

**TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PENDAPATAN
REWARD DISTRIBUTOR PADA *MULTI LEVEL MARKETING*
DI PT. MAHAKARYA SEJAHTERA INDONESIA**

SKRIPS



Diajukan Oleh:

MIRNAWATI

**Mahasiswi Fakultas Syari'ah dan Hukum
Prodi Hukum Ekonomi Syari'ah
NIM: 150102194**

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

ABSTRAK

Nama : Mirnawati
NIM : 150102194
Fakultas/Prodi : Syariah dan Hukum/Hukum Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Tinjauan Hukum Islam terhadap Pendapatan
Reward Distributor pada *Multi Level Marketing*
di PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia
Tanggal Sidang : 31 Juli 2018
Tebal Skripsi : 80 Halaman
Pembimbing I : Saifuddin Sa'dan, M.Ag
Pembimbing II : Zaiyad Zubaidi, MA

Kata kunci : Hukum Islam, *Reward Multi Level Marketing*

Multi Level Marketing atau disingkat MLM adalah sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisinya pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Sistem ini memberikan kesempatan kepada konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan memperoleh manfaat dan keuntungan berupa pendapatan *reward*. Pendapatan *reward* ini diperoleh sebagai hasil jerih payahnya distributor dalam melaksanakan tugasnya. Hal ini sebagaimana dimuat dalam ketentuan hukum angka (7) dan angka (11) fatwa DSN-MUI No. 75/DSN/MUI/V11/2009. Para distributor diwajibkan untuk melakukan pembinaan dan pengawasan terhadap anggota yang direkrutnya. Namun, sebagian distributor PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia mendapatkan *reward* tanpa melakukan tugasnya sebagaimana kewajiban yang telah difatwakan oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI). Oleh sebab itu, penelitian ini menjelaskan bagaimana sistem pendapatan *reward* distributor *Multi Level Marketing* pada PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia dan bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap pendapatan *reward* distributor *Multi Level Marketing* pada PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia. Metode penelitian yang digunakan dalam skripsi ini adalah metode deskriptif dan penelitian lapangan yaitu dengan mewawancarai beberapa distributor untuk mendapatkan data, dan menggunakan penelitian kepustakaan yaitu dengan membaca buku-buku, jurnal, artikel, website, yang berkaitan dengan masalah yang akan diteliti. Hasil penelitian bahwa sistem *Multi Level Marketing* yang diterapkan oleh PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia sesuai dengan hukum Islam dan telah memenuhi standar Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009. Pendapatan *reward* pada PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia juga tidak mengandung unsur dzalim dan eksploitasi yang dapat merugikan pihak orang lain. Namun, pendapatan *reward* sebagian *upline* yang mendapatkan hasil dari *dowline* tanpa melakukan pembinaan dan tidak menjalankan tugasnya sebagai seorang *upline* dapat dikategorikan sebagai pendapatan yang diharamkan.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji kehadiran *Ilahi Rabbi*, Penguasa alam semesta atas limpahan rahmat, taufiq, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat beserta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Rasulullah SAW., yang telah membawa risalah keselamatan bagi seluruh umat manusia dan semoga kita termasuk golongan yang akan meraih syafaat beliau di hari pembalasan kelak.

Alhamdulillah dengan rahmat dan hidayah-Nya, penulis telah menyelesaikan skripsi yang berjudul **“TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PENDAPATAN *REWARD* DISTRIBUTOR PADA *MULTI LEVEL MARKETING* DI PT. MAHAKARYA SEJAHTERA INDONESIA”** dengan baik guna memenuhi dan melengkapi salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Hukum Ekonomi Syariah, pada Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry, Darussalam Banda Aceh. Penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, dukungan serta bimbingan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini, penulis mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry, bapak Muhammad Siddiq, MH., Ph.D.
2. Saifuddin Sa'dan M.Ag selaku pembimbing I dan Zaiyad Zubaidi, M.A, selaku pembimbing II yang telah meluangkan banyak waktu dan perhatian di tengah-tengah kesibukan dapat memberikan arahan yang sangat berguna bagi penulis dalam menyelesaikan skripsi.

3. Edi Darmawijaya, S.Ag.,M.Ag selaku penguji I dan Syarifah Rahmatillah, M.A.
4. Ketua Program Studi Hukum Ekonomi Syariah, bapak Edi Darmawijaya, S.Ag., M.Ag dan Amrullah, LL.M selaku sekretaris Prodi Hukum Ekonomi Syariah.
5. Dr. Bismi Khalidin, S. Ag., M.Si selaku penasehat akademik (PA).
6. Keluarga penulis yang telah memberikan doa, motivasi, dan dukungan sepenuhnya, sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
7. Sahabat-sahabat terbaik saya Sahara Wardah, Safriati, dan Miftakhul Khairi yang tiap hari selalu bersama baik suka maupun duka dan kepada semua mahasiswa-mahasiswi jurusan Hukum Ekonomi Syariah.
8. Manager perusahaan PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia yang telah memberikan data-data yang penulis butuhkan yang sangat berguna bagi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Distributor-distributor PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia yang sebagian di Kota Banda Aceh yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi.
10. Leader Fakhrol Razi PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia yang telah meluangkan masanya untuk memberi data-data dan saran-saran yang berguna bagi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
11. Stokist Ibu Eva Rahmazani yang telah membantu memberikan katalog, majalah dan lain-lain dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari akan keterbatasan pengetahuan yang dimiliki sehingga membuat skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh sebab itu, kritik dan saran sangat diharapkan. Penulis juga menyerahkan diri sepenuhnya kepada Allah SWT, semoga amal kebaikan yang telah diberikan semua pihak mendapat balasan dari Allah SWT. serta karunia-Nya kepada kita semua.

Banda Aceh, 20 Juli 2018
Penulis

(Mirnawati)

TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Transliterasi yang digunakan dalam penulisan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama (SKB) Menteri Agama Republik Indonesia dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 158 Tahun 1987 dan Nomor 0543 b/U/1987 tentang Transliterasi Huruf Arab ke dalam Huruf Latin.

1. Konsonan

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ط	Ṭ
2	ب	B	17	ظ	Ẓ
3	ت	T	18	ع	‘
4	ث	Ṣ	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	Ḥ	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ	Ẓ	24	م	M
10	ر	R	25	ن	N
11	ز	Z	26	و	W
12	س	S	27	هـ	H
13	ش	Sy	28	ء	’
14	ص	Ṣ	29	ی	Y
15	ض	Ḍ			

2. Konsonan

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri atas vokal tunggal (*monoftong*) dan vokal rangkap (*diftong*). Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf.

Contoh vokal tunggal : كَسْرَ ditulis *kasara*

جَعَلَ ditulis *ja'ala*

Contoh vokal rangkap :

a. *Fathah* + *yā'* tanpa dua titik yang dimatikan ditulis *ai* (أي).

Contoh: كَيْفَ ditulis *kaifa*

b. *Fathah* + *wāwu* mati ditulis *au* (او).

Contoh: هَوَلَ ditulis *haulā*

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang di dalam bahasa Arab dilambangkan dengan harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda. Vokal panjang ditulis, masing-masing dengan tanda hubung (-) di atasnya.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda
ا...َ	<i>Fathah</i> dan <i>alif</i>	Ā
ي...ِ	Atau <i>fathah</i> dan <i>ya</i>	
ي...ِ	<i>Kasrah</i> dan <i>ya</i>	Ī
و...ُ	<i>Dammah</i> dan <i>wau</i>	Ū

Contoh : قَالَ ditulis *qāla*
قِيلَ ditulis *qīla*
يَقُولُ ditulis *yaqūlu*

4. Ta marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu : *ta' marbutah* yang hidup atau mendapat harakat *fathah*, *kasrah*, dan *dammah*, transliterasinya adalah (t), sedangkan *ta' marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah (h). Kalau pada kata yang berakhir dengan *ta' marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al-serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta marbutah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh : رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ ditulis *rauḍah al-atfāl*
رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ ditulis *rauḍatul atfā*

Catatan:

Modifikasi

1. Nama orang yang 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 ditransliterasi. Contoh Tasauf, bukan tasawuf.

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 3.1 : Struktur Organisasi PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia..... 55

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 : Bonus <i>Reward Plan Regular</i> Yang Diperoleh Dari PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia	62
Tabel 3.2 : Bonus <i>Reward Plan Royalty</i> Yang Diperoleh Dari PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia	63

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : SK Bimbingan	81
Lampiran 2 : Surat Permohonan Kesiediaan Memberi Data.....	82
Lampiran 3 : Daftar Pertanyaan	83
Lampiran 4 : Daftar Riwayat Hidup	84
Lampiran 5 : Dokumentasi.....	85

DAFTAR ISI

LEMBARAN JUDUL	
PENGESAHAN PEMBIMBING	
PENGESAHAN SIDANG	
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH	
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR.....	vi
TRANSLITERASI	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
DAFTAR ISI.....	xv
BAB SATU: PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah	7
1.3. Tujuan Penelitian.....	7
1.4. Penjelasan Istilah.....	8
1.5. Kajian Pustaka	9
1.6. Metodologi Penelitian	12
1.7. Sistematika Pembahasan	16
BAB DUA: PENDAPATAN DARI BISNIS MLM SYARIAH	
DALAM TINJAUAN HUKUM ISLAM	18
2.1. Konsep Dasar <i>Multi Level Marketing</i> Syariah	18
2.2. Konsep Pendapatan (<i>Income</i>)	33
BAB TIGA: ANALISIS SISTEM PENDAPATAM REWARD	
MULTI LEVEL MARKETING	
PT. MAHAKARYA SEJAHTERA INDONESIA	54
3.1. Gambaran Umum PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia ..	54
3.2. Sistem <i>Multi Level Marketing</i> PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia.....	60
3.3. Analisis Hukum Islam Terhadap Pendapatan Reward di PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia.....	69
BAB EMPAT: PENUTUP	76
4.1. Kesimpulan.....	76
4.2. Saran	77
DAFTAR PUSTAKA	78
LAMPIRAN-LAMPIRAN	81
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	84

BAB SATU PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Salah satu pola bisnis yang saat ini sangat marak dilakukan adalah bisnis dengan sistem Multi Level Marketing (MLM). MLM merupakan salah satu cabang dari *direct selling*¹ yakni salah sistem bisnis yang pemasaran produknya menggunakan member sebagai pembeli, konsumen, pemasar, dan sebagai distributor.

Multi level marketing juga disebut pemasaran yang berjenjang banyak.² Hal ini di karenakan *multi level*, merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat. Selain itu³ MLM disebut juga sebagai *network marketing*, dikarenakan anggota kelompok kerja yang semakin banyak, sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (*network*) yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran.

Seiring dengan perkembangan zaman, aktivitas MLM terus mengalami peningkatan, bahkan muncul MLM yang berbasis Syariah. Perusahaan berbasis Syariah diwajibkan memenuhi janji atau komitmennya. Secara realitas, kini perusahaan MLM sudah banyak tumbuh di dalam dan di luar negeri, bahkan di

¹*Direct selling* (penjualan langsung) adalah metode penjualan barang dan atau jasa tertentu kepada konsumen, dengan cara tatap muka di luar lokasi eceran tetap oleh jaringan pemasar yang di kembangkan oleh mitra usaha. Bekerja berdasarkan komisi penjualan, bonus penjualan, dan iuran anggota yang wajar. Yang termasuk *Direct Selling* adalah *Single Level Marketing* Dan *Multi Level Marketing*. Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya*, Cet-ke 1 (Depok: Kultum media, 2005), hlm.16.

² Adreas Harefa, *Multi Level Marketing* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1999), hlm. 4.

³ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Indonesia*, Cet Ke 2 (Jakarta: Kencana, 2005), hlm. 182.

Indonesia sudah ada yang menyatakan bahwa MLM tersebut sesuai dengan syariah, seperti Ahad Net, PT. K-Link dan PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia yang menjalankan prinsip sesuai Syariah dan memperoleh Sertifikat halal dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) fatwa nomor 75 tahun 2009.

Praktek dalam bisnis MLM dapat berpotensi merugikan masyarakat dan mengandung hal-hal yang diharamkan.⁴ Keharaman ini apabila dalam sistemnya mengandung unsur gharar atau ketidakjelasan dalam transaksi penjualan barang dan jasa yang menuntut membeinya untuk melakukan pembayaran tanpa disertai produk yang jelas. Pembayaran dengan ketidakjelasan produk disebut juga dengan *money game* (melipat gandakan uang) serta dalam plan-nya yang mengandung skema piramida maka hukumnya haram. Tetapi ada sistem MLM berbentuk syariah, yaitu sistemnya sesuai dengan ketentuan Fatwa MUI. Seperti yang dipraktekkan oleh PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia, di mana dengan membangun jaringan yang banyak maka dapat menghasilkan keuntungan yang besar atau pendapatan yang besar. Pendapatan adalah penerimaan bersih seseorang. Pendapatan ini juga bisa dikatakan sebagai hasil penjualannya dari faktor-faktor produksi yang dimiliki pada sektor produksi.⁵ Dalam hal ini PT. MSI juga memiliki pendapatan yaitu berupa pendapatan *reward*.

Reward adalah sebuah bentuk apresiasi kepada suatu prestasi tertentu yang diberikan, baik oleh dan dari perorangan maupun suatu lembaga yang biasanya diberikan dalam bentuk material atau ucapan. Setiap distributor membangun

⁴ Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN/MUI/V11/2009. Hlm. 1.

⁵ Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Makro Islam*, (Jakarta: Rajawali Press, 2010), hlm. 225.

usahanya sendiri dengan cara merekrut anggota baru untuk menjadi *down-line* agar mereka mendapatkan pendapatan atas pekerjaannya dalam bentuk reward, reward tersebut diperoleh baik dari merekrut, menjual produk, mempromosikan kepada orang lain dan sebagainya. Demikian pula distributor yang sudah membangun jaringan besar, dan tidak melakukan pekerjaan lagi, maka akan tetap mendapatkan penghasilan dengan sendirinya dalam bentuk *reward* tanpa mengeluarkan modal dan usaha.⁶

Seorang distributor pada bisnis PT. MSI juga, memungkinkan mendapat pendapatan dalam bentuk bonus harian tergantung pada rekrutan, penjualan masing-masing mitra dan perkembangan jaringan distributor itu sendiri. Bentuk-bentuk bonus yang didapatkan oleh distributor tersebut dapat berupa bonus sponsor (*sponsoring*), bonus pasangan (*pairing*) dan bonus *reward* .

Bonus sponsor (*sponsoring*) yaitu bonus sponsor diberikan kepada siapa saja yang telah melakukan sponsori mitra baru atau belanja untuk atas nama sendiri dalam jumlah paket berapapun yang diambil, nilai bonus sponsor yang didapatkan adalah Rp. 50.000 (lima puluh ribu rupiah).

Bonus pasangan (*pairing*) yaitu bonus yang diberikan kepada siapa saja, dimana didalam jaringan dibawahnya telah tumbuh titik usaha baru yang membentuk pasangan kiri dan kanan, nilai diberikan sebesar Rp. 20.000 (dua puluh ribu rupiah) setiap terjadi pasangan antara kiri dan kanan. Bonus pasangan dibatasi oleh perusahaan maksimal 50 pasang perhari, dan apabila jaringan sudah

⁶*Ibid*, hlm.14-15

berkembang untuk satu hak usaha yang kita miliki potensi penghasilannya adalah Rp.1.000.000 (satu juta rupiah)/ hari.

Adapun bonus *reward* adalah bonus yang diberikan kepada seluruh mitra sebagai apresiasi perusahaan terhadap seluruh mitra yang aktif dan mampu membentuk dan mengembangkan jaringan team kerja. bonus *reward* ini terbagi menjadi menjadi tiga yaitu *bonus reward reguler*, *bonus reward royalty* dan *bonus reward platinum*. Bonus *reward reguler*, *royalty* dan *platinum* diberikan kepada setiap titik usaha yang memiliki jumlah volume yang telah memenuhi kualifikasi volume group kanan kiri sesuai persyaratan. Potensi penghasilan yang bisa didapatkan adalah sebesar Rp.1.000.000 sampai dengan Rp. 400.000.000 dalam waktu singkat.⁷

Seorang distributor yang sudah menjadi bagian dari perusahaan PT. MSI maka akan melaksanakan aktivitas penjualan produk. Para distributor kemudian melakukan kegiatan menjual produk-produk perusahaan kepada konsumen. Sebagian besar penjualan langsung/*direct selling* ini merupakan personal *selling/face to face*, diawali dengan suatu rekomendasi atau pendekatan langsung. Para distributor biasanya memberikan penjelasan tentang produk-produk perusahaan dan meyakinkan akan manfaat, keunggulan, atau kualitas agar orang bersedia untuk membelinya. Selain bertugas menjual produk secara langsung kepada konsumen, setiap distributor juga harus mengembangkan jaringan penjualan seluas-luasnya dan melakukan pembinaan. Untuk dapat membangun jaringan, setiap distributor harus mencari calon member (prospekan).

⁷ Wawancara dengan Eva Rahmazani, distributor, PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia, pada tanggal 7 Agustus 2017 di Banda Aceh.

Jadi, semua aktivitas yang dilakukan oleh seorang distributor ini akan dinilai dalam bentuk pendapatan.

PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia membuka peluang pendapatan yang bisa didapatkan oleh distributor melalui bonus reward. *Bonus reward* dapat diperoleh seorang distributor yang telah memiliki jaringan yang besar dan aktif sehingga tanpa bekerja langsung atau melakukan pembinaan dan perekrutan dengan sendirinya distributor tersebut akan mendapatkan reward atas jerih payah bawahannya (*down line*). Reward tersebut berupa poin yang didapatkan dari grup kiri dan kanan yang pada dasarnya adalah hasil rekrumen dan penjualan paket dibawah jaringannya, di mana ketika penjualan produk atau merekrut banyak mitra, maka poin yang didapatkan juga semakin banyak untuk atasannya (*up line*). Padahal Allah SWT telah melarang seorang untuk tidak mengambil hasil dari jerih payah orang lain sebagaimana firmanNya yaitu;

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

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. [QS. An-Nisa’ (4): 29]

Berdasarkan tinjauan hukum Islam, Islam menganjurkan seseorang untuk memberikan upah sesuai hasil jerih payahnya. Islam menawarkan suatu penyelesaian yang sangat baik atas masalah upah dan menyelamatkan kepentingan kedua belah pihak, seperti sabda Rasulullah SAW yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah dari Ibnu Umar bahwa Nabi Muhammad SAW bersabda;

وَعَنْ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ((أَعْطُوا
الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرْقُهُ)) رواه ابن ماجه⁸

“Dari Ibnu Umar Rhadiallahu Anhuma bahwa Rasulullah SAW. Bersabda, “Berikan hak buruh sebelum kering keringatnya.”⁹(HR. Ibnu Majah/2473)

Rasul memperingatkan seseorang untuk bersikap jujur dan adil dalam semua urusan mereka, dan melarang melakukan aniaya yang dapat merugikan orang lain. MLM pada PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia yang berbasis syariah pada kenyataannya *reward* yang sering dipraktekkan oleh seorang *upline* yang sudah memiliki banyak distributor di bawah jaringan, yang pada dasarnya adalah bukan hak sepenuhnya hasil dan dari penjualan atau konsumsi upline itu sendiri.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis sangat tertarik untuk mengkaji dan meneliti lebih dalam masalah tersebut dalam sebuah karya ilmiah dengan judul, **”Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pendapatan Reward Distributor Multi Level Marketing Pada PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia”**

⁸ Muhammad ‘Abdul Qadir Ahmad ‘Atho, *Tsubulus Salam Syarah Bulughal Maram min Jam’i Adillatul Ahkam*, Juz 3,..., hlm. 156.

⁹ Muhammad bin Ismail Al-Amir Ash-Shan’ani, *Subulus Salam Syarah Bulughul Maram*, Jilid 2, (Jakarta: Darus Sunnah, 2013), hlm. 525.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis dapat menetapkan beberapa rumusan masalah dalam karya tulis ini, yaitu:

1. Bagaimana sistem pendapatan *reward* distributor *Multi Level Marketing* pada PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia?
2. Bagaimana pandangan hukum Islam terhadap pendapatan *reward* distrib
3. Xm utor *Multi Level Marketing* pada PT. Mahakarya Sejahtera
1Indonesia?

1.3. Tujuan penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah di atas, maka yang menjadi tujuan pembahasan dalam penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui sistem pendapatan *reward* distributor *Multi Level Marketing* pada PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia.
2. Untuk mengetahui bagaimana pandangan hukum Islam terhadap pendapatan *reward* distributor *Multi Level Marketing* pada PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia.

1.4. Penjelasan Istilah

Untuk menghindari kesalah pahaman dalam menafsirkan istilah-istilah yang terdapat dalam judul penelitian ini, maka penulis akan menjelaskan istilah-istilah berikut ini, yaitu:

1.4.1. *Reward*

Reward adalah sebuah bentuk apresiasi kepada suatu prestasi tertentu yang diberikan, baik oleh dan dari perorangan ataupun suatu lembaga yang biasanya diberikan dalam bentuk material atau ucapan.

1.4.2. Distributor

¹⁰Distributor adalah orang atau badan yang bertugas mendistribusikan barang (dagangan); penyalur. Distributor yang dimaksud dalam MLM ialah member atau anggota yang sudah menjadi bagian dari perusahaan MLM tersebut. Distributor merupakan perantara yang menyalurkan produk dari pabrikan ke pengecer. Setelah suatu produk dihasilkan oleh pabrik, produk tersebut dikirimkan (dan biasanya juga sekaligus dijual) ke suatu distributor. Tugas utama para distributor perusahaan MLM relatif sederhana yaitu menjual produk secara langsung kepada konsumen dan mencari teman atau anggota baru agar ikut bergabung dan bersedia memasarkan produk-produk perusahaan.

1.4.3. *Multi Level Marketing (MLM)*

Multi level marketing merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekelompok banyak orang yang kerjanya

¹⁰ Dendy Sugono, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa Edisi Keempat*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2008), hlm. 336.

melakukan pemasaran. ¹¹Dikatakan *multi level marketing* syariah yaitu aspek produk atau jasa yang dijual serta sistem dari MLM tersebut berdasarkan Syariat Islam.

1.4.4. PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia (MSI)

PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia merupakan perusahaan Network Marketing, dengan konsentrasi pengembangan, pemasaran dan pelayanan produk Kesehatan (Healthy Care), Perawatan (Personal Care) & Kecantikan (Beauty Care) dengan legalitas terjamin karena memiliki surat izin penjualan langsung (SUPL) dari dirjen perdagangan dalam negeri departemen perdagangan Republik Indonesia. Jadi PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia yang dimaksud dalam skripsi ini adalah perusahaan yang didirikan dengan menggunakan sistem pemasaran jaringan atau *multi level marketing*.

1.5. Kajian Pustaka

Kajian yang membahas tentang *multi level marketing* khususnya tentang pendapatan *reward* distributor belum ada yang meneliti tentang hal tersebut. Namun, pembahasan mengenai *multi level marketing* banyak dijumpai pada buku-buku, artikel dan skripsi. Di antaranya: skripsi berjudul “*Insensif Passive Income pada Multi Level Marketing Di PT. Melia Sehat Sejahtera Banda Aceh (Menurut Perspektif Hukum Islam)*”. Penulis ada menemukan beberapa kajian yang menyangkut *Intensif Passive Income pada Multi Level Marketing Berdasarkan perspektif hukum Islam*. Diantaranya: “*Analisis Hukum Islam Terhadap Passive Income Pada Multi Level Marketing Syariah (Suatu Penelitian Pada PT. Melia*

¹¹ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Indonesia*,..hlm. 187.

Sehat Sejahtera Banda Aceh). Yang diteliti oleh Novi Yanti, Mahasiswi Fakultas Syariah dan Hukum jurusan Hukum Ekonomi Syariah tahun 2016. Yang meneliti tentang *passive income* di PT. Melia Sehat Sejahtera analisis hukum Islam. Penelitian ini menjelaskan tentang praktek pelaksanaan *multi level marketing* dengan menggunakan sistem jaringan yang membina dua tim yang disebut dengan sistem *binary*. Dalam penelitian ini juga di jelaskan tentang pandangan hukum islam mengenai sistem *binary* pada PT. MSS belum sesuai dengan syariah, karena bertentangan dengan Al-Qur'an serta tidak memenuhi kategori MLM Syariah yang telah difatwakan oleh DSN-MUI No. 75 Tahun 2009.¹²

Terdapat juga skripsi berjudul “Tinjauan Hukum Islam Tentang *Insentif Passive Income* Pada *Multi Level Marketing* Syariah Di PT. K-Link International”. Yang diteliti oleh Ami Sholihati, Mahasiswi Fakultas Syariah jurusan Hukum Ekonomi Islam tahun 2012. Ia meneliti tentang *Intensif Passive income* pada MLM di PT.K-Link Internasional menurut Hukum Islam. Penelitian ini menjelaskan tentang sistem *marketing plan* atau sistem bagi hasilnya di PT.K-Link, yaitu dengan menggunakan sistem peringkat member K-Link yang berperingkat atas seperti *Royal Crown Ambassador, Crown Ambassador, Emerald Manager, Sapphire, Diamond Manager, dan Senior Crown Ambassador*. Di MLM K-Link ini menjelaskan *intensif passive income* yang didapat oleh member k-link yang berperingkat atas yaitu mendapatkan penghasilan yang lebih besar dari downlinenya atau ada unsur zhalim , akan tetapi

¹² Novi Yanti, “Analisis Hukum Islam Terhadap *Passive Income* Pada *Multi Level Marketing* Syariah (Suatu Penelitian Pada PT.Melia Sehat Sejahtera Banda Aceh)”(skripsi yang tidak dipublikasikan) Fakultas Syariah Dan Hukum, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, Banda Aceh 2016.

para member telah rela menerima pendapatan yang lebih kecil dari upline, mereka saling rela dan tidak ada keterpaksaan. Maka skripsi ini menarik kesimpulan bahwa, *insentif passive income* yang diperoleh member yang berperingkat atas dibolehkan dalam hukum Islam.¹³

Terdapat juga, judul skripsi “Analisis fatwa majelis permusyawaratan ulama (MPU) Aceh tentang *Multi Level Marketing* (MLM) haji dan umrah pada PT. MPM”. Yang diteliti oleh Muhammad Ridha, Mahasiswa Fakultas Syariah jurusan Muamalah wa al-iqtishad 2013. Ia meneliti tentang, Analisis fatwa Majelis Permusyawaratan Ulama (MPU) Aceh tentang *multi level marketing* (MLM) haji dan umrah pada PT. MPM yang merupakan salah satu perusahaan di bidang jasa yang bergerak dengan menggunakan sistem *multi level marketing* (MLM). Salah satu produk MLM yang ditawarkan oleh PT. MPM adalah melaksanakan ibadah umrah dan haji melalui paket Zahra, Hasana dan Kemitraan PT. MPM. Hal yang menjadi permasalahan dan tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui mekanisme pelaksanaan *Multi Level Marketing* (MLM) haji dan umrah yang dipraktikkan oleh PT. MPM dan mengkaji argumentasi, dalil dan dasar hukum MPU Aceh menfatwakan haram terhadap MLM haji dan Umrah melalui PT.MPM. Argumentasi, dalil dan dasar hukum MPU Aceh menfatwakan haram terhadap MLM haji dan umrah melalui PT. MPM adalah berdasarkan beberapa hal yaitu Al-Qur’an, Hadist, kaidah fiqh, pendapat ulama yang mu’tabar,

¹³ Ami Sholihati, “Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif Passive Income Pada Multi Level Marketing Syariah Di PT. K-Link International”(skripsi yang tidak dipublikasikan),.Fakultas Syariah, Jurusan Hukum Ekonomi Islam, Institute Agama Islam Negeri Walisongo, Semarang 2012.

fatwa-fatwa dan peraturan perundang-undangan. Penjualan paket Zahra dan Hasanah dan kemitraan PT.MPM hukumnya adalah Fasid/batal dan haram.¹⁴

Dari beberapa sumber yang disebutkan diatas yang menjadi persamaan penelitian tersebut dengan penelitian peneliti adalah objeknya sama-sama membahas MLM, namun pada penelitian ini peneliti lebih fokus kepada sistem pendapatan reward distributor menggunakan tinjauan hukum Islam.

1.6. Metodologi Penelitian

Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu.¹⁵ Oleh karena itu dalam penelitian ini penulis menggunakan metode kualitatif yang bersifat deskriptif yaitu suatu metode yang menggambarkan sebuah fenomena secara sistematis, faktual dan aktual yang sedang diselidiki.¹⁶ Penelitian deskriptif ini bertujuan untuk membuat pencadaraan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat populasi atau daerah tertentu.¹⁷ Sedangkan penelitian kualitatif bertujuan untuk menggambarkan, mengungkapkan dan menjelaskan apa yang terjadi pada masa itu. Adapun penelitian yang penulis lakukan di PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia, mengenai pendapatan *reward* distributor pada *multi level marketing* di PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia.

¹⁴ Muhammad ridha, "Analisis fatwa majelis permusyawaratan ulama (MPU) Aceh tentang multi level marketing (MLM) haji dan umrah pada PT. MPM" Fakultas Syariah jurusan Muamalah wa al-iqtishad, Institut Agama Islam Negeri-Banda Aceh 2013.

¹⁵ Sugiyono, *Cara Mudah Menyusun Skripsi, Tesis, Dan Disertasi*, Cet. 1 (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm. 18.

¹⁶ Nazir, M., *Metode Penelitian*, Cet. 1 (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1998), hlm. 63.

¹⁷ Sumadi Suryabrata, *Metode Penelitian*. Cet. IX (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1995), hlm. 19.

1.6.1. Jenis penelitian

Adapun jenis penelitian yang digunakan dalam karya ilmiah ini adalah penelitian lapangan (*field research*), yaitu suatu penelitian yang dilakukan dilapangan untuk mendapatkan data atau informasi secara langsung. Penelitian ini digunakan untuk memperoleh data-data primer yang valid dan akurat dilapangan terhadap objek pembahasan yang mengharuskan pada kegiatan lapangan.

1.6.2. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang langsung diperoleh dari sumber data yang pertama dilokasi penelitian atau objek penelitian. Data primer dalam penelitian ini yaitu berupa hasil yang yang didapatkan dari wawancara langsung dengan pihak distributor yang mendapatkan *reward* tanpa bekerja dan distributor yang mendapatkan *reward* dengan bekerja.

Sedangkan data sekunder merupakan data yang sudah tersedia atau data yang telah di olah oleh pihak-pihak tertentu sehingga data tersebut dapat diperoleh melalui proses tertentu. Untuk melengkapi dan mendukung data primer sebagai sebuah referensi maka data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini yaitu diperoleh melalui berbagai buku (studi pustaka), jurnal-jurnal, artikel, maupun website-website terpercaya lainnya yang menyangkut dengan topik pembahasan.

1.6.3. Populasi dan Sampel

a. Populasi

Populasi adalah wilayah yang terdiri atas objek/subjek penelitian yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan,¹⁸ yang menjadi populasi pada penelitian ini adalah distributor yang mendapatkan *reward* dengan bekerja dan distributor yang mendapatkan *reward* tanpa bekerja di PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia. Adapun jumlah distributor yang mendapatkan *reward* tanpa bekerja diketahui sejumlah 14 orang, sedangkan jumlah populasi untuk yang mendapatkan *reward* dengan bekerja dalam penelitian ini terlalu banyak dan selalu berubah-ubah.

b. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.¹⁹ jadi jumlah sampel yang akan diambil untuk penelitian yaitu distributor yang mendapatkan *reward* tanpa bekerja berjumlah 8 orang. Teknik sampling yang digunakan adalah *random sampling* yang salah satu metode penarikan sampel probabilitas dilakukan dengan cara acak sederhana dan setiap responden memiliki kemungkinan yang sama untuk dipilih secara responden.²⁰ Cara ini dipilih berdasarkan pertimbangan bahwa sampel itu di ambil dari populasi yang begitu banyak sehingga dapat mempermudah tujuan penelitian.

¹⁸ Sugiono, *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*, (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 119.

¹⁹ *Ibid.*, hlm.120.

²⁰ Muhammad Teguh, *Metode Penelitian Ekonomi (Teori Dan Aplikasi)*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005)hlm. 160.

1.6.4. Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan langkah yang amat penting dalam metode ilmiah. Karena pengumpulan data adalah prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan. Untuk mendapatkan data yang sesuai dengan penelitian ini maka penulis menggunakan beberapa teknik yaitu:

a. Wawancara (interview)

Wawancara (interview) adalah teknik pengumpulan data melalui interaksi verbal secara langsung antara peneliti (pewawancara) dengan responden, atau menanyakan langsung kepada pihak pemberi informasi yang berperan penting dalam bidang yang akan diteliti dan di kaji.²¹ Disini penulis akan melakukan wawancara dengan beberapa distributor yang mendapat bonus reward. Sehingga akan memberikan pemahaman yang jelas dan mendapatkan data yang akurat demi menjawab rumusan masalah yang ingin penulis teliti.

b. Telaah dokumentasi

Cara pengumpulan data yang diperoleh dari dokumen-dokumen yang berbentuk tulisan²² yang berhubungan dengan pendapatan reward distributor pada PT. MSI, berupa profil perolehan bonus, brosur-brosur, katalog, majalah, artikel, buku-buku yang berhubungan dengan pembahasan reward distributor pada Multi Level Marketing serta dokumen pendukung lainnya.

²¹ Muhammad Teguh, *Metode Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005), hlm. 152.

²² Sugiyono , *Memahami Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2005), hlm. 82.

1.6.5. Langkah-Langkah Analisis Data

Analisis data merupakan bagian yang sangat penting dalam metode ilmiah. Dengan adanya analisis data menjadi berarti dan berguna dalam memecahkan masalah penelitian, sekaligus menjawab hipotesis dan mencapai tujuan penelitian. Adapun untuk mengolah data-data yang penulis dapatkan dari hasil penelusuran kepustakaan dan lapangan, maka akan dianalisis secara deskriptif, untuk disajikan dan dijabarkan dengan kata-kata yang lebih baik, selanjutnya akan diambil pokok pikiran yang berhubungan dengan penelitian ini. Sehingga dapat ditarik kesimpulan dan dinilai berdasarkan hukum Islam.

1.7. Sistematika penulisan

Untuk mempermudah pembahasan dalam penelitian akan disusun dalam beberapa bab, pembahasan dari bab satu sampai bab empat tersebut dirangkum dalam sistematika pembahasan sebagai berikut:

Dalam bab satu akan diuraikan tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan, dan manfaat penelitian, metode penelitian, dan sistematika penelitian.

Dalam bab dua penulis akan menjelaskan mengenai konsep dasar multi level marketing (MLM) Syariah yang berkaitan dengan pengertian MLM, dasar hukum MLM, macam-macam MLM, pendapat ulama tentang MLM, dan juga konsep pendapatan, jenis-jenis pendapatan, Pendapatan dalam Multi Level Marketing Syariah pada PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia, serta Fatwa DSN-MUI tentang *multi level marketing*.

Dalam bab ke tiga penulis akan menguraikan tentang gambaran umum PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia yang meliputi sejarah berdirinya, visi dan misi, sistem MLM (*Multi level marketing*) Syariah di PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia. Dalam bab ini penulis juga akan menjelaskan analisis perolehan *reward* di PT. MSI dan untuk menguraikan analisis hukum islam tentang pendapatan *reward* distributor di PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia.

Dalam bab empat merupakan bagian penutup memuat kesimpulan dan saran-saran.

BAB DUA

PENDAPATAN DARI BISNIS MLM SYARIAH DALAM TINJAUAN HUKUM ISLAM

2.1 Konsep Dasar *Multi Level Marketing (MLM)* Syariah

2.1.1. Pengertian *Multi Level Marketing (MLM)*

Multi Level Marketing berasal dari bahasa Inggris, dimana *multi* berarti banyak, *level* berarti tingkat, sedangkan *marketing* berarti pemasaran. Jadi *multi level marketing* adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan pihak lain.ⁱ Pemasaran juga dapat diartikan sebagai upaya-upaya yang dilakukan agar memudahkan terjadinya penjualan atau perdagangan.²³

Multi Level Marketing atau MLM disebut juga *network marketing*, *Multi Generation Marketing* dan *Uni Level Marketing*. Namun dari semua istilah itu, yang paling populer adalah istilah *Multi Level Marketing*. Pengertian *Multi Level Marketing* atau disingkat MLM adalah sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisinya pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Dengan kata lain, dapat dikemukakan bahwa *multi level marketing* adalah pemasaran berjenjang melalui jaringan distribusi yang dibangun dengan menjanjikan konsumen (pelanggan) sekaligus sebagai tenaga pemasaran.²⁴

²³ Philip Kotler dan Armstrong, *Marketing Management, Alih Bahasa: Benyamin Molan, Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Indeks, 2007), hlm.1

²⁴ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, Cet. Ke-III, (Jakarta: Amzah, 2015), hlm. 613.

MLM ini disebut juga sebagai *network marketing*. Disebut demikian karena anggota kelompok tersebut semakin banyak, sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (*network*). Yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran.²⁵ Namun, sistem ini berbeda dengan istilah distributor, yakni orang atau badan yang bertugas mendistribusikan barang (dagangan), penyalur. Dengan kata lain, distributor merupakan bagian dari Multi level marketing. Dalam hal ini, distributor dapat dikatakan sebagai member atau anggota yang sudah menjadi bagian dari perusahaan MLM.

Sebagian orang ada juga yang menyebut MLM sebagai bisnis penjualan langsung atau *direct selling*.²⁶ Pendapat ini berdasarkan pelaksanaan penjualan MLM yang dilakukan secara langsung oleh juru jual kepada konsumen. Aktifitas penjualan tersebut dilakukan oleh seorang penjual disertai penjelasan, presentase dan demo produk.

MLM merupakan konsep yang memberikan kesempatan kepada konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan memperoleh manfaat dan keuntungan di dalam garis kemitraannya. Dalam istilah MLM, anggota dapat disebut pula sebagai distributor atau mitra niaga. Jika mitra niaga mengajak orang lain untuk menjadi seorang anggota sehingga jaringan pelanggan atau pasar semakin luas, itu artinya mitra niaga telah berjasa mengangkat omset perusahaan. Atas dasar itulah

²⁵ Gemala Dewi, et al, *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), hlm. 187.

²⁶ *Direct selling* atau penjualan langsung adalah penjualan produk atau jasa tanpa menggunakan kios atau toko eceran, distributor, jasa pialang, pemborong atau setiap bentuk perantara dagang yang lain. Lihat Norman A. Hart et al, *Kamus Marketing*, cet. Ke-III, (Jakarta: Bumi Aksara, 2007), hlm. 68.

kemudian perusahaan berterimakasih dengan bentuk memberi sebagian keuntungannya kepada mitra niaga yang berjasa dalam bentuk insentif berupa bonus, baik bonus harian, bonus bulanan, tahunan, maupun bonus-bonus lainnya.²⁷

MLM merupakan pemasaran yang dilakukan banyak level atau tingkatan, yang biasanya dikenal dengan istilah *up line* (tingkat atas) dan *down line* (tingkat bawah). *Up line* dan *down line* umumnya mencerminkan hubungan pada level yang berbeda vertikal maupun horizontal. Karena itu seseorang akan disebut *up line* apabila telah mempunyai *down line*, baik berjumlah satu maupun lebih. Bisnis MLM menggunakan sistem jaringan, meskipun masing-masing perusahaan distributor menyebut dengan istilah yang berbeda-beda.²⁸

Promotor (*up line*) adalah anggota yang sudah mendapatkan hak keanggotaan terlebih dahulu, sedangkan bawahan (*down line*) adalah anggota baru yang mendaftar atau direkrut oleh promotor. Dalam MLM ada dikenal istilah member, yaitu orang yang berjasa dalam menjualkan produk perusahaan secara tidak langsung, dengan membangun formasi jaringan. Posisi member dalam jaringan MLM ini, tidak lepas dari dua posisi:

²⁷ Veithzal Rivai, *Islamic Marketing*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012), hlm. 298.

²⁸ Mardani, *Hukum Perikatan Syariah Di Indonesia*, Cet-I, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), hlm. 209.

1. Pembeli langsung

Sebagai seorang member, dia melakukan transaksi pembelian secara langsung, baik kepada perusahaan maupun melalui distributor atau pusat stock.

2. Makelar

Disebut sebagai makelar, karena dia telah menjadi perantara melalui perekrutan yang telah dia lakukan bagi orang lain untuk menjadi member dan membeli produk perusahaan tersebut. Inilah praktek yang terjadi dalam bisnis MLM yang menamakan *multi level marketing*, maupun *refereal business*.

Pada sistem MLM, ada point yang bisa didapatkan oleh anggota jika ada pembelian langsung dari produk yang dipasarkan, maupun melalui pembelian tidak langsung dari jaringan keanggotaan. Tetapi kadang poin bisa diperoleh tanpa pembelian produk, namun dilihat dari banyak dan sedikitnya anggota yang bisa direkrut oleh orang tersebut, yang sering disebut dengan pemakelaran.

2.1.2. Dasar Hukum Multi Level Marketing Syariah

MLM adalah sistem pemasaran melalui jaringan distribusi yang dibangun secara berjenjang dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Jadi *multi level marketing* adalah konsep penyaluran barang (produk atau jasa tertentu) yang memberikan kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat secara aktif sebagai penjual dan memperoleh keuntungan didalam garis kemitraannya.

Mekanisme operasional pada MLM ini yaitu, seorang distributor dapat mengajak orang lain untuk ikut juga sebagai distributor. Kemudian, orang lain itu pula mengajak orang lagi untuk ikut bergabung. Begitu seterusnya, semua yang di ajak dan ikut merupakan suatu kelompok distributor yang bebas mengajak orang lain lagi sampai level yang tanpa batas. Ini salah satu perbedaan MLM dengan pendistribusian secara konvensional yang bersifat single level.²⁹ Pada pendistribusian konvensional, seorang agen mengajak beberapa orang bergabung ke dalam kelompoknya menjadi penjual atau sales atau disebut juga dengan "wiraniaga"

Dalam MLM terdapat unsur jasa. Hal ini dapat kita lihat dengan adanya seorang distributor yang menjualkan barang yang bukan miliknya dan ia mendapatkan upah dari presentase harga barang. Selain itu, jika ia dapat menjual barang tersebut sesuai dengan target yang telah ditetapkan, maka ia mendapatkan bonus yang ditetapkan perusahaan.³⁰

Dalam literatur hukum Islam, sistem MLM ini dapat dikategorikan pembahasan dalam fiqh muamalah dalam kitab *al-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, dan tolong menolong, dan kerja sama (*ta'awun*).³¹

²⁹ Andreas Harefa, *10 Kiat Sukses Distributor MLM , Belajar Dari Amway, CNI, dan Herbalife* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1999), hlm. 6

³⁰ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2005, hlm. 195.

³¹ *Ibid.*, hlm.196.

1. Al-Qur'an

a. Surat An-Nisa' Ayat 29

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu[287]; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.[QS. An-Nisa (4): 29]

Berdasarkan surat tersebut menyatakan bahwa Allah melarang hamba-hamba-Nya yang beriman memakan harta sebagian mereka terhadap sebagian lainnya dengan bathil, yaitu dengan berbagai macam usaha yang tidak syar'i seperti riba, judi dan berbagai hal serupa yang penuh tipu daya, sekalipun pada lahiriahnya cara-cara tersebut berdasarkan keumuman hukum syar'i, tetapi diketahui oleh Allah dengan jelas bahwa pelakunya hendak melakukan tipu muslihat terhadap riba.³² Demikian pula, *Multi Level Marketing* dibolehkan untuk dilakukan dengan syarat jalan yang sesuai syariat tanpa adanya unsur tipu daya dan sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan.

³²Ghoffar E.M., Abdurrahim Mu'thi, Abu Ihsan Al-Atsari, *Tafsir Ibnu Katsir*, terj. M. Abdul, ed. M. Yusuf Harin, jilid 2, (Bogor: Pustaka Imam Asy-Syafi'i, 2004), hlm. 280.

b. Surat Al-Maidah Ayat 2

... وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ
وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Artinya: 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. [QS. Al-Maidah (5): 2]

Berdasarkan surat tersebut menyatakan bahwa Allah memerintahkan hamba-hamba-Nya yang beriman untuk senantiasa tolong-menolong dalam berbuat kebaikan serta meninggalkan segala bentuk kemunkaran. Demikian pula, Allah melarang mereka tolong-menolong dalam hal kebatilan, berbuat dosa dan mengerjakan hal-hal yang haram. Hal ini juga dimaksudkan dalam sistem *multi level marketing* yang melarang untuk melakukan segala bentuk kemunkaran, salah satunya yaitu tipu daya kewajiban.

2. Hadis

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ، عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : أَمَا بَعَثَ اللَّهُ نَبِيًّا إِلَّا رَعَى الْغَنَمَ، فَقَالَ أَصْحَابُهُ : وَأَنْتَ ؟ فَقَالَ : ((نَعَمْ، كُنْتُ أُرْعَاهَا عَلَى قَرَارِيطَلٍ لِأَهْلِ مَكَّةَ، [رواه

البخاري:2262]

“Dari Abu Hurairah, dari Nabi SAW; beliau bersabda, “Tidaklah Allah mengutus seorang Nabi kecuali ia menggembala kambing.” Para sahabat beliau pun bertanya, “Dan engkau juga?” Beliau menjawab, “Iya, dulu aku menggembalakan

kambing milik penduduk Mekkah dengan upah beberapa qirath.³³ [HR. Bukhari; 2262]

Demikian pula, hadis lain;

وَعَنْ ثَابِتِ بْنِ الصَّحَّاحِ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنِ الْمُرَاعَةِ وَأَمَرَ بِالْمُؤَاجِرَةِ .
[رَوَاهُ مُسْلِمٌ أَيْضًا]

“Dari Tsabit bin Adh-Dhahhak bahwa Rasulullah SAW melarang muzara’ah dan memerintahkan sewa menyewakan (mu’ajarah).³⁴ [HR. Muslim]

Berdasarkan hadis di atas, pada dasarnya akad sewa menyewa itu dibolehkan dalam Islam. Demikian pula hal dilakukan dalam sistem *multi level marketing* yang menggunakan akad sewa terhadap pekerjanya dengan syarat sesuai yang telah ditetapkan (syariat). Dengan kata lain, sistem ini dibolehkan asalkan tidak mengandung unsur-unsur riba, gharar atau ketidakjelasan, dharar atau merugikan/menzalimi pihak lain dan jahalah atau tidak transparan.

2.1.3. Macam-Macam *Multi Level Marketing*

Secara garis besar, macam-macam MLM di antaranya adalah sebagai berikut:

1. Sistem *binary plan*

Sistem binary plan ini mengutamakan pengembangan jaringan hanya dua saja dan mengutamakan keseimbangan jaringan. Semakin seimbang jaringan dan

³³ Imam Az-Zabidi, *Mukhtashar Shahih Bukhari*, Azzam Kuwais dan Ibnu Abdil Bar, ed. Tim editor Ummul Qura, (Jakarta: Ummul Qura, 2016), hlm. 442.

³⁴ Syaikh Faisal bin Abdul Aziz Alu Mubarak, *Mukhtasharul Kalam ala Bulugh al-Maram*, (*Bulughul Maram dan Penjelasannya*), terj. Imam Ikhwanuddin Abdillah Fauzi, ed. Ahmad Ihsanuddin dan Arif Mahmudi, (Jakarta: Ummul Qura, 2015), hlm. 671.

omset bisnis dalam perusahaan MLM seperti ini, semakin besar bonus yang diterima. Namun, jika tidak seimbang, maka bonus-bonus tersebut mengalir deras ke dalam perusahaan. Biasanya sistem *binary plan* ini diusung perusahaan-perusahaan MLM yang dibuat oleh orang Indonesia. Biasanya perkembangan jaringan perusahaan yang menggunakan sistem *binary plan* relatif cepat sekali. Mitra-mitranya cepat mendapatkan bonus besar. Agar terlihat semakin mudah mendapatkan uang, mitra-mitra dari perusahaan seperti ini menerapkan aturan mendapatkan uang sebagai bonus dari perekrutan mitra yang mereka ajak (*bonus sponsoring*). Ini artinya mereka seperti halnya memperjualbelikan orang-orang (*trafficking*) dalam cara halus.

Sistem ini biasanya memberikan bonus besar di awal karir saja sebagai iming-iming bahwa menjalankan bisnis MLM bersistem binary ini sangat mudah. Kenyataannya sistem binary ini menciptakan kesimpulan bahwa yang diuntungkan adalah mitra yang join di awal. Karenanya, MLM dengan sistem ini tidak pernah mendapatkan sertifikasi syariah bagi sistemnya.³⁵

Dalam perusahaan seperti ini biasanya juga memungkinkan seseorang untuk membeli posisi tertentu sehingga seseorang dapat memperoleh peringkat tertentu tanpa bersusah payah mengerjakannya. Ini juga memungkinkan seseorang memiliki beberapa posisi dengan satu nama pribadi yaitu milik orang itu sendiri.

³⁵ Andi Setiawan, “*Multi level marketing (MLM) dalam perspektif hukum ekonomi syariah*”, Jurnal STAIN Jural Siswo Metro, Maret 2018, hlm. 4.

2. Sistem *matrix*

Sistem *matrix* ini pengembangan jaringannya menggunakan konsep hanya 3 *frontline* saja dan begitu pula selanjutnya ke bawah. Jenis sistem ini muncul untuk mengakali sistem *binary* yang dianggap *money game*.³⁶

3. Sistem *break away*

Sistem ini pengembangan jaringannya mengutamakan kelebaran. Semakin banyak *frontline*, semakin besar pula bonus yang diterima. Namun kelemahannya adalah seseorang agen harus mengurus semuanya sendiri. Sistem ini juga memungkinkan *downline* untuk melebihi *uplinenya*. Bonus yang didapatkan mitranya biasanya kecil di awal, namun besar di peringkat atas. Dikarenakan bonus member di awal karirnya kecil, maka biasanya perusahaan seperti ini mengandalkan iming-iming bonus perekrutan.

4. Sistem *unilivel*

Dalam sistem ini seorang member berhak merekrut *down line* dengan kelebaran tidak terbatas, dan biasanya kedalaman lima sampai sepuluh level.

Dengan mengetahui sistem marketing bisnis *plan* yang ditawarkan oleh perusahaan, serta keyakinan akan kesuksesan yang memungkinkan untuk dapat diraih dengan menyetujui segala syarat serta kompensasi yang ada. Maka kerja membesarkan bisnis MLM yang kita pilih bisa dapat lebih terarah dengan baik.³⁷

³⁶[Http://www.journal.stainmetro.ac.id/index.php/kronika/article/viewFile/1005948](http://www.journal.stainmetro.ac.id/index.php/kronika/article/viewFile/1005948), Diakses pada 8 Maret 2018.

³⁷ *Ibid.*, hlm.8.

2.1.4. Pendapat Ulama Tentang *Multi Level Marketing*

Ulama berbeda pandangan dalam menentukan hukum bisnis MLM. Ada dua pandangan mengenai hal ini yaitu:

1. Pendapat yang menyatakan bahwa bisnis MLM hukumnya boleh.

Pada dasarnya hukum dari MLM ini adalah mubah berdasarkan kaidah fiqiyah yaitu;

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

“Asal dari semua transaksi /perikatan adalah boleh sehingga ada indikator yang menunjukkan keharamannya³⁸,”

Berdasarkan kaedah fiqh di atas, terlihat jelas bahwa dalam wilayah muamalah, Islam memberikan jalan bagi manusia untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem, teknik dan mediasi dalam melakukan perdagangan atau bisnis lainnya. Selama mu'amalah itu tidak melanggar prinsip-prinsip syari'ah, maka hukumnya diperbolehkan. Namun syari'at mempunyai prinsip-prinsip yang harus dipenuhi dalam pengembangan sistem sebuah bisnis, agar dalam usaha menghasilkan keuntungan tidak dilakukan secara bathil.

Selain itu, bisnis harus bebas dari unsur-unsur Riba (sistem bunga), *gharar* (penipuan), *dharar* (bahaya), *jahalal* (tidak transparan), dan *zhulm* (merugikan orang lain) dan yang lebih urgen adalah produk yang di bisniskan adalah halal. Karena itu bisnis MLM merupakan bagian dari perdagangan oleh sebab itu bisnis ini juga harus memenuhi syarat dan rukun sahnya sebuah perikatan.

³⁸A. Djazuli, *Kaidah-kaidah Fikih (Kaidah-kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaikan Masala-masalah yang Praktis)*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 130.

Syaikh Dr. ‘Abdullah bin Nashir As Sulmi, beliau merupakan seorang ulama sunnah menerangkan mengenai syarat MLM yang halal, menurut Syaikh ‘Abdullah As Sulmi memberikan tiga syarat MLM bisa dikatakan halal:³⁹

- 1) Orang yang ingin memasarkan produk tidak diharuskan untuk membeli produk tersebut.
- 2) Harga produk yang dipasarkan dengan sistem MLM tidak boleh lebih mahal dari pada harga wajar untuk produk sejenis. Hanya ada dua pilihan harga semisal dengan harga produk sejenis atau malah lebih murah.
- 3) Orang yang ingin memasarkan produk tersebut tidak disyaratkan harus membayar sejumlah uang tertentu untuk menjadi anggota.

Jika tiga syarat ini bisa dipenuhi maka sistem MLM yang diterapkan adalah sistem yang tidak melanggar syariat. Namun bisa dipastikan bahwa tiga syarat ini tidak mungkin bisa direalisasikan oleh perusahaan yang menggunakan MLM sebagai sistem marketingnya. Jika demikian maka sistem marketing ini terlarang karena merupakan upaya untuk memakan harta orang lain dengan cara cara yang tidak bisa dibenarkan.

Demikian pula, Majelis Ulama Indonesia (MUI) mengeluarkan fatwa tentang pedoman penjualan langsung berjenjang.⁴⁰ Secara umum, sistem ini dibolehkan hanyasanya harus memenuhi syarat-syarat tertentu. Beberapa prinsip atau syarat yang harus dipenuhi dan tidak boleh dilanggar oleh sistem ini yang

³⁹ <https://jildhuz.wordpress.com/2015/02/23/syarat-mlm-halal-menurut-dr-abdullah-bin-nashir-al-sulmi-bagian-pertama/di> akses pada 31 Juli 2018.

⁴⁰ <http://www.fastabiqu.com/2015/05/multi-level-marketing-mlm-dalam.html> di akses pada 31 Juli 2018.

mengajukan ke Dewan Syariah Nasional (DSN) dan lulus mendapatkan sertifikat syariah, yaitu:

- a. Produk yang dipasarkan harus berkualitas, halal, thayyib dan menjauhi syubhat (sesuatu yang masih meragukan);
- b. Sistem akadnya harus memenuhi kaidah dan rukun jual beli sebagaimana yang terdapat dalam fiqh muamalah;
- c. Operasional, kebijakan, *corporate culture*, maupun sistem akuntansinya harus sesuai syari'ah;
- d. Strukturnya memiliki Dewan Pengawas Syari'ah (DPS) yang terdiri dari para ulama yang memahami masalah ekonomi;
- e. Formula intensif harus adil, tidak menzalimi dan berorientasi kemaslahatan/falah;
- f. Tidak ada *excessive mark up* harga barang (harga barang yang di *mark up* sampai dua kali lipat);
- g. Bonus yang diberikan harus jelas angka nisbahnya sejak awal;
- h. Tidak ada eksploitasi dalam aturan pembagian bonus antara orang yang awal menjadi anggota dengan yang akhir;
- i. Pembagian bonus harus mencerminkan usaha masing-masing anggota;
- j. Tidak menitikberatkan barang-barang tersier ketika ummat masih bergelut dengan pemenuhan kebutuhan primer;
- k. MLM tidak boleh menggunakan sistem piramida yang merugikan orang yang paling belakangan masuk sebagai member. Cara penghargaan kepada

mereka yang berprestasi tidak boleh mencerminkan hura-hura dan pesta yang tidak syari'ah.

Berdasarkan hal tersebut, Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada dasarnya juga membolehkan sistem tersebut dengan syarat yang telah ditentukan. Hal ini dilandaskan terhadap kaidah yang telah disebutkan yaitu 'hukum asal muamalah adalah mubah' selama tidak bertentangan dengan syari'at Islam. Dengan kata lain, mereka berpendapat bahwa MLM yang menggunakan strategi pemasaran secara bertingkat mengandung unsur-unsur positif asalkan diisi dengan nilai-nilai Islam dan sistemnya disesuaikan dengan syari'ah Islam.

2. Pendapat yang menyatakan bahwa bisnis MLM hukumnya haram

Pendapat yang menyatakan haram, walaupun dari aspek produknya memang ada yang halal dan haram. Meski demikian, jika produk yang halal tersebut diperoleh dengan cara yang tidak syar'i, maka akadnya bathil dan kepemilikannya juga tidak sah. Sebab, kepemilikan itu merupakan izin yang diberikan oleh pembuat syariat (*idzn asy-syari'*) untuk memanfaatkan zat atau jasa tertentu. Izin syara' dalam kasus ini diperoleh, jika akad tersebut dilakukan secara syar'i, baik dari aspek muamalahnya, maupun barangnya.

Syaikh Salim Al-Hilali merupakan salah seorang ulama salafi yang cukup terkenal di Negara-Negara Barat (Eropa dan Amerika) pernah mengeluarkan fatwa pengharaman terhadap MLM dengan skema piramid dalam sistem pemasarannya, dengan cara setiap anggota harus mencari anggota-anggota baru dan demikian selanjutnya. Setiap anggota membayar iuran pada perusahaan dengan jumlah tertentu dengan angan-angan mendapat bonus, semakin banyak

anggota dan memasarkan produknya maka akan semakin banyak bonus yang dijanjikan. Sebenarnya kebanyakan anggota MLM yang mengikuti cara ini adalah termotivasi bonus yang dijanjikan tersebut dengan harapan agar cepat kaya dalam waktu yang sesingkat mungkin, padahal ia sebenarnya tidak menginginkan produknya.

Karena berbagai pelanggaran syariah pada sistem MLM. Pemerintah Saudi Arabia mengharamkan MLM yang tertuang dalam fatwa Lajnah Daimah Saudi nomor 22935. Begitu juga dengan *Majma' Fiqh* (lembaga fiqh) Sudan dalam keputusan rapat nomor 3/23 tertanggal 17 Rabiul Akhir 1424/17 Juni 2003, sepakat mengharamkan jenis jual beli dengan sistem MLM. Fatwa Dewan Syariah Partas Keadilan No.02/K/DS-PK/VI/1419 menyatakan bahwa bisnis MLM khususnya Amway dan CNI adalah syubhat.

Sementara para ulama yang bergabung dalam Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI), menimbang bahwa metode penjualan barang dan produk jasa dengan menggunakan jejaring pemasaran (*network marketing*) atau pola penjualan berjenjang termasuk di dalamnya *Multi Level Marketing (MLM)* telah di praktikkan oleh masyarakat. Praktik penjualan barang dan produk jasa seperti tersebut telah berkembang sedemikian rupa dengan inovasi dan pola yang beragam, namun belum dapat dipastikan kesesuaiannya dengan prinsip syariah; praktik penjualan barang dan produk jasa seperti itu dapat berpotensi merugikan masyarakat dan mengandung hal-hal yang diharamkan.⁴¹

⁴¹ <http://www.google.com/search?hl=mlm+pendapat+ulama+jurnl&oq=&aqs=> diakses pada 15 Maret 2018.

2.2 Konsep Pendapatan (*Income*)

2.2.1 Pengertian Pendapatan (*income*)

Pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh seseorang atau lembaga perusahaan dalam bentuk gaji, upah, sewa, laba, dari hasil kegiatan usaha, baik sebagai perajin, pegawai maupun majikan.⁴²

Pendapatan juga disebut *income* dari seseorang warga masyarakat adalah hasil penjualannya dari faktor-faktor produksi yang dimilikinya pada sektor produksi.⁴³ Secara singkat *income* seseorang warga masyarakat ditentukan oleh:

1. Hasil-hasil tabungannya di tahun-tahun yang lalu;
2. Warisan atau pemberian;
3. Harga perunit masing-masing faktor produksi. Harga-harga ini ditentukan oleh kekuatan penawaran dan permintaan di pasar faktor produksi.

Pendapatan menurut hukum Islam dikatakan sebagai *ijarah*. *Ijarah* secara bahasa berarti upah, sewa, jasa atau imbalan. *Ijarah* merupakan transaksi yang memperjual belikan manfaat harta suatu benda. Transaksi *Ijarah* merupakan salah satu kegiatan muamalah yang banyak dilakukan manusia untuk memenuhi kebutuhan hidup.⁴⁴

⁴² Ikatan Akutansi Keuangan, *Standar Akutansi Keuangan*, (Jakarta: Salemba Empat.2002), hlm. 232.

⁴³ Adiwarmanto A. Karim, *Ekonomi Makro Islami*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2010), hlm. 255.

⁴⁴ Ghufroon A Mas'adi, *Fiqh Muamalah Kontektual*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, Cet. Ke-1, 2002), hlm. 181.

Secara etimologis, *ijarah* adalah upah sewa yang diberikan kepada seseorang yang telah mengerjakan satu pekerjaan sebagai balasan atas pekerjaannya. Secara terminologis, menurut pengarang Mughni al-Muhtaj yang bermazhab Syafi'iyah memberikan definisi *ijarah* sebagai transaksi atas manfaat dari sesuatu yang telah diketahui, yang mungkin diserahkan dan dibolehkan, dengan imbalan yang juga telah diketahui. Sementara al-Qaduri yang bermazhab Hanafi mendefinisikan sebagai transaksi atas berbagai manfaat (sesuatu) dengan memberikan imbalan.⁴⁵ *Ijarah* menurut Sayyid Sabiq, *al-ijarah* adalah suatu jenis akad atau transaksi untuk mengambil manfaat dengan jalan memberi penggantian.⁴⁶

Berdasarkan definisi di atas akad *ijarah* tidak boleh dibatasi oleh syarat karena *ijarah* itu ditujukan atas manfaat.⁴⁷ *Ijarah* terbagi menjadi dua yaitu *ijarah* yang bersifat manfaat (*ijarah bil manfa'ah*) dan *ijarah* bersifat pekerjaan atau jasa (*ijarah bil 'amal*).⁴⁸ *Ijarah* bersifat manfaat seperti sewa-menyewa rumah, mobil, pakaian dan perhiasan. *Ijarah* yang bersifat pekerjaan menurut para ulama harus jelas jenis pekerjaannya maka itu dibolehkan, seperti tukang bangunan, buruh pabrik, dan tukang sepatu. Menurutnyanya boleh mengambil upah atas jasa yang diberikan selama jasa itu tidak bertentangan dengan syariat.

⁴⁵ Musthafa Dib Al-Bugha, *Buku Pintar Transaksi Syariah Menjaln Kerja Sama Bisnis dan Menyelesaikan Sengketanya Berdasarkan Panduan Islam*, (Jakarta Selatan: Mizan Mustafa, 2009), hlm. 145.

⁴⁶ Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), hlm. 277.

⁴⁷ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), hlm. 229.

⁴⁸ *Ibid.*, hlm. 236.

Berdasarkan pernyataan dalam bukunya bahwa *al-ijarah* atau sewa dalam Islam diartikan sebagai akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang tersebut.⁴⁹

Menurut Hendi Suhendi *ijarah* berarti upah-mengupah, kerana operasional pengupahan jelas terlihat antara kedua belah pihak yang melakukan akad *ijarah*, hal ini sesuai dengan rukun dan syarat *ijarah* yaitu *mu'jir* yang memberikan upah, dan *musta'jir* orang yang menerima upah. Antara sewa dan upah juga ada perbedaan operasionalnya. Oleh karena itu sewa dan upah juga disebut *ijarah*.⁵⁰

Menurut Nurul Huda dalam bukunya *Ekonomi Makro Islami*, *ijarah* adalah kepemilikan jasa dari seseorang *ajir* (orang yang dikontrak tenaganya) oleh *musta'jir* (orang yang mengontrak tenaga), serta pemilikan harta dari pihak *musta'jir* oleh seorang *ajir*. Atau dengan kata lain, *ijarah* merupakan transaksi terhadap jasa tertentu yang disertai kompensasi.

2.2.2 Jenis-jenis Pendapatan (*income*)

Pindi Kisata membagi jenis pendapatan menjadi dua yaitu *active income* dan *passive income*.⁵¹

⁴⁹ Ridwan Nurdin, *Fiqh Muamalah*, (Banda Aceh: Yayasan Pena, Cet. Ke-3, 2014), hlm. 91.

⁵⁰ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Press, 2011), hlm. 113.

⁵¹ Pindi Kisata, *Why Not MLM-Sisi Lain MLM*, hlm. 14.

1. Active income yaitu suatu pendapatan yang hanya akan diterima jika aktif melakukan usaha, seperti bekerja atau berinvestasi diantaranya: karyawan (pegawai), buruh perusahaan, manager, executive.
2. Passive income yaitu suatu pendapatan yang diperoleh seseorang walaupun orang tersebut tidak aktif lagi bekerja, seperti bisnis dengan sistem konglomerasi, waralaba, *network marketing*, investasi pada saham, obligasi, tanah, perhiasan, properti dan deposito.

Saat ini ada dua jenis bisnis yang memanfaatkan jaringan sebagai landasan operasionalnya, yaitu Waralaba dan *Network Marketing*. Waralaba adalah bentuk jaringan bisnis yang terdiri dari banyak pengusaha yang bekerja bersama dengan sistem yang sama. Dalam bisnis Waralaba kata jaringan menempati kedudukan yang sangat penting. Misalnya Es teller 77, *Country Donat*, dan *California Fried Chicken* dan lain-lain.⁵² *Network Marketing* yaitu suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran seperti *Multi Level Marketing* (MLM).⁵³

Dalam MLM *passive income* yaitu mendapat bonus secara pasif tanpa melakukan pembinaan, perekrutan, dan penjualan barang atau jasa karena hal itu sama dengan mpney game dan penghasilan yang didapatkan tanpa haris bekerja lagi.⁵⁴ MLM adalah salah satu bisnis yang menghasilkan bonus *passive income* sangat besar. Dalam MLM, setiap distributor memiliki impian masing-masing dan

⁵² Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, sampai dengan Pengelolaannya*,(Depok: Kultum Media, 2005), hlm.8.

⁵³ Andreas Harefa, *Multi Level Marketing*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1999), hlm. 4.

⁵⁴ Pindi Kisata, *Why Not MLM-Sisi lain MLM...*, hlm. 14-15.

mereka bisa bekerja secara mandiri. Mereka sudah memiliki kesadaran bahwa ini adalah bisnis mereka sendiri maka meskipun tidak lagi membantu bisnis mereka akan tetap berkembang. Kemudian seiring dengan membesarkan bisnis mereka, maka akan selalu mendapat *Reward* selama bisnis mereka berjalan. Tentunya besar *reward* tergantung jenis marketing plan perusahaan itu sendiri. Jika membangun cukup banyak pemimpin dalam grup, maka dengan sendirinya akan mendapatkan *passive income* berupa *reward* yang banyak tanpa harus mengeluarkan modal lagi.

Menurut Robert T. Kiyosaki, *passive income* adalah penghasilan yang diperoleh seseorang walaupun orang tersebut tidak lagi aktif bekerja. Profesi yang dapat memberikan *passive income* ialah income yang diperoleh walaupun kita tidak bekerja lagi sehingga yang bekerja ialah aset kita.⁵⁵ Ada profesi bisnis yang dengan sistem dan investor. Pada bisnis dengan sistem ,yang akan memberikan penghasilan pasif bagi kita ialah adalah asset yang dijalankan oleh sistem. Dengan sistem, aset kita dapat memberikan penghasilan pasif. Contoh bisnis dengan sistem adalah konglomerasi yaitu usaha yang bermacam-macam dan dijalankan dengan sistem bisnis yang telah baku seperti (BCA Group), kemudian waralaba, seperti McDonalds, Kentucky Fried Chicken, pemasaran jaringan seperti: Tianshi, M7diamond, Ahad Net, MQ Net, CNI dan Amway.

Dalam profesi pemasaran jaringan, disana terdapat sistem *pasif income*, yaitu pada satu titik tertentu apabila jaringan telah besar maka sistem bisnisnya akan memberikan penghasilan pasif. Semakin besar jaringannya maka akan

⁵⁵ Slamet Wijono, *Management Potensi Diri (Rev)*, Jakarta: Grasindo, 2005, hlm. 92-95.

semakin besar penghasilan yang diterima. Penghasilan yang semacam inilah yang dapat memberikan jaminan masa depan keuangan lebih baik. Selain konglomerasi, profesi yang dapat menjadikan *passive income* adalah investor, untuk menjadi investor maka dibutuhkan asset yang cukup besar untuk mendapatkan penghasilan pasif yang besar. Untuk bisa mendapatkan *passive income* terutama dalam investasi, kita dituntut untuk lebih dahulu memiliki “*massive income*” yaitu penghasilan atau dana yang besar.

2.2.3 Pendapatan dalam *Multi Level Marketing Syariah*

Bisnis dalam Islam pada dasarnya termasuk kategori muamalat yang hukum asalnya adalah boleh berdasarkan kaedah *fiqh*, *al-Ashlu fil muamalah al-ibahah hatta yadullad dalilu 'ala tahrimiha* (pada dasarnya segala hukum dalam muamalah adalah boleh, kecuali ada dalil/prinsip yang melarangnya). Islam memahami bahwa perkembangan sistem dan budaya bisnis berjalan begitu cepat dan dinamis. Berdasarkan kaedah *fiqh* diatas, maka terlihat bahwa Islam memberikan jalan bagi manusia untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem, teknik dan mediasi dalam melakukan perdagangan.

Islam mempunyai prinsip-prinsip tentang pengembangan sistem bisnis yaitu harus terbebas dari unsur *dharar* (bahaya), *jahalah* (ketidakjelasan) dan *zhulm* (merugikan atau tidak adil terhadap salah satu pihak). Oleh karena itu, sistem pemberian bonus harus adil, tidak menzalimi dan tidak hanya menguntungkan orang yang di atas. Bisnis juga harus terbebas dari unsur MAGRIB, singkatan dari lima unsur; maisir (judi), gharar (penipuan), haram, riba (bunga), dan bathil.

MLM yang menggunakan strategi pemasaran secara bertingkat (levelisasi) mengandung unsur-unsur positif, asalkan diisi dengan nilai-nilai Islam dan sistemnya disesuaikan dengan syariah Islam. Bila demikian, MLM dipandang memiliki unsur-unsur silaturahmi, dakwah dan tarbiah. Menurut Muhammad Hidayat, dewan syariah MUI pusat, metode semacam ini pernah digunakan Rasulullah dalam melakukan dakwah Islamiah pada awal-awal Islam. Dakwah Islam pada saat itu dilakukan melalui teori gethok tular (mulut ke mulut) dari sahabat satu ke sahabat lainnya. Sehingga pada suatu ketika Islam dapat diterima oleh masyarakat kebanyakan.

Multi level marketing syariah adalah sebuah usaha MLM yang berdasarkan sistem operasionalnya pada prinsip-prinsip syariah. Dengan demikian, sistem bisnis MLM konvensional yang berkembang saat ini dicuci, dimodifikasi, dan disesuaikan dengan syari'ah. Aspek-aspek haram dan subhat dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syari'ah yang berlandaskan tauhid, akhlak dan hukum muamalah. Bisnis yang dijalankan dengan sistem MLM tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang, tetapi juga jasa, yaitu jasa *marketing fee*, bonus, hadiah dan sebagainya, tergantung prestasi, dan level seorang distributor. Jasa marketing yang bertindak sebagai perantara antara produsen dan konsumen. Dalam istilah *fiqh* Islam hal ini disebut *Samsarah/Simsar*.⁵⁶

⁵⁶ Sayyid Sabiq, *Fiqh Al-Sunnah Jilid 3*, Dar Alkitab Al-Arabi, Beirut: 1983, hlm. 159.

Kegiatan simsar dalam bentuk distributor, agen, member atau mitra niaga dalam *fiqh* Islam termasuk dalam akad Ijarah, yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang lain dengan imbalan, insentif atau bonus (*ujrah*). Semua ulama membolehkan akad seperti ini. Sama halnya seperti cara berdagang yang lain, strategi MLM harus memenuhi rukun jual beli serta akhlak (etika) yang baik. Di samping itu komoditas yang dijual beli harus halal (bukan haram maupun syubhat), memenuhi kualitas dan bermanfaat. MLM tidak boleh memperjualbelikan produk yang tidak jelas status halalnya, atau menggunakan modus penawaran (iklan) produksi promosi tanpa mengindahkan norma-norma agama kesusilaan.

Pandangan syariat tentang masalah MLM atau penjualan ini sangat bervariasi sekali, karena ternyata ketika dibedah, ada sekian banyak sistem dan aturan main dalam MLM ini yang berbeda-beda secara prinsip. Dimana masing-masing perusahaan menerapkan kebijakan yang berbeda-beda sesuai dengan selera mereka masing-masing.⁵⁷ Pada model ini, agar tidak menyalahi syari'ah. MLM harus memenuhi beberapa syarat diantaranya:

1. Adanya transaksi riil atas yang diperdagangkan
2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.

⁵⁷ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah Dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaanya...*, hlm. 86-87.

3. Tidak ada *excessive mark-up* harga barang, sehingga para anggota terzalimi dengan harga barang yang sangat tinggi, tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh.
4. Harus ada paradigma shift tentang orientasi dan image sukses. Berhasil bukan saja diukur dari financial liberation ala Robert T. Kiyosaki (kapal pesiar, keliling dunia), tetapi juga keberhasilan intelektual, emosional dan spiritual. Menjadi seorang entrepreneur yang lebih jujur, 'arif, membantu sesama, lebih dekat dengan Allah sang pemberi rezeki. Kemudian mengingat hari perhitungan, berbuat sebanyak mungkin untuk memperdayakan yang kurang mampu, dan tidak lupa membayar zakat. Bonus yang diberikan harus jelas baik nominal maupun nisbahnya sejak awal
5. Bonus yang diberikan harus jelas baik nominal maupun nisbahnya sejak awal.
6. Tidak ada eksploitasi dalam aturan pembagian bonus antara orang awal menjadi anggota dengan yang akhir.
7. Harus diupayakan barang-barang yang dijual dalam network adalah produk anak bangsa dan lebih afdhal lagi hasil produk saudara kita yang seiman.
8. Jika dibutuhkan pembiayaan maka seluruh transaksi keuangan harus bersinergi dengan lembaga keuangan syariah demikian juga untuk cover asuransinya harus suransi syariah.

9. MLM yang syariah secara integral harus menjadi piranti penguatan sistem ekonomi umat, menyuburkan pemakaian produk lokal (demi menghemat devisa dan mengurangi impor), memberikan kesempatan kepada usaha kecil mikro untuk memperkenalkan barang dan jasanya.
10. Besar harapan dengan adanya dewan pengawas syariah, suatu MLM dapat memiliki internal audit and surveillance sistem yang dapat menjadi filter bila ada hal-hal yang tidak sesuai dengan aturan agama Islam.

Selain persyaratan diatas, ada dua aspek untuk menilai apakah bisnis MLM itu sesuai dengan syari'ah atau tidak yaitu:⁵⁸

1. Aspek produk atau jasa yang dijual
2. Sistem dari MLM itu sendiri.

Dari aspek produk yang dijual, dalam hal ini objek dari MLM harus merupakan produk-produk yang halal dan jelas. Bukan produk-produk yang dilarang oleh agama. Syarat-syarat objek dalam MLM adalah pada prinsipnya selain objeknya harus barang yang halal, produk itu juga harus bermanfaat, dapat diserahterimakan, dan mempunyai harga yang jelas. Oleh karena itu meskipun MLM tersebut dikelola atau memiliki jaringan distribusi yang dijalankan oleh muslim, namun apabila objeknya tidak jelas bentuk, harga atau manfaatnya, maka tidaklah sah.⁵⁹

⁵⁸ [Http://www.e-syariah.com](http://www.e-syariah.com), Dewan Syariah dalam Multi Level Marketing (MLM).

⁵⁹ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia...*, hlm. 196.

Dari sudut sistem itu sendiri, pada dasarnya, MLM syari'ah tidak jauh beda dengan MLM konvensional. Namun, yang membedakan adalah bahwa bentuk usaha atau jasa yang dijalankan MLM berdasarkan syari'at Islam. Sebagai contoh dalam menjalankan usahanya, MLM syari'ah harus memenuhi hal-hal sebagai berikut:⁶⁰

- 1) Sistem distribusi pendapatan, haruslah dilakukan secara profesional dan seimbang. Dengan kata lain tidak terjadi eksploitasi antar sesama.
- 2) Apresiasi distributor, haruslah apresiasi yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, misalnya tidak melakukan pemaksaan, tidak berdusta, jujur, dan tidak merugikan pihak lain, serta berakhlak mulia.
- 3) Penetapan harga, walaupun keuntungan (komisi dan bonus) yang akan diberikan kepada anggota berasal dari keuntungan penjualan barang, bukan berarti harga barang yang dipasarkan harus tinggi. Hendaknya semakin besar jumlah anggota dan distributor, maka tingkat harga makin menurun, yang pada akhirnya kaum muslimin dapat merasakan sistem pemasaran tersebut.
- 4) Jenis produk, yang ditawarkan haruslah produk yang benar-benar terjamin kehalalan dan kesuciannya sehingga kaum muslimin merasa aman untuk menggunakan/mengonsumsi produk yang dipasarkan.

⁶⁰ Suhrawardi K Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2000), hlm. 174.

Pendapatan dalam bisnis MLM ini dapat diperoleh melalui bonus (insentif). Perusahaan MLM biasa memberi reward atau insentif pada mereka yang berprestasi. Hal ini sama halnya seperti memberikan upah untuk pekerja. Islam membenarkan seseorang mendapatkan pendapatan melalui insentif lebih besar dari yang lainnya disebabkan keberhasilannya dalam memenuhi target penjualan tertentu, dan melakukan berbagai upaya positif dalam memperluas jaringan dan levelnya secara produktif. Kaidah Ushul Fiqh mengatakan bahwa: "Besarnya ujarah (upah) itu tergantung pada kadar kesulitan dan pada kadar kesungguhan."

Islam telah menetapkan upah bagi pekerja yaitu dengan mendapat upah sebagai imbalan pekerjaannya, dimana Islam sangat besar perhatiannya tentang masalah upah kerja ini. Sebagaimana firman Allah dalam surat Al-Kahfi yang berbunyi;

فَانْطَلَقَا حَتَّىٰ إِذَا أَتَيَا أَهْلَ قَرْيَةٍ اسْتَطَعَمَا أَهْلَهَا فَأَبْوَأَ أَن يُضَيَّفُوهُمَا
فَوَجَدَا فِيهَا جِدَارًا يُرِيدُ أَن يَنْقُضَ فَأَقَامَهُ^ط قَالَ لَوْ شِئْتَ لَتَّخَذْتَ
عَلَيْهِ أَجْرًا ﴿٧٧﴾

Artinya: Maka keduanya berjalan; hingga tatkala keduanya sampai kepada penduduk suatu negeri, mereka minta dijamu kepada penduduk negeri itu, tetapi penduduk negeri itu tidak mau menjamu mereka, Kemudian keduanya mendapatkan dalam negeri itu dinding rumah yang hampir roboh, Maka Khidhr menegakkan dinding itu. Musa berkata: "Jikalau kamu mau, niscaya kamu mengambil upah untuk itu".[QS. Al-Kahfi (18): 77].

Islam menawarkan suatu penyelesaian yang sangat baik atas masalah upah dan menyelamatkan kepentingan kedua belah pihak, kelas pekerja dan para majikan tanpa melanggar hak-hak yang sah dari majikan. Dalam perjanjian (tentang upah) kedua belah pihak diperingatkan untuk bersikap jujur dan adil dalam semua urusan mereka, sehingga tidak terjadi tindakan aniaya terhadap orang lain juga tidak merugikan kepentingannya sendiri.

Oleh karena itu, mengenai masalah upah ini Sayyid Sabiq telah menetapkan syarat-syarat upah sebagai berikut:

1. Hendaknya upah berupa harta yang berguna atau berharga dan diketahui. Dalil bahwa upah harus diketahui dan upah tidak mungkin diketahui kecuali kalau ditentukan.
2. Janganlah upah itu berupa manfaat yang merupakan jenis dari yang ditransaksikan. Seperti contoh yaitu menyewa tempat tinggal dengan tempat tinggal dan pekerjaan dengan pekerjaan, mengendarai dengan mengendarai, menanam dengan menanam. Menurut Hanafiah, syarat ini sebagian cabang dari riba, karena mereka menganggap bahwa kalau jenisnya sama, itu tidak boleh ditransaksikan.
3. Persyaratan mempercepat dan menanggihkan upah. Upah tidak menjadi dengan hanya sekedar akad, menurut mazhab Hanafi. Mensyaratkan mempercepat upah dan menanggihkannya sah, seperti juga halnya mempercepat yang sebagian dan menanggihkan yang sebagian lagi, sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak. Jika dalam akad tidak terdapat kesepakatan mempercepat atau menanggihkan, sekiranya upah itu dikaitkan

dengan waktu tertentu, maka wajib dipenuhi sesudah berakhirnya masa tersebut. Misalnya orang yang menyewa suatu rumah selama satu bulan, kemudian masa satu bulan telah berlalu, maka ia wajib membayar sewaan. Jika akad Ijarah untuk suatu pekerjaan, maka kewajiban pembayaran upahnya pada waktu berakhirnya pekerjaan.⁶¹

Untuk memperoleh imbalan/upah dari jasa yang diberikan, *ajir* harus bekerja dengan usaha yang jujur. Dalam Islam kerja sebagai unsur produksi didasari konsep *istiklaf*, dimana manusia bertanggungjawab untuk memakmurkan dunia dan juga bertanggungjawab menginvestasikan dan mengembangkan harta yang diamanatkan Allah SWT untuk menutupi kebutuhan manusia, dengan kata lain manusia sebagai makhluk sosial dan juga diciptakan dalam sebaik-baik bentuk, mampu menginterpretasikan tanggung jawab demi kemaslahatan duniawi dan ukhrawi.

Sedangkan tenaga kerja (*ajir*) segala usaha ikhtiar yang dilakukan oleh anggota badan atau pikiran untuk mendapatkan imbalan yang pantas. Termasuk semua jenis pekerjaan yang dilakukan oleh fisik atau pikiran dengan cara yang halal. Tenaga kerja sebagai suatu produksi mempunyai arti yang besar. Karena semua kekayaan alam tidak berguna kalau tidak dimanfaatkan oleh manusia dan diolah buruh.

Islam mendorong umatnya untuk bekerja dan memproduksi, bahkan menjadikannya sebagai sebuah kewajiban terhadap orang-orang yang mampu,

⁶¹ Sayyid Sabiq, *Fiqh Al-Sunnah Jilid 3, Dar Al-Kitab Al-Araby*, Beirut, 1983, hlm. 179

lebih dari itu Allah akan memberikan balasan yang setimpal sesuai amal/kerja, sesuai firman Allah dalam Qs. An-Nahl ayat 97 berbunyi:

مَنْ عَمِلَ صَالِحًا مِّنْ ذَكَرٍ أَوْ أُنْثَىٰ وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّهٗ حَيٰوةً طَيِّبَةً
وَلَنَجْزِيَنَّهُمْ أَجْرَهُمْ بِأَحْسَنِ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ ﴿٩٧﴾

Artinya: Barangsiapa yang mengerjakan amal saleh, baik laki-laki maupun perempuan dalam keadaan beriman, Maka Sesungguhnya akan kami berikan kepadanya kehidupan yang baik dan Sesungguhnya akan kami beri balasan kepada mereka dengan pahala yang lebih baik dari apa yang Telah mereka kerjakan. "[QS. An-Nahl (16): 97].

Dalam ringkasan Tafsir Ibnu Katsir, ayat ini merupakan janji Allah bagi orang yang mengerjakan amal shaleh, yaitu amal yang sejalan dengan kitab Allah dan sunnah Rasul-Nya, baik laki-laki maupun perempuan, baik manusia maupun jin. Janji itu ialah bahwa Allah akan memberinya kehidupan yang baik di dunia dan membalasnya di akhirat dengan balasan yang lebih baik daripada amalnya.⁶²

Islam menawarkan suatu penyelesaian yang sangat baik atas masalah upah dan menyelamatkan kepentingan kedua belah pihak, kelas pekerja dan para majikan tanpa melanggar hak-hak yang sah dari majikan. Dalam perjanjian (tentang upah) kedua belah pihak diperingatkan untuk bersikap jujur dan adil dalam urusan mereka, sehingga tidak terjadi tindakan aniaya terhadap orang lain juga tidak merugikan kepentingannya sendiri. Penganiayaan terhadap para pekerja berarti bahwa mereka tidak dibayar secara adil dan bagian yang sah dari hasil

⁶²Muhammad Nasir Ar-Rifa', *Ringkasan Tafsir Ibnu Katsir*, (Jakarta: Gema Insani Press, 1999), hlm. 1063.

kerja sama sebagai jatah dari hasil kerja mereka tidak mereka peroleh, sedangkan yang dimaksud dengan penganiayaan terhadap majikan yaitu mereka dipaksa oleh kekuatan industri untuk membayar upah para pekerja melebihi dari kemampuan mereka.

Oleh karena itu al-Qur'an memerintahkan kepada majikan untuk membayar para pekerja dengan bagian yang seharusnya mereka terima sesuai kerja mereka, dan pada saat yang sama dia telah menyelamatkan kepentingannya sendiri. Dan jika dia tidak mau mengikuti ajaran al-Qur'an ini maka dia akan sebagai penindas atau pelaku penganiayaan dan akan dihukum di dunia oleh negara Islam dan di hari kemudian oleh Allah. Demikian pula para pekerja akan dianggap penindas jika dengan memaksa majikan untuk membayar melebihi kemampuannya.⁶³

Prinsip keadilan yang sama tercantum dalam surat Al-Jaatsiyah ayat 22.

وَحَلَقَ اللَّهُ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضَ بِالْحَقِّ وَلِتُجْزَىٰ كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ
وَهُمْ لَا يُظْلَمُونَ ﴿٢٢﴾

Artinya: Dan Allah menciptakan langit dan bumi dengan tujuan yang benar dan agar dibalasi tiap-tiap diri terhadap apa yang dikerjakannya, dan mereka tidak akan dirugikan". "[QS. Al-Jaatsiyah (45): 22].

⁶³ Afzalul Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1995), hlm. 362-365.

Prinsip dasar ini mengatur kegiatan manusia karena mereka akan diberi balasan di dunia dan di akhirat. Setiap manusia akan mendapat imbalan dari apa yang telah dikerjakannya dan masing-masing tidak dirugikan. Jadi ayat ini menjamin tentang upah yang layak kepada setiap pekerja sesuai dengan apa yang telah disumbangkan dalam proses produksi, jika ada pengurangan dalam upah mereka tanpa diikuti oleh berkurangnya sumbangsih mereka, hal itu dianggap ketidakadilan dan penganiayaan. Ayat ini memperjelas bahwa upah setiap orang itu harus ditentukan berdasarkan kerjanya dan sumbangsihnya dalam kerja sama produksi dan untuk itu harus dibayar tidak kurang, juga tidak lebih dari apa yang telah dikerjakannya.

Dari teori tersebut, jelas dikatakan perolehan pendapatan (*al kasb*) didasarkan pada kerja yang diserahkan pada kerja yang dicurahkan dalam aktivitas produksi. Kerja yang tercurah merupakan satu-satunya justifikasi dasar bagi pemberian kompensasi kepada si pekerja yang memintanya melakukan pekerjaan itu. Orang yang tidak mencurahkan kerja tidak memperoleh justifikasi untuk menerima pendapatan. Sehingga menggariskan bahwa perolehan pendapatan atas dasar kerja adalah sah. Dan menegaskan ketidakabsahan pendapatan yang diperoleh tidak atas dasar kerja, karena ini melanggar prinsip kerja keadilan. Dalam perusahaan MLM, penghargaan kepada atasannya (*up line*) yang mengembangkan jaringan (*level*) di bawahnya (*down line*) dengan cara bersungguh-sungguh, memberikan pembinaan (*tarbiyah*), pengawasan serta keteladanan prestasi (*uswah*) memang patut dilakukan. Atas jerih payahnya itu ia

berhak mendapat bonus dari perusahaan, karena ini selaras dengan sabda Rasulullah: "Barang siapa di dalam Islam berbuat suatu kebaikan maka kepadanya diberi pahala, serta pahala dari orang yang mengikutinya tanpa dikurangi sedikitpun".⁶⁴

Insentif dalam Islam diberikan dengan merujuk skim *ijarah*. Insentif ditentukan oleh dua kriteria, yaitu dari segi prestasi penjualan produk dan dari sisi berapa banyak *down line* yang dibina sehingga ikut menyukseskan kinerja. Dalam hal menetapkan nilai insentif ini, ada tiga syarat yang harus dipenuhi, yakni: adil, terbuka, dan berorientasi falah (keuntungan dunia dan akhirat). Insentif (bonus) seseorang (*up line*) tidak boleh mengurangi di bawahnya (*down line*), sehingga tidak ada yang dizalimi. Sistem insentif juga harus transparan di informasikan kepada seluruh anggota, bahkan dalam menentukan sistemnya dan pembagian insentif (bonus), para anggota perlu diikutsertakan, sebagaimana yang terjadi di MLM Syariah Ahad-Ned Internasional. Dalam hal ini tetap melakukan musyawarah, sehingga penetapan berorientasi pada keuntungan duniawi dan ukrawi.

Penghargaan dan cara menyampaikannya hendaknya tetap dalam koridor tasyakur, untuk menghindarkan penerimanya dari takabur (bangga/sombong) dan kufur nikmat, apalagi melupakan Allah. MLM Syari'ah senantiasa berpedoman pada akhlak Islam. Sebagaimana disebut di atas bahwa penghargaan yang diberikan kepada anggota yang sukses mengembangkan jaringan, dan secara

⁶⁴ Muhammad Hidayat, *Analisis Teoritis Normatif MLM Dalam Perspektif Muamalah*, Jakarta : Gramedia Pustaka, 2002, hlm, 55-56.

sungguh-sungguh memberikan pembinaan (*tarbiyah*), pengawasan serta keteladanan prestasi (*uswah*), harus selaras dengan ajaran agama Islam. Karena itu, *applause* ataupun *gathering party* yang diberikan atas prestasi seseorang, haruslah sesuai dengan nilai-nilai aqidah dan akhlak. Ekspresi penghargaan atas kesuksesan anggota MLM, tidak boleh melampaui batas (bertentangan dengan ajaran Islam). *Applause* yang diberikan juga tidak boleh mengesankan kultus individu, mendewakan seseorang. Karena hal itu dapat menimbulkan penerimanya menjadi *takabbur*, dan *'ujuh*. Perayaan kesuksesan seharusnya dilakukan dalam bingkai tasyakur.

2.2.4. Fatwa DSN-MUI tentang Multi Level Marketing

Dengan semakin maraknya pendirian MLM di Indonesia, akhirnya pada tahun 2009 Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) mengeluarkan Fatwa No:75/DSN MUI/VII/2009 tentang pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Dalam Fatwa DSN-MUI tersebut disebutkan ada 12 persyaratan yang harus dipenuhi oleh sebuah perusahaan MLM untuk bisa dikategorikan sesuai dengan syariah dan berhak mendapatkan Sertifikasi Bisnis Syariah. Persyaratan-persyaratan tersebut yaitu:

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

- terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah),
6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan,
 7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa,
 8. Pemberian komisi dan atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan ighra (memberikan iming-iming atau janji-janji manis yang berlebihan,
 9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya,
 10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah, dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain,
 11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut,
 12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.⁶⁵

Dewan syariah Nasional majelis ulama Indonesia (DSN-MUI), sebagai lembaga resmi yang diakui pemerintah RI dan melibatkan ulama dari berbagai Ormas Islam telah mengeluarkan fatwa yang dapat dijadikan sebagai salah satu referensi untuk menentukan halal haramnya sebuah perusahaan yang bergerak dalam bisnis MLM. Tujuan dikeluarkannya fatwa tersebut untuk memberikan pedoman kepada masyarakat umum agar tidak dirugikan dalam melakukan bisnis MLM ini salah satunya ialah mengenai komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata.

⁶⁵ Dewan Syariah Nasional MUI, Fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, (Jakarta: 2009), hlm.6.

Menurut Gunawan anggota DSN MUI komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada konsumen dihitung berdasarkan prestasi kerja nyata. Ini sesuai dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa baik pribadi atau jaringan (bukan hanya *passive income* dan bukan hanya *member get member*).⁶⁶ Dalam *passive income* yang dimaksud adalah mendapat bonus secara pasif tanpa melakukan pembinaan, perekrutan, dan penjualan barang atau jasa ini sama saja dengan *money game*.

⁶⁶ www.k-link.co.id, diakses tanggal 22 Februari 2018.

BAB TIGA

ANALISIS SISTEM PENDAPATAN *REWARD MULTI LEVEL MARKETING* PT. MAHAKARYA SEJAHTERA INDONESIA

3.1 Gambaran Umum PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia

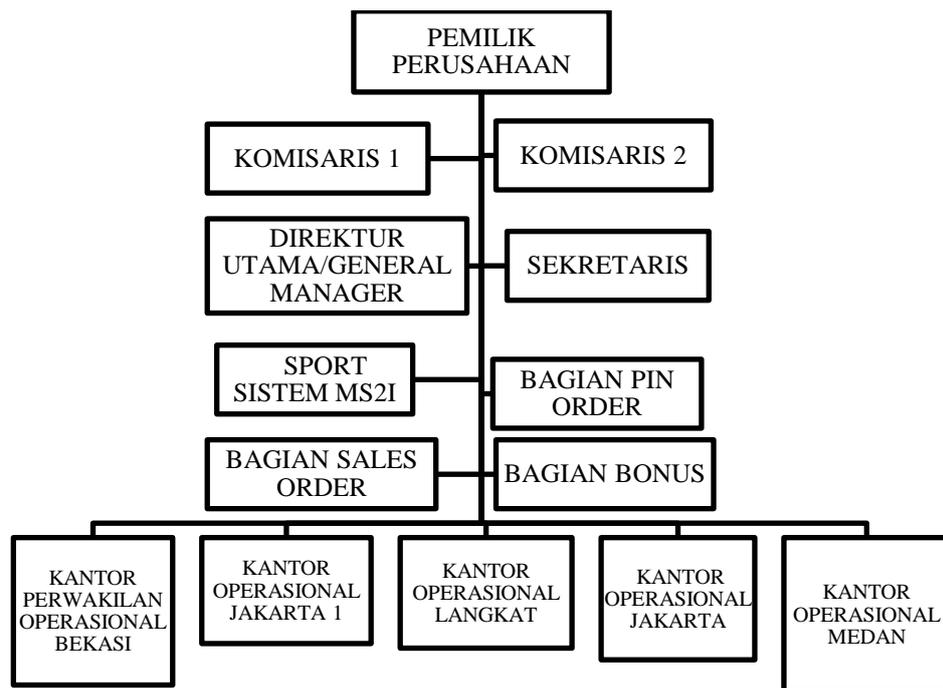
3.1.1. Profil PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia

PT. MSI berdiri pada tanggal 4 Juli 2014 dipelopori oleh seorang putra daerah Asli Indonesia berkantor Pusat di jalan Beran 1 Rt 15 Rw 5 desa pekarungan kecamatan Sukodono Sidoarjo Jawa Timur. Perkembangan dan inovasi yang dilakukan PT. MSI membuat perusahaan tersebut berubah nama menjadi PT. MAHAKARYA SEJAHTERA INDONESIA. Perubahan ini dilakukan pada tanggal 7 Juli 2017 dengan visi dan misi yaitu menjadikan PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia sebagai perusahaan *networking* kelas dunia yang mampu memberikan kesuksesan kepada semua mitranya dan membina mitra PT. MSI menjadi pebisnis jaringan yang berkarakter, beretika, mandiri dan sukses.

PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia (MSI) merupakan perusahaan bergerak di bidang distribusi produk kecantikan dan kesehatan asli Indonesia. Perusahaan ini dijalankan dengan menggunakan sistem *multi level marketing* yang memberikan peluang usaha kepada semua mitranya untuk meraih kesuksesan. Seiring dengan waktu yang relatif singkat PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia telah berhasil membawa para mitranya menjadi pebisnis yang handal dan mandiri serta mampu menopang ekonomi ribuan keluarga di Indonesia tercinta. Hal ini sesuai dengan semboyan yang selalu didengungkan oleh *Owner* MSI, yaitu

“Bersama meraih sukses dengan bisnis yang amanah”⁶⁷. ⁶⁸PT. MSI juga memiliki struktur organisasi seperti gambar berikut:

Gambar 3.1
Struktur Organisasi PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia



Adapun susunan pengurus PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia sebagai berikut:

Pemilik Perusahaan : H. Muhammad Daud
Komisaris 1 : Made Swecayasa
Komisaris 2 : Amir Prayoga
Direktur Utama : Mat Saroni
Sekretaris : Ilhamnuddin
Sport Sistem MS2I : Jaka Tragena
Bagian Pin Order : Zainul Kirom
Bagian Sales Order : Ariska Nurul
Bagian Bonus : Andy Kurniawan

⁶⁷ www.msi-store.com, diakses tanggal 21 Mei 2018.

⁶⁸ Sport Sistem MS2I, PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia.

PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia memiliki *Support system* yang mandiri, yaitu MS2I (Mahakarya Sejahtera Indonesia). Ini didirikan pada tanggal 10 Oktober 2016 dan telah memiliki gedung sendiri di Tangerang Banten. Perusahaan ini juga memiliki dokumen perizinan sesuai dengan syarat Pemerintah Indonesia seperti Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL), dan telah diakui oleh Badan Pengawasan Obat dan Makanan (BPOM). Selain itu, kehalalan produknya juga telah diakui oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), sehingga dapat dipasarkan secara bebas oleh perusahaan tersebut.

PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia merupakan salah satu perusahaan terdepan di Indonesia dan segelintir perusahaan yang membayar pajak untuk mendukung program pemerintahan sebagai perusahaan yang taat aturan dan turut serta dalam pembangunan bangsa Indonesia. Manajemen perusahaan ini telah teruji selama empat tahun dengan menggunakan sistem binary untuk melayani seluruh *leader* dan distributor di seluruh Indonesia. Perusahaan ini memiliki ratusan stokis yang tersebar di seluruh Indonesia.⁶⁹ Salah satunya stokis yang dimaksud didirikan oleh Eva Rahmazani, terletak di Lamreung Ulee kareng Kecamatan Barona Jaya, Banda Aceh.

Stokis adalah pihak yang menjadi wakil sesebuah negeri untuk menjual sesuatu produk company tertentu. Ia biasanya terdiri daripada produk kecantikan dan kesehatan. Stokis perlu mengambil produk dalam kuantiti yang banyak (modal besar). Adapun dalam multi level marketing stokis merupakan sebagai

⁶⁹ Wawancara dengan Stokist Eva Rahmazani di Lamreung Ulee kareng, kecamatan Barona Jaya, Banda Aceh.

partner perusahaan untuk mendistribusikan barang yang dibutuhkan baik untuk member baru atau member-member lain yang melakukan belanja ulang.

Produk-produk yang ditawarkan pada stokis di seluruh Indonesia PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia terdiri beberapa produk baik itu dari plan reguler seharga Rp.350.000,- sampai Rp.400.000,- plan royalty seharga Rp.600,000,- maupun plan platinum seharga Rp.900,000,-. Beberapa produk plan reguler dapat berupa produk *face mist*, produk bambo charcoal, produk detox slim, El prima propolis, Msi Fito Green Apple Stem Cell, Msi Gold Beauty, D'Green Coffe. Beberapa produk plan royalty dan platinum juga dapat berupa produk MSI Bio Simapro, Gamalife, Msi Royal Crown Coffe, Msi Glutacare Facial Scrub, Msi Glutacare Body Lotion. Produk-produk ini mempunyai manfaat yang berbeda-beda sesuai dengan keluhan yang dirasakan oleh klien.

1. Produk *Face mist*, yakni produk yang berfungsi sebagai anti oxidant, membantu mengencangkan kulit, menjadikan kulit lebih lembab, (p3k) dan lain-lain.
2. Produk Bambo Charcoal yang berfungsi membantu menghilangkan sel kulit mati, membantu mengecilkan pori-pori, membantu mencegah dan menyembuhkan jerawat meradang dan manfaat lainnya.
3. Produk Detox slim adalah minuman kaya serat bernutrisi tinggi yang membersihkan saluran cerna dengan cara menyerap dan mengikat dan membuang toxin yang bergerak di usus kita.

4. El Prima Propolis sebagai anti fungal , anti virus, anti bakteri dimana dapat mengobat penyakit yang berhubungan dengan virus seperti: TBC, Flu, demam berdarah.
5. Msi Fito Green Apple Stem Cell merupakan kandungan 5 bahan aktif berkualitas yang terdapat dalam produk ini yaitu stem sel apel, silver ion, collagen, vitamin c, L-glutathione, yang dapat berfungsi sebagai menghilangkan noda-noda jerawat atau flek, akibat sinar matahari, memutihkan bagian-bagian yang hitam pada ketiak, lutut, siku dan selangkangan dan lain-lain.
6. Msi Gold Beauty berfungsi untuk mencerahkan kulit wajah secara alami dan merata, mengembalikan elastisitas atau kekenyalan kulit wajah.
7. D'Green Coffe berfungsi untuk kesehatan, kecantikan menurunkan berat badan membantu membakar lemak, menekan rasa lapar, meningkatkan metabolisme tubuh, mengurangi tingkat kolestrol jahat, melembabkan dan menjaga kesehatan kulit. dan juga terdapat beberapa produk reguler lainnya.
8. MSI Bio Simapro, merupakan produk herbal yang mengandung 100% konsentrat yang sangat bagus di konsumsi untuk menjaga daya tahan tubuh, memulihkan kesehatan terapy pengobatan untuk menyembuhkan berbagai penyakit yang terbuat dari ekstrak daun sirsak, kulit manggis, dan propolis yang berfungsi sebagai obat alergi, asam urat, asma, batuk kering dan batuk berdahak, bronchitis, sinusitis, influenza, demam dan demam berdarah, typhus, sakit kepala atau migran, berbagai penyakit jantung, juga diabetes kering dan diabetes basah dan manfaat lainnya.

9. Produk Gamalife, merupakan produk terbaru yang berfungsi membantu mengatasi nyeri persendian, membantu penyembuhan luka, membantu toleransi, membantu mengatasi masalah pencernaan (lambung) dan maag dan juga dapat mengenyalkan kulit wajah.
10. Msi Royal Crown Coffe, merupakan kandungan ramuan herbal alami berkualitas terbaik dipadukan dengan royal jelly dan sedikit kopi robusta perasa. Coffe ini dapat membantu menyembuhkan impoten atau lemah syahwat, kencing manis, asma, maag, migrain, vertigo, asam urat, rematik, gangguan reproduksi pria dan wanita dan lain-lain.
11. Msi Glutacare Facial Scrub, merupakan salah satu produk MSI untuk perawatan wajah yang diformulasikan dengan glutathation dan marine collagen untuk membantu membuat kulit wajah tampak lebih bersih dan cerah.
12. Msi Glutacare Body Lotion, yang diformulasikan dengan aroma zaitun ini akan membuat kulit jadi putih bersih, bercahaya, halus dan lembut serta tidak lengket saat digunakan.

PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia juga mempunyai beberapa produk berkualitas lainnya. Semua produk-produk ini merupakan produk lokal asli Indonesia dan sudah memiliki perizinan.⁷⁰

⁷⁰ *Kataloq produk* , PT.Mahakarya sejahtera Indonesia

3.2 Sistem *Multi Level Marketing* PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia

PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia menggunakan marketing plan dengan konsep hanya membangun dua grup kiri dan kanan, perhitungan bonus yang sederhana dan transparan yang dapat memberikan pembayaran bonus secara harian dan bulanan. Marketing plan ini membuka peluang yang besar bagi seluruh member aktif yang bekerja untuk meningkatkan penghasilan, meningkatkan ekonomi bahkan mampu membangun kehidupan yang jauh lebih baik.

PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia (MSI) memiliki tiga plan marketing, yaitu Plan A (Reguler), plan B (Royalty), dan plan C (Platinum). Ketiga plan ini memiliki sistem yang berbeda-beda sebagaimana dijelaskan berikut ini;

1. Marketing Plan A (reguler)

Setiap pembelian paket plan A akan mendapatkan satu hak usaha (satu id member), yang memiliki tiga jenis pembagian bonus. Bonus tersebut dapat berupa bonus sponsor (*sponsoring*), bonus pasangan (*pairing*), dan bonus prestasi (*reward*).

- a. Bonus sponsor (*sponsoring*) adalah bonus yang diberikan kepada setiap mitra MSI apabila berhasil mensponsori (merekrut) dan mereferensikan konsep bisnis MSI kepada calon member baru tersebut dengan membeli satu paket produk MSI senilai Rp 350.000,- sampai Rp.400.000,-, maka berhak menerima bonus sponsor sebesar Rp 50.000,- tanpa batas. Para member MSI juga bisa mensponsori diri sendiri apabila telah melakukan repeat order Paket

Produk. Perusahaan juga memberikan Rp. 50.000 per titik hak usaha atau yang di sponsori.

- b. Bonus pasangan adalah bonus yang diberikan kepada siapa saja, dimana didalam jaringan dibawahnya telah tumbuh titik usaha baru yang membentuk pasangan kiri dan kanan. Setiap pasangan perusahaan akan memberikan bonus sebesar Rp.20.000, bonus pasangan dibatasi oleh perusahaan maksimal per hari adalah 50 Pasangan/hari. Apabila jaringan sudah berkembang untuk satu hak usaha yang kita miliki potensi penghasilan sebesar Rp.1.000.000.. Artinya dengan hanya satu hak usaha maka, berpotensi memiliki pendapatan maksimal sebesar Rp.1.000.000,-/hari. Bonus pasangan tidak pernah di riset, kaki besar tetap menunggu kaki kecil untuk pencairan.
- c. Bonus *reward* adalah bonus yang diberikan kepada seluruh mitra di PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia, sebagai apresiasi perusahaan terhadap seluruh mitra aktif yang telah mampu membentuk dan mengembangkan tim kerja. Reward reguler ini diberikan oleh perusahaan diluar bonus bonus sponsor dan bonus pasangan . *Reward* diberikan dengan ketentuan tanpa reset poin ke nol, berlaku akumulatif sepanjang masa, setiap hak usaha berpeluang mendapatkan semua rewardnya, tanpa ada syarat jebakan lainnya. Bonus *reward* dapat diperoleh seperti tabel dibawah:

- a) Tabel 3.1 adalah mengenai Bonus *Reward Plan* Reguler yang diperoleh dari PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia.

Jumlah Pasangan Hak Usaha		Reward	Senilai
Kiri	Kanan		
25 HU	25 HU	HP	1.000.000
150 HU	150 HU	LAPTOP	5.000.000
500 HU	500 HU	MOTOR	15.000.000
5000 HU	5000 HU	AVANZA	150.000.000
15000 HU	15000 HU	PAJERO	400.000.000

Sumber: PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia

2. *Marketing Plan B (Royalty)*

Plan B atau biasa dikenal dengan plan royalty adalah plan yang digunakan untuk menaikkan status keanggotaan menjadi member royalti. Namun, saat pertama membeli tidak ada bonus apapun yang didapatkan, hanya mendapatkan produk dan perubahan status keanggotaan menjadi member royalti, dan akan mendapatkan hak royalti (sharing profit bulanan) dari PT. MSI apabila sudah mencapai semua reward. Bonus reward seperti tabel berikut ini;

- b) Tabel 3.2 adalah mengenai Bonus *Reward Plan Royalty* yang diperoleh dari PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia.

Jumlah Pasangan Hak Usaha		Senilai
Kiri	Kanan	
30 HU	30 HU	7.500.000
150 HU	150 HU	20.000.000
1000 HU	1000 HU	150.000.000
5000 HU	5000 HU	400.000.000

Sumber: PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia

3. Marketing plan platinum

Plan platinum adalah plan ekstra selain plan royalty yang diberikan khusus untuk para mitra MSI yang sudah join lewat plan A (reguler) dan bersifat pilihan alias tidak wajib diambil oleh member. Di plan platinum ini, tidak mendapat reward seperti di plan B (royalty), tetapi kita mendapatkan bonus pasangan yang sangat besar, yaitu Rp.200.000,-/pasang, dan bisa dicairkan saat terjadi 50 pasang dikanan dan dikiri jaringan, dengan total yang akan dicairkan senilai Rp.10.000.000,- dan tidak dibatasi batas waktu pengumpulannya. 50 pasangan plan platinum ini bisa terjadi setiap harinya. Dimana perhari hanya dibatasi 50 pasang perhari. Misalnya dalam satu hari di jaringan kita terjadi 60 plan platinum dikiri dan 55 plan platinum dikanan, maka bisa mencairkan bonus pasangan sebesar 50:50 itu. Sisa jaringan sebanyak 10 kiri dan 5 kanan ini akan masuk di kategori jaringan menunggu, sampai terbentuk 50 kiri dan 50 kanan lagi. Di plan

platinum ini berpeluang untuk mendapatkan bonus reward Rp.10.000.000,- per hari berkali-kali tanpa batas waktu.⁷¹

Marketing plan PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia dalam pembagian bonus menurut leader Fahrul Razi, dilakukan secara adil dan tidak ada eksploitasi secara sepihak. Bonus yang didapatkan sesuai dengan hasil kerjanya, baik itu dalam pembinaan dan pengawasan serta memberikan motivasi-motivasi kepada bawahannya. Jika seorang distributor berhasil merekrut anggota untuk bergabung dibawah jaringan dan berhasil memiliki jaringan aktif dibawahnya, maka ia berhak mendapatkan bayaran atas kerjanya yaitu berupa bonus reward.

Marketing plan dalam perusahaan PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia dengan konsep hanya membangun jaringan dua grup, sehingga dari jaringan dua grup ini seorang distributor harus melakukan perekrutan, dan pembinaan untuk membesarkan jaringannya., Perusahaan PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia menawarkan berbagai produk kesehatan dan kecantikan juga memberikan peluang bagi seluruh distributor aktif untuk meningkatkan penghasilan dengan adanya diberikan titik bisnis berupa perkembangan jaringan. Sehingga seorang terkadang hanya membeli produk untuk kesehatan dan kecantikan namun tidak menjalankan titik bisnisnya. Tetapi bagi seorang yang ingin menambah penghasilan maka ia harus menjalankan bisnis tersebut.⁷²

⁷¹ www.msibiospray.com/marketing plan, diakses tanggal 21 Mei 2018.

⁷² Wawancara dengan Fahrul Razi, Leader PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia, tanggal 18 Mei 2018 di Banda Aceh.

Menurut seorang distributor MSI Ibu Yunita, menjelaskan bahwa PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia menuntut para *upline* atau *leader* untuk memberikan penjelasan mengenai profil perusahaan, kegunaan produk, dan sistem marketing plannya. Tujuannya adalah agar dalam menjalankan bisnis MLM di PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia tidak bertentangan dengan kaidah hukum Islam. Selain itu, training juga dilakukan setiap sebulan sekali, dengan jumlah anggotanya lebih banyak, biasa disebut dengan *Open plan Presentation* (OPP) dan training sukses MSI, dilakukan di gedung pertemuan atau hotel dan mendatangkan leader yang telah berhasil. Tujuannya untuk memberikan motivasi terhadap seluruh distributor dalam mengembangkan jaringannya, dan dengan meningkatkan jaringan akan mendapatkan bonus yang tinggi. Kemudian, pemberian training oleh perusahaan juga dilakukan kepada para leader-leader yang telah meraih peringkat diamond. Leader training ini merupakan pemberian training terhadap seluruh member PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia yang ada di Indonesia yang dilakukan di kantor pusat MS2I PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia. Hal ini bertujuan, agar seluruh member dapat melakukan silaturahmi serta berbagi ilmu mengenai usaha MLM pada PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia.⁷³

⁷³ Wawancara dengan Yunita, distributor PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia, pada tanggal 20 Mei 2018 di Banda Aceh.

Berikut ini hasil wawancara penulis dengan Rauza Ulfa⁷⁴ mengenai bagaimana proses pembinaan member-member bawahannya sebagai distributor PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia, dikatakan bahwa ibu tersebut dibisnis MSI sudah berjalan kurang lebih tiga bulan, dan sudah mendapatkan reward handphone sebanyak satu kali dan hampir mendekati *reward* selanjutnya yaitu *reward* laptop perdana itu semua diluar bonus eceran, bonus sponsor dan bonus pasangan. mengenai pembinaan member-member dibawah, ibu Roza melakukan pembinaan seminggu sekali itu bisa melalui grup whatsapp dan menjumpai langsung bagi member-member saya yang mengalami kesulitan dalam proses kelancaran bisnis. Menurut ibu Roza Bisnis MSI adalah bisnis yang sangat luar biasa karena sistemnya yang sangat transparan, adil dalam pembagian bonusnya, reward bisa didapatkan pun atas kerja keras masing-masing member MSI, tidak ada penipuan samasekali dan bisnis MSI sangat simpel untuk dijalankan oleh siapapun, dan Alhamdulillah bisnis MSI tersebut sangat membantu keuangan keluarga ibu Roza, dan biar hasilnya berkah ibu Roza selalu melakukan pengawasan dan membina bawahan-bawahannya.

Menurut Rusi Rahmita sebagai distributor PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia dalam wawancara mengatakan bahwa, di bisnis ini ibu Rusi sudah mendapatkan reward handphone sebanyak tiga kali atau setara dengan RP.3.000.000,- dan sekarang menuju ke reward selanjutnya yaitu Rp.5.000.000,- Rp.15.000.000,-. Ibu Rusi sudah memiliki beberapa member yang aktif, ketika mereka mengalami kendala terus menyemangati mereka dengan berbagi

⁷⁴ Wawancara dengan ibu Rauza Ulfa selaku distributor PT.MSI, tanggal 20 Mei 2018.

pengalaman-pengalaman yang sudah dialami sebelumnya dan terus berusaha membuat mereka agar selalu menanamkan sifat pantang menyerah didalam diri pribadi mereka. Menurut ibu Rusi Rahmita, mengenai pembinaan melakukannya sebulan sekali atau jika ada waktu luang membina mereka melalui via telpon atau media sosial lainnya, sesuai dengan kendala yang dihadapi oleh downlinenya, baik itu mengenai produk, sistem maupun bonus. Mekanisme yang di gunakan dalam melakukan pembinaan yaitu dengan *home sharing*, dengan mendatangkan seluruh dowline-downline yang bisa hadir ataupun dengan cara membuat group di media sosial , kemudian melakukan pembinaan secara tidak langsung, dengan cara menjawab pertanyaan-pertanyaan yang mereka ajukan, karena semakin sering kita melakukan pembinaan maka, semakin semangat downline-downline kita untuk mendapatkan reward mereka di MSI dan hasil juga menjadi berkah”.⁷⁵

Menurut Maulisa sebagai distributor di PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia dalam wawancaranya mengatakan bahwa Maulisa sudah mendapatkan reward 1 juta di PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia namun Maulisa tidak melakukan pembinaan dan hanya menjadi pemakai produknya saja. Namun Maulisa mengatakan bahwa bisnis MSI bisnis yang sangat transparan dan mudah untuk dijalankan, hanya saja Maulisa tidak mempunyai waktu khusus untuk

⁷⁵ Wawancara dengan Rusi Rahmita selaku distributor PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia, tanggal 25 Mei 2018.

melakukan pembinaan dan pengawasan dikarenakan kesibukan dengan kegiatan kuliahnya.⁷⁶

Menurut ibu Ati salah satu distributor PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia, dalam wawancaranya mengatakan bahwa menjadi anggota di bisnis MSI sudah berjalan hampir setahun. Menurut ibu Ati bisnis MSI bisnis yang bagus karena menyediakan berbagai produk yang dibutuhkan oleh masyarakat dan kebetulan ibu Ati juga memakai produk MSI, namun dalam hal pembinaan dan pengawasan ibu Ati tidak melakukan pembinaan karena member dari ibu Ati ini sendiri tidak mau menjalankan bisnis MSI dikarenakan sibuk dengan pekerjaannya dan lain hal jadi, hanya menjadi memakai produknya saja⁷⁷.

Menurut ibu Fajrina salah satu distributor PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia, mengatakan bahwa ibu Fajrina dalam hal pembinaan dan pengawasan member dibawahnya belum pernah melakukan pembinaan disebabkan karena ibu Fajrina mengalami kendala tersendiri dalam hal teknik memotivasi atau kesibukannya di bisnis yang lain sehingga ibu Fajrina tidak membina member-member bawahannya. Namun, ibu Fajrina tetap menjadi memakai produk MSI karena menurut ibu Fajrina produk-produk MSI sangat bagus dan tersedia untuk berbagai kebutuhan⁷⁸.

⁷⁶ Wawancara dengan Maulisa, distributor PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia, pada tanggal 14 Mei 2018 di Banda Aceh.

⁷⁷ Wawancara dengan Ati, distributor PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia, pada tanggal 15 Mei 2018 di Banda Aceh.

⁷⁸ Wawancara dengan Fajrina, distributor PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia, pada tanggal 16 Mei 2018 di Banda Aceh.

Setelah mewawancarai beberapa distributor di PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia oleh penulis, rata-rata distributor di PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia, mereka melakukan pembinaan dengan alasan bahwa agar downline dan upline bisa bersama-sama meraih kesuksesan di bisnis MSI tersebut. Melakukan pembinaan dan saling memotivasi bawahannya itu merupakan salah satu tugas daripada distributor-distributor MSI dimana, ketika mereka membina para downlinenya maka pendapatan bonus yang dihasilkan daripada downlinenya menjadi penghasilan yang halal menurut mereka dan mereka selalu ingat dengan motto MSI “Bersama meraih sukses dengan bisnis yang amanah”.

3.3. Analisis Hukum Islam terhadap Pendapatan Reward pada PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia

3.3.1 Tinjauan Hukum Islam tentang Pendapatan Reward di PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia.

Reward yang didapatkan di PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia adalah sebuah apresiasi yang diberikan terhadap distributor yang mampu membentuk dan mengembangkan tim kerja. Pendapatan ini akan diperoleh jika distributor mampu mengumpulkan poin-poin baik itu dari penjualannya maupun dari keaktifan *downline* bawahannya. Poin atau jumlah paket yang telah mencapai kualifikasi yang ditetapkan perusahaan akan membuat distributor mendapatkan *reward*. *Reward* ini diperoleh dapat berupa uang cash yang ditransfer langsung ke rekening masing-masing distributor. Bonus *reward* ini dikenakan potongan administrasi 10% untuk operasional perusahaan tersebut dan Rp5000,. Untuk administrasi bank Ketentuan *reward* di PT MSI yang dikumpulkan distributor berupa poin atau jumlah paket tanpa riset poin ke nol, dan berlaku akumulatif

sepanjang masa. Setiap distributor dan hak usaha berpeluang mendapatkan semua *reward* tanpa ada syarat dan jebakan lainnya.

Bisnis MLM dalam kajian fiqh kontemporer dapat ditinjau dari dua aspek yaitu produk barang atau jasa yang dijual dan cara ataupun sistem penjualan (*selling/marketing*). Mengenai produk barang yang dijual, apakah halal atau haram bergantung pada kandungannya, apakah terdapat sesuatu yang diharamkan Allah menurut kesepakatan (*ijma'*) ulama atau tidak, begitu pula jasa yang dijual, tidak mengandung unsur babi, khamar, bangkai, darah, perzinaan, kemaksiatan, dan perjudian. Lebih mudahnya sebagian produk barang dapat dirujuk pada sertifikasi halal dari LP-POM MUI, meskipun produk yang belum disertifikasi halal juga belum tentu haram bergantung pada kandungannya. Jika ditinjau dari segi kehalalan produk maka produk yang ditawarkan oleh PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia sudah halal karena telah mendapatkan LP-POM MUI. Serta semua produk yang ditawarkan oleh PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia tidak mengandung hal-hal yang diharamkan.

PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia masih membuka peluang kepada distributor untuk dapat menikmati pendapatan tanpa harus bekerja seperti peluang yang ada pada sistem bonus reward. Apabila distributor melakukan praktik ini maka dapat merugikan pihak-pihak yang berada dibawah jaringannya karena tidak dibantu dan dibina.

Islam mempunyai prinsip-prinsip tentang pengembangan sistem bisnis yaitu harus terbebas dari unsur *dharar* (bahaya), *jahalal* (ketidakjelasan), dan *zhulm* (merugikan atau tidak adil terhadap salah satu pihak). Oleh karena itu,

dalam hal menetapkan pemberian bonus disisi syariah harus memperhatikan tiga syarat sebagai berikut;

1. Adil, bonus kepada seseorang (*upline*) tidak boleh mengurangi hak orang lain yang ada dibawahnya (*dowline*), sehingga tidak ada yang dizalimi.
2. Terbuka, pemberian insentif juga harus diinformasikan kepada seluruh anggota, bahkan mereka harus diajak musyawarah dalam insentif dan pembagiannya.
3. Berorientasi kepada *Al-falah* (keuntungan dunia dan akhirat), keuntungan dunia artinya keuntungan yang bersifat materi. Sedangkan keuntungan akhirat bahwa kegiatan bisnisnya merupakan ibadah kepada Allah SWT.⁷⁹

Namun demikian, untuk keabsahan bisnis ini harus memenuhi syarat syarat, diantaranya adalah: distributor dan perusahaan harus jujur, ikhlas, transparan, tidak menipu dan tidak menjalankan bisnis haram dan syubhat, dan ini sesuai yang dijalankan oleh PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia, walaupun demikian namun masih ada juga sebagian dari distributor tersebut yang belum memenuhi syarat-syarat diatas seperti didalam hal pembinaan dan pengawasan seorang up line kepada dowlinenya. Dalam hal ini seorang downline jelas dirugikan dan ini sangat dilarang dalam Islam.

Allah SWT telah melarang seseorang melakukan transaksi yang dapat merugikan orang lain, seperti firmanNya dalam surat An-Nisa: 29 yang berbunyi:

⁷⁹ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2015), hlm.619.

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

رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.".[QS. An-Nisa (4): 29].

Ayat di atas menerangkan bahwa segala harta benda yang diperoleh harus melalui jalan yang sesuai dengan syari'at. Sebaliknya, harta tidak boleh diperdapatkan dengan jalan yang batil, yakni jalan yang salah, tidak menurut jalan yang sewajarnya. Dalam hal ini, sebagian distributor PT MSI yang mendapatkan harta namun ia tidak melakukan tugas yang sesuai dengan unsur yang telah ditetapkan dalam Fatwa MUI, maka harta yang didapatkan juga dapat dikatakan batil.

Kemudian dalam surat Al-Maidah: 2 yang berbunyi:

... وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا
اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Artinya: 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 siksaan-Nya.

Demikian pula, ayat di atas menjelaskan tentang prinsip dasar dalam menjalin kerja sama dengan siapa pun selama tujuannya adalah kebajikan dan ketakwaan. Dengan kata lain, para distributor yang melakukan transaksi dengan tujuan membawa manfaat baik untuk dirinya maupun untuk masyarakat lainnya maka dapat dikatakan bahwa distributor PT MSI telah menjalankan prinsip kerja sama.

Islam menawarkan suatu penyelesaian yang sangat baik atas masalah upah dan menyelamatkan kepentingan kedua pihak, seperti sabda Rasulullah SAW yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah dari Ibnu Umar bahwa Nabi Muhammad SAW bersabda “berikanlah upah sebelum kering keringatnya”.⁸⁰ Rasul memperingatkan seorang untuk bersikap jujur dan adil dalam semua urusan mereka, dan melarang melakukan aniaya yang dapat merugikan orang lain. Islam membenarkan seseorang mendapatkan pendapatan melalui bonus lebih besar dari yang lainnya disebabkan keberhasilannya dalam memenuhi target penjualan tertentu, dan melakukan berbagai upaya positif dalam memperluas jaringan dan levelnya secara produktif. Kaidah *Ushul Fiqh* mengatakan: “Besarnya ujah (upah) itu tergantung pada kadar kesulitan dan pada kadar kesungguhan”.⁸¹

⁸⁰ Muhammad bin Ismail Al-Amir Ash-Shan’ani, *Subulus Salam Syarah Bulughul Maram*, Jilid 2, ..., hlm. 525

⁸¹ Muchlis Usman, *Kaidah-kaidah Ushuliyah dan Fiqhiyah (Pedoman Dasar dalam Istibath Hukum Islam)*, Ed. 1, Cet. 4., (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2002), hlm. 161.

Namun, apabila seseorang tidak melakukan pekerjaan sungguh-sungguh sampai bahkan menerima upah tanpa bekerja maka hal ini tidak dibenarkan dalam Islam.

Penjualan langsung berjenjang adalah cara penjualan barang jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut. Hukumnya dapat dikategorikan sebagai penjualan langsung berjenjang syariah bila memenuhi 12 ketentuan yang telah difatwakan oleh DSN-MUI Nomor 75 Tahun 2009. Seperti yang terlihat pada poin 7 dan 11. Pada poin 7 dikatakan Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa. Demikian pula hal ini juga dipertegas dalam poin ke 11 dikatakan bahwa setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut. Berdasarkan hal tersebut hasil dari penelitian penulis, bisnis yang dipraktekkan oleh distributor PT. MSI adalah sesuai dengan poin ke 7 dan ke 11, dimana seorang distributor yang telah merekrut atau mengajak orang lain untuk bergabung dibisnis MSI maka mereka rata-rata melakukan pembinaan dan memotivasi mitra-mitra yang ingin sukses bersama-sama dalam satu tim namun, juga terdapat sebagian dari distributor tersebut, setelah merekrut atau mengajak orang lain untuk bergabung dibisnis MSI, tidak melakukan pembinaan dan sebagian dari mereka hanya menjadi konsumsi saja.

Berdasarkan hal diatas menggambarkan bahwa praktik yang dijalankan oleh perusahaan tersebut dibolehkan dalam hukum Islam. Namun, sebagian distributor PT. MSI tidak menjalankan kewajibannya sebagaimana yang telah ditetapkan dalam fatwa DSN-MUI tentang penjualan langsung berjenjang syariah. Kewajiban yang dimaksud terkait dengan kewajiban pembinaan member di bawah jaringannya. Dengan kata lain, distributor tidak melakukan pembinaan terhadap member yang seharusnya merupakan kewajiban dirinya. Oleh sebab itu, hal tersebut dapat menggambarkan bahwa ketika seorang distributor melaksanakan sesuai dengan syarat-syarat dan ketentuan di dalam hukum Islam maka hukumnya menjadi halal, sebaliknya ketika seorang distributor tidak melaksanakan kewajibannya yang telah ditetapkan oleh syariat maka, pendapatan bonus reward yang ia hasilkan ini hukumnya menjadi haram.

BAB EMPAT PENUTUP

4.1. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah dijelaskan pada bab-bab sebelumnya, maka pada sub bab ini penulis dapat menyimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

4.1.1. Sistem pendapatan *reward* distributor *Multi Level Marketing* di PT.

Mahakarya Sejahtera Indonesia adalah menggunakan konsep sistem jaringan yaitu dengan membina dua tim yang disebut dengan sistem binary. Dengan kata lain, sistem juga merupakan sistem yang menggunakan pembinaan jaringan kiri dan kanan.

4.1.2. Sistem binary pada *marketing plan* PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia

tidak bertentangan dengan Al-Qur'an serta memenuhi kategori MLM syariah yang telah difatwakan dalam ketentuan hukum angka (7) dan angka (11) oleh DSN-MUI No. 75 Tahun 2009. Pendapatan *reward* pada PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia tidak mengandung unsur dzalim dan eksploitasi yang dapat merugikan orang lain yaitu para *downlinenya*. Tetapi jika distributor tidak melakukan pembinaan terhadap bawahannya yang seharusnya merupakan kewajibannya, maka pendapatan yang didapatkan dapat dikategorikan haram.

4.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, penulis dapat memberikan beberapa saran sebagai berikut:

- 4.2.1. Sistem *multi level marketing* pada PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia diharapkan dapat menerapkan fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009 secara maksimal. PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia seharusnya memberikan sanksi yang tegas terhadap para distributor yang tidak melakukan pembinaan.
- 4.2.2. Majelis Ulama Indonesia (MUI) melalui fatwa sebagai tindak lanjut dari fatwa DSN-MUI, seharusnya mengeluarkan ketentuan terbaru terkait sanksi para distributor MLM yang mendapatkan *reward* tetapi tidak menjalankan kewajibannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Rahman Ghazaly,dkk, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012.
- Adiwarman A. *Karim, Ekonomi Makro Islam*, Jakarta: Rajawali Press, 2010.
- Adreas Harefa, *Multi Level Marketing*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1999.
- _____, *10 Kiat Sukses Distributor MLM , Belajar Dari Amway, CNI, dan Herbalife*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1999.
- Afzalul Rahman, *Dokrin Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1995.
- Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Amzah, 2015.
- Andi Setiawan, “*Multi level marketing (MLM) dalam perspektif hukum ekonomi syariah*”, Jurnal STAIN Jural Siswo Metro, Maret 2018.
- Dendy Sugono, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa Edisi Keempat*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2008.
- Dewan Syariah Nasional MUI, Fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, Jakarta: 2009.
- Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN/MUI/V11/2009.
- Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2005.
- Ghufron A Mas’adi, *Fiqh Muamalah Konstektual*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002.
- [Http://www.e-syariah.com](http://www.e-syariah.com)
- [Http://www.journal.stainmetro.ac.id/index.php/kronika/article/viewFile/1005948,](http://www.journal.stainmetro.ac.id/index.php/kronika/article/viewFile/1005948)
- [Http://www.google.com/search?hl=mlm+pendapat+ulama+jurnl&oq=&aqs=](http://www.google.com/search?hl=mlm+pendapat+ulama+jurnl&oq=&aqs=)
- <https://jildhuz.wordpress.com/2015/02/23/syarat-mlm-halal-menurut-dr-abdullah-bin-nashir-al-sulmi-bagian-pertama/> di akses pada 31 Juli 2018.
- <http://www.fastabiqu.com/2015/05/multi-level-marketing-mlm-dalam.html> di akses pada 31 Juli 2018.

- Ikatan Akutansi Keuangan, *Standar Akutansi Keuangan*, Jakarta: Salemba Empat.2002.
- Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, sampai dengan Pengelolaannya*, Depok: Kultum Media, 2005.
- Mardani, *Hukum Perikatan Syariah di Indonesia*, Jakarta: Sinar Grafika, 2013.
- Muchlis Usman, *Kaidah-kaidah Ushuliyah dan Fiqhiyah (Pedoman Dasar dalam Istibath Hukum Islam)*, Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2002.
- Muhammad bin Ismail Al-Amir Ash-Shan'ani, *Subulus Salam Syarah Bulughul Maram*, Jakarta: Darus Sunnah, 2013.
- Muhammad Hidayat, *Analisis Teoritis Normatif MLM Dalam Perspektif Muamalah*, Jakarta : Gramedia Pustaka, 2002.
- Muhammad Nasir Ar-Rifa', *Ringkasan Tafsir Ibnu Katsir*, Jakarta: Gema Insani Press, 1999.
- Muhammad Teguh, *Metode Penelitian Ekonomi (Teori Dan Aplikasi)*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005.
- Musthafa Dib Al-Bugha, *Buku Pintar Transaksi Syariah Menjalिन Kerja Sama Bisnis dan Menyelesaikan Sengketanya Berdasarkan Panduan Islam*, Jakarta Selatan: Mizan Mustafa, 2009.
- Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007.
- Nazir, M., *Metode Penelitian*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 1998.
- Norman A. Hart et al, *Kamus Marketing*, Jakarta:Bumi Aksara, 2007.
- Philip Kotler dan Armstrong, *Marketing Management, Alih Bahasa: Benyamin Molan, Managemen Pemasaran*, Jakarta: Indeks, 2007.
- Ridwan Nurdin, *Fiqh Muamalah*, Banda Aceh: Yayasan Pena, 2014.
- Sayyid Sabiq, *Fiqh Al-Sunnah Jilid 3*, Beirut: Dar Alkitab Al-Arabi, 1983.
- Slamet Wijono, *Management Potensi Diri (Rev)*, Jakarta: Grasindo, 2005.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*, Bandung: Alfabeta, 2012.

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

_____, *Cara Mudah Menyusun Skripsi, Tesis, dan Disertasi*, Bandung: Alfabeta, 2013.

Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Rajawali Press, 2011.

Suhrawardi K Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Grafika, 2000.

Wawancara dengan Fakhrol Razi, Leader PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia, tanggal 18 Mei 2018 di Banda Aceh.

Wawancara dengan Rauza Ulfa, distributor PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia, pada tanggal 20 Mei 2018 di Banda Aceh.

Wawancara dengan Rusi Rahmita selaku distributor PT.MSI, tanggal 25 Mei 2018.

Wawancara dengan Eva Rahmazani, distributor, PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia, pada tanggal 7 Agustus 2017 di Banda Aceh.

Wawancara dengan Yunita, distributor PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia, pada tanggal 20 Mei 2018 di Banda Aceh.

Wawancara dengan Maulisa, distributor PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia, pada tanggal 14 Mei 2018 di Banda Aceh.

Wawancara dengan Fajrina, distributor PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia, pada tanggal 16 Mei 2018 di Banda Aceh.

Wawancara dengan Ati, distributor PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia, pada tanggal 15 Mei 2018 di Banda Aceh.

Sumadi Suryabrata, *Metode Penelitian*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1995.

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

[Www.k-link.co.id](http://www.k-link.co.id).

[Www.msibiospray.com/marketing plan](http://www.msibiospray.com/marketing-plan).

[Www.msi-store.com](http://www.msi-store.com).

DAFTAR PERTANYAAN

1. Bagaimana proses anda join di bisnis MSI?
2. Sudah berapa lama anda di bisnis MSI?
3. Berapa downline yang sudah bergabung di bisnis MSI bersama anda?
4. Bonus apa saja yang sudah anda dapatkan di bisnis MSI?
5. Berapa jumlah poin yang sudah anda hasilkan/kumpulkan selama di bisnis MSI?
6. Berapa kali anda telah mendapatkan reward di bisnis MSI?
7. Reward apa sajakah yang anda raih di bisnis MSI?
8. Menurut anda, bagaimana sistem kerja yang diterapkan di bisnis MLM di PT. MSI.
9. Apa yang menjadi jaminan bahwa bisnis MLM di PT. MSI sudah sesuai dengan syariat?
10. Bagaimana cara anda memotivasi down line anda yang sedang mengalami kendala di lapangan?
11. Berapa kali anda melakukan pembinaan kepada down line anda dalam seminggu?
12. Mekanisme apa saja yang anda gunakan dalam membina down line anda sehingga anda mendapatkan reward?

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi

Nama Lengkap : Mirnawati
Tempat/Tanggal Lahir : Calang/13 Oktober 1994
Jenis Kelamin : Perempuan
Pekerjaan/NIM : Mahasiswi/150102194
Agama : Islam
Kebangsaan/Suku : Indonesia/Aceh
Status : Belum Kawin
Alamat : Jalan. Tgk di Anjong, Desa Gampong
Jawa, Kec. Kuta Raja, Kota Banda Aceh.

Data Orang Tua/Wali

Nama Ayah : Muhtaruddin (Alm)
Nama Ibu : Salbiah (Almh)
Nama Wali : Syahbuddin AB
Alamat : Jalan. Carak, Desa Sentosa, Kec. Krueng
sabee, Kab. Aceh Jaya.

Pendidikan

1. Sekolah Dasar : SDN 1 Lampeuneurut, lulus Tahun 2006
2. SMP : SMPN 1 Calang, lulus Tahun 2009
3. SMA : SMAN 1 Calang, lulus Tahun 2012
4. Perguruan Tinggi : D-III Perbankan dan Keuangan Islam, Fakultas
Pengurusan dan Teknologi Maklumat, Kuala
Kangsar, Perak, Darul Ridzuan, Malaysia,
lulus Tahun 2015.

Demikian daftar riwayat hidup ini diperbuat dengan sebenarnya, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Banda Aceh, 20 Juli 2018

Mirnawati
