-msi/> diakses pada 17 November 2022 pukul

produk tersebut di sertifikasi halal dan ber-BPOM dulu baru di launchingkan mbak”.⁹⁹

Untuk dapat dikatakan sebagai bisnis MLM yang berbasis syariah, maka salah satu syarat nya adalah barang yang diperjualbelikan bukan merupakan barang yang haram. Dan ternyata produk-produk dari MSI ini sudah jelas kehalalannya dari B-POM MUI. Tidak semua produk pada suatu bisnis sudah bersertifikat halal B-POM MUI, namun pada bisnis MSI ini produk-produknya sudah legal dan jelas halal haramnya. Ibu Ayu Selaku royal crown juga berpendapat tentang kejelasan halal haramnya produk MSI sebagai berikut :

“Setiap produk atau barang yang perusahaan MSI produksi ini dijamin halal mbak, karena pertama produk kita sudah mendapat izin edar dari pemerintah, kedua terdaftar di B-POM, dan yang ketiga bersertifikat halal dari MUI. Dari hal tersebut sudah pasti menandakan bahwa produk-produk MSI ini adalah produk yang halal. Karena untuk mendapatkan label produk B-POM dan halal MUI itu banyak sekali syarat yang harus terpenuhi, dan tidak semua produk pada bisnis lain bisa memenuhi syarat tersebut. Namun, Alhamdulillah produk MSI ini lolos dan bisa memenuhi syarat yang telah di tentukan mbak.”¹⁰⁰

⁹⁹ Devi, diwawancarai oleh Amilatus Sholikhah, Bondowoso, 03 November 2022

¹⁰⁰ Ayu Septioni, diwawancarai oleh Amilatus Sholikhah, Bondowoso, 05 Januari 2023



Gambar 4.4
Sertifikat Halal Produk Obat-obatan Dan Kosmetika MUI untuk PT. Mahkota Sukses Indonesia.

Dari gambar diatas, dapat disimpulkan bahwasannya produk-produk dari bisnis MSI ini sudah jelas kelegalannya dan kehalalannya karena sudah mendapat sertifikat produk halal dari MUI. Dengan begitu dari beberapa syarat yang harus di penuhi agar bisnis MSI dapat dikatakan bisnis MLM yang berbasis syariah adalah produk yang diperjualbelikan harus halal, dan produk MSI ini berhasil memenuhi syarat tersebut karena semua produk yang di produksi sudah berB-POM dan bersertifikat halal MUI.

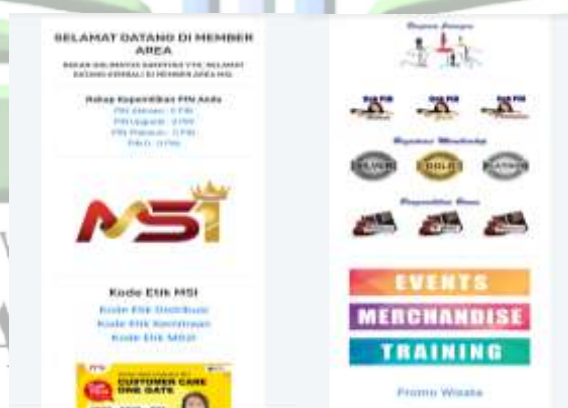
3) Transaksi tidak mengandung unsur gharar, maisir, dharar, merugikan salah satu pihak dan maksiat;

Menurut pendapat ibu Fitri terkait dengan kejelasan transaksi dalam bisnis Mahkota Sukses Indonesia adalah :

“Jadi begini mbak, dalam transaksi pemasaran produk maupun dalam pendaftaran anggota pada PT. Mahkota Sukses Indonesia selalu menjunjung tinggi sikap profesional. Disini anggota harus menjual produk sesuai dengan harga yang telah ditetapkan dari perusahaan mbak. Ketika merekrut member yang biasa disebut dengan prospek, semuanya dijelaskan sejelasa-jelasnya terkait dengan produk yang jelas kehalalannya, bonus, sistem kerja dan lain sebagainya sehingga tidak mungkin ada unsur *gharar*, *maisir* maupun *dharar* didalamnya”¹⁰¹

Ibu Lulu menambahkan :

“Selama saya bergabung di MSI ini, saya merasa bahwa semua transaksi yang dilakukan sudah sangat jelas dan detail. Tidak ada yang disembunyi-semunyikan. Mulai dari pendapatan bonus, maupun cara-cara atau trik dalam perekrutan anggota, maka dari itu saya tetap menjalankan bisnis ini sampai sekarang.”¹⁰²



Gambar 4.5
Halaman Web Member Login

Pada gambar tersebut yang merupakan gambar dari halaman web untuk para Member MSI dapat mengakses segala yang berkaitan dengan bisnis MSI, terutama dalam registrasi, rekap produk, rekap komisi bahkan untuk pencairan komisi.

¹⁰¹ Fitriah, diwawancarai oleh Amilatus Sholikhah, Bondowoso, 02 September 2022.

¹⁰² Luluatul, diwawancarai oleh Amilatus Sholikhah, Bondowoso, 15 Oktober 2022.

Lengkap juga dengan beberapa penjelasan yang berkaitan dengan bisnis MSI.

Ibu Devi menambahkan pendapatnya terkait dengan kejelasan transaksi yang dipraktikkan bisnis MSI :

“Transaksi dalam bisnis MSI ini menurut saya sudah jelas mbak, tidak ada yang disembunyi-semunyikan, semua disampaikan dan di praktikkan secara terang-terangan. Mulai dari awal pada perekrutan anggota baru misalnya, para member yang akan melakukan perekrutan anggota baru sudah pasti akan menjelaskan bagaimana tata cara dan sistem kerja dalam bisnis MSI ini”.¹⁰³

Transaksi yang dipraktikkan dalam bisnis MSI ini bisa dikatakan jelas tanpa unsur *gharar*, *maisir* maupun *dharar* didalamnya, karena yang pertama pada saat perekrutan member baru. Pasti sebelum merekrut anggota baru, para upline sudah menjelaskan hal-hal yang berkaitan dengan bisnis MSI. Misal dalam hal pendaftaran menjadi anggota, di MSI ini diwajibkan atau diharuskan untuk order 1 paket produk baru bisa terdaftar menjadi member MSI. Disitu sudah bisa dilihat anggota baru yang bergabung sudah pasti melakukan akad jual beli pada produk MSI tersebut. Kemudian terkait dengan bonus, pasti para upline pun juga sudah menjelaskan bagaimana cara para member tersebut agar bisa mendapatkan komisi. Dan jika para member yang telah dibina tersebut melakukan perekrutan anggota dan repeat order, maka upline akan kelimpahan bonusnya. Namun, jika upline

¹⁰³ Devi, diwawancarai oleh Amilatus Sholikhah, Bondowoso 03 Januari 2023

tersebut tidak melakukan penjualan produk, perekrutan anggota baru dan juga pembinaan kepada para downlinenya hingga downline nya tidak bergerak maka si upline ini juga tidak akan mendapatkan komisi atau bonus apa-apa. Disinilah yang membedakan bisnis MSI dengan bisnis MLM lainnya, dia yang bekerja dia juga yang akan mendapatkan hasilnya.

Dengan begitu dapat dikatakan pula bahwa bisnis MSI ini memenuhi syarat sebagai bisnis MLM berbasis syariah yaitu dalam transaksinya tidak mengandung gharar, dharar, ,maisir dan tidak merugikan salah satu pihak.

4) Tidak ada kenaikan harga maupun biaya yang berlebihan sehingga mengakibatkan ruginya pada para konsumen karena tidak sebanding harga dengan manfaat yang diperoleh;

Harga dari produk Mahkota Sukses ini bisa dikatakan sudah sangat terjangkau. Harga mulai dari 550rb sudah bisa mendapat satu paket produk free id member.

Ibu Ayu selaku royal crown berpendapat bahwa :

“Iya mbak, menurut saya harga produk Mahkota Sukses Indonesia ini sudah sangat terjangkau jika dilihat dari manfaatnya, setiap produk memiliki manfaat dan keunggulan masing-masing, dengan manfaat yang terkandung didalam produk hanya dengan harga 550ribu saja itu sudah sangat sepadan dan tidak mungkin ada kerugian yang ada malah untung, harga terjangkau, manfaat produknya banyak ditambah lagi masih mendapat bonus”.¹⁰⁴

¹⁰⁴ Ayu Septioni, diwawancarai oleh Amilatus Sholikhah, Bondowoso, 17 September 2022

Terkait dengan harga produk tersebut, ibu Yuli selaku crown juga berpendapat bahwa :

“Harga produk MSI ini menurut saya sudah sangat pas mbak. Karena manfaat yang didapatnya sudah banyak, jadi menurut saya sepadanlah antara harga dan manfaat yang didapat. Apalagi produk MSI ini juga bisa jual ecer, jadi selain kita mendapatkan komisi atau bonus yang telah ditetapkan dari perusahaan disitu kita juga masih bisa mendapat laba dari penjualan ecer mbak. Jadi menurut saya sih enak enak ajaa, jadi banyak untungnya.”¹⁰⁵



Gambar 4.6
Daftar Harga Plan Produk MSI

Gambar diatas merupakan list daftar harga 1 paket dari produk MSI dengan jumlah produk yang ada dalam satu paket. Disitu tertulis jelas berapa harga produk dalam satu paket dan berapa jumlah produk yang didapat dalam satu paket tersebut.

Jika dilihat dari harga-harga produk yang ada dan dibandingkan dengan manfaat dari produk yang didapat, yang ada kita bukan mendapat kerugian malah akan menambah keuntungan. Karena di MSI ini tidak ada biaya administrasi lainnya, cukup

¹⁰⁵ Yuliatin, diwawancarai oleh Amilatus Sholikhah, Bondowoso, 04 Januari 2023

hanya order 1 paket produk sudah otomatis terdaftar menjadi member MSI yang ber id, tidak perlu ada uang pendaftaran atau lainnya. Dengan 1 paket produk yang telah di beli tersebutpun, member berhak mendapatkan 1 hak usaha, dan produk bisa dimanfaatkan sendiri atau dijual lagi kepada orang lain.

Bisnis MSI ini bisa dikatakan sesuai dengan salah satu syarat untuk menjadi bisnis MLM yang berbasis syariah, yakni tidak adanya biaya atau harga produk yang berlebihan sehingga membuat para member merasa dirugikan. Nyatanya malah para member merasa diuntungkan dengan harga yang relatif murah namun sudah mendapatkan kualitas produk yang sangat bermanfaat.

5) Komisi yang diberi oleh perusahaan kepada anggotanya harus berdasarkan atas kinerja atau hasil dari penjualan barang;

Menurut keterangan yang diperoleh melalui wawancara beberapa anggota member Mahkota Sukses Indonesia, ibu Lulu selaku ruby berpendapat bahwa :

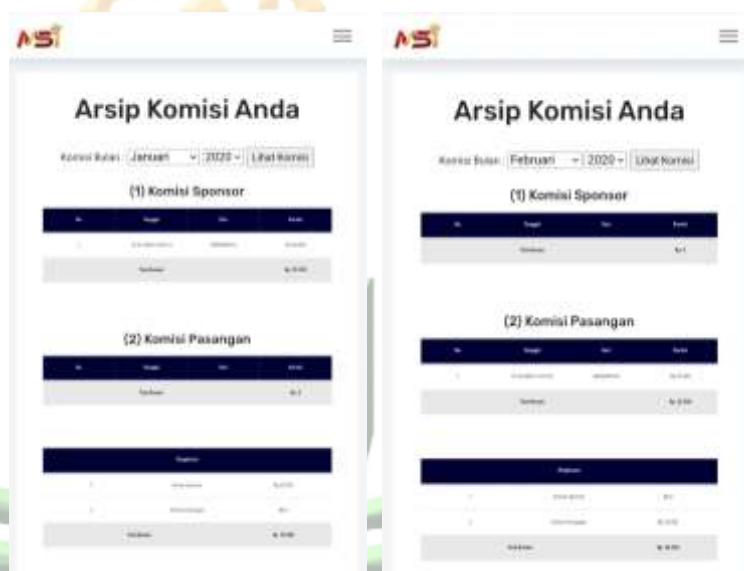
“Komisi yang diberikan oleh PT Mahkota Sukses Indonesia kepada para anggotanya murni karena kinerja dan hasil dari penjualan atau pembelian produk juga hasil dari berhasilnya merekrut anggota baru untuk bergabung di Mahkota Sukses Indonesia”.¹⁰⁶

Ibu yuliatin menambahkan :

“PT Mahkota Sukses Indonesia ini tidak mungkin meberikan komisi secara cuma-cuma kepada anggotanya

¹⁰⁶ Luluatul M, diwawancari oleh Amilatus Sholikhah, Bondowoso, 15 Oktober 2022.

yang tidak melakukan apa-apa alias diam saja. Semua pasti yang bekerja dan berusaha akan mendapatkan hasilnya. Saya yakin bukan hanya PT MSI saja yang memberikan komisi sesuai dengan kinerja para anggotanya, melainkan juga perusahaan yang lainnya.”¹⁰⁷



Gambar 4.7
Histori Komisi Member MSI

Pada gambar diatas merupakan contoh histori komisi pada salah satu member MSI. Pada gambar tersebut ada komisi sponsor dan komisi pasangan. Komisi sponsor tersebut didapat saat seorang member melakukan perekrutan anggota baru dibawah diagram miliknya dengan jumlah komisi 50.000. dan komisi pasangan tersebut didapat saat terjadi pasangan antara diagram kanan dan diagram kiri milik member tersebut dengan jumlah komisi 25.000.

Ibu Devi selaku shapire, juga berpendapat tentang komisi yang di berikan perusahaan terhadap para anggota bisnis MSI :

¹⁰⁷ Yuliatin, diwawancarai oleh Amilatus Sholikhah, Bondowoso, 10 Oktober 2022

“Sama seperti saya mbak contohnya, jika saya tidak melakukan perekrutan anggota atau tidak repeat order maka saya tidak akan mendapat komisi sponsor dan diagram jaringan saya akan tetap begitu tidak akan bertambah dan sayapun tidak akan punya kesempatan mendapatkan komisi pasangan”.¹⁰⁸

Sebuah komisi yang telah dijanjikan perusahaan MSI kepada para anggotanya dengan syarat para anggota tersebut telah melakukan pekerjaan sesuai syarat agar bisa mendapat komisi. Yakni melakukan perekrutan anggota baru, repeat order, dan memasarkan produk. Berbeda dengan para member yang hanya daftar saja, tanpa melakukan perekrutan anggota baru, repeat order, atau hanya melakukan pemasaran produk saja, pasti pendapatan komisinya tidak semaksimal yang melakukan perekrutan anggota baru dan repeat order. Karena kembali lagi, bahwa di MSI siapa yang bekerja maka dia yang akan mendapatkan hasilnya.

Jadi bisa dikatakan bahwa MSI ini memenuhi salah satu syarat untuk dapat dikatakan sebagai bisnis MLM syariah sebab, komisi yang diberikan perusahaan hanya kepada member yang melakukan pekerjaan seperti perekrutan anggota, repeat order dan penjualan barang.

¹⁰⁸ Devi, diwawancarai oleh Amilatus Sholikhah, Bondowoso, 03 Januari 2023.

6) Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggotanya harus jelas jumlahnya;

Terkait dengan bonus yang diberikan oleh PT. Mahkota Sukses Indonesia ini, sudah sangat jelas dan lengkap ketentuannya mulai dari jumlah bonus, point yang didapat, keuntungan yang didapat, reward dan tingkat-tingkat yang akan didapat oleh para anggota membeinya.

Ibu Ayu berpendapat :

“Iya mbak, di MSI semua yang berkaitan dengan bonus sudah sangat jelas, disitu ada bonus sponsor, bonus pasangan dan bonus reward. Bonus sponsor pasti didapat ketika member melakukan *repeat order* paket atau menjual paket, maka disitu sudah pasti menambah 1 point di bawah id membeinya. Dan dari penambahan id member inilah akan mendapat komisi 50.000 yang disebut dengan bonus sponsor. Kemudian dengan bonus pasangan yang pasti didapat saat memiliki 2 kaki artinya diagram jaringan kiri dan kanan hingga terjadi pasangan, maka disitulah member akan ketambahan bonus 25.000. Sedangkan bonus reward ini adalah merupakan bonus penghargaan bagi semua member MSI yang berprestasi dalam upaya pengembangan jaringannya dengan sebandingnya antara diagram kanan dan kiri.¹⁰⁹

Ibu Yuliatin selaku crown memiliki pendapat yang sama

dengan ibu Lulu sebagai ruby yakni :

“Semua transaksi didalam bisnis MSI ini dilakukan dengan cara terang-terangan, begitupun dengan jumlah bonus yang didapat para member ini mbak. Pada halaman web bisnis MSI sudah jelas di tampilkan berapa-berapa jumlah bonus atau komisi bahkan reward yang akan diberikan

¹⁰⁹ Ayu Septioni, diwawancari oleh Amilatus Sholikhah, Bondowoso, 17 September 2022

perusahaan kepada para member jika member itu sudah berhasil memenuhi syarat yang telah di tentukan.”¹¹⁰



Gambar 4.8
Jumlah bonus sponsor dan bonus pasangan.

Pada gambar di atas jelas tertulis bahwa bonus sponsor adalah sejumlah 50.000 dan bonus pasangan sejumlah 25.000. Semua bonus sponsor dan bonus pasangan rata jumlahnya antara semua member.

Yang membedakan hanya berapa banyak anggota yang mereka rekrut, berapa banyak kali mereka repeat order produk dan barapa banyak terjadi pasangan antar diagram mereka. Semakin banyak perekrutan anggota dan repeat order produk yang dilakukan maka semakin banyak pula kesempatan mendapatkan bonusnya.

Jika dilihat dari beberapa pendapat para member diatas kemudian dicocokkan dengan gambar yang menjelaskan tentang jumlah bonus yang didapat dari website resmi bisnis MSI, maka bisnis MSI ini memenuhi salah satu syarat untuk dapat dikatakan sebagai bisnis MLM

¹¹⁰ Yuliatin & Luluatul M, diwawancarai oleh Amiltaus Sholikah, Bondowoso, 04 Januari 2023.

yang berbasis syariah, yakni bonus yang diberikan perusahaan kepada para member sudah jelas jumlah-jumlahnya.

7) Tidak boleh ada bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan atau penjualan barang;

Misalnya pada anggota Mahkota Sukses Indonesia ini telah melaksanakan pemasaran produk pada setiap bulannya, maka otomatis member tersebut akan memperoleh bonus, keuntungan bahkan reward.

Ibu Fitri berpendapat bahwa :

“Di MSI ini begini dik, tidak ada yang namanya mendapat bonus secara pasif semuanya bonus bersifat aktif. Maksudnya tidak ada bonus yang didapat tanpa melakukan sebuah pekerjaan yaitu order produk ataupun merekrut anggota baru”¹¹¹

Ibu Devi selaku shapire menambahkan terkait tidak adanya

bonus pasif sebagai berikut :

“Seperti yang banyak kita ketahui ya dik, banyak sekali bisnis-bisnis MLM yang sistem bonusnya memakai passive income atau pendapatan pasif, yang mana disana seorang member tetap berpenghasilan rutin tanpa harus melakukan pekerjaan apapun, atau hanya menikmati hasil dari kerja keras para downlinenya. Namun, di MSI ini berbeda dengan bisnis MLM lainnya, disini siapa yang bekerja maka dia yang akan mendapatkan hasilnya. Jika dia diam saja maka yaa dia tidak akan mendapatkan apa-apa.”¹¹²

Tidak boleh adanya pendapatan pasif disini, sebab para upline akan semena-mena kepada para upline yang telah mereka rekrut, seperti misal mereka membiarkan para downline nya

¹¹¹ Fitriah, diwawancarai oleh Amilatus Sholikhah, Bondowoso, 02 September 2022.

¹¹² Devi, diwawancarai oleh Amilatus Sholikhah, Bondowoso, 03 Januari 2023.

menjalankan bahkan memperluas jaringannya dengan usaha mereka sendiri, tapi dibantu dengan cara dibina dan lain sebagainya. Dan mereka para upline hanya menikmati bonusnya saja. Pendapat yang sama diutarakan oleh ibu Ayu selaku royal crown :

“Di MSI ini sistemnya kan berbentuk diagram jaringan, misal saya nihbaru bergabung di bisnis MSI, otomatis saya akan akan memiliki 1 hak usaha yang berbentuk 1 diagram jaringan. Kemudian saya merekrut anggota baru di bawah diagram jaringan saya sebelah kiri, dan kemudian lagi saya merekrut anggota baru dibawah diagram jaringan kanan saya. Nah, setelah saya melakukan perekrutan tersebut saya hanya melakukan pembinaan kepada downline yang di bawah saya sebelah kiri hingga dia banyak melakukan perekrutan anggota dan repeat order sedangkan downline dibawah saya yang sebelah kanan saya biarkan, artinya tidak berjalan alias diam di tempat tanpa melakukan perekrutan member dan penjualan produk. Nah disitu sudah terlihat bahwasannya diagram kanan dan kiri saya jomplang alias tidak seimbang. Dengan ketidak seimbangan tersebut maka saya tidak akan mendapatkan bonus jugaa. Disitulah mengapa kita sebagai upline harus melakukan pembinaan kepada para upline. Karena siapa yang bekerja maka disitulah ia akan mendapatkan hasilnya.”¹¹³

Disitulah mengapa tidak diperbolehkannya ada bonus pasif didalam bisnis MLM syariah, sebab bisa saja para downline tidak rela atau bahkan tidak ikhlas melihat para uplinenya diam saja tanpa melakukan usaha atau pembinaan kepada para downline nya namun tetap mendapatkan penghasilan rutin. Dengan begitu bisnis MSI bisa dikatakan memenuhi salah satu syarat untuk dapat dikatakan sebagai bisnis MLM syariah karena tidak adanya bonus

¹¹³ Ayu Septioni, diwawancarai oleh Amilatus Sholikhah, Bondowoso, 05 Januari 2023.

pasif atau pendapatan rutin kepada para member yang tidak melakukan pekerjaan pada mestinya yaitu perekrutan anggota atau penjualan produk.

8) Pemberian bonus oleh perusahaan kepada anggotanya tidak menimbulkan ighra' yakni sebuah daya tarik yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi agar memperoleh bonus yang telah dijanjikan;

PT. Mahkota Sukses Indonesia menawarkan penghasilan yang meliputi berbagai bonus, keuntungan, reward, dan berbagai fasilitas yang sesuai dengan kerja keras anggotanya.

Ibu Ayu juga berpendapat bahwa :

“Jadi di Mahkota Sukses ini bonus dan reward yang dijanjikan itu sudah sesuai dan sepadan dengan kerja keras para anggotanya. Sehingga tidak ada daya tarik yang sangat luar biasa, jadi siapa yang mau bekerja keras dia akan memperoleh bonus dan juga reward yang ada. Dan siapa yang tidak mau bekerja keras maka dia juga tidak akan mendapat bonus dan rewardnya, simplenya begitu”.¹¹⁴

Ibu Lulu sependapat dengan ibu Devi terkait dengan pemberian bonus dari perusahaan kepada para anggota yang tidak boleh menimbulkan ighra' :

“Memang dalam MSI ini ada beberapa bonus reward bagi member yang telah berhasil melakukan pengembangan jaringan. Seperti misalnya berhasil mengakumulasikan diagram kan dan kiri nya menjadi 25 : 25 point sehingga ia berhak mendapatkan reward sebesar Rp.1.000.000 atau

¹¹⁴ Ayu Septioni, diwawancari oleh Amilatus Sholikhah, Bondowoso, 17 September 2022

dengan sebutan shapire dan seterusnya. Namun semua reward tersebut tidak lepas dari sebuah usaha yang sangat besar dan sebuah tanggung jawab yang besar pula, kenapa?, karena untuk mendapatkan 25 point di diagram kiri dan 25 point di diagram kanan, para member harus melakukan perekrutan anggota sekaligus pembinaan dan repeat order produk.”¹¹⁵

AKUMULASI KIRI	AKUMULASI KANAN	HADIAH
25 POINT	25 POINT	Rp. 1.000.000
150 POINT	150 POINT	Rp. 5.000.000
500 POINT	500 POINT	Rp. 15.000.000
5.000 POINT	5.000 POINT	Rp. 150.000.000
15.000 POINT	15.000 POINT	Rp. 400.000.000

Gambar 4.9
Pembagian Reward pada Bisnis MSI.

Pada gambar diatas merupakan beberapa pembagian reward yang berhak didapat oleh para member MSI jika telah memenuhi syarat yang ada. Terlihat sangat menggiurkan bukan, ketika melihat reward-reward yang akan diberikan. Namun demikian, semua reward yang didapat tidak dengan semudah itu dapat diraih, harus ada syarat yang terpenuhi. Misal pada reward diamond, yakni member tersebut harus memiliki 500 point pada diagram kirinya dan 500 point lagi pada diagram kanannya, sehingga ia berhak mendapatkan reward sejumlah 15.000.000 atau setara dengan sepeda motor dengan sebutan reward diamond. Bukan hal mudah bisa sampai pada titik tersebut, harus banyak usaha yang dilakukan.

¹¹⁵ Luluatul M & Devi, diwawancarai oleh Amilatus Sholikhah, Bondowoso, 03 Januari 2023.

Maka dari hal tersebut, bisnis MSI ini bisa dikatakan memenuhi syarat pada pemberian bonus dari perusahaan kepada para mitranya tidak mengandung ighra', tidak ada paksaan dari pihak manapun, siapa yang ingin mendapatkan reward tersebut maka berusahalah.

9) Tidak ada eksploitasi dan katidakadilan dalam pemberian bonus antara anggota satu dengan anggota yang lainnya;

Unsur keadilan dalam berbisnis maupun dalam pembagian bonus pada Bisnis Mahkota Sukses Indonesia ini selalu dijunjung tinggi oleh para anggota, dari mulai upline sampai downline. Agar semua anggota yang bergabung ini tetap merasakan kenyamanan dan ketentraman dalam bisnis jika keadilan tetep dijunjung tinggi.

Ibu Devi berpendapat bahwa :

“Saya rasa semua bonus yang sudah diberikan perusahaan kepada para mitra ini sudah sangat adil mbak, karena siapapun yang membeli satu paket produk pasti mendapatkan 1 pont hak usaha, begitupun dengan bonus-bonus dari hasil merekrut anggota baru, dan reward yang akan juga diberikan kepada mitra yang telah berhasil mencapai sebuah target yang telah diberikan, namun tetap saja perusahaan tidak pernah memaksa, siapa yang mau bekerja maka dia akan mendapatkan hasilnya, begitu mbak.”¹¹⁶

¹¹⁶ Devi, diwawancarai oleh Amilatus Sholikhah, pada tanggal 03 Novemver 2022.



Gambar 4.10

Diagram jaringan Salah Satu Member MSI.

Pada gambar diatas merupakan contoh jelas siapa yang bekerja maka dia yang akan mendapatkan hasilnya. Jika seorang melakukan perekrutan anggota atau repeat order dibawah diagram jaringan dirinya, maka haruslah seimbang antara kanan dan kiri. Ibu Fitri selaku Diamond sependapat dengan ibu Lulu terkait pemberian bonus kepada para anggota MSI yakni :

“Begini mbak, pendapat saya terkait dengan pemberian bonus di bisnis MSI ini, saya rasa sudah adil. Sebab di MSI ini, siapa yang bekerja maka dia yang akan mendapatkan hasilnya. Misalnya saya mendaftarkan seseorang untuk bergabung di bisnis MSI, disitu juga saya akan mendapat bonus berupa bonus sponsor. Namun setelah saya berhasil mendaftarkan seorang tersebut, saya membiarkan tanpa melakukan pembinaan dan lain sebagainya. Maka dapat dipastikan member yang telah saya rekrut tersebut tidak akan berjalan alias jaringannya tidak akan berkembang. Nah disitulah saya juga tidak akan mendapatkan apa-apa.”¹¹⁷

Dengan begitu, ketidakadilan para anggota bisnis MSI antara yang satu dengan anggota yang lainnya kemungkinan tidak akan terjadi karena pemberian bonus dari perusahaan dilakukan dengan cara seadil-adilnya yakni siapa yang bekerja maka dia akan mendapatkan hasilnya. Sebab tidak ada unsur yang akan menjadikan ketidakadilan tersebut

¹¹⁷ Fitriah & Luluatul, diwawancarai oleh Amilatus Sholikhah, Bondowoso, 06 Januari 2023.

terjadi. Karena perusahaan dan para member tetap menjunjung tinggi keadilan dalam melaksanakan bisnisnya, terutama keadilan dalam pemberian bonus dan komisi.

Dari pendapat para member diatas terkait dengan keadilan dalam pemberian bonus kepada para member, dapat kita simpulkan bahwa memang unsur-unsur keadilan terkandung didalamnya. Dan dikaitkan dengan praktik yang dilakukan dilapangan memang benar bahwa pada bisnis MSI ini dijalankan dengan seadil-adilnya. Dengan begitu dapat dikatakan bahwa bisnis MSI ini dapat memenuhi syarat untuk menjadi bisnis MLM yang berbasis syariah karena telah memenuhi syarat yakni dengan tidak adanya eksploitasi dan ketidakadilan didalam melaksanakan maupun pemberian bonus di dalam bisnis Mahkota Sukses Indonesia tersebut.

10) Sistem perekrutan anggota, bentuk penghargaan atas kinerja

anggota dan acara yang dilakukan dipastikan tidak ada unsur yang dapat bertentangan dengan akidah dan syariah didalamnya;

Terkait dengan tidak adanya unsur yang bertentangan dengan akidah dan syariah islam dalam sistem bisnis MSI ini, para member MSI yakni Ibu Yuliatin berpendapat bahwa :

“Menurut saya mbak, jika dilihat dari oraktik yang dilakukan para member MSI terutama saya da teman-teman, yah bisa dibilang semua sistem nya sesuai dengan akidah”¹¹⁸

¹¹⁸ Yuliatin, diwawancarai oleh Amilatus Sholikhah, Bondowoso, 04 Januari 2023.

Ibu Lulu dan Ibu Devi juga berpendapat yang sama terkait dengan sistem yang tidak bertentangan dengan akidah tersebut :

“Yah menurut saya juga sudah sesuai dengan akidah dan syariah mbak, karena kalo tidak ya saya juga tidak mau bergabung di bisnis MSI ini”.¹¹⁹

Sistem yang digunakan oleh Mahkota Sukses Indonesia dalam perekrutan anggotanya biasa dilakukan secara offline maupun online. Jika secara offline biasanya perusahaan MSI ini sering mengadakan acara seperti OPP (*Open Plan Presentasion*), *special training* dan lain-lain yang dihadiri oleh Owner, Founder, Direktur dan jajaran Royal Crown, Crown, Diamond, Ruby, Shapire serta para mitra dan calon mitra Mahkota Sukses Indonesia.¹²⁰ Jika secara online biasanya melakukan promosi dengan menggunakan media sosial seperti facebook, instagram, atau whatsapp agar memudahkan para konsumen untuk tau tentang Mahkota Sukses Indonesia.¹²¹

Dan ketika ingin melakukan sebuah perekrutan anggota baru, haruslah ada unsur kerelaan diantara keduanya agak tidak ada yang merasa di paksa, dan member MSI mempraktikkan hal tersebut. Kemudian ketika mendaftar pasti terjadi yang namanya akad jual beli, dan pastinya akad jual beli tersebut dilaksanakan

¹¹⁹ Luluatul M & Devi, diwawancarai oleh Amilatus Sholikhah, Bondowoso, 03 Januari 2023.

¹²⁰ https://www.instagram.com/p/CkFq_Tqp9Jk/?igshid=YmMyMTA2M2Y= diakses pada tanggal 17 November 2022, pukul 18.20

¹²¹ A. Irfandi, *Strategi Komunikasi Pemasaran Anggota PT Mahkota Sukses Indonesia Dalam Menarik Minat Konsumen Di Kota Makassar*, (Skripsi, UIN Alauddin Makassar, 2020) 28

dengan memenuhi beberapa rukun dan syarat jual beli. Selanjutnya dalam hal pemberian bonus, yang disana terjadi sebuah akad jualah yang juga harus memenuhi beberapa syarat dan juga rukun-rukunnya.

Dengan begitu, MSI ini dapat dikatakan bisa memenuhi salah satu syarat agar dapat dikatakan sebagai bisnis MLM yang berbasis syariah karena semua sistem yang di praktikkan di dalam bisnis MSI ini tidak bertentangan dengan akidah islam.

11) Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan, wajib melakukan pembimbingan dan pengawasan kepada anggota yang telah direkrutnya.

Ibu Yuliatin berpendapat bahwa :

“ Ketika kita para upline melakukan perekrutan anggota baru, maka kita harus siap membimbing bagaimana anggota yang telah kita rekrut tersebut tetap berjalan dan bahkan bisa berkembang, jika bisa harus bisa lebih daripada kita sebagai upline. Jika kita setelah melakukan perekrutan diam saja, atau membiarkan anggota saja tanpa melakukan pembimbingan, maka kita gagal disebut dengan upline, karena dasarnya upline memang berkewajiban untung pembina dan membimbing para downlinenya mbak”¹²²

Ibu lulu juga berpendapat bahwa :

“Setiap mitra resmi Mahkota Sukses Indonesia ini yang telah melakukan perekrutan anggota baru, maka sudah kewajibannya untuk membina mitra baru tersebut. Dari awal sebelum bergabung kan sudah pasti dibimbing dan dibina, maka seterusnya sudah menjadi keharusan dari uplinenya untuk membina downline”.¹²³

¹²² Yuliatin, diwawancarai oleh Amilatus Sholikhah, pada Tanggal 10 Oktober 2022

¹²³ Luluataul. M, diwawancarai oleh Amilatus Sholikhah, Bondowoso, 15 Oktober 2022.

Peran upline (level atau tingkatan teratas) pada PT. Mahkota Sukses Indonesia ini diharuskan untuk membina, mengawasi, membimbing dan juga membantu para downlinenya.

12) Tidak melakukan kegiatan money game.

PT. Mahkota Sukses Indonesia ini menerapkan sistem penjualan langsung yang mana dengan penjualan langsung (*direct selling*) ini jelas ada barang atau jasa yang diperjualbelikan antara produsen dan konsumen yang melalui banyak jenjang dalam pemasaran. Berbeda jauh dengan money game (*perjudian*) yang sudah dapat dipastikan dapat menyebabkan kerugian, yang mana orang yang terlebih dahulu bergabung pasti lebih diuntungkan dan orang yang baru bergabung dirugikan.¹²⁴

Seperti pada zaman modern pada saat ini, banyak sekali bermunculan bisnis-bisnis yang mengatasnamakan sistem MLM (*Multi Level Marketing*), padahal pada kenyataannya bentuk dari bisnis tersebut tidak lain dan tidak bukan adalah *money game* (*perjudian*) yang biasa menggunakan sistem piramida. Dan juga perusahaannya tidak terdaftar dan tidak diakui oleh AP2LI (Asosiasi Perusahaan Penjualan Langsung Indonesia) yang menaungi dan bertanggung jawab atas semua bisnis *Multi Level*

¹²⁴ Savatri Indraswati, *Money Game VS Multi Level Marketing di Kota Batam*, Journal Of Law And Policy Transformation, Vol 1, Nomor 1, Juni 2016. 85

Marketing (MLM) atau *Dirrect Selling* (DS) di seluruh Indonesia.¹²⁵

Berbeda dengan bisnis Mahkota Sukses Indonesia, sudah tidak perlu diragukan lagi apakah bisnis ini benar-benar bisnis Multi Level Marketing atau hanya *Money Game* yang mengatasnamakan Multi Level Marketing. Karena bisnis Mahkota Sukses Indonesia ini sudah terdaftar dan jelas di akui oleh AP2LI (Asosiasi Perusahaan Penjualan Langsung Indonesia).



Gambar 4.11
Serifikat Keanggotaan PT. Mahkota Sukses
Indonesia dari AP2LI.

Gambar di atas merupakan sertifikat keanggotaan dari Asosiasi Perusahaan Penjualan Langsung Indonesia kepada PT. Mahkota Sukses Indonesia sebagai perusahaan penjualan langsung Indonesia yang mempraktikkan sebuah usaha penjualan langsung/berjenjang dengan benar dan memegang teguh etika bisnis sesuai dengan kode etik AP2LI.

¹²⁵ Umi Latifah, *Analisis Keputusan Musyawarah Nasional Lembaga Bahtsul Masail NU Tahun 2019 Tentang Hukum Bisnis Multi Level Marketing*, (Tesis, Pascasarjana UIN Raden Intan Lampung, 2022) 44

besar, bahwa sumber pendapatan pada bisnis Mahkota Sukses Indonesia ini didapat melalui dua cara yaitu :

- a. Pembelian atau penjualan langsung produk-produk dari Mahkota Sukses Indonesia.
- b. Merekrut (mengajak orang) yang memiliki minat untuk bergabung, menjual dan menggunakan produk Mahkota Sukses Indonesia. Semakin berkembang jaringannya semakin besar pula bonus atau komisi yang akan didapat.

Pada praktik penjualan produk yang dilaksanakan didalam bisnis Mahkota Sukses Indonesia di Desa Kejayan ini mirip dengan praktik yang dilakukan bisnis Mahkota Sukses Indonesia di daerah-daerah lainnya. Anggota yang memperdagangkan produk MSI ini kebanyakan adalah menggunakan penjualan online dan juga offline. Dengan cara di promosikan di media sosial mereka pribadi dengan memposting foto produk yang disediakan dari perusahaan bahkan kadang mereka edit semenarik mungkin agar dapat menarik para konsumen untuk membeli barang yang dijual mereka. Cara memesannya biasanya dengan melalui chat pribadi kepada salah satu member yang menjual produk MSI tersebut, sehingga kadang yang awalnya hanya ingin atau penasaran dengan produknya, setelah dijelaskan lebih luas tentang bagaimana sistem bisnisnya, malah tertarik juga untuk bergabung dengan bisnis MSI. Begitulah cara member dalam menjual dan merekrut anggota baru, pasti mereka melakukan hal semenarik mungkin untuk dapat berhasil

menjualkan produk dan mengajak orang lain bergabung pada bisnis Mahkota Sukses Indonesia ini.¹²⁷

2. Tinjauan Fiqih Muamalah Terhadap Praktik Multi Level Marketing Pada Bisnis Mahkota Sukses Indonesia di Desa Kejayan Kecamatan Pujer Kabupaten Bondowoso.

Seperti yang kita ketahui bahwa islam menafsirkan perkembangan sebuah sistem bisnis berjalan dengan sangat dinamis dan signifikan. Dalam praktik dilapangan tentang penerapan metode Multi Level Marketing harus sudah sesuai dengan ketentuan dari pemerintah Republik Indonesia dan juga tidak melanggar syariat islam, maka dari itu penngaplikasian sistem Multi Level Marketing pada suatu bisnis harus memenuhi syarat dan ketentuan dari fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang telah dijelaskan dalam fatwa DSN NO:75/DSN MUI/VII/2009 tentang PLBS (Penjualan Langsung Berbasis Syariah).¹²⁸

Seperti yang telah dipaparkan pada penjelasan sebelumnya bahwa dalam praktik bisnis Mahkota Sukses Indonesia ini sudah sangat jelas, penjualan produknya termasuk jual beli langsung dengan barang atau produk yang bersifat rill atau nyata. *Gharar* atau ketidak jelasan dalam jual beli, atau biasa disebut dengan penipuan dalam Mahkota Sukses Indonesia menurut Ibu Fitri yang merupakan Member dengan tingkat Diamond, mengatakan bahwa :

¹²⁷ Ayu Septioni, diwawancarai oleh Amilatus Sholikhah, pada tanggal 17 September 2022

¹²⁸ Rendi Karno, *Analisis Hukum Islam Tentang Implementasi Sistem Marketing Plan Bisnis MLM PT. Melia Sehat*, (Skripsi,UIN Raden Intan Lampung, 2019), 77

“Bisnis Mahkota Sukses Indonesia ini tidak mengandung unsur *Gharar*/ penipuan/ maksiat, sebab konsumen atau member-member yang membeli produk dengan harga yang telah ditentukan yang pastinya sudah setara dengan manfaat produk yang akan didapat. Dan jika seorang tersebut ingin bergabung di Mahkota Sukses Indonesia ini, sudah cukup dengan order 1 paket produk saja sudah otomatis terdaftar menjadi member resmi yang ber id di mahkota Sukses Indonesia”¹²⁹

Jika kita lihat dari ciri-ciri yang menjadi keharusan agar bisnis MLM termasuk kedalam MLM yang berbasis syariah sesuai dengan fatwa DSN NO:75/DSN MUI/VII/2009 tentang PLBS (Penjualan Langsung Berbasis Syariah) maka bisnis MSI sudah sangat sesuai dengan semua ciri-ciri tersebut. Namun

Ibu Ayu menyatakan :

“Semua praktik semua sistem yang kita terapkan dalam menjalankan bisnis Mahkota Sukses Indonesia ini sebenarnya sudah sesuai dan tidak melenceng dari syariat agama khususnya dalam fatwa MUI. Bisa dilihat dari semua produk yang kami produksi, sudah aman ber-BPOM bahkan sudah bersertifikat halal dari MUI. Namun bisnis Mahkota Sukses Indonesia ini masih dalam proses pengajuan agar dapat terdaftar dan diakui di MUI sebagai bisnis Multi Level Marketing yang berbasis syariah.”¹³⁰ Dan PT. Mahkota Sukses Indonesia ini merupakan perusahaan dengan sitem Multi Level Marketing yang memiliki jejak digital yang bisa dibilang baik, namun dengan adanya perusahaan dengan sistem Multi Level marketing yang kurang bertanggung jawab yang berakibat dapat merusak citra perusahaan yang lain. Mahkota Sukses Indonesia ini merupakan perusahaan yang taat membayar pajak pada pemerintah dan juga produk yang sudah sesuai dengan ketentuan peraturan pemerintah sehingga produk-produknya layak di konsumsi dan diperjualbelikan oleh semua orang.

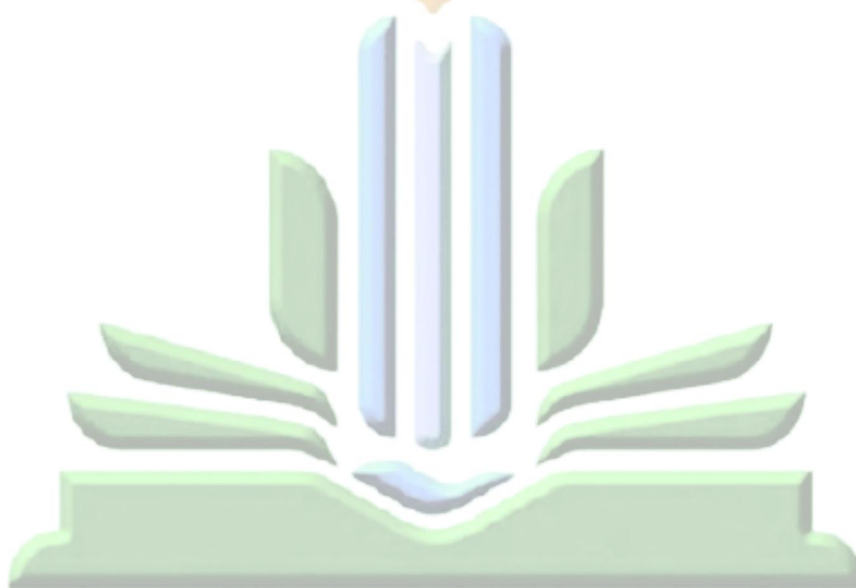
Hal yang sama dinyatakan oleh ibu Yuliatin :

“Benar mbak, jika saya lihat dari semua praktik yang telah dilakukan para member-member, semuanya sudah sesuai dengan

¹²⁹ Fitriyah, diwawancarai oleh Amilatus Sholikhah , 02 September 2022

¹³⁰ Ayu Septioni, diwawancarai oleh Amilatus Sholikhah 17 September 2022

syariat agama islam, mulai dari produk-produknya yang halal, bonus-bonus yang didapat, semua tidak ada yang melenceng dari agama islam. Cuma minusnya bisnis Mahkota Sukses Indonesia ini belum terdaftar di bisnis MLM yang syariah, tapi kita sudah dalam proses pengajuan kok mbak, jadi mungkin sebentar lagi akan segera di ACC dan diakui oleh DSN-MUI kalau bisnis Mahkota Sukses Indonesia ini resmi menjadi bisnis MLM yang berbasis syariah”.¹³¹



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

¹³¹ Yuliatin, diwawancarai oleh Amilatus Sholikhah, 10 Oktober 2022

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan penelitian tentang “Tinjauan Fiqih Muamalah Terhadap Praktik Multi Level Marketing Pada Bisnis Mahkota Sukses Indonesia (MSI) di Desa Kejayan Kecamatan Pujer Kabupaten Bondowoso”, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Praktik Multi Level Marketing yang dilakukan pada Bisnis Mahkota Sukses Indonesia di Desa Kejayan Kecamatan Pujer Kabupaten Bondowoso pastinya sudah tidak asing lagi bagi masyarakat sekitar, karena memang sudah banyak sekali masyarakat yang bergabung di bisnis MSI ini. Beberapa orang bergabung di bisnis ini hanya sebagai penghasilan sampingan, namun ada juga yang menjadikan bisnis ini sebagai penghasilan utama. Sebab bisnisnya yang mudah dijalankan, dapat dilakukan dimana saja, sistem kerjanya juga gampang dan hasil atau bonusnya sesuai dengan apa yang telah mereka usahakan atau kerjakan. Praktik pada Bisnis Mahkota Sukses Indonesia ini dimulai dari tahap yang pertama yakni perekrutan anggota baru dengan syarat pembelian satu paket produk sudah otomatis menjadi member asli MSI sekaligus mendapatkan satu hak usaha yang berupa point berbentuk diagram. Dimana setiap member tersebut melakukan repeat order maupun perekrutan anggota kembali akan mendapat komisi atau bonus yang telah dijanjikan oleh perusahaan.

2. Analisis Fiqih Muamalah terkait Praktik Multi Level Marketing pada bisnis Mahkota Sukses Indonesia yang terjadi di Desa Kejayan Kecamatan Pujer Kabupaten Bondowoso, bahwasannya sudah sesuai dengan hukum syariat agama islam yang berlaku. Para member boleh menjual belikan produk-produk bahkan juga bisa digunakan pribadi sebab produk-produknya sudah jelas legalitas dan kehalalannya dan mereka berhak mendapatkan bonus atau upah dari pekerjaan yang telah mereka lakukan yaitu memperjual belikan produk juga dalam melakukan perekrutan anggota baru. Namun bisnis Mahkota Sukses Indonesia hanya memang belum terdaftar resmi di DSN-MUI sebagai bisnis Multi Level Marketing yang berbasis syariah.

B. Saran-Saran

1. Setiap orang harus lebih berhati-hati dalam memilih bisnis yang berbasis Multi Level Marketing, agar terhindar dari yang namanya transaksi-transaksi yang ilegal, money game, transaksi yang tidak jelas unsur-unsur didalamnya yang bisa jadi mengandung maysir, gharar, dharar, riba bahkan maksiat.
2. Meskipun bisnis yang diikuti telah terdaftar di DSN-MUI sebagai bisnis MLM yang syariah, tetap saja bahwa DSN itu sifatnya tidak mengikat. Oleh karena itu pemerintah perlu membuat regulasi agar konsumen-konsumen dapat dilindungi dan lebih menguatkan posisi perusahaan-perusahaan Mulyi Level Marketing di mata masyarakat. Pada intinya lebih berhati-hatilah dalam bermuamalah.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Ajija, Shochrul Rohamatul, Ahmad Hudaifah, Wasiaturohma, Lusi Sulistyaningsih, Khaulah Qurata A'yun, Happy Karunia Mukti, *Koperasi BMT Teori, Aplikasi dan Inovasi*, Jawa Tengah: Inti Media, 2020.
- Arfah, Yeni, *Keputusan Pembelian Produk*, Padang: Inovasi Pratama Internasional, 2022.
- Arfan, Abbas, *99 Kaidah Fiqh Muamalah Kulliyah*, UIN Maliki Malang, 2017.
- Hakim, Lukman, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, Surakarta: Gelora Aksara Pratama, 2012.
- Hasan, M. Ali, *Berbagai Macam Transaksi Islam*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004.
- K. Lubis, Suhrawardi, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Raja Grafindo, 2004.
- Mardani, *“Fiqh Ekonomi Syariah*, Jakarta: Kencana, 2019.
- Mardani, *“Hukum Kontrak Keuangan Syariah”*, Jakarta: Kencana, 2021.
- M. Royan, Frans, *Maximum Distributorship Management*, Jakarta: Gramedia, 2017.
- Muftisany, Hafidz, *“Pernah Bisnis MLM Haram?”*, Depok: CV. INTERA, 2021.
- Nawawi, Ismail, *“Fikih Muamalah Klasik Dan Kontemporer”*, Bogor: Galia Indonesia, 2012.
- Nurhayati, Siti, *“Akutansi Syariah Di Indonesia”*, Jakarta: Salemba, 2009.
- Permana, Iwan, *Hadits Ahkam Ekonomi*, Jakarta: Amzah, 2020.
- Rohmaniyah, Wailatur, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, Pamekasan: Duta Media, 2019.
- Rosyadi, Imron, *“Ushul Fiqih Hukum Ekonomi Syariah”*, Universitas Muhammadiyah, Surakarta, 2020.
- Rosyadi, Imron, *Ushul Fiqih Hukum Ekonomi Syariah*, Universitas Muhammadiyah, Surakarta, 2020.
- Rozani, M, *“Mind Therapy For MLM*, Jakarta Selatan: Hikmah, 2006.

Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif R&D*, Bandung: Alfabeta, 2014.

Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2005.

Suhendi, Hendi, *Fiqih Muamalah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2022.

Syafe'i, Rahmat, "*Fiqih Muamalah*", Bandung: Pustaka Setia, 2001.

Teguh, Muhammad, *Metode Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005.

Veithzal, Rivai, *Islamic Marketing*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012.

Wuryando, Bagues, "*Jurus Maut MLM Anti Gagal*", Jakarta: Medpress Digital, 2012.

Yosup Boni, Supriadi, "*Apa Salah MLM?*", Jakarta Timur: Pustaka Al-Kautsar, 2017.

Yusuf, A. Muri, "*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan*", Jakarta: Fajar Interpratama Mandiri, 2014.

Skripsi dan Tesis

A Irfandi, *Strategi Komunikasi Pemasaran Anggota PT Mahkota Sukses Indonesia Dalam Menarik Minat Konsumen Di Kota Makassar*, Skripsi, UIN Alauddin Makassar, 2020.

Alfa Mu'nisatul Aniq, "*Tinjauan Fatwa DSN NO.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Bisnis Multi Level Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Ponorogo*", Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2020.

Andes Laste Wijaya, "*Penerapan Akad Jualah Dalam Referral Bonus MLM menurut Ulama Syafi'iyah*", Skripsi, Fakultas Syariah, UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, 2021.

Dewi Utami, Ayu, "*Pelaksanaan Jual Beli Melalui Sistem Multi Level Marketing Perspektif Hukum Islam*", Skripsi, Universitas Muhammadiyah Magelang, Magelang, 2016.

Halimah Nur Lutfiyah, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem MLM di Travel Haki dan Umroh*, Skripsi, IAIN Ponorogo, 2021.

Latifah S, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Multi Level Marketing Syari'ah Dalam Bisnis Halal Network International PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia di Cilacap*, Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, 2019.

Mirnawati, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pendapatan Reward Distributor Pada MLM PT MSI*, UIN ar-raniry, Banda Aceh, 2018.

Putra Adi Wibowo, "*Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Sistem Multi Level Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera Di Kota Bengkulu*", Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, 2020.

Rendi Karno, *Analisis Hukum Islam Tentang Implementasi Sistem Marketing Plan Bisnis MLM PT. Melia Sehat*, Skripsi, UIN Raden Intan Lampung, 2019.

Siti Zulaeha, "*Insentif Passive Income Pada Multi Level Marketing Syari'ah di Mulia Artha Qives Jakarta Dalam Perspektif Fiqih Muamalah*", Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang, 2017.

Umi Latifah, *Analisis Keputusan Musyawarah Nasional Lembaga Bahtsul Masail NU Tahun 2019 Tentang Hukum Bisnis Multi Level Marketing*, Tesis, Pascasarjana UIN Raden Intan Lampung, 2022.

Jurnal & Artikel

Ahmad Mardalis, 2016, "*Multi-Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam*", Sekolah Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta, Vol. 1, No.1

Hanny Siagian, 2006, "*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Jurusan Manajemen Bisnis STIE MIKROSKI Dalam Keikutsertaan Bisnis Multi Level Marketing*, Journal Vol. 12 No. 1

Moh. Bahruddin, 2011, "*Multi Level Marketing (MLM) Dalam Perspektif Hukum Islam*" Jurnal, Vol. 3, No. 1.

Rahmah, Lailatur dkk, "*Bisnis Multi Level Marketing Dalam Tinjauan Fatwa DSN MUI Nomor 75/DSN MUI/VII/2009 (Studi kasus pada member MLM 4Jovem Di Situbondo)*". (Istidlal Volume 1, Nomor 2, Oktober 2017)

Abdur Rohman, *Analisis Penerapan Akad Ju'alah dalam MLM Studi Marketing Plan www.jamaher.network*, (AL-‘ADALAH Vol. XIII, No. 2, Desember 2016)

Savatri Indraswati, *Money Game VS Multi Level Marketing di Kota Batam*, Journal Of Law And Policy Transformation, Vol 1, Nomor 1, Juni 2016.

Sumber Undang-undang dan lain-lain

Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN/MUI/V11/2009.

Peraturan Menteri Perdagangan 70 Tahun 2019

Katalog PT. Mahkota Sukses Indonesia.

Departemen Agama Republik Indonesia, Al-Quran dan Terjemah, Mushaf Al-Azhar, Bandung : Penerbit Jabal, 2010.

Wawancara

Wawancara dengan ibu Fitriah pada tanggal 02 September 2022

Wawancara dengan ibu Ayu Septioni pada tanggal 17 September 2022

Wawancara dengan ibu Yuliatin pada tanggal 10 Oktober 2022

Wawancara dengan ibu Lulu pada tanggal 15 Oktober 2022

Wawancara dengan ibu Devi pada tanggal 03 November 2022

Website

<https://KBBI.web.id/implementasi>

<https://islam.nu.or.id/ekonomi-syariah/skema-mlm-pada-bisnis-msi-halal-atau-haram-p>

<https://mymsi.co.id/profil-perusahaan-msi/>

<https://islam.nu.or.id/ekonomi-syariah/skema-mlm-pada-bisnis-msi-halal-atau-haram-p>

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Amilatus Sholikhah

NIM : S20182087

Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah

Fakultas : Syariah

Instusi : Universitas Islam Negeri K.H. Achmad Siddiq

Jember

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa dalam hasil penelitian ini tidak terdapat unsur-unsur penjiplakan karya penelitian atau karya ilmiah yang pernah dilakukan atau dibuat oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis di kutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari ternyata hasil penelitian ini terbukti terdapat unsur-unsur penjiplakan dan klaim dari pihak lain, maka saya bersedia untuk diproses sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari pihak manapun.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Jember, 26 Desember 2022



Amilatus Sholikhah
S20182087



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS SYARIAH**

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur, Indonesia, Kode Pos 68136, Telp. (0331) 487550
Faks. (0331) 427005, e-mail : syariah@uinkhas.ac.id Website : www.uinkhas.ac.id

No : B.2656/Un.22/4.a/PP.00.9/09/2022

19 September 2022

Hal : Permohonan Izin Penelitian

Yth :

Diberitahukan dengan hormat bahwa untuk penyelesaian Program Sarjana Strata Satu di Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, Mohon berkenan kepada Bapak/Ibu pimpinan untuk memberikan izin kegiatan lapangan kepada mahasiswa berikut :

Nama : Amilatus Sholikhah

Nim : S20182087

Semester : 9 (sembilan)

Jurusan/Prodi : Hukum Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Tinjauan Fiqih Muamalah Terhadap Praktik Multi Level Marketing Pada Bisnis Mahkota Sukses Indonesia (MSI) Di Desa Kejayan Kecamatan Pujer Kabupaten Bondowoso

Demikian surat permohonan ini, atas perhatian dan kerjasamanya, disampaikan terimakasih.

an. Dekan

Wakil Dekan Bidang Akademik



Muhammad Faisol

JURNAL KEGIATAN WAWANCARA

Nama : Amilatus Sholikhah

NIM : S20182087

Jurusan : HukumEkonomiSyariah

Fakultas : Syariah

Judul Skripsi : TINJAUAN FIQH MUAMALAH TERHADAP PRAKTIK MULTI LEVEL
MARKETING PADA BISNIS MAHKOTA SUKSES INDONESIA DI DESA
KEJAYAN KECAMATAN PUJER KABUPATEN BONDOWOSO

No	Nama Kegiatan	Tanggal	Tanda Tangan
1.	Wawancara dengan Ibu Ayu Septioni selaku Royal Crown	17 September 2022	
2.	Wawancara dengan Ibu Yuliatin selaku Crown	10 Oktober 2022	
3.	Wawancara dengan Ibu Fitriyah selaku Diamond	02 September 2022	
4.	Wawancara dengan Ibu Lulu selaku Ruby	15 Oktober 2022	
5.	Wawancara dengan Ibu Devi selaku Shapire	03 November 2022	

K

Bondowoso, 24 November 2022



Amilatus Sholikhah

PEDOMAN WAWANCARA

A. Pedoman Observasi

1. Bagaimana Praktik Multi Level Marketing pada Bisnis Mahkota Sukses Indonesia di Desa Kejayan Kecamatan Pujer Kabupaten Bondowoso.
2. Bagaimana Tinjauan Fiqih Muamalah Terhadap Praktik Multi Level Marketing Pada Bisnis Mahkota Sukses Indonesia di Desa Kejayan Kecamatan Pujer Kabupaten Bondowoso.

B. Pedoman Interview

1. Anggota Member Mahkota Sukses Indonesia
 - a. Siapa nama saudara?
 - b. Sejak kapan bergabung di bisnis Mahkota Sukses Indonesia?
 - c. Apa alasan bergabung di Mahkota Sukses Indonesia?
 - d. Bagaimana praktik yang di lakukan di Mahkota Sukses Indonesia?
 - e. Apa keunggulan bisnis Mahkota Sukses Indonesia?
 - f. Bagaimana kualitas produk Mahkota Sukses Indonesia?
 - g. Bagaimana sistem marketing plan yang dilakukan di Mahkota Sukses Indonesia?
 - h. Bagaimana pendapat tentang bisnis Mahkota Sukses Indonesia jika dilihat dari sisi agama islam?
 - i. Bagaimana pendapat tentang pola dalam traksansi MLM pada bisnis Mahkota Sukses Indonesia?

DOKUMENTASI

(Foto dengan Ibu Fitriah selaku Diamond MSI)



(Foto dengan Ibu Luluatul M selaku Ruby MSI)



(Foto dengan Ibu Ayu selaku Royal Crown MSI)



(Foto dengan Ibu Devi selaku Shapir MSI)



(Foto dengan Ibu Yuliatin selaku Crown MSI)



Hasil wawancara secara daring melalui whatsapp dengan Ibu Ayu septioni selaku royal crown dan Ibu Yuliatin selaku crown



BIODATA PENULIS



Nama : Amilatus Sholikhah
Tempat, Tanggal Lahir : Bondowoso, 02 Agustus 1999
NIM : S20182087
Prodi/ Fakultas : Hukum Ekonom Syari'ah/ Syari'ah
Alamat : RT 24 RW 008 Desa Kembang Kecamatan Tlogosari
Kabupaten Bondowoso
Email : amilatussholikhah123@gmail.com
No. HP. : 085727211529

Riwayat Pendidikan

1. RA Al-Azhar Kembang Tlogosari Bondowoso (2003 – 2005)
2. SD Negeri Tlogosari 01 Bondowoso (2005 – 2011)
3. Mts Nurul Jadid Paiton Probolinggo (2011 – 2014)
4. MA Negeri Bondowoso (2014 – 2017)