

**SISTEM BONUS *MULTILEVEL MARKETING* DITINJAU  
MENURUT KONSEP AKAD *JI'ĀLAH*  
(Studi Kasus Pada PT. Melia Sehat Sejahtera Banda Aceh)**

**SKRIPSI**



**Diajukan Oleh:**

**DESY ANNISA**

**Mahasiswi Fakultas Syariah dan Hukum  
Prodi Hukum Ekonomi Syariah  
NIM. 121309942**

**FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY  
DARUSSALAM-BANDA ACEH  
1439 H/ 2018 M**

**SISTEM BONUS *MULTILEVEL MARKETING* DITINJAU MENURUT  
KONSEP AKAD *JI'ĀLAH*  
(STUDI KASUS PADA PT. MELIA SEHAT SEJAHTERA BANDA ACEH)**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Fakultas Syariah dan Hukum  
UIN Ar-Raniry Darussalam Banda Aceh Sebagai Salah Satu Beban Studi  
program Sarjana (S.1) dalam Ilmu Hukum Islam

Oleh:

**DESY ANNISA**

Mahasiswi Fakultas Syariah dan Hukum  
Prodi Hukum Ekonomi Syariah  
NIM. 121309942

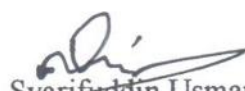
Disetujui untuk diuji/Dimunaqasyahkan Oleh:

Pembimbing I



Drs. Jamburi, MA  
NIP:196703091994021001

Pembimbing II



Syarifuddin Usman, S.Ag. M. Hum  
NIP: 197003122005011003

**SISTEM BONUS MULTILEVEL MARKETING DITINJAU MENURUT  
KONSEP AKAD JI'ĀLAH  
(Studi Kasus Pada PT. Melia Sehat Sejahtera Banda Aceh)**

**SKRIPSI**

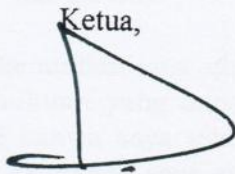
Telah Diuji oleh Panitia Ujian *Munaqasyah* Skripsi  
Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry  
dan Dinyatakan Lulus Serta Diterima  
Sebagai Salah Satu Beban Studi Program  
Sarjana (S-1) Dalam Ilmu Hukum Ekonomi Syari'ah

Pada Hari/Tanggal:

Senin, 18 Januari 2018 M  
1 Jumadil Awal 1439 H

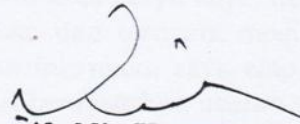
di Darussalam-Banda Aceh  
Panitia Ujian *Munaqasyah* Skripsi

Ketua,



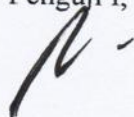
Drs. Jamhuri, MA  
Nip. 196703091994021001

Sekretaris,



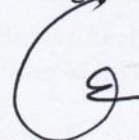
Syarifuddin Usman, S.Ag., M. Hum  
Nip. 197003122005011003

Penguji I,



Dr. Ridwan Nurdin, MCL  
Nip. 196607031993031003

Penguji II,



Arifin Abdullah, S.HI., MH  
Nip. 198203211009121005

Mengetahui,

Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry  
Darussalam-Banda Aceh



Dr. Khairuddin, S.Ag., M.Ag.  
Nip. 197309141997031001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH  
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM**

Jl. Syeikh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh  
Telp. 0651-7557442 Email : fsh@ar-raniry.ac.id

**LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH**

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Desy Annisa  
NIM : 121309942  
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah  
Fakultas : Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

- 1. Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan.**
- 2. Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.**
- 3. Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya**
- 4. Tidak melakukan manipulasi dan pemalsuan data.**
- 5. Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggungjawab atas karya ini.**

Bila kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggungjawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 20 Maret 2018

Yang Menyatakan,

  
6000  
ENAM RIBU RUPIAH  
Desy Annisa)

## ABSTRAK

Nama : Desy Annisa  
NIM : 121309942  
Fakultas/Prodi : Syari'ah dan Hukum / Hukum Ekonomi Syariah  
Judul : Sistem Bonus *Multilevel Marketing* Ditinjau Menurut Konsep Akad *Ji'ālah* ( Studi Kasus Pada PT. Melia Sehat Sejahtera Banda Aceh)  
Pembimbing I : Drs. Jamhuri, MA  
Pembimbing II : Syarifuddin Usman, S. Ag. M. Hum

Kata Kunci : *Bonus, Multilevel Marketing, ji'ālah, PT. Melia Sehat Sejahtera*

PT. Melia Sehat Sejahtera adalah salah satu perusahaan yang menggunakan sistem MLM (*Multilevel Marketing*) yang dimana pemasaran produknya melibatkan member sebagai konsumen, pemasar, dan distributornya. Usaha atau bisnis syariah yang termasuk pekerjaan agen atau distributor dalam fiqh Islam dinamakan akad *ji'ālah* yaitu suatu transaksi yang memanfaatkan jasa orang lain dengan memberikan suatu imbalan. Praktik *multilevel marketing* yang terdapat pada PT. Melia Sehat Sejahtera yaitu sesudah menjadi member, maka para member tersebut mencari member baru yang lainnya. Jika member mampu menjaring member baru yang banyak, maka ia akan mendapat bonus. Semakin banyak member yang dapat dijaring maka semakin banyak pula bonus yang di dapat karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk pada perusahaan. Dalam penelitian ini, penulis merumuskan 2 masalah yaitu: Bagaimana proses anggota PT. Melia Sehat Sejahtera untuk mendapatkan bonus dalam kinerjanya sebagai member PT. Melia Sehat Sejahtera? bagaimana analisis akad *ji'ālah* terhadap praktik *multilevel marketing* pada Melia Sehat Sejahtera?. Dengan menggunakan metode penelitian lapangan (*field research*) dan penelitian kepustakaan (*library research*) kemudian data tersebut diperoleh dari hasil observasi dan wawancara dan data-data tersebut kemudian penulis analisis dengan metode deskriptif kualitatif. Hasil penelitian dapat dipaparkan bahwa untuk mendapatkan bonus PT. Melia Sehat Sejahtera menggunakan sistem jaringan yang membina dua tim yang disebut dengan sistem *binary*. Marketing plan yang di gunakan oleh PT. Melia Sehat Sejahtera ini menawarkan banyak bonus. Aplikasi *Multilevel Marketing* antara pihak perusahaan PT. Melia Sehat Sejahtera dengan para member dalam kaitannya dengan pemberian imbalan atau bonus kepada para member yang berhasil menjual produk sekaligus merekrut member baru sudah sepenuhnya berdasarkan ketentuan-ketentuan *ji'ālah*. Dengan adanya kerjasama ini, pihak perusahaanpun merasa diuntungkan karena banyaknya anggota yang sekaligus menjadi konsumen produk perusahaan. Dan para member juga mendapatkan keuntungan yaitu berupa bonus yang diberikan perusahaan terhadap prestasi yang telah dilakukannya.

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji dan syukur bagi Allah SWT, karena dengan rahmat dan hidayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang merupakan tugas akhir untuk menyelesaikan pendidikan pada Fakultas Syariah dan Hukum Prodi Hukum Ekonomi Syari'ah Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Darussalam Banda Aceh. Shalawat beserta salam kepada junjungan umat, Nabi Muhammad SAW yang telah mengubah peradaban, sehingga dipenuhi dengan ilmu pengetahuan. Skripsi ini berjudul “ *Sistem Bonus Multilevel Marketing Ditinjau Menurut Konsep Akad Ji'ālah (Studi Kasus Pada PT. Melia Sehat Sejahtera Banda Aceh)*”. Skripsi ini disusun untuk melengkapi tugas-tugas dan sebagai salah satu syarat untuk mendapat gelar Sarjana Hukum Islam dari Program Studi Hukum Ekonomi Syariah UIN Ar-Raniry Darussalam Banda Aceh.

Penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, dukungan serta bimbingan dari berbagai pihak, terutama kepada bapak Drs. Jamhuri, MA selaku pembimbing I dan bapak Syarifuddin Usman, S. Ag. M. Hum selaku pembimbing II, yang telah banyak memberikan bimbingan, bantuan, ide, dan pengarahan. Terima kasih penulis ucapkan kepada bapak Dr. Khairuddin, S.Ag.,M.Ag selaku Dekan Fakultas Syariah dan Hukum, bapak Dr. Bismi Khalidin, M.Si dan bapak Edi Darmawijaya, S.Ag.,M.Ag selaku Ketua dan Sekretaris prodi Hukum Ekonomi Syariah, juga bapak Muhammad Maulana M.Ag selaku Penasehat Akademik yang bersedia membimbing penulis dari awal hingga sekarang, serta semua dosen dan

asisten yang mengajar dan membekali penulis dengan ilmu sejak semester pertama hingga akhir.

Ucapan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada Ayahanda Nawir Arsyi dan Ibunda Ainol Mardhiah yang tercinta, yang telah bersusah payah memberikan motivasi serta tak pernah putus memberikan kasih sayang dan dukungannya, baik materi maupun doa.

Selanjutnya terima kasih penulis ucapkan kepada sahabat-sahabat HES angkatan 2013, unit 7 yang telah sama –sama berjuang melewati setiap episode perkuliahan, terkhusus kepada teman-teman yang telah ikut serta membantu dalam penyelesaian skripsi ini Saiful Khalis Maulidi, Putri Andriani, Faizatul Nadhirah, Cut Putri Aryunita, Rima Asmaul Munawarah, Dian Rahayu, Fina Anisa, serta untuk seluruh teman lainnya lainnya yang selalu memotivasi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Tiada harapan yang paling mulia, selain permohonan penulis kepada Allah Swt. agar setiap kebaikan dan bantuan yang telah diberikan kepada penulis, semoga dibalas oleh Allah Swt dengan kebaikan, ganjaran, dan pahala yang setimpal. Akhirnya pada Allah jualah penulis memohon perlindungan dan pertolongan-Nya, *Amin ya Rabbal ‘Alamin*.

Banda Aceh, 18 Desember 2018

Penulis,

Desy Annisa

NIM. 121309942





# TRANSLITERASI

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan  
Nomor: 158 Tahun 1987 – Nomor: 0543 b/u/1987

## 1. Konsonan

No	Arab	Latin	Ket	No	Arab	Latin	Ket
1	ا	Tidak dilambangkan		16	ط		t dengan titik di bawahnya
2	ب	b		17	ظ		z dengan titik di bawahnya
3	ت	t		18	ع	'	
4	ث		s dengan titik di atasnya	19	غ	G	
5	ج	j		20	ف	F	
6	ح		h dengan titik di bawahnya	21	ق	Q	
7	خ	kh		22	ك	K	
8	د	d		23	ل	L	
9	ذ		z dengan titik di atasnya	24	م	M	
10	ر	r		25	ن	N	
11	ز	z		26	و	W	
12	س	s		27	ه	H	
13	ش	sy		28	ء	'	
14	ص		s dengan titik di bawahnya	29	ي	Y	
15	ض		d dengan titik di bawahnya				

## 2. Vokal

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

### a. Vokal Tunggal

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

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>Fat ah</i>	A
◌ِ	<i>Kasrah</i>	I
◌ُ	<i>Dhammah</i>	U

b. Vokal Rangkap

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

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
◌َي	<i>Fat ah dan ya</i>	Ai
◌َو	<i>Fat ah dan wau</i>	Au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *hauila*

### 3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan tanda
◌َا	<i>Fat ah dan alif atau ya</i>	
◌ِي	<i>Kasrah dan ya</i>	
◌ُي	<i>Dammah dan waw</i>	

Contoh:

قال : *q la*

رمى : *ram*

قيل : *q la*

يقول : *yaq lu*

#### 4. Ta Marbutah (ة)

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua:

a. Ta *marbutah* ( ) hidup

Ta marbutah ( ) yang hidup atau mendapat harkat *fat ah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah t.

b. Ta *marbutah* ( ) mati

Ta marbutah ( ) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.

c. Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta *marbutah* ( ) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta *marbutah* ( ) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

روضة الاطفال : *rau ah al-a f l / rau atul a f l*

المدينة المنورة : *al-Mad nah al-Munawwarah /  
al-Mad natul Munawwarah*

طلحة : *al ah*

#### Catatan:

Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail. Sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Hamad Ibn Sulaiman.
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr; Beirut, bukan Bayrut; dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus bahasa Indonesia tidak ditransliterasikan. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.

## DAFTAR ISI

<b>LEMBARAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>PENGESAHAN PEMBIMBING .....</b>	<b>ii</b>
<b>PENGESAHAN SIDANG .....</b>	<b>iii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>v</b>
<b>TRANSLITERASI.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xiii</b>
<b>BAB SATU : PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	6
1.3. Tujuan Penelitian .....	6
1.4. Penjelasan Istilah.....	6
1.5. Kajian Pustaka.....	8
1.6. Metodologi Penelitian .....	9
1.7. Sistematika Pembahasan .....	11
<b>BAB DUA : LANDASAN TEORI DAN TINJAUAN HUKUM ISLAM TENTANG MULTILEVEL MARKETING</b>	
2.1. Pengertian dan Landasan Hukum <i>Ji'ālah</i> .....	13
2.1.1 Pengertian akad <i>Ji'ālah</i> .....	13
2.1.2 Dasar Hukum Akad <i>Ji'ālah</i> .....	17
2.1.3 Rukun dan Syarat Akad <i>Ji'ālah</i> .....	22
2.1.4 Pembatalan Akad <i>Ji'ālah</i> .....	27
2.1.5 Pendapat Ulama tentang Akad <i>Ji'ālah</i> .....	29
2.2 Sistem Pemasaran Dalam <i>Multilevel Marketing</i> .....	32
2.2.1 Pengertian <i>Multilevel Marketing</i> .....	32
2.2.2 MLM Menurut Hukum Islam .....	33
2.2.3 Ketetapan DSN MUI Mengenai Bonus MLM .....	37
2.2.4 Perbedaan <i>Multilevel Marketing</i> dengan <i>Money Game</i> .....	38
<b>BAB TIGA: TINJAUAN AKAD <i>Ji'ĀLAH</i> TERHADAP SISTEM BONUS MLM PT. MELIA SEHAT SEJAHTERA</b>	
3.1 Gambaran Umum PT. Melia Sehat Sejahtera.....	42
3.1.1 Profil Perusahaan PT. Melia Sehat Sejahtera .....	42
3.1.2 Rancangan Pemasaran PT. Melia Sehat Sejahtera .....	44
3.2 Kinerja Member PT. Melia Sehat Sejahtera dalam Mendapatkan Bonus .....	46

3.3 Tinjauan Akad <i>Ji'alah</i> Terhadap PT. Melia Sehat Sejahtera .....	51
<b>BAB EMPAT : PENUTUP</b>	
4.1. Kesimpulan .....	60
4.2. Saran-Saran .....	61
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>63</b>
<b>LAMPIRAN</b>	
<b>RIWAYAT HIDUP PENULIS</b>	

# BAB SATU

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Kegiatan pemasaran merupakan salah satu cara untuk membujuk konsumen agar mau membeli produk yang dipasarkan oleh perusahaan. Segala daya upaya dikerahkan perusahaan untuk menggaet konsumen sebanyak-banyaknya, salah satunya melalui jalan promosi. Oleh karena itu, promosi merupakan kegiatan yang efektif digunakan oleh setiap perusahaan dalam memasarkan produk perusahaannya.

Tujuan utama perusahaan didirikan yaitu untuk memproduksi barang dan membantu masyarakat untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Dengan adanya keuntungan yang layak maka suatu perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan operasionalnya bahkan mampu melakukan ekspansi disektor lainnya. Untuk itu perusahaan harus memiliki target operasional produksi secara optimal dan memiliki jaringan pemasaran.

Salah satu sistem pemasaran yang diaktualisasi oleh berbagai produsen adalah pemasaran dengan bentuk MLM (*Multilevel Marketing*). MLM sebagai pemasaran yang mengandalkan jasa dengan sistem penjualan barang secara langsung (*direct*) melalui sistem pemasaran bertingkat, dimana pihak member akan mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang dan jasa yang dilakukannya sendiri dan anggota jaringan didalam kelompoknya.<sup>1</sup> MLM ini bisa juga disebut sebagai *network marketing*, ini adalah

---

<sup>1</sup> Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, (Tangerang: Qultum Media, 2005), hlm. 17-18

sebuah bisnis yang menggunakan strategi jaringan dalam memasarkan produknya, biasanya orang yang bergabung disebut distributor yang tugas pokoknya adalah melakukan penjualan dan memperbesar jaringan dibawahnya.<sup>2</sup>

*Multilevel Marketing* pada hakikatnya merupakan gambaran dari suatu jenis pemasaran karena sebuah perusahaan MLM mempunyai cara pemasaran tertentu dan rancangan kompensasinya melibatkan sejumlah tingkat pengorganisasian kelompok dan pembayaran komisi, serta dapat menerapkan segala metode penjualan (seperti penjualan langsung secara tradisional, party plan, atau mail order). Perbedaan pokok antara MLM dan berbagai bentuk penjualan lainnya adalah distributor *multilevel* tidak hanya berusaha menjual kepada konsumen secara eceran, tapi juga mencari distributor untuk menjual barang atau jasa tertentu kepada orang lain. Mereka tidak hanya mendapatkan komisi penjualan, tapi juga bonus ketika distributor dalam kelompok penjualannya berhasil menjual.<sup>3</sup>

Bisnis MLM seringkali dikaitkan dengan sebuah formula untuk mendapatkan kekayaan secara cepat dan mudah. Pandangan ini muncul dari beberapa penawaran usaha-usaha MLM yang menghubungkan bisnis ini dengan cara cepat dan mudah untuk mendapatkan kekayaan. Sebenarnya, MLM bukanlah sebuah formula ajaib yang bisa mendatangkan uang dengan cepat dan mudah. MLM hanyalah sebuah metode bisnis alternatif yang berhubungan dengan pemasaran dan distribusi.<sup>4</sup>

---

<sup>2</sup> Pindi Kisata, *Why Not MLM?*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2005), hlm. 3

<sup>3</sup> Brian Tracy, *MLM Sukses*, (PT Delaprtasa Publishing, 2005), hlm. 13

<sup>4</sup> Kuswara, *Mengenal MLM Syariah, ...*, hlm. 21

Berkaitan dengan sistem penjualannya, bisnis MLM tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk, melainkan juga produk jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa *marketing fee*, bonus, dan sebagainya tergantung level, prestasi penjualan dan status keanggotaan distributor.<sup>5</sup>

Dalam literatur hukum Islam, sistem MLM ini dapat dikategorikan pembahasan fiqh muamalah dalam kitab *Al-Buyu'* mengenai perdagangan atau jual beli. Oleh karena itu, dasar hukum yang dapat dijadikan terhadap bisnis MLM ini antara lain adalah konsep jual beli, tolong-menolong dan kerja sama (*taawun*). Pada dasarnya MLM konvensional tidak jauh berbeda dengan MLM syariah. Namun yang membedakannya adalah bentuk usaha atau jasa yang dijalankan MLM berdasarkan syariat Islam.<sup>6</sup>

Usaha atau bisnis syariah yang termasuk pekerjaan agen atau distributor dalam fiqh Islam dinamakan akad *ji'alah* yaitu suatu transaksi yang memanfaatkan jasa orang lain dengan memberikan suatu imbalan.<sup>7</sup> Dimana pihak perusahaan berjanji atau berkomitmen untuk memberikan imbalan (*reward*) tertentu kepada member/anggota pencapaian hasil (prestasi) yang ditentukan dari suatu pekerjaan, member menjual jasa pemasaran dengan menjual produk dan merekrut member baru yang kemudian mendapat upah dari hasil pemasrannya. Imbalan tersebut diberikan oleh pihak perusahaan ketika para member selesai

---

<sup>5</sup> Anita Rahmawaty, "Bisnis Multilevel Marketing dalam Perspektif Islam", Jurnal STAIN Kudus, hlm. 78

<sup>6</sup> Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2006), hlm. 183 dan 185

<sup>7</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah, Jilid 2* (terj. Mahyudin Syaf) (Bandung: PT Al Ma'arif, 1994), hlm. 159



melakukan pekerjaannya. Berkaitan dengan upah mengupah, Rasulullah memperbolehkan pemberian upah kepada orang yang memberikan jasanya kepada orang lain beliau pernah membeli jasa seorang tukang bekam dan membayar upahnya.<sup>8</sup>

Industri MLM telah menjadi *trend* dikalangan dunia usaha saat ini dan banyak yang telah beralih menggunakan sistem ini. Salah satu produk yang diperkenalkannya yaitu obat-obatan. Salah satu bisnis yang bergerak di bidang obat-obatan ini yaitu PT. Melia Sehat Sejahtera. Untuk masuk menjadi anggota dalam bisnis pemasaran ini setiap orang harus menjadi anggota dengan cara calon anggota mendaftar sekaligus membeli produk Melia Propolis dan Melia Biang minimal satu unit.

Praktik *multilevel marketing* yang terdapat didalam PT. Melia Sehat Sejahtera yaitu sesudah menjadi member, maka para member tersebut mencari member baru yang lainnya. Jika member mampu menjaring member baru yang banyak, maka ia akan mendapat bonus. Semakin banyak member yang dapat dijaring maka semakin banyak pula bonus yang di dapat karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk pada perusahaan. Dalam hal ini, pembeli pertama dinamakan sebagai promoter (*upline*) dan mendapatkan sejumlah uang atau point tertentu sebagai komisinya apabila telah merekrut sejumlah anggota baru. Anggota baru yang di rekrut olehnya di namakan bawahan (*downline*). Kemudian setiap hari mereka yang bergabung dalam program tersebut akan merekrut orang lain

---

<sup>8</sup> Idri, *Hadis Ekonomi; Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi* (Jakarta: Kencana, 2015), hlm. 221

menjadi anggota dengan membeli produk. *Upline* akan mendapat tambahan point dengan sebab rekrutmenya dan rekrutmen orang yang telah direkrutnya dan begitu pula seterusnya.

PT Melia Sehat Sejahtera memasarkan produknya menjadi 3 bagian, yaitu unit 1, unit 3, dan unit 7. Dalam unit 1 total biayanya sebesar Rp. 635.000,- dimana harga produknya sebesar Rp. 550.000,-, pendaftaran sebesar Rp. 30.000,-, dan Ppn sebesar Rp. 55.000,-. Dalam 3 unit total biayanya sebesar Rp. 1.845.000,- harga produk sebesar 1.650.000,-, pendaftaran sebesar Rp. 30.000,- dan Ppn sebesar Rp. 165.000,-. Dalam unit 7 total biayanya sebesar Rp. 4.265.000,-, harga produk sebesar 3.850.000,- pendaftaran sebesar Rp. 30.000,- dan Ppn sebesar Rp. 385.000,-. Sistem pembayaran bonusnya yaitu harian, mingguan dan bulanan. Apabila member mengajak member baru dalam 1 unit maka bonus yang di dapat sebesar Rp. 100.000,- dalam 3 unit maka bonus yang di dapat sebesar Rp. 300.000,- dan 7 unit maka bonus yang di dapat sebesar Rp. 700.000,-. Jenis bonus yang diberikan yaitu bonus sponsor, bonus leadership, bonus retail, bonus group retail dan bonus unilevel.<sup>9</sup>

Berdasarkan fenomena yang terjadi dalam pemaparan di atas, penulis merasa tertarik melakukan suatu penelitian dengan judul “ **Sistem Bonus Pada Multilevel Marketing Ditinjau Menurut Konsep Akad Ji’ālah (Studi Kasus Pada PT. Melia Sehat Sejahtera Banda Aceh)**”.

---

<sup>9</sup> Hasil wawancara dengan salah satu member MSS M. Aslam Rusli, Banda Aceh, Pada Tanggal 10 November 2016.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah penulis kemukakan sebelumnya, maka rumusan masalah yang akan menjadi tolak ukur penelitian adalah:

1. Bagaimana proses anggota PT. Melia Sehat Sejahtera untuk mendapatkan bonus dalam kinerjanya sebagai member PT. Melia Sehat Sejahtera?
2. Bagaimana analisis akad *ji'ālah* terhadap bonus pada PT. Melia Sehat Sejahtera?

## 1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui proses member PT. MeliaSehat Sejahtera dalam mendapatkan bonus kinerjanya sebagai member Melia Sehat Sejahtera.
2. Untuk mengetahui analisis akad *ji'ālah* terhadap bonus pada PT. Melia Sehat Sejahtera

## 1.4 Penjelasan Istilah

Untuk menghindari kesalahpahaman dan juga pembaca mudah dalam memahami istilah dalam penulisan karya ilmiah ini, maka perlu adanya penjelasan yang di maksud antara lain:

1. Bonus

Bonus adalah bentuk pembayaran intensif kepada tenaga penjualan yang telah mencapai prestasi di atas tingkat normal, biasanya diberikan sebagai kemauan baik perusahaan atas kinerja para anggotanya.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> Norman A Hart, *Glosarium of Marketing Terms: Kamus Glosarium*, (terj. Anthony Than dan Agustinus Subekti), ( Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2005), hlm. 22

## 2. *Multi Level Marketing*

MLM adalah singkatan dari *Multilevel Marketing* (Pemasaran Multi Tingkat), yaitu sistem pemasaran melalui jaringan distribusi yang di bangun secara berjenjang dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Jadi, *Multilevel Marketing* adalah konsep penyaluran barang (produk atau jasa tertentu) yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat secara aktif sebagai penjual dan memperoleh keuntungan didalam garis kemitraannya.<sup>11</sup>

Secara literatur, *multilevel marketing* adalah pemasaran yang dilakukan melalui banyak level atau tingkatan, yang biasanya mengadopsi sitem *upline* (tingkat atas) dan *downline* (tingkat bawah). *Upline* dan *downline* pada umumnya mencerminkan hubungan pada dua level yang berbeda atas dan bawah, maka seseorang disebut *upline* jika mempunyai *downline*, baik satu maupun lebih.<sup>12</sup>

## 4. PT. Melia Sehat Sejahtera

PT. Melia Sehat Sejahtera merupakan perusahaan MLM yang memasarkan produk dengan sisitem *binary*. Perusahaan MLM ini bergerak dalam bidang kesehatan dimana produk yang dipasarkannya yaitu melia biyang dan propolis.

## 5. Akad *Ji'ālah*

Menurut Jumhur ulama, akad adalah pertalian ijab dan qabul yang dibenarkan oleh *syara'* yang menimbulkan akibat hukum terhadap objeknya.<sup>13</sup> *Ji'ālah* menurut rumusan - rumusan yang terdapa tdalam kitab ulama masa lalu lebih

<sup>11</sup> Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, ..., hlm. 17

<sup>12</sup> T.P, *Apakah Multilevel Marketing itu?*, di akses pada tanggal 15 November 2016 padasitus: <http://besthomebiznetwork.com/apakah-multilevel-marketing-itu.html>.

<sup>13</sup> Ghufron, A. Mas'adi, *Fiqh Muamalah Konstektual*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 76

tertuju kepada bentuk usaha melakukan suatu aktifitas atas tawaran dari seseorang untuk melakukan suatu kegiatan tertentu yang orangnya akan di beri imbalan apabila berhasil menyelesaikan tugas yang diberikan kepadanya.<sup>14</sup> Menurut Komplikasi Hukum Ekonomi Syari'ah dalam pasal 20, *ji'ālah* adalah perjanjian imbalan tertentu dari pihak pertama kepada pihak kedua atas tugas atau pelayanan yang dilakukan oleh pihak kedua untuk kepentingan pihak pertama.<sup>15</sup>

### 1.5 Kajian Pustaka

Menurut penelusuran yang dilakukan oleh peneliti, belum ada kajian yang membahas secara mendetail dan lebih spesifik yang mengarah kepada sistem bonus pada member PT. Melia Sehat Sejahtera. Maka penulis akan mencoba memaparkan beberapa kajian pustaka yang telah dikaji sebelumnya dengan tujuan untuk menguatkan bahwa penelitian yang dilakukan penulis berbeda dengan yang ditulis oleh orang lain.

Berikut penulis mengambil kajian pustaka yang disusun oleh Muhammad Tarmizi bin Mohd Zain dengan judul penelitian "*Konsep Akad Jual Beli Dalam Multilevel Marketing Penawar Al- Wahida (HPA) di Tinjau Menurut Perspektif Hukum Islam*". Penelitian ini menjelaskan bahwa penerapan akad jual beli dalam sistem *multilevel marketing* Al- Wahida dapat dikategorikan ke dalam jual beli bersyarat, konsep akad jual beli dalam penetapan harga pada *multilevel marketing* Herba Penawar Al- Wahida menurut hukum Islam tidak dibenarkan karena adanya perbedaan penetapan harga terhadap anggota dan non anggotanya.

---

<sup>14</sup> Helmi Karim, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 47

<sup>15</sup> Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani, *Komplikasi Hukum Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 17

Selanjutnya karya ilmiah oleh Randal Riandra dengan judul penelitian “*Rasionalistas Member dalam Bisnis Multilevel Marketing (Studi tentang Member Melia Sehat Sejahtera (MSS) di Kota Tanjungpinang)*”. Skripsi ini menjelaskan bahwa dasar rasionalitas member pada PT. Melia Sehat Sejahtera awalnya karena tergiur oleh keuntungan yang didapatkan melalui bisnis MLM ini.

Berdasarkan hasil penelusuran yang penulis lakukan terdapat perbedaan yang signifikan antara penelitian yang dilakukan oleh peneliti sebelumnya dengan penelitian yang akan penulis teliti. Walaupun demikian tidak menutup kemungkinan merujuk kepada buku-buku penulis di atas, maka penulis dapat bertanggung jawab atas keaslian karya ilmiah ini secara hukum dan peluang untuk melakukan penelitian ini masih terbuka lebar.

## **1.6 Metodologi Penelitian**

Langkah-langkah yang di tempuh dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

### **1.6.1 Jenis Penelitian**

Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kualitatif yaitu metode yang meneliti suatu kondisi, suatu pemikiran atau peristiwa pada masa sekarang ini, yang bertujuan untuk membuat deskriptif, gambaran atau lukisan secara sistematis, factual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang diselidiki.<sup>16</sup>

Adapun jenis penelitian yang digunakan dalam karya ilmiah ini adalah penelitian lapangan, yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara menilit dan

---

<sup>16</sup> M. Nazir, *Metode Penelitian*, ( Jakarta: Ghalila Indonesia, 1998), hlm. 63

mengobservasi lapangan tentang sistem bonus MLM PT. Melia Sehat Sejahtera ditinjau menurut akad *ji'alah*.

#### 1.6.2 Metode Pengumpulan Data

##### a. *Field Research*

Penelitian *Field Research* yang penulis lakukan yaitu mengumpulkan data primer dengan melakukan penelitian langsung dengan member PT. Melia Sehat Sejahtera, kemudia mengumpulkan data-data dan informasi yang berhubungan dengan masalah yang di teliti.

##### b. *Library Research*

*Library Research* adalah penelitian dengan menelaah dan membaca kitab-kitab, buku-buku, jurnal, artikel-artikel, surat kabar dan situs website dari internet serta data-data lain yang berkaitan dengan topik pembicaraan. Kemudian dikategorikan data yang terpakai untuk menuntaskan karya ilmiah ini sehingga mendapat hasil yang valid.

#### 1.6.3 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah sebagai berikut:

- a. Observasi, yaitu mengadakan peninjauan langsung ke objek yang diteliti di PT. Melia Sehat Sejahtera, sehingga dapat mengetahui lebih tentang sistem bonus MLM pada PT. Melia Sehat Sejahtera.
- b. *Interview*/wawancara, yaitu dilakukan dengan cara dialog atau berkomunikasi langsung dengan member PT. Melia Sehat Sejahtera, guna mendapat data tentang informasi yang menjadi fokus penelitian tentang sistem bonus MLM PT. Melia Sehat Sejahtera.

#### 1.6.4 Instrument Pengumpulan Data

Instrument yang digunakan dalam penelitian ini yaitu alat perekam dan alat tulis untuk mencatat hasil wawancara dengan PT. Melia Sehat Sejahtera serta data/keterangan yang berkaitan dengan topik pembahasan.

### 1.7 Sistematika Pembahasan

Untuk memudahkan para pembaca dalam mengikuti pembahasan proposal ini, maka didalam penulisan ini penulis mengelompokkan pembahasannya kedalam empat bab.

Bab satu merupakan bab pendahuluan yang meliputi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, penjelasan istilah, kajian pustaka, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab dua merupakan landasan teoritis mengenai konsep *ji'ālah* dalam fiqh muamalah, meliputi pengertian akad *ji'ālah*, landasan hukum akad *ji'ālah*, rukun dan syarat akad *ji'ālah*, pembatalan akad *ji'ālah* dan pendapat ulama tentang akad *ji'ālah*. Kemudian adanya pembahasan tentang pemasaran dalam *multilevel marketing* yang meliputi pengertian *multilevel marketing*, menurut hukum Islam, ketetapan DSN MUI mengenai bonus dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PBLJS), dan perbedaan *multilevel marketing* dengan *money game*.

Bab tiga mengenai inti yang membahas tentang sistem bonus MLM PT. Melia Sehat Sejahtera ditinjau menurut akad *ji'ālah* yang mencakup gambaran umum PT. Melia Sehat Sejahtera, profil perusahaan PT. Melia Sehat Sejahtera, rancangan Pemasaran PT. Melia Sehat Sejahtera, kinerja Member PT. Melia Sehat



Sejahtera dalam mendapatkan bonus dan tinjauan akad *ji'ālah* terhadap sistem bonus PT. Melia Sehat Sejahtera. Bab ini penting dikemukakan karena bab ini yang menjadi objek penelitian.

Bab empat merupakan bab penutup dari keseluruhan karya tulis ini yang berisikan kesimpulan dan saran-saran dari penulis menyangkut permasalahan penelitian yang berguna seputar topik pembahasan.

## BAB II

### LANDASAN TEORI DAN TINJAUAN HUKUM ISLAM TENTANG *MULTILEVEL MARKETING*

#### 2.1 Pengertian dan Landasan Hukum *Ji'ālah*

*Ji'ālah* disebut juga dengan *al-ju-'l* dan *al-ja'ilah* yang berarti komisi yang diberikan kepada seseorang karena telah melakukan pekerjaan tertentu.<sup>17</sup> Menurut Ensiklopedi Ekonomi, *ji'ālah* berarti upah, hadiah atau persenan, atau merupakan janji seseorang atau suatu lembaga untuk memberikan imbalan tertentu kepada siapa saja yang mampu melakukan suatu perbuatan atau pekerjaan dengan maksud memberikan dorongan agar melakukan perbuatan tersebut dengan target tertentu yang telah ditentukan oleh perusahaan.<sup>18</sup>

Menurut bahasa *ji'ālah* berarti upah atas sesuatu prestasi, baik prestasi itu tercapai karena sesuatu tugas tertentu yang diberikan kepadanya atau prestasi karena ketangkasan yang ditunjukkan dalam suatu perlombaan. Dalam istilah lain, *Ji'ālah* selalu pula di artikan sebagai “sayembara”. *Ji'ālah* termasuk salah satu jenis akad yang hukumnya *jaiz* (diperbolehkan) oleh sebagian ulama, tetapi sebagian lain ada pula yang tidak mengizinkan akad jenis ini. Perbedaan pandangan ini dapat diterima, karena akad dalam lapangan *ji'ālah* tidak sama dengan pelaksanaan akad *ijarah* yang murni merupakan upah tanpa ada unsur untung-untungan.<sup>19</sup>

---

<sup>17</sup> Saleh Al- Fauzan, *Fiqh Sehari-hari*, (terj. Abdul Hayyie Al- Kattaki, dkk), (Jakarta: Gema Insani Press, 2005), hlm. 515

<sup>18</sup> Habib Nazir, dkk, *Ensiklopedi Ekonomi dan Perbankan Syariah*, cet 1, (Jakarta: Gema Insani, 2011), hlm. 432

<sup>19</sup> Helmi Karim, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1993), hlm. 45

*Ji'ālah* adalah akad terhadap suatu keuntungan yang di duga akan diperolehnya, seperti seseorang yang komitmen memberikan sesuatu kepada orang yang mengembalikan barangnya yang hilang, atau hewan yang lepas atau membangun dinding untuknya atau menggali sumur hingga menemukan sumber dan membimbing hafalan qur'an anaknya, atau mengobati orang sakit hingga sembuh, atau menang dalam lomba tertentu dan lain sebagainya.<sup>20</sup>

*Al- Ja'ālah* dapat juga di artikan sebagai sesuatu yang mesti diberikan sebagai pengganti suatu pekerjaan dan padanya terdapat suatu jaminan, meskipun jaminan itu tidak dinyatakan, *al- Ja'ālah* dapat juga di artikan sebagai upah mencari benda-benda yang hilang.<sup>21</sup>

Istilah *ji'ālah* dalam kehidupan sehari-hari di artikan oleh fuqaha yaitu memberi upah kepada orang lain yang dapat menemukan barangnya yang hilang atau mengobati orang yang sakit atau menggali sumur sampai memancarkan air atau seseorang menang dalam sebah kompetisi. Jadi, *ji'ālah* bukan hanya terbatas pada barang yang hilang namun pada setiap pekerjaan yang menguntungkan seseorang.<sup>22</sup>

Menurut Syara' *ji'ālah* adalah ketersediaan untuk membayar kompensasi yang besarnya telah diketahui atas pekerjaan yang telah di tentukan atau belum ditentukan yang sulit dipenuhi. Praktiknya seperti pernyataan orang yang

---

<sup>20</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, (Jakarta: Al-I'tishom, 2008), hlm. 483

<sup>21</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm. 206

<sup>22</sup> Abdul Rahman Ghazali, dkk, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 141

berkewenangan membelanjakan harta secara mutlak” siapa yang dapat menjahit kain ini menjadi sepotong kemeja, dia berhak untuk mendapatkan sekian.<sup>23</sup>

Menurut ahli hukum, *ji'ālah* di artikan dengan hadiah (bonus, komisi atau imbalan tertentu) yang dijanjikan kepada seseorang yang berhasil melakukan sebuah pekerjaan.<sup>24</sup> Menurut Komplikasi Hukum Islam syariah (KHES), *Ji'ālah* adalah perjanjian imbalan tertentu dari pihak pertama kepada pihak kedua atas pelaksanaan suatu tugas atau pelayanan yang dilakukan oleh pihak kedua untuk kepentingan pihak pertama.<sup>25</sup> Diantara kedua pengertian tersebut memiliki kesamaan makna, yaitu sama-sama memberikan imbalan atau komisi kepada pihak yang menawarkan jasa pada saat pekerjaan tersebut telah dilaksanakan.

Beberapa fuqaha memiliki perspektif yang berbeda mengenai *ji'ālah*, mazhab Maliki mendefinisikan *ji'ālah* sebagai “suatu imbalan yang dijanjikan sebagai imbalan atas suatu jasa yang belum pasti dapat dilaksanakan oleh seseorang”. Mazhab Syafi’I mendefinisikan *ji'ālah* adalah “seseorang yang menjanjikan sesuatu imbalan kepada orang yang mampu memberikan jasa tertentu kepadanya”.<sup>26</sup> Dari kedua pendapat tersebut dapat dibedakan bahwa mazhab maliki lebih menekankan kepada ketidakpastian hasilnya perbuatan yang diharapkan. Sedangkan Mazhab Syafi’I menekankan segi ketidakpastian orang yang melaksanakan pekerjaan yang diharapkan. Mazhab Hanafi dan Hanbali tidak

---

<sup>23</sup> Wahbah Zuhaily, *Fiqh Imam Syaf’I*, cet 1 (terj. Muhammad Afifi dan Abdul Hafiz), (Jakarta: Almahira, 2010), hlm. 67

<sup>24</sup> Wahbah Az- Zuhaili, , *Fiqh Islam Wa Adillatuhu, jilid 5*, (terj. Abdul Hayyi al –Kattani dkk) (Jakarta: Gema Insani, 2011), hlm. 432

<sup>25</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 314

<sup>26</sup> Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), hlm. 165

membuat definisi tertentu terhadap *ji'ālah*, meskipun mereka melakukan pembahasan mengenai *ji'ālah* dalam kitab-kitab fiqh.

Menurut Ibnu Rusyd, *ji'ālah* atau *al-ju'al* yaitu pemberian imbalan atas sesuatu manfaat yang di duga bakal terwujud, seperti mempersyaratkan kesembuhan dari dokter, atau kepandaian dari seorang guru, atau mencari hamba yang lari.<sup>27</sup> Pendapat ini sejalan dengan pendapat Wahbah Az-Zuhailly yang mengatakan bahwa komitmen membayar sejumlah uang pada dokter yang dapat menyembuhkan penyakit tertentu termasuk kedalam akad *ji'ālah*.<sup>28</sup>

Dalam fiqh klasik, *ji'ālah* identik dengan sayembara, misalnya seseorang yang kehilangan suatu barang yang berharga, kemudian akan berusaha menemukan kembali benda-benda yang hilang, dengan cara pengumuman, lewat media sosial, radio, pamflet-pamflet maupun media lainnya. Pengumuman ini dibarengi dengan janji imbalan bagi barang siapa yang dapat menemukan sebagai perangsang (daya tarik).<sup>29</sup> Dari pengertian tersebut, *ji'ālah* boleh di artikan sebagai sesuatu yang mesti di artikan sebagai pengganti suatu pekerjaan dan padanya terdapat suatu jaminan, meskipun jaminan itu tidak dinyatakan, *ji'ālah* juga dapat di artikan sebagai imbalan mencari benda-benda yang hilang.

Berdasarkan konsep yang telah penulis jelaskan di atas, dapat disimpulkan bahwa *ji'ālah* adalah perjanjian pemberian kompensasi yang telah ditentukan besarnya di awal akad sebagai imbalan jasa seseorang (*'amil*) karena telah melakukan suatu pekerjaan yang bermanfaat untuknya (*ja'il*) dan imbalan tersebut

---

<sup>27</sup> Ibnu Rusyd, *Bidayatul 'I- Mujtahid*, (terj. Abdurrahman dan A. Aris Abdullah), (Semarang: Asy-Syifa, 1990), hlm. 230

<sup>28</sup> Wahbah Az- Zuhailly, *Fiqh Islam...*, hlm. 432

<sup>29</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah...*, hlm. 206

diberikan apabila pekerjaan telah berhasil dilaksanakan oleh pihak pekerja atau pemberi jasa. Apabila pekerjaan tersebut telah tunai dan memenuhi syarat maka janji untuk pemberian imbalan adalah bersifat wajib, karena janji bersifat mengikat jadi wajib di tunaikan. Dapat dipahami bahwa *ji'ālah* tidak hanya terbatas pada barang yang hilang namun bisa pada pekerjaan yang menguntungkan seseorang atau kedua belah pihak. Dalam pembahasan fiqh muamalah istilah yang digunakan untuk orang yang memberikan pekerjaan disebut "*ja'il*" dan pekerja disebut "*'amil*".

### **2.1.2 Landasan Hukum Tentang Ji'ālah**

Landasan hukum merupakan suatu hal mendasar yang menjadi sebab diperbolehkannya sesuatu sehingga menjadi pedoman dari sebuah permasalahan yang ingin dipecahkan. Para ulama berselisih pendapat tentang larangan dan kebolehan akad *ji'ālah*. Menurut ulama Hanafiyah, akad *ji'ālah* tidak dibolehkan karena terdapat unsur penipuan (*gharar*), yaitu ketidakjelasan pekerjaan dan waktunya. Pendapat ini di qisaskan pada seluruh akad *ijarah* (sewa) yang disyaratkan adanya kejelasan dalam pekerjaan, pekerjaan itu sendiri, imbalan dan waktunya. Akan tetapi, dibolehkan dengan dalil *istihsan* yang memberikan hadiah kepada orang yang dapat melaksanakan suatu pekerjaan tertentu, maka berhak mendapatkan imbalan disesuaikan dengan kadar pekerjaannya.<sup>30</sup>

Menurut ulama Malikiyah, akad *ji'ālah* dibolehkan terhadap sesuatu yang ringan, dengan dua syarat: pertama, tidak ditentukan waktunya, dan kedua harus jelas imbalannya. Kemudian imbalan (hadiah) menurut mazhab Maliki hanya bisa

---

<sup>30</sup> Wahbah Az- Zuhaily, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*,..., hlm. 294

di miliki apabila pekerjaan telah selesai, dan pemberian imbalan itu tidak termasuk kedalam akad (perjanjian) yang mengikat.<sup>31</sup>

Dalam Al-Qur'an dengan tegas Allah membolehkan memberikan upah kepada orang lain yang berjasa menemukan barang yang hilang. Hal itu ditegaskan dalam Al-qur'an Surat Yusuf ayat 72:

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

*Artinya: "Kami kehilangan piala para raja maka siapa yang dapat mengembalikannya, maka ia akan mendapatkan bahan makanan seberat beban unta. Dan aku, menjamin terhadapnya." (QS. Yusuf :72).*

Dalam ayat tersebut dijelaskan apabila seseorang memakai jasa orang lain seperti menyusui dapat termasuk kedalam bentuk *ji'alah*, hal itu disebabkan oleh suatu kesulitan dari ibu baik dalam bentuk kesehatan maupun dalam hal lainnya sehingga tidak bias menyusui sendiri anaknya, maka hal tersebut dibolehkan dengan syarat pemberian yang patut atas manfaat yang diberikan perempuan lain atau ibu susu kepada bayi mereka dan imbalannya harus ditegaskan di awal pekerjaan. Kasus penyusuan ini menjadi salah satu dasar atas diperbolehkannya memberikan pembayaran atau pekerjaan, manfaat atau jasa yang diberikan orang lain.<sup>32</sup>

Hadis yang menceritakan bahwa para sahabat pernah menerima hadiah atau upah dengan cara *ji'alah* berupa seekor kambing karena salah seorang di

<sup>31</sup> Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid*, jilid 3 (terj. Imam Ghazali Said), (Jakarta: Pustaka Amani, 2007), hlm. 102

<sup>32</sup> Abdul Halim Hasan Binjai, *tafsir Al-Ahkam*, Cet. 1 (Jakarta: Kencana, 2006), hlm. 136

antara mereka berhasil mengobati seseorang dengan membaca Surat Al-Fatihah. Ketika mereka menceritakan peristiwa itu kepada Rasulullah SAW karena takut hadiah tersebut tidak halal. Rasulullah SAW tertawa sambil bersabda: “tahukah anda bahwa itu adalah jampi-jampi ( yang positif)? Terimalah hadiah itu dan beri saya sebagian. (HR. Al- Jamaah (mayoritas ahli hadist) kecuali an-Nasa’i).

عَنْ أَبِي الْمُتَوَكِّلِ عَنْ أَبِي سَعِيدٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: انْطَلَقَ نَفَرٌ مِنْ أَصْحَابِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فِي سَفَرَةٍ سَافَرُوهَا حَتَّى نَزَلُوا عَلَى حَيٍّ مِنْ أَحْيَاءِ الْعَرَبِ فَاسْتَضَافُوهُمْ فَأَبَوْا أَنْ يُضَيِّفُوهُمْ فَلَدَغَ سَيِّدُ ذَلِكَ الْحَيِّ فَسَعَوْا لَهُ بِكُلِّ شَيْءٍ. فَقَالَ بَعْضُهُمْ: لَوْ أَتَيْتُمْ هَؤُلَاءِ الْهَطَّ الَّذِينَ نَزَلُوا لَعَلَّهُ أَنْ يَكُونَ عِنْدَ بَعْضِهِمْ شَيْءٌ. فَأَتَوْهُمْ فَقَالُوا: يَا أَيُّهَا الْهَطُّ إِنَّ سَيِّدَنَا لُدِغَ وَسَعَيْنَا لَهُ بِكُلِّ شَيْءٍ لَا يَنْفَعُهُ فَهَلْ عِنْدَ أَحَدٍ مِنْكُمْ مِنْ شَيْءٍ؟ فَقَالَ بَعْضُهُمْ: نَعَمْ وَاللَّهِ إِنِّي لَأَرْقِي وَلَكِنَّ وَاللَّهِ لَقَدْ اسْتَضَفْنَاكُمْ فَلَمْ تُضَيِّفُونَا فَمَا أَنَا بِرَاقٍ لَكُمْ حَتَّى تَجْعَلُوا لَنَا جُعَلًا. فَصَالِحُوهُمْ عَلَى قَطِيعٍ مِنَ الْغَنَمِ. فَقَالَ بَعْضُهُمْ: اقْسِمُوا. فَقَالَ الَّذِي رَقِيَ: لَأَتَّعِلُوا حَتَّى تَأْتِيَ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَتَذَكُرَ لَهُ الَّذِي كَانَ فَتَنْظُرَ مَا يَأْمُرُ نَا. فَقَدِمُوا عَلَى رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ (الْمَدِينَةَ) فَذَكَرُوا لَهُ فَقَالَ: وَمَا يُدْرِيكَ أَنَّهَا رُقِيَّةٌ؟ ثُمَّ قَالَ: قَدْ أَصَبْتَهُمْ اقْسِمُوا وَاضْرِبُوا لِي مَعَكُمْ سَهْمًا فَضَحِكَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ.

Artinya :Dari Abu Sa'id RA, ia berkata, “Sekelompok sahabat Nabi SAW pergi dalam sebuah perjalanan yang mereka lakukan, sampai mereka singgah di suatu perkampungan Arab. Mereka minta jamuan kepada penduduk perkampungan itu, tetapi mereka menolak untuk memberi jamuan. Tak lama kemudian pemimpin perkampungan itu tersengat hewan, para pendudukpun berusaha apa saja untuk (pengobatan)nya, namun tidak ada yang dapat memberi manfaat apa-apa kepadanya. Lalu sebagian mereka berkata, “Sebaiknya kalian mendatangi orang-orang yang singgah itu, barangkali saja sebagian mereka mempunyai sesuatu. Merekapun mendatangi para sahabat Nabi itu, seraya berkata, “Wahai orang-orang, sesungguhnya pemimpin kami tersengat hewan dan kami sudah berusaha segala sesuatu untuknya, namun tidak ada yang memberi manfaat apa-apa, apakah salah satu di antara kamu mempunyai sesuatu?” (dalam riwayat lain: Lalu seorang budak perempuan datang



seraya berkata, “Sesungguhnya pemimpin kampung disengat hewan dan pemimpin kelompok kami sedang pergi. Adakah di antara kamu orang yang dapat me-ruqyah?”). Sebagian sahabat Nabi itu berkata, “Ya, demi Allah; sesungguhnya aku akan me-ruqyah. Tapi demi Allah sungguh kami telah meminta jamuan kepada kamu, tapi kamu tidak mau memberi kami jamuan, karena itu aku tidak akan me-ruqyah sebelum kamu memberikan upah untuk kami. Akhirnya mereka berdamai siap memberikan sebagian kambing (Dalam jalur periwayatan lain: Seseorang yang tidak kami ketahui pernah me-ruqyah, ia berdiri bersamanya) Ia mulai mengumpulkan ludah dan meludahkannya kepadanya seraya membaca, *Al hamdu lillahi rabbil ‘alamin*”, lalu seakan-akan pemimpin perkampungan itu terlepas dari ikatan. Iapun mulai berjalan dan tidak ada penyakit apa-apa padanya.” Abu Said berkata, “Mereka pun memenuhi janji memberikan upah kepada para sahabat Nabi itu. (Dalam jalur periwayatan lain: Ia pun me-ruqyah pemimpin perkampungan itu, lalu pemimpin itu sembuh dan memerintahkan untuk memberikan tiga puluh ekor kambing dan memberi minum susu kepada kami. Sewaktu ia kembali, kami bertanya, “Apakah kamu pandai meruqyah atau kamu pernah meruqyah?” Ia menjawab: Aku hanya meruqyahnya dengan *Ummul Kitab*.”) sebagian mereka berkata, “Bagilah (kambing-kambing upahan itu).” Orang yang meruqyah berkata “Jangan kalian lakukan, sebelum kita mendatangi Nabi SAW lalu kita ceritakan kepada beliau apa yang terjadi, nanti kita liat apa yang beliau perintahkan kepada kita. Akhirnya mereka tiba di hadapan Rasulullah SAW (di Madinah). Mereka menuturkan kepada beliau, lalu beliau bersabda, “Apa yang membuat kamu tahu bahwa ia (surat Al-Fatihah) ruqyah?” Kemudian beliau bersabda, “Kamu telah bertindak tepat. Bagilah dan berikan satu bagian untukku yang ada bersamamu.” Rasulullah SAW tersenyum (dalam jalur periwayatan lain : Beliau tersenyum dan bersabda, “Apa yang membuatmu tahu bahwa ia ruqyah”)<sup>33</sup>.

Hadis di atas menjelaskan bahwa Rasulullah SAW membolehkan para sahabat melakukan praktek *ji’alah*, yaitu Rasul menyetujui pengambilan imbalan dari jasa ruqyah yang dilakukan sahabat sehingga biasa menyembuhkan pemimpin suku Arab, dan beliau menerima satu bagian darinya. Ibnu Rusyd menambahkan kebolehan *ji’alah* dengan berpegangan pada ijma ulama mengenai

<sup>33</sup> Muhammand Nasiruddin Al Abani, *Ringkasan Shahih Bukhari* (Jakarta: Putaka Azzam, 2007), hlm. 152-155

kebolehan pengimbalan berkenaan dengan larinya hamba sahaya dan jasa pertanyaan.<sup>34</sup>

Masalah tersebut termasuk kedalam masalah klasik, karena menurut pengetahuan umum pada masa sekarang tidak ada lagi yang namanya hamba sahaya, namun *ji'ālah* pada masa lalu banyak di praktekkan dalam masalah seorang sayed (majikan) yang kehilangan hamba sahayanya membuat sayembara bagi siapa yang menemukannya akan diberikan imbalan yang telah disepakati di awal perjanjian. Ulama bersepakat bahwa hal tersebut dibolehkan menjadi akad *ji'ālah*.

Dari penjelasan ayat dan hadis di atas dapat dijelaskan, Allah menegaskan kepada manusia apabila seseorang telah melaksanakan suatu pekerjaan, maka mereka berhak atas imbalan dari pekerjaan yang telah dilakukan secara halal sesuai dengan perjanjian yang telah mereka perjanjikan. Allah juga menegaskan bahwa *ji'ālah* dibolehkan dalam Islam karena antar kedua belah pihak yang melaksanakan perjanjian (akad) sama-sama diuntungkan.

Secara logika *ji'ālah* dapat dibenarkan karena merupakan salah satu cara untuk memenuhi kebutuhan manusia, sebagaimana halnya dengan *ijarah* dan *mudharabah* (perjanjian kerja sama dagang).

Mazhab Hanafi berpendapat bahwa *ji'ālah* yang dibenarkan hanya terbatas pada hal yang menjanjikan upah untuk yang mengembalikan (budak yang melarikan diri), meskipun tanpa persyaratan tertentu. Bolehnya melakukan *Ji'ālah* yang khusus untuk mengembalikan budak itu didasarkan pada dalil hukum yang

---

<sup>34</sup> Ibnu Rusyid, *Bidayatul Mujtahid*,..., hlm. 102

di sebut *ih̄tishan*. Mazhab Hanafi melarang *ji'ālah* karena dalam *ji'ālah* terkandung unsur *gharar* karena di dalamnya boleh saja tidak ditegaskan batas waktu dan bentuk atau cara melaksanakannya. Perbuatan yang mengandung unsur *gharar* itu sendiri merugikan salah satu pihak dan dilarang dalam Islam.

### 2.1.3 Rukun dan Syarat Ji'ālah

Rukun merupakan hal yang sangat esensial artinya bila rukun tidak terpenuhi atau salah satu di antaranya tidak sempurna (cacat), maka suatu pekerjaan tidak sah (batal). Akad *ji'ālah* adalah komitmen berdasarkan satu pihak, sehingga akad *ji'ālah* terjadi dengan adanya beberapa rukun ini, yaitu:<sup>35</sup>

#### 1. *Aqidain*

*Aqidain* adalah dua orang yang berakad, yaitu pemberi pekerjaan atau imbalan (*ja'il*) dan penerima pekerjaan atau imbalan (*'amil*). Para pihak yang mengadakan perjanjian harus orang yang cakap hukum, artinya mampu. Dengan kata lain, para pihak harus berakal dan bisa membedakan mana yang baik dan mana yang tidak baik.

#### 2. *Shighat*

*Shighat* merupakan lafadz izin dari kedua pihak yang melakukan akad *ji'ālah* untuk menyebutkan tugas masing-masing secara jelas, menyebutkan imbalan yang jelas dan di inginkan secara umum serta adanya komitmen untuk memenuhi kewajiban dari masing-masing pihak. Ucapan tidak mesti keluar dari orang yang memerlukan jasa (*ja'il*), seperti juga boleh dari orang lain seperti

<sup>35</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*,..., hlm. 315

wakilnya, anak bahkan orang lain yang bersedia memberikan imbalan atau hadiah. *Shighat* akad *Ji'ālah* tidak disyaratkan adanya ucapan qabul (penerimaan) dari 'amil (pekerja), karena akad *Ji'ālah* merupakan komitmen dari satu pihak (*ja'il*).<sup>36</sup>

### 3. 'Amal

'Amal adalah pekerjaan yang di gunakan sebagai objek *ji'ālah* yang sudah diketahui jenis pekerjaannya saat terjadinya akad. Seperti mengobati orang yang sakit, membuat pagar atau tembok, mengembalikan barang yang hilang dan lain sejenisnya.

### 4. Ja'al

*Ja'al* adalah imbalan yang dijanjikan oleh pemberi pekerjaan (*ja'il*) kepada penerima pekerjaan ('amil).

Disamping rukun yang telah disebutkan di atas, *ji'ālah* juga mempunyai beberapa syarat yang harus dipenuhi, yaitu sebagai berikut:

1. Ahliyyatul *ta'aqud* (dibolehkan melakukan akad). Menurut ulama Syafi'iyah dan Hanabilah, seorang *ja'il*, baik pemilik maupun bukan harus memiliki kebebasan dalam melakukan akad (baligh, berakal dan bijaksana). Maka tidak sah akad seseorang *ja'il* yang masih kecil, gila dan yang dilarang membelanjakan hartanya karena bodoh atau idiot. Adapun 'amil jika sudah ditentukan pihak yang akan melakukannya, maka di syartkan baginya kemampuan untuk melakukan pekerjaan, sehingga tidak sah 'amil yang tidak mampu melakukan pekerjaan, seperti anak kecil yang tidak mampu bekerja karena tidak ada manfaatnya. Dan jika 'amil itu

---

<sup>36</sup> Wahbah Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adilatuhu, ..., hlm. 434*

bersifat umum (tidak ditentukan orang yang melakukannya), maka cukup baginya mengetahui pengumuman mengenai akad *ji'alah* itu. Sedangkan menurut ulama Malikiyyah dan Hanafiyah, akad *ji'alah* sah dikerjakan oleh anak-anak yang *mumayyiz*, adapun sifat taklif (pembebanan kewajiban) itu adalah syarat keterikatan kepada akad.

2. Upah dalam akad *ji'alah* harus harta yang diketahui. Jika upah itu tidak diketahui, maka akadnya menjadi batal disebabkan imbalan yang belum jelas. Seperti jika seseorang mengatakan, “Barang siapa yang menemukan mobil saya maka dia kan mendapatkan pakaian”, atau, “Maka saya merelakannya”, dan sebagainya. Dalam keadaan ini, maka orang yang menemukannya atau mengembalikannya berhak mendapatkan upah umum yang berlaku (*ujratul mitsl*). Akad ini serupa dengan akad *ijarah* yang rusak (*Ijarah fasidaah*). Dan jika upah itu berupa barang haram, seperti khamar atau barang-barang yang ter-*ghashab* (diambil oleh orang lain tanpa hak), maka akadnya juga batal karena kenajisan khamar dan ketidakmampuan untuk menyerahkan barang yang ter-*ghashab*.
3. Manfaat yang di minta dalam akad *ji'alah* harus dapat diketahui dan dibolehkan secara syara'. Oleh karena itu, tidak boleh akad *ji'alah* untuk mengeluarkan jin dari tubuh seseorang dan melepaskan sihir itu sudah benar-benar terlepas atau belum. Akad *ji'alah* juga tidak boleh untuk sesuatu yang diharamkan manfaatnya, seperti menyanyi, meniup seruling, meratapi dan semua hal yang diharamkan. Kaidah yang berkaitan dengan ini adalah bahwa sesuatu yang dibolehkan mengambil imbalan darinya

dalam akad *ijarah*, dibolehkan mengambil imbalan darinya dalam akad *ji'alah*. Dan sesuatu yang tidak boleh mengambil imbalan darinya dalam akad *ijarah*, tidak dibolehkan mengambil imbalan darinya dalam akad *ji'alah*. Hal ini berdasarkan firman Allah :

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تُحِلُّوا شَعِيرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا  
الْقَلَائِدَ وَلَا ءَامِينَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ  
فَأَصْطَادُوا 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 ﴿٢١﴾

*Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi’ar-syi’ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keridhaan dari Tuhannya dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, maka bolehlah berburu. Dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”.(Q.S Al- Maidah : 2)*

Ulama Malikiyyah menambahkan bahwa setiap sesuatu yang dibolehkan melakukan akad *ji'alah* padanya, seperti menggali sumur dipadang luas (bukan milik seseorang), juga dibolehkan akad *ijarah* juga tetapi tidak sebaliknya dimana tidak semua yang dibolehkan akad *ijarah* padanya maka dibolehkan akad *ji'alah*, seperti jual beli barang dagangan,

membantu selama satu bulan, dan menggali sumur dilahan miliknya. Seluruh pekerjaan ini boleh dilakukan melalui akad *ijarah* tapi tidak boleh dengan akad *ji'alah*. Oleh karena itu, akad *ijarah* lebih umum daripada segi objek akadnya. Penyebab ketidakabsahan akad *ji'alah* pada contoh-contoh di atas adalah karena akad *ji'alah* tidak boleh dilakukan kecuali pada pekerjaan yang manfaatnya tidak dapat diperoleh oleh pembuat akad (*ja'il*) kecuali telah diselesaikan secara keseluruhan. Contoh-contoh di atas manfaatnya tetap dapat diperoleh oleh *ja'il*, meskipun pekerjaannya tidak diselesaikan oleh *'amil*.

Pendapat yang *masyur* dikalangan ulama Malikiyyah mengatakan bahwa harus ada manfaat yang benar-benar dapat dirasakan oleh *ja'il*. Jadi, barang siapa yang berjanji memberikan upah sebesar satu dinar bagi orang yang mampu menaiki gunung bukan untuk suatu manfaat tertentu baginya, maka tidak sah akad tersebut atau akad *ji'alah*nya itu. Sedangkan ulama Syafi'iyyah mensyaratkan adanya suatu kesulitan tertentu dalam objek pekerjaan dalam akad *ji'alah*. Jika tidak, maka orang yang melakukannya tidak berhak mendapatkan apapun, karena sesuatu yang tidak memiliki kesulitan tertentu tidak bisa diberikan imbalan kepadanya.

4. Ulama Malikiyyah tidak membolehkan ada batas waktu tertentu dalam akad *ji'alah*. Sebagian dari mereka berpendapat bahwa dibolehkan menyebutkan waktu dan pekerjaan yang diinginkan, seperti jika seorang *ja'il* berkata “Barang siapa yang bisa menjahit pakaian buat saya dalam satu hari, maka dia akan mendapatkan upah sekian.” Jika ada seseorang

yang mampu mengerjakannya pada waktu yang telah ditentukan, maka dia berhak mendapatkan upah dan tidak berkewajiban melakukan hal yang lainnya. Dan jika ia tidak dapat mengerjakannya pada waktu yang telah ditentukan, maka dia tidak berhak mendapatkan apapun. Dan sebagian ulama Malikiyyah, yaitu Al Qadhi Abdul Wahab berbeda pendapat dengan Ibnu Rusyd yaitu dalam akad jialah hendaknya pekerjaan yang diminta adalah ringan, meskipun pekerjaannya banyak, seperti mengembalikan sejumlah unta yang lari atau kabur. Dan sebagaimana telah disebutkan, para ulama Malikiyyah mengharuskan tidak adanya syarat pemberian upah jialah secara kontan. Jika disyaratkan tunai maka akad jialah itu tidaklah sah, karena hal itu seperti akad pinjaman yang menarik manfaat meskipun masih berupa kemungkinan. Sedangkan menyegerakan upah dengan tanpa syarat dalam akad maka tidak membuat akad tersebut tidak sah.<sup>37</sup>

#### **2.1.4 Pembatalan *Ji'ālah***

Karena mazhab Syafi'i dan Hambali memandang *ji'ālah* sebagai perbuatan hukum yang bersifat sukarela menurut mereka baik pihak pertama maupun pihak kedua dapat melakukan pembatalan (*fasakh*) terhadap *ji'ālah* yang mereka sepakati. Akan tetapi mereka berbeda pendapat tentang waktu bolehnya melakukan pembatalan tersebut.

Mazhab Maliki berpendapat bahwa *ji'ālah* dapat dibatalkan oleh pihak pertama sebelum pekerjaan dimulai oleh pihak kedua, sedangkan Mazhab Syafi'i dan Hambali berpendapat bahwa pembatalan itu dapat dilakukan oleh salah satu

---

<sup>37</sup> Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu...*, hlm. 435-437



pihak setiap waktu, selama pekerjaan tersebut belum selesai dilaksanakan, sebagai halnya dengan perikatan sukarela lainnya. Apabila salah satu pihak membatalkan *ji'ālah* sebelum pekerjaan dimulai atau pihak kedua yang telah ditentukan dengan tegas orangnya oleh pihak pertama membatalkan *ji'ālah* ketika pekerjaan berlangsung, maka pembatalan itu tidak menimbulkan akibat hukum, baik kepada pihak pertama maupun pihak kedua. Alasannya ialah pada kondisi pertama pihak kedua belum melakukan perbuatan hukum apapun, sedangkan pada kondisi kedua tujuan pihak pertama belum tercapai. Akan tetapi, jika pembatalan dilakukan oleh pihak pertama ketika pihak kedua sedang melakukan pekerjaan tersebut, maka menurut Mazhab Syafi'i dan Hambali pihak pertama wajib membayar upah kepada pihak kedua sesuai dengan volume atau masa kerja yang telah dilaksanakannya.

Apabila pekerjaan *ji'ālah* dilaksanakan oleh beberapa orang secara bersama-sama baik mereka telah ditentukan terlebih dahulu oleh pihak pertama atau tidak ditentukan sama sekali sebelumnya, kemudian mereka berhasil melaksanakan pekerjaan tersebut, maka upah atau hadiah yang dijanjikan oleh pihak pertama dibagi antara mereka secara bersama-sama. Dengan kata lain, pihak pertama tidak berkewajiban menambah upah dari jumlah yang telah ditentukan sebelumnya meskipun yang mengerjakannya lebih dari satu orang.

Selanjutnya, Mazhab Syafi'i dan Hambali berpendapat bahwa pihak pertama dapat mengubah jumlah upah dan hadiah yang dijanjikan semula baik dengan cara menambah jumlahnya atau menguranginya. Akan tetapi, menurut mazhab Hambali perubahan tersebut hanya boleh dilakukan ketika pekerjaan

tersebut belum dimulai. Apabila perubahan jumlah tersebut dilakukan setelah pekerjaan yang dimaksud sudah dilakukan, khususnya perubahan dalam bentuk pengurangan jumlah hadiah maka perubahan tersebut tidak berlaku. Sedangkan mazhab Syafi'i berpendapat bahwa perubahan jumlah hadiah tetap boleh dilakukan oleh pihak pertama selama pekerjaan yang dimaksud belum berhasil diselesaikan oleh pihak kedua. Akan tetapi, jika pihak pertama mengurangi jumlah upah atau hadiah tersebut ketika pekerjaan sudah berlangsung maka jumlah yang dilakukan ialah jumlah yang wajar menurut kebiasaan setempat (*Ujrah Al-Misl*). Alasan mazhab Syafi'i ialah perubahan yang dilakukan pihak pertama itu dipandang sebagai tindakan pembatalan (*fasakh*) terhadap pemberitahuannya yang pertama tentang kesediaannya untuk member upah yang telah di tentukan terdahulu. Pembatalan tersebut melahirkan konsekuensi bahwa pihak pertama wajib memberikan upah yang wajar menurut kebiasaan setempat kepada pihak kedua.<sup>38</sup>

### **2.1.5 Pendapat Ulama Tentang Akad Ji'alah**

Pendapat ulama menjadi petunjuk penting untuk menentukan hukum dalam setiap perbuatan manusia. Apalagi terkait dengan transaksi muamalah yang biasanya tidak banyak dibahas maupun dijelaskan dalam kitab suci Al- Qur'an layaknya perkara-perkara yang menyangkut ketauhidan atau ibadah wajib seperti salat, puasa dan lain-lain. Ulama telah berijtihad mengumpulkan dalil-dalil hukum

---

<sup>38</sup> Abdul Aziz Dahlan, *Ensiklopedi Hukum Islam*, (Jakarta: Ikhtikar Baru Van Hoeve, 2006), hlm. 817-818

yang disajikan dengan baik dan teratur, agar umat muslim tidak menyimpang dalam membuat suatu keputusan apalagi keluar dari jalur syariat Islam.

Dalam akad *ji'ālah* beberapa ulama yang membolehkan akad *ji'ālah* berbeda pendapat dalam masalah sebagai berikut:

#### 1. Sifat hukum *ji'ālah* dan waktu pembatalan *ji'ālah*

Jumhur fuqaha telah membolehkan akad *ji'ālah*, yaitu dengan sifat *ja'iz gairu lazim* (diperbolehkan dan tidak mengikat), dan dibolehkan dalam transaksi *ji'ālah* baik *ja'il* (pemilik pekerjaan) maupun *'amil* (pekerja) untuk membatalkan transaksi. Tetapi beberapa ulama berbeda pendapat tentang kapan waktu pembatalannya. Mazhab Maliki berpendapat, bahwa *ji'ālah* hanya dapat dibatalkan oleh pihak pertama sebelum dimulai oleh pihak kedua. Mazhab Syafi'i dan Hambali berpendapat bahwa pembatalan itu dapat dilakukan oleh salah satu pihak setiap waktu, selama pekerjaan itu belum selesai dilaksanakan, karena pekerjaan itu dilaksanakan atas dasar sukarela. Namun menurut mereka, apabila *ja'il* (pemilik pekerjaan) membatalkannya, sedangkan *'amil* (pekerja) belum selesai mengerjakannya maka pekerja harus mendapatkan imbalan yang pantas sesuai dengan perbuatan yang dilakukannya. Walaupun pekerjaan itu dilaksanakan atas dasar sukarela, tetapi kebijaksanaan perlu diperhatikan.

#### 2. Penambahan dan Pengurangan Imbalan *ji'ālah*

Mazhab Syafi'iyah dan Hanabilah berpendapat *ja'il* dibolehkan menambah atau mengurangi imbalan yang diberikan kepada *'amil*, karena *ji'ālah* merupakan akad *ja'iz gairu lazim* (diperbolehkan dan tidak mengikat), namun ulama Syafi'iyah membolehkan penambahan atau pengurangan tersebut sebelum

selesainya pekerjaan ataupun sesudahnya, seperti perkataan seseorang :” Barang siapa yang menemukan barang yang hilang maka aku akan memberikan imbalan kepadanya 10 dirham”. Kemudian ia berkata “ Padanya 5 dirham atau lebih”. Adapun ulama Hanabilah membatasi perubahan ini boleh pada sebelum dilakukannya pekerjaan tersebut.<sup>39</sup>

Dalam masalah ini, ulama membolehkan perubahan menambah atau mengurangi imbalan, hanya saja para ulama berbeda pendapat mengenai batasan waktu yang dibolehkan untuk mengubah perjanjian yaitu perubahan dengan menambah atau mengurangi imbalan yang diberikan kepada *'amil*. Ulama Hanabilah membatasinya sebelum pekerjaan di mulai, dapat di artikan bahwa perubahan tersebut tidak dapat di ubah lagi apabila pekerjaan telah berjalan. Namun berbeda dengan ulama Syafi'iyah yang membolehkan terjadinya perubahan tersebut selama pekerjaan selesai. Jadi, kapanpun sebelah pihak untuk melakukan perubahan dalam imbalan itu dibolehkan selama tidak ada yang menzalimi.

### 3. Kedudukan *ji'alah*

Transaksi imbalan (*al-ju'al*) adalah segala bentuk pekerjaan (jasa), yang pemberi imbalan tidak mengambil sedikitpun dari imbalan (hadiah) itu. Sebab, jika pemberi imbalan mengambil sebagian dari imbalan itu, berarti ia harus terikat dengan jasa dan pekerjaan itu. Padahal jika calon penerima imbalan itu (*maj'ul*) gagal mendatangkan manfaat, seperti ditetapkan dalam transaksi imbalan (*al-ju'al*), ia tidak akan mendapatkan apa-apa. Jika pemberi imbalan (*ja'il*) mengambil hasil kerja calon penerima imbalan (*maj'ul*), tanpa imbalan kerja atau

---

<sup>39</sup> Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam Waadillatuhu*, jilid 5, hlm. 520

jasa tertentu, berarti ia telah melakukan suatu kezaliman.<sup>40</sup> Dapat diartikan bahwa pekerja berhak atas seluruh imbalan yang diperjanjikan, dan pemberi imbalan tidak boleh mengambil bagian dari imbalan tersebut.

Berdasarkan pendapat diatas dapat dikatakan bahwa, dalam *ji'ālah* imbalan akan diberikan apabila pekerja telah berhasil melaksanakan tugas dengan sempurna, apabila tidak berhasil melakukan pekerjaan tersebut sampai selesai maka pekerja tidak berhak atas imbalan yang diperjanjikan. Berbeda halnya dengan akad sewa-menyewa yaitu upah akan di berikan sebanding dengan pekerjaan yang telah diselesaikan, apabila pekerjaan tersebut hanya dapat diselesaikan sebagian, maka pekerja akan mendapatkan upah sebagian.

## 2.2 Sistem Pemasaran Dalam Multilevel Marketing

### 2.2.1 Pengertian Multilevel Marketing

*Multilevel Marketing* (MLM) berasal dari bahasa Inggris, *multi* berarti banyak, *level* berarti jenjang atau tingkat, sedangkan *marketing* adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut *multilevel*, karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat.<sup>41</sup>

Secara etimologi, *multilevel marketing* adalah pemasaran yang dilakukan melalui banyak level (tingkatan), yang sering di sebut juga dengan istilah *up line* (tingkat atas) dan *down line* (tingkat bawah). Bisnis MLM ini menerapkan system pemasaran modern melalui jaringan kerja (*network*) distribusi yang berjenjang,

<sup>40</sup> Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid*, ... hlm. 102 dan 231

<sup>41</sup> Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2006), hlm.

yang dibangun secara permanen dengan memosisikan pelanggan sekaligus sebagai tenaga pemasaran.<sup>42</sup>

*Multilevel Marketing* adalah suatu konsep penyaluran barang (produk atau jasa tertentu) yang memberi kesempatan kepada konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan memperoleh keuntungan didalam garis kemitraannya.<sup>43</sup>

*Multilevel marketing* merupakan sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memosisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Singkatnya, bahwa *multilevel marketing* adalah suatu konsep penyaluran (distribusi) barang berupa produk dan jasa tertentu yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan memperoleh keuntungan didalam garis kemitraannya.

Bisnis MLM ini bisa juga disebut sebagai *network marketing*. Ini adalah sebuah bisnis yang menggunakan strategi jaringan dalam memasarkan jaringannya. Biasanya orang yang bergabung disebut distributor, yang tugas pokoknya adalah melakukan penjualan dan memperbesar jaringan di bawahnya.<sup>44</sup>

### **2.2.2 MLM Menurut Hukum Islam**

Pada dasarnya semua bentuk kegiatan bisnis menurut syariat Islam termasuk dalam kategori muamalat yang hukumnya sah dan boleh dilakukan. Hal ini sesuai dengan kaidah:

---

<sup>42</sup> Veithzal Rivai, *Islamic Marketing: Membangun dan Mengembangkan Bisnis dengan Praktik Marketing Rasulullah SAW*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012), hlm. 297

<sup>43</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2013), hlm. 614

<sup>44</sup> Pindi Kisata, *Why Not MLM?*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2005), hlm. 3

“ Pada dasarnya semua akad dan muamalat hukumnya sah sehingga ada dalil yang membatalkan dan mengharamkannya.”

Islam memahami bahwa perkembangan budaya bisnis berjalan begitu cepat dan dinamis. Berdasarkan hadis dan kaidah di atas terlihat bahwa Islam memberikan jalan dan kebebasan bagi manusia untuk melakukan improvisasi dan inovasi melalui sistem, teknik dan mediasi dalam melakukan perdagangan. Disamping memberikan kebebasan yang sangat dalam melakukan transaksi bisnis, Islam juga memberikan batasan- batasan atau rambu- rambu yang harus di perhatikan oleh pelaku bisnis.<sup>45</sup>

Dalam literatur hukum Islam, sistem MLM ini dapat dikategorikan pembahasan fiqh muamalah dalam kitab *Buyu'* mengenai perdagangan atau jual beli. Oleh karena itu, dasar hukum yang dapat dijadikan panduan bagi umat Islam terhadap bisnis MLM ini antara lain adalah konsep jual beli, tolong menolong dan kerja sama (*taawun*). Dalam Al-Quran, dasar hukum jual beli di antaranya terdapat dalam QS. Al-Baqarah: 275 yang menegaskan halalnya jual beli, yang berbunyi:

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

Artinya: “Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran

<sup>45</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat...*, hlm. 614-615

(tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), 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 (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”.

Sedangkan dasar hukum *ta'awun*, diantaranya QS. Al-Maidah: 2 yang berbunyi:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تُحِلُّوْا شَعْيِرَ اللّٰهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا  
ءَامِيْنَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبْتَغُوْنَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا ۗ وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوْا وَلَا  
تَجْرِمْنَكَمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ اَنْ صَدُّوْكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ اَنْ تَعْتَدُوْا ۗ وَتَعَاوَنُوْا  
عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوٰى ۗ وَلَا تَعَاوَنُوْا عَلَى الْاِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللّٰهَ ۗ اِنَّ اللّٰهَ شَدِيْدُ

الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi’ar-syi’ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keridhaan dari Tuhannya dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, maka bolehlah berburu. Dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”.

Jadi, pada dasarnya , hukum dari MLM adalah mubah, asalkan tidak mengandung unsur-unsur sebagai berikut:

- a. Riba



- b. *Gharar* atau ketidakjelasan
- c. *Dharar* atau merugikan/ menzalimi pihak lain, dan
- d. *Jahalah* atau tidak transparan.

Karena MLM merupakan perdagangan, oleh karena itu juga harus memenuhi syarat sahnya suatu perikatan, sebagaimana telah di atur dalam Pasal 1320 BW, yaitu:

- a. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya
- b. Kecakapan untuk membuat suatu perikatan
- c. Suatu hal tertentu
- d. Suatu sebab yang halal.<sup>46</sup>

Keempat syarat perjanjian di atas oleh para ahli hukum dibagi menjadi dua bagian besar, yaitu syarat subjektif dan syarat objektif, dimana sepakat mereka yang mengikatkan dirinya dan kecakapan untuk membuat suatu perikatan digolongkan sebagai syarat subjektif karena berkaitan dengan subjek perikatan, sedangkan suatu hal tertentu dan suatu sebab yang halal di golongan sebagai syarat objektif karena berkaitan dengan objek kontrak.

Konsekuensi dari tidak dipenuhinya syarat tersebut juga oleh para ahli hukum dikatakan bahwa apabila syarat subjektif tidak terpenuhi, maka perjanjian tersebut dapat dibatalkan, sedangkan apabila syarat objektif tidak dipenuhi, maka perjanjian batal demi hukum.<sup>47</sup>

Dalam musnad Ahmad di catat bahwa Muhammad SAW pernah memasarkan produk Khadijah di Bahrain, tepatnya di pasar Mushaqqar. Yang

---

<sup>46</sup> Gemala Dewi, *Hukum Perikatan di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2006) hlm. 190

<sup>47</sup> Ahmadi Miru, *Hukum Kontrak Bernuansa Islam*, (Jakarta: Rajawali, 2013) hlm. 25-26

cukup menarik adalah sebelum melakukan klasifikasi, beliau terlebih dahulu mengenal market, sehingga mendapatkan detail konsumen yang diperlukan untuk melakukan proses klasifikasi. Pola pikirnya yang menginspirasi *one ion one marketing* jelas merupakan hal yang sangat mudah untuk memasarkan produk. Beliau tidak hanya akan dapat menjual, tetapi juga dapat mendekati diri dengan konsumen. Hingga akhirnya ia dapat menggali hal-hal yang menjadi kebutuhan dan keinginan konsumen.<sup>48</sup>

### **2.2.3 Ketetapan DSN MUI Mengenai Bonus Dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.**

Bonus adalah imbalan yang diberikan kepada perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan jasa. Namun, definisi ini masih bersifat umum, maka dari itu DSN MUI menerbitkan fatwa mengenai Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) untuk membedakan perusahaan MLM yang sesuai dengan ekonomi Islam dengan perusahaan MLM konvensional. Didalam fatwa tersebut juga menjelaskan lima poin prosedur pemberian intensif berupa bonus yang sesuai dengan ekonomi Islam yaitu:

1. Komisi (didalamnya termasuk bonus) yang diberikan kepada perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil

---

<sup>48</sup> Syaiful Bakhri & Abdussalam, *Sukses Bisnis Ala Rasulullah*, (Penerbit Erlangga, 2012), hlm. 82

penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PBLs.

2. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi sesuai dengan target penjualan barang dan jasa yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
3. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan atau penjualan barang dan jasa.
4. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota tidak menimbulkan *ighra*'.
5. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus anggota pertama dengan anggota berikutnya.<sup>49</sup>

#### **2.2.4 Perbedaan *Multilevel Marketing* dengan *Money Game***

Secara sistematis, system kerja MLM dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Mula-mula perusahaan berusaha menjaring konsumen untuk menjadi member dengan cara mengharuskan calon konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu.
2. Dengan membeli paket produk perusahaan tersebut, pihak pembeli diberi satu formulir keanggotaan (member) dari perusahaan.
3. Sesudah menjadi member, maka tugas berikutnya adalah mencari member baru dengan cara seperti di atas yaitu membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.

---

<sup>49</sup> DSN MUI, *Fatwa Dewan Syariah Nasional, No: 75/DSN-MUI/VII?2009, Tentang Pedoman Langsung Penjualan Syariah (PBLs)*, diakses Pada Tanggal 14 Juli pada situs: <http://www.dsnmui.or.id>

4. Para member baru juga bertugas mencari calon member baru lainnya dengan cara seperti di atas, yaitu membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.
5. Jika member mampu menjaring member baru yang banyak maka ia akan mendapatkan bonus. Semakin banyak member yang dapat djaring, maka semakin banyak pula bonus yang di dapatkan karena perusahaan meras di untungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan.
6. Dengan adanya para member baru yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan, maka member yang berada pada level pertama, kedua dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan.<sup>50</sup>

Pembeli pertama dinamakan sebagai promoter (*upline*) dan mendapatkan sejumlah uang atau poin tertentu sebagai komisinya apabila telah merekrut anggota baru. Anggota yang telah direkrut olehnya dinamakan bawahan (*downline*). Kemudian setiap hari mereka yang bergabung dalam program tersebut akan merekrut orang lain menjadi anggota dengan membeli produknya. *Upline* akan mendapat tambahan point dengan sebab rekrutmennya dan rekrutmen orang yang telah direkrutnya dan seterusnya demikian, hingga tak terbatas.

Sistem pemasaran berjenjang pada hakikatnya adalah system pemasaran barang. Banyaknya bonus yang di dapat dari omset penjualan yang didistribusikan melaalui jaringannya. Sebaliknya, pada permainan uang bonus didapat dari

---

<sup>50</sup> Kholid Syamhudi, Lc, *Siapa Bilang MLM Haram*, (Bogor: Pustaka Darul Ilmi, 2009), hlm. 27-28 dan 49

perekrutan member bukan merupakan omset penjualan. Kesulitan membedakan pemasaran berjenjang dengan permainan uang terjadi karena bonus yang diterima berupa gabungan dengan komposisi tertentu antarabonus perekrutan dan komisi omset penjualan.

Sistem permainan uang (*money game*) cenderung menggunakan skema piramida dan orang yang terakhir bergabung akan kesulitan mengembangkan bisnisnya. Dalam pemasaran berjenjang, walaupun dimungkinkan telah memiliki banyak bawahan, tetapi tanpa omset tentu saja bonus tidak akan diperoleh. Berikut merupakan perbedaan antara MLM dengan *money game* yang cenderung menggunakan system piramida:<sup>51</sup>

**Tabel 2.1**

**Perbedaan *Multilevel Marketing* dengan *Money Game***

Multi Level Marketing	Money Game
Suatu bentuk bisnis yang sepenuhnya sah.	Suatu skema jalan pintas tidak resmi.
Didasarkan atas prinsip mensponsori dan mengajari orang lain, untuk membantu mereka agar berhasil dalam menjalankan bisnis secara terus menerus.	Didasarkan pada prinsip bergabung dahulu atau segera mungkin, sehingga seseorang bisa mendaftarkan atau mendorong agar melakukan hal serupa.
Melibatkan adanya proses pemindahtanganan produk atau jasa dari produsen ke konsumen.	Merupakan pemindahtanganan uang dari seseorang di piramida bawah kepada seseorang di bagian atas. Terkadang juga ditawarkan sebuah produk tapi nilainya sangat rendah, dan produk bersifat incidental karena titik beratnya adalah merekrut orang agar mendaftar dan memberikan uang kepada orang lain.
Konumen bisa membeli barang atau jasa tanpa harus terlibat dalam program pemasaran, sebaliknya	Setiap orang harus bergabung kedalam piramida untuk bisa ikut berpartisipasi dan tidak ada produk berharga yang

<sup>51</sup> Brian Tracy, *MLM Sukses: Panduan Lengkap dan Praktis Menjadi Entrepreneur MLM yang Sukses*, (Jakarta: Delapratama Publishing, 2005), hlm. 32

<p>mereka yang memasarkan produk tidak harus membeli produk agar bisa memasarkan (meski itu memang bisa membantu).</p>	<p>ditawarkan ke konsumen. Sejumlah program piramida memang memiliki produk tapi tidak dijual secara ritel, hanya dipindahtangankan diantara rekrutan dan biasanya tidak ada yang memakai produk tersebut.</p>
<p>Suatu bentuk bisnis yang dikenal sepanjang perusahaan mematuhi undang-undang pemerintah, pada gilirannya para distributor perusahaan multi level akanmendapatkan berupa pajak pemerintah.</p>	<p>Suatu skema kaya mendadak yang oleh pemerintah di anggap resmi sebagai penipuan dimana mereka yang terlibat di dalamnya bisa dikenal berbagai macam denda dan hukuman.</p>
<p>Meereka yang mengikuti program ini belakangan selalu bisa menghasilkan lebih banyak daripada mereka yang sudah terlibat terlebih dahulu bergantung usaha mereka selalu ada konsumen baru dan calon distributor program tersebut</p>	<p>Mereka yang megikuti program itu belakangan menghasilkan jauh lebih sedikit dan akhirnya kehilangan uangnya karena setelah jangka waktu tertentu pasar menjadi jenuh atau skema terbuka seperti kenyataannya.</p>

## **BAB TIGA**

### **SISTEM BONUS *MULTILEVEL MARKETING* PT. MELIA SEHAT SEJAHTERA DITINJAU MENURUT KONSEP AKAD JI'ĀLAH**

#### **3.1 Gambaran Umum PT. Melia Sehat Sejahtera**

##### **3.1.1 Profil Perusahaan PT. Meia Sehat Sejahtera**

PT. Melia Sehat Sejahtera didirikan di Indonesia pada tahun 2002 yang awalnya bernama PT. Melia Summit Indonesia yang berkantor pusat di Malaysia. Pada pertengahan tahun 2005, kepemilikan PT. Melia Summit Indonesia di ambil alih oleh sebuah perusahaan besar bernama “Mother Nature Health Product” yang memiliki pabrik propolis dari Sidney, Australia. Pada bulan Maret 2006 PT. Melia Summit Indonesia secara remi berganti nama menjadi PT. Melia Nature Indonesia dengan sistem pemasaran dan produk yang sama seperti sebelumnya. Pada bulan Maret 2006 PT. Nature Indonesia dimiliki bersama oleh Mother Nature Health Produk dari Australian Herbal Science karena pada saat itu Herbal Science dari Malaysia menyuplai sebagian produk melia dan membeli sebagian saham kepemilikan PT. Melia Nature Indonesia dari Mother Nature Health Product. Pada tanggal 25 September 2015, PT Melia Natur Indonesia berubah nama menjadi PT. Melia Sehat sejahtera.<sup>1</sup>

PT. Melia Sehat Sejahtera yang didirikan oleh Ir. Syukurna Baban yang memiliki kantor yang megah empat lantai di Graha Grace Jln. Minangkabau No. 58, Pasar Manggis, Setia Budi, Jakarta Selatan merupakan salah satu perusahaan terbesar yang mendukung program pemerintah dengan membayar pajak untuk

---

<sup>1</sup> Starter Kit PT. Melia Sehat Sejahtera, hlm. 3

pembangunan bangsa Indonesia. Perusahaan ini memiliki dokumen perizinan sesuai dengan syarat pemerintah Indonesia seperti SIUPL dan telah di akui oleh MUI tentang kehalalan produk yang dipasarkan oleh perusahaan ini. Selain itu, perusahaan ini juga memiliki *partnership* dan di dukung penuh secara total oleh Manufacturing besar di Malaysia yaitu Herbal Science Sdn. Bhd.

PT. Melia Sehat Sejahtera memiliki ratusan stokis yang tersebar di Indonesia, salah satunya di Banda Aceh. PT. Melia Sehat Sejahtera di Banda Aceh didirikan oleh Irwandi Yusuf yang terletak di Jln. T. Iskandar No. 54, Lambhuk Banda Aceh. Perusahaan ini didirikan dengan misi untuk terus maju dan bergerak bersama para distributor yang dinamik serta memperoleh pangsa pasar guna emenuhi keinginan dan kepuasan para pelanggan serta berusaha menjadi perusahaan MLM terbaik dan mewujudkan peluang bagi kepentingan distributor.

PT. Melia Sehat Sejahtera merupakan perusahaan MLM yang memasarkan produk dengan sisitem *binary*.Perusahaan MLM ini bergerak dalam bidang kesehatan dimana produk yang dipasarkannya yaitu melia biyang dan propolis. elia biyang berasal dari kolustrum (susu awal sapi) yang berkhasiat untuk erangsang kelenjar pituitari/hipofisis di bagian otak agar dapat menghasilkan rmon pertumbuhan manusia (*human growth hormon*) dan merangsang IGF-1 yang erus berkurang sesuai peningkatan usia serta membantu membalikkan usia iologis sehingga dapat mengurangi dan mencegah resiko timbulnya penyakit. ahan kandungan melia biyang yaitu asam amino, kolustrum (susu awal sapi), vitB1, B2, B3, B6 dan B9. Melia Biyang dapat membantu meningkatkan day ingat, menguatkan tulang, memperbaiki penglihatan, meningkatkan kekuatan ental,



menyegarkan kulit dan membantu menghilangkan kerutan pada kulit, merangsang fungsi organ, meningkatkan daya tahan tubuh, mengurangi lemak badan, dan lain-lain.

Sedangkan propolis adalah bahan resin (damar) yang dikumpulkan lebah dari berbagai macam tumbuhan atau taruk (pucuk) muda dari kulit pohon terutama kulit pohon poplar, yang diolah dengan licin dan cairan air liur lebah yang berguna untuk menambal lubang atau rekahan sarang agar steril. Propolis mempunyai kandungan bioflavonoids yang tinggi dimana bioflavonoids mampu memulihkan sistem kapilari, memperbaiki kerapuhan dan kebocoran saluran darah. Propolis merupakan anti biotik alami yang membantu melawan penyakit yang disebabkan oleh virus, bakteri dan jamur seperti batuk, demam, sakit kepala, infeksi kulit, infeksi telinga, infeksi gigi, jerawat, herpes, penyakit kulit, kanker, maag, gangguan pencernaan, asam urat, rematik dan lain-lain.<sup>2</sup>

### **3.1.2 Rancangan Pemasaran PT. Melia Sehat Sejahtera**

Pemasaran dalam PT. Melia Sehat Sejahtera yaitu dengan pemberian bonus secara harian, mingguan, bulanan, bahkan tahunan yang dapat memberikan peluang yang sangat besar bagi seluruh member aktif yang bekerja untuk meningkatkan penghasilan, ekonomi bahkan mampu membangun kehidupan yang lebih baik. Untuk bergabung dalam pemasaran ini, maka para member harus mengisi formulir pendaftaran dan membayar uang pendaftaran yang telah ditetapkan oleh pihak perusahaan yang kemudian mendapatkan starter kit, brosur, dan formulir. Starter kit yaitu buku panduan PT. Melia Sehat Sejahtera mengenai

---

<sup>2</sup> Starter Kit PT. Melia Sehat Sejahtera, hlm. 4-12

segala informasi tentang profil perusahaan, produk maupun marketing plannya. Kemudian, agar menjadi member dalam bisnis ini tidak hanya dengan membayar uang pendaftaran melainkan juga dengan membeli produk melia biyang atau propolis sesuai dengan jumlah paket yang di inginkan.

Pada tingkat permulaan, member baru akan dibina oleh *upline* sehingga mendapatkan arahan, bantuan serta pegalaman untuk membangun, memulai bisnis dan membentuk sebuah jaringan.<sup>3</sup> Agar *downline* mendapatkan bonus (intensif) yang menguntungkan maka yang harus dilakukan yaitu mengikuti *training* (pembelajaran) pada tiap jadwal yang telah ditentukan, melakukan penjualan barang melalui sponsor, melakukan retail (penjualan produk) yang apabila terus dilakukan otomatis akan mendapatkan bonus retail bahkan bonus group retail yang akan dibayar perminggu, dan kemudian melakukan belanja ulang selama satu bulan sebesar: Rp. 750.000,-, maka dengan itu akan mendapatkan bonus unilevel yang akan dibayar perbulannya, dan juga melakukan pembinaan jaringan untuk memperoleh bonus *leadership* yang akan dibayar perhari, serta dari setiap bonus disimpan perusahaan 3% yang dapat diambil setelah 1 tahun. Bonus yang ditawarkan oleh perusahaan yaitu:<sup>4</sup>

- a. Keuntungan langsung 20% atas penjualan produk perbotonya.
- b. Bonus sponsor sebesar Rp. 100.000,-/lot.
- c. Bonus kepemimpinan sebesar Rp. 170.000,- s/d Rp. 850.000,-/unitnya.
- d. Bonus unilevel sebesar Rp. 42.000,- s/d Rp. 86.000,-/unitnya.
- e. Bonus group retail sebesar Rp. 3%-5% dari retail group.

---

<sup>3</sup> Wawancara dengan M. Aslam Rusdi (Member PT. Melia Sehat Sejahtera) Pada Tanggal 14 september 2017

<sup>4</sup> Starter Kit PT. Melia Sehat Sejahtera, hlm. 14

- f. 3% dari setiap bonusnya akan disimpan untuk kesejahteraan member yang bisa di ambil setiap akhir bulannya.
- g. 2% dari setiap bonus dipergunakan oleh group untuk membantu membiayai pertemuan OPP dan training.

PT. Melia Sehat Sejahtera menggunakan marketing plan dengan konsep membangun dua group dengan perhitungan bonus yang sederhana dan transparans serta memberikan pembayaran bonus secara harian, mingguan, bulanan dan tahunan. Sistem marketing ini dapat membuka peluang yang besar bagi member aktif agar dapat meningkatkan penghasilan, dan dapat membangun kehidupan yang lebih baik.

### **3.2 Kinerja Member PT. Melia Sehat Sejahtera dalam Mendapatkan Bonus**

Marketing plan dalam perusahaan PT. Melia Sehat Sejahtera yaitu dengan membangun dua jaringan group, sehingga dari dua jaringan group ini seorang member harus melakukan perekrutan member baru dan pembinaan untuk membesarkan jaringannya. PT Melia Sehat Sejahtera menawarkan dua produk - kesehatan yaitu melia biyang dan propolis yang merupakan peluang bagi member aktif untuk meningkatkan penghasilan untuk memperluas jaringannya dengan menjalankan titik bisnisnya. Bahkan seseorang terkadang hanya membeli produk untuk kesehatan tanpa menjalankan titik bisnisnya. Berbeda dengan member yang ingin menambah penghasilannya, ia harus menjalankan titik bisnisnya. Jenis

bonus yang diberikan kepada memebnya berupa bonus sponsor, bonus leadership, bonus retail, bonus group retail dan bonus unilevel.<sup>5</sup>

Data pendapatan pada member berkaitan erat dengan jumlah unit member baru yang bergabung. Peluang penghasilan member tersebut yaitu:<sup>6</sup>

**Tabel 3.1**

**Peluang dan Penghasilan Member pada MLM PT. Melia Sehat Sejahtera**

Bergabung	1 Unit	2 Unit	3 Unit
Pendaftaran	Rp. 30.000,-	Rp. 30.000,-	Rp. 30.000,-
Harga Produk	Rp. 550.000,-	Rp. 1.650.000,-	Rp. 3.850.000,-
PPN	Rp. 55.000,-	Rp. 165.000,-	Rp. 385.000,-
Total	Rp. 635.000,-	Rp. 1.845.000,-	Rp. 4.265.000,-
Peluang Penghasilan/hari	Rp. 850.000,-	Rp. 2.550.000,-	Rp. 5.950.000,-
Peluang Penghasilan/bulan	Rp. 106.140.000	Rp. 319.220.000	Rp. 744.618.000

Setiap member yang ingin memperluas jaringannya, ia harus melakukan perekrutan anggota baru. Perekrutan anggota baru tersebut dapat dimulai dari pihak keluarga, saudara, tetangga, teman bahkan masyarakat umum sekalipun. Apabila member ini dapat merekrut anggota baru maka dia akan mendapatkan bonus sponsor yang pembayarannya dilakukan secara harian. Jika member tersebut mengambil satu unit bisnis, dia akan memperoleh bonus Rp. 100.000,- , jika member baru tersebut mengambil tiga unit bisnis maka dia akan memperoleh bonus Rp. 300.000,- , namun jika member baru tersebut mengambil tujuh unit bisnis, maka bonus yang akan dia peroleh Rp. 700.000,- / hari.

<sup>5</sup> Wawancara dengan Member PT. Melia Sehat Sejahtera Reski Hawalita Pada Tanggal 24 September 2017

<sup>6</sup> Starter Kit PT. Melia Sehat Sejahtera, hlm. 15

Member yang sudah memiliki anggota baru harus dapat memberikan training terhadap anggota baru yang telah di rekrutnya. Pada PT. Melia Sehat Sejahtera pemberian training kepada anggota baru ini dilakukan oleh *upline* atau *leader*, yang dilakukan setiap satu minggu sekali. Dalam training yang dilakukannya, para *leader* tersebut harus memberi penjelasan mengenai profil perusahaan, sistem marketingnya dan juga kegunaan produk dari perusahaan ini. Tujuan dari pelaksanaan training ini yaitu untuk menjalankan bisnis MLM syariah yang tidak bertentangan dengan kaidah hukum Islam.

Pemberian training juga dilakukan dalam satu bulan sekali dengan anggota yang lebih banyak, yang bertujuan untuk memberikan motivasi kepada para member dalam mengembangkan jaringannya sehingga mendapatkan bonus yang lebih tinggi. Training ini dilaksanakan pada gedung pertemuan atau hotel yang mendatangkan leader-leader yang telah berhasil. Selain itu, pemberian training juga dilakukan dalam satu tahun sekali atau yang biasa disebut dengan *leader taining*. *Leader training* ini merupakan suatu silaturrahi dan upaya untuk membagi ilmu kepada seluruh member PT. Melia Sehat Sejahtera yang ada di Indonesia mengenai usaha *Multilevel Marketing* yang berbasis syariah.

Bonus yang diperoleh dari pembinaan member terhadap jaringannya ini disebut dengan bonus *leadership* yang akan dibayarkan pada setiap harinya. Apabila terjadi dua perkembangan dua dikiri dan dua dikanan maka ia akan mendapatkan bonus sebesar Rp. 170.000,- , apabila perkembangan jaringannya empat dikiri dan empat dikanan maka bonus yang diperolehnya sebesar Rp. 340.000,- , apabila terjadi perkembangan jaringan enam dikiri dan enam dikanan

maka bonusnya sebesar Rp. 510.000,- , jika perkembangan jaringannya delapan dikiri dan delapan dikanan, maka bonus yang ia peroleh sebesar Rp. 680.000,- , dan jika member tersebut mengembangkan jaringannya sepuluh dikiri dan sepuluh dikanan maka bonusnya sebesar Rp. 850.000,- .<sup>7</sup>

Setiap member berhak mendapatkan bonus sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan PT. Melia Sehat Sejahtera. Harga produk melia biyang dan melia propolis yaitu:<sup>8</sup>

**Tabel 3.2**

**Harga Produk pada PMelia Sehat Sejahtera**

Keterangan	1 btl Melia propolis	1 btl melia biyang	1 unit melia propolis	1 unit Melia Biyang
Harga member dan PPn 10%	Rp. 86.000,-	Rp. 151.000,-	Rp. 605.000,-	Rp.605.000,-
Harga konsumen dan PPN 10%	Rp. 110.000,-	Rp. 192.000,-	Rp. 770.000,-	Rp. 770.000,-

Para member akan mendapatkan keuntungan atas penjualan produk perbotol yang dinamakan dengan bonus *retail retail* yang akan dibayarkan setiap minggunya. Setiap member yang menjual botolan dapat melakukan posting botolan dan memperoleh bonus sebesar 20% dari setiap botol selain dari keuntungan langsung. Jika member memposting dan dapat menjual satu botol propolis maka akan memperoleh bonus sebesar Rp. 15.720,- , jika member mampu menjual 150 botol propolis maka ia mendapat bonus sebesar Rp. 2.355.000,-,Jika member memposting dan dapat menjual satu boptol melia biyang

<sup>7</sup> Wawancara dengan Leader PT. Melia Sehat Sejahtera Trioga Saputra, Pada Tanggal 13 Oktober 2017

<sup>8</sup> Starter Kit PT. Melia Sehat Sejahtera, hlm. 14

maka bonusnya sebesar Rp. 27.000,-, jika ia mampu menjual 150 botol melia biyang maka bonus yang ia dapatkan sebesar Rp. 4.125.000. Selain mendapatkan bonus retail para member juga mendapatkan bonus group retail yaitu bonus para *upline* yang dihitung dari total omzet setiap level jaringannya yang bonusnya akan diterima secara mingguan. Bonus group retail ini dibayar sebesar 3%-5% dari harga member dikalikan dengan semua jumlah postingan dalam satu minggu.

Bonus *unilevel* adalah bonus yang diperoleh member melakukan pembelian ulang otomatis selama satu bulan sebesar Rp. 750.000,- setiap unitnya, jika belanja ulang member selama satu bulan belum sebesar Rp. 750.000,- maka member berhak untuk menambahkan belanjanya secara manual hingga mencapai Rp. 750.000,-. Member yang tidak memiliki nilai belanja ulang Rp. 750.000,- tidak akan memperoleh bonus unilevel. Pembayaran bonus unilevel ini akan didapatkan setiap bulannya oleh para member. Bonus unilevel yang akan didapatkan para member adalah sebagai berikut:<sup>9</sup>

**Tabel 3.3**

**Peluang Bonus Member *Multilevel Marketing* PT. Melia Sehat**

**Sejahtera**

Level	Kiri	Kanan	Jumlah	Bonus
Level 1			2	Rp. 42.000,-
Level 2			4	Rp. 84.000,-
Level 3			8	Rp. 168.000,-
Level 4			16	Rp. 336.000,-
Level 5			32	Rp. 672.000,-
Level 6			64	Rp. 1.344.000,-
Level 7			128	Rp. 2.688.000,-

<sup>9</sup> Starter Kit PT. Melia Sehat Sejahtera, hlm. 16

### 3.3 Analisis Akad Ji'ālah Terhadap Sistem Bonus pada PT. Melia Sehat Sejahtera.

Secara umum, segala jenis kegiatan usaha dalam perspektif syariah termasuk dalam kategori muamalah, yang dimana hukum asalnya adalah mubah (boleh dilakukan) berdasarkan kaidah fiqh sebagai berikut:<sup>10</sup>

*“Hukum pokok dari muamalah itu adalah ibadah (boleh),kecuali apabila ada dalil yang mengharamkannya”.*

Artinya, pada asalnya segala sesuatu yang diciptkan Allah adalah halal. Tidak ada yang haram, kecuali jika ada nash yang mengharamkannya. Jika tidak ada nash shahih yang menunjuk keharamannya, sesuatu itu dikembalikan kepada hukum asalnya yaitu halal.<sup>11</sup>

Islam memahami bahwa perkembangan bisnis berjalan begitu cepat dan dinamis. Berdasarkan kaidah fiqh diatas, maka terlihat bahwa Islam memberikan jalan bagi manusia untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem, teknik dan mediasi dalam melakukan perdagangan. Namun, Islam mempunyai prinsip- prinsip tentang pengembangan sistem bisnis, yaitu harus terbebas dari unsur *dharar* (bahaya), *jahalah* (ketidakjelasan) dan *zhulm* (merugikan atau tidak adil terhadap satu pihak). Selain itu, bisnis juga harus terbebas dari unsur *maysir* (judi), *zulm* (aniaya), *gharar* (penipuan), haram, riba, bathil dan *ikhtikar*.<sup>12</sup> Oleh karena itu, sistem pembagian bonus haruslah adil, tidak menzalimi dan tidak hanya menguntungkan orang yang di atas saja.

---

<sup>10</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2013), hlm. 614

<sup>11</sup> Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, (Tangerang: Qultum Media, 2004) hlm. 17

<sup>12</sup> Veithzal Rivai, *Islamic Marketing*, ( Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012), hlm. 314



Prinsip keadilan adalah sebuah prinsip yang harus dipegang teguh dalam distribusi pendapatan dalam usaha MLM syariah. Adil bukan berarti sama rata, tetapi berbagi sesuai dengan porsinya. Sesuai dengan prestasi dan pekerjaan yang dilakukannya.<sup>13</sup>

Pada PT. Melia Sehat Sejahtera pembagian bonus dilakukan secara adil dan tidak ada eksploitasi secara sepihak. Bonus yang diberikan kepada anggota bukan karena lebih awal atau lebih lama bergabung tetapi karena para member berhasil menunjukkan prestasi yang baik dalam menjual produk dan merekrut member. Member tersebut tidak akan mendapatkan bonus tanpa melakukan penjualan, perekrutan anggota baru dan juga memberikan pembinaan kepada para *downline*-nya. Setelah para member ini mendapatkan member baru, maka *upline*-nya akan melakukan pertemuan bagi para member-member yang telah terjaring didalam kelompoknya.

Pertemuan yang berlangsung dari jam 16.00 s/d 20.00 WIB ini biasanya dilakukan 3 kali dalam seminggu di warkop yang telah disesuaikan dengan setiap anggotanya. Didalam pertemuan ini seorang *leader* akan memberikan pengarahan, pembinaan tentang bagaimana cara kerja yang harus dilakukan oleh para member untuk mendapatkan komisi dan bonus dalam pekerjaannya. Disamping itu *leader* juga menjelaskan manfaat bergabung dan bagaimana cara bergabung didalam bisnis MLM ini.<sup>14</sup> Pembinaan dan pengawasan ini dilakukan agar para member tidak melakukan kesalahan dalam menjual produk perusahaan serta dalam erekrut member lainnya.

---

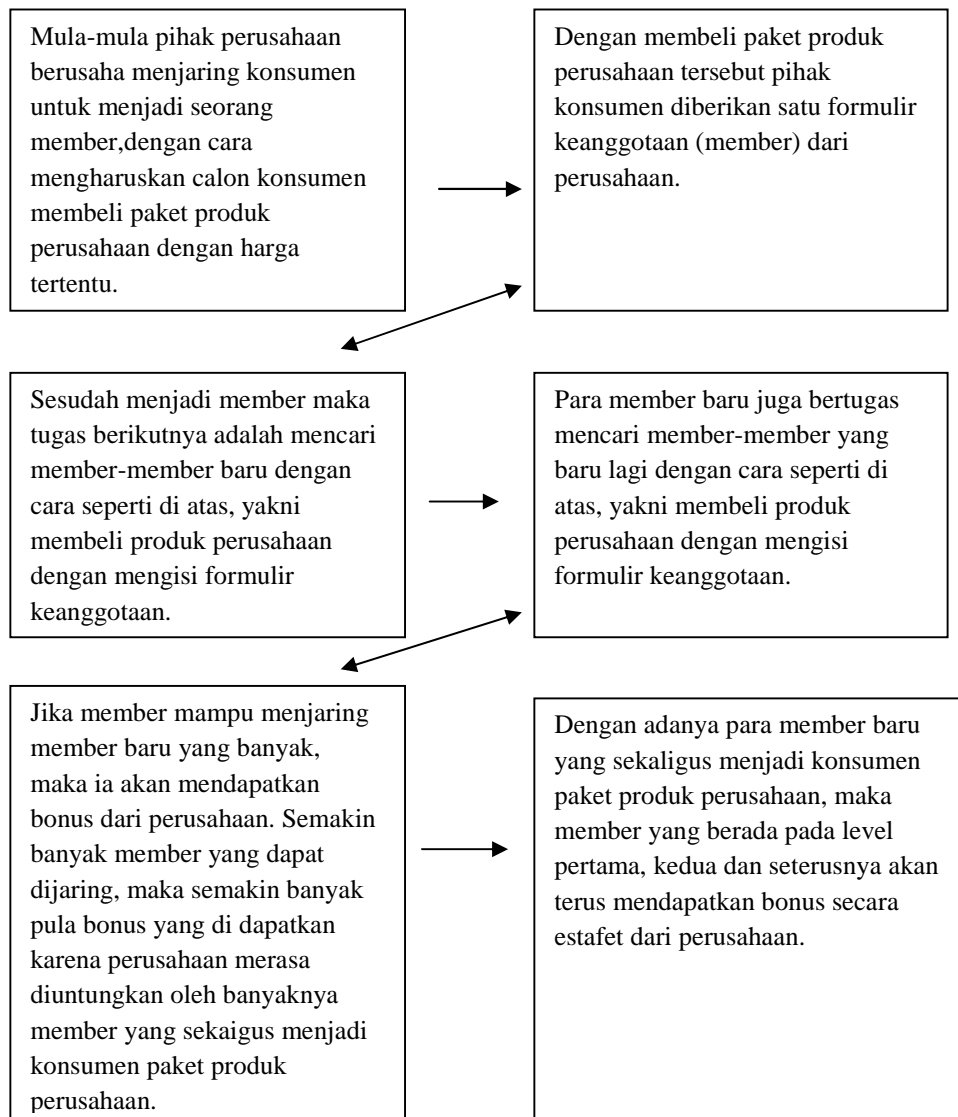
<sup>13</sup> Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*,..., hlm. 148

<sup>14</sup> Wawancara dengan Member PT. Melia Sehat Sejahtera (Nurkiswa), Pada Tanggal 20 November 2017

Bisnis yang dijalankan dengan sistem MLM ini tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang, tetapi juga jasa, yaitu dengan adanya marketing yang bertingkat-tingkat dengan imbalan berupa marketing *fee*, bonus, hadiah dan lain sebagainya tergantung prestasi dan level para membeinya. Dalam hal ini, member dan perusahaan haruslah jujur, transparan, tidak menipu dan tidak menjalankan bisnis yang haram. Member dalam hal ini berhak menerima imbalan setelah memenuhi pekerjaannya dan pihak perusahaan yang menggunakan jasa member ini haruslah segera memberikan imbalan kepada member tersebut.

Praktik *multilevel marketing* yang terdapat didalam PT. Melia Sehat Sejahtera yaitu sesudah menjadi member, maka para member tersebut mencari member baru yang lainnya. Jika member mampu menjaring member baru yang banyak, maka ia akan mendapat bonus. Semakin banyak member yang dapat dijaring maka semakin banyak pula bonus yang di dapat karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk pada perusahaan. Dalam hal ini, pembeli pertama dinamakan sebagai promotor (*upline*) dan mendapatkan sejumlah uang atau point tertentu sebagai komisinya apabila telah merekrut sejumlah anggota baru. Anggota baru yang di rekrut olehnya di namakan bawahan (*downline*). Kemudian setiap hari mereka yang bergabung dalam program tersebut akan merekrut orang lain menjadi anggota dengan membeli produk. *Upline* akan mendapat tambahan point dengan sebab rekrutmenya dan rekrutmen orang yang telah direkrutnya dan begitu pula seterusnya.

**Gambar 3.1**  
**Sistem Perekrutan dan Kinerja Member *Multilevel Marketing* pada**  
**PT. Melia Sehat Sejahtera**



Akad perjanjian pendapatan bonus antara perusahaan MLM dengan para membernya termasuk kedalam akad jialah, karena merupakan suatu akad yang memberikan barang atau pekerjaan yang diketahui dengan adanya imbalan pengganti berupa bonus. Rukun-rukun jialah yang telah di penuhi oleh para pihak

dapat di analisis berdasarkan urutan rukun yang telah ditetapkan oleh fuqaha yaitu *'aqidaini* merupakan para pihak yang melaksanakan perjanjian kerja, dimana pihak pertama adalah yang memberikan pekerjaan (*ja'il*) yaitu pihak perusahaan MLM dan pihak member yang menerima pekerjaan atau memberikan jasa (*'amil*) yaitu member MLM. Dalam hal ini, member yang telah bergabung sebagai pihak yang berkewajiban melakukan jasa pemasaran dengan cara menjual produk dan merekrut member baru wajib menerima imbalan atas prestasi yang telah dilakukannya sebagaimana yang telah di perjanjikan dalam kontrak kerja antara pihak perusahaan dengan para membernya.

Adapun rukun berikutnya dalam konsep jialah adalah adanya *sighat*, para ulama mensyaratkan harus adanya kalimat atau lafadz yang menunjukkan izin pekerjaan dan menyebutkan imbalan yang jelas yang menjadi suatu komitmen antara pihak perusahaan dengan para member. Dalam hal ini pihak perusahaan (*ja'il*) dan member (*'amil*) telah sama-sama membuat kontrak perjanjian yang telah dibuat dan disepakati para pihak secara sukarela. Dalam bisnis MLM ini, pihak perusahaan sebagai *ja'il* terlebih dahulu melafazkan perjanjian barang siapa yang akan bekerja sama dalam jasa pemasaran maka akan diberikan imbalan setelah pekerjaan tersebut selesai dilakukan. Bagi para member imbalan akan diberikan setelah berhasil menjual produk dan merekrut member baru didalam jaringannya.

Imbalan yang di berikan kepada member telah disebutkan di awal perjanjian, yaitu berupa pemberian bonus yang akan di berikan kepada membernya apabila member tersebut berhasil mengajak seseorang bergabung di

dalam bisnis ini. Para member hanya akan mendapatkan bonus jika mereka berhasil melakukan pekerjaan yang diminta oleh perusahaan. Pemberian bonus yang diberikan oleh perusahaan ini akan dibayarkan secara harian, mingguan dan bulanan sesuai dengan prestasi yang dilakukan oleh para member. Perusahaan akan memberikan bonus sponsor (pembayaran secara harian) Rp. 100.000,- kepada para member jika ia berhasil mengajak seseorang bergabung di dalam satu unit bisnis. Jika rekrutannya tersebut bergabung di dalam tiga unit bisnis maka member tersebut mendapatkan bonus sebesar Rp. 300.000,- dan apabila mengajak satu orang untuk bergabung dalam tujuh unit bisnis maka memperoleh bonus sebesar Rp. 700.000,-.

Bonus *leadership* diperoleh atas pembinaan terhadap jaringannya. Apabila terjadi perkembangan jaringan 2 dikiri dan 2 di kanan maka memperoleh bonus Rp. 170.000,- apabila terjadi perkembangan jaringan 4 dikiri dan 4 di kanan maka memperoleh bonus Rp. 340.000,- apabila terjadi perkembangan jaringan 6 dikiri dan 6 di kanan maka memperoleh bonus Rp. 510.000,- apabila terjadi perkembangan jaringan 8 dikiri dan 8 di kanan maka memperoleh bonus Rp. 680.000,- dan apabila terjadi perkembangan jaringan 10 dikiri dan di kanan maka akan memperoleh bonus Rp. 850.000,-.

Bonus unilevel adalah bonus yang diperoleh member karena melakukan belanja ulang otomatis selama satu bulan sebesar Rp. 750.000,- setiap unit, jika belanja member selama satu bulan belum mencapai sebesar Rp. 750.000,- maka member berhak untuk menambah belanjanya secara manual hingga mencapai Rp. 750.000,- dan memperoleh bonus unilevel. Kemudian juga adanya bonus retail

dan group retail yaitu bonus yang didapat karena *upline* yang memiliki *downline* yang melakukan posting botolan. Bonus group retail dibayar 3% s/d 5% dari harga member x total postingan botol seluruh jaringan dalam satu minggu.<sup>15</sup>

Rukun *Ji'ālah* yang lainnya adalah '*amal* yaitu pekerjaan yang di gunakan sebagai objek *Ji'ālah* yang sudah diketahui jenis pekerjaannya saat terjadinya akad. Disyaratkan pekerjaan tersebut mengandung manfaat yang benar-benar dapat dirasakan oleh *ja'il* dan adanya kesulitan tertentu dalam objek pekerjaan, dalam praktek kerjasama antara perusahaan dengan para membernya, jenis pekerjaan telah dijelaskan di awal akad oleh pihak perusahaan, yaitu para member bertugas untuk menjual produk dengan harga yang telah ditetapkan oleh perusahaan sekaligus menjaring anggota baru. Harga eceran produk Melia Propolis yaitu harga membernya Rp. 86.460,- dan harga konsumen yaitu Rp. 110.000,-. Harga eceran produk Melia Biyang yaitu harga membernya Rp. 151.250,- dan harga konsumennya Rp. 192.500,-. Sedangkan untuk harga perunitnya, harga member untuk Melia Propolis Rp. 605.000,- harga konsumen Rp. 770.000,-. Harga Melia Biyang untuk membernya Rp. 605. 000,- dan untuk konsumennya Rp. 770.000,-.

Dalam melaksanakan kegiatan penjualan, para member juga melakukan periklanan dari beberapa media sosial dan beberapa sarana promosi lainnya mulai dari lingkungan, teman dan sanak saudara untuk pemasaran produk dan menjaring member baru.<sup>16</sup> Dari kinerja tersebut, pihak perusahaan mendapat manfaat berupa pendapatan tambahan dengan adanya peningkatan penjualan oleh banyaknya

---

<sup>15</sup> Starter Kit, ..., hlm. 16

<sup>16</sup> Starter Kit, ..., hlm. 14

member baru yang bergabung dan sekaligus menjadi konsumen dari produk perusahaan. Dan para member juga mendapatkan manfaat dari bonus yang diberikan pihak perusahaan atas prestasi kerjanya.

Dalam perjanjian kerjasama antara perusahaan dengan member, banyaknya bonus yang diterima oleh para member ini berbeda-beda tergantung kinerja para memebnya. Setiap member yang akan memperluas jaringannya harus melakukan perekrutan anggota baru. Perekrutan anggota baru ini dilakukan dengan cara tatap muka secara langsung. Member yang telah merekrut anggota baru berkewajiban memberikan training terhadap anggota baru yang di rekrutnya. Seorang member yang memiliki jaringan kuat dan aktif disebut *leader*. Tugas *leader* adalah memimpin jaringannya yaitu dengan melakukan pembinaan dan membuat training untuk para *downlinenya*.

Di antara pensyaratan *Ji'ālah* Imam Malik, Abu Hanifah, dan Syafi'I pada garis besarnya sependapat bahwa harus diketahui harga dan manfaatnya.<sup>17</sup> Seperti yang penulis jelaskan diatas, dalam perjanjian pemberian bonus antara pihak perusahaan dengan para member, harga dan manfaat telah diketahui pada saat akad terjadi, dengan mengetahui secara pasti imbalan yang akan diperoleh oleh para member apabila berhasil menjual produk sekaligus merekrut member baru. Dapat di artikan bahwa syarat ini sesuai dengan perjanjian kerjasama antara pihak perusahaan dengan para memebnya.

. Kerjasama dalam konsep jialah bertujuan untuk memberikan keringanan kepada umat dalam melakukan pergaulan hidup, karena tidak semua pekerjaan

---

<sup>17</sup> Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid*, jilid 3 terj. Imam Ghazali Said, (Jakarta: Pustaka Amani, 2007), hlm. 211

bisa di lakukannya sendiri, sehingga dengan adanya jialah kedua belah pihak akan mendapatkan keuntungan. Dimana pihak perusahaan diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk pada perusahaan dan para member juga mendapatkan keuntungan atas jasa pemasarannya. Oleh karena itu transaksi tersebut diperbolehkan, karena hal ini akan menumbuhkan kemaslahatan di antara masyarakat.

Dari penjelasan di atas, penulis menyimpulkan bahwa pemasaran dalam *multilevel marketing* PT. Melia Sehat Sejahtera dan pemberian bonus oleh perusahaan kepada para membernya dengan menggunakan akad *jialah* dalam pemberian imbalannya dapat disimpulkan sudah sesuai dengan konsepsi *Ji'ālah* dalam hukum Islam, baik dilihat secara definisi *Ji'ālah*, rukun akad *Ji'ālah*, syarat akad *Ji'ālah*, dan tujuan adanya akad *Ji'ālah*. Pemberian bonus ini juga telah sesuai dengan prinsip keadilan dan tidak mengandung eksploitasi, dimana keuntungan atau bonus tidak hanya didapatkan oleh pihak *upline* saja tetapi juga akan didapatkan oleh pihak *downline* jika dia mampu menjual produk dan merekrut member baru. *Upline* haruslah melakukan pembinaan dan pengawasan terhadap para *downline* agar menjalankan tugasnya sesuai dengan prinsip syariah.



## **BAB EMPAT**

### **PENUTUP**

Bab terakhir ini merupakan uraian dari bab-bab sebelumnya yang memuat tentang kesimpulan dan saran yang di dasarkan dari rumusan masalah penelitian berdasarkan uraian yang telah penulis jelaskan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat di ambil beberapa kesimpulan dan saran antara lain sebagai berikut:

#### **4.1 Kesimpulan**

1. Praktek pelaksanaan *Multilevel Marketing* pada PT. Melia Sehat Sejahtera untuk mencapai profitabilitas menggunakan sistem jaringan yang membina dua tim yang disebut dengan sistem *binary*. Marketing plan yang di gunakan oleh PT. Melia Sehat Sejahtera ini menawarkan banyak bonus. Praktik *multilevel marketing* yang terdapat didalam PT. Melia Sehat Sejahtera yaitu sesudah menjadi member, maka para member tersebut mencari member baru yang lainnya. Jika member mampu menjaring member baru yang banyak, maka ia akan mendapat bonus. Semakin banyak member yang dapat dijaring maka semakin banyak pula bonus yang di dapat karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk pada perusahaan. Dalam hal ini, pembeli pertama dinamakan sebagai promoter (*upline*) dan mendapatkan sejumlah uang atau point tertentu sebagai komisinya apabila telah merekrut sejumlah anggota baru. Anggota baru yang di rekrut olehnya di namakan bawahan (*downline*). Kemudian setiap hari mereka yang bergabung dalam program tersebut akan merekrut orang lain menjadi

anggota dengan membeli produk. *Upline* akan mendapat tambahan point dengan sebab rekrutmenya dan rekrutmen orang yang telah direkrutnya dan begitu pula seterusnya.

2. Aplikasi *Multilevel Marketing* antara pihak perusahaan PT. Melia Sehat Sejahtera dengan para member dalam kaitannya dengan pemberian imbalan atau bonus kepada para member yang berhasil menjual produk sekaligus merekrut member baru sudah sepenuhnya berdasarkan ketentuan-ketentuan akad *ji'ālah*. prinsip dasar yang dapat digunakan untuk menganalogikan kerjasama ini yaitu adanya para pihak perusahaan dengan para member, dalam konsep Fiqh muamalah yang dikenal dengan *'aqidani* yaitu adanya pihak *ja'il* (pemilik pekerjaan) dan *'amil* (pekerja). *Ja'il* adalah pihak perusahaan yang membuat perjanjian kerja yang disepakati oleh pihak *'amil* dan ini merupakan *sighat al-'aqd* dibuat secara tertulis yang memuat hak dan kewajiban masing-masing para pihak yang harus dilakukan secara timbal balik. Menjual produk dan jasa merupakan kewajiban para member PT. Melia Sehat Sejahtera dan sebagai konsekuensinya berhak mendapatkan imbalan berupa bonus yang wajib diberikan oleh pihak perusahaan. Dengan adanya kerjasama ini, pihak perusahaanpun merasa diuntungkan karena banyaknya anggota yang sekaligus menjadi onsumen produk perusahaan.

#### **4.2 Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada PT. Melia Sehat Sejahtera, ada beberapa saran yang dapat penulis berikan yaitu:

1. PT. Melia Sehat Sejahtera harus selalu konsisten dan selalu memasarkan produk-produk herbal yang sesuai dengan ketentuan syariah. Maka dengan adanya bisnis ini dapat membantu meningkatkan pendapatan dan mengurangi tingkat pengangguran serta selalu menjalankan program pemasaran yang efektif untuk menghasilkan hasil yang optimal, dengan memanfaatkan strategi pemasaran yang baik serta sesuai dengan syariah Islam agar seluruh kegiatannya dapat berjalan dengan baik dan di ridhai oleh Allah SWT serta selalu mendapatkan keberkahan.
2. Bagi kalangan para member diharapkan dapat menambah wawasan tentang strategi pemasaran pada bisnis *Multilevel Marketing* yang lebih mendalam agar cara kerja member dalam mendapatkan bonus tidak bertentangan dengan hukum Islam.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Aziz Dahlan, *Ensiklopedi Hukum Islam*, Jakarta: Ikhtikar Baru Van Hoeve, 2006
- Abdul Rahman Ghazali, dkk, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Ahmadi Miru, *Hukum Kontrak Bernuansa Islam*, Jakarta: Rajawali, 2013.
- Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Amzah, 2013.
- Agustino, *Prospek MLM Syariah di Indonesia*, Jakarta: Republika, 2002.
- Anita Rahmawaty, *Bisnis Multilevel Marketing dalam Perspektif Islam*, Jurnal STAIN Kudus,
- Brian Tracy, *MLM Sukses*, PT Delaprtasa Publishing, 2005.
- Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008.
- DSN MUI, *Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Syariah*. Diakses Pada Tanggal 14 Juli 2017 Pada Situs: <http://www.dsnmui.or.id>
- Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2006.
- Ghufron, A. Mas'adi, *Fiqh Muamalah Konstektual*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002.
- Habib Nazir, dkk, *Ensiklopedi Ekonomi dan Perbankan Syariah*, cet 1, Jakarta; Gema Insani, 2011.
- Helmi Karim, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002.
- Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2014.
- Idri, *Hadis Ekonomi; Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi*, Jakarta: Kencana, 2015.
- Ibnu Rusyd, *Bidayatul al- Mujtahid*, terj. Abdurrahman dan A. Aris Abdullah, Semarang: Asy-Syifa, 1990.
- Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid*, jilid 3. Terj. Imam Ghazali Said, Jakarta: Pustaka Amani, 2007.

- Kholid Syamhudi, Lc, *Siapa Bilang MLM Haram*, (Bogor: Pustaka Darul Ilmi,2009).
- Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*, Jakarta: Kencana, 2012.
- Muhammand Nasiruddin Al Abani, *Ringkasan Shahih Bukhari*, Jakarta: Putaka Azzam,2007
- M. Nazir, *Metode Penelitian*, Jakarta: Ghalila Indonesia, 1998.
- Pindi Kisata, *Why Not MLM?*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama,2005.
- Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani, *Komplikasi Hukum Syariah*, Jakarta: Kencana, 2009.
- Saleh Al- Fauzan, *Fiqh Sehari-hari*, terj. Abdul Hayyie Al- Kattaki, dkk, Jakarta: Gema Insani Press, 2005.
- Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, Jilid 2, terj. Mahyudin Syaf, Bandung: PT Al Ma'arif, 1994
- Sulaiman Rasyid, *Fiqh Islam*, Bandung: Sinar Baru Algensindo, 2012.
- Starter Kit PT. Melia Sehat Sejahtera, Jakarta Selatan: Setia Budi
- Syaiful Bakhri & Abdussalam, *Sukses Bisnis Ala Rasulullah*, Penerbit Erlangga, 2012.
- Veithzal Rivai, *Islamic Marketing: Membangun dan Mengembangkan Bisnis dengan Praktik Marketing Rasulullah SAW*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012.
- Wahbah Zuhaily, *Fiqh Imam Syaf'I*, cet 1 terj. Muhammad Afifi dan Abdul Hafiz, Jakarta: Almahira, 2010.
- Wahbah Az- Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, jilid 5, terj. Abdul Hayyi al – Kattani dkk, Jakarta: Gema Insani, 2011.



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH**  
**FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM**

Jl. SyekhAbdurRaufKopelma Darussalam Banda Aceh  
Telp. 0651-7557442 Email : fsh@ar-raniry.ac.id

**SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM**  
**UIN AR-RANIRY BANDA ACEH**  
Nomor: Un.08/FSH/PP.00.91/419/12017

**T E N T A N G**

**PENETAPAN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA**

**DEKAN FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM**

- Menimbang** : a. Bahwa untuk kelancaran bimbingan KKU Skripsi pada Fakultas Syari'ah dan Hukum, maka dipandang perlu menunjukkan pembimbing KKU Skripsi tersebut;  
b. Bahwa Yang namanya dalam Surat Keputusan ini dipandang mampu dan cakap serta memenuhi syarat untuk diangkat dalam jabatan sebagai pembimbing KKU Skripsi.
- Mengingat** : 1. Undang-undang No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;  
2. Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;  
3. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;  
4. Peraturan Pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 tentang Standar Operasional Pendidikan;  
5. Peraturan Pemerintah Nomor 10 Tahun 2010 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;  
6. Peraturan Presiden Nomor 64 Tahun 2013 tentang Perubahan Institut Agama Islam Negeri IAIN Ar-Raniry Banda Aceh Menjadi Universitas Islam Negeri;  
7. Keputusan Menteri Agama 492 Tahun 2003 tentang Pendelegasian Wewenang Pengangkatan, Pemindahan dan Pemberhentian PNS dilingkungan Departemen Agama RI;  
8. Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2014 tentang Organisasi dan Tata Kerja Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh;  
9. Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2015 tentang Statuta Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh;  
10. Surat Keputusan Rektor UIN Ar-Raniry Nomor 01 Tahun 2015 tentang Pemberi Kuasa dan Pendelegasian Wewenang Kepada Para Dekan dan Direktur Program Pasca Sarjana dalam Lingkungan UIN Ar-Raniry Banda Aceh;

**M E M U T U S K A N**

**Menetapkan**

**P e r t a m a**

- Menunjuk Saudara (l) :
- |                                   |                       |
|-----------------------------------|-----------------------|
| a. Drs. Jamhuri, MA               | Sebagai Pembimbing I  |
| b. Syarifuddin Usman, S.Ag. M.Hum | Sebagai Pembimbing II |

untuk membimbing KKU Skripsi Mahasiswa (l) :

N a m a : Desy Annisa  
N I M : 121309942  
P r o d i : HES  
J u d u l : Profitabilitas Member MLM PT. Melia Sehat Sejahtera Di Tinjau Menurut Hukum Islam

**K e d u a** : Kepada pembimbing yang tercantum namanya di atas diberikan honorarium sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku;

**K e t i g a** : Pembiayaan akibat keputusan ini dibebankan pada DIPA UIN Ar-Raniry Tahun 2017;

**K e e m p a t** : Surat Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan bahwa segala sesuatu akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya apabila ternyata terdapat kekeliruan dalam keputusan ini.

Kutipan Surat Keputusan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Banda Aceh  
Pada tanggal : 09 Februari 2017

D e k a n,

Dr. Khairuddin, S.Ag., M.Ag.  
NIP. 19739041997031001

**Tembusan :**

1. Rektor UIN Ar-Raniry;
2. Ketua Prodi HES;
3. Mahasiswa yang bersangkutan;
4. Arsip.



KEMENTERIAN AGAMA RI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH  
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM

Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh  
Telp./Fax. 0651-7557442 Email: fsh@ar-raniry.ac.id

Nomor : 63/Un.08/FSH.I/01/2018

03 Januari 2018

Tempiran : -

Hal : Mohon Pinjaman Buku

Kepada Yth.

1. Badan Arsip dan Perpustakaan
2. Perpustakaan Fakultas Syari'ah dan Hukum
3. Perpustakaan UIN Ar-Raniry

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh,  
dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Desy Annisa  
Nim : 121309942  
Prodi / Semester : Hukum Ekonomi Syariah / IX (Sembilan)  
Alamat : Montasik, Aceh Besar

Adalah benar yang nama tersebut diatas terdaftar sebagai mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry pada Semester Ganjil Tahun Akademik 2017/2018, berhubung mahasiswa tersebut akan melaksanakan Sidang Skripsi yang berjudul: "**Sistem Bonus Multilevel Marketing Ditinjau Menurut Konsep Akad Ji'alah (Studi Kasus PT. Melia Sehat Sejahtera Banda Aceh)**" Kami Mohon Kepada Bapak/Ibu Untuk Dapat Memberikan Pinjaman Buku-Buku yang berkaitan dengan judul Skripsi tersebut. Demikian, atas bantuan dan kerja sama yang baik kami haturkan terima kasih.

Wassalam  
a.n. Dekan  
Wakil Dekan I,

  
Ridwan Nurdin

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS

1. Nama : Desy Annisa
2. Tempat/Tanggal lahir : Aceh Besar, 14 Agustus 1995
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Pekerjaan/NIM : Mahasiswa/ 121309942
5. Agama : Islam
6. Kebangsaan/Suku : Indonesia/ Melayu
7. Status Perkawinan : Belum Menikah
8. Alamat : Jl. Tgk Chik Eumpe Awe Desa Atong Montasik
9. Nama Orang Tua/ Wali
  - a. Ayah : Nawir Arsyi
  - b. Pekerjaan : Petani
  - c. Ibu : Ainol Mardhiah
10. Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
11. Alamat : Montasik
12. Pendidikan
  - a. SD : SDN 24 Banda Aceh Berijazah Tahun 2007
  - b. SMP : SMPN 2 Banda Aceh Berijazah Tahun 2010
  - c. SMA : SMAN 4 Banda Aceh Berijazah Tahun 2013
  - d. Perguruan Tinggi : UIN Ar-Raniry Berijazah Tahun 2018

Banda Aceh, 29 Desember 2017

Penulis,

Desy Annisa