



berkesinambungan. Bonus yang diberikan kepada konsumen berdasarkan usaha yang dilakukan oleh konsumen. Hal tersebut tertuang dalam kode etik perusahaan KK Indonesia dan dalam lembar perhitungan bonus setiap bulan yang dikirimkan kepada konsumen. jika konsumen tidak melakukan kegiatan sponsoring, maka bonus leadership adalah 0, dan apabila tidak melakukan kegiatan pembelian produk maka bonus performance juga akan Rp 0. Selain itu, bonus yang diberikan kepada *upline* sudah dikurangi dengan bonus yang diberikan kepada *downline*. seorang distributor tidak ada jaminan pendapatan,keuntungan dan posisi tidak akan diperoleh bila distributor tidak melakukan kegiatan sponsoring, menjual, dan mendistribukan produk-produk perusahaan. Misalnya yaitu andaikan distributor A mempunyai sebuah grup yang beranggotakan B, C, dan D. A sebagai leader memberikan pelatihan kepada B, C, dan D secara berkesinambungan hingga akhirnya B, C dan D berhasil mencapai target kerja. Dari kenerja yang dilakukan tersebut tentu akan melahirkan bonus. Kemudian bonus total dari grup tersebut akan di bagikan dahulu kepada B, C dan D sesuai usaha yang diperoleh dengan patokan *marketing plan*, setelah itu sisanya baru diberikan kepada A”.

**B. Analisis Fatwa DSN MUI NO: 75/DSN MUI/VII/2009 terhadap Sistem Operasional Multi Level Marketing Kangzen Kenko Indonesia.**

Dalam penelitian skripsi atau tugas akhir ini, penulis menitikberatkan pada analisis operasional bisnis berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI), dengan objek penelitian *Multi Level*

*Marketing* (MLM). Hal tersebut didasarkan pada fakta yang menyebutkan hingga saat ini setidaknya delapan juta penduduk Indonesia telah terlibat aktif dalam industri atau bisnis *Multi Level Marketing* (MLM). Bahkan beberapa pihak memiliki anggapan menganggap remeh keberadaan serta kehalalan produnya. Terlebih lagi perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) yang beroperasi di Indonesia belum secara *massive* menunjukkan adanya sertifikasi halal terhadap produknya maupun sertifikasi *syar'i* terhadap bisnis yang bersangkutan.

Dari adanya pandangan pro dan kontra yang terdapat dimasyarakat mengenai kehadiran bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) ini, maka kemudian *Majelis Ulama Indonesia* (MUI) memberikan jalan keluar dengan menerbitkan fatwa tentang Penjualan Langsung Berbasis Syariah (PLBS) guna menjawab permasalahan yang sedang dihadapi umat muslim di Indonesia.

KK Indonesia merupakan salah satu perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) yang telah beroperasi cukup lama di Indonesia dan telah memiliki jaringan yang sangat luas di Indonesia. Selain itu, produk yang di tawarkan pun sangat beragam, dari produk kesehatan hingga produk kecantikan. Namun, selama ini hal yang belum disadari oleh sebagian besar orang adalah apakah produk yang digunakan tersebut telah memiliki sertifikasi halal. Kemudian apakah operasional bisnis KK Indonesia telah sesuai dengan prinsip syariah. Untuk menjawab beberapa permasalahan serta anggapan tersebut maka penulis kemudian melakukan analisis atau tinjauan syariah terhadap perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) KK Indonesia berdasarkan Fatwa DSN MUI nomor 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

Dalam melakukan analisis atau tinjauan syariah ini, penulis menggunakan 12 poin seperti yang telah tercantum dalam fatwa tersebut. Adapun 12 poin tersebut adalah:

1. Adanya objek transaksi riil yang diperjual belikan berupa barang atau produk jasa.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Crown Star Director Diah Puspitawati:

“KK Indonesia sebagai perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) memiliki sisi pembeda dibandingkan dengan perusahaan MLM. Adapun sisi pembeda yang pertama itu yaitu didapatkan melalui segmentasi atau jenis produk yang dijual. Apabila perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) lainnya hanya berfokus pada satu segmentasi produk, KK Indonesia justru menjadi perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) yang dapat dikategorikan multi segmentasi. Hal tersebut dapat dilihat melalui 5 jenis produk yang selama ini dijual oleh KK Indonesia.” lima jenis produk yang dipasarkan oleh KK Indonesia, sebagaimana dikatakan oleh Diah Puspitawati, yaitu:

- a. Kecantikan;
- b. Kesehatan alami;
- c. Kesehatan umum;
- d. Makanan dan minuman kesehatan;
- e. Perawatan diri dan rumah tangga.

Menurut penulis poin pertama fatwa DSN MUI ini menjadi patokan bagi masyarakat untuk melihat apakah sebuah perusahaan yang mengklaim

menggunakan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) telah memenuhi sistem syariah atau tidak. Sebuah perusahaan yang menggunakan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) haruslah menjual produk atau jasa secara nyata dengan kata lain dalam sebuah akad perjanjian jual beli disebutkan dengan jelas mengenai barang yang akan menjadi objek perjanjian. Pada penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti dalam *Multi Level Marketing* (MLM) KK Indonesia, perusahaan menjual produk yang di bagi menjadi lima kelompok seperti yang telah dijelaskan penulis pada pembahasan sebelumnya. Penjualan produk-produk tersebut merupakan sumber penghasilan utama dari KK Indonesia.

Dengan demikian, syarat pertama yang terdapat pada fatwa DSN MUI, telah terpenuhi oleh KK Indonesia dalam menjalankan bisnisnya dengan melakukan pemasaran terhadap produknya yang terbagi ke dalam lima jenis.

2. Barang atau jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.

Dari hasil penelitian yang telah diketahui bahwa produk KK Indonesia bersifat multi segmen atau dengan kata lain terdiri dari beberapa jenis mulai dari produk kesehatan alami, kesehatan umu, kecantikan, makanan, dan minuman dan lain-lain. Kesemua produk tersebut dipasarkan dengan merujuk pada visi KK Indonesia untuk mendukung tujuan dalam menyehatkan masyarakat. Oleh karena itu, bahan yang digunakan oleh KK Indonesia adalah bahan yang mendapatkan sertifikasi uji POM dan uji halal. Hal tersebut sebagaimana dikatakan oleh Crown Star Director Diah Puspitawati:



mengklaim bahwa semua sertifikat halalnya ada dikantor pusat Jakarta, hendaknya pada setiap cabang dipasang fotocopy dari setifikat tersebut. Tidak perlu memasang label halal disetiap produk dari KK Indonesia. LPOOM MUI juga mengakui sertifikat halal dari Malaysia, karena Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan Majelis Ulama Malaysia memang melakukn kerja sama. Jadi, jika suatu produk telah mendapatkan sertifikasi halal dari Malaysia atau Negara-negara yang bekerja sama dengan Majelis Ulama Indonesia. Maka tidak perlu lagi meminta sertifikasi halal dari Majelis Ulama Indonesia. Kecuali jika sertifikat tersebut berasal dari china, maka perlu mendapatkan sertifikasi lagi dari majelis ulmama indonesa walaupun kedua Negara bekerja sama. Perlu diperhatikan bahwa setiap sertifikasi halal terdapat masa berlaku 2 tahun, maka harus didaftarkan kembali sertifikasi halal tersebut untuk mendapat perpanjangn.

Penulis menilai bahwa tidak semua kemasan dan produk dari *Multi Level Marketing* (MLM) KK Indonesia telah mencantumkan lambang halal. Sebagian besar produk yang diperjual belikan telah memperoleh sertifikasi halal dari LP POM. Di samping sertifikasi halal dari produk yang dipasarkan oleh KK Indonesia. Didapatkan dari Majelis Ulama Indonesia. Juga terdapat produk KK Indonesia yang mendapat sertifikasi halal di Malaysia. Hak tersebut dikarenakan produk KK inonesia bersifat internasional, artinya produk tersebut juga dipasarkan di Negara lain dan tidak hanya Indonesia. Dari hasil pencarian yang penulis lakukan bahwa sertifikasi halal yang

diterbitkan oleh Majelis Ulama Malaysia sebenarnya juga diakui keberadaannya oleh Majelis Ulama Indonesia.

Produk KK Indonesia baru akan dijual ke pasaran setelah mendapatkan surat izin dari BPPOM dan LPPOM MUI. Dapat dikatakan perusahaan tersebut menjual produknya kepada konsumen, setelah diberikan sertifikasi BPPOM maupun Majelis Ulama Indonesia. Hal tersebut dibuktikan pada saat penulis melakukan penelitian lapangan pada kantor KK Indonesia, ada seorang distributor yang akan membeli produk cleansing KK Indonesia, namun untuk produk tersebut KK Indonesia sedang memperpanjang masa aktif sertifikat dari BPPOM dan sertifikat tersebut belum dikeluarkan oleh BPPOM, sehingga kasir pembelian KK Indonesia mengatakan bahwa produk yang di inginkan distributor tersebut belum bisa diambil dikarenakan dalam masa surat perpanjangan produk belum dikeluarkan dari BPPOM. Hal tersebut juga sama terjadi ketika ada seorang member yang hendak membeli supergren food yang masa aktif sertifikasi halalnya sedang dalam masa perpanjangan.

Walaupun pada sebagian kemasan dan produk yang dijual oleh KK Indonesia sering di temui hanya tercantum sertifikasi dari Badan Pengkajian Pangan Obat-obatan dan Kosmetika (BPPOM). Namun, *Multi Level Marketing* (MLM) KK Indonesia selalu berusaha menerangkan kepada para konsumen bahwa setiap produknya telah mempunyai sertifikasi dari majelis ulama Indonesia (MLM) hanya saja tidak di publish atau diterbitkan dan dicantumkan pada setiap produk yang dikeluarkan. Diantara produk KK







3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dhrar*, *dzulm*, maksiat.

Produk yang dijual oleh KK Indonesia telah memiliki standar harga yang ditetapkan oleh KK Indonesia pusat yang berlaku di seluruh kantor cabang KK Indonesia baik untuk harga konsumen maupun harga untuk member. Bahkan, daftar harga ini selalu diperbaharui setiap tahunnya berdasarkan perkembangan yang terjadi dan selalu dicantumkan dalam brosur maupun kode etik yang dimiliki oleh KK Indonesia.

Selain itu, pada setiap produk yang dijual, KK Indonesia selalu berusaha untuk menampilkan informasi baik mengenai kandungan, bahan yang digunakan, proses pembuatan, hingga manfaat. Sebagai contoh produk supergreen food yaitu suplemen makanan dalam bentuk tablet yang padat gizi dan non gizi bermanfaat yang terbentuk dari kombinasi luar biasa antara spesies terbaik Alga *Chorella* dan *spirulina*. Kedua spesies tersebut diketahui sebagai sumber makanan yang kaya protein (60-70%) dan tergolong makanan yang bersifat basa. Manfaat utama produk SGF adalah memaksimalkan produksi energy untuk aktifitas fisik, meningkatkan system imun tubuh, dapat dikonsumsi dalam keadaan sehat maupun sakit, dan memperbaiki regenerasi sel.

*Gharar* yang dimaksud dalam fatwa ini adalah transaksi yang tidak jelas, misalnya pada harga, jenis, spesifikasinya, ukuran dan sebagainya. Pada penelitian, peneliti menemukan *x-banner*, dan kemasan pada produk KK Indonesia terdapat ukuran kemasan, kandungan, bahkan beberapa brosur ada

yang menerangkan penelitian dari beberapa ahli dan manfaat yang diperoleh dari produk tersebut. Selain itu, KK Indonesia juga memberikan daftar harga sebagai acuan yang menerangkan ukuran atau takaran produk beserta harga.

Menurut bapak Abu Azam bahwa: “ kalau sudah dijelaskan takaran dan jenisnya serta informasi lain berarti tidak *gharar*.” Menurut penulis, sebagaimana fakta yang telah didapat melalui hasil penelitian dan juga pendapat ahli, maka dapat disimpulkan bahwa produk KK Indonesia yang dijual tidaklah dapat dikatakan *gharar* karena segala sesuatu yang di syarkan dalam unsur *gharar* tidaklah terpenuhi. Terlebih dalam setiap produk yang dijual KK Indonesia telah berupaya untuk memberikan informasi yang berguna untuk para konsumennya.

Dalam kode etik yang dimiliki oleh KK Indonesia, tepatnya pada bab II tentang Hak, Kewajiban, dan tanggung jawab distributor disebutkan bahwa: “seorang distributor tidak ada jaminan pendapatan,keuntungan dan posisi tidak akan diperoleh bila distributor tidak melakukan kegiatan sponsoring, menjual, dan mendistribukan produk-produk perusahaan.”

Larangan *maysir* yang terdapat dalam fatwa DSN MUI tersebut mengacu pada Al-Qu’an surat Al-Maidah ayat 1 dan 2. *Maysir* adalah sebuah bentuk perjudian dan segala sesuatu yang mengandung unsur peruntungan dan taruhan. Jadi dalam *maysir*, ada pihak yang diuntungkan dan ada pihak yang dirugikan. Bagian *downline* yang diberikan kepada *upline* sebagai bentuk upah secara tidak langsung atas usaha yang diberikan *upline* dalam melakukan pembinaan kepada *downlinenya*.

Menurut bapak Abu Azam bahwa : “ hal tersebut wajar karena jasa ilmu tersebut yang seharusnya tidak ternilai harganya. Dan pahala ilmu yang bermanfaat akan tetap mengalir walaupun orang tersebut sudah meninggal.” Penulis berkesimpulan bahwa pengaturan pemberian bonus atau komisi dipaparkan dalam *marketing plan* yang dijelaskan oleh KK Indonesia. Sehingga tidak terdapat unsur *maysir* seperti yang diisyaratkan dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia. Hal tersebut dapat terlihat bahwa setiap orang yang ingin menjadi hak dan kewajibannya. Hal tersebut bahkan telah terlampir dalam kode etik KK Indonesia. Disisi lain dalam transaksi yang dijalankan penulis juga menyimpulkan bahwa tidak terdapat peruntungan atau pertaruhan yang di dapat tanpa melakukan usaha tertentu yang dilakukan. *Marketing plan* KK Indonesia menampilkan berapa jumlah bonus yang akan dikeluarkan dengan takaran-takaran tertentu. Setiap member yang direkrut juga akan dihitung bonusnya jika member tersebut melakukan pembelian produk KK Indonesia.



Menurut bapak Abu Azam : walaupun hanya melakukan pembinaan, namun hal tersebut usaha dan dasarnya pada ayat 26 Q.S. 10. Cuma dilapangan sering ada penyimpangan yang harus kita luruskan mengenai sistem tersebut.”

Menurut penulis, aturan pemberian bonus yang terdapat dalam *marketing plan* KK Indonesia berdasarkan hasil yang dilakukan oleh distributor tersebut tidak semata-mata datang dengan sendirinya tanpa didukung oleh pembelian produk dan perekrutan serta pembinaan member. Distributor mencari dan membina orang-orang yang direkrut sehingga wajar jika distributor tersebut mendapatkan hasil yang sesuai dengan jerih payahnya. Sama dengan orang yang bekerja di suatu tempat, orang tersebut akan di bayar sesuai dengan jerih payahnya dalam mengerjakan sesuatu.

Selain itu, bonus yang diterima oleh distributor telah dikurangi dan di bagi secara merata kepada distributor-distributor yang disponsorinya. Sehingga bonus yang diberikan pada leader merupakan bentuk upah yang diberikan katena telah membina dan memberikan ilmu yang telah diberikan kepada *downline* nya sehingga hal tersebut wajar dan tidak dzalim. Oleh karena itu, penulis menyimpulkan bahwa pada *Multi Level Marketing* (MLM) KK Indonesia tidak ditemukan adanya unsur *riba* dalam transaksi bonusnya. Sehingga memenuhi salah satu poin pada ketentuan nomor 3.

Dalam hal pendaftaran member, KK Indonesia memberikan 2 paket penawaran disertai dengan penjelasan baik untuk member dan untuk distributor. Penawaran yang diberikan untuk member hanya diperuntukkan bagi pemakai produk saja tanpa melakukan perekrutan orang lain untuk

menjadi member baru. Sehingga orang yang memilih menggunakan paket member hanya akan mendapatkan harga khusus bagi member yang tentunya berbeda 15%-20% dari harga konsumen tanpa disertai bonus dari hasil pembelian. Selanjutnya adalah paket distributor.

Dalam paket distributor barulah seseorang diperbolehkan untuk melakukan perekrutan orang. Namun, kegiatan perekrutan member tersebut tidaklah harus dilakukan karena dalam jenis paket ini, distributor tidak masalah apabila tidak merekrut pihak lain. Distributor tersebut akan tetap mendapatkan bonus namun hanya diperhitungkan dari pembelian produk yang dikalkulasikan melalui PV. PV tersebut pada nantinya akan diakumulasikan hingga mencapai jumlah tertentu sehingga dapat ditukarkan dengan produk sesuai ketentuan dan apabila tidak ditukarkan dalam jangka waktu 1 tahun, maka PV tersebut akan menjadi hangus atau tidak dapat ditransaksikan. Selain itu, sesuai dengan apa yang tercantum dalam kode etik perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) KK Indonesia, tidak terdapat kewajiban dan keharusan seorang distributor untuk merekrut orang. Namun jika dalam 6 bulan distributor tidak aktif dalam melakukan kegiatan pembelian (shopping) atau sponsoring maka sebagai konsekuensinya pihak KK Indonesia tidak akan mengirimkan segala informasi kepada member tersebut. Hal tersebut kembali ditegaskan oleh Crow Star Director Diah Puspitawati : “ KK Indonesia bukan Multi Level Marketing yang menggunakan parameter atau tolak ukur dalam menilai kinerja setiap anggota atau distributornya dari seberapa banyak merekrut member baru. Semakin banyak merekrut member baru tidak akan





*Multi level marketing* (MLM) KK Indonesia menetapkan bahwa bonus yang didapatkan oleh setiap konsumen tiap bulannya dihitung pada setiap bulannya dihitung pada setiap tanggal 30 bulan berjalan. Setelah itu, bonus akan di bayarkan pada tanggal 15 bulan berikutnya. Bonus tersebut akan langsung di bayarkan dengan cara transfer sesuai ke rekening masing-masing distributor yang telah didaftarkan. Namun, ada pengecualian bonus yang hanya bisa diambil di kantor cabang terdekat jika peraturan tertulis yang dikeluarkan. Hal tersebut sesuai dengan kode etik perusahaan bab IX tentang pembayaran bonus.

Selain itu Crown Star Director Diah Puspitawati mengatakan : “ di *networking* atau MLM tidak seperti yang dilakukan di KK karena di syarkan harus mencapai point berapa banyak barulah mendapat income sejumlah berapa... untuk itulah KK memberikn jaminan *income* bagi setiap anggotanya dengan berapapun point yang dimiliki dan tanpa harus mengumpulkan point sebanyak-banyaknya terlebih dahulu.

*Dzulm* sebagaimana dimaksudkan dalam fatwa DSN adalah melanggar hak orang lain. Menurut bapak Abu Azam: “ jawabannya hampir sama dengan poin 5. Pada pertanyaan nomor 6 mengandung intisari dari Q.S An-nisa ayat 29.”

Menurut penulis, pelanggaran *dzulm* tidak terjadi pada KK Indonesia, karena setiap distributor pada setiap bulannya akan memberikan bonus sesuai dengan usahanya pada bulan tersebut. Selain itu bonus tidak didasarkan pada target yan harus dicapai member pada bulan tersebut.

*Multi Level Marketing* (MLM) KK Indonesia telah menetapkan bahwa seorang distributor yang akan melakukan perekrutan orang sebagai member baru



Bapak Abu Azam lebih lanjut mengatakan bahwa semua bonus yang diberikan berdasarkan hasil usaha dari distributor, dan jangan ada passive bonus yang menyebabkan *riba* dan *maysir*. Selain itu, bapak Abu Azam juga setuju cara pemberian bonus yang di berikan kepada distributor juga telah lebih dahulu dikurangi dengan bonus yang dibagikan kepada distributor grupnya. Selain itu bapak abu azam menganggap bahwa KK Indonesia tidak melakukan *dzulm, dharar*, maupun *maksiat* dibuktikan dengan adanya kode etik yang mengatur kegiatan perekrutan yang terjadi berdasarkan rela sama rela, tidak dilakukan dengan paksaan sesuai dengan kode etik yang berlaku.

Sehingga secara keseluruhan dari data yang telah penulis dapatkan dari perusahaan KK Indonesia, dapat disimpulkan bahwa dalam operasional bisnis KK Indonesia tidak di dapati adanya unsur *gharar, riba, maysir, dzulm, dharar, dan maksiat*. Dengan demikian pada point 3 yang terdapat dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia telah terpenuhi.

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

Pada fatwa MUI, yang dimaksud dengan *excessive mark up* adalah batas margin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal lain diluar biaya. Pada penelitian, penulis membandingkan yang dikaitkan dengan hal lain diluar biaya. Pada penelitian, penulis membandingkan empat produk KK Indonesia dengan beberapa produk yang pada umumnya dijual dipasaran. Penulis membandingkan dengan kopi kapal api special 380 gram dengan kopi tongkat

ali produksi KK Indonesia. Kopi tongkat ali KK Indonesia dijual dengan harganya 61.000(1 pack berisi 18 sachet/20gr) sedangkan kopi kapal api special 380gr dijual dengan harga 147.000. Penulis juga membandingkan produk balsem KK Indonesia dengan balsem geliga. Balsem geliga 25gr dijual dengan harga Rp 4.700 sedangkan balsem Balm 25 gr dijual dengan harga Rp. 7000.

Pembandingan berikutnya adalah pembalut nstesh dengan anion. Dengan isi pack yang sama yaitu masing-masing 10 buat per pack, anion menjual produknya dengan harga Rp 46.000 sedangkan KK Indonesia menjual produk Natesh dengan harga Rp 27.000.

Pembandingan berikutnya adalah dengan produk KK Indonesia dengan produk merek body shop pada bidang perawatan wajah. KK Indonesia menjual produk cleansingnya dengan harga Rp 430.000 sedangkan body shop menjualnya dengan harga Rp 225.000. KK mengklaim dengan harga yang memang berbeda dari pasaran, tetapi produk dari KK Indonesia nilai tambah dan kandungan-kandungan yang berbeda dari produk-produk yang dijual dipasaran. Walaupun begitu, KK Indonesia belum memenuhi kriteria nomor 4 yang tidak melakukan excessive mark up.

Menurut bapak Abu Azam beliau kurang setuju dengan adanya point ke-4. Beliau merasa bahwa fatwa tersebut mengebiri produsen karena perusahaan mempunyai ketetapan masing-masing dalam menentukan harga sesuai dengan bahan yang mereka gunakan serta kelebihan dari produk-produk tersebut.

Sehingga penulis menarik kesimpulan bahwa KK Indonesia masih melakukan *Mark Up*. Walaupun tidak semua produknya, namun suatu MLM di katakan memenuhi syarat jika semua produknya tidak melakukan *excessive mark up*. Walaupun sebagian tidak jauh berbeda, namun hal tersebut harus diterapkan secara sama pada produk lainnya. Tidak bisa dikatakan hanya sebagian yang tidak *mark up* lalu produk lainnya juga dikatakan *mark up*.

5-9. ketentuan yang terdapat dapat fatwa majelis ulama Indonesia khususnya pada poin lima hingga poin Sembilan pada intinya memiliki maksud yang sama bahwa dalam perhitungan atau pemberian bonus maupun bentuk penghargaan yang dapat di akumulasikan ke dalam pendapatan haruslah jelas seperti yang tertuang dalam akad dan didasarkan pada bentuk kerja nyata atas penjualan produk atau dengan kaa lain tidak diperbolehkan perhitungan bonus yang didapat tanpa melakukan suatu usaha tertentu yang berkaitan dengan penjualan produk. Selain itu, juga tidak diperbolehkan karena adanya pemberian bonus tersebut sehingga menimbulkan ketidakadilan untuk semua anggota.

MLM KK Indonesia menetapkan perhitungan pendapatan yang dihasilkan berdasarkan kerja masing-masing individu atau kelompoknya jika bergabung untuk menjadi distributor. *Marketing plan* yang telah di tetapkan menjadi acuan dalam perhitungan bonus yang akan diberikan olh KK Indonesia kepada member yang telah mencapai target tertentu berdasarkan



distributor yang menjadi sponsorshipnya dalam melakukan kegiatan pemasaran produk. Hal tersebut tentunya berdampak pada pendapatan yang akan diperoleh. Pendapatan atau bonus dari performa yang akan diterima oleh distributor baru juga tidak bergantung pada distributor yang menjadi pihak ponsorshipnya.”

Menurut bapak Abu Azam bonus yang diberikan kepada distributor dan member haruslah adil. Yang terpenting adalah bonus tersebut berdasarkan usaha. Hal tersebut dirasa beliau sudah cukup adil walaupun hanya melakukan pembinaan kepada distributor-distributornya, hal tersebut sudah termasuk usaha menurut beliau. Pada hal tutup point, memang merupakan salah satu tanda usaha Multi Level Marketing (MLM) tersebut tidak melakukan unsur penipuan terhadap hasil usaha distributor-distributornya. Tutup point dilakukan agar distributor mengetahui dalam bulan tersebut seberapa besar usahanya dalam melakukan kegiatan penjualan dan sponsoring. Tutup point juga melakukan salah satu wujud pelaporan sebuah perusahaan kepada distributornya. Justru jika ada MLM yang tidak melakukan kegiatan tutup point atau pelaporan hasil kerja kepada distributor dan membernya, harus dicurigai tentang sistem yang digunakan.

Menurut penulis, bonus secara pasif memang menjadi hal yang diinginkan oleh setiap anggota MLM, terlebih anggota atau distributor yang telah cukup lama bergabung dan telah memiliki posisi yang cukup tinggi. Namun, dari data yang didapat oleh penulis melalui penelitian langsung tidak ditemukannya passive income yang akan didapatkan oleh seorang distributor



jika ia tidak melakukan pembelian dan penjualan produk serta kegiatan sponsoring. Tidak jarang ditemukan bahwa *downline* lebih besar penghasilannya kepada *uplinenya*. Jika distributor telah aktif dalam mengenalkan dan meningkatkan penjualan produk KK Indonesia, serta merekrut orang untuk menjadi member atau distributor baru, dan aktif melakukan pembinaan kepada distributor atau grup yang telah ia buat maka distributor tersebut berhak mendapatkan bonus yang sudah ditetapkan oleh KK Indonesia. Berdasarkan hasil usaha yang telah ia lakukan. Selain itu sistem yang telah dijalankan oleh KK Indonesia telah mengantarkan setiap distributor baik yang baru saja bergabung atau telah lama dan memiliki posisi yang cukup tinggi terhindar dari praktek ketidakadilan dalam hal peningkatan karir dan pendapatan bonus.

Dalam hal terkait bonus, kejelasan bonus yang akan didapat oleh setiap distributor telah tertulis jelas dalam *Marketing Plan* KK Indonesia. Tidak hanya itu, untuk menjamin kepastian bonus melalui PV yang telah didapatkan oleh setiap distributor, KK Indonesia mensyaratkan adanya proses tutup point. Proses tersebut dilakukan oleh setiap distributor pada setiap akhir bulan. Proses tersebut dapat dikatakan sebagai tindakan pencegahan manakala terjadi hal yang tidak diinginkan yang menyebabkan tidak diketahuinya jumlah poin terakhir yang dikumpulkan oleh seorang distributor. Sehingga baik distributor maupun KK Indonesia telah memiliki rekam jejak yang secara otomatis tersimpan dalam database mengenai jumlah point yang telah di dapat guna diwujudkan dalam bentuk bonus. Selain itu, bagi KK Indonesia, proses

tutup poin tersebut sebagai langkah untuk meyakinkan para distributornya bahwa jumlah point yang telah dikumpulkan telah tersimpan dengan baik dengan disertai bukti yang dapat dimiliki oleh KK Indonesia maupun oleh distributor yang bersangkutan.

Dengan demikian persyaratan yang pada intinya memuat mengenai pemberian bonus maupun bentuk penghargaan yang dapat diakumulasikan ke dalam pendapatan seperti yang tercantum pada poin ke 7, poin ke 8, dan poin ke 9 yang terdapat dalam fatwa DSN MUI telah terpenuhi.

10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan akidah, syariah, dan akhlak mulia, seperti syirik, kulus, maksiat dan lain-lain.

KK Indonesia membuka pintu lebar bagi siapa saja yang ingin bergabung baik hanya ingin menjadi member maupun distributor dari KK Indonesia. Berdasarkan ketentuan yang tertera dalam website maupun dalam katalog yang berisikan tatacara registrasi yang dikeluarkan KK Indonesia, terdapat syarat yang harus dipenuhi oleh siapapun yang berkeinginan untuk menjadi anggota MLM KK Indonesia. Namun, terdapat perbedaan mengenai registrasi serta perhitungan kinerja untuk para distributor KK Indonesia seperti yang dijelaskan oleh Crown Star Director Diah Puspitawati: “ jadi ada sedikit beda yang diterapkan oleh KK untuk distributornya. Untuk menjadi seorang distributor, seorang yang pada awalnya adalah member harus di sponsori oleh distributor lain yang keanggotaannya belum kedaluarsa. Jadi tidak bisa begitu saja seorang yang

ingin menjadi distributor. Lalu, KK Indonesia ini juga sedikit banyak menganut hukum waris, jadi misalnya seorang distributor tidak lagi menjalankan kegiatan kedistributorannya, maka hal tersebut dapat diwariskan kepada ahli waris yang ditunjuk, misalnya kepada anaknya.”

Disisi lain, berkaitan dengan pelatihan yang diberikan kepada member atau anggotanya, KK Indonesia selalu berusaha untuk melakukan secara berkesinambungan. Adapun pelatihan yang dilakukan bermacam jenisnya, sebagaimana yang dijelaskan oleh Crown Star Director Diah Puspitawati:

“Di KK Indoensia, pelatihan yang diberikan banyak jenisnya, mulai dari seminar didalam kota maupun diluar kota juga kegiatan outbond. Tidak jarang juga kegiatan di isi dengan hal yang bersifat rohani. Itu untuk menunjukkan bahwa KK tidak hanya fokus untuk memberikan pelatihan secara jasmani, tetapi juga memberikan pelatihan secara rohani.”

Menurut bapak Abu Azam kegiatan pembinaan yang dilakukan MLM atau perusahaan manapun harus bukan merupakan sesuatu yang diharamkan atau ditentang dalam Islam. Pelatihan dilakukan juga untuk menambah pengetahuan distributor mengenai pemasaran termasuk juga penghargaan kepada distributor yang telah memiliki cukup poin dan ditukarkan dengan kegiatan kerohanian contohnya umroh, hal tersebut merupakan hal yang wajar di dapat oleh distributor dan tidak melarang kaidah Islam. Karena, distributor mengumpulkan poin hingga cukup untuk ditukarkan dengan umroh berdasarkan hasil usaha yang dilakukan distributor. Tidak diberikan

secara Cuma-Cuma tanpa adanya usaha. Pengumpulan point juga berdasarkan hasil kegiatan distributor yang sudah tertera pada *marketing plan* yang dijelaskan oleh distributor sponsor kepada calon distributor baru yang akan direkrutnya. Sehingga hal tersebut dapat dikatakan wajar dan tidak melanggar hukum Islam.

Menurut penulis, sistem perekrutan keanggotaan yang diterapkan oleh KK Indonesia bersifat konvensional atau pada umumnya hanya mengisi data formulir yang diberikan kepada member baru dan member baru tersebut membayar sejumlah uang untuk jenis paket yang dipilih, member bisa atau menjadi distributor. Namun, ada hal yang menjadi factor pembeda bahwa dalam pendaftara diri sebagai member maupun distributor KK Indonesia, seseorang juga diharuskan mencantumkan data keluarga atau ahli waris. Hal tersebut dikarenakan karena kedistributoran yang dipraktikan pada KK Indonesia ini nantinya dapat diwariskan kepada ahli warisnya. Sehingga, apabila ahli waris tersebut berkenan atau berkeinginan untuk melanjutkan kedistributoran yang sebelumnya telah dijelaskan oleh si pewaris, maka ahli waris yang bersangkutan tidak perlu melalui proses segalanya dari awal, namun cukup meneruskan dari titik terakhir yang telah di capai oleh si pewaris. Praktik yang dilakukan oleh KK Indonesia ini mengadopsi ketentuan yang terdapat dalam Hukum Islam, khususnya mengenai Hukum Waris. Dengan demikian poin 10 seperti yang disyaratkan dalam fatwa majelis ulama Indonesia telah terpenuhi.

11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.

KK mewajibkan setiap distributor yang telah melakukan kegiatan sponsoring distributor-distributor baru harus membina para distributornya secara benar. Sehingga target-target yang ingin dicapai oleh distributor baru dapat terwujud dan tidak akan melakukan pembinaan, KK Indonesia juga melakukan kegiatan yang biasanya dalam bentuk seminar yang terkadang disertai dengan kegiatan outbond untuk melatih soft skill. Kegiatan tersebut dilakukan percabang dan ada juga yang dilakukan secara nasional. Dalam kode etik MLM KK Indonesia bab II 35 juga mengatur tentang kegiatan pembinaan tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Crown Star Director Diah Puspitawati: “bahkan saya sendiri sebagai cron star director dengan distributor yang menjadi binaan saya yang tersebar diberbagai kota, harus selalu membuat jadwal rutin setiap bulannya untuk memberikan pelatihan. Missal saja untuk minggu pertama bulan ini saya akan memberikan pelatihan di Surabaya dan sekitarnya. Kemudian minggu depan saya memberikan pelatihan di bali. Jadi peatihan yang diberikan untuk distributor akan di lakukan secara berkesinambungan.”

Menurut bapak Abu Azam, hal tersebut memang harus dilakukan setiap distributor dan MLM KK Indonesia telah melakukannya. Karena, dengan melakukan pembinaan, sama saja dengan memberikan ilmu kepada



melarang hal-hal tersebut. KK tidak memperbolehkan anggotanya mendaftar member berkali-kali. Bahkan jika distributor yang telah berstatus kawin, maka suami dan istri terdaftar dalam satu nomor keanggotaan yang sama. Jika memiliki keanggotaan yang ganda, maka perusahaan akan membatalkan keanggotaan yang baru dan hanya mengakui keanggotaannya yang lama. Hal tersebut dijelaskan dalam kode etik KK Indonesia BAB I nomor 7,8,9,10 dan 14 tentang syarat menjadi distributor.

Kegiatan *money game* yang dimaksudkan MUI dalam fatwa ini adalah adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktek memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran mitra usaha yang baru bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut merupakan kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.

Menurut Dr.Abu Azam walaupun telah mendapatkan sertifikasi dari APLI yang mensyaratkan tidak menggunakan money game. MLM KK Indonesia juga harus mendaftarkan diri ke MUI agar tim dri MUI dapat melakukan penelitian. Sehingga jika pda akhirnya tidak ditemukan pelanggran dan memenuhi 12 fatwa yang disyaratkan, MLM KK Indonesia akan mendapatkan sertifikais halal dari DSN MUI agar kehalalannya terjamin.

Menurut penulis, dalam penelitian ini didapatkan fakta bahwa KK Indonesia mempunyai produk yang jelas dipasarkan dalam masyarakat. Ada





Tabel 4.1

## Conclusion Drawing Hasil Analisis Operasi Bisnis KK Indonesia

| Fatwa  | Memenuhi | Tidak memenuhi |
|--|----------|----------------|
| 1. Adanya objek transaksi riil yang diperjual belikan berupa barang atau produk jasa.  | ✓        | X              |
| 2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang di haramkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram  | ✓        | X              |
| 3. Transaksi dalam perdangan tersebut tidak mengandung unsur <i>gharar, maysir, riba, dharar, maksiat.</i>   | ✓        | X              |
| 4. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan ( <i>excessive mark-up</i> ), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh.   | X        | ✓              |
| 5-9 Intinya adalah mengenai bonus  | ✓        | X              |
| 10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain. | ✓        | X              |
| 11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut  | ✓        | X              |
| 12. Tidak melakukan kegiatan <i>money game</i>   | ✓        | X              |