

**ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP SISTEM PEMBERIAN
BONUS MLM (*MULTI LEVEL MARKETING*) PADA BISNIS
NU AMOOREA
(Studi Kasus Pada PT. Duta Elok Persada)**

SKRIPSI

**Oleh:
Husnia
NIM. C02214008**



**Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya
Fakultas Syariah Dan Hukum
Jurusan Hukum Perdata Islam
Prodi Hukum Ekonomi Syariah
Surabaya
2019**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Husnia
NIM : C02214008
Fakultas/Jurusan/Prodi : Syaria'ah dan Hukum/ Hukum Perdata Islam/
Hukum Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Hukum Islam Terhadap Sistem Pemberian
Bonus MLM (*Multi Level Marketing*) Pada Bisnis
Nu Amoorca "Studi Kasus Pada PT. Duta Elok
Persada"

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri,
kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Surabaya, 28 Januari 2019

Saya yang menyatakan



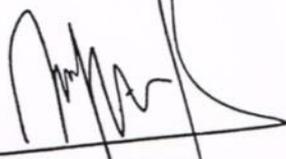
Husnia

NIM. C02214008

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis Husnia NIM. C02214008 ini telah diperiksa dan disetujui untuk dimunaqasahkan.

Surabaya, 29 Januari 2019
Pembimbing,



Sri Wigati, MEI

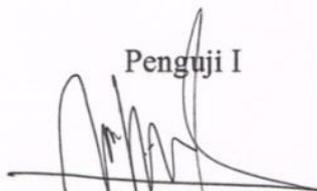
NIP:197302212009122001

PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Husnia NIM. C02214008 ini telah dipertahankan di depan sidang Majelis Munaqasah Skripsi Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sunan Ampel Surabaya pada hari Kamis, tanggal 7 Februari 2019, dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana strata satu dalam Hukum Ekonomi Syariah.

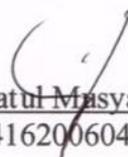
Majelis Munaqasah Skripsi :

Penguji I



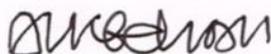
Sri Wigati, M.EI
NIP: 197302212009122001

Penguji II,



Dr. Nur Lailatul Masyafa'ah., Lc, M.Ag
NIP: 197904162006042002

Penguji III,



A. Mufti Khazin, M.HI
NIP: 197303132009011004

Penguji IV,



Moh. Faizur Rohman, M.HI
NIP: 201603310

Surabaya, 07 Februari 2019
Mengesahkan,
Fakultas Syariah dan Hukum
Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya
Dekan,



Dr. H. Masruhan, M.Ag
NIP: 195904041988031003

bertujuan untuk mempermudah pembahasan. Sistematika pembahasan penulisan penelitian ini tersusun atas lima bab yang masing-masing bab berisi pembahasan sebagai berikut:

Bab pertama berisi pendahuluan yaitu terdiri dari latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, kajian pustaka, tujuan penelitian, kegunaan hasil penelitian, metode penelitian, definisi operasional dan sistematika pembahasan.

Bab kedua, membahas tentang *ju'alah*, yakni membahas tentang pengertian *ju'alah*, dasar hukum *ju'alah*, rukun dan syarat-syarat *ju'alah*, pembatalan akad *ju'alah*, dan pendapat ulama tentang akad *ju'alah*. Kemudian adanya pembahasan tentang ketetapan fatwa DSN MUI mengenai bonus dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), dan pengertian MLM menurut hukum Islam.

Bab ketiga membahas tentang sistem bonus pada bisnis Nu Amoorea. Bab ini terdiri dari tiga bahasan, yaitu: sejarah berdirinya PT. Duta Elok Persada, jenis-jenis produk dari PT. Duta Elok Persada, marketing plan PT. Duta Elok Persada serta jenjang kemitraan.

Bab keempat, bab ini merupakan analisis hukum Islam terhadap sitem pemberian bonus MLM (*Multi Level Marketing*) pada bisnis Nu Amoorea, dalam bab empat ini memiliki dua sub bab, yaitu pertama: analisis hukum Islam tentang *ju'alah terhadap* sistem pemberian bonus MLM pada bisnis Nu Amoorea, dan kedua: analisis fatwa DSN-MUI No.75 tahun 2009 terhadap sistem pemberian bonus MLM (*Multi Level Marketing*) pada bisnis Nu Amoorea.

suatu kelompok distributor yang bebas untuk mengajak orang lain lagi sampai level yang tiada batas. Inilah salah satu perbedaan *Multi Level Marketing* dengan pendistribusian secara konvensional yang bersifat *single level*. Pada pendistribusian konvensional, seorang distributor mengajak beberapa orang bergabung ke dalam kelompoknya menjadi penjual atau sales atau disebut juga dengan “wiraniaga”. Pada system *single level*, para distributor tersebut meskipun mengajak temannya, hanya sekedar pemberi referensi yang secara organisasi tidak di bawah koordinasinya melainkan terlepas. Mereka tingkatannya sejajar sama-sama sebagai distributor.

Dalam MLM terdapat unsur jasa. Hal tersebut bisa kita lihat dengan adanya seorang distributor yang menjualkan barang atau produk yang bukan miliknya sendiri dan ia mendapatkan upah dari presentase harga barang yang di jual tersebut. Selain itu, jika ia dapat menjual barang tersebut sesuai dengan target yang sudah ditetapkan, maka ia akan mendapatkan bonus yang ditetapkan perusahaan.

3. MLM menurut hukum Islam

Dalam Hukum Islam, system MLM ini dapat dikategorikan pembahasan fiKih muamalah dalam kitab *al-Buyu'* mengenai perdagangan atau jual beli. Oleh karena itu, dasar hukum yang bisa dijadikan panduan bagi seluruh umat Islam terhadap bisnis MLM ini antara lain yakni konsep jual beli, serta tolong menolong, dan kerjasama (mengenai perdagangan ataupun jual beli). Oleh karena itu, dasar hukum

target penjualan barang atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.

- g. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan atau penjualan barang atau jasa.
- h. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *'ighra* (memberikan iming-iming atau janji-janji manis yang berlebihan).
- i. Tidak ada eksploitasi atau ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota yang berikutnya.
- j. System perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti; syirik, kultus, maksiat dan lain-lain.
- k. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.
- l. Tidak melakukan kegiatan *money game* (perjudian murni yang tidak ada produk apapun dalam bentuk barang ataupun jasa).

berjalan dalam bentuk grafik. Disebelah kanan grafik, informasi member yang berisi:

- 1) Paket pendaftaran yang anda pilih saat anda mendaftar menjadi member DEP.
- 2) Kode PM (Pin Member) yang digunakan untuk mendaftarkan titik Utama anda. Anda dapat mendaftarkan lebih dari 1 titik (max 10 titik) sesuai dengan paket yang telah anda beli. Untuk mendaftarkan titik anda yang ke dua dan seterusnya silahkan menggunakan kode PM yang sama dengan titik utama anda.
- 3) Sisa Titik Pendaftaran adalah informasi jumlah titik yang masih dapat anda daftarkan. Jika anda membeli paket dengan 10 titik dan anda telah mendaftarkan 4 titik atas nama anda sendiri, maka jumlah sisa titik pendaftaran adalah 6.
- 4) Total sponsor adalah total jumlah total member yang anda sponsori langsung.
- 5) Tanggal Tupu bulan ini adalah tanggal anda Tutup Point pada bulan berjalan. Jika anda belanja ulang pada tanggal 1 Juli 2015 dan 5 Juli 2015, maka tanggal Tupu bulan ini tercatat pada tanggal 1 Juli 2015.
- 6) Total akumulasi Personal PV adalah jumlah PV pribadi anda sejak anda terdaftar pertama kali.
- 7) Total group PV Bulan Berjalan adalah jumlah PV Group anda pada bulan berjalan.

- d) Calon member harus merupakan nama perorangan, bukan nama perusahaan, badan usaha ataupun organisasi.
 - e) Seorang member hanya boleh mempunyai satu nomor keanggotaan.
- 2) Penjualan dan Pemasaran Produk
- a) Member dapat memperoleh semua perangkat usaha secara langsung yang dibuat PT. Duta Elok Persada melalui *uplin*nya masing-masing dalam satu garis sponsorisasi.
 - b) Member tidak diperkenankan melakukan pembelian atau penjualan dari member lain yang memiliki garis sponsorisasi berbeda.
 - c) Member dilarang menyatakan bahwa ia maupun member lainnya mempunyai suatu daerah penjualan secara monopoli atau wilayah penjualan eksklusif dalam hubungannya dengan Rencana Pengembangan Usaha PT. Duta Elok Persada.
 - d) Member dilarang menjual produk-produk PT. Duta Elok Persada dengan harga yang lebih tinggi atau lebih rendah dari harga yang telah ditentukan.
 - e) Member dilarang mengubah isi/kemasan, merobek, mengganti maupun menambah keterangan apapun pada label produk/ brosur, literatur/ alat bantu penjualan lainnya, yang dikeluarkan oleh PT. Duta Elok Persada.
 - f) Member tidak diperkenankan memberikan pernyataan yang benar dan tepat mengenai harga, kualitas, isi, pemakaian, hasil/ keuntungan produk, serta jaminan kepuasan pelanggan.

para member agar bisa melakukan penjualan produk dan merekrut member baru lainnya. Untuk bonus PSB (*Personal Sales Bonus*), NBB (*Network Balance Bonus*), dan NLB (*Network Leadership Bonus*) bisa di dapat jika kita sebagai *upline* juga melakukan tutup point atau pembelian, dan untuk bonus NDB (*Network Development Bonus*) bisa di dapat tanpa melakukan tutup point maupun pembelian pribadi. Jadi bonus tersebut di dapat dari hasil pembelian *downline* yang telah di rekrut. Untuk bonus PSB (*Personal Sales Bonus*) di dapatkan secara bulanan, untuk bonus NDB, NBB serta NLB bisa di dapatkan secara harian.

Network Development Bonus (NDB) adalah bonus sebesar 20% dari pembelian *downline* yang kita rekrut. Bonus ini dibayar harian di mana bonus akan cair keesokan harinya setelah point di input di ID yang bersangkutan. Bonus ini merupakan *passive income* diantara bonus yang lainnya. Dimana bonus tersebut meski *upline* tidak melakukan pembelian dan tutup point maka si *upline* tetap mendapat bonus dari hasil pembelian *downlinenya* sebesar 20%, dan bonus ini bisa di dapat jika kita sudah di level *gold*, bisa di transfer langsung keesokan harinya di rekening kita dengan minimum pentransferan Rp 55.000 (lima puluh lima ribu rupiah).

Ilustrasinya yakni sebagai berikut:

Jika kita mempunyai 3 *downline* yang masing-masing belanja 100 PV dalam sehari, NDB kita berarti:

ada kandungan babi, khamr dan sejenisnya, selain itu berkhasiat untuk kecantikan dan perawatan wajah.

4. Tidak ada kenaikan harga atau biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas atau manfaat yang diperoleh.

Untuk produk Nu Amoorea harga memang terbilang cukup mahal karena disini produk impor yang merek dan kualitasnya sudah dikenal luas oleh masyarakat tetapi khasiat beserta harganya seimbang jadi tidak merugikan konsumen.

5. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota, baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja yang nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS atau MLM Syariah tersebut.

Di PT Duta Elok Persada ada banyak sekali bonus, keuntungan serta *reward-reward* yang ditawarkan. Profit di dapat langsung dari volume penjualan para member, sementara *performance Discount* di dapat dengan adanya jumlah poin yang di kumpulkan para member beserta *downline-downlinenya* dan tingkatan level yang dicapai member tersebut.

6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.

dikarenakan ada yang sibuk dengan pekerjaannya sendiri atau hal yang lainnya.

12. Tidak melakukan kegiatan *money game* (perjudian murni yang tidak ada produk apapun dalam bentuk barang ataupun jasa).

PT. Duta Elok Persada menerapkan sistem penjualan langsung dan berjenjang dengan penjualan adanya barang ataupun jasa yang diperjualbelikan, akan tetapi sistem bonus NDB masih berpeluang untuk menjadi pendapatan yang pasif.

Berdasarkan analisis di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa bonus NDB (*Network Development Bonus*) pada bisnis Nu Amoorea diberikan kepada para member yang *downlinenya* berhasil melakukan penjualan produk. Ketika *downline* yang direkrut berhasil melakukan penjualan produk, jadi secara otomatis *upline* akan memperoleh hasil dari kerja *downline*. Jika di bonus NDB *downline* tidak bekerja/ melakukan pembelanjaan, maka *upline* juga tidak mendapatkan upah. Sistem pemberian bonus NDB dalam hal ini telah terjadi ketidakadilan dan eksploitasi, dikarenakan *downline* yang bekerja dan *upline* akan mendapatkan upah.

Seorang member tidak bekerja tetap mendapatkan pendapatan dari bawahannya. Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan, para *downline* telah rela apabila *uplinenya* memperoleh bonus tersebut, karena *upline* juga telah membantu memberikan arahan kepada *downline* dalam melakukan pembelanjaan produk. Dalam hal ini tidak ada salah satu pihak yang merasa dirugikan, karena masing-masing member sudah mendapatkan

hak yang sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang diberikan oleh perusahaan. Bonus tersebut murni dari perusahaan, yakni sebesar 20% dari total pembelanjaan *downline* dan bukan diambil dari pendapatan *downline* yang melakukan pembelanjaan, *downline* tetap mendapatkan bonus pembelanjaan pribadi sesuai dengan akumulasi pembelanjaannya.

Praktik pemberian bonus MLM pada bisnis Nu Amoorea terdapat satu point yang tidak sesuai dengan ketentuan fatwa DSN-MUI No 75 tahun 2009 yakni di nomor 7 tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan atau penjualan barang atau jasa. Bonus NDB tersebut tidak diberikan atas kerja *downline* jika *downline* berhasil melakukan pembelanjaan produk. Dengan sistem tersebut akan memberikan peluang untuk para *upline* mendapatkan pendapatan yang pasif, meskipun bonus yang diberikan tidak mengurangi pendapatan *downline* dan telah terjadi *passive income* karena *upline* yang tidak melakukan penjualan tetap mendapat bonus jika *downline* yang direkrut melakukan penjualan.

downline yang direkrut melakukan penjualan. Meski demikian Bonus tersebut murni dari perusahaan, yakni sebesar 20% dari total pembelanjaan *downline* dan bukan diambil dari pendapatan *downline* yang melakukan pembelanjaan, *downline* tetap mendapatkan bonus pembelanjaan pribadi sesuai dengan akumulasi pembelanjaannya. Jadi tidak ada unsur ketidakadilan dan eksploitasi yang dilakukan para distributor.

B. Saran

1. Kepada masyarakat harus selektif dan jeli dalam memilih bisnis MLM dengan cara mempelajari praktik sistem bonus tersebut di dalamnya sehingga dapat menyimpulkan sendiri baik buruknya bisnis MLM tersebut dari kacamata agama.
2. Adanya koridor Islam yang mengatur umat dalam menjalankan perekonomian maka dari itu diharapkan bagi setiap perusahaan MLM untuk mematuhi dan menerapkan sebagaimana yang telah diatur dalam fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 dan juga mengoprasikan perusahaan MLM sebagaimana Islam mengatur tentang perekonomian yang sebenarnya.

- Narbuko, Chalid dan Abu Achmadi. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara, 1997.
- Nazir, Habib, dkk. *Ensiklopedia Ekonomi dan Perbankan Syariah*, cet 1. Jakarta: Gema Insani, 2011.
- Purnamasari, Yenny. “Pengaruh Multi Level Marketing Terhadap produktivitas kerja dan jiwa kewirausahaan”, *Jurnal Ilmiah*, 2014.
- Rianse, Usman. *Metodelogi Penelitian Sosial Ekonomi*. Bandung: Alfabeta, 2008.
- Rozalinda. *Fikih Ekonomi Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016.
- Rusyd, Ibnu. *Bidayatul Mujtahid*, jilid 3 (terj. Imam Ghazali Said). Jakarta: Pustaka Amani, 2007.
- Sabiq, Sayyid. *Fiqh as-Sunnah*, juz 3, Libanon: Darul Fikri, 1983.
- Santoso, Benny. *All About MLM -memahami lebih jauh MLM dan pernak-perniknya*. Yogyakarta: ANDI, 2003.
- Sjahdeini, Sutan Remy. *Perbankan Syariah produk-produk dan aspek-aspek hukumnya* Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2014.
- Suharsaputra, Uhar. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Tindakan* Bandung: PT. Refika Aditama, 2012.
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Rajawali Pers, 2014.
- Staterkit PT. Duta Elok Persada.
- Sugiyono. *Memahami Penelitian Kulitatif*. Bandung: Alfabeta, 2012.
- Tanzeh, Ahmad. *Metodologi Penelitian Praktis*. Yogyakarta: Teras, 2011.
- Tim Penyusun. *Al-Qur'an dan Tafsirnya Jilid I*. Jakarta: Lentera Abadi, 2010.
- Zainal Abidin, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pemberian Bonus Dalam Perdagangan di Pasar Krian Kabupaten Sidoarjo (Skripsi—UIN Sunan Ampel, Surabaya, 1992).
- Lulu Ainun Nikmah,” Analisis Sadd az-Zari’ah Terhadap Pelarangan *Multi Level Marketing* (MLM) Haji Oleh MUI (Skripsi—UIN Sunan Ampel, Surabaya, 2013).
- Bety Fadilah,” Analisis Fatwa DSN MUI NO.75/DSN MUI/VII/2009 Terhadap Sistem Operasional Bisnis MLM Kangzen Kenko Indonesia di Surabaya (Skripsi—UIN Sunan Ampel, Surabaya, 2015).

