

**TINJAUAN FIQH MUAMALAH TERHADAP SISTEM PENJUALAN
LANGSUNG BERJENJANG (PLB) di Millionaire Club Indonesia**

Skripsi

*Diajukan untuk Memenuhi tugas Salah satu Syarat Guna Memperoleh
Gelara Sarjana Hukum (S.H) Pada Program Studi Hukum Ekonomi Syariah*

Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Palopo



IAIN PALOPO

Oleh

FITRI

18 0303 0063

PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS SYARIAH

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO

2023

**TINJAUAN FIQH MUAMALAH TERHADAP SISTEM PENJUALAN
LANGSUNG BERJENJANG (PLB) di Millionaire Club Indonrsia**

Skripsi

*Diajukan untuk Memenuhi tugas Salah satu Syariat Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Hukum (S.H) Pada Program Studi Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Palopo*



IAIN PALOPO

Oleh

FITRI

18 0303 0063

Pembimbing:

- 1. IRMA T, S.KOM.,M.KOM**
- 2. H. Mukhtaram Ayyubi,S.EI.,M.SI**

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO**

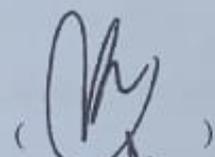
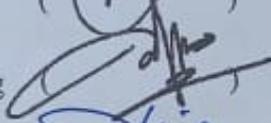
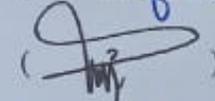
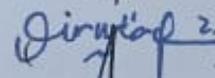
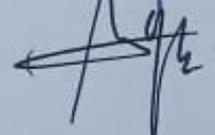
2023

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi berjudul "Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Sistem Pejualan Langsung Berjenjang (PLB) di Millionaire Club Indonesia" yang ditulis oleh Fitri Nomor Induk Mahasiswa (NIM) 18 0303 0063, Mahasiswa Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo, yang *dimunaqasyahkan* pada hari Selasa, 28 Februari 2023, bertepatan dengan 7 Sya'ban 1444 H telah diperbaiki sesuai catatan dan permintaan Tim Penguji, dan diterima sebagai syarat meraih gelar Sarjana Hukum (S.H).

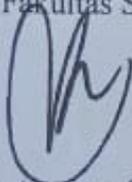
Palopo, 20 Maret 2023

TIM PENGUJI

- | | | |
|---|-------------------|---|
| 1. Dr. Mustaming, S.Ag., M.HI. | Ketua Sidang | () |
| 2. Dr. Helmi Kamal, M.HI. | Sekretaris Sidang | () |
| 3. Muh. Darwis, S.Ag., M.Ag. | Penguji I | () |
| 4. Dirah Nurmila Silawadi, S.K.M., M.H. | Penguji II | () |
| 5. Irma T, S.Kom., M.Kom. | Pembimbing I | () |
| 6. H. Mukhtaram Ayyubi, S.El., M.Si. | Pembimbing II | () |

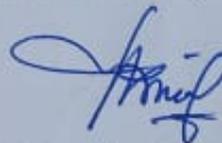
Mengetahui:

a.n. Rektor IAIN Palopo
Dekan Fakultas Syariah



Dr. Mustaming, S.Ag., M.HI.
NIP 19680507 199903 1 004

Ketua Program Studi
Hukum Ekonomi Syariah



Muh. Darwis, S.Ag., M.Ag.
NIP 19701231 200901 1 049

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Fitri

Nim : 18 0303 0063

Fakultas : Syariah

Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa:

1. Skripsi ini benar-benar merupakan karya hasil saya sendiri, bukan plagiasi atau duplikat dari tulisan/karya orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri,
2. Seluruh bagian dari skripsi ini adalah karya saya sendiri selain kutipan yang ditunjukkan sebenarnya. Segala kekeliruan dan atau kesalahan yang ada di dalamnya adalah tanggungjawab saya.

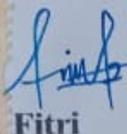
Bilamana di kemudian hari pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi administratif atas perbuatan tersebut dan gelar akademik saya peroleh karenanya dibatalkan.

Demikian pernyataan ini dibuat untuk penggunaan sebagaimana mestinya.

Palopo, 01 Februari 2023

Yang membuat pernyataan,




Fitri

NIM. 18 0303 0063

PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah swt. Yang telah menganugerahkan rahmat, hidayah serta kekuatan lahir dan batin, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul “**Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Sistem Penjualan Langsung Berjenjang (PLB) Millionaire Club Indonesia di Desa Pattedong**” setelah melalui proses dan perjuangan yang panjang.

Shalawat dan salam kepada Nabi Muhammad Shalallahu ‘Alaihi Wasallam, kepada para keluarga, sahabat dan pengikut-pengikutnya. Skripsi ini disusun sebagai syarat, guna memperoleh gelas Sarjana Hukum dalam bidang Hukum Ekonomi Syariah pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo. Penulisan Skripsi ini dapat terselesaikan, berkat bantuan, bimbingan serta dorongan dari banyak pihak walaupun penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna.

Oleh karena itu, dengan penuh ketulusan hati, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada kedua orang tua penulis Ayah saya tercinta **Nasruddin** dan ibu saya **Rosmiati** yang telah mengasuh dan mendidik penulis dengan penuh kasih sayang sejak kecil hingga sekarang, serta kepada seluruh keluarga yang tak pernah lelah memberikan dukungan dan doa kepada penulis sehingga mampu menyelesaikan pendidikan dengan baik. Serta penghargaan dan terima kasih tak terhingga kepada:

1. Prof. Dr. Abdul Pirol, M.Ag. selaku Rektor IAIN Palopo, beserta Dr. H. Muammar Arafat Yusmad, S.H., M.H. selaku Wakil Rektor I, Dr.

Ahmad Syarief Iskandar, S.E., M.M. selaku Wakil Rektor II , dan Dr. Muhaemin, M.A. selaku Wakil Rektor III IAIN Palopo.

2. Dr. Mustaming, S.Ag., M.H. selaku Dekan Fakultas Syariah IAIN Palopo, beserta Dr. Helmi Kamal, M.HI. selaku Wakil Dekan I, Dr. Abdain, S.Ag., M.HI. Selaku Wakil Dekan II, dan Dr. Rahmawati, S. Ag., M.Ag selaku Wakil Dekan III Fakultas Syariah IAIN Palopo.
3. Muh. Darwis, S.Ag., M.Ag. selaku Ketua Prodi Hukum Ekonomi Syariah di IAIN Palopo beserta staf yang telah membantu dan mengarahkan dalam proses penyelesaian skripsi.
4. Irma T, S.Kom., M.Kom dan H. Mukhtaram Ayyubi, S.EI., M.SI selaku pembimbing I dan pembimbing II yang telah memberikan banyak bimbingan, masukan, dan mengarahkan dalam rangka penyelesaian skripsi.
5. Muh. Darwis, S.Ag., M.Ag. dan Dirah Nurmila Siliwadi, S.K.M., M.H. selaku penguji I dan penguji II yang telah memberikan banyak arahan dalam proses penyelesaian skripsi ini.
6. Seluruh Dosen dan staf pegawai IAIN Palopo dan memberikan bantuan dalam penyusunan skripsi ini.
7. Kepada kedua orang tua saya , Mama Lina, Bapak Ardi, Kakak Gita Sundari,S.E, beserta Suami. Kakak Yunita beserta suami dan adik-adikku yang sudah memberikan motivasi, dan semangat dalam proses penyelesaian skripsi.

8. Kepada sahabatku Irma, S.H. yang setia menemani dan selalu memberikan dorongan untuk segera selesai.
9. Rusmayanti putri Amelia, S.kep, Dian Utami Ruswandi, S.P. Muh.Fadly, Reza, yang selalu mendukungku dan menyemangati dalam mengerjakan skripsi ini.
10. Kepada kak Wahyuddin, S.Kom. dkk.
11. Kepada semua teman seperjuangan, mahasiswa program studi Hukum Ekonomi Syariah IAIN Palopo angkatan 2018 (khususnya kelas C)
12. Kepada ibu Miskha Selaku Stokis atau distributor Resmi MCI yang telah memberikan izin dalam melakukan penelitian ini.
13. Kepada KKN di Desa Sidomakmur, Kec. Tanalili, Kab. Luwu Utara, yang selalu menyemagati dalam proses penyusunan skripsi ini.
14. Kepada semua pihak yang telah membantu dan terlibat dalam penulisan dan penyusunan skripsi ini yang tidak sempat penulis sebutkan satu persatu.

Semoga bernilai ibadah dan mendapatkan pahala dari Allah swt.

Aamiin Allahumma Aamiin.

Palopo, 01 Februari 2023

Penulis,

Fitri
NIM. 18 0303 0063

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

A. Transliterasi Arab-Latin

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin dapat dilihat pada table berikut:

1. Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba'	B	Te
ت	Ta'	T	Te
ث	Sa'	S	es (dengan titik diatas)
ج	Jim.	J	Je
ح	Ha'	H	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha.	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal.	Z.	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S.	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	Sad	S	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	D	de (dengan titik bawah)
ط	Ta	T	Te (dengan titik bawah)

ظ	Za	Z	Zet (dengan titik dibawah)
ع	'ain	' _	Apstrof terbalik
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hams ah	ـ,	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

Hamzah (ء) yang terletak diawal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apa pun. Jika ia terletak di tengah atau di akhir maka ditulis dengan tanda (^).

2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri atas vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong. Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	<i>Fathah</i>	A	A
اِ	<i>Kasrah</i>	I	I
اُ	<i>Dammah</i>	U	U

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
	<i>Fathah dan ya'</i>	Ai	a dan i
	<i>Fathah dan wau</i>	Au	a dan u

Vokal rangkap arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, translitenya berupa gabungan huruf:

Contoh:

كَيْفَ : *kaifa*

هَوَّلَ : *hau-la*

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat atau huruf, translitenya berupa huruf dan tanda yaitu:

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اَ	<i>Fathah dan alif atau ya'</i>	A	A garis di atas
اِ	<i>Kasrah dan ya'</i>	I	I garis di atas
اُ	<i>Dammah dan wau</i>	U	U garis di atas

Contoh:

مَاتَ : *māta*

رَمَى : *ramā*

قِيلَ : *qīla*

يَمُوتُ : *yamūtu*

4. Ta'marbutuh

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua, yaitu: ta marbutah yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah [t]. sedangkan *ta marbutah* yang mati atau mendapatkan harakat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang berkaitan 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).

5. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau *tasydid* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *tasydid* (ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda syaddah.

Contoh:

رَبَّنَا : *rabbānā*

نَجِّينَا : *najjāinā*

الْحَقُّ : *al-ḥaqq*

الْحَجُّ : *al-ḥajj*

نُعِيم : *nu‘īma*

عُدُو : *‘aduwwun*

6. Kata Sadang

Kata sadang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf (*alif lam ma ‘arifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, al-, baik ketika ia diikuti oleh huruf syamsiah maupun huruf qamariah. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

Contoh:

الشَّمْسُ : *al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)

الزَّلْزَلَةُ : *al-zalزالah* (*az-zalزالah*)

الفَلْسَفَةُ : *al-falsafah*

الْبِلَادُ : *al-bilādu*

7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamsah menjadi apostrof (‘) hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun, bila

hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif.

Contoh:

تَأْمُرُونَ : *ta'murūna*

الْأَنْوَاءُ : *al-nau'*

شَيْءٌ : *syai'un*

أَمْرٌ : *umirtu*

8. Penulisan Kata Arab yang Lazim digunakan dalam Bahasa

Indonesia

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang lazim dan menjadi bagian dari pembendaharaan bahasa Indonesia, atau sudah sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya kata *Al-Qur'an* (dari *al-Qur'an*), *Sunnah*, *khusus* dan *umum*. Namun, bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab. Maka mereka harus ditransliterasi secara utuh.

Contoh:

Fi Zilal al-Qur'an

Al-Sunnah qabl al-tadwin

9. Lafz al-Jalalah (الله)

Kata, "Allah" yang di dahului pertikel seperti huruf jarr dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudaf ilaih* (frasa nominal), ditrasli-

terasi tanpa huruf hamzah. Adapun *ta marbutuh* di akhir kata yang disandarkan kepada lafz *al-jalalah*, ditransliterasi dengan huruf [t].

10. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital (All Caps), dalam transliterasinya huruf-huruf tersebut dikenai ketentuan tentang penggunaan huruf kapital berdasarkan pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (al-), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandang. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (Al-). Ketentuan yang sama juga berlaku untuk huruf awal dari judul referensi yang didahului oleh kata sandang al-, baik ketika ditulis dalam teks maupun dalam catatan rujukan (CKK. DP, CDK dan DR).

Contoh:

Wa ma Muhammadun illa rasul

Inna awwala baitin wudi 'a linnasi lallazi bi Bakkata mubarakan

Syahru Ramadan al-lazi unzila fih al-Qur'an

Nasir al-Din al-Farabi

Al-Gazali

Al-Munqizmin al-Dalal

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata Ibnu (anak dari) dan Abu (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi.

Contoh:

Abu al-Wahid Muhammad ibn Rusyud, ditulis menjadi: Ibn Rusyd, Abu al Walid

Muhammad (bukan: Abu al-Walid Muhammad ibnu)

Nasr Hamid Abu Zaid, ditulis menjadi: Abu Zaid, Nasr Hamid (bukan: Zaid, Nasr Hamid Abu)

11. Daftar Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan

Saw = *sallallahu 'lihi wa sallam*

As = *alaihi al-salam*

Qs = Qur'an, Surah

HR. = Hadis Riwayat

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	
PRAKATA.....	i
PEDOMAN TRANSLITER ARAB DAN SINGKATAN	iv
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR AYAT	xiv
DAFTAR HADIS	xv
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR ISTILAH.....	xviii
ABSTRAK.....	xix
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Batasan Masalah	6
C. Rumusan masalah	6
D. Tujuan penelitian	6
E. Manfaat penelitian	7
BAB II KAJIAN TEORI.....	8
A. Penelitian Terdahulu yang relevan	8
B. Deskripsi Teori	12
1. Wakalah	12
2. Sistem Penjualan langsung Berjenjang (MLM).....	22
3. Millionaire Club Indonesia (MCI).....	24
4. Kerangka pikir	26
BAB III METODE PENELITIAN.....	27
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	27
B. Lokasi Penelitian	27
C. Definisi Istilah	28
D. Desain Penelitian	34
E. Sumber Data	35
F. Teknik Pengumpulan Data	36
G. Teknik Analisis Data	37
H. Pemeriksaan Keabsahan Data	38

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	40
A. Deskripsi Data	40
B. Hasil penelitian dan pembahasan	57
BAB V PENUTUP	80
A. Kesimpulan	80
B. Saran.....	81
DAFTAR PUSTAKA	82
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR AYAT

Kutipan Ayat 1 At-taubah/9:105.....	1
Kutipan Ayat 2 Al-Kahfi/18:19	15
Kutipan Ayat 2 Yusuf/12:55	16
Kutipan Ayat 3 Al-Maida'/5:2.....	18
Kutipan Ayat 4 Al-A'raf/7:85.....	61
Kutipan Ayat 5 Al-Maidah/5:1	61

DAFTAR HADIS

1. Hadis tentang wakalah17

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Paket Wow	55
Tabel 1.2 Paket Wow+	56
Tabel 1.3 paket Upgrade	56
Tabel 1.4 Paket Heboh	57
Tabel 1.5 Paket Diamond.....	57

DAFTAR GAMBAR

Gambar1.1 Kerangka Pikir	26
Gambar1.2 Skema MLM	34
Gambar1.3 Ilustrasi Akad Wakalah	68
Gambar1.4 Skema Bonus Penjualan Langsung	72
Gambar1.5 Skema Bonus Level.....	73
Gambar1.6 Skema Bonus Pasangan.....	73
Gambar1.7 Skema Bonus Matching	74
Gambar1.8 Skema Bonus Cycle	75
Gambar1.9 Reward MCI.....	79

DAFTAR ISTILAH

MLM	: Pemasaran Berjenjang
Member	: Anggota
Stockis	: Distributor
Upline	: Atasan
Downline	: Bawahan
Direct Selling	: Penjualan Langsung
Repeat Order	: Member Lama
First Order	: Member Baru
+	: Tambah
%	: Persen

ABSTRAK

Fitri,2023. “*Tinjauan Fiqh Muamalah terhadap Sistem Penjualan Langsung Berjenjang (PLB) di millionaire Club Indonesia*”. Skripsi Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Palopo. Dibimbing oleh, Irma T dan Mukhtaram Ayyubi.

Skripsi ini membahas tentang Tinjauan Fiqh Muamalah terhadap Sistem Penjualan Langsung Berjenjang MCI. Penelitian ini bertujuan: untuk mengetahui dan memahami bagaimana praktek penjualan langsung berjenjang MCI, guna mengetahui dan memahami tinjauan fiqh muamalah terhadap sistem penjualan langsung berjenjang Millionaire Club Indonesia.

Jenis penelitian yang digunakan merupakan penelitian lapangan dengan metode pendekatan deskriptif kualitatif. Subjek dan objek dalam penelitian ini yaitu MCI, untuk instrumen pengumpulan datanya menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Selain dari data primer, data juga didapatkan dari data sekunder yang kemudian diolah dengan teknik *editing*, *organizing*, serta dianalisis dengan teknik reduksi data, Paparan data, Pemeriksaan keabsahan datanya menggunakan triangulasi dan bahan referensial yang cukup.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: *pertama*, Sistem penjualan langsung berjenjang pada bisnis MCI sama seperti MLM pada umumnya, hanya saja ada beberapa perbedaan yang cukup mencolok dalam sistem bisnis yang dijalankan jika dibandingkan dengan pemahaman umum tentang MLM. *Kedua*, tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap sistem penjualan langsung bejenjang pada bisnis MCI telah memenuhi standar syariah serta kaidah-kadah dalam fiqh muamalah, karena pada dasarnya sistem MLM ialah muamalah atau buyu' dan pada prinsipnya itu boleh (mubah) selagi tidak ada unsur riba, gharar, dharar dan jalalah. Serta dalil yang mengharamkannya. Berdasarkan hasil penelitian di lapangan peneliti menarik kesimpulan bahwa sistem PLB dari bisnis MCI telah sesuai dengan kaidah-kaidah dalam fiqh muamalah.

Kata Kunci: Fiqih muamalah, MCI, penjualan langsung bejenjang (PLB)

ABSTRACT

Fitri,2023. “*Fiqh Muamalah's Review of the Tiered Direct Selling System (PLB) at millionaire Club Indonesia*”. Thesis of Sharia Economic Law Study Program, Faculty of Sharia, Palopo State Islamic Institute. Guided by. Irma T, and Mukhtaram Ayyubi.

This thesis discusses Fiqh Muamalah's Review of MCI's Tiered Direct Selling System. This study aims: to know and understand how MCI tiered direct sales practices, in order to understand and understand the fiqh muamalah review of the Millionaire Club Indonesia tiered direct sales.

The type of research used is field research with a qualitative descriptive approach method. The subject and object of this study is MCI, for its data collection instruments using observation, interviews, and documentation. Apart from primary data, data is also obtained from secondary data which is then processed by editing, organizing, and analyzed techniques with data reduction techniques, data exposure, checking the validity of the data using triangulation and sufficient referential materials.

The results of this study show that: first, the tiered direct sales system in the MCI business is the same as MLM in general, it's just that there are some quite noticeable differences in the business system that is run when compared to the general understanding of MLM. Secondly, the review of Fiqh Muamalah The tiered direct selling system in the MCI business has met sharia standards and the rules in fiqh muamalah, because basically the MLM system is muamalah or buyu' and in principle it can (mubah) while there is no element of usury, gharar, dharar and jalalah. As well as the arguments that forbid it.

system.Keywords: Fiqih muamalah, MCI, tiered direct sales (PLB)

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Agama Islam memperkenalkan sebuah konsep yang sangat unik dan khas tentang makna pekerjaan. Islam tidak hanya menganggap bekerja sekedar tugas yang wajib dilakukan atas dasar pemenuhan kebutuhan sosial dan fisik, akan tetapi bekerja adalah bagian dari kewajiban agama. Dalam Al-Qur'an dan Hadist Nabi saw, telah banyak menjelaskan tentang anjuran bekerja dan berusaha bagi setiap muslim untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Seperti dalam Qur'an Surah At-taubah (9): 105.

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ اِلَى
عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

Artinya: “Katakanlah (Nabi Muhammad), “Bekerjalah! Maka, Allah, rasul-Nya, dan orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu. Kamu akan dikembalikan kepada (Zat) yang mengetahui yang gaib dan yang nyata. Lalu, Dia akan memberitakan kepada kamu apa yang selama ini kamu kerjakan”¹.

Muamalah mempunyai ruang lingkup yang banyak dalam kehidupan salah satunya mengatur tentang hal-hal yang terkait kehartaabendaan, aturan tersebut dengan posisi benda, cara memperolehnya dan cara mengelolanya. Salah satu kegiatan muamalah adalah jual beli, jual beli merupakan suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai, secara

¹ Kementerian Agama, Al-Qur'an Al-Karim, (Unit Percetakan Al-Qur'an: Bogor, 2018), 203.

suka rela di antara kedua belah pihak. sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan oleh syara' dan disepakati.²

Seiring berkembangnya zaman sekarang ini, banyak masyarakat di Indonesia menjadikan diri sendiri sebagai pelaku bisnis penjualan langsung berjenjang, seperti bergabung dalam bisnis tiens, amway, oriflamme, herbalife, tupperware dan masih banyak lagi. Perkembangan bisnis ini menghadirkan banyak peluang pada pelaku bisnis baru, dan banyak masyarakat telah berkontribusi dalam bisnis dengan menggunakan sistem online yang dikembangkan untuk memudahkan pelaku bisnis dalam menjalankan bisnisnya. Sistem MLM yang dikenal dengan istilah PLB lahir pada tahun 1930 merupakan kreasi dan inovasi marketing yang melibatkan masyarakat sebagai konsumen dalam kegiatan usaha pemasaran dengan tujuan agar masyarakat dapat menikmati tidak saja manfaat produk, tetapi juga manfaat finansial dalam bentuk insentif, hadiah-hadiah, haji dan umrah, perlindungan asuransi, tabungan hari tua dan bahkan kepemilikan saham perusahaan.

MLM (PLB) adalah sebuah sistem pemasaran modern yang membentuk jaringan yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasarnya. MLM merupakan cabang dari *direct selling*. *Direct selling* merupakan metode penjualan barang atau jasa tertentu kepada konsumen dengan cara tatap muka di luar lokasi eceran tetap oleh jaringan pemasar yang dikembangkan oleh anggota, bekerja

² Hendi Suhendi, Fiqh Muamalah (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), 68

berdasarkan komisi dan bonus penjualan. Yang termasuk *direct selling* adalah *Single Level Marketing* dan *MultiLevel Marketing*.³ Sistem penjualan langsung bejenjang ini melarang para anggotanya untuk menjual produk di bawah harga, dilarang menitipkan dan memajang produk-produk di toko, swalayan, pasar atau tempat umum lainnya. Dalam perkembangannya, muncullah persoalan di masyarakat terkait kehadiran MLM yang dianggap sebagai praktek *money game*, praktek MLM yang tidak sehat, transaksi yang tidak sah, tidak adil dan di dalamnya terdapat unsur penipuan, kebohongan, dan investasi bodong, sehingga menimbulkan kontra di masyarakat, apalagi merebaknya kontroversi tentang bisnis ini.

Dalam konsep MLM yang berbasis syari'ah sendiri, terdapat nilai-nilai muamalah yang dapat meminimalisir aktivitas *gharar* (penipuan) didalamnya.⁴ Contohnya seperti transaksi penjualan barang dan jasa yang mengharuskan membernya untuk melakukan pembayaran tanpa disertai adanya produk yang jelas.⁵ Dalam *marketing syariah*, seluruh proses baik proses penciptaan, penawaran, maupun proses perubahan nilai tidak boleh ada hal yang bertentangan dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah. Sesuai dengan kaidah fikih muamalah yang pertama yaitu *Al-Ashl Fi Al-Mu'amalat Al-Ibahah*. hukum dasar muamalah adalah mubah, kecuali ada nash atau dalil

³ Kuswara, *Mengenal MLM Syari'ah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha Sampai Dengan Mengelolanya* (Depok: Qultum Media, 2005), 16.

⁴ Fatwa DSN-MUI.No: 75/DSN-MUI/VII/2009,1.

⁵ Setiawan Budi Utomo, *Fiqih Aktual Jawaban Tentang Masalah Kontemporer*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2003), 104.

yang melarang serta mengharamkannya.⁶ Sepanjang hal tersebut dapat dijaga dan penyimpangan prinsip-prinsip muamalah yang islami tidak terjadi dalam suatu transaksi atau dalam proses suatu bisnis, maka bentuk transaksi apa pun dalam pemasaran dapat diperbolehkan.⁷

Bisnis juga harus terbebas dari unsur *Maysir* (judi), *Gharar* (penipuan), Haram, *Riba* (bunga) dan *Bathil*. Oleh karena itu, barang atau jasa yang dibisniskan serta tata cara penjualannya harus halal, tidak syubhat dan tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syari'ah. Dalam hubungan ini, salah satu MLM yang saat ini masih jadi perdebatan masyarakat saat ini ialah bisnis MCI karena harganya yang terbilang mahal.

MCI adalah singkatan dari Millionaire Club Indonesia. MCI adalah klub bisnis di bawah naungan PT. Milionaire Group Indonesia (MGI) yang memberikan hak khusus kepada seluruh anggotanya untuk membangun jaringan pemasaran. MCI didirikan di Surabaya pada tahun 2011.

MCI merupakan perusahaan berbasis *networking marketing* yang saat ini mengalami perkembangan yang sangat pesat yang menjual produk kesehatan dan kecantikan. Perusahaan MCI sebagai MLM memiliki sistem yang sangat unik di mana perusahaan ini menggabungkan antara *direct selling* dan MLM yaitu bisa mendapatkan keuntungan dari menjual produk dan juga dari menjalankan MLM nya atau membesarkan jaringan. Untuk bergabung di

⁶ Yusuf Al-Qaradawhi, 7 kaidah utama fikih muamalat, cet.1, (Jakarta:pustaka al-kautsar,2014), 10.

⁷ Herman Kartajaya dan Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing*, cet.3, (Bandung: Mizan Pustaka, 2006) , 27.

MLM tersebut diharuskan membeli paket yang ditawarkan, dari paket yang paling murah yaitu Rp. 1.500.000 atau sesuai yang telah ditentukan perusahaan karena setiap bulan berbeda dan diberikan alat bantu VSN (*Victory Sistem Network*), yang di dalamnya membahas produk dan bagaimana menjalankan bisnis Millionaire Club Indonesia (MCI). Agar member dapat naik tingkat maka harus mempunyai strategi untuk mengajak orang bergabung di MCI, begitupun seterusnya dengan anggota-anggota yang lain dan juga harus menjualkan produk MCI. Jika anggota telah berhasil menjualkan produk dan mengajak orang untuk bergabung maka anggota berhak mendapatkan bonus yang telah ditentukan oleh perusahaan. Karena perusahaan akan memberikan bonus kepada anggota yang telah melakukan penjualan produk dan juga merekrut orang lain. Terdapat persoalan yang perlu di kaji secara mendetail pada MLM MCI terkhusus di desa Pattedong, yaitu tentang sistem transaksi dan sistem bonus.

Dari latar belakang masalah itu, peneliti tertarik untuk mengkaji dan menganalisis secara mendalam tentang sistem penjualan langsung berjenjang Syariah (PLBS) MCI.

Dengan judul skripsi “**Tinjauan Fiqih Muamalah terhadap Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) di Millionaire Club Indonesia**”

B. Batasan Masalah

Berikut yang menjadi batasan masalah dalam penelitian ini:

1. Penelitian ini dilakukan dengan metode kualitatif yang dimana peneliti berusaha mengumpulkan bukti data melalui jurnal atau artikel yang kemudian diolah, menjadi sebuah data yang relevan terhadap hal yang diteliti.
2. Penelitian ini berusaha melihat bagaimana tinjauan fiqh muamalah dalam sistem PLB Millionaire Club Indonesia di Desa Pattedong.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut ;

1. Bagaimana sistem penjualan langsung berjenjang MCI di desa Pattedong?
2. Bagaimana tinjauan fiqh muamalah terhadap sistem penjualan langsung berjenjang (PLB) MCI?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pokok permasalahan diatas, maka selain penelitian ini untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan studi, juga sebagai pendorong untuk menambah wawasan serta pengetahuan mengenai beberapa hal yang penting sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana sistem penjualan langsung berjenjang MCI di desa Pattedong.

2. Untuk mengetahui dan memahami tinjauan fiqh muamalah terhadap sistem penjualan langsung berjenjang (PLB) di MCI.

E. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diperoleh dari penelitian ini yakni:

1. Manfaat teoritis

Penelitian ini diharapkan agar dapat bermanfaat dalam meningkatkan dan mengembangkan kemampuan berfikir baik ilmiah, sistematis maupun metodologi serta memperkaya akan wawasan mengenai Tinjauan Fiqh Muamalah terhadap sistem penjualan langsung berjenjang (PLB) di MCI.

2. Manfaat praktis

Penelitian ini diharapkan mampu menambah dan memperluas wawasan dalam hal berfikir secara praktis terhadap kehadiran suatu bisnis yaitu MLM. Dan menambah pengetahuan dan wawasan mengenai sistem penjualan langsung berjenjang dari MCI di desa Patteadong yang ditinjau dari fiqh muamalah. Serta sebagai bahan informasi untuk masyarakat terkait sistem penjualan langsung berjenjang syariah dari bisnis MCI atau biasa dikenal dengan istilah MLM yang sebenarnya.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Penelitian Terdahulu yang Relevan

Sebelum melakukan penelitian, peneliti terlebih dahulu mencari beberapa penelitian yang relevan dengan judul serta masalah yang di angkat sebagai perbandingan dan sebagai upaya untuk menghindari anggapan kesamaan, penelitian terdahulu yang relevan ini dijadikan sebagai acuan dalam penelitian.

Penelitian ini bukanlah penelitian yang baru melainkan terdapat penelitian yang telah meneliti sebelumnya yang juga terkait dengan permasalahan yang di teliti oleh penulis dan akan diurai oleh peneliti untuk memperhatikan keterkaitan dan pembeda dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis. Berikut penelitian yang dimaksudkan yaitu:

1. Insentif Passive Pada MultiLevel Marketing Syariah Di Mulia Artha Qives Dalam Perspektif Fiqih Muamalah, Oleh Siti Zulaeha.

Penelitian ini menerangkan bahwa insentif yang di peroleh member yang berperingkat atas adalah passive income karena member yang berperingkat atas tersebut mendapatkan penghasilan yang lebih besar dari downlinenya dan hasil dari jerih payah para downline atau ada eksploitasi secara sepihak atau ada unsur dzalim, akan tetapi para downline telah rela menerima pendapatan yang lebih kecil dari upline, mereka saling rela dan tidak ada keterpaksaan. Maka insentif passive income yang diperoleh

member yang berperingkat dibolehkan dalam hukum Islam. Penelitian sebelumnya tefokus kepada pemberian insentif. Sedangkan dalam penelitian ini tefokus kepada sistem penjualan langsung berjenjang dari MCI. Perbedaan dari penelitian sebelumnya yaitu, dalam MultiLevel Marketing Syariah Di Mulia Artha Qives terdapat unsur kedzaliman. Sedangkan dalam penelitian ini menyatakan bahwa tidak ada unsur dzalim atau megeksplorasi secara sepihak didalam bisnis MCI. Karena dalam bisnis MCI yang akan mendapatkan bonus atau komisi adalah anggota yang telah melaksanakan kewajibannya yaitu dengan menjual atau mengajak orang lain untuk menjadi member baru. Jadi tidak ada istilah upline lah yang banyak meraup keuntungan dari para downlinnya. Persamaa dari penelitian sebelumnya dengan penelitian ini adalah sama-sama mengkaji tentang sistem transaksi multilevel marketing (PLB).

2. Tinjauan Fatwa DSN MUI Terhadap MultiLevel Marketing Bisnis Oriflame, Oleh Azifatul Azifah.

Penelitian ini menerangkan bahwa analisis Fatwa DSN MUI No. 75/ DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Sistem Hangus Poin Bisnis Oriflame ini tidak sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN MUI, sebab sistem hangus bisnis Oriflame termasuk bentuk eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota yang dapat memenuhi target dan anggota yang belum memenuhi target.

Sedangkan pada penelitian ini menerangkan bahwa dalam bisnis MCI ini sesuai dengan ketentuan fatwa DSN MUI No 75/ DSN-MUI/VII/2009.

Karena dalam hal pemberian bonus. Pada setiap member yang mencapai targetnya masing-masing akan mendapatkan bonus yang sesuai dengan apa yang mereka telah selesaikan dengan kerja kerasnya mereka dalam hal mempromosikan bahkan sampai merekrut agen baru. Tidak ada unsur eksploitasi didalam praktek transaksi Penjualan langsung berjenjang (PLB) MCI. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya teletak pada fokus dan hasil yang menerangkan bahwa, dalam MCI tidak ada istilah poin hangus.

3. Wakalah dalam konteks jual beli menurut Imam Syafi'I, oleh Hanifah.

Penelitian ini menjelaskan bahwa konsep wakalah dalam jual beli ialah pelimpahan kekuasaan oleh seseorang kepada orang lain dalam hal-hal yang dapat diwakilkan. Sebagai seorang wakil, yang merupakan suatu perjanjian ketika seseorang memberikan kekuasaan kepada orang lain yang menerimanya atas namanya menyelenggarakan suatu urusan. Bila seseorang yang menyerahkan suatu urusan kepada orang lain yang dibolehkan oleh syara' supaya yang diwakilkan dapat mengerjakan apa yang harus dilakukan dan berlaku selama yang mewakilkan masih hidup. Artinya apa yang dilakukan itu adalah atas tanggung jawab orang yang mewakilkan.

Kesamaan penelitian sebelumnya dengan penelitian ini adalah sama-sama mengkaji tentang wakalah Akad Pada Bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

4. Prespektif Fatwa DSN-MUI (Studi Pada Pt. Bandung Eco Sinergi Teknologi), oleh Supirman.

Hasil dari penelitian ini menerangkan bahwa Akad dalam bisnis PLBS yaitu: Pertama, akad jual beli yang terjadi antara perusahaan menjual produk kepada member, member kepada member yang lain dan member kepada nonmember, kedua akad wakalah yang mana member sebagai wakil dari perusahaan untuk mempromosikan dan menjual produk perusahaan dengan ketentuan yang telah disepakati, ketiga akad ju'alah antara perusahaan dan member untuk menjual produk sesuai target dan akan mendapatkan reward yang telah dijanjikan.

Fokus dalam penelitian sebelumnya ialah terfokus kepada semua akad yang digunakan dalam PLB. Dalam penelitian ini juga membahas tentang akad dalam sistem PLB MCI khususnya akad Wakalah.

Dari telaah pustaka yang telah dipelajari oleh penulis, memang sudah banyak dari karya-karya ilmiah yang membahas tentang bisnis *MultiLevel Marketing* atau suatu bisnis yang dalam pelaksanaannya menerapkan sistem penjualan berjenjang (PLB). Tetapi yang dibahas hanya mengenai jual beli dengan sistem MLM dan juga mengenai kriteria DSN-MUI apakah sudah sesuai atau belum. Sedangkan dalam skripsi ini yang akan dibahas mengenai model transaksi bisnis dengan sistem PLB dengan akad wakalah ditinjau menurut fiqh muamalah, apakah model transaksi bisnis yang dilakukan MCI ini telah sesuai dengan kaidah fiqh muamalah atau belum.

Maka dari itu penulis mengangkat skripsi “**Tinjauan fiqh muamalah terhadap sistem penjualan langsung berjenjang (PLB) di Millionaire Club Indonesia.**

B. Deskripsi Teori

1. Pengertian Wakalah

Wakalah atau *wikalah* yang secara etimologis bermakna taukil, yaitu menyerahkan, mewakilkan, dan menjaga. Adapun makna secara termologis, yaitu mewakilkan. Dalam hal ini dilakukan oleh orang yang punya hak tasharruf kepada orang yang juga memiliki hak tasharruf tentang sesuatu yang boleh diwakilkan.⁸

Wakalah berasal dari *wazan wakalah-yakilu-waklan* yang berarti menyerahkan atau mewakilkan urusan sedangkan wakalah merupakan pekerjaan wakil.⁹ Sehingga wakalah dapat diartikan sebagai penyerahan sesuatu oleh seseorang yang mampu di jadikan sebagian dari suatu yang biasa di ganti kepada orang lain, agar orang itu mengerjakannya semasa hidupnya.¹⁰

Wakalah memiliki beberapa pengertian dari segi bahasa, di antaranya perlindungan (*al-hifzhu*), penyerahan (*al-tafwidh*), atau memberi kuasa.

⁸Zainuddin, Jamhari Muhammad, *Al- Islami 2 (Muamalah Dan Akhlak)*, (Bandung: Cv Pustaka Setia, 1999), 24.

⁹ Ahmad Warson Munawwir, *Kamus Arab-Indonesia*, (Surabaya: Pustaka Progresif 1997), 1579.

¹⁰ Abu Bakar Muhammad, *Fiqh Islam*, (Surabaya: Karya Abditama, 1995), 163.

Wakalah sebagai salah satu akad yang menurut kaidah Fiqih Muamalah adalah akad yang dapat di terima.¹¹ Dalam hal ini pihak CEO atau pendiri dari bisnis MCI ini melimpahkan kekuasaan atau wewenang kepada pihak member/agen yang tergabung dalam naungan bisnis MCI untuk membeli dan menjual serta mempromosikan barang yang merupakan produk dari bisnis MCI.

Al-Wakalah dalam pengertian lain, yaitu pelimpahan kekuasaan oleh seseorang yang di sebut sebagai pihak pertama kepada orang lain sebagai pihak kedua dalam melakukan sesuatu berdasarkan kuasa atau wewenang yang di berikan oleh pihak pertama, akan tetapi apabila kuasa itu telah di laksanakan sesuai yang di syaratkan atau di tentukan maka semua resiko dan tanggung jawab atas perintah tersebut sepenuhnya menjadi pihak pertama atau pemberi kuasa.

Menurut ahmad *wakalah* berarti menyerahkan atau menjaga, artinya menyerahkan harta atau pekerjaan kepada orang lain agar di jaga atau dikerjakan.¹² Wakalah memiliki arti menjaga atau memelihara (*al-hifzhu*),¹³ pencukupan (*al-kifayah*), tanggungan (*al-dhama*), atau pendelegasian (*al-tafwidh*), bentuk pendelegasian kepada seseorang dalam melakukan tindakan atas nama pemberi kuasa atau yang mewakilkan boleh, sepanjang hak-hak yang didelegasian tidak bertentangan dengan syariat islam, karena hal yang demikian menyangkut pada objek

¹¹ Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), 231.

¹² Ismail Namawi, *Fiqih Muamalah Klasik Dan Kontemporer*, (Bogor, Ghalia Indonesia, 2012), 211.

¹³ Syaid Sabiq, *Fiqih As-Sunnah*, (Bandung: PT. Alma'arif, 1987), 78.

muamalah yang sering menjadi problem dalam kehidupan sehari-hari.¹⁴ *Wakalah al muqayyadah*, yaitu penunjukan wakil untuk bertindak atas namanya dalam urusan-urusan tertentu.¹⁵

Wakalah dalam praktik pengiriman barang terjadi ketika seseorang menunjuk orang lain atau untuk mewakili dirinya mengirim sesuatu. Orang yang di minta di wakikan harus menyerahkan barang yang akan dia kirimkan untuk orang lain kepada yang mewakili dalam suatu kontrak. Penerima kuasa (*wakil*) boleh menerima komisi (*al-ujur*) dan boleh tidak menerima komisi karena hanya mengharapkan ridho Allah/ tolong menolong. Tetapi bila ada komisi atau upah maka akadnya seperti akad ijarah/ sewa menyewa. Wakalah dengan imbalan disebut dengan wakalah *bil-ujrah*, bersifat mengikat dan tidak boleh di batalkan secara sepihak.¹⁶

Berdasarkan pengertian di atas, dapat di simpulkan bahwa *al-wakalah* adalah penyerahan dari seseorang kepada orang lain untuk mengerjakan sesuatu, dan perwakilan berlaku selama yang mewakilkan masih hidup. *Wakalah* di isyaratkan dalam Islam sebab manusia memerlukannya dan karena tidak semua manusia memiliki kemampuan untuk menekuni dan menguasai segala urusannya. Oleh sebab itu, ia memerlukan pendelegasian kuasa atau wewenang kepada orang lain atas nama dirinya.

¹⁴ Syamsuddin, *Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Persada, 2011), 211.

¹⁵ Helmi Karim, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2002), 20-21.

¹⁶ Sri Nurhayati-Wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat, 2014), 254.

2. Dasar Hukum Wakalah

Dasar hukum Islam, seseorang di perkenankan untuk mewakilkan atau mendelegasikan suatu tindakan tertentu kepada orang lain atas nama pemberi kuasa atau yang mewakilkan sepanjang kegiatan yang di wakilkkan di perkenankan oleh agama. Wakalah disyariatkan dan hukumnya boleh. Ini berdasarkan Al-quran, Hadist, Ijma’

a. Al-quran.

Salah satu dibolehkannya wakalah adalah firman Allah berkenaan dengan kisah Ashabul al-Kahfi, dalam QS. Al-Kahfi [18] :19

وَكَذَلِكَ بَعَثْنَاهُمْ لِيَتَسَاءَلُوا بَيْنَهُمْ قَالَ قَائِلٌ مِّنْهُمْ كَمْ لَبِئْتُمْ قَالُوا لَبِئْنَا
يَوْمًا أَوْ بَعْضَ يَوْمٍ قَالُوا رَبُّكُمْ أَعْلَمُ بِمَا لَبِئْتُمْ فَابْعَثُوا أَحَدَكُمْ
بِوَرْقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ فَلْيَنْظُرْ أَيُّهَا أَزْكَى طَعَامًا فَلْيَأْتِكُمْ بِرِزْقٍ
مِّنْهُ وَلْيَتَلَطَّفْ وَلَا يُشْعِرَنَّ بِكُمْ أَحَدًا ۙ ١٩

Terjemahnya:

“Demikianlah, Kami membangunkan mereka agar saling bertanya di antara mereka (sendiri). Salah seorang di antara mereka berkata, “Sudah berapa lama kamu berada (di sini)?” mereka menjawab, “Kita berada (di sini) sehari atau setengah hari.” mereka (yang lain lagi) berkata, “Tuhanmu lebih mengetahui berapa lama kamu berada (di sini). Maka, utuslah salah seorang di antara kamu pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini. Hendaklah dia melihat manakah makanan yang lebih baik, lalu membawa sebagian makanan itu untukmu. Hendaklah pula dia berlaku lemah lembut dan jangan sekali-kali memberitahukan keadaanmu kepada siapa pun”. (QS. Al-Kahfi/18:19).¹⁷

Dari ayat tersebut menegaskan bahwa Allah telah mensyari’atkan *wakalah* karena manusia akan membutuhkannya. Sebab tidak semua manusia

¹⁷ Kementerian Agama, *Al-Qur’an Al-Karim*, (Bogor: Unit Percetakan Al-Qur’an,2018), 295.

mempunyai kemampuan untuk menekuni segera urusannya sendiri, sehingga tetap membutuhkan kepada pendelegasian mandat kepada orang lain untuk melakukan sebagai wakil darinya. Ayat ini adalah menjadi rujukan dalam surat Yusuf:

قَالَ اجْعَلْنِي عَلَىٰ خَزَائِنِ الْأَرْضِ إِنِّي حَفِيظٌ عَلَيْم ۝٥

Terjemahan :

“Dia (Yusuf) berkata, “Jadikanlah aku pengelola perbendaharaan negeri (Mesir). Sesungguhnya aku adalah orang yang pandai menjaga (amanah) lagi sangat berpengetahuan”. (QS. Yusuf/12:55).¹⁸

Ayat diatas menjelaskan bahwa Nabi Yusuf menyatakan siap untuk menjadi wakil dan pengemban amanah menjaga urusan ekonomi negeri Mesir.

b. Hadis

1) Al-Hadis Malik dalam Muwaththa:

Terdapat beberapa hadis yang membolehkan pelaksanaan akad *wakalah* berikut, yang di anggap relevan dengan hukum *wakalah*, yang artinya:

“Dan dari Sulaiman bin Yasar: Bahwa Nabi saw, mengutuskan Abu Rafi“, hamba yang pernah dimerdekakannya dan seorang laki-laki Anshar, lalu kedua orang itu menikahkan Nabi dengan Maimunah binti harits dan pada saat itu (Nabi saw) di Madinah sebelum keluar (ke Mieqat Dzil Khulaifah).” (HR. Malik dalam Muwaththa“).¹⁹

¹⁸ Kementerian Agama, *Al-Qur'an Al-Karim*, (Bogor: Unit Percetakan Al-Qur'an, 2018), 242.

¹⁹ Mardani, *Hukum Sistem Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), 236.

Dalam kehidupan sehari-hari, Rasulullah telah mewakilkan kepada orang lain untuk berbagai urusan. Di antaranya adalah membayar utang, mewakilkan penetapan had dan membayarnya, mewakilkan pengurus unta, membagi kandang hewan, dan lain-lainnya.

2) Al-Hadis HR. Bukhari ²⁰

حَدَّثَنَا شَيْبُ بْنُ عَرْفَةَ قَالَ سَمِعْتُ الْحَيَّ يُحَدِّثُونَ عَنْ
عُرْوَةَ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَعْطَاهُ دِينَارًا يَشْتَرِي لَهَا بِهَيْشَاءَ
فَاشْتَرَى لَهَا شَاتَيْنِ فَبَاعَ إِحْدَاهُمَا بِدِينَارٍ وَجَاءَهُ بِدِينَارٍ وَشَاءَ
فَدَعَا لَهُ بِالْبَرَكَاتِ فِي بَيْعِهِ وَكَانَ لَوْ اشْتَرَى التُّرَابَ لَرَبِحَ فِيهِ.
(رواه البخاري).

Artinya:

“Telah bercerita kepada kami Syabib bin Gharfadah berkata, aku mendengar orang-orang dari qabilahku yang bercerita dari 'Urwah bahwa Nabi shallallahu 'alaihi wasallam memberinya satu dinar untuk dibelikan seekor kambing, dengan uang itu ia beli dua ekor kambing, kemudian salah satunya dijual seharga satu dinar, lalu dia menemui beliau dengan membawa seekor kambing dan uang satu dinar. Maka beliau mendoa'akan dia keberkahan dalam jual belinya itu". Sungguh dia apabila berdagang debu sekalipun, pasti mendapatkan untung". (HR. Al-Bukhari).²¹

²⁰ Abu Abdullah Muhammad bin Ismail bin Ibrahim ibn Mughirah bin Bardizbah Al-Bukhari Al-ja'fi, *Shahih Al-Bukhari*, Kitab. Bada-ul Khalq, Juz 4, (Beirut-Libanon: Darul Fikri, 1981 M), 187.

²¹ Abu Abdullah Muhammad bin Ismail bin Ibrahim ibn Mughirah bin Bardizbah Al-Bukhari Al-ja'fi, *Shahih Al-Bukhari*, Kitab. Bada-ul Khalq, Juz 4, (Beirut-Libanon: Darul Fikri, 1981 M), 187.

c. Ijma'

Dasar ijma' adalah dalam kitab Al-mughni disebutkan bahwa ulama sepakat dibelohkannya *wakalah*. Para ulama pun sepakat dengan ijma, bahwa wakalah di perbolehkan mereka bahkan ada yang cenderung mensunnahkan dengan alasan bahwa hal tersebut merupakan jenis ta'awun (tolong-menolong) atas dasar kebaikan dan taqwa. Tolong menolong di serukan oleh al-Qur'an dan di sunnahkan Rasulullah SAW.²²

Allah berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَحْلُوا شَعَائِرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا أَمِينَ
الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ
شَنَاةُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا
تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ٢

Terjemahnya:

“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syiar-syiar (kesucian) Allah, jangan (melanggar kehormatan) bulan-bulan haram⁴, jangan (menggangu) hadyu (hewan-hewan kurban) dan qalā'id (hewan-hewan kurban yang diberi tanda), dan jangan (pula mengganggu) para pengunjung Baitulharam sedangkan mereka mencari karunia dan rida Tuhannya! Apabila kamu telah bertahalul (menyelesaikan ihram), berburulah (jika mau). Janganlah sekali-kali kebencian(-mu) kepada suatu kaum, karena mereka menghalang-halangi dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat melampaui batas (kepada mereka). Tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah sangat berat siksaan-Nya”. (QS. Al-Ma'idah/5:2).

Dalam perkembangan fiqh Islam, status wakalah sempat diperdebatkan: apakah wakalah masuk dalam kategori niabah, yakni

²² Wahbah az-Zuhaili, *Al-Fiqhu Al-Islam Wa Adillatuhu*, (Damaskus: Darul Fiqr, 1997), Cet. Ke-4 vol V, 4060-4061.

sebatas mewakili, atau kategori wilayah atau wali. Hingga kini dua pendapat tersebut terus berkembang.

Pendapat pertama menyatakan bahwa *wakalah* adalah niabah atau mewakili. Menurut pandangan ini, si wakil tidak dapat menggantikan seluruh fungsi muwakkil. Pendapat kedua menyatakan bahwa wakalah adalah wilayah, karena menggantikan (kilafah) dibolehkan untuk mengarahkan kepada yang lebih baik, sebagaimana dalam jual beli, melakukan pembayaran secara tunai lebih baik walaupun diperkenankan secara kredit.²³

3. Kaidah Fiqih

Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya”.²⁴

a. Rukun dan Syarat Wakalah

Dalam mengimplementasi perwakilan harus memenuhi rukun dan syarat sebagai berikut:²⁵

1) Rukun Wakalah

- a) Shighah ijab Kabul.
- b) Pihak yang berakad; pemberi kuasa (muwakkil) dan penerima kuasa (wakil).
- c) Objek akad; mandat untuk melaksanakan tugas (taukil).

²³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 123.

²⁴ Djazuli, *Kaedah-kaedah Fiqih*, (Jakarta: Kencana, 2006), 127.

²⁵ Ismail Nawawi, *Fiqh Muamalah Klasik dan Kontemporer*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), 213.

Akad wakalah di anggap sah, baik yang di lakukan *secara tanjiz ta'liq* maupun di pautkan dengan masa yang akan datang. Wakalah pun sah bila di tentukan dengan pembatasan waktu dan kerja tertentu.

2) Syarat-Syarat Wakalah

a) Syarat yang mewakilkan (Al-Muwakkil). Orang yang mewakilkan haruslah seorang pemilik yang dapat bertindak terhadap sesuatu yang ia wakilkan. Jika ia bukan sebagai pemilik yang dapat bertindak, perwakilannya tidak sah. Seorang yang terkena gangguan jiwa atau anak kecil yang belum dapat membedakan suatu pilihan tidak dapat diwakilkan yang lainnya. Keduanya telah kehilangan, kepemilikan, ia tdiak memiliki hak bertindak.

b) Syarat yang mewakili (Al-Wakil).

Sama dengan yang mewakilkan, pihak yang dapat mewakili adalah orang yang berakal. Seorang yang mengalami gangguan jiwa, idiot, serta anak kecil yang tidak dapat membedakan, tidak sah untuk mewakilkan.

c) Syarat untuk hal yang diwakilkan (*Muwakkal Fih*).

Syarat utama yang diwakilkan (*muwakkal fih*) adalah bahwa hal tersebut bukan tindakan buruk. Selain itu, seluk beluk *muwakkal fih* harus diketahui persis oleh orang yang mewakilkannya, kecuali bila hal tersebut diserahkan penuh kepadanya.

d) Wakalah Menurut Pandangan Ulama

Wakalah memiliki beberapa makna yang berbeda menurut pandangan para ulama, berikut ini adalah masing-masing pandangan dari para ulama yaitu:²⁶

1. Menurut Hasbi As Shiddieqy, Wakalah adalah akad penyerahan kekuasaan yang pada akad itu seseorang menunjuk orang lain sebagai penggantinya dalam bertindak (bertasharruf).
2. Menurut Sayyid Sabiq, Wakalah adalah pelimpahan kekuasaan oleh seseorang kepada orang lain dalam hal-hal yang boleh diwakilkan.²⁷
3. Menurut Ulama Malikiyah, Wakalah adalah penggantian oleh seseorang terhadap orang lain di dalam haknya di mana ia melakukan tindakan hukum seperti tindakannya, tanpa mengaitkan penggantian tersebut dengan apa yang terjadi setelah kematian.
4. Menurut Ulama Hanafiyah, Wakalah adalah penempatan seseorang terhadap orang lain di tempat dirinya dalam suatu tasarruf yang dibolehkan dan tertentu, dengan ketentuan bahwa orang yang mewakilkan orang yang memiliki hak tasarruf.
5. Menurut Ulama Syafi'iyah, Wakalah adalah penyerahan oleh seseorang kepada orang lain terhadap sesuatu yang ia berhak mengerjakannya dan sesuatu itu bisa digantikan, untuk dikerjakannya pada masa hidupnya.

²⁶Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2010), 417.

²⁷ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, (Bandung: Al-Ma'arif, 1997), 56.

4. Sistem Penjualan Langsung Berjenjang atau Multilevel Marketing MCI

a. Pengertian PLB (MLM)

PLB (MLM) adalah pemasaran yang berjenjang banyak. *Multilevel Marketing* atau biasa juga disebut dengan *Networking Selling* (jaringan penjualan) atau *direct selling* (penjualan langsung) adalah bentuk pemasaran suatu produk atau jasa dari suatu perusahaan yang dilakukan secara perorangan atau berkelompok yang membentuk jaringan secara berjenjang, lalu dari hasil penjualan pribadi dan jaringan tersebut, setiap bulannya perusahaan akan memperhitungkan bonus atau komisi sebagai hasil usahanya.²⁸

Penjualan langsung berjenjang adalah model penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.

Penjualan langsung berjenjang merupakan sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Singkatnya, bahwa Sistem PLB merupakan suatu konsep penyaluran (distribusi) barang berupa produk dan jasa tertentu, yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat

²⁸Peter J. Cloither, *Meraup Uang dengan Multilevel Marketing: Pedoman Praktis Menuju Networking Selling yang Sukses*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1994), 10.

sebagai penjual dan memperoleh keuntungan di dalam garis kemitraannya.²⁹

b. Ciri-ciri sistem PLB (*Multilevel Marketing*)

Secara umum, cara kerja dalam MLM adalah sebagai berikut:

- 1) Setiap orang akan mendapat keuntungan dari aktifitas jual beli yang dilakukannya. Jika dia ingin mendapatkan bonus yang lebih besar, maka dia bisa membangun organisasi yang lebih besar pula.
- 2) Mereka yang ada di bawah, tetapi bisa membangun organisasi yang lebih besar daripada yang mengajaknya, maka yang bersangkutan memiliki peluang untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar daripada orang yang mengajaknya di atas.
- 3) Jika pada periode tertentu seorang mitra tidak melakukan pembelian produk, maka dia tidak akan mendapatkan keuntungan walau pun jalur dibawahnya menghasilkan omzet yang tidak terhingga.³⁰

Dengan munculnya bisnis multilevel marketing (MLM) berlabel syariah. Keberadaan MLM syariah di tanah air menjadi penting artinya, mengingat mayoritas jumlah penduduk negara kita adalah muslim. Bagi kalangan muslim, mereka akan lebih cenderung memilih untuk melakukan kegiatan bisnis yang sesuai dengan muamalah Islam. Pada umumnya bisnis MLM syariah berbeda dengan bisnis MLM konvensional, perbedaan yang

²⁹Agustino, *Prospek MLM Syariah di Indonesia, Republika*, (Jakarta : 15 Pebruari 2002), 9.

³⁰ Riska Almarosa Fioni, *Sistem Bisnis Multi Level Marketing Ditinjau Menurut Hukum Islam*, Skripsi, (UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, 2019). 15-16

mendasar pada bisnis jaringan MLM Syariah dengan MLM konvensional, di antaranya sebagai berikut:³¹

1. Sebagai bisnis yang beroperasi secara syari'ah niat, konsep dan praktek pengelolaannya senantiasa merujuk kepada al-Quran dan hadist, dan untuk struktur organisasi perusahaan juga dilengkapi dengan adanya Dewan Syariah Nasional (DSN) dari MUI untuk mengawasi jalannya perusahaan agar sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam.
2. Bisnis MLM Syariah pada umumnya memiliki visi dan misi yang menekankan kepada pembangunan ekonomi nasional (melalui penyediaan lapangan kerja, produk-produk kebutuhan sehari-hari dengan harga yang terjangkau.
3. Sistem pemberian insentif disusun dengan memperhatikan prinsip keadilan dan kesejahteraan.

c. Profil Millionaire Club Indonesia (MCI)

1) Sejarah Millionaire Club Indonesia (MCI)

MCI atau sering disebut MC Indonesia. MCI merupakan singkatan dari "Milionaire Club Indonesia". MCI merupakan komunitas/bagian dari PT. Milionaire Group Indonesia yang berdiri tahun 04 Februari 2011. Dengan slogan "*Better Life with MCI*" diharapkan MCI kedepannya menjadi MLM terbaik dalam mensejahterakan anggotanya. Konsep bisnis ini untuk membangun kehidupan yang lebih baik mulai dari ekonomi, komunitas, kesehatan, maupun

³¹ MUI (Majelis Ulama Indonesia), Draft Fatwa MUI Syariah No: 75/DSN MUI/VII/2009. [www.mui.or, id](http://www.mui.or.id) . Di akses 13 Januari 2013, 19.00 WIB.

lifestyle. Dengan konsep bisnis yang revolusioner yakni bisnis ini diharapkan dapat membantu banyak orang mencapai kesuksesan yang selama ini tidak dapat dicapai di bisnis lain.

Untuk bergabung dengan bisnis MCI ini diharuskan membeli paket yang ditawarkan, dari paket yang paling murah yaitu Rp. 1.900.000 atau sesuai yang telah ditentukan perusahaan karena setiap bulan berbeda dan diberikan alat bantu VSN (*Victory Sistem Network*), yang di dalamnya membahas produk dan bagaimana menjalankan bisnis Milionaire Club Indonesia (MCI). Agar member dapat naik tingkat maka harus mempunyai strategi untuk mengajak orang bergabung di MCI, begitupun seterusnya dengan anggota-anggota yang lain dan juga harus menjualkan produk MCI. Jika anggota telah berhasil menjualkan produk dan mengajak orang untuk bergabung maka anggota berhak mendapatkan bonus yang telah ditentukan oleh perusahaan. Karena perusahaan akan memberikan bonus kepada anggota yang telah melakukan penjualan produk dan juga merekrut orang lain.

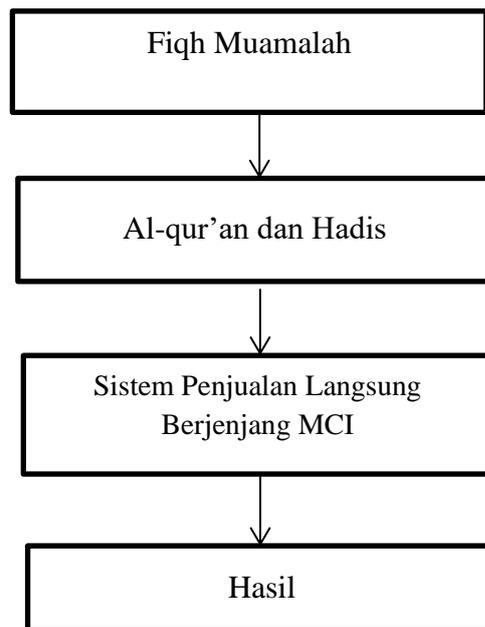
2) Level Keanggotaan MCI

- (1) Member
- (2) Emerald
- (3) Diamond
- (4) Elite Diamond

C. Kerangka Berfikir

Kerangka pikir merupakan sebuah penjelasan sementara terhadap suatu gejala yang menjadi objek permasalahan yang hendak akan diteliti. Kerangka pikir ini di susun berdasarkan tinjauan pustaka dan hasil penelitian yang relevan. Kerangka pikir juga harus dari hasil pemikiran sendiri bukan dari hasil orang lain. Dalam kerangka pikir ini yang menjadi objek penelitian adalah sistem penjualan langsung Berjenjang MCI, maka diperlukan pengkajian terkait permasalahan tersebut yang ditinjau dari fiqh muamalah.

Adapun kerangka pikir dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:



Gambar 1.1Kerangka Pikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian kualitatif. Dimana kualitatif merupakan metode penelitian tentang riset yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis serta proses.

2. Pendekatan

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif kualitatif, untuk mendapatkan informasi atau data yang terkumpul kemudian dihubungkan dengan ketentuan hukum dan senantiasa berpedoman pada al-Qur'an, hadis serta pendapat ulama.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di Desa Pattedong, Kec. Ponrang Selatan. Kab. Luwu. Alasan peneliti memilih lokasi penelitian di atas karena memiliki perihal yang dapat di percaya untuk memberikan informasi dan data kepada peneliti yang sesuai dengan permasalahan yang di angkat dan di rasa cukup untuk memberikan data-data yang dibutuhkan dalam proses penelitian oleh sebab itulah peneliti melakukan penelitian di Pattedong.

C. Definisi Istilah

1. Fiqh Muamalah

- a. Fiqh Muamalah sering digunakan untuk menunjukkan ilmu fiqh.

Fiqh dari segi istilah ialah mengetahui hukum-hukum syar'i secara terperinci dengan cara memahami dari dalil-dalil dan dasar-dasar syar'i yang berasal dari Al-qur'an, sunnah, Ijma, dan Qiyas.³²

- b. Muamalah dalam arti luas yaitu aturan-aturan Allah yang wajib ditaati yang mengatur manusia dalam kaitannya dengan urusan duniawi dalam pergaulan social. Sedangkan dalam arti khusus yaitu aturan-aturan Allah yang wajib ditaati yang mengatur hubungan manusia dengan manusia dalam kaitannya dengan cara memperoleh dan mengembangkan harta benda.

Fiqh muamalah adalah keharusan untuk menaati aturan-aturan Allah yang telah ditetapkan untuk mengatur hubungan antara manusia dengan cara memperoleh, mengatur, mengelola, dan mengembangkan mal (harta benda).

Fiqh Muamalah secara terminology di devinisikan sebagai hukumhukum yang berkaitan dengan tindakan hukum manusia dalam persoalanpesoalan keduniaan. Misalnya dalam persoalan jual beli, utang piutang, kerjasama dagang, perserikatan, kerjasama dalam penggarapan tanah dan sewamenyewa.

Dengan kata lain masalah muamalah ini diatur dengan sebaik-baiknya agar manusia dapat memenuhi kebutuhan tanpa memberikan mudhorot

³² Rikza Maulana Lc., M.Ag, "*Pengantar Fiqh Muamalah*", 3.

kepada orang lain.³³ Agama Islam memberikan norma dan etika yang bersifat wajar dalam usaha mencari kekayaan untuk memberi kesempatan pada perkembangan hidup manusia di bidang muamalah dikemudian hari.

Dalam Al-Qur'an dan Sunnah Nabi Muhammad yang telah direkam dalam kitab-kitab Hadits. Dengan kata lain, ilmu fiqh adalah ilmu yang berusaha memahami hukum-hukum yang terdapat di dalam Al-Qur'an dan Sunnah nabi Muhammad untuk diterapkan pada perbuatan manusia yang telah dewasa yang sehat akalnya yang berkewajiban melaksanakan hukum islam dan banyak dalam Al-Qur'an sebutan kalimat fiqh yaitu faham yang mendalam yang amat halus bagi segenap haqiqat yang dengan mengetahui fiqh. Itulah para alim menjadi hakim yang sempurna lagi amat teguh.³⁴

Dalam hal muamalah itu sendiri Islam telah memberikan ketentuanketentuan atau kaidah-kaidah yang harus ditaati dan dilaksanakan. Jadi praktek muamalah harus sesuai dengan yang sudah ditetapkan syariat Islam dalam menjalankan muamalah.³⁵ Dari sisi istilah muamalah memiliki beberapa definisi yang dipengaruhi dari persepsi pembagian hukum syara'.

a) Definisi pertama Muamalah adalah Hukum syariat yang mengatur interaksi antara sesama manusia di dunia, baik hukum-hukum yang berkaitan dengan harta, wanita dari sisi pernikahan dan perceraian, pertikaian, perkaraperkara, harta warisan dan hal-hal lainnya. Pengertian ini didasari dari pembagian fikih kepada dua pembagian, ibadah dan

³³ Eka Sakti Habibullah, "*Prinsip-prinsip Muamalah dalam Islam*", (Sekolah Tinggi Agama Islam AL Hidayah Bogor: 2018), 30.

³⁴ Fiqh Muamalah Ekonomi. "*Dasar Fiqh Muamalah Ekonomi*", (2020), 6.

³⁵ Nurmayanti, "*Pelaksanaan Akad Fotografi Ditinjau dari Fiqh Muamalah*", (Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan: 2020) 3.

muamalah. Ibnu Abidin menyatakan bahwa muamalah terbagi kedalam lima bagian, yaitu: transaksi keuangan, pernikahan, pertikaian, amanah dan warisan.³⁶Selama selaras dengan pembagian ini. Muhammad Ruwas Qal'ah Ji mengutarakan bahwa muamalah adalah perkara-perkara syariah yang berkaitan dengan perkara-perkara duniawi.³⁷Dengan bahasa lain, muamalah berarti hukum-hukum syara' yang mengatur hubungan antar manusia di dunia.

b) Defenisi Kedua

Muamalah adalah hukum-hukum syariah yang mengatur hubungan antar manusia di dalam aspek harta dan hubungan dalam rumah tangga, baik pernikahan, perceraian, nafkah dan lain-lain. Definisi ini sering kita jumpai dalam Mazhab Hanafiyah didasari dari persepsi bahwa pernikahan termasuk dari interaksi antar manusia.

c) Definisi Ketiga

Muamalah adalah hukum-hukum syariah yang mengatur hubungan antar manusia di dalam urusan harta. Definisi ini didasari dari pembagian fikih ke dalam beberapa bagian, yaitu ibadah, *muamalah maliyah*, *munakahat* (pernikahan), *jinayah*, *alaqah dauliyah* (hubungan internasional) dan lain-lain. Ketika fikih dibagi ke dalam bagian yang lebih besar dimana hukum pernikahan, hukum warisan, hukum pidana, hukum Islam berdiri sendiri maka istilah muamalah

³⁶ Ibnu Abidin, *Radd Al-Muhtar, Ala-Darr Al-Mukhtar*, Jilid 1, (Beirut: Darul Fikr, 1992), Cet. 2, 79.

³⁷ Muhammad Rawas Qal'ah Ji, *Mu'jam Lugah Al- Fuqaha'Li Qal'ah Ji*, (Beirut: Dar Al-Nafais, 1988), Cet. 2, 438.

menyempit menjadi hanya sebatas perihal harta dan keuangan. Prof. Ali Fikri mengatakan bahwa fikih muamalah adalah ilmu yang mengatur pertukaran harta dengan harta atau manfaat dengan manfaat di antara manusia dengan cara transaksi atau hal yang mengikat.³⁸

Melihat tiga jenis definisi muamalah, dari yang terluas sampai yang menyempit maka definisi ketiga lebih tepat untuk menjadi definisi muamalah pada saat ini. Hal ini tidak lepas dari persepsi masyarakat yang menganggap bahwa muamalah selalu berkaitan dengan uang dan tuntunan keilmuan yang mengarahkan kepada spesifikasi dan tidak lagi berkuat dalam perkara-perkara yang umum. Maka cepat dirasa kalau muamalah diartikan dengan hukum-hukum syariah yang mengatur hubungan antar manusia dalam perkara harta.³⁹

Untuk menghindari kesalahpahaman dalam memahami ruang lingkup fikih muamalah, para fuqaha memberikan kata maliyah atau keuangan disetiap lafaz fikih muamalah.

5. Pembagian Fiqh Muamalah

Pembagian fiqh muamalah Pembagian fiqh muamalah tergantung dari persepsi masing-masing fuqaha, yaitu muamalah dalam arti luas atau dalam arti sempit atau konteks kekinian. Ibnu Abidin membagi muamalah dalam persepsi luas sehingga muamalah terdiri dari lima bagian, yaitu:

³⁸ Ali Fikri, *Mu'amalah Al-Maddiyah wa Al-Adabiyah*, jilid 1, cet.1, (Kairo: Muthafa Al-Bab Al-Halabi, 1998), 7.

³⁹ Muhammad Ustman Syabir, *Al-Mu'amalah Al-Maliyah Al-Mu'asirah*, cet.6, (Oman, Darul Nafais, 2007), 12.

- a. *Mu''awadah maliyah* (transaksi keuangan)
- b. *Munakahat* (hukum pernikahan)
- c. *Munakhasamat* (pertikaian)
- d. *Amanat*
- e. *Tirkah* (warisan)⁴⁰

Mencerna pembagian diatas maka muamalah menjadi satu pembahasan yang sangat luas. Setiap interaksi antar manusia masuk kedalam ruang lingkup muamalah. Hal ini memungkinkan bila muamalah dikembalikan ke artinya secara bahasa, yaitu interaksi sesame manusia. Tetapi hal ini membuat muamalah menjadi ruangan besar yang di isi dengan perkara-perkara yang berbeda-beda bahkan tidak berhubungan sehingga sekat atau pembatas sangat penting untuk memperjelas setiap bagian yang ada.

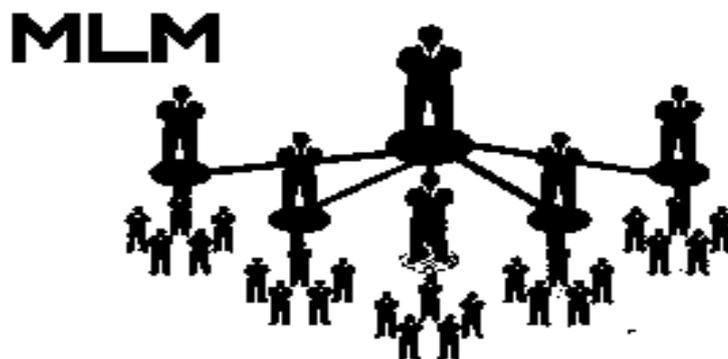
Dalam era kontemporer, ulama sudah mengklasifikan muamalah sesuai dengan rumpunya masing-masing. Pernikahan dan segala yang berkaitan dengannya seperti mahar, syarat sah pernikahan dan perceraian dibahas secara khusus dalam fiqh munakahat atau pernikahan hampir tidak bersinggungan dengan fiqh siyasah atau politik. Begitu juga fiqh jinayah hanya mempunyai korelasi yang sangat sedikit dengan muamalah maliyah. Wajar bila muamalah maliyah atau transaksi keungan berdiri sendiri tanpa harus bersinggungan dengan fiqh muamalah yang lainnya.

⁴⁰ Ibnu Abidin, Radd Al-Muhtar, jilid 1, 9.

Istilah fiqh muamalah masa ini juga mengalami penyempitan makna. Pengistilahan muamalah dewasa ini selalu dikaitkan dengan transaksi keuangan. Jarang kita dengar muamalah dipahami sebagai pidana Islam ataupun warisan. Penyempitan makna ini memberikan efek positif bagi pengkajian ilmu fiqh muamalah maliyah. Buku-buku atau kajian-kajian muamalah terfokus pada akad-akad keuangan tanpa bersinggungan lagi dengan pembahasan yang lain.

6. Sistem Penjualan Langsung Berjenjang (MLM) MCI

PLB atau lebih dikenal dengan istilah *Multilevel marketing* adalah suatu sistem pemasaran yang dilakukan beberapa orang dengan pola berjenjang (terdiri dari beberapa tingkat level). Beberapa orang ini disebut member, sales representative, atau konsultan. Mereka yang terdaftar sebagai member (anggota) perusahaan MLM tanpa terikat waktu kerja. Berikut adalah ilustrasi pemasaran berjenjang (MLM).



Gambar1.2 Skema Multilevel Marketing

Penjualan Langsung Berjenjang merupakan metode penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut turut.

Millionaire Club Indonesia (MCI) merupakan perusahaan yang didirikan pada tahun 2011. MCI adalah perusahaan berbasis *networking marketing* yang saat ini mengalami perkembangan yang sangat pesat. Produk yang di jual adalah produk kesehatan dan kecantikan.

7. Wakalah

Wakalah dalam hukum Islam yang merupakan pelimpahan kekuasaan oleh seseorang sebagai pihak pertama kepada orang lain sebagai pihak kedua dalam hal-hal yang diwakilkan. *Wakalah* berarti tolong menolong antarpribadi ataupun antarkelompok dalam suatu persoalan ketika seseorang tidak mampu secara hukum atau mempunyai halangan untuk melakukannya. Objek yang diwakilkan itu dapat menyangkut masalah harta benda dan masalah pribadi lainnya.

D. Desain Penelitian

Penulis melakukan penelitian dengan menggunakan penelitian kualitatif atau lebih dikenal dengan istilah pencarian alamiah (*Naturalistic Inquiry*). Pendekatan kualitatif yang digunakan pada penelitian ini bersifat deskriptif yaitu ucapan yang ditulis maupun secara lisan bersumber dari orang yang bisa diamati. Jadi maksud dari penggunaan dari pendekatan ini agar dapat memperoleh informasi dari kedaan yang berlangsung.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana sistem pemasaran atau sistem penjualan langsung dari MCI yang ditinjau dalam fiqih muamalah dengan akad wakalah. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif, dimana teknik pengumpulan data menggunakan instrumen yang berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi.

E. Sumber Data

Adapun sumber data dari penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Untuk memahami lebih lanjut ke dua sumber tersebut dijelaskan sebagai berikut:

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari responden yang merupakan sumber utama dalam penelitian ini yaitu data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara maupun laporan dalam bentuk dokumentasi yang tidak resmi yang kemudian diolah kembali oleh penulis.⁴¹

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh oleh peneliti sebagai data penunjang atau tambahan. Peneliti menggunakan data sekunder ini untuk memperkuat dan melengkapi informasi yang telah dikumpulkan melalui wawancara. Adapun sumber data sekunder yang digunakan adalah berupa dokumentasi dan data-data lain di tempat penelitian dan data yang

⁴¹ H. Zainuddin Ali, *Metode Penelitian Hukum*, (Cet: VI, Jakarta: Sinar Grafis, 2015), 106

berhubungan dengan penulisan karya ilmiah ini, baik berupa buku, artikel, yang terdapat di perpustakaan atau internet.

F. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan penulis untuk memperoleh data dan informasi dalam penelitian ini adalah:

1. Observasi.

Observasi atau pengamatan merupakan suatu teknik mengumpulkan data untuk memberikan suatu kesimpulan dengan cara melihat, mengamati dan mencermati serta merekam secara sistematis.⁴²

2. Wawancara

Metode wawancara adalah teknik pengumpulan data pada satu atau beberapa orang yang bersangkutan.⁴³ Wawancara adalah salah satu alat yang paling banyak digunakan untuk mengumpulkan data penelitian kualitatif wawancara memungkinkan peneliti mengumpulkan data yang beragam dari para responden dalam berbagai situasi dan konteks.⁴⁴ Sebagai tindaklanjut dari pengamatan, peneliti juga melakukan serangkaian wawancara dengan stokis atau distributor resmi Milionaire Club Indonesia (MCI).

Adapun model wawancaranya dengan cara mengajukan beberapa pertanyaan yang diajukan kepada para pihak dan yang terlibat dalam bisnis

⁴² Uhar Suharsaputra, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan Tindakan*, (Bandung: PT Rafika Aditama, 2012), 209.

⁴³ Ahmad Tanzeh, *Metodologi Penelitian Praktis*, (Yogyakarta: Teras, 2011), 89.

⁴⁴ Samiaji Sarosa, *Penelitian Kualitatif dasar-dasar* (Jakarta: PT. Indeks, 2012), 45.

MCI. Wawancara yang peneliti lakukan adalah dalam bentuk percakapan informal, yang mengandung unsur spontanitas, kesantiaian, tanpa pola atau arah yang ditentukan sebelumnya.

3. Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan untuk mengumpulkan berbagai informasi dan sumber data yang tertulis untuk membantu memecahkan masalah melalui analisis dokumentasi. Data dalam penelitian naturalistik kebanyakan diperoleh dari sumber manusia melalui observasi dan wawancara, namun dokumentasi yaitu perolehan data dari sumber non manusia seperti dokumen, foto dan brosur mengenai MLM yang perlu mendapatkan perhatian selayaknya.⁴⁵

G. Teknik Analisis Data

1. Teknik pengelolaan data.

Pengelolaan data dalam penelitian ini yang menggunakan teknik *editing*, *organizing* dan *analyzing* dimana peneliti melakukan pengolahan data berdasar pada informasi yang di kumpulkan menjadi sebuah kesimpulan tanpa merubah makna dari sumber aslinya.

- a. *Editing* merupakan kegiatan bertujuan untuk memeriksa/meneliti kembali mengenai kelengkapan data yang cukup dan di proses lebih lanjut.

⁴⁵ Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2002), 326.

- b. *Organizing* merupakan menyusun data dari hasil editing, data yang di dapat di pilah untuk diambil bagian yang di perlukan dalam penelitian ini.
- c. *Analizing* merupakan menganalisis data yang di peroleh dari penelitian guna memperoleh kesimpulan mengenai kebenaran dan fakta di temukan.⁴⁶

2. Teknik analisis data.

Analisis data adalah proses penyusunan secara sistematis data yang telah di peroleh dari observasi, wawancara, dan dokumentasi dengan cara menyusun dan mengatur data ke dalam kategori sehingga menjadi satu kesatuan yang mudah di pahami oleh diri sendiri dan orang lain. Kemudian data di analisis menggunakan metode deskriptif kualitatif yang merupakan metode analisis dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagai mana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku secara umum.

H. Pemeriksaan Keabsahan Data

Keabsahan data merupakan konsep yang penting yang diperbaharui dari konsep keshahihan dan keandalan. Keabsahaan data merupakan unsur yang tidak terpisah dari tubuh pengetahuan penelitian kualitatif.⁴⁷ data yang diambil dari hasil penelitian ini kemudian di uji melalui validasi dan

⁴⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Perspektif Rancangan Penelitian*, (Yogyakarta:Ar-Ruzz Media, 2014), 210.

⁴⁷ Arnild Augina Mekarisce, *Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data Pada Penelitian Kualitatif Dibidang Kesehatan Masyarakat*, Edisi III, Agustus 2020
<https://jim.upnvj.ac.id/index.php/home/article>

rehabilitasi. Sehingga data yang diperoleh teruji secara ilmiah berdasarkan hasil penelitian dengan apa yang terjadi dilapangan.

Ada beberapa cara yang digunakan dalam pemeriksaan keabsahan data yaitu:

1. Perpanjangan Keikutsertaan

Dimana dalam penelitian ini memiliki waktu yang lebih lama agar penelitian mendapatkan data yang lebih lengkap.

2. Triangulasi

Teknik triangulasi merupakan sumber keabsahan data yang dilakukan melalui berbagai sumber perolehan data. Metode ini dilakukan dengan cara membandingkan informasi atau data dengan cara yang berbeda. Sebagaimana dikenal, dalam penelitian kualitatif peneliti menggunakan metode wawancara, observasi, dan survey.

Untuk memperoleh kebenaran informasi yang handal dan gambaran yang utuh mengenai informasi tertentu.⁴⁸

3. Bahan Referensi yang Cukup

Dengan adanya sumber pendukung data dari hasil penelitian, misalnya data yang didapat merupakan hasil wawancara perlu didukung dengan adanya rekaman wawancara dan dokumentasi foto.

⁴⁸ Prof. Dr. H. Mudjia Raharjo, M. Si, *Triangulasi Dalam Penelitian Kualitatif*, 15 Oktober 2010 <https://www.uin-malang.ac.id/r/101001/triangulasi-dalam-penelitian-kualitatif.html>

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Data

1. Gambaran Umum Tentang Penjualan Langsung Berjenjang (MLM)

a. Pengertian MultiLevel Marketing.

MultiLevel Marketing secara etimologi berasal dari bahasa Inggris, *multy* yang berarti banyak sedangkan *level* yang berarti jenjang atau tingkat. Adapun *marketing* berarti pemasaran. Jadi dapat disimpulkan bahwa MLM merupakan pemasaran yang berjenjang banyak.

Disebut sebagai “*Multi Level*” karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat. Dalam pengertian “*marketing*” sebenarnya mencakup arti menjual dan selain arti menjual dalam *marketing* banyak aspek yang berkaitan dengannya seperti produk, harga, promosi, distribusi dan sebagainya. Jadi “*marketing*” lebih luas maknanya dari menjual. Menjual merupakan bagian dari “*marketing*” karena menjual hanyalah kegiatan transaksi penukaran barang dengan uang. Bisnis MLM adalah *Meet, Lear and Multiply*. Dalam bahasa Indonesia berarti bertemu, belajar dan berlipat ganda. Bisnis MLM atau juga dikenal dengan sebutan *Network Marketing* adalah suatu bentuk pendistribusian produk, baik berupa barang atau jasa.

Penjualan langsung berjenjang atau biasa disebut dengan istilah MLM secara harfiah adalah pemasaran yang dilakukan secara banyak

tingkatan, dalam sistem penjualan langsung berjenjangnya terdapat istilah *upline* dan *downline*. *Up-line* dan *down-line* adalah suatu hubungan pada dua level yang berbeda, yakni ke atas dan ke bawah, dan jika seseorang disebut *upline* maka dia mempunyai *downline*, baik satu maupun lebih. Orang kedua yang disebut *downline* ini juga kemudian dapat menjadi *upline* ketika dia berhasil merekrut orang lain menjadi *downlinenya*, begitu seterusnya.

Setiap orang berhak menjadi *upline* sekaligus *downline*. Secara umum, dalam sistem PLB ini seorang *upline* akan mendapatkan manfaat berupa bonus atau komisi dari perusahaan apabila *downlinenya* berhasil melakukan penjualan produk yang dijual oleh perusahaan, bahkan ada perusahaan MLM yang memberikan bonus kepada seorang member tersebut telah berhasil merekrut member baru, meskipun bonus yang demikian di anggap tidak sah oleh beberapa praktisi MLM karena bertentangan dengan Permendag Nomor:13/MDAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung.

b. Sejarah Berdirinya MultiLevel Marketing

Sebelumnya MLM, sudah dikenal istilah *direct selling*. *Direct selling* pertama kali muncul pada tahun 1886 dengan beroperasinya *The California Perfume Company* di New York yang didirikan oleh Dave Mc Connel. Mc Connel ini mempekerjakan Mrs. Albee sebagai California Perfume Lady untuk menjual langsung kepada calon pembeli dari rumah ke rumah. Pada tahun 1939, perusahaan ini kemudian berganti nama

menjadi Avon. Mrs. Albee sendiri dianggap sebagai pionir metode penjualan *direct selling*. Pada tahun 1934 muncul perusahaan Nutrilite di California dengan metode penjualan baru yaitu memberi komisi tambahan pada distributor independen yang berhasil merekrut, melatih dan membantu anggota baru untuk ikut menjual produk. Metode baru ini memungkinkan seorang distributor terus merekrut anggota baru dengan kedalaman dan keluasan yang tidak terbatas. Berikutnya menyusul perusahaan Shaklee pada tahun 1956 dan di tahun 1959 berdiri Amway dengan metode penjualan yang sama dan kemudian dikenal dengan metode penjualan MultiLevel Marketing.

MLM memberikan kesempatan dan menawarkan kemudahan kepada setiap pelanggan dengan cara yang sederhana untuk menambah penghasilan mereka. MLM memungkinkan setiap orang untuk berbisnis secara unik dan inovatif. Produk dan jasa mereka ditawarkan tanpa mengeluarkan biaya iklan yang mahal dan tanpa harus bersaing di toko pengecer. Dengan cara yang unik dan inovatif inilah, MLM telah menjadi metode penjualan yang sukses selama ini.

c. Tujuan Bisnis Multilevel Marketing

Tujuan MLM sama dengan tujuan dari metode pemasaran yang lain, yaitu untuk meningkatkan keuntungan perusahaan. Hal ini bisa dilakukan dengan dua cara, yaitu meningkatkan pemasukan dan mengurangi pengeluaran. Biasanya perusahaan lebih memusatkan pada peningkatan omset penjualan dari pada meningkatkan laba yang didapat

dari setiap produk dengan menaikkan harga produk. Mengurangi pengeluaran. Perusahaan dengan menggunakan dua cara untuk mengurangi pengeluaran, yang pertama memindahkan produk lebih dekat ke pelanggan, yang kedua merekrut tenaga penjualan berdasarkan komisi.

d. Mekanisme kerja Multilevel Marketing

Multilevel marketing adalah sistem penjualan secara langsung kepada konsumen yang dilakukan secara berantai, di mana seorang konsumen dapat menjadi distributor produk dan dapat mempromosikan orang lain untuk bergabung dalam rangka memperluas jaringan distributornya. Bisnis MLM lebih memanfaatkan “kekuatan manusia” daripada institusi ritel dan lainnya, untuk mempromosikan dan menjual produk (barang atau jasa). MLM juga menitikberatkan pada kekuatan kontak pribadi, dimana penjual berfungsi lebih dari sekedar seorang juru tulis yang mencatat hasil penjualan. MLM berbeda dengan sistem penjualan lainnya.

Dalam bisnis MLM, distributor atau atasan dalam jaringan multilevel tidak hanya menjual barang kepada konsumen secara eceran, tetapi juga berkontribusi langsung dalam memberi jasa kepada konsumen. Dengan kata lain, setiap distributor memiliki dua fungsi, yaitu menjual produk dan membangun jaringan distribusi melalui perekrutan distributor lainnya juga menjual produk dan jasa perusahaan. Setiap anggota baru yang dibawa masuk ke dalam perusahaan, akan terdorong untuk mengajak orang lain berikutnya ke dalam perusahaan. Hasilnya, seorang member yang aktif menjalankan fungsi di atas akan membangun sebuah sub struktur berjenjang, yang dikenal dengan istilah jaringan downline. Setiap anggota di dalam jaringan downline tersebut juga memiliki kesempatan yang sama untuk membangun jaringan downlinenya sendiri. Setiap anggota distributor akan mendapatkan komisi dari penjualan yang dilakukannya sendiri dan juga mendapatkan sebagian kecil komisi dari penjualan yang dilakukannya sendiri dan juga mendapatkan sebagian kecil komisi dari penjualan yang dilakukan oleh para distributor di jaringan

downlinennya Selain itu, biasanya tersedia berbagai bonus kinerja (*performance bonus*) dan hadiah berupa royalty bonus apabila hasil penjualan pribadi maupun grup downlinenya mencapai level tertentu.⁴⁹

Ketentuan ini sebagaimana diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia bahwa komisi adalah imbalan yang diberikan perusahaan MLM kepada mitra usaha yang besarnya dihitung berdasarkan hasil kerja nyata sesuai volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau jasa, baik secara pribadi maupun jaringan. Sedangkan bonus merupakan tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha karena berhasil melampaui target penjualan barang atau jasa yang ditetapkan perusahaan MLM.

Seseorang yang mengikuti pola bisnis dengan sistem penjualan langsung bejenjang, merupakan distributor atau member yang menempati suatu posisi dalam jenjang karir sistem tersebut. Distributor mempunyai seorang upline yaitu pihak yang mengajaknya (mensponsori) dalam bisnis MLM, sedangkan distributor itu sendiri disebut downline, yaitu pihak yang disponsori. Seorang downline akan menjadi upline jika telah memiliki downline lain di bawahnya. Sekumpulan distributor yang membentuk struktur upline dan downline akan membentuk suatu jaringan. Dalam jaringan terdapat “kaki” dan level. Kaki merupakan bagian dari jaringan yang ditinjau secara vertical, dan level merupakan bagian dari jaringan yang ditinjau secara horizontal. Jaringan yang telah terbentuk akan terus tumbuh tanpa ada batasnya, selama para member terus

⁴⁹ Miskha, *hasil wawancara, Pattedong*, 05 November 2022.

mensponsori pihak baru untuk masuk dalam bisnis MLM sehingga jaringan akan terus membesar dan meluas, mulai dari berawal hanya mensponsori satu atau dua orang, hingga memiliki downline mungkin sampai ratusan. Pertumbuhan kelompok tersebut akan berlipat.

e. Multi Level Marketing (MLM) Syari'ah

Secara umum segala jenis kegiatan usaha dalam perspektif syari'ah islamiyah, termasuk dalam kategori muamalah yang hukum asalnya mubah (boleh dilakukan) asalkan tidak melanggar beberapa prinsip pokok dalam syariah islam, hal ini sejalan dengan sebuah hadist riwayat Imam Tirmidzi dari Amr bin 'Auf Rasulullah Saw. Bersabda :

“Segala macam transaksi dibolehkan berlangsung antara sesama kaum muslimin kecuali transaksi yang menghalalkan yang haram atau mengharamkan yang halal. Kaum muslimin boleh membuat segala macam persyaratan yang disepakati kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram.”

MLM Syari'ah adalah sebuah usaha MLM yang mendasarkan sistem operasionalnya pada prinsip-prinsip syari'ah. Dengan demikian, dengan sistem MLM konvensional yang berkembang pesat saat ini dicuci, dimodifikasi, dan disesuaikan dengan syari'ah. Aspek-aspek haram dan syubat dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syariah yang berlandaskan tauhid, akhlak, dan hukum mu'amalah.

Tidak mengherankan jika visi dan misi MLM konvensional akan berbeda total dengan MLM Syari'ah. Visi MLM syari'ah tidak hanya berfokus pada keuntungan materi semata, tapi keuntungan untuk dunia dan akhirat orang-orang yang terlibat didalamnya. Dalam MLM syari'ah juga ada Dewan Pengawas Syari'ah dimana lembaga ini secara tidak langsung

berfungsi sebagai *internal audit surveillance sistem* untuk memfilter bila ada hal-hal yang tidak sesuai dengan aturan agama islam pada suatu usaha syari'ah.⁵⁰

Menurut Ustad Hilman Rosyad Shihab, Lc mengenai Multi Level Marketing Multi Level Marketing menjelaskan bahwa bisnis MLM (Multi Level Marketing) yang sesuai syari'ah adalah MLM untuk produk yang halal dan bermanfaat, dan proses perdagangannya tidak ada pelanggaran syariah, tidak ada pemaksaan, penipuan, riba, sumpah yang berlebihan, pengurangan timbangan dan lain-lain.

MLM dalam literatur Fiqh islam masuk dalam pembahasan fiqh muamalah atau bab buyu' (perdagangan). MLM adalah menjual atau memasarkan langsung suatu produk baik berupa barang atau jasa kepada konsumen. Sehingga biaya distribusi barang sangat minim atau sampai pada titik nol. MLM juga menghilangkan biaya berpromosi karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor dengan sistem berjenjang (pelevelan).

Batasan-batasan umum dalam bidang MLM yaitu:

- 1) Pada dasarnya sistem MLM adalah muamalah atau buyu' dan pada prinsipnya itu boleh (mubah) selagi tidak ada unsur : riba, ghoror, dhoror dan jalalah.
- 2) Ciri khas sistem MLM pada jaringannya, sehingga perlu diperhatikan segala sesuatu menyangkut jaringan tersebut. Transparansi penentuan

⁵⁰Muhammad Syafi'I Antonio. *Mengenal Mlm Syari'ah Dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolanya*. (Tangerang:Qultum Media,2005), 86.

biaya untuk menjadi anggota dan alokasinya dapat dipertanggungjawabkan.

- 3) MLM adalah sarana untuk menjual produk (barang atau jasa), bukan sarana untuk mendapatkan uang tanpa atau produk hanya kamufase.
- 4) Suatu hal yang paling penting untuk dipertimbangkan adalah kejujuran seorang anggota/distributor yang menawarkan produk.

Secara umum MLM dibagi kedalam dua kelompok besar MLM yaitu, (1) bidang keuangan (2) bidang *consumer goods*. Dalam bidang keuangan ada yang disebut “arisan uang berantai”. Untuk MLM sejenis ini banyak sekali yang harus dikritisi secara syari’ah, pertama apa usaha yang dijalankan oleh si pengelola MLM kedua bagaimana akad yang terjadi antara pengelola MLM dan penanam dana, bagaimana transparansi keuntungan dan bagaimana pembagiannya. Bila faktor-faktor itu tidak jelas maka dapat dipastikan MLM jenis ini termasuk kategori yang mempraktekan riba sehingga haram hukumnya. Jenis kedua adalah MLM dalam bidang *consumer goods, food supplement* dan *cosmetics*. Keuntungan yang didapatkan pengelola MLM dan anggota networknya adalah selisih antara harga beli (atau harga produksi) pengelola MLM dengan harga jual untuk masing-masing tingkat downline.

MLM Syari’ah juga sangat berbeda dengan MLM konvensional yang pernah ada dan berkembang di Indonesia saat ini. Perbedaan itu terlihat dalam banyak hal, seperti perbedaan motivasi dan niat, visi, misi, prinsip, orientasi, komoditi, sistem pengelolaan, pengawasan dan

sebagainya. Motivasi dan niat dalam menjalankan MLM Syari'ah setidaknya ada empat macam. Pertama, *kashbul halal wa intifa'uhu* (usaha halal dan menggunakan barang-barang yang halal). Kedua, bermu'amalah secara syari'ah Islam. Ketiga, mengangkat derajat ekonomi umat. Keempat, mengutamakan produk dalam negeri. Adapun visi MLM Syari'ah adalah mewujudkan Islam Kaffah melalui pengamalan ekonomi syari'ah. Sedangkan misinya adalah: Pertama, mengangkat derajat ekonomi umat melalui usaha yang sesuai dengan tuntunan syariah Islam. Kedua, meningkatkan jalinan ukhuwah Islam di seluruh dunia. Ketiga, membentuk jaringan ekonomi Islam dunia, baik jaringan produksi, distribusi, maupun konsumennya, sehingga dapat mendorong kemandirian dan kemajuan ekonomi umat. Keempat, memperkuat ketahanan aqidah dari serbuan budaya dan ideologi yang tidak Islami. Kelima, mengantisipasi dan meningkatkan strategi menghadapi era liberalisasi ekonomi dan perdagangan bebas. Keenam, meningkatkan ketenangan batin konsumen Muslim dengan tersedianya produk-produk halal dan thayyib.

2. Gambaran Umum Tentang Millionaire Club Indonesia (MCI)

a. Millionaire Club Indonesia (MCI)

MCI merupakan singkatan dari "Milionaire Club Indonesia". MCI merupakan bagian dari PT. Milionaire Group Indonesia yang berdiri tahun 2011. Hal yang mendasari berdirinya ialah keinginan untuk membangun individu-individu dalam masyarakat Indonesia untuk memiliki kehidupan yang lebih baik, maka terbentuklah gagasan bisnis yang sangat menarik

yaitu MCI. Dengan slogan "*Better Life with MCI*" diharapkan MCI kedepannya menjadi MLM terbaik dalam mensejahterakan anggotanya. Konsep bisnis ini untuk membangun kehidupan yang lebih baik mulai dari ekonomi, komunitas, kesehatan, maupun lifestyle.

Dengan konsep bisnis yang revolusioner, bisnis ini diharapkan dapat membantu banyak orang mencapai kesuksesan yang selama ini tidak dapat dicapai di bisnis lain. Ditambah dengan produk-produk yang sangat menarik dan bermanfaat bagi kesehatan, maka bisnis ini dapat berjalan hampir di semua segmen baik wanita, pria, pemerhati kesehatan, pencari passive income, maupun untuk pengembangan kepribadian. Keberhasilan yang telah dicapai MCI saat ini tidak akan lepas dari peran VSN. VSN merupakan singkatan dari *Victory System Network*. VSN merupakan organisasi pendukung yang menyediakan strategi dan langkah-langkah kerja yang telah terbukti berdasarkan pengalaman dari orang-orang yang berhasil. VSN merupakan sekolah bisnis untuk meningkatkan keterampilan distributor dalam mengembangkan bisnis ini. VSN menyediakan pertemuan, alat bantu dan pelatihan.

Untuk Sokist MCI Cabang Pattedong sendiri didirikan oleh Ibu Miskha Sabil pada tahun 2016.

“Pada awalnya saya juga merupakan seorang member MCI yang aktif melakukan penjualan produk ke tempat-tempat dan orang-orang yang sekiranya menjadi target beliau.⁵¹ Pada saat itu berbagai macam penolakan dan cemooh dari masyarakat bahkan dari orang-orang sekitar pernah saya rasakan, namun hal tersebut justru menjadi motivasi saya dan merupakan

⁵¹ Miskha, Hasil Wawancara, Pattedong, 05 November 2022

tantangan tersendiri untuk dapat mengenalkan produk dan mengembangkan bisnis yang saya jalankan ini.”

Karena tekad dan perjuangan beliau hingga akhirnya bisnis yang dijalankan bisa berkembang dan dikenal luas masyarakat khususnya masyarakat Pattedong-Belopa. Sebagian orang yang dulu pernah menolak justru sekarang sudah menjadi downline beliau.

Setelah melewati berbagai proses, tahapan dan perjuangan akhirnya beliau dapat mendirikan sebuah kantor Distributor Center (DC) untuk menjalankan bisnisnya. DC sendiri adalah titik distribusi resmi dari bisnis MCI yang dikelola oleh member MCI dan tersebar di kota besar wilayah Indonesia. DC menjadi media informasi dan tempat aktivitas member berbelanja serta melakukan kegiatan kememberan lainnya.

Konsep pelayanan yang ramah, cepat, mudah dan tepat serta siap melayani masyarakat untuk mudah mendapatkan produk kualitas dari MCI, baik pelayanan langsung maupun via medsos. Untuk menjadi member MCI dapat melakukan pendaftaran diseluruh DC MCI yang tersebar di berbagai wilayah Indonesia atau bisa mengunjungi website resmi MCI dengan melakukan pencarian digoogle.

“Peluang bisnis ini tanpa memandang jenis kelamin, suku, agama, ras, maupun tingkat pendidikan. Cukup dengan membeli paket yang dipilih, sudah bisa bergabung daengan MCI dengan masa keanggotaan seumur hidup tanpa perlu membayar perpanjangan keanggotaan setiap tahunnya.”⁵²

Selain itu kita juga bisa mendapatkan produk yang exclusive dan menikmati layanan privilege dari MCI. Dimana MCI akan selalu

⁵² Miskha, Hasil Wawancara, Pattedong, 05 November 2022

mendukung dengan sistem marketing yang sederhana dan menguntungkan. Serta juga memiliki ha katas Virtual office, sehingga dapat dengan muda memantau perkembangan serta pertumbuhan member-member diseluruh Indonesia.⁵³

b. Visi dan Misi

Adapun visi dari MCI adalah menjadi perusahaan *network marketing* yang terbaik untuk mencapai kesejahteraan anggotanya baik dari segi financial maupun kesehatan. Selanjutnya, misi dari perusahaan tersebut adalah memberikan layanan terbaik dengan jaminan para anggotanya akan mendapat layanan eksklusif, kemudahan, produk dan jaringan yang berkualitas dengan harga yang kompetitif.

c. Legalitas Hukum

- 1) No SIUP : 503/1633.A/436.6.11/2011
- 2) No SIUPL : 78/1/SIUPLT/1/PMDN/PERDAGANGAN/2013
- 3) No TDP : 13.01.1.51.2333364
- 4) CEO PT. MGI: Wilson Mandala Putra, S.E.

d. Lokasi perusahaan

MCI memiliki kantor perwakilan yang terletak di Surabaya dan Jakarta.

⁵³ Brosur Marketing Plang MCI.

e. Produk MCI

1) Pendant Aura

Berbentuk kalung yang mempunyai kemampuan untuk memancarkan *Far Infra Red* (FIR) dan *Scalar Energy* hanya dalam 10 detik. *Far Infra Red* (FIR) mengurangi pelengketan darah karena kolesterol dan lemak sehingga aliran darah menjadi lancar, tubuh pun menjadi segar dan bertenaga. *Scalar energy*, memperbaiki sel tubuh yang rusak, meningkatkan sel imun dalam tubuh dan sistem endokrin dalam tubuh.⁵⁴

2) Glucola Gel

Glucola Gel mengandung bahan natural dan alami yang efektif mencegah kulit. Gluthatione membuat kulit lebih cerah dan diperkaya dengan Nano Collagen, yaitu Collagen yang telah dipecahkan dengan Nano Technology hingga 500 Dalton sehingga mudah diserap lapisan kulit, mengenyalkan kulit, menyamakan kerutan, mengecilkan pori dan memudarkan flek hitam, bekas jerawat, kantung mata.⁵⁵

3) Bioglass series

Berbentuk lempeng kaca bundar yang terbuat dari 14 Mineral Bumi salah satunya adalah Jedeite Mineral yang diikat secara struktural dalam kaca dengan menggunakan metode pemanasan fusi tinggi pada tingkat molekul, di design khusus dengan alur

⁵⁴ Katalog Produk MCI “*Better life with MCI*”, 09.

⁵⁵ Katalog produk MCI “*Better life with MCI*”, 19.

lingkar dari kecil menuju besar untuk penyebaran scalar energy yang lebih sempurna agar mudah terserap ke dalam tubuh. Bioglass membantu tubuh kita agar tetap selalu segar dan menjaga keseimbangan energi di dalam tubuh melalui air yang dialirkan dari bioglass ataupun dengan menaruhnya di dekat badan.

4) Nano 4 Spray

Minyak semprot yang menggunakan teknologi nanometer untuk mengubah air menjadi partikel atom dalam beberapa detik sehingga nutrisi dan kadar oksigen dalam air bisa masuk ke dalam pori-pori kulit dan Nano Spray dapat digunakan untuk segala usia baik wanita maupun pria.

5) Magic stick

Berbentuk tongkat dengan panjang sekitar 10 cm yang mengandung batuan germanium. Batuan Germanium untuk memaksimalkan kinerja syaraf, kelenjar dan mengencangkan kulit.

f. Penghargaan

Profesionalisme dan komitmen MCI yang berjalan konsisten telah menghasilkan berbagai penghargaan baik secara nasional maupun internasional, di antaranya;

1) Rekor Muri 2019-2020

Perjalanan Wisata Luar Negeri oleh Anggota MLM Terbanyak dan Perjalanan Wisata Luar Negeri dengan Sewaan Pesawat Terbanyak.

2) Award Winner 2019

Kategori Ion Health Glass Therapy Device (BIOGLASS) & Beauty Equipment (Nano Spray MCI).

g. Paket Produk MCI

Harga paket yang ditawarkan dan produk yang di dapat bisa berubah-ubah sesuai dengan promo yang sedang berlangsung.

a) Paket Wow

Paket ini merupakan paket yang paling murah yang ditawarkan MCI, apabila konsumen membeli paket wow dia masih member biasa artinya paket harus dilakukan paket upgrade untuk mengikuti promo yang dijalankan MCI. Berikut daftar harga paket wow:

No	Harga Paket	Produk
1	Rp. 2.250.000	Pendant aura, Glucola gel
2	Rp. 2.500.000	Bioglass, Glucola Serum
3	Rp. 2.000.000	Green Tea Premium
4	Paket suka-suka	Pilih sendiri produknya minimal Rp. 2.200.000

Table1.1 Paket Wow

b) Paket Wow+

Paket Wow+ Kelebihan dari paket ini yaitu Konsumen yang membeli paket wow+ akan mendapatkan free voucher produk 400.000 dan poin trip 1 poin atau sesuai promo yang berlangsung. Konsumen bila memilih harga dan produk yang diinginkan. Beberapa pilihan paket wow+:

No	Harga Paket	Produk
1	Rp. 3.200.000	Biomini, Magic stick, Glucola
2	Rp. 3.500.000	Biomini, Biopendant, Glucola
3	Rp. 3.500.000	Pendan Aura, Nano spray, Magic stick, Glucola
4	Rp. 3.500.000	Bioglass, Pendant Aura, Magic stick,
5	Paket suka-suka	Minimal RP. 3.500.000 pilih produk sendiri

Table1.2 Paket wow +

c) Paket Upgrade

Paket ini bagi yang sudah membeli paket wow dan wow+ dan ingin diupgrade agar bisa menjadi full member atau bisa mengikuti program yang dijalankan MCI.

No	Harga Paket	Produk
1	Rp. 1.500.000	Magic stik
2	Rp. 1.500.000	Pendant Aura
3	Suka-suka	Bebas memilih produk sendiri minimal 1.500.000

Tabel 1.3 Paket Upgrade

d) Paket Heboh

Paket heboh merupakan paket gabungan dari paket wow dan paket upgrade yang dibayar secara langsung. Berikut daftar paket heboh :

No	Harga Paket	Produk
1	Rp. 4.500.000	Paket wow Rp 2.500.000 mendapatkan nano spray + Magic Stick, atau Nano spray + pendant aura, dan paket upgrade Rp 1.500.000
2	Rp. 4.000.000	Paket wow Rp 2.500.000 + Paket Upgrade Rp. 1.500.000
3	Rp. 3.500.000	Paket wow Rp 2.000.000 + Paket

	Upgrade Rp. 1.500.000
--	-----------------------

Table1.4 Paket Heboh

e) Paket ID Diamond

Dengan mendaftar menggunakan ID ini bisa mendapatkan bonus yang ada pada ID Single dan ID Reward yaitu member memperoleh keuntungan dari program bonus income dari penjualan produk-produk MCI, bonus perkembangan jaringan dan berkesempatan mendapatkan bonus dan reward yang dijanjikan oleh MCI.

No	Harga Paket	Produk
1	Rp 3.000.000	2 Buah Magic Stick
2	Rp 3.050.000	Magic stick, Pendant Aura, 1 Box Soshin
3	Rp 3.100.000	2 buah Bioglass
4	Rp 3.100.000	Bioglass , Pendant Aura

Table1.5Paket ID Diamond

B. Hasil Penelitian dan Pembahasan

1. Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Sistem Penjualan Langsung Berjenjang MCI

a. Pengetian Fiqh Muamalah

Fiqh secara etimologi mempunyai arti *al-fahmu* (paham), sedangkan secara definisi, fiqh berarti Ilmu tentang hukum- hukum syar'i yang bersifat amaliah yang dikaji dan ditemukan dalil-dalil yang terperinci.⁵⁶ Fiqih didefinisikan sebagai *al-'ilm bi al'ahkam al-syar'iyah al-'amaliyah al'muktasabah min adillatiha al tafshiliyyah* (ilmu yang mengenai hukum-hukum syar'i (hukum islam) yang berkaitan dengan perbuatan/ tindakan (bukan akidah) yang didapatkan dan dalil-dalil yang spesifik).⁵⁷

Fiqh yaitu pengetahuan tentang syara' yang berhubungan dengan amal perbuatan yang dalilnya dikaji satu persatu.⁵⁸ Isitilah fiqh sering dipasangkan dengan kata *al-Islami* sehingga terangkai *fiqh al-Islami*, yang sering diterjemahkan hukum Islam yang memiliki cakupan yang sangat luas. Dalam perkembangannya, ulama fiqh membagi beberapa bidang, salah satunya fiqh muamalah.⁵⁹

Muamalah yaitu hukum syara' yang berhubungan dengan urusan dunia dengan melanjutkan kehidupan seseorang seperti jual beli.

⁵⁶ Ahmad Hanafi, *Pengantar Dan Sejarah Hukum Islam*, (Jakarta: Bulan Bintang, 1995), 10.

⁵⁷ Qodry Azizy, *Hukum Nasional Eklektisime Hukum Islam & Hukum*, (Jakarta: Teraju Mizan, 2004), 82.

⁵⁸ Satria Efendi M.Zein, *Ushul Fiqh*, (Jakarta: Kencana, 2008), 4.

⁵⁹ Rahmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2000), 13.

Dalam redaksi lain fiqh muamalah didefinisikan sebagai hukum yang berkaitan dengan tindakan manusia dalam persoalan duniawi. Misalnya, dalam persoalan jual beli, utang piutang, kerja sama dagang, perserikatan, kerja sama dalam penggarapan tanah, dan sewa-menyewa.⁶⁰

Fiqh muamalah adalah hukum syara' yang bersifat praktis (amaliah) yang diperoleh dari dalil-dalil yang terperinci. Fiqh Muamalah merupakan hasil dari pengolahan potensi insani dalam meraih sebanyak mungkin nilai-nilai (*illahiyat*), yang berkenaan dengan aturan hubungan antara manusia (*makhlukat*), yang secara keseluruhan merupakan disiplin ilmu yang tidak mudah untuk dipahami. Pemahaman terhadap fiqh muamalah sangatlah penting bagi kehidupan manusia. Hal ini dikarenakan fiqh muamalah merupakan aturan yang menjadi pengaruh dan penggerak dalam kehidupan manusia.⁶¹

Semua bisnis yang menggunakan sistem MLM dalam literatur fiqh termasuk dalam kategori muamalah yang dibahas dalam bab *Al-Buyu'* (Jual Beli). Dalam kajian fiqh kontemporer bisnis MLM ini dapat ditinjau dari dua aspek yaitu produk barang atau jasa yang dijual dan cara atau sistem penjualannya (*selling marketing*). Mengenai produk atau barang yang dijual apakah halal atau haram tergantung kandungannya, apakah terdapat sesuatu yang diharamkan Allah seperti unsur babi, khamr, bangkai atau darah. Begitu pula dengan jasa yang dijual apakah mengandung unsur kemaksiatan seperti praktik perzinaan, perjudian atau

⁶⁰ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Prenada Media, 2019), 2.

⁶¹ Zaenuddin, "Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)", (Mahasiswa IAIN Syekh Nurjati, 2013), 4.

perdagangan anak dan sebagainya. Ini semua bisa dirujuk pada serifikasi halal dari LP-POM MUI. Perusahaan yang menjalankan bisnisnya dengan sistem MLM tidak hanya menjalankan penjualan produk barang, melainkan juga produk jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa *marketing fee*, bonus sebagainya tergantung level, prestasi penjualan dan status keanggotaan distributor. Jasa penjualan ini dalam terminologi fiqh disebut sebagai “*Samsarah/simsar*”. Maksudnya perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang atau mencarikan pembeli) untuk memudahkan jual beli.⁶² Pekerjaan *Samsarah/simsar* yang berupa distributor atau agen dalam fiqh termasuk akad *ijarah* yaitu transaksi memanfaatkan jasa orang dengan imbalan. Pada dasarnya para ulama seperti Ibnu Abbas, Imam Bukhari, Ibnu Sirin, Atha dan Ibrahim memandang boleh jasa ini.⁶³ Namun untuk sahnya pekerjaan ini harus memenuhi beberapa syarat di antaranya :

- 1) Adanya Perjanjian yang jelas antara kedua belah pihak.
- 2) Objek akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan.
- 3) Objek akad bukan hal-hal yang diharamkan dan maksiat. Distributor dan perusahaan harus jujur, ikhlas, transparan, tidak menipu dan tidak menjalankan bisnis yang haram dan tidak jelas halal/haramnya (*syubhat*). Distributor dalam hal ini berhak menerima imbalan setelah

⁶² Sayyid Sabiq, *Fiqh as-Sunnah*, jilid IV, (Pena Pundi Aksara), 137.

⁶³ Sayyid Sabiq, *Fiqh as-Sunnah*, jilid IV, (Pena Pundi Aksara), 137.

berhasil memenuhi akadnya. Sedangkan pihak perusahaan yang menggunakan jasa marketing harus segera memberikan imbalan para distributor dan tidak boleh menghanguskan atau menghilangkannya. Pola ini sejalan dengan firman Allah QS. Al-A'raf: 85.

QS. Al-A'raf : 85

وَالِى مَدْيَنَ أَخَاهُمْ شُعَيْبًا قَالَ يٰقَوْمِ اعْبُدُوا اللَّهَ مَا لَكُمْ مِنْ إِلٰهٍ غَيْرُهُ قَدْ جَاءَتْكُمْ بَيِّنَةٌ مِّن رَّبِّكُمْ فَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا ذَلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنْتُمْ مُّؤْمِنِينَ

Artinya: Kepada penduduk Madyan, 276) Kami (utus) saudara mereka, Syu'aib. Dia berkata, "Wahai kaumku, sembahlah Allah. Tidak ada bagimu tuhan (yang disembah) selain Dia. Sungguh, telah datang kepadamu bukti yang nyata dari Tuhanmu. Maka, sempurnakanlah takaran dan timbangan, dan janganlah merugikan (hak-hak) orang lain sedikit pun. Jangan (pula) berbuat kerusakan di bumi setelah perbaikannya.277) Itulah lebih baik bagimu, jika kamu beriman."

Jumlah upah atau imbalan jasa yang harus diberikan kepada makelar atau distributor adalah menurut perjanjian sesuai dengan QS. Al-maidah :1

يٰٓأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ

Artinya: Wahai orang-orang yang beriman, penuhilah janji-janji!192) Dihalalkan bagimu hewan ternak, kecuali yang akan disebutkan kepadamu (keharamannya) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang berhram (haji atau umrah). Sesungguhnya Allah menetapkan hukum sesuai dengan yang Dia kehendaki.

Kemudian hadis Nabi menyatakan:

“orang-orang muslim itu terikat dengan perjanjian-perjanjian mereka. (H.R. Ahmad, Abu Dawud, Hakim dari Abu Hurairah).⁶⁴

Oleh karena itulah, hukum dari MLM ini adalah mubah berdasarkan *kaidah ushuliyah* “*al-ashlu fil mu’amalah al-ibahah hatta dallad dalilu ala tahrimiha*”(asal dari semua transaksi/perikatan adalah boleh sehingga ada indikator yang menunjukkan keharamannya). Selain itu bisnis ini bebas dari unsur-unsur *Riba* (sistem bunga), *gharar* (penipuan), *dharar* (bahaya), *jahalah* (tidak transparan) dan *zhulm* (merugikan orang lain) dan yang lebih urgen adalah produk dan jasa yang dibisniskan adalah halal. Karena bisnis MLM merupakan bagian dari perdagangan oleh sebab itu bisnis ini juga harus memenuhi syarat dan rukun sahnya sebuah perikatan.

Dalam pandangan jumbuh yang termasuk rukun akad adalah sebagai berikut :

1) *Al-‘aqidain* (subjek/ dua orang yang melakukan akad)

Para pihak yang melakukan akad. Sebagai pelaku dari suatu tindakan hukum (subjek hukum) tertentu dan sering kali diartikan sebagai pengemban hak dan kewajiban. Subjek hukum terdiri dari dua macam yaitu manusia dan badan hukum. Adapun syarat manusia yang menjadi subjek hukum adalah berakal, *tamyiz* (dapat membedakan), dan *mukhtar* (bebas dari paksaan/suka sama suka). Sedangkan badan hukum memiliki perbedaan dengan manusia dalam hal:

⁶⁴ Ibnu Hajar al-‘Asqalani, *Bulughul Maram*, Cet 3, (Jakarta : Pustaka AsSunnah, 2009), 430.

- (1) Hak-hak badan hukum berbeda dengan hak-hak yang dimiliki manusia seperti hak berkeluarga, hak pusaka dll.
- (2) Badan hukum tidak hilang dengan meninggalnya pengurus badan hukum.
- (3) Badan hukum diperlukan adanya pengakuan hukum.
- (4) Ruang gerak badan hukum dalam bertindak dibatasi oleh ketentuan-ketentuan hukum dan dibatasi dalam bidang-bidang tertentu.
- (5) Tindakan badan hukum adalah tetap tidak berkembang.
- (6) Badan hukum tidak dapat dijatuhi hukuman pidana tapi hanya dapat dijatuhi hukuman perdata.

Dari unsur diatas maka dapat dilihat bahwa bisnis MLM adalah sebuah perusahaan bisnis yang memiliki badan hukum, yang mana dalam pelaksanaan sistemnya dikerjakan oleh orang perseorangan serta diharuskan bagi anggota yang ingin bergabung dengan perusahaan ini melakukan sebuah akad/transaksi yang didasarkan atas persetujuan kedua belah pihak. Jika salah satu pihak keberatan atas sistem dan perjanjian mereka maka salah satunya diberi hak untuk memilih untuk bergabung atau tidak, dan ini dilakukan diawal transaksi. Sistem ini sesuai dengan syarat syahnya subjek hukum yaitu mukhtar (tidak ada paksaan dan suka sama suka).⁶⁵

⁶⁵ Firman Wahyudi, *Multi Level Marketing Dalam Kajian Fiqh Muamalah*, vol.13, (AL-BANJARI, 2014), 173.

2) *Mahallul 'aqdi* (Objek Perikatan)

Sesuatu yang dijadikan objek akad dikenakan padanya akibat hukum yang ditimbulkan. Hal ini bisa berupa benda (produk) atau jasa (manfaat). Adapun syarat yang harus dipenuhi yaitu :

- (1)Objek harus ada ketika akad dilangsungkan.
- (2)Objek harus dibenarkan oleh syariah.
- (3)Objek harus jelas dan dikenali.
- (4)Objek dapat diserahkan.

Dalam bisnis MLM biasanya menjual sebuah produk baik itu barang maupun jasa. Produk tersebut haruslah memiliki kualitas yang cukup baik agar bisa bersaing di pasar dan ini merupakan faktor kunci dari sebuah perusahaan agar bisa disebut sebagai sebuah MLM atau tidak dan produk ini sudah disiapkan oleh perusahaan sebelum perusahaan menjual kepada calon member atau konsumen. Ketika seorang calon member membeli sebuah produk, dia diharuskan mempelajari terlebih dahulu kegunaan dan manfaat dari produk yang akan dibelinya, apakah sesuai dengan syariah atau tidak. Selanjutnya setelah dia membeli produk tersebut maka otomatis dia memiliki hak kepemilikan atas produk tersebut serta otomatis produk tersebut telah berpindah ketangan calon member/konsumen tersebut, dan pola ini sesuai dengan syarat dan rukun diatas.

3) *Maudhu 'ul aqdi* (Tujuan Perikatan)

Sebuah akad harus sesuai dengan azas kemaslahatan dan manfaat..

Ahmad Azhar Basyir menentukan syarat-syarat yang harus dipenuhi

agar suatu tujuan sebuah akad dipandang sah dan memiliki akibat hukum yaitu :

- (1) Tujuan akad tidak merupakan kewajiban yang telah ada atas pihak-pihak yang bersangkutan tanpa akad yang diadakan.
- (2) Tujuan akad harus berlangsung adanya hingga berakhirnya pelaksanaan akad.
- (3) Tujuan akad harus sesuai syaria.

Perusahaan yang menjalankan bisnisnya dengan sistem MLM tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang, melainkan juga bertujuan untuk merekrut calon member agar bisa memasarkan produknya tersebut melalui sistem multi level yang telah ditetapkan perusahaan. Jasa pemasaran (*marketing*) ini akan dihargai dengan sejumlah pemberian bonus (*fee*) tergantung sampai sejauh mana target pemasaran yang telah dia peroleh. Selain produknya mendatangkan manfaat bagi konsumen juga bermanfaat bagi member yang ingin menjalankan bisnisnya secara teratur dan baik. Tujuan inilah yang mungkin sesuai dengan rukun akad diatas.

4) *Shigatul aqdi* (Ijab-kabul)

Ijab merupakan suatu pernyataan janji atau penawaran dari pihak pertama untuk melakukan sesuatu atau tidak sedangkan kabul merupakan pernyataan menerima atau persetujuan dari pihak kedua atas penawaran dari pihak pertama. Ijab dan kabul dapat dilakukan dengan empat cara yaitu lisan, tulisan, isyarat dan perbuatan. Sistem MLM melakukan sebuah transaksi atas keempat hal diatas, bisa dilakukan

dengan tulisan dimana calon member/konsumen diharuskan mengisi formulir pendaftaran yang disediakan oleh perusahaan sebelum membeli produk atau menjadi anggota dari perusahaan tersebut, kemudian ketika dia merekrut anggota baru otomatis dia mendapatkan bonus (fee) dari hasil kerjanya memasarkan produk tersebut kepada orang lain. Pendapatan bonus ini bekerja secara otomatis sesuai dengan sistem yang telah ditetapkan dan ini bisa di analogikan dengan bentuk ijab-kabul secara perbuatan yang dalam istilah *fiqhnya* disebut *ta'athi* atau *mu'athah* (saling memberi dan menerima). Adanya perbuatan saling memberi dan menerima dari para pihak yang telah saling memahami perbuatan perikatan tersebut akan membawa kepada sahnya transaksi tersebut.

b. Pengertian Penjualan Langsung Berjenjang

Istilah lain dari MLM adalah Penjualan Langsung Berjenjang (PLB). Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN MUI/VII/2009, Penjualan Langsung Berjenjang merupakan cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.⁶⁶

Bisnis yang dijalankan dengan sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang, tetapi juga jasa, yaitu jasa marketing dengan imbalan berupa

⁶⁶ Fatwa DSN MUI No.75/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

marketing fee, bonus, hadiah dan sebagainya, tergantung prestasi, dan level seorang anggota.

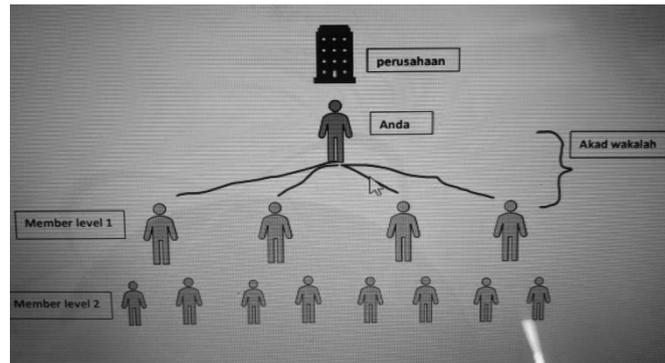
Dari pengertian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) ialah suatu bisnis penjualan barang atau jasa yang dilakukan melalui jaringan pemasaran secara berjenjang oleh orang atau badan usaha yang mengikuti pedoman dari Fatwa DSN-MUI dan tidak bertentangan dengan syariah.

c. Akad Wakalah

Akad ***Wakalah*** termasuk salah satu akad yang menurut kaidah Fiqh Muamalah adalah akad yang dapat di terima. *Wakalah* di isyaratkan dalam Islam sebab manusia memerlukannya dan karena tidak semua manusia memiliki kemampuan untuk menekuni dan menguasai segala urusannya. Oleh sebab itu, ia memerlukan pendelegasian kuasa atau wewenang kepada orang lain atas nama dirinya. *Wakalah al muqayyadah*, yaitu penunjukan wakil untuk bertindak atas namanya dalam urusan-urusan tertentu. Dalam hal ini pihak CEO dari bisnis multi level marketing MCI ini melimpahkan kekuasaan atau wewenang kepada pihak member/agen yang tergabung dalam naungan bisnis MCI untuk membeli dan menjual serta mempromosikan barang yang merupakan produk dari bisnis MCI.

Akad *wakalah* merupakan akad yang diambil alih hak kekuasaan yang dikuasakan oleh perusahaan MCI kepada mitra (member) yang telah bergabung untuk menjalankan bisnis dengan mengiklankan dan

mewakilkkan untuk membelikan produk barang dan mendapatkan upah jika berhasil menyelesaikan tugas yang diberikan. Dalam prakteknya akad wakalah disini para member atau calon member sebagai wakil perusahaan untuk menjualkan barang produk yang dijalankan.



Gambar1.3. Ilustrasi Akad Wakalah

2. Model transaksi bisnis MCI Yang dijalankan.

MCI membuka program kemitraan bisnis bagi masyarakat yang ingin ikut menjalankan program bisnisnya atau biasa disebut dengan penjualan langsung berjenjang (PLB). MCI memberikan peluang bisnis kepada setiap member yang bergabung, mekanisme MLM MCI hampir sama dengan mekanisme MLM pada umumnya yakni menjual, mengajak, mengajarkan, membangun jaringan, serta membina dan memotivasi. Produk yang ditawarkan MCI sudah mempunyai label halal dari MUI tapi mengenai sistemnya masih dipertanyakan. Berikut ini adalah mengenai sistem Multi Level Marketing yang diterapkan oleh MCI. Model transaksi di MLM MCI berawal dari perekrutan *member*, perekrutan dilakukan oleh *member* yang sudah bergabung menjadi anggota/*member* MCI. *Member* yang ingin menjalankan MLM maka harus melakukan perekrutan member

baru dan menjualkan produk. Banyak metode yang digunakan dalam merekrut *member* baru diantaranya, *upline* mempromosikan atau mengajak langsung kepada orang-orang terdekat, promosi menggunakan media sosial seperti *facebook*, *instagram*, *grup whatsapp*, *upline* mendemokan produknya secara langsung kepada calon *member* dan *upline* menceritakan kualitas produknya maupun manfaat produk MCI yang sudah dirasakannya kepada calon member.

Untuk menjadi member di MCI selain membeli produk yang ditawarkan harus membeli paket produk sesuai ketentuan dan bisa menjalankan MLM MCI. Yang harus dipenuhi untuk menjadi member yaitu calon *member* melakukan pembelian paket produk MCI, *member* harus memenuhi persyaratan seperti menyerahkan alamat, nomor HP, alamat email dan rekening bank. Setelah *registrasi* selesai maka paling lambat sehari calon *member* akan menerima pemberitahuan melalui email dan nomor HP bahwa keanggotaan calon member sudah aktif bergabung. *Member* yang sudah bergabung dengan MCI bisa menjualkan produk dan membesarkan jaringan agar bisa memperoleh bonus maupun komisi dari MCI. *Member* dalam menjualkan produk dan menjalankan bisnis MLM di MCI harus memperhatikan beberapa larangan maupun sanksi dalam MCI antara lain larangan menjual diatas atau dibawah harga yang sudah ditetapkan oleh pihak MCI, larangan memindahkan jaringan orang lain supaya berpindah ke jaringannya, larangan menjalankan bisnis dua jenis MLM dan apabila member MCI kemudian melanggar akan di blokir

keanggotaannya.⁶⁷ Setelah *member* bergabung menjadi anggota MCI, maka *member* akan mendapatkan hak dan kewajiban yang diberikan karena telah menjadi anggota MCI. *Member* mendapatkan satu hak usaha (ID) setiap pembelian I Paket produk. Member MCI diperbolehkan untuk memiliki lebih dari satu hak usaha atas nama yang sama dengan melakukan pembelian paket produk. *Member* mendapatkan *username* dan *password* untuk mengakses web pusat MCI dan situs web untuk promosi. Member disini akan memperoleh pembinaan dari upline maupun tim MCI, setelah bergabung member berhak untuk memasarkan produk dan membangun jaringannya, tetapi member juga harus tetap mematuhi aturan yang sudah ditetapkan perusahaan yang sudah didapatkan member ketika awal bergabung. Ada banyak sekali metode pembinaan member di MCI yaitu pembinaan langsung dari *Upline* kepada *downline*, atau *member* bisa belajar lebih lanjut di situs web pusat MCI. Selain itu juga ada seminar *Victory system Network (vsn)* yang dilakukan rutin tiap bulan biasanya ada jadwalnya tersendiri. Seminar VSN ini diselenggarakan di kota-kota besar maupun kabupaten seperti Belopa, Kota palopo , Makassar, dan masih banyak lainnya.⁶⁸ Setelah menjadi member MCI dan berhasil menjualkan produk dan mengembangkan jaringan, maka member akan diberikan bonus sesuai dengan ketentuan di MCI. MCI memberikan member salah satu bonus berupa reward, reward disini diberikan kepada member ketika member mencapai kualifikasi tertentu sesuai dengan promo yang sedang

⁶⁷ Miskha, Hasil Wawancara, Pattedong, 05 November 2022.

⁶⁸ Miskha, Hasil wawancara, Pattedong, 05 November 2022

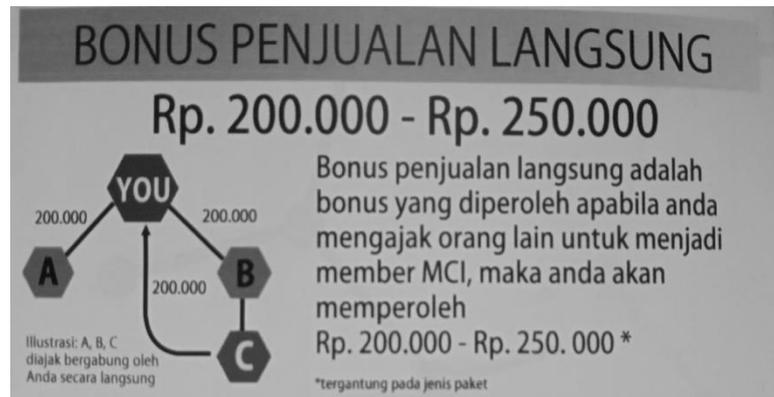
berlangsung. Reward yang diberikan MCI berupa Trip jalan-jalan keluar negeri.

3. Sistem Bonus dan Target Pemasaran *Millionaire Club Indonesia*

. MLM MCI memberikan beberapa macam bonus maupun komisi kepada member yang berhasil menjual produk maupun menjalankan sistem MLM. Bonus yang diberikan kepada setiap member berbeda-beda, tergantung seberapa banyak member dapat menjual produk MCI dan kerja keras masing-masing member. Sistem pemberian bonus MCI menggunakan sistem binary (sistem dua kaki). Sistem ini cukup merekrut 2 member yaitu 1 member kanan dan 1 member kiri. Setiap member berhak mendapatkan bonus sesuai dengan ketentuan yang telah ditentukan perusahaan. Bonus yang diberikan oleh *Milionaire Club Indonesia* antara lain bonus sponsor, bonus level, bonus pasangan, bonus cycle, bonus royalti dan bonus matching.

a. Bonus penjualan Langsung

Bonus penjualan langsung atau biasa disebut dengan sponsor dimana setiap produk yang kita jual akan mendapatkan bonus langsung senilai Rp. 250.000,-. Misal seorang member menjual kepada si A maka member akan mendapatkan bonus senilai Rp. 250.000,-, dan apabila member menjual kepada si B maka member akan mendapatkan bonus senilai Rp. 250.000,-. Begitu pula kalau member menjual kepada C dan D maka akan mendapatkan masing-masing Rp. 250.000,-.



Gambar1.2 Skema BPL

b. Bonus Level

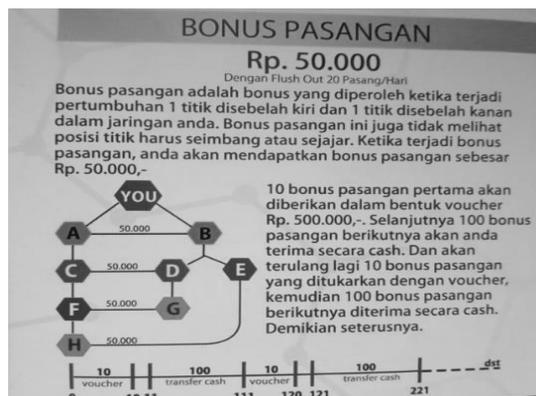
Bonus Level adalah bonus yang diperoleh dari perkembangan *member get member*. Bonus level akan diberikan jika terjadi satu di kiri, satu di kanan, ditarik garis ketemu, maka akan mendapatkan langsung Rp. 500.000,-. Begitupun seterusnya, misal si A menjual kepada si C dan si B menjual kepada D maka ketika ditarik garis ketemu akan mendapatkan bonus level. Setiap kali ada penambahan satu di kiri satu di kanan menembus kedalaman baru maka member akan mendapatkan bonus level. Kedalaman bonus level tidak terbatas.



Gambar1.3 Skema Bonus Level

c. Bonus Pasangan

Bonus Pasangan adalah bonus yang diperoleh dari pertumbuhan jaringan member MCI. Bonus pasangan akan diberikan kepada member MCI dapatkan setiap terjadi pasangan yaitu pertumbuhan 1 *member* kiri dan 1 *member* kanan (ada keseimbangan). Misal *member* kiri dan kanan, jika ada 5 *member* kiri dan 7 *member* kanan maka akan ada 5 pasangan yang terjadi. Sisa 2 yang belum ada pasangan akan ditambahkan ketika ada pasangannya. Setiap satu pasangan akan diberikan MCI Rp. 50.000,-.

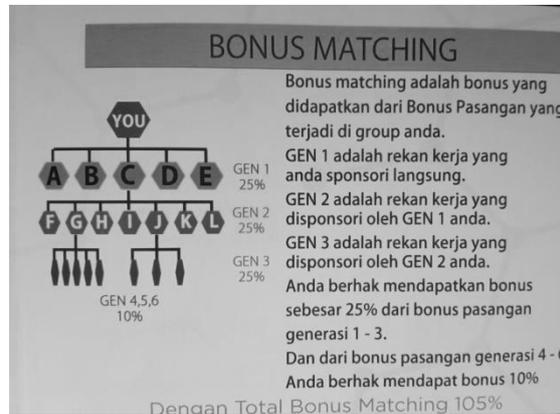


Gambar1.4 Skema Bonus Pasangan

d. Bonus Matching

Bonus Matching adalah bonus yang diperoleh apabila *member* baru yang dibina *member* MCI secara langsung bisa berkembang dan mendapatkan bonus pasangan. Setiap orang yang disponsori langsung (beli atau bergabung langsung dengan kita) dicatat oleh sistem MCI dan disebut sebagai generasi satu kita. Semua yang disponsori oleh anak

kita disebut generasi dua, dan yang berhasil disponsori anak kita disebut cucu kita atau generasi tiga.



Gambar1.5 Skema Bonus Matching

Generasi yang disponsori dari mulai generasi satu sampai generasi enam akan terus memberikan kita bonus *passive income* sesuai dengan kerja keras yang dilakukan masing-masing member. Dari generasi ke 4, 5 dan 6, kita berhak atas 25% dari seluruh bonus pasangan generasi 1,2 dan 3, kita berhak atas 10% dari seluruh bonus pasangan generasi 4,5 dan 6.

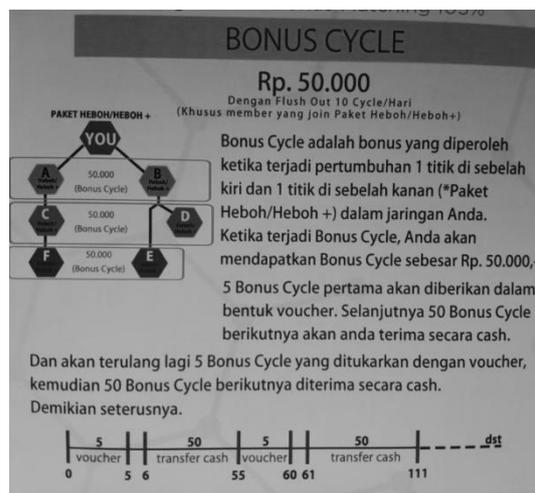
Dari penjelasan dan skema diatas jelas bahwa MCI memberikan bonus *passive income* kepada *member* yang berhasil memperluas jaringannya atau mengajak member yang berhasil bergabung menjadi anggota MCI. Semakin banyak *member* yang diajak bergabung oleh *upline* maka semakin banyak bonus yang didapatkan.

e. Bonus Cycle

Bonus Cycle yang diperoleh ketika terjadi pertumbuhan dua titik sebelah kiri dan dua titik sebelah kanan di dalam jaringan member MCI.

Bonus Cycle adalah bonus tambahan yang diberikan MCI ketika

member mendapatkan bonus pasangan sebanyak 2 kali. Jadi setiap terima bonus pasangan senilai Rp. 100.000,- maka MCI memberikan bonus tambahan senilai Rp. 50.000,-.⁶⁹



Gambar1.6 Ilustrasi Bonus Cycle

Perusahaan dalam hal ini selaku pelaku yang melakukan *ju'alah* dengan para member/ agen/ mitra untuk memasarkan, mendistribusikan dan menjual produknya. Kemudian para member/ agen/ mitra mendapatkan reward atas usaha yang telah dilaksanakan dan sesuai target maka akan bisa diserah terimakan. Selanjutnya para member/ agen/ mitra melakukan jual beli (*bai'*) barang / produk perusahaan dengan calon member atau non member, namun jika member / mitra yang menunggu barang produk dari upline di atasnya maka menjadi akadnya *wakalah* yang mewakilkan upline barang produk dari perusahaan.

Dari akad semua diatas dilakukan secara suka rela dan sesuai rukun dan syarat yang telah ditetapkan dalam fatwa dsn MUI. Sebuah perusahaan

⁶⁹ Brosur Produk MCI

baik dibidang barang atau jasa sangat memerlukan pemasaran untuk meningkatkan hasil perusahaan yang maksimal dan terciptanya suatu keberhasilan dalam mendapatkan keuntungan yang sempurna, oleh karena itu pada perusahaan MCI menggunakan beberapa akad guna menyelaraskan kepada prinsip syariah dengan akad sebagai berikut, Dalam penerapan fatwa dsn MUI No.110/DSN-MUI/IX/2017 tentang jual beli antara penjual dan pembeli yang mengakibatkan berpindahnya kepemilikan objek yang dipertukarkan yang mana dalam bisnis PLB ini antara perusahaan dan member mempunyai hubungan yang erat sebagai pelaku mitra usaha yang seharusnya memhami alur rukun syaratnya agar faham dalam menjalani bisnis yang telah ditentukan oleh dsn MUI.

Dalam hal proses transaksinya disini penulis mengkroscek praktek yang dilakukan oleh para pihak dalam menjalankan bisnis tersebut, dalam hal akad ada penjual dan pembeli yang sudah sesuai dan yang sama-sama memiliki wilayah perusahaan MCI sebagai penjual dan member/ calon member sebagai pembeli dengan syarat-syarat yang telah disebutkan diatas cara pendaftarannya agar dapat bergabung yang semuanya harus ada akadnya agar saling mengetahui kedudukan para pihak dalam melakukan transaksi jual beli atau melakukan bisnis dengan sistem PLB. Harga yang diberikan sudah ditetapkan oleh perusahaan dan diketahui para pihak supaya dapat melihat harga yang akan ditawarkan dan bisa dapat

diperjualbelikan serta dapat memilih berbagai manfaat produk yang ditawarkan.⁷⁰

Dalam fatwa dsn MUI No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang akad *wakalah bil ujah* pada asuransi syari'ah dan reasuransi syari'ah kedudukan antara para pihak disini member/ agen/ mitra sebagai wakil yang bersifat amanah yang harus dijalankan setiap *upline* agar barang sampai ke calon member.⁷¹Pernyataan ijab dan qabul terdapat pada awal pendaftaran dengan pernyataan calon member/ member sebagai wakil dari perusahaan untuk menjual produk ke calon member yang telah bergabung dengan harus saling mengetahui syarat rukun wakalah yang dilaksanakan. Wakil (member) dari perusahaan harus menjaga amanah dari muwakkil (perusahaan) untuk menjalankan tugas sebagai wakil yaitu menjual produk atau wakil dari perusahaan untuk menyerahkan *Repeat Order* (member lama) atau *First Order* (member baru), dan harus diketahui dengan jelas hal hal yang telah diwakilkan dan tidak bertentangan dengan syariat. Dalam hal tersebut penulis telah menjabarkan apa yang diterapkan dalam bisnis ini telah sesuai dengan fatwa dsn MUI.

Dalam fatwa dsn MUI No: 62/DSNMUI/XII/2007 tentang Ju'alah. Perusahaan sebagai pelaku yang mengadakan ju'alah bagi para member yang bergabung dalam rangkaian janji bahwa pihak ja'il (perusahaan) berjanji dan berkomitmen akan memberi (*reward / 'iwadh/ ju'l*) tertentu atas pencapaian hasil yang telah dilaksanakan oleh para member agar

⁷⁰ Miskha, Hasil wawancara, Pattedong, 05 November 2022

⁷¹ Fatwa DSN MUI No.75/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

mendapatkan hal tersebut dengan kerja keras yang telah dia peroleh. Pihak *ja'il* (perusahaan) wajib memberikn imbalan jika pihak maj'ul lah (member) dapat melaksanakan tugasnya dalam pencapaian hasil pekerjaan (*natijah*) dalam mempromosikan dan dapat menjual produk perusahaan. Pada objek *Ju'alah* berupa suatu pekerjaan denagan mempromosikan dan menjual barang yang mana semua itu telah disebutkan bahwa barang yang dijual real adanya barang perusahaan.

Dalam bisnis MCI yang menerapkan sistem penjualan langsung bejenjang ada istilah "*reward*". Sebagai contoh, untuk mendapatkan reward 50 juta Tunai, dengan cara mempromosikan dan menjualkan barang produk dan jika telah mencapai hasil maka akan mendapatkan reward yang telah ditentukan oleh perusahaan missal dengan point 500 kanan 500 kiri maka tinggal meneruskan sebelumnya ke tingkat 500 point (kanan,kiri) agar mendapat reward senilai Rp.50 jt demikian seterusnya, jadi tidak diakumulasikan maka poinnya tidak hangus tetapi tetap meneruskan pointnya, dan diketahui bersama besaran bonus yang didapatkan member.

Akad ini telah sesuai fatwa DSN-MUI karena adanya kerja keras dalam merekrut member jadi jika upline tidak bekerja ya tidak dapat dan dapat dipastikan bahwa bisnis dengan sistem PLB, suatu bisnis yang membutuhkan tekad kuat dalam menjalankan bisnis sama halnya jual beli tidak semuanya untung tapi ada ruginya dengan demikian bisnis dengan sistem PLB, tidak menjajikan seseorang kaya dengan cara instan namun

adanya kerja keras agar dapat mendapatkan keuntungan dan target-target yang ingin dicapai.

REWARD TRIP LUAR NEGERI
Lebih dari 10.000 distributor MCI setiap tahun menikmati reward trip ke luar negeri secara GRATIS.

REWARD 50 JUTA TUNAI
Bonus Reward 50 juta rupiah adalah reward yang didapatkan khusus untuk member yang join ID Wow +, Heboh, dan Heboh + yang mengakumulasi 1000 point di sebelah kiri dan 1000 point di sebelah kanan.
Akumulasi tanpa batas waktu.

REWARD 500 JUTA TUNAI
Bonus Reward 500 juta rupiah adalah reward yang didapatkan saat terjadi 5000 point di sebelah kiri dan 5000 point di sebelah kanan.
Akumulasi tanpa batas waktu.

BONUS DIBAYAR 3x SEHARI

Gambar1.7. Reward MCI

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan dan analisis tentang tinjauan fiqh muamalah terhadap sistem penjualan langsung berjenjang (PLB) Millionaire Club Indonesia, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem penjualan langsung berjenjang pada bisnis MCI sama seperti MLM pada umumnya, hanya saja ada beberapa perbedaan yang cukup mencolok dalam sistem bisnis yang dijalankan jika dibandingkan dengan pemahaman umum tentang MLM. Pasalnya dalam bisnis MCI, manajemen mengklaim akan memberikan bonus yang seadil-adilnya. Oleh karenanya dalam sistem PLB MCI ini tidak ada istilah bahwa *upline* lah yang banyak meraup keuntungan dari para *downline*-nya. Manajemen MCI akan memberikan beragam bonus bagi para anggota, terutama untuk mereka yang aktif dalam melakukan penjualan.
2. Tinjauan Fiqh Muamalah terhadap Sistem Penjualan langsung Berjenjang pada bisnis MCI sudah memenuhi syarat dan sesuai dengan kaidah muamalah, karena pada dasarnya sistem MLM adalah muamalah atau buyu' dan pada prinsipnya itu boleh (mubah) selagi tidak ada unsur riba, gharar, dharar dan jalalah. Dan ketentuan tentang haram atau halalnya praktik MLM telah didasarkan dalam al-Qur'an, al-hadist

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan peneliti menarik kesimpulan bahwa sistem PLB dari bisnis MCI telah sesuai dengan kaidah-kaidah dalam fiqh muamalah.

B. Saran

Dari uraian dan kesimpulan diatas maka peneliti perlu memberikan saran :

1. Kepada pihak MCI untuk selalu memberikan edukasi yang dapat membuka wawasan masyarakat serta pengguna produk MCI tidak hanya dari segi financial tetapi juga dari segi manfaat. Harga boleh tinggi tapi kualitas produk harus menjanjikan. Sehingga konsumen tidak akan merasa rugi dengan harga yang ditetapkan, maka harus disertai dengan alasan mengapa harga yang ditetapkan cukup wajar dikarenakan ongkos produksinya yang tinggi serta kualitas dan manfaat produk yang diberikan tidak bisa tertandingi dari produk lain.
2. Untuk seluruh distributor dan member MCI tetap mempertahankan konsistensinya dalam menjalankan bisnisnya dan tidak terlalu bergantung pada keuntungan semata, tetapi juga harus tetap mempertahankan kualitas produk dan dalam transaksinya selalu menerapkan prinsip-prinsip syariah dan hindari riba, karena bisnis MCI ini sudah memiliki legalitas hukum dan sudah bersertifikat syariah.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Abu Bakar, Muhammad. *Fiqih Islam*. Surabaya: Karya Abditama, 1995.
- Al Qaradhawi, Yusuf. *7 Kaidah Utama Fikih Muamala*. Bandung: Mizan Pustaka, 2006.
- Al-Jaziri, Abdurrahman. *Fiqih Muamalat*. Bogor: Kencana, 2003.
- Arikunto, Suhasini. *prosedur penelitian*. Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2002.
- Boni, Supriadi Yosup. *Apa Salah MLM?* Jakarta Timur: Pustaka Al-Kausar, 2017.
- Cloither, Peter J. *Meraup Uang dengan Multilevel Marketing: Pedoman Praktis Menuju Networki Selling yang Sukses*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1994.
- Djafkar, Muhammad. *Agama Etika dan Ekonomi*. Malang: UIN-Malang, 2007.
- Efendi, M. Zein Satria. *Ushul fiqh*. Jakarta: Kencana, 2008
- Fikri, Ali. *Pengantar Fiqih Muamalat*. Jakarta: Bulan Bintang, 1974.
- Fordebi, and Adesy. *Ekonomi dan Bisnis Islam Seni konsep dan aplikasi ekonomi dan Bisnis Islam*. Depok: PT. RajaGrafindo, 2019.
- Hajar, Ibnu. *Al-'asqalani, Bulughul Masam*. Jakarta: Pustaka As-sunnah, 2009.
- Hanafi, Ahmad. *Pengantar dan Sejarah Hukum Islam*. Jakarta: Teraju Mizan, 1995.
- Karim, Helmi. *Fiqih Muamalah*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2002.
- Kuswara. *Mengenal MLM Syariah dari Halal HARAM , Kiat Berwirausaha sampai Dengan Mengelolanya*. Depok: Qultum Media, 2005.
- Mardani. *Fiqih Ekonomi Syariah, Fiqih Muamalah*. Jakarta: Pranademedia Group, 2019.
- Namawi, Ismail. *Fiqih Muamalah Klasik dan Kontemporer*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2012.
- Noor, Juliansa. *Metode Penelitian Skripsi, Tesis dan Karya Ilmiah*. Jakarta: Jakarta, 2017.
- Nurhayati, Sri. *Akuntansi Syariah*. Jakarta: Salemba empat, 2004

- Rasjid, Sulaiman. *Fiqih Islam*. Bandung: Sinar Baru Algensindo, 2019.
- Rukin, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Cet:1, Sulawesi Selatan, Yayasan Ahmar Cendekia Indonesia, 2019.
- Sabiq, Syaid. *Fiqih As-Sunnah*. Bandung: PT. Alma'arif, 1987.
- Sarosa, Sumiaji. *Penelitian Kualitatif Dasar-dasar*. Jakarta: PT. Indeks, 2012.
- sugiyono. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta cv, 2014.
- Suharsaputra. *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan tindakan*. Bandung: Rafika Aditama, 2012.
- Syafei, Rahmat. *Fiqih Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia, 2000.
- Syamsuddin. *Fiqih Muamalah*. Yogyakarta: Persada, 2011. Tanzeh, Ahmad. *Metodologi Penelitian Praktis*. Yogyakarta: Teras, 2011.
- Uhendi, Hendi. *Fiqih Muamalah*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008.
- Utomo, Setiawan Budi. *Fiqih JAWaban Tentang Masalah kontemporer*. Jakarta: Gema Insani Press, 2003.
- Zainuddin, and Jamhari Muhammad. *Al-Islami 2 Muamalah dan Akhlak*. Bandung: Cv. Pustaka Setia, 1999.
- Zein, Satria Efendi M. *Ushul Fiqh*. Jakarta: Kencana, 2008.

Skripsi

- Hasmawati. "Sistem Multi Level Marketing Pada Agen Travel Umrah Di PT. Kamndre Jaya Prima Bajo Perspektif Hukum Islam", Skripsi, (IAIN Palopo, 2020).
- Muhammad Ibnu Mahaka. "Tinjauan Fatwa Dsn Mui No.75 Tahun 2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Praktik Bisnis Multi Level Marketing Pt. Cni Cabang Ponorogo", Skripsi, (Iain Ponorogo 2020).
- Nur Aini, " Multi Level Marketing (MLM) Dalam Perspektif Syariah, Skripsi, (IAIN Syeikh Nurjati, 2021).
- Riska Almarosa Fioni, "Sistem Bisnis Multi Level Marketing Ditinjau Menurut Hukum Islam", Skripsi, (UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, 2019).

Shofarastuti, Latifah. "Tinjauan Hukum Islam terhadap Praktik MLM Syariah Halal Network Internasional PT. Herba Penawar Al Wahida Inonesia Cilacap." (IAIN Purwokerto, 2019).

Supirman. "Sistem Bisnis Multilevel Marketing Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Pada PT. Bandung Eco Sinergi Teknplogi Cabang Jambi", Skripsi, (UIN Jambi, 2021).

Zainuddin, M. "Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Di Multi Level Marketing Syariah." (IAIN Syek Nurjati, 2018).

Jurnal

Abida Titin Masruroh, *Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Penerapan Akad Dalam Pegadaian Syariah: Jurnal Ilmu syariah*, Vol.01, No. 1-16, 2021.

Agus Marimin, Abdul Haris Romdhoni, dan Tira Nur Fitria, *Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam: Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol.02, No. 2, Juli , 2016 .

Akhmad Firdaus Rostyanta, Muhammad Nafik Hadi, *Implementasi PLBS pada Finansial Teknologi Paytren: Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan terapan*, Vol.10, No. 1966-1983, 2019.

Andrew Hutagalung, Keizerina Devi, Dedi Haianto, *Tanggung Jawab Produsen Terhadap Kerugian Atas Produk yang dijual Melalui Sistem penjualan langsung (Direct Selling)Secara MLM : Jurnal Konsep Ilmu Hukum* 2, Vol. 01, No. 219-229, 2022.

Anis Tyas Kuncoro, *Konsep Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Ekonomi Syari'ah*, Unissula: Jurnal Konsep Bisnis Multi Level Marketing, Vol. 45 No. 119 2009.

Firman Wahyudi, *Multi Level Marketing Dalam Kajian Fiqh Muamalah*, Vol. 13, No. 2, Juli-Desember, 2014.

Siti solihah, *Pengaturan Kompensasi Penjualan Langsung Berjenjang Syariah di Indonesia: Jurnal Syariah*, Vol 02, No. 167-183, 2021.

Uyuuunul Husniyyah, *Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Akad Jual Beli Online pada Layanan GO-Mart: Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 02, No. 105-122, 2022.

Website

<https://dsnmu.or.id/kategori/fatwa/>

<http://muamalah-10.blogspot.co.id/2012/01/makalah-fiqh-muamalah-wakalah>
(diakses Oktober Rabu, 2016).

<https://islam.nu.or.id/ekonomi-syariah/bisnis-millionaire-club-indonesia-mci-apakah-money-game-qeTsD>

Mekarisce, Arnild Augina. *Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data Pada Penelitian Kualitatif Dibidang Kesehatan Masyarakat*. Agustus 2020.
<https://jim.upnvj.ac.id/index.php/home/article>.

MUI (Majelis ulama indoneseia), *draft fatwa MUI syaria No. 75/DSN-MUI?VII?2009*. n.d. www.mui.or.id. (accessed January 13, 2013).

Prof. Dr. H. Mudjia Raharjo, M. Si. *Triangulasi Dalam Penelitian Kualitatif*. n.d.
<https://www.uin-malang.ac.id/r/101001/triangulasi-dalampenelitian-kualitatif.html> (accessed Oktober 15, 2010).

**L
A
M
P
I
R
A
N**

TRANSKIP WAWANCARA DENGAN DISTRIBUTOR/STOCKIST MCI PATTEDONG

Daftar Pertanyaan

1. Sejak kapan Miska bergabung dalam bisnis MCI?
2. Apa syarat atau ketentuan yang harus dipenuhi untuk menjadi anggota atau member MCI ?
3. Ketika seseorang ingin bergabung dalam bisnis ini, mereka harus melakukan pembelian produk atau tidak. Jika harus, produk apa yang dibeli?
4. Apa hak dan kewajiban dari para Agen atau member MCI?
5. Keuntungan-keuntungan apa saja yang bisa diperoleh ketika bergabung dalam bisnis MCI?
6. Bagaimana sistem transaksi MCI?
7. Apa yang dilakukan para Downline agar memperoleh bonus ?
8. Bagaimana jika ada Downline tidak pernah melakukan pembelian atau penjualan?
9. Bagaimana pendapat Miska mengenai asumsi-asumsi masyarakat tentang MLM bahwa yang memperoleh keuntungan yang lebih besar adalah orang yang berada di level atas kita atau Upline yang pertama melakukan perekrutan member baru dalam jaringannya?
10. Kenapa harus join MCI?
11. Apakah MCI sudah memiliki legalitas yang jelas?

TRANSKIP WAWANCARA DENGAN DOWNLINE IBU MISKHA

Daftar Pertanyaan

1. Kenapa memilih bergabung dengan MCI daripada MLM yang lain?
2. Bagaimana prosedur yang dilalui untuk dapat bergabung dengan MCI?
3. Apa saja persyaratan yang dibutuhkan untuk bisa bergabung?
4. Apa yang membuat ibu tertarik untuk join di MLM MCI ini?
5. Mengapa ibu yakin bahwa MCI ini tidak melakukan praktik yang mengandung unsur Riba, dan Gharar atau penipuan?
6. Bagaimana sistem penjualan yang ibu lakukan?
7. Berapa % keuntungan yang ibu dapatkan dai penjualan produk MCI?

DOKUMENTASI WAWANCARA

1. Stokist Resmi MCI Pattedong



(Sabtu, 5 November 2022)

Wawancara dengan Miskha Sabir. **Distributor/Stockis MCI Pattedong**





(Senin, 13 November 2022)

Pertemuan sekaligus demo produk dengan masyarakat dan beberapa

Downline ibu Miskha

2. Alamat Resmi Stokis MCI pattedong



Alamat Stockis MCI Pattedong

3. Setifikat Syariah MCI

SERTIFIKAT SYARIAH

2020



Perusahaan Milionaire Club Indonesia merupakan sebuah
Bisnis Penjualan Langsung yang telah memenuhi Prinsip Syariah.

Sertifikat Syariah MCI

RIWAYAT HIDUP



Fitri . Lahir di Padang Sappa Kecamatan Ponrang Kabupaten Luwu pada tanggal 08 januari 2000. Anak pertama dari 3 bersaudara, anak dari pasangan bapak Nasruddin dan ibu Rosmiati . Peneliti menyelesaikan pendidikan sekolah dasar di SD Islam Datok Sulaiman yang berada di Kelurahan Tompotikka Kecamatan Wara Kota Palopo pada tahun 2012. Kemudian di tahun yang sama peneliti melanjutkan pendidikan di Smp Negeri 3 Kota Palopo dan selesai pada tahun 2015. Kemudian melanjutkan pendidikan di SMK Negeri 1 Palopo dan selesai pada tahun 2018. Pada tahun 2018 peneliti melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi di Institut Agama Islam Negeri Palopo dan bergabung sebagai mahasiswa Fakultas Syariah mengambil program studi Hukum Ekonomi Syariah. Atas kehendak Allah dan berkat doa mustajab dari orang tua penulis akhirnya bisa menyelesaikan pendidikan di perguruan tinggi ini dan mampu menyelesaikan karya tulis ilmiah (skripsi) sebagai salah satu syarat mendapat gelar sarjana pendidikan dengan judul “Tinjauan Fiqih Muamalah Terhadap sistem Penjualan Langsung Berjenjang (PLB) Millionaire Club Indonesia Di Pattedong