

**TINJAUAN HUKUM EKONOMI ISLAM DAN UNDANG-UNDANG
NOMOR 7 TAHUN 2014 TERHADAP BISNIS *MULTI LEVEL*
MARKETING DI PT. MELIA SEHAT SEJAHTERA**

SKRIPSI

Oleh

Syafiqah Sarafana

NIM. C92219145



**UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A**

**Universitas Islam Negeri Sunan Ampel
Fakultas Syariah dan Hukum
Jurusan Hukum Perdata Islam
Program Studi Hukum Ekonomi Syariah
Surabaya
2023**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Syafiqah Sarafana

NIM : C92219145

Fakultas/Prodi : Syariah dan Hukum/ Hukum Ekonomi Syariah

Judul : Tinjauan Hukum Ekonomi Islam dan Undang-Undang Nomor 7 tahun 2014 terhadap Bisnis Multi Level Marketing di PT. Melia Sehat Sejahtera

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

Surabaya, 27 Juni 2023

Saya yang menyatakan,



Syafiqah Sarafana

NIM. C92219145

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh :

Nama : Syafiqah Sarafana

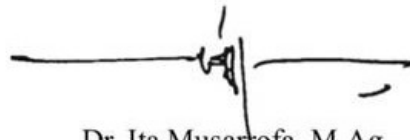
NIM : C92219145

Judul : Tinjauan Hukum Ekonomi Islam dan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 terhadap Bisnis *Multi Level Marketing* di PT. Melia Sehat Sejahtera

Telah diberikan bimbingan, arahan dan koreksi sehingga dinyatakan layak dan disetujui untuk diajukan kepada Fakultas guna diajukan pada sidang munaqasah

Surabaya, 6 Juli 2023

Pembimbing,



Dr. Ita Musarrofa, M.Ag.
NIP. 197908012011012003

PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh:

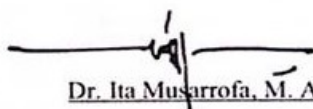
Nama : Syafiqah Sarafana

NIM. : C92219145

telah dipertahankan di depan sidang Majelis Munaqasah Skripsi Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sunan Ampel pada hari Kamis, tanggal 20 Juli 2023, dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana strata satu dalam Ilmu Hukum Ekonomi Syariah

Majelis Munaqasah Skripsi:

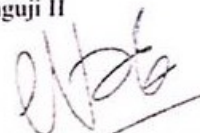
Penguji I



Dr. Ita Musarrofa, M. Ag.

NIP. 197908012011012003

Penguji II



Dr. Nabilah Nailly, S. Si., M.H.I.

NIP. 198102262005012003

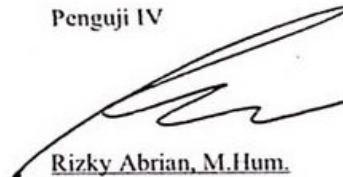
Penguji III



Miftakhur Rokhman Habibi, S.H.I., M.H.I.

NIP. 198812162019031014

Penguji IV



Rizky Abrian, M.Hum.

NIP. 199110052020121017

Surabaya, 20 Juli 2023

Mengesahkan,

Fakultas Syariah dan Hukum

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel

Dekan,



Syafiqah Sarafana, M. Ag.

NIP. 196303271999032001



UIN SUNAN AMPEL
SURABAYA

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
PERPUSTAKAAN

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Syafiqah Sarafana
NIM : C92219145
Fakultas/Jurusan : Syariah dan Hukum / Hukum Ekonomi Syariah
E-mail address : syafiqahsarafana@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Skripsi Tesis Desertasi Lain-lain (.....)

yang berjudul :

Tinjauan Hukum Ekonomi Islam dan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 terhadap Bisnis

Multi Level Marketing di PT. Melia Sehat Sejahtera

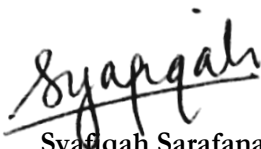
beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya,

Penulis



(Syafiqah Sarafana)
nama terang dan tanda tangan

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul “Tinjauan Hukum Ekonomi Islam dan Undang Undang Nomor 7 Tahun 2014 Terhadap Bisnis Multi Level Marketing di PT Melia Sehat Sejahtera”. Penelitian ini bertujuan untuk menjawab rumusan masalah: bagaimana sistem operasional bisnis Multi Level Marketing di PT Melia Sehat Sejahtera dan bagaimana tinjauan Hukum Ekonomi Islam dan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 terhadap bisnis Multi Level Marketing di PT Melia Sehat Sejahtera.

Penelitian dalam skripsi ini menggunakan metode kualitatif dengan jenis penelitian field research (penelitian lapangan), yang mana pengumpulan data dilakukan penulis dengan menggunakan teknik pengumpulan data wawancara dan dokumentasi, kemudian di analisis menggunakan analisis deskriptif yang digunakan untuk menjelaskan tentang sistem operasional pada bisnis Multi Level Marketing di PT Melia Sehat Sejahtera, dan berdasarkan dari informasi tersebut kemudian dianalisis menggunakan Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah dan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 Pasal 7.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa bisnis Multi Level Marketing pada PT Melia Sehat Sejahtera telah sesuai dengan fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 dalam Pasal 7, Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 13/M-DAG/PER/8/2008 dalam Pasal 9 ayat (1),(2),(3). Dimana telah terbukti dengan jelas bahwa bisnis MLM di PT Melia Sehat Sejahtera sangat berbeda dengan bisnis MLM yang lainnya. Karena di PT Melia Sehat Sejahtera tidak menerapkan sistem tutup point, kejar target, tidak terdapat level/jabatan, serta bayarannya langsung ditransferkan pada rekening member keesokan harinya selama bank masih buka. Sehingga bisnis tersebut sangat aman apabila dikerjakan oleh kalangan masyarakat luas.

Adapun saran penulis yaitu membuat ketentuan untuk mewajibkan para calon member agar melakukan konsultasi terlebih dahulu sebelum bergabung dalam bisnis MLM. Hal tersebut dilakukan agar tidak timbul kesalahan informasi jika tidak semua bisnis MLM itu mengandung unsur penipuan. Pemerintah atau pihak terkait perlu melakukan sosialisasi untuk memberikan pemahaman kepada masyarakat agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan di luar dugaan. Serta memperjelas maksud-maksud dari ketentuan-ketentuan MLM agar tidak terjadi kesalahan penafsiran bagi kaum awam.

DAFTAR ISI

| | |
|--|-------------|
| MOTTO | iv |
| ABSTRAK | vi |
| KATA PENGANTAR | vii |
| DAFTAR ISI | ix |
| DAFTAR TABEL | xi |
| DAFTAR GAMBAR | xii |
| DAFTAR TRANSLITERASI | xiii |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| A. Latar Belakang Masalah | 1 |
| B. Identifikasi dan Batasan Masalah..... | 8 |
| C. Rumusan Masalah | 9 |
| D. Tujuan Penelitian | 10 |
| E. Kegunaan Hasil Penelitian..... | 10 |
| F. Kajian Pustaka | 11 |
| G. Definisi Operasional..... | 15 |
| H. Metodologi Penelitian..... | 17 |
| I. Sistematika Pembahasan | 19 |
| BAB II JUAL BELI DAN <i>MULTI LEVEL MARKETING</i> | 21 |
| A. Jual beli..... | 21 |
| 1. Pengertian jual beli | 21 |
| 2. Dasar hukum jual beli | 24 |
| 3. Rukun dan Syarat jual beli | 28 |
| B. Multi Level Marketing | 31 |
| 1. Pengertian..... | 32 |
| 2. <i>Multi Level Marketing</i> dalam Perspektif Syariah..... | 33 |
| 3. Dasar Hukum <i>Multi Level Marketing</i> di Indonesia | 34 |
| 4. Ciri-ciri <i>Multi Level Marketing</i> | 35 |
| 5. Jenis <i>Multi Level Marketing</i> | 36 |

| | | |
|-----------------------|--|-----------|
| BAB III | BISNIS <i>MULTI LEVEL MARKETING</i> DI PT. MELIA SEHAT SEJAHTERA | 41 |
| A. | Gambaran Umum tentang PT. Melia Sehat Sejahtera..... | 41 |
| 1. | Sejarah Singkat Berdirinya PT. Melia Sehat Sejahtera | 41 |
| 2. | Logo Perusahaan | 44 |
| 3. | Visi dan Misi Perusahaan..... | 44 |
| 4. | Profil Singkat Pendiri PT Melia Sehat Sejahtera | 45 |
| 5. | Produk Perusahaan | 46 |
| B. | Bisnis MLM di PT Melia Sehat Sejahtera..... | 50 |
| 1. | Proses rekrutmen dan pendaftaran menjadi <i>member</i> | 50 |
| 2. | Sistem Operasional Bisnis MLM di PT. Melia Sehat Sejahtera..... | 51 |
| BAB IV | TINJAUAN HUKUM EKONOMI ISLAM DAN UNDANG-UNDANG NOMOR 7 TAHUN 2014 TERHADAP BISNIS <i>MULTI LEVEL MARKETING</i> DI PT. MELIA SEHAT SEJAHTERA | 60 |
| A. | Tinjauan Hukum Ekonomi Islam pada Penerapan Bisnis Multi Level Marketing di PT. Melia Sehat Sejahtera | 60 |
| B. | Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 pada Penerapan Bisnis Multi Level Marketing di PT. Melia Sehat Sejahtera | 67 |
| BAB V | PENUTUP | 71 |
| A. | Kesimpulan | 71 |
| B. | Saran | 72 |
| DAFTAR PUSTAKA | | 73 |
| LAMPIRAN | | 77 |

DAFTAR TABEL

| | |
|--|----|
| Tabel 1 Manfaat Melia Propolis | 47 |
| Tabel 2 Manfaat Melia Biyang | 49 |
| Tabel 3 Total Peluang pada Bonus Paket Silver Member | 53 |
| Tabel 4 Total Peluang pada Bonus Paket Gold Member | 54 |
| Tabel 5 Jenis Bonus | 55 |
| Tabel 6 Harga Produk | 57 |
| Tabel 7 Bonus Retail | 59 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|----------------------------------|----|
| Gambar 1 Logo Perusahaan | 44 |
| Gambar 2 Produk Perusahaan | 50 |
| Gambar 3 Produk Perusahaan | 51 |

DAFTAR TRANSLITERASI

Di dalam naskah skripsi ini banyak dijumpai nama dan istilah teknis (technical term) yang berasal dari bahasa Arab ditulis dengan huruf Latin. Pedoman transliterasi yang digunakan untuk penulisan tersebut adalah sebagai berikut:

A. Konsonan

| No | Arab | Indonesia | No. | Arab | Indonesia |
|-----|------|-----------|-----|------|-----------|
| 1. | ا | ' | 16. | ط | t |
| 2. | ب | B | 17. | ظ | z |
| 3. | ت | T | 18. | ع | ' |
| 4. | ث | Th | 19. | غ | gh |
| 5. | ج | J | 20. | ف | f |
| 6. | ح | H | 21. | ق | q |
| 7. | خ | Kh | 22. | ك | k |
| 8. | د | D | 23. | ل | l |
| 9. | ذ | Dh | 24. | م | m |
| 10. | ر | R | 25. | ن | N |
| 11. | ز | Z | 26. | و | W |
| 12. | س | S | 27. | ه | H |
| 13. | ش | Sh | 28. | ء | ' |
| 14. | ص | Ş | 29. | ي | Y |

| | | | | | |
|-----|---|---|--|--|--|
| 15. | ض | Ḍ | | | |
|-----|---|---|--|--|--|

Sumber: Kate L. Turabian, *A Manual of Writers of Term Papers, Dissertations* (Chicago and London: The University of Chicago Press, 1987).

B. Vokal

1) Vokal Tunggal (monoftong)

| Tanda dan Huruf Arab | Nama | Indonesia |
|----------------------|---------------|-----------|
| — | <i>fathah</i> | a |
| — | <i>kasrah</i> | i |
| — | <i>dammah</i> | u |

Catatan: Khusus untuk *hamzah*, penggunaan apostrof hanya berlaku jika *hamzah* ber-*harakat* sukun atau didahului oleh huruf yang ber-*harakat* sukun. Contoh: *iqtiḍā'* (اقتضاء)

2) Vokal Rangkap (diftong)

| Tanda dan Huruf Arab | Nama | Indonesia | Ket. |
|----------------------|------------------------|-----------|---------|
| يَـ | <i>Fathah dan yā'</i> | <i>ay</i> | a dan y |
| وُـ | <i>Fathah dan wawu</i> | <i>aw</i> | a dan w |

Contoh : *bayn* (بين)

: *mawḍū'* (موضوع)

3) Vokal Panjang (mad)

| Tanda dan Huruf Arab | Nama | Indonesia | Keterangan |
|----------------------|-------------------------------|-----------|---------------------|
| أ | <i>fathah</i> dan <i>alif</i> | <i>Ā</i> | a dan garis di atas |
| ي | <i>kasrah</i> dan <i>ya'</i> | <i>Ī</i> | i dan garis di atas |
| و | <i>ḍammah</i> dan <i>wawu</i> | <i>Ū</i> | u dan garis di atas |

Contoh : *al-Jamā'ah* (الجماعة)

: *Takhyīr* (تخير)

: *Yadūr* (يدور)

C. *Tā' Marbūṭah*

Transliterasi untuk *tā' marbūṭah* ada dua:

1. Jikahidup (menjadi *muḍāf*) transliterasinya adalah “t”.
2. Jikamati atau sukun, transliterasinya adalah “h”.

Contoh : *sharī'at al-Islām* (شريعة الإسلام)

: *sharī'ah Islāmīyah* (شريعة إسلامية)

D. Penulisan Huruf Kapital

Penulisan huruf besar dan kecil pada kata, *phrase* (ungkapan) atau kalimat yang ditulis dengan transliterasi Arab-Indonesia mengikuti ketentuan penulisan yang berlaku dalam tulisan. Huruf awal (*initial letter*)

untuk nama diri, tempat, judul buku, lembaga dan yang lain ditulis dengan huruf besar.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Mendapatkan keuntungan dan mencapai ridho dari Allah SWT merupakan tujuan utama dari bisnis. Tetapi, pada kenyataannya bangsa Indonesia tidak terlalu termotivasi untuk menekuni didalam dunia bisnis, bangsa ini sudah tertinggal jauh bila dibandingkan dengan negara-negara tetangga yang sudah dapat merintis pangsa pasar sampai kedalam bangsa negara kita sendiri. Bahkan, generasi penerus bangsa kita sendiri pun kurang banyak mendapatkan motivasi agar bisa menjadi wirausaha. Dan oleh karena itu mereka kurang mempunyai kreatifitas dan daya saing yang luas, yang disebabkan karena setelah lulus sarjana mereka hanya berfokus untuk mencari pekerjaan, bukan untuk menciptakan lapangan pekerjaan yang luas.¹

Islam merupakan agama *rahmatan lil 'alamin* yang mengatur hubungan antara Allah SWT dengan seluruh makhluk-Nya, melalui ibadah untuk membersihkan jiwa dan mensucikan hati. Islam tidak hanya mengatur hubungan antara Allah SWT dengan makhluk saja, tetapi juga mengatur hubungan antara sesama makhluk seperti mengatur tentang jual beli, nikah, warisan, dan yang lainnya. Hal ini dikarenakan agar manusia dapat hidup bersaudara dalam rasa damai, adil, dan dalam kasih sayang. Untuk mendapatkan ridho dari Allah SWT,

¹ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002), 233.

kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh manusia harus selalu berpegang teguh pada syariat Islam. Meskipun ruang lingkup muamalah sendiri sudah sangat luas, Islam mengatur seluruh kegiatan ekonomi sudah diatur dalam sistem muamalah.

Fikih Muamalah merupakan ilmu yang membahas mengenai kegiatan usaha yang berlandaskan hukum syariah yang berkaitan dengan tingkah laku manusia dalam kehidupan sehari-hari yang didapat dari beberapa dalil Islam secara terperinci. Ruang lingkup fikih muamalah sendiri memuat tentang seluruh kegiatan muamalah manusia yang bersumber dari hukum Islam yang memuat tentang perintah dan larangan seperti wajib, sunnah, haram, makruh, dan mubah. Hukum fikih merupakan hukum yang mengatur tentang urusan ibadah manusia seperti halnya dengan hubungan vertikal antara manusia dengan Allah SWT dan hubungan horizontal yaitu antara hubungan manusia dengan manusia lainnya.²

Akan tetapi syariat memiliki beberapa prinsip yang harus dilakukan dalam pengembangan sistem sebuah bisnis, supaya usaha tersebut mendapatkan keuntungan. Sumber hukum fikih muamalah yang terdapat dalam Al-Qur'an yang terdapat pada surat An nisa', yaitu perintah untuk perniagaan dengan didasarkan keridhoan dan jangan dilakukan dengan cara yang bathil:

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

² Yatimin Abdullah, *Studi Islam Kontemporer*, Cet I (Jakarta: Amzah, 2006), 160.

Yang artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu”. (Q.S An nisa [4]: 29)³

Dan juga terdapat pada surat Al-Maidah[5] : 1

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَزِفُوا بِالْعُقُودِ ۖ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرِ مُجَلِّي الصَّيِّدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ ۗ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ

Yang artinya: ‘Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya’ (Q.S Al-Maidah[5] : 1)⁴

Di era global ini persaingan bisnis sangat hebat. Melalui jalur perdagangan antar negara perusahaan nasional atau multi nasional memperlihatkan betapa sangat hebatnya perang ekonomi. Beberapa perusahaan itu saling berebut agar dapat menguasai pasar dunia baik dalam bentuk barang atau jasa.⁵

³ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Bandung: PT. Sinergi Pustaka Indonesia, 2012), 107-108.

⁴ *Ibid*, 141.

⁵ Buchari Alma dan Donni Juni Priansah, *Manajemen bisnis Syariah*, (Bandung. Alfabeta, 2009), 117.

Untuk menjalankan roda perekonomian di dalam kehidupan masyarakat, bisnis adalah bagian terpenting dari ekonomi dan mempunyai peran yang sangat penting yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan manusia. Bisnis selalu mempunyai keterkaitan dengan mendirikan relasi dan kontrak antar individu ataupun golongan yang berakhir dengan tercapainya kesepakatan antara kedua belah pihak.⁶

Seiring berkembangnya zaman, kegiatan ekonomi juga terus mengalami kemajuan dan perkembangan. Seperti dalam hal berbisnis dalam melakukan pemasaran dalam menjual produk dan jasanya. Sistem dalam berbisnis yang digunakan oleh tiap orang berbeda-beda, ada sistem pemasaran dengan satu jenjang dan ada pula sistem (*single level marketing*) pemasaran dengan berjenjang (*multi level marketing*).

Bisnis *Multi Level Marketing* atau yang biasanya lebih dikenal dengan sebutan bisnis MLM juga bisa disebut dengan istilah *network marketing*, sebagian orang mengaku telah mengetahui dan mengenal bisnis MLM, bahkan ada beberapa pula yang telah menerapkan bisnis MLM tersebut. Tetapi apabila diberikan pertanyaan mendasar tentang hukum dari bisnis MLM tersebut, sebagian besar orang yang terlibat dalam bisnis tersebut belum tentu mengetahui tentang hukum bisnis MLM secara detail. Bagi seseorang yang baru mengenal bisnis MLM mereka pasti tertarik untuk melakukan bisnis MLM mengingat bisnis MLM mampu menghasilkan keuntungan yang lebih besar tanpa tanpa

⁶ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, sampai dengan Pengelolaannya*, (Depok; Qultum Media, 2005), 16.

memerlukan modal yang besar. Karena adanya keuntungan yang sangat besar ini sebagian orang tertarik untuk melakukan bisnis MLM tanpa mengetahui hukumnya secara keseluruhan.⁷

Multi Level Marketing merupakan salah satu cabang dari *direct selling* (penjualan langsung). *Direct selling* berarti metode penjualan barang atau jasa tertentu kepada konsumen dengan menggunakan cara tatap muka di luar lokasi eceran tetap oleh jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha. Arti dari *Multi Level Marketing* sendiri adalah sistem pemasaran melalui jaringan distribusi yang dibangun secara berjenjang dengan cara memposisikan pelanggan perusahaan dan juga sebagai tenaga pemasaran.

Adapun sejarah saat pertama kali digunakannya istilah MLM masih diperdebatkan oleh banyak pihak, tetapi bisnis MLM diyakini telah ada sejak tahun 1920-an. Pada tahun 1930-an praktek multi level dilakukan oleh perusahaan Nutrilite atau California Perfume Company yang menjual “Avon Product” di Amerika Serikat.⁸ Pada akhir 1970-an model pemasaran MLM cukup populer di Amerika Serikat dan Eropa.⁹ Selanjutnya perusahaan ini mengalami kesuksesan yang sangat pesat, sehingga banyak dari beberapa perusahaan lain meniru sistem yang digunakan oleh perusahaan Nutrilite, baik perusahaan lokal yang ada di Indonesia maupun perusahaan di dunia. Perusahaan pertama di Indonesia yang menggunakan sistem bisnis MLM adalah PT. Nusantara Sun Chorella Tama yang

⁷ *Ibid*, 17.

⁸ Tarmizi Yusuf, *Strategi MLM secara Cerdas dan Halal* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2000), 5.

⁹ *Ibid.*, 6-7.

kemudian berganti nama menjadi PT. Centra Nusa Insan Cemerlang atau biasanya disebut *Creative Network International*¹⁰ yang berdiri di Bandung pada tahun 1986, yang sekarang lebih dikenal dengan perusahaan MLM CNI.

Bisnis bersistem MLM hadir di tengah-tengah masyarakat dengan menawarkan janji-janji dan iming-iming keuntungan yang sangat menggairkan, dengan hanya mendaftarkan diri kemudian menjual produk-produk milik perusahaan, mereka akan diberi gaji yang melimpah dan mendapatkan imbalan mobil dan memperoleh rumah sesuai dengan tingkatan *level* yang telah mereka peroleh. Akan tetapi, pasalnya terdapat dua akad sekaligus dalam satu transaksi yaitu menjadi pembeli dan sekaligus akad menjadi makelar.¹¹

Agar dapat memperpendek celah diantara produsen dan konsumen, sistem MLM berusaha semaksimal mungkin memperkecil jalan yang terdapat didalam sistem penjualan konvensional. MLM sendiri merupakan cara untuk memasarkan/mempromosikan sebuah produk. Tujuan utama dari MLM sendiri adalah bertujuan untuk meningkatkan keuntungan yang didapatkan oleh perusahaan.

Jika dilihat dari sisi fikih muamalah sendiri sebenarnya ada beberapa sebagian ulama yang belum pasti dalam memastikan bahwa MLM tersebut dapat dikatakan *halal* dan *thayib*. Pada saat ini MLM sendiri masih menjadi perdebatan bagi beberapa pihak ekonomi syariah. Mengingat banyak sekali berbagai macam kejadian di kalangan masyarakat luas yang dimana masyarakat sangat

¹⁰ *Ibid.*, 7.

¹¹ Astika Rosita Afriliana, Praktik Bisnis Multi Level Marketing Dilihat pada Aspek Bisnis Syariah Case Study PT. Melia Sehat Sejahtera, (Skripsi Universitas Internasional Semen Indonesia, 2021), 2.

menginginkan kekayaan dan kemakmuran dalam waktu yang sangat singkat yang menimbulkan keraguan bagi beberapa pihak akan kehalalannya MLM.

Majelis Ulama memiliki upaya untuk menuntun seluruh masyarakat supaya dapat dijauhkan dari beberapa harta yang haram, serta beberapa perilaku yang dapat menjerumuskan pada kebathilan. Hendaklah masyarakat berpegang teguh terhadap produk MUI yaitu Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) yang mana telah disebutkan dalam ketentuan Fatwa DSN-MUI No.75/DSM-MUI/VII/2009 agar masyarakat dapat mengetahui ketentuan hukum yang berkaitan bisnis MLM. Ini juga mencakup metode penjualan barang dan jasa dengan menggunakan jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perseorangan atau kelompok. Penjualan itu merupakan penjualan yang berbasis syariah yang tidak ada unsur kegiatan *money game*. bisnis MLM seperti ini memiliki hubungan dengan sebuah kajian, yaitu Fikih Muamalah yang menggunakan akad *ju'alah*. Akad *ju'alah* sendiri merupakan janji yang telah ditentukan dari suatu pekerjaan.¹²

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk fokus pada sistem operasional pada bisnis MLM (*Multi Level Marketing*). Di Indonesia banyak sekali pihak yang mengklaim bahwa bisnis MLM merupakan bisnis penipuan. Peneliti terfokus pada praktik bisnis MLM di PT. Melia Sehat Sejahtera yang bertujuan untuk menganalisis apakah semua sistem operasional yang di aplikasikan di seluruh perusahaan MLM itu penipuan. Maka dari itu penulis tertarik untuk menganalisis dari segi pandangan KHES dan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014.

¹² *Ibid*, 4.

Saat ini peneliti terfokus terhadap 5 pilar yang ada di PT. Melia Sehat Sejahtera, hal ini yang menjadi pembeda dari MLM yang ada diluaran. 5 Pilar ini terdiri dari; 1. Perusahaan (*Company Profile*), 2. Produk, 3. *Marketing Plan* (di mana setiap member akan memperoleh keuntungan dari hasil penjualan produk, perekrutan anggota, dan pembinaan terhadap jaringannya), 4. *Website*, 5. *Group Leader dan Support System*.

Dari sejarah yang telah terjadi serta fenomena di lapangan, penulis melakukan penelitian yang berhubungan dengan Fatwa DSM-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Langsung Berjenjang Syariah, terkait sistem operasional dan 5 Pilar (Senjata) yang digunakan untuk bisnis MLM di PT. Melia Sehat Sejahtera dan apakah sudah sesuai dengan syariat Islam dan dalam penerapan Fikih Muamalah. Maka penulis menjadi sangat tertarik untuk mendalami dan meneliti dari segi hukum ekonomi islam dan Undang-Undang No.7 Tahun 2014

B. Identifikasi dan Batasan Masalah

1. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan sebelumnya, identifikasi masalah yang akan dibahas yaitu mengenai beberapa hal yang berhubungan dengan:

- a. Sistem operasional bisnis *Multi Level Marketing* pada PT. Melia Sehat Sejahtera

- b. Faktor yang melatar belakangi masyarakat dapat tertarik untuk bergabung dalam bisnis *multi level marketing* di PT Melia Sehat Sejahtera
- c. Penerapan 5 pilar (senjata) pada PT Melia Sehat Sejahtera
- d. Pandangan Hukum Ekonomi Islam dan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 terhadap sistem operasional bisnis *Multi Level Marketing* pada PT. Melia Sehat Sejahtera

2. Batasan Masalah

Adapun batasan masalah dari penelitian ini adalah:

- a. Sistem operasional bisnis multi level marketing pada PT Melia Sehat Sejahtera
- b. Tinjauan Hukum Ekonomi Islam dan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 terhadap sistem operasional bisnis Multi Level Marketing pada PT. Melia Sehat Sejahtera

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka penulis merumuskan pokok masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana sistem operasional Multi Level Marketing pada PT. Melia Sehat Sejahtera?

2. Bagaimana analisis Hukum Ekonomi Islam dan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 terhadap sistem operasional bisnis Multi Level Marketing pada PT. Melia Sehat Sejahtera?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui:

1. Untuk mengetahui bagaimana sistem operasional bisnis multi level marketing yang juga disebut sebagai 5 pilar pada PT Melia Sehat Sejahtera
2. Untuk mengetahui tinjauan hukum ekonomi islam dan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 terhadap sistem operasional bisnis multi level marketing pada PT Melia Sehat Sejahtera

E. Kegunaan Hasil Penelitian

Kegunaan dari melakukan penelitian ini berguna bukan hanya bagi penulis saja, namun diharapkan berguna untuk pihak-pihak lain.

1. Kegunaan Teoritis
 - a. Memberikan wawasan baru tentang *Multi Level Marketing* (MLM)
 - b. Memberikan pengetahuan baru mengenai bagaimana pandangan Hukum Ekonomi Islam tentang Multi Level Marketing pada PT Melia Sehat Sejahtera

c. Dapat dijadikan sebagai referensi dan sumber informasi bagi penelitian-penelitian selanjutnya

2. Kegunaan Praktis

a. Bagi peneliti, diharapkan dapat bermanfaat bagi beberapa hasil dari penelitian ini dapat menambah pengetahuan terkait bisnis MLM di PT. Melia Sehat Sejahtera

b. Bagi masyarakat yang ingin bergabung, diharapkan dari hasil penelitian ini menjadi masukan bermanfaat untuk bergabung ke dalam bisnis MLM di PT. Melia Sehat Sejahtera

c. Bagi pihak lain, diharapkan dari hasil penelitian ini oleh peneliti ini menjadikan sumber wawasan pengetahuan serta menambah sumber literatur mengenai Hukum Ekonomi Syariah.

F. Kajian Pustaka

Dalam penulisan penelitian ini penulis menggali informasi dari penelitian-penelitian sebelumnya sebagai bahan perbandingan, baik tentang kelebihan dan kekurangan dari penelitian yang sebelumnya sudah ada. Selain itu, peneliti juga menggali informasi dari jurnal-jurnal maupun skripsi dalam rangka berharap akan mendapatkan informasi yang sudah ada sebelumnya tentang hukum-hukum ataupun beberapa pendapat para tokoh yang berkaitan dengan judul penelitian ini.

Tinjauan literatur penulis dalam penelitian ini adalah mengkaji masalah yang berhubungan dengan bisnis multi level marketing. Studi ini menjelaskan

beberapa perbedaan mulai dari kajian yang akan dibahas, beberapa istilah, serta objek dari penelitian penelitian sebelumnya, sehingga disini terdapat beberapa perbedaan sehingga tidak menyamai dari penelitian penelitian sebelumnya. Penulis juga sudah menemukan beberapa kajian dan studi kasus subjek yang telah ditemukan dalam literatur, termasuk:

Pertama, skripsi pada tahun 2019, oleh Fusthathul Nur Sasongko, Mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sunan Ampel Surabaya, dengan judul *Sistem Multi Level Marketing dalam Perspektif Hukum Islam dan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 pada PT Momen Global Internasional*. Penelitian ini memiliki peramaan yang mana keduanya sama-sama membahas mengenai sistem operasional multi level marketing selain itu juga sama-sama menggunakan landasan Undang-Undang Nomor 7 tahun 2014. Namun, yang menjadi pembeda dari keduanya adalah studi kasus yang diteliti. Jika di penelitian sebelumnya meneliti studi kasus di PT Momen Global Internasional, pada penelitian ini meneliti studi kasus pada PT Melia Sehat Sejahtera. Selanjutnya yang menjadi pembeda dari penelitian sebelumnya adalah pembahasan mengenai sistem operasional yang diterapkan pada perusahaan MLM. Dalam penelitian ini lebih berfokus pada 5 Pilar (senjata) yang dimiliki oleh PT. Melia Sehat Sejahtera sekaligus yang menjadi pembeda dari bisnis MLM lainnya.¹³

Kedua, skripsi pada tahun 2020, oleh Siti Aisyah, Mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru, dengan judul

¹³ Fusthathul Nur Sasongko, “Sistem Multi Level Marketing dalam Perspektif Hukum Islam dan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 pada PT Momen Global Internasional” (Skripsi UIN Sunan Ampel Surabaya, 2019)

Kontribusi Bonus Pada Multi Level Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera Terhadap Pendapatan Perekonomian Anggota Pekanbaru Ditinjau Menurut Ekonomi Syariah. Penelitian ini mempunyai persamaan yaitu sama-sama membahas mengenai multi level marketin dan juga studi kasus yang diambil juga sama yaitu pada PT Melia Sehat Sejahtera. Akan tetapi, yang menjadi pembeda adalah jika pada penelitian sebelumnya membahas mengenai kontribusi bonus pada PT Melia Sehat Sejahtera, sementara pada penelitian ini membahas lebih mendalam mengenai sistem operasional dan bagaimana penerapan 5 pilar yang ada pada PT Melia Sehat Sejahtera yang merupakan juga sebagai pembeda dari penelitian penelitian sebelumnya.¹⁴

Ketiga, skripsi pada tahun 2016, oleh Putri Reztu Angreni J, Mahasiswa Universitas Hasanuddin Makasar, dengan judul *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Pada PT. K-Link Indonesia Cabang Makassar.* Dalam skripsi ini juga memaparkan secara jelas bahwasanya pandangan hukum Islam terhadap bisnis Multi Level Marketing adalah boleh dilakukan karena termasuk dalam kategori muamalah yang hukum asalnya mubah (boleh) sampai munculnya dalil yang melarangnya. Namun, jika di dalam sistem bisnis MLM tersebut ditemukan adanya beberapa hal yang mengandung unsur yang dilarang dalam Islam, maka bisnis MLM tersebut tidak boleh dijalankan. Pelaksanaan bisnis Multi Level Marketing pada PT. K-Link Indonesia cabang Makassar telah memenuhi ketentuan Fatwa MUI No. 75/VII/2009 dan juga

¹⁴ Siti Aisyah, “Kontribusi Bonus Pada Multi Level Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera Terhadap Pendapatan Perekonomian Anggota Pekanbaru Ditinjau Menurut Ekonomi Syariah” (Skripsi UIN Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru, 2020)

menerapkan beberapa akad dalam penjualan langsung berjenjang syariah. Penelitian ini dengan penelitian sebelumnya sama-sama membahas mengenai bisnis MLM. Adapun yang menjadi pembeda dari keduanya adalah studi kasus yang dikaji, serta kajian pembahasan. Selain itu di dalam penelitian ini lebih berfokus pada 5 Pilar (senjata) yang dimiliki oleh PT. Melia Sehat Sejahtera sekaligus yang menjadi pembeda dari bisnis MLM lainnya.¹⁵

Keempat, skripsi tahun 2015, oleh Nur Ajizah, Mahasiswa IAIN Tulungagung, dengan judul *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Pada PT Duta Network Indonesia (Studi kasus Team Ninja Bangkit Tulungagung)*. Persamaan antara penelitian sebelumnya adalah sama sama membahas mengenai bisnis multi level marketing dan juga ditinjau dari segi hukum islam. Namun, yang menjadi pembeda adalah jika penelitian sebelumnya membahas mengenai sistem bisnisnya menggunakan upaya menyebarkan brosur brosur, sementara pada penelitian ini membahas sistem operasional yang lebih fokus terhadap 5 pilar yang ada pada PT Melia Sehat Sejahtera. Tidak hanya itu saja yang menjadi pembeda, dari penelitian sebelumnya berstudi kasus di PT Duta Network Indonesia sementara pada penelitian ini berstudi kasus di PT Melia Sehat Sejahtera. Dalam skripsi tersebut dipaparkan jika sistem yang dijalankan oleh PT Duta Network Indonesia terhadap Team Ninja Bangkit Tulungagung yaitu menggunakan sistem bisnis Multi Level Marketing dengan sistem menyebarkan brosur-brosur, DOP (Duta Opportunity

¹⁵ Putri Reztu Angreni J, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Pada PT. K-Link Indonesia Cabang Makassar" (Skripsi—Universitas Hasanuddin, Makassar, 2016),147.

Presentation), *Marketing plan silver* dan *marketing plan gold*, dan presentasi yang dilakukan secara tatap muka langsung. Adapun menurut Pandangan hukum Islam pada sistem bisnis *Multi Level Marketing* yang diberlakukan oleh para anggota member Team Ninja Bangkit Tulungagung ini diperbolehkan, dikarenakan produk atau sistem yang diberlakukan oleh PT Duta Network tersebut terbebas dari beberapa hal yang dilarang oleh syariat Islam, serta tidak menyalahi kode etik dalam penerapan bisnisnya.¹⁶

Kelima, jurnal tahun 2014, oleh Anita Rahmawaty, mahasiswa STAIN Kudus, dengan judul *Bisnis Multi Level Marketing Dalam Perspektif Islam*. Multi Level Marketing merupakan strategi sangat populer karena adanya dukungan akses jaringan sosial modern. Namun demikian, dalam perkembangannya, muncul penipuan bisnis yang berkedok MLM sehingga membuat citra bisnis MLM ini menjadi buruk di mata masyarakat. Jurnal ini hadir untuk mengkaji tentang kejelasan status hukum bisnis MLM dalam perspektif Hukum Islam.¹⁷

G. Definisi Operasional

Definisi operasional merupakan unsur penting yang harus ada di dalam suatu penelitian. Yang dimaksud definisi operasional disini adalah untuk menghindari beberapa pemahaman dan perbedaan penafsiran yang berkaitan dengan istilah-istilah dalam judul penelitian ini. Sesuai dengan judul penelitian ini

¹⁶ Nur Ajizah, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Pada PT Duta Network Indonesia (Studi kasus Team Ninja Bangkit Tulungagung)” (Skripsi— IAIN Tulungagung, Tulungagung, 2015), 105.

¹⁷ Fusthathul Nur Sasongko, “Sistem Multi Level Marketing dalam Perspektif Hukum Islam dan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 pada PT Momen Global Internasional” (Skripsi – UIN Sunan Ampeel Surabaya, 2019), 12.

yaitu *'Tinjauan Hukum Ekonomi Islam dan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 pada bisnis Multi Level Marketing (Studi kasus PT. Melia Sehat Sejahtera)'*.

Maka definisi operasional yang dilakukan adalah:

1. Hukum Ekonomi Islam adalah aturan hukum ekonomi yang bersumber dari Alquran, Al Hadits, KHES, Fatwa DSN-MUI yang mengatur tentang jual beli (*Bai'*).
2. Undang-Undang No 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan pasal 7,8,9 dan 105 yang menjelaskan tentang sistem penjualan berjenjang atau Multi Level Marketing
3. Sistem Pemasaran Multi Level Marketing adalah pemasaran yang dilakukan melalui banyak level atau tingkatan, yang biasanya dikenal dengan istilah up line (tingkat atas) dan downline (tingkat bawah). Upline dan down line umumnya mencerminkan hubungan pada dua level yang berbeda atas dan bawah, maka seseorang disebut upline jika mempunyai downline, baik satu maupun lebih.
4. PT Melia Sehat Sejahtera adalah perusahaan yang menyediakan berbagai macam produk, mulai dari produk kesehatan, skincare, dan kosmetik. Perusahaan ini menggunakan cara pemasaran Multi Level Marketing.¹⁸
- 5.

¹⁸ Siti Aisyah, "Kontribusi Bonus Pada Multi Level Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera Terhadap Pendapatan Perekonomian Anggota Pekanbaru Ditinjau Menurut Ekonomi Syariah" (Skripsi UIN Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru, 2020),29.

H. Metodologi Penelitian

Penggunaan metode penelitian dalam penelitian sangatlah penting bagi seorang penulis. Metode penelitianlah yang akan menjadikan penelitian yang diteliti menjadi terarah dalam proses penelitian. Berikut adalah metodologi penelitiannya penulis yang di gunakan untuk melakukan penelitian.

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian hukum yaitu sebuah penelitian yang menganalisa metode, sistematika, dan pemikiran tertentu yang bertujuan untuk mempelajari gejala hukum tertentu, kemudian mengusahakan pemecahan atas masalah yan timbul. Berdasarkan jenis penelitian yang penulis gunakan, maka penelitian ini menggunakan metode pendekatan yuridis empiris.

2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di PT. Melia Sehat Sejahtera Surabaya yang bertempat di Jln. Wonocolo Pabrik Kulit No.99, RT.6/RW.5, Jemur Wonosari, Wonocolo, Kota Surabaya, Jawa Timur. Pemilihan lokasi ini dikarenakan narasumber yang menjalani bisnis MLM di perusahaan tersebut.

3. Sumber data

- a. Primer adalah Sumber data yang digunakan penulis dalam penelitian ini menggunakan data primer yaitu Data primer adalah data yang diperoleh di lapangan melalui via WhatsApp dengan Faray dan

wawancara (*interview*) secara langsung dengan Qurrotul Aini yang merupakan Leader dari PT. Melia Sehat Sejahtera. Tidak hanya itu peneliti juga melakukan wawancara secara langsung dengan beberapa member yang baru bergabung dalam bisnis ini. Yaitu dengan Rima, Rifda, Safira dan Cici mereka juga merupakan mahasiswi dari UIN Sunan Ampel Surabaya.

- b. Sekunder merupakan hasil data yang mendukung dari data primer. Seperti yang bersumber dari buku namun tetap yang berkaitan dengan pembahasan, yaitu diantaranya buku fiqh kontemporer, metode penelitian, Fatwa DSN-MUI, Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014, serta literatur lainnya yang berkaitan dengan pembahasan.

4. Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh penulis adalah

- a. Wawancara (*interview*). Dimana suatu peran antar pribadi melakukan tatap muka (*face-to-face*), ketika seorang pewawancara mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang dirancang untuk mendapatkan jawaban yang relevan dan dibutuhkan dalam penulisan penelitian kepada seseorang responden.¹⁹ Sehubungan dengan hal ini, penulis melakukan wawancara berdasarkan daftar pertanyaan yang telah disiapkan dengan pihak terkait yang telah disebutkan pada sebelumnya agar untuk mendapatkan penjelasan.

¹⁹ Amiruddin dan Zainal Asikin, 2014, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, Rajawali Press, Jakarta, 40.

- b. Dokumentasi. Dokumentasi yakni mencari data mengenai berbagai hal berupa file, serta surat perizinan. Dokumentasi ini bertujuan guna melengkapi data yang di dapatkan dari hasil wawancara yang bersumber dari dokumen dan rekaman.

5. Analisis data

Berdasarkan data primer yang telah diperoleh oleh penulis, data tersebut kemudian diolah dan dianalisis secara kualitatif. Metode analisis data adalah suatu metode yang mana data yang diperoleh dan diolah data dengan tujuan menjadikan data tersebut sebagai suatu informasi sehingga karakteristik atau sifat-sifat datanya dapat dengan mudah dipahami dan bermanfaat untuk menjawab masalah-masalah yang ada.

Kemudian hasil analisis dipaparkan secara deskriptif yaitu dengan menjelaskan, menguraikan, dan menggambarkan permasalahan yang berkaitan erat dengan bisnis multi level marketing. Dalam penelitian ini juga menggunakan metode analisis dengan pola pikir deduktif, model penggunaan pola pikir inilah yang diambil pada penelitian deskriptif kualitatif.

I. Sistematika Pembahasan

Agar penelitian yang dilakukan oleh penulis tetap dalam format yang relevan sesuai dengan harapan penulis, maka penulis merancang suatu sistem yang dibagi menjadi lima bagian, yaitu sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan, yaitu membahas tentang latar belakang masalah, identifikasi dan batasan masalah, rumusan masalah, kajian pustaka, tujuan penelitian, kegunaan hasil penelitian, definisi operasional, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan.

Bab II landasan teori, yang membahas mengenai dasar hukum, rukun dan syarat dari jual beli, pengertian, dasar hukum, serta beberapa jenis multi level marketing .

Bab III Profil perusahaan , berisi profil perusahaan yang merupakan subyek penelitian ini dimana perusahaan tersebut menjalankan bisnis MLM di PT. Melia Sehat Sejahtera.

Bab IV Analisis, membahas mengenai analisis data dari hasil penelitian mengenai sistem operasional Multi Level Marketing di PT Melia Sehat Sejahtera menggunakan teori jual beli serta ditinjau dari Hukum Ekonomi Islam dan Undang-Undang No 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan.

Bab V Penutup, yang terdiri dari kesimpulan dan saran, dimana kesimpulan merupakan inti sari dari rumusan masalah, sedangkan saran berisi kritik dan masukan dari penulis mengenai pembahasan yang telah di paparkan

BAB II

JUAL BELI DAN *MULTI LEVEL MARKETING*

A. Jual beli

1. Pengertian jual beli

Definisi mengenai jual beli tercantum dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) Buku II tentang akad dalam Bab I tentang Ketentuan Umum pasal 20 ayat 2, bahwa pengertian jual beli atau *bai'* adalah jual beli antara benda dengan benda, atau pertukaran benda dengan uang.¹

Adapun definisi etimologi dari jual beli terdiri dari dua suku kata, "jual dan beli". Kata jual menunjukkan perbuatan menjual, sedangkan membeli berarti perbuatan membeli. Jadi, istilah "beli dan jual" menunjukkan dua tindakan dalam satu peristiwa, satu penjualan dan satu lagi pembelian. Maka dalam hal ini terjadilah peristiwa hukum jual beli.²

Jual beli disebut *al-bai'* dalam istilah fikih yang artinya menjual, mengganti, menukar sesuatu dengan sesuatu. Diucapkan *al bai'in* dalam bahasa arab terkadang digunakan untuk mengartikan sebaliknya, kata *assyira'* (membeli). Jadi, kata *al-bai'* berarti menjual, tetapi juga sekaligus berarti membeli.³

¹ Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah Pasal 20 No. II Bab II Tentang Ketentuan Umum Akad.

² Aulia Rachmi Prihatin, "*JUAL BELI BERJANGKA DALAM PRESPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH (Studi Kasus Pada Jual Beli Pohon Cempaka Di Desa Pesawaran Indah Kecamatan Way Ratai Kabupaten Pesawaran)*", (Skripsi IAIN Metro, 2018), 12.

³ *Ibid.*

Secara terminologi jual beli diartikan sebagai “pertukaran harta secara sukarela (suka sama suka)” yang berarti pertukaran atau transisi mengganti kepemilikan berarti hal yang sama. Yaitu, kegiatan pemindahan hak dan kepemilikan bersifat timbal balik atas kemauan dan kesepakatan dari kedua belah pihak.

Berikut adalah beberapa definisi berdasarkan terminologi:

- a. Memberikan sesuatu kepada seseorang dengan mendapatkan harga darinya, berdasarkan kemauan dan kesepakatan bersama (Penjual dan Pembeli).
- b. Dengan menggunakan cara tertentu untuk melakukan transaksi tukar menukar antara satu barang dengan barang lain (kontrak).
- c. Pertukaran harta tertentu dengan harta lain berdasarkan kesepakatan dari kedua belah pihak, atau pengalihan hak milik orang lain yang sesuai dengan kesepakatan bersama antara kedua belah pihak penjual maupun pembeli.⁴

Ulama hanafiyah memaparkan jika arti khusus dari pengertian pada sebelumnya merupakan *ijab* dan *qabul*, atau dapat juga dapat menggunakan saling memberi barang antara kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli lalu bersepakat untuk menetapkan barang. Serta didalam pengertian kedua memaparkan bahwa barang yang dijual tersebut harus bersifat halal dan

⁴ Atia Rahman, “*TINJAUAN HUKUM ISLAM TENTANG PRAKTIK JUAL BELI MAKANAN DENGAN SISTEM BATAS MINIMAL (Studi Kasus Pada Penjual Bakso Malang di Kel. Labuhan Ratu Raya Kec. Labuhan Ratu Kota. Bandar Lampung)*”, (Skripsi UIN Raden Intan Lampung, 2020), 15.

memiliki manfaat, seperti halnya apabila menjual kotoran, minuman keras, dan darah itu tidak diperbolehkan.⁵

Menurut pendapat Sayid Sabiq memaparkan jual beli dengan makna ‘menukar harta antara kedua belah pihak dengan dasar suka sama suka’. Sementara menurut Imam al-Nawawi memaparkan bahwasanya jual beli merupakan ‘saling menukarkan barang dengan bentuk berpindahnya hak milik’. Arti tersebut tidak terlalu berbeda dengan apa yang diartikan oleh Abu Qadamah yang berarti ‘menukar harta dengan memindahkan hak milik dan pemilik’. Sedangkan menurut Hasbi ash-Shiddieqy sebagaimana dikutip, menjelaskan bahwasanya jual beli merupakan sebuah akad yang terbentuk dari pertukaran barang dengan barang yang lainnya, maka dengan itu terbentuknya pertukaran dengan hak milik tetap.

Menurut pemaparan dari ulama-ulama diatas dapat disimpulkan dengan ‘hak milik dan kepemilikan itu harus ditonjolkan’. Dikarenakan terdapatnya saling tukar harta yang bersifat tidak diwajibkan untuk dimiliki seperti halnya pada sewa menyewa.

Arti dari kata ‘harta’ sendiri dalam beberapa artian diatas, terdapat beberapa poin perbedaan pendapat. Dan karena itu, beberapa hak dan manfaat tidak selalu dapat dijadikan sebagai objek dalam transaksi jual beli. Dan

⁵ Syaifullah M S, *Etika Jual Beli dalam Islam*, Vol.11, No.2, Jurnal Studia Islamika, 2014, 373.

transaksi jual beli yang dituju dalam penelitian ini merupakan transaksi yang mengandung unsur *ijab* dan *qabul*.⁶

Dari definisi-definisi diatas dapat disimpulkan bahwa inti dari jual beli itu sendiri merupakan sebuah transaksi tukar-menukar barang atau dalam bentuk jasa yang memiliki nilai, dan berdasarkan kesepakatan bersama antara kedua belah pihak sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang telah disepakati pada awal perjanjian itu dilakukan. Tidak lupa, ketentuan-ketentuan tersebut juga harus ketentuan yang sesuai dengan syara' bahwasanya ketentuan-ketentuan itu dilaksanakan dengan beberapa persyaratan, beberapa rukun, serta hal lainnya yang memiliki hubungan dengan transaksi jual beli.⁷

2. Dasar hukum jual beli

Jual beli adalah sebuah transaksi yang telah disyari'atkan atau telah mempunyai hukum yang bersifat kuat dan jelas dalam Islam. Hal ini juga mempunyai keterkaitan dengan hukum taklifi. Adapun hukumnya adalah boleh (*mubah*). Kebolehan ini sudah jelas tercantum di dalam:⁸

a. Al-Qur'an

Di dalam Islam dasar hukum yang paling tinggi ialah Al-Qur'an. Yang wajib dijadikan sebagai pegangan atau pedoman bagi seluruh umat Islam di

⁶ *Ibid*, 374.

⁷ Desy Safira, *Bisnis Jual Beli Online dalam Perspektif Islam*, Vol. 5, No. 1, Jurnal Hasil Kajian dan Penelitian dalam Bidang Keislaman dan Pendidikan, Mei 2020, 59-60.

⁸ Atia Rahman, "*TINJAUAN HUKUM ISLAM TENTANG PRAKTIK JUAL BELI MAKANAN DENGAN SISTEM BATAS MINIMAL (Studi Kasus Pada Penjual Bakso Malang di Kel. Labuhan Ratu Raya Kec. Labuhan Ratu Kota. Bandar Lampung)*", (Skripsi UIN Raden Intan Lampung, 2020), 20.

dunia. Di dalam mengatur masalah tentang jual beli, Al-Qur'an telah mengaturnya di dalam Q.S An-Nisa : 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

"Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu."⁹

Sebagaimana telah dijelaskannya dalam ayat di atas bahwa diperbolehkan melakukan perniagaan yang dilakukan secara sukarela atau suka sama suka. Sebagaimana dilakukan berdasarkan keikhlasan dan keridhoan dari hati masing-masing, maka diperbolehkannya kamu memakannya. Dan janganlah kamu menjerumuskan diri kalian dengan cara melanggar larangan-larangan Allah SWT. Serta janganlah kalian membunuh orang lain, dikarenakan kalian semua tercipta dari satu *nafs* yang sama. Sesungguhnya Allah maha Pengasih lagi maha Penyayang kepada kamu sekalian sehingga dilarang Nya kamu sekalian berbuat demikian.

Mengandung dua kemungkinan makna dalam hal penghalalan jual beli oleh Allah yaitu:

⁹ Kementerian Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahannya (Bandung: PT. Sinergi Pustaka Indonesia, 2012), 107-108

Pertama, Allah menghalalkan transaksi jual beli dengan sikap saling rela antara kedua belah pihak. Dan hal ini merupakan hal yang paling kuat.

Kedua, apabila jual beli tersebut tidak dilarang oleh beberapa ketentuan yang telah di berikan oleh Rasulullah SAW.¹⁰

Oleh karena itu, transaksi jual beli merupakan hukum mujmal yang telah Allah tetapkan hukumnya didalam Al-Quran serta telah dijelaskan oleh nabi secara rinci mengenai bagaimana tata cara pelaksanaannya. Selain itu Rasulullah SAW juga telah menjelaskan apa yang dimaksud dengan kehalalannya dan apa saja yang diharamkannya. Akan tetapi Rasulullah juga melarang beberapa macam jual beli, walaupun kedua belah pihak telah mencapai kata sepakat/ saling rela.¹¹

b. Hadist

Adapun dasar hukum kedua di dalam islam yaitu berasal dari hadist nabi Muhammad SAW, yang menerangkan tentang jual beli:

”Dari Rifa’ah bin Rafi’ r.a. (katanya): Sesungguhnya Nabi Muhammad, pernah ditanyai, manakah usaha yang paling baik? Beliau menjawab: ialah amal usaha seseorang dengan tangannya sendiri dan semua jual beli yang bersih.” (HR. Imam Baihaqi)¹²

¹⁰ Hidayatul Azqia, *Jual Beli dalam Perspektif Islam*, Vol. 1, Al-Rasyad, Januari 2022, 66.

¹¹ *Ibid.*

¹² Ahmad bin ‘Ali bin Hajar al-‘Asqalani, *Bulugh al-Maram*, diterjemahkan oleh Syarif Abdullah (Jakarta: Pustaka Amani, 2009), 195

Hadist di atas diperbolehkannya transaksi jual beli bahkan terdapat anjuran untuk melakukan transaksi jual beli selama jual beli tersebut tidak melanggar dari ketentuan-ketentuan syariat Islam.¹³

c. Ijma'

Sumber hukum Islam yang ketiga adalah Ijma'. Para ulama' telah bersepakat bahwasanya hukum dari jual beli yaitu *Mubah* (boleh). Dikarenakan karena manusia tidak akan bisa mencukupi kebutuhan dirinya sendiri, tanpa bantuan tangan dari orang lain. Dan oleh karena itu barang serta bantuan yang dibutuhkan itu harus diganti lagi dengan lainnya yang sepadan. Disyariatkannya jual beli merupakan cara agar merealisasikan kebutuhan manusia, dikarenakan pada dasarnya manusia tidak dapat hidup sendiri tanpa dicampur tangani oleh bantuan orang lain.¹⁴

Para ulama telah sepakat bahwasanya jual beli itu diperbolehkan, dikarenakan manusia merupakan makhluk sosial, yaitu tidak dapat hidup tanpa campur tangan orang lain. Akan tetapi, bantuan barang yang diterima, harus diganti pula dengan barang yang seimbang. Dan seluruh umat Islam di dunia pun telah sepakat tentang diperbolehkannya untuk melakukan transaksi jual-beli, sehingga hal ini adalah bentuk dari ijma' umat Islam dan sejauh ini belum ada yang menyanggahnya mengenai hal ini.

¹³ *Ibid.*

¹⁴ Atia Rahman, "Tinjauan Hukum Islam tentang Praktik Jual Beli Makanan dengan Sistem Batas Minimal (Studi Kasus pada Penjual Bakso Malang di Kel. Labuhan Ratu Raya Kec. Labuhan Ratu Kota. Bandar Lampung)" (Skripsi UIN Raden Intan Lampung, 2020), 23-24.

d. Dalil Qiyas

Dengan adanya transaksi jual beli ini, disebabkan oleh kebutuhan manusia baik itu berupa barang ataupun jasa. Hal itu dapat terpenuhi dengan cara memberikan timbal balik barang atau jasa dengan setimpal. Terkandungnya hikmah didalam ketentuan jual beli ini bertujuan untuk tercapainya suatu tujuan, sesuai dengan apa yang diinginkan oleh manusia.¹⁵

3. Rukun dan Syarat jual beli

Para ulama mengalami perbedaan pendapat di dalam menetapkan mengenai rukun jual beli. Menurut ulama Hanafiyah, rukun jual beli merupakan pertukaran barang dengan barang secara *ridha* disertai dengan melakukan *ijab* dan *qabul* baik dengan ucapan ataupun dengan perbuatan.¹⁶ Jual beli bisa juga disebut dengan sebuah akad. Jual beli dapat dikatakan sah jika sudah memenuhi rukun dan syarat jual beli.¹⁷

Berdasarkan pendapat jumbuh ulama, terdapat 4 rukun jual beli yaitu:¹⁸

- a. Berakal (penjual dan pembeli harus mempunyai akal)
- b. Sighat (*Ijab* dan *qabul*)
- c. Terdapat wujud benda yang akan dibeli
- d. Terdapat nilai harga benda yang akan di beli

¹⁵ *Ibid*, 24.

¹⁶ Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2000), 75.

¹⁷ Muhammad Fadhli Fathullah, "*Praktik Jual beli Foto di Kawasan Keraton Surakarta Perspektif Etika Bisnis Islam*", (Skripsi IAIN Surakarta, 2020), 26.

¹⁸ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam...*, 118.

Berdasarkan pendapat jumhur ulama bahwasanya syarat jual beli itu juga harus sesuai dengan rukun jual beli yang telah disebutkan sebelumnya, yaitu:

a. Syarat syarat orang yang melakukan akad jual beli

Ulama fiqh telah bersepakat bahwasanya orang yang mempraktikkan akad jual beli ini harus memenuhi beberapa syarat, diantaranya:

1) Mempunyai akal

Orang yang mempraktikkan akad jual beli harus berakal, telah *baligh*. Akan tetapi akad jual beli juga dapat di praktikkan oleh anak kecil mengingat adat istiadat yang telah di terapkan sejak dulu.

2) Dilakukan oleh dua orang yang berbeda

Antara penjual dan pembeli harus beda orang, dalam artian tidak boleh seseorang merangkap dirinya sebagai penjual dan pembeli

b. Syarat syarat dilakukannya *ijab* dan *qabul*

Ijab juga bisa dikatakan dengan ikrar, yaitu dimana penjual yang memberi harga pada barang yang akan dijual. Sementara *qabul* adalah perkataan dari pembeli saat menerima barang dengan harga yang telah ditentukan oleh penjual. Berdasarkan pendapat para ulama, *ijab* dan *qabul* harus memenuhi beberapa syarat dibawah ini:

1) Antara *ijab* dan *qabul* harus saling berhubungan. Bahwasanya di antara kedua belah pihak ini bisa menjadi jawaban dari orang lain

2) Kedua belah pihak telah mencapai kata mufakat

3) Kedua belah pihak tidak ada yang melibatkan orang ketiga

4) Tidak berlama lama. Bahwasanya antara *ijab* dan *qabul* tidak ada jarak dan waktu dalam jangka panjang

c. Syarat syarat benda akad

Syarat syarat benda yang akan diakad menurut Sayyid Sabiq adalah sebagai berikut:¹⁹

- 1) Bendanya harus bersifat suci (*halal*)
- 2) Berguna
- 3) Benda akad tersebut adalah benda milik dari penjual
- 4) Benda akad tersebut bisa diberikan oleh penjual secara konkret dan sesuai dengan syariat Islam
- 5) Mengetahui nilai dan benda yang akan diakad
- 6) Terdapat wujud benda yang akan di *ijab* dan *qabul*

Menurut pendapat ulama fiqh terdapat syarat dari nilai tukar, yaitu:

- a. Nilai harga harus jelas dan telah di sepakati oleh kedua belah pihak
- b. Benda harus diberikan saat akad tersebut sedang berlangsung, bahkan jika metode pembayarannya melalui kartu kredit ataupun cek. Dan jika benda tersebut dibeli dengan menggunakan metode hutang terlebih dahulu, waktu pembayarannya pun juga harus ditetapkan dengan jelas.

¹⁹ Sayyid Sabiq, *Fiqhus Sunnah...*, 123.

- c. Dan jika benda tersebut dibeli dengan metode barter, asalkan benda tersebut bukan benda yang dihukumi haram oleh syariat Islam.

4. Perjanjian jual beli ditinjau dari Hukum Perdata

Perjanjian jual beli ini adalah transaksi yang sering ditemui dikalangan masyarakat luas. Menurut Pasal 1313 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata perjanjian merupakan suatu kegiatan yang dimana antara kedua belah pihak tersebut saling mengikatkan diri. Hal ini bertujuan agar tercapainya kesepakatan suatu perjanjian dimata hukum. Agar tercapainya kesepakatan suatu perjanjian dimata hukum, harus memenuhi syarat sah yang telah diatur sebagaimana yang telah tertera dalam Pasal 1320 KUHPerdata, yaitu:

- a. Adanya sebuah kesepakatan
- b. Mampu/ Mahir
- c. Berlaku hanya pada objek tertentu
- d. Sebab yang halal

Istilah jual beli ini sendiri menunjukkan bahwa satu pihak dari transaksi ini disebut menjual, sementara pihak lain dari transaksi disebut membeli. Dan kedua istilah tersebut merupakan suatu kegiatan yang mencakup arti dari timbal balik.²⁰

B. Multi Level Marketing

²⁰ Rifqi Devi Laura, *Analisis Dasar Hukum Jual Beli Melalui E-commerce: Perspektif Hukum Perdata dan Ekonomi Syariah*, Vol. 1, No. 8, Journal of Innovation Research and Knowledge, 2022, 544.

1. Pengertian

Adapun definisi *Multi Level Marketing* (MLM) sendiri jika ditinjau dari sisi etimologi bermula dari bahasa Inggris yang berarti *Multi* itu banyak dan *Level* merupakan bertingkat atau berjenjang. Dan *Marketing* sendiri merupakan pemasaran. Yang berarti jika semua kata tersebut di rangkai, dapat disimpulkan bahwasanya MLM merupakan sebuah transaksi pemasaran yang berjenjang atau bertingkat banyak. Bisa dikatakan sebagai “Multi Level” dikarenakan MLM ini adalah suatu perhimpunan distributor yang bergerak di bidang penjualan bertingkat banyak.²¹

Dan arti dari “*Marketing*” adalah menjual. Dan tidak hanya mencakup kata menjual, marketing sendiri terdiri dari beberapa aspek yang saling bersangkutan. Diantaranya adalah barang, nilai harga, promosi dan masih banyak lagi. Yang berarti arti dari kata marketing itu lebih luas dari kata menjual itu sendiri. Dan dalam melakukan transaksi menjual merupakan proses penukaran antara benda dengan uang dan juga termasuk ke dalam kategori “*Marketing*”.²²

Dapat disimpulkan jika bisnis MLM ini memiliki beberapa aspek penting di dalamnya, diantaranya adalah:²³

- a. MLM merupakan suatu perusahaan yang bergerak dibidang pemasaran suatu barang/benda

²¹ Tira Nur Fitria, *Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam Pandangan Islam*, Vol 02 No 02, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, 2016, 106.

²² *Ibid*

²³ Supriadi Yosuf Boni, *Apa Salah MLM Sanggahan 22 pengharaman Multi Level Marketing*, (Jakarta: Pustaka Al-Kuatsar, 2017), 113.

- b. Sistem yang digunakan MLM menggunakan sistem bertingkat/berjenjang
- c. Perlu dilakukannya proses registrasi bagi setiap anggota yang ikut bergabung di dalamnya
- d. Di setiap tingkat harus mempunyai nama sendiri
- e. Selama memenuhi syarat yang berlaku, beberapa anggota yang ikut serta wajib memperoleh keuntungan
- f. Setiap anggota di bagi dalam bentuk kelompok
- g. Setiap anggota tidak berperilaku seperti karyawan perusahaan pada umumnya
- h. Perluasan jaringan penjualan MLM dilaksanakan dalam lintas daerah, kota, atau bahkan lintas negara

2. *Multi Level Marketing* dalam Perspektif Syariah

Di dalam literatur fiqh islam *Multi Level Marketing* masuk ke dalam pembahasan Fiqh Muamalah disebutkan dalam bab *Buyu'* (perdagangan). Sehingga tidak nash yang langsung tertuju padanya. Akan tetapi terdapat beberapa nash yang menuju ke arahnya yaitu di dalam Al-Quran, Hadist, dan kaidah-kaidah fiqh.²⁴

Di dalam sebuah perniagaan selalu diutamakan untuk menjauhi segala hal yang mengandung unsur *gharar* (penipuan). Dengan kata lain perniagaan yang bertujuan untuk menipu orang lain demi mendapatkan keuntungan secara personal. Di dalam kaidah fiqh Islam sendiri

²⁴ Nur Dinah Fauziah, *Multi Level Marketing dalam Perspektif Syariah*, Vol. 2, No. 3, Jurnal Syariah dan Hukum Islam, 2017, 170.

memberikan peluang yang sangat luas dengan pertumbuhan kehidupan masyarakat.²⁵

3. Dasar Hukum *Multi Level Marketing* di Indonesia

Multi Level Marketing mempunyai dasar hukum di Indonesia, yang mana telah diatur di dalam Peraturan Menteri Perdagangan RI yaitu pada No.32/M-DAG/PER/8/2008 yang membahas tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan. Dalam *Multi Level Marketing* sendiri dapat disamakan macamnya dengan (*dirrect selling*) yang artinya adalah penjualan yang dilakukan secara langsung tanpa adanya sistem berjenjang atau bertingkat.²⁶

Berdasarkan dalam Pasal 1 angka 4 mengenai mitra usaha ialah pemasaran yang bersifat badan usaha milik pribadi atau perorangan dan juga bukan termasuk dalam sebuah organisasi perusahaan yang bergerak dalam bidang pemasaran suatu produk atau jasa terhadap pembeli akhir secara langsung tanpa menggunakan perantara dengan memperoleh keuntungan dari proses penjualan.

Menurut pendapat Zaenal Arifin yang merupakan Direktur Jenderal Perdagangan dalam Negeri Departemen Perdagangan, diperkirakan jumlah perusahaan MLM yang ada di Indonesia ini akan terus bertambah dengan diadakannya Permendag 32/2008. Mengingat bahwasanya setiap perusahaan yang bergerak di bidang MLM di Indonesia ini wajib

²⁵ *Ibid*, 171.

²⁶ Rizky Maesa, *Multi Level Marketing (MLM) dalam Perspektif Hukum Persaingan Usaha*, (Skripsi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, 2014), 50.

melaporkan mengenai kegiatan usahanya kepada Departemen Perdagangan dalam setiap tahunnya.

Mengenai syarat-syarat sebuah bisnis MLM telah diatur di dalam Permendag 32/2008. Contohnya sebuah perusahaan diwajibkan memiliki alur distribusi yang jelas sampai pada tangan pembeli terakhir. Setelah itu, keuntungan yang telah didapatkan hasil penjualan tersebut diberikan kepada mitra usaha dan pada struktur perusahaan yang ada di bawahnya minimal 40% (empat puluh persen) dari hasil penjualan barang tersebut. Dan tidak hanya itu saja, perusahaan yang bergerak di bidang MLM juga diwajibkan memberikan jaminan atas pembelian kembali barang dari mitra usaha tersebut.²⁷

4. Ciri-ciri *Multi Level Marketing*

Berikut merupakan ciri-ciri dari *Multi Level Marketing*, yaitu:

- a. Setiap member diberikan peluang untuk sukses dan berhasil
- b. Keberhasilan dan keuntungan distributor ditentukan dengan hasil kerja dari pembelian, penjualan barang, serta jasa dari perusahaan.
- c. Setiap member hanya mendapatkan satu kali kesempatan untuk menjadi member dari perusahaan.
- d. Menjadi member tidak perlu memerlukan biaya yang sangat besar, karena hal tersebut dapat dipertanggung jawabkan.

²⁷ *Ibid*, 51.

- e. Bonus serta keuntungan yang di dapatkan oleh distributor dihitung secara rinci dan jelas yang berasal dari hasil penjualan sendiri ataupun dari hasil penjualan jaringan.
- f. Yang terpenting adalah manfaat dari produk dapat dirasakan langsung oleh konsumen, sehingga para distributor independen dilarang untuk menimbun barang.
- g. Keuntungan yang didapatkan dari *Multi Level Marketing* tidak dapat dinikmati oleh para *member*. Dan keuntungan ini bersifat *finansial* dan *non finansial* seperti contoh jabatan, penghargaan, kesehatan, dan sebagainya.
- h. Pelatihan produk kepada para konsumen juga merupakan bagian terpenting di dalam *Multi Level Marketing*.
- i. Untuk dapat meningkatkan kualitas dari distributor di jaringannya, maka diperlukan adanya sponsor dan *up-line*.
- j. Setiap sebulan sekali bonus dan komisi dibagikan.²⁸

5. Jenis *Multi Level Marketing*

Multi Level Marketing mempunyai berbagai macam jenis. Yang pertama adalah sistem *Binary Plan*, sistem *Binary Plan* adalah suatu sistem yang mendahulukan pertumbuhannya hanya pada dua bagian saja. Semakin seimbang kedua bagian tersebut, maka semakin banyak pula keuntungan yang akan didapatkan. Akan tetapi, jika kedua bagian tersebut tidak imbang maka tidak akan cair pula keuntungan yang didapat justru

²⁸ Agus Marimin, *Bisnis Multi Level Marketing dalam Pandangan Islam*, Vol. 2 No. 2, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, 2016, 108-109.

akan cair ke perusahaan. Dan kebanyakan perusahaan MLM yang menerapkan sistem ini akan cepat tumbuh dengan pesat. Dan tidak hanya itu saja, para anggotanya pun juga ikut mendapatkan keuntungan yang sangat banyak. Yang kedua adalah sistem *Matrix*, sistem *Matrix* ini menggunakan konsep tiga bagian atau tiga sisi sampai kebawah. Sistem dengan menggunakan konsep seperti ini sama halnya dengan *money game*. Yang ketiga adalah sistem *Break Away*, sistem *Break Away* ini cenderung lebih mengedepankan kelebaran yang berarti keuntungan para anggotanya bergantung pada bagian-bagiannya. Yang apabila semakin banyak bagian yang ada, maka semakin banyak pula keuntungan yang akan didapatkan. Akan tetapi kekurangan dari sistem ini adalah setiap anggota harus bisa mengurusnya masing-masing tanpa ada campur tangabn dari perusahaan.²⁹

Setelah dipaparkan secara jelas mengenai berbagai macam jenis sitem MLM diatas. Perusahaan juga akan terus mengiming-iming keuntungan yang besar kepada para anggotanya agar terus mencapai target yang telah ditentukan oleh perusahaan. Berikut adalah perusahaan-perusahaan MLM yang sudah berdiri dan tumbuh di Indonesia. Yang pertama adalah PT. Herbalife Indonesia, perusahaan ini berasal dari Amerika Serikat. Pada bulan februari tahun 1980, Mark Hughes menemukan sebuah produk yang dapat membantu menurunkan berat badan. Dan pada tahun 1998 Herbalife telah resmi masuk ke dalam

²⁹ Marimin, *Multi Level Marketing dalam Pandangan Islam*, Vol. 2, No. 02 (Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, 2016), 67.

Indonesia. Produk-produk dari herbalife ini lebih mengacu pada kesehatan diantaranya untuk perawatan rambut, kulit, serta suplemen nutrisi.

Yang kedua adalah MLM *Tupperware*, Mr. Earl Silas Tupper yang merupakan seorang ahli kimia membangun perusahaannya di Amerika Serikat pada tahun 1973 yang bernama Tupper Plastic Company. Pada tahun 1946 produk ini mulai dijual menggunakan katalog dan toko. Pasatnya pertumbuhan produk ini menggunakan cara menyebarkan katalog dari tangan ke tangan yang lain. Dan tidak hanya itu saja, pemasaran yang dilakukan dalam mengenalkan produk ini juga menggunakan cara dari mulut ke mulut. Yaitu dengan cara mengenalkan produk-produk ini ke rumah-rumah para pelanggan yang bertujuan untuk mempromosikan dan menarik minat para konsumen.³⁰

Yang ketiga adalah perusahaan MLM yang berasal dari China yaitu MLM Tiens Syariah. Pada tahun 1995 Mr. Li Jin Yuan mendirikan perusahaan ini di Thianjin Cina. Dari tahun 1997 sampai sekarang perusahaan ini mulai tumbuh dengan pesat di pasar Internasional. Produk-produk yang dijual lebih mengacu pada bidang bioteknologi dan manajemen kesehatan. Perusahaan ini menggunakan sistem *Network Marketing* yang merupakan termasuk perusahaan terkemuka di Cina.³¹

Yang keempat, perusahaan yang didirikan pada tahun 1 Oktober 2002 di Yogyakarta adalah perusahaan MLM PT. Natural Nusantara

³⁰ M. Lukman, *Analisis Bisnis MLM Perusahaan Herbalife Nutrition Berdasarkan Fatwa MUI No.75/DSNMUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang*, (Skripsi Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2019), 9.

³¹ Maharani, *Eksistensi MLM Tiens Syariah dalam Peningkatan Kesejahteraan Anggota di Kota Parepare*, (Skripsi IAIN Parepare, 2020), 30.

(NASA). Perusahaan ini menjual produk di bidang agrokomples yang ditujukan pada bidang perkebunan, perikanan, dan pertanian. Produk agrokomples yang diciptakan oleh (NASA) ini bersifat alami tanpa menggunakan bahan pengawet sehingga juga sangat ramah lingkungan. Dan seiring berjalannya waktu perusahaan NASA ini mengalami pertumbuhan yang sangat pesat, sehingga tidak hanya menjual produk dalam bidang agrokomples saja tetapi juga menjual produk dalam bidang kecantikan dan kesehatan. Seperti produk *make up*, *skincare*, dan semua kebutuhan rumah tangga lainnya.

Yang kelima adalah sebuah perusahaan yang di jalankan oleh Ustad Yusuf Mansur yang merupakan ustad yang cukup dikenal oleh masyarakat Indonesia yaitu MLM Paytren yang bernama PT. Veritra Sentosa Internasional. Berdirinya perusahaan tersebut bermula saat beliau merasa prihatin terhadap aset negara yang berpindah menjadi milik negara asing. Dan tidak hanya itu beliau juga merasa iba terhadap sulitnya pasar tradisional bersaing dengan pasar modern yang jauh memiliki modal yang lebih besar dari pada pasar tradisional. Ustad Yusuf Mansur memiliki ide yang cukup cemerlang yaitu dengan menumbuhkan suatu *software all payment gateway* dan menjual pulsa dengan dengan cara elektrik.³²

³² Isnaini Nurul Fadilah, *Komodifikasi Agama dalam Bisnis (Studi Kasus PT. Melia Sehat Sejahtera)*, (Skripsi UIN Sunan Ampel Surabaya, 2022), 44.

BAB III
BISNIS *MULTI LEVEL MARKETING* DI PT. MELIA SEHAT
SEJAHTERA

A. Gambaran Umum tentang PT. Melia Sehat Sejahtera

1. Sejarah Singkat Berdirinya PT. Melia Sehat Sejahtera

Pada tahun 2002 Ir. Sukur H. Nababan mendirikan perusahaan ini di Jakarta Selatan. Yang pada awalnya perusahaan ini bernama PT. Melia Summit Indonesia, lalu berganti menjadi PT. Melia Nature Indonesia, yang pada akhirnya diresmikan menjadi PT. Melia Sehat Sejahtera. Pada pertengahan tahun 2005 sebuah perusahaan dari Sidney-Australia yaitu perusahaan *Mother Nature Health Product* mengambil alih PT. Melia Summit Indonesia dikarenakan hal itu dapat memperkuat permodalan dan manajemen PT. Melia Summit Indonesia. Setelah itu PT. Summit Indonesia dengan resmi mengganti namanya menjadi PT. Melia Nature Indonesia pada bulan Maret 2006 dengan sistem yang sama dengan sebelumnya.¹

Berdirinya PT. Melia Sehat Sejahtera pertama kali dikarenakan terdorongnya Ir. Sukur H. Nababan untuk membangun perusahaan *Multi Level Marketing* sendiri ketika beliau mengetahui bahwasanya keadaan bisnis Multi Level Marketing di Indonesia sangatlah buruk. Tidak hanya itu, beliau juga turut prihatin karena pelaku bisnis *Multi Level Marketing* di Indonesia banyak yang mengalami kegagalan. Menurut beliau jika kegagalan itu bukanlah

¹ PT. Melia Sehat Sejahtera, *Sejarah PT. Melia Sehat Sejahtera*, dalam <https://yokosimanjuntakcentre.wordpress.com/tentang-kami/sejarah-pt-melia-sehat-sejahtera/>, diakses pada August 2014

dikarenakan oleh *networker* sendiri, justru dikarenakan oleh perusahaan itu sendiri. Kegagalan tersebut juga disebabkan karena semua konsep kerja yang ada di perusahaan MLM tersebut hanya memberikan untung terhadap perusahaan itu sendiri, bukan kepada para anggota.²

Ir. Sukur H. Nababan juga menjabarkan beberapa hal yang menyebabkan para *network* gagal dalam bisnis *Multi Level Marketing* adalah:³

- a. Perusahaan MLM terlalu lama memberikan bonus/bayaran pada member, yaitu 1 bulan sekali atau bahkan ada yang sampai 2 bulan
- b. Perusahaan MLM menerapkan sistem peringkat pada setiap *member* dengan memberikan iming-iming berupa berbagai macam *reward*, diantaranya mobil mewah, kapal pesiar, rumah mewah dan lain sebagainya
- c. Perusahaan MLM juga menerapkan sistem tutup poin serta cara perhitungan bonus yang sangat susah dan rumit.

PT Melia Sehat Sejahtera merupakan sebuah perusahaan yang terbesar di Indonesia, bahkan juga menjadi perusahaan terlama di Asia bahkan di dunia. Ir. Sukur Nababan membangun perusahaan PT Melia Sehat Sejahtera di Graha Grace Jl. Minangkabau No. 58, Pasar Manggis, Setia Budi, Jakarta Selatan. Beliau mendirikan perusahaan ini dengan sangat megah, yaitu bangunan berlantai 4. Bertujuan agar dapat memberikan layanan yang nyaman untuk seluruh member perusahaan. Selain itu perusahaan ini juga sudah

² *Ibid.*

³ Qurrotul Aini (Leader), *Interview*, Surabaya, April 5, 2023.

mendapatkan surat izin yang resmi sesuai dengan ketentuan dari pemerintah Indonesia.⁴

Tidak seperti bisnis *online* yang lain yang sangat diragukan dalam segi programnya, keberadaannya, apalagi jika menyangkut perizinannya. Di PT. Melia Sehat Sejahtera, mempunyai surat izin resmi yang sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang berlaku di dalam Undang-Undang Indonesia.

1. SIUPL : Surat Izin Usaha Penjualan Langsung. Yang merupakan surat izin yang dikeluarkan oleh pemerintah Indonesia dan syarat untuk mendapatkan SIUPL adalah harus memiliki saldo sebesar Rp 2 Milyar, yang bertujuan untuk melindungi para *member* agar pembayaran para *member* dapat terjamin dengan aman.

2. APLI : (Asosiasi Penjual Langsung Indonesia) yang merupakan gabungan dari pemilik dan manajemen perusahaan MLM, agar bisa menjadi *member* diharuskan adanya SIUPL jadi bukan merupakan representatif dari *member* akan tetapi di lapangan banyak sekali *member* yang beranggapan bahwa MLM yang bagus adalah MLM yang sudah terdaftar di APLI.⁵

⁴ Faray Radiansyah (Leader), *WhatsApp*, Sampang, Mei 6, 2022.

⁵ Qurrotul Aini (Leader), *Interview*, Surabaya, April 5, 2023.

2. Logo Perusahaan



Gambar 1

Logo PT. Melia Sehat Sejahtera

Berikut adalah penjelasan mengenai logo PT Melia Sehat Sejahtera:

- a. Bendera warna merah putih yang merupakan bendera Indoensia
- b. Dua garis melengkung menyerupai payung
- c. Lambang berwarna hijau yang merupakan rakyat Indonesia
- d. Lima garis hitam yang merupakan lambang dari 5 pilar perusahaan

Yang berarti arti dari keseluruhan logo PT Melia Sehat Sejahtera adalah sebuah perusahaan yang berdiri menggunakan sistem *multi level marketing* yang berupaya untuk melindungi rakyat Indonesia dengan menggunakan 5 pilar. Dan 5 pilar inilah yang menjadi pondasi dasar atau senjata dari *marketing plan* PT Melia Sehat Sejahtera.⁶

3. Visi dan Misi Perusahaan

⁶ Qurrotul Aini (Leader), *Interview*, Surabaya, April 5, 2023.

Berdirinya PT Melia Sehat Sejahtera dengan menyandang visi-misi sebagai berikut:⁷

a. Visi

Berupaya untuk menyetatkan rakyat Indonesia dengan beberapa produk yang tidak hanya alami, juga mempunyai kualitas yang sangat bagus, harga yang cukup murah, serta dilengkapi dengan reaksi yang cepat

b. Misi

Pemecah masalah keuangan bagi rakyat Indonesia dengan cara menghadirkan sebuah sistem penjualan berjenjang yang berevolusioner serta berpihak pada member. Selain itu perusahaan ini juga mempunyai *marketing plan* yang sangat sederhana, tidak menjanjikan sesuatu yang muluk, bonus yang cepat, besar, serta tidak perlu adanya persyaratan tutup poin serta belanja otomatis.

4. Profil Singkat Pendiri PT Melia Sehat Sejahtera

Ir. Sukur H Nababan adalah pendiri dari PT. Melia Sehat Sejahtera. Beliau lahir di Padang, pada tanggal 14 Oktober 1968. Saat ini beliau bertempat tinggal di Villa Jati Bening Tol Blok B9 No.10, RT.008/RW.003, Kelurahan Jati Bening, Pondok Gede, Kota Bekasi, Jawa Barat. Selain itu, beliau juga mempunyai riwayat perjalanan politik, yaitu beliau pernah menjadi anggota dari Fraksi Partai Demokrat Indonesia Perjuangan (PDIP), Ketua Fraksi Partai Demokrat Indonesia Perjuangan (PDIP), Anggota DPR

⁷ <https://bloggerbanjar.wordpress.com/2018/07/17/visi-dan-misi-pt-melia-sehat-sejahtera/>. Diakses pada 05/04/2023 pukul 10.36 WIB

RI tahun 2009-2014, Anggota DPR RI Tahun 2014-2019, Anggota DPR RI Tahun 2019-2024. Sebelum mendirikan PT. Melia Sehat Sejahtera beliau pernah bekerja di PT. Ioach Multi Indonesia dan PT. Capsule Indonesia.

Adapun struktur kepemimpinan pada *marketing* bisnis *Multi Level Marketing* pada PT Melia Sehat Sejahtera memiliki beberapa susunan kepemimpinan untuk dapat mengembangkan perusahaannya. Akan tetapi struktur ini bukan berarti jabatan atau level pada bisnis *Multi Level Marketing*, mereka akan tetap sama yaitu menjadi *member*.⁸

5. Produk Perusahaan

a. Melia Propolis

Produk paling *bestseller* dan paling banyak dicari di PT Melia Sehat Sejahtera adalah Melia Propolis. Melia propolis berasal dari getah daun poplar muda yang dihisap langsung oleh lebah ke dalam mulutnya lalu dicampur air liur lebah. Setelah itu dilumuri ke bagian terdalam sarang lebah yang bertujuan agar melondongi sarang lebah tersebut dari berbagai jenis virus, jamur, dan bakteri. Berikut dibawah ini merupakan kandungan dari melia propolis.⁹

- a.) Kandungan tiap tetes dari melia propolis setara dengan 500 buah jeruk, selain itu juga mengandung BIOFLAVONOIDS yang dapat berguna untuk memulihkan kapilari dan dapat memperbaiki kerapuhan atau bahkan kebocoran pada saluran darah.

⁸ Qurrotul Aini (Leader), *Interview*, Surabaya, April 5, 2023.

⁹ Qurrotul Aini (Leader), *Interview*, Surabaya, April 5, 2023.

b.) Selain itu melia propolis juga dilengkapi dengan protein, 16 jenis asam amino, Mineral serta Vitamin.¹⁰

Tabel 1

Manfaat Melia Propolis

| NO | MANFAAT MELIA PROPOLIS | |
|----|------------------------|---|
| 1 | Detoksifikasi | Pembuangan racun dalam tubuh |
| 2 | Antibiotik Alami | Tidak terdapat efek samping |
| 3 | Imunitas | Dapat meningkatkan kekebalan pada tubuh |
| 4 | Anti Oksidan | Dapat membantu penyembuhan kanker |
| 5 | Nutrisi Tinggi | Mengandung berbagai macam vitamin |

| NO | MELIA PROPOLIS MEMBANTU PENYEMBUHAN |
|----|--|
| 1 | Batuk/ Asthma/ Bronchitis |
| 2 | Sinusitis/ Flu/ Demam/ Sakit Kepala |
| 3 | Luka benda tajam, bakar, bengkak |
| 4 | Infeksi kulit, telinga, gigi, gusi, jerawat/ bisul, dan semua penyakit kulit |
| 5 | Infeksi vagina, herpes, dan jamur |
| 6 | Kanker/ tumor |
| 7 | Jantung, ginjal, hati, diabetes, hepatitis |
| 8 | Darah tinggi/ darah rendah |
| 9 | Asam urat/ rematik |
| 10 | Gangguan pencernaan/ Maag |

b. Melia Biyang

Melia biyang merupakan perpaduan dari bahan-bahan alami yang berkhasiat dapat merangsang “Kelenjar Pituitary” supaya dapat

¹⁰ Qurrotul Aini (Leader), *Interview*, Surabaya, April 5, 2023.

memproduksi lagi “*Human Growth Hormon (HGH)*” pada tubuh manusia.¹¹

Melia Biyang juga dapat berfungsi untuk menunda penuaan dini dan juga dapat mengembalikan sistem metabolisme tubuh, serta dapat menjaga stamina tubuh juga dapat menjaga kekebalan pada tubuh manusia.¹²

Menurut DR Daniel Rudman, menggunakan *Human Growth Hormon (HGH)* secara teratur selama kurang lebih 6 bulan dapat memperlambat proses penuaan dini selama 20 tahun lebih dari usia yang sebenarnya.

Adapun beberapa kandungan yang terdapat didalam produk Melia Biyang adalah:

- a.) Kolustrum (susu pertama sapi setelah melahirkan)
- b.) Asam Amino, Vitamin B *Complex* serta *Calcium*.

Tabel 2

Manfaat Melia Biyang

| NO | MANFAAT MELIA BIYANG |
|----|--|
| 1 | Membuat Awet Muda |
| 2 | Meningkatkan kemampuan Daya Ingat |
| 3 | Meningkatkan Stamina Fisik & Mental |
| 4 | Meningkatkan Kemampuan Seks |
| 5 | Mempercepat Proses Penyembuhan |
| 6 | Meningkatkan Kekuatan Tulang |
| 7 | Meningkatkan imunitas tubuh |
| 8 | Merangsang organ vital tubuh yang meliputi: otak, jantung, hati, pankreas, limpa, ginjal |

¹¹ Safira (Member), *Interview*, Surabaya, April 5, 2023.

¹² Qurrotul Aini (Leader), *Interview*, Surabaya, April 5, 2023.

Semenjak akhir tahun pada Desember 2017, terdapat produk baru PT. Melia Sehat Sejahtera yang dapat dipilih. Juga terdapat produk *skincare* yaitu: Melia SC Cleanser, Melia Platinum Serum dan Melia Anti *Aging Whitening Cream*. Tidak hanya itu PT. Melia juga mempunyai beberapa produk kosmetik yaitu: Melia *Lip Cream*, Melia *Premium day* dan *Night Cream*, dan Melia *Two Way Cake*.

6. Gambar produk



Gambar 2

(Melia Propolis 55ml, Melia Propolis 30ml, Melia Biyang 6ml, Melia Biyang 15ml)

mendapatkan starter kit, brosur, serta *website* pribadi yang telah dilengkapi dengan no.ID dan *password*.¹⁴

2. Sistem Operasional Bisnis MLM di PT. Melia Sehat Sejahtera

Strategi yang digunakan oleh PT Melia Sehat Sejahtera merupakan strategi presentasi yang dilakukan secara langsung kepada calon member. Sebelum dilakukannya presentasi, para member terlebih dahulu melakukan pra pendekatan kepada calon *member*. Setelah itu barulah dilakukannya presentasi melalui *home prospek* dan *open plan presentation* (OPP). Adapun para member yang telah mendaftar dan juga telah terdaftar termasuk distributor pemakai resmi PT Melia Sehat Sejahtera.¹⁵

Sistem operasional bisnis MLM di PT. Melia Sehat Sejahtera tidak memiliki sistem investasi saham, seperti kebanyakan perusahaan MLM lainnya. Karena di melia, modal awal sama halnya dengan belanja produk yang hanya dilakukan satu kali dan juga dapat diwariskan.¹⁶

Pengertian sistem 5 pilar (senjata) pada PT. Melia Sehat Sejahtera jika dilihat dari *training* dan *workshop* yang dilakukan secara *continue* seperti yang dipaparkan pada isi pilar kelima, ditemukan fakta bahwa pembelajaran yang dilakukan pada setiap materi bertujuan untuk mendidik para *member* dan *leader* agar menjadi pribadi yang lebih baik dan sukses hakiki.

¹⁴ Qurrotul Aini (Leader), *Interview*, Surabaya, April 5, 2023.

¹⁵ Cici (Member), *Interview*, Surabaya, April 5, 2023

¹⁶ Qurrotul Aini (Leader), *Interview*, Surabaya, April 5, 2023.

3. *Marketing Plan* di PT Melia Sehat Sejahtera

PT Melia Sehat Sejahtera ini mempunyai *marketing plan* yang cukup mudah untuk dijalankan oleh masyarakat banyak, karena sistem MLM ini mempunyai beberapa perbedaan dengan MLM rata-rata yang berkembang diluar sana. Seperti halnya modal yang dikeluarkan cukup hanya satu kali seumur hidup serta dapat pula diwariskan, sistem bonusnya harian tanpa ada syarat, jenis dan perhitungan bisnis yang sangat sederhana, mudah dipahami, tidak diterapkannya kejar target, tidak ada point atau tutup poin, tidak memandang *level* atau peringkat, tidak ada *reward* yang di iming-imingkan dan pembayaran yang diberikan pada member 100% *cash*, mendapatkan produk gratis sebesar 20% tiap bulannya dan juga dibatasi hanya Rp. 1.000.000, dan juga mempunyai sistem binary.¹⁷

PT Melia Sehat Sejahtera juga menawarkan tiga jenis bonus untuk para *member*, yaitu jenis bonus harian, mingguan, dan bulanan. Dan hal ini juga yang dapat menjadi salah satu alasan utama di balik kuatnya perkembangan PT Melia Sehat Sejahtera dan juga bisa menguntungkan untuk seluruh anggotanya.¹⁸

Marketing plan di PT Melia Sehat Sejahtera menawarkan kesempatan yang sangat luar biasa bagi seluruh masyarakat Indonesia yang ikut bergabung menjadi member untuk merubah hidupnya. PT Melia

¹⁷ Qurrotul Aini (Leader), *Interview*, Surabaya, April 5, 2023.

¹⁸ Qurrotul Aini (Leader), *Interview*, Surabaya, April 5, 2023.

Sehat Sejahtera mempunyai 2 pilihan *membership*, yaitu Paket *Silver Member* dan Paket *Gold Member*.

Setiap paket yang diambil oleh para *member* mempunyai peluang masing-masing. Pada peluang Paket *Silver Member* adalah Rp. 650.000,00 perhari untuk setiap paket yang diambil. Peluang Paket *Gold Member* adalah Rp. 1.300.000,00 perhari bagi setiap paket yang diambil. Para calon *member* tidak ditentukan oleh perusahaan untuk hal mengambil paket. Akan tetapi, calon *member* diperbolehkan memilih paket dan mengambil berapapun paket.¹⁹

Tabel 3

Total Peluang pada Bonus Paket Silver Member

| PELUANG PENGHASILAN SILVER MEMBER | | |
|--|---------------------------------------|--------------------------|
| UNIT JOIN | BONUS LEADERSHIP SILVER MEMBER | |
| | SETIAP HARI | SELAMA SATU BULAN |
| 1 Unit | Rp.1.550.000 | Rp.37.200.000 |
| 3 Unit | Rp.4.650.000 | Rp.11.600.000 |
| 7 Unit | Rp.10.300.000 | Rp.260.400.000 |

Tabel 4

Total Peluang pada Bonus Paket Gold Member

| PELUANG PENGHASILAN GOLD MEMBER | |
|--|-------------------------------------|
| UNIT | BONUS LEADERSHIP GOLD MEMBER |

¹⁹ Qurrotul Aini (Leader), *Interview*, Surabaya, April 5, 2023.

| JOIN | SETIAP HARI | SELAMA SATU BULAN |
|-------------|--------------------|--------------------------|
| 1 Unit | Rp. 1.900.000 | Rp. 45.600.000 |
| 3 Unit | Rp. 5.700.000 | Rp. 136.800.000 |
| 7 Unit | Rp. 13.300.000 | Rp.319.200.000 |

Marketing Plan pada bisnis MLM di PT. Melia Sehat Sejahtera merupakan Pelopor bisnis *Multi Level Marketing* dengan sistem pembayaran bonus Harian, Mingguan, dan Bulanan.²⁰

Tabel 5

Jenis Bonus

| NO | JENIS BONUS | SISTEM PEMBAYARAN |
|-----------|---|--------------------------|
| 1 | Bonus Sponsor (Mengajak Member Baru) | Harian |
| 2 | Bonus Leadership (Jaringan Berkembang) | Harian |
| 3 | Bonus Retail (Retail Botolan) | Mingguan |
| 4 | Bonus Grup Retail (Jaringan Retail) | Mingguan |
| 5 | Bonus Unilevel (Automantain) | Bulanan |

PT. Melia Sehat Sejahtera tidak memberlakukan sistem tutup poin pada bisnisnya. Hal tersebut dipaparkan langsung oleh salah satu *leader*, bahwasanya “Sistem pembayaran di PT Melia Sehat Sejahtera tidak

²⁰ Faray Radiansyah (Leader), *WhatsApp*, Sampang, Mei 6, 2022.

menggunakan tutup poin dan tanpa menggunakan syarat apapun. Semua perhitungan produk sangat transparan”²¹

Pembayaran bonus pada PT Melia Sehat Sejahtera ini merupakan bonus tercepat jika dibandingkan dengan perusahaan MLM lainnya yaitu dibayar harian serta bulanan secara otomatis. Perhitungan bonusnya juga sangat mudah dan dipahami yaitu tanpa dibatasi oleh peringkat atau *level*, sehingga member baru pun juga dapat mengalahkan penghasilan *member* yang lebih dulu bergabung.²²

Bonus tersebut dihitung berdasarkan banyaknya omset/produk bukan berdasarkan banyak orang. Selain itu PT Melia Sehat Sejahtera juga tidak menggunakan sistem poin-poinan belanja, sehingga para member tidak perlu menjadi *sales*/menjual produk. Setiap bonus yang didapatkan di transfer oleh PT Melia Sehat Sejahtera secara langsung ke rekening member keesokan harinya selama bank masih buka. Setiap *member* mempunyai *website* pribadi di www.meliasehatsejahtera.com dan juga akan mendapatkan notif SMS setiap mendapatkan bonus.²³

PT Melia Sehat Sejahtera tidak mempunyai jenjang karir bagi para anggotanya, karena tidak menggunakan sistem *level* atau peringkat untuk mendapatkan *reward*. Perusahaan juga tidak menawarkan hadiah yang

²¹ Qurrotul Aini (Leader), *Interview*, Surabaya, April 5, 2023.

²² Rima (Member), *Interview*, Surabaya, April 5, 2023.

²³ Safira (Member), *Interview*, Surabaya, April 5, 2023.

menarik dan tidak jelas sifatnya. Keuntungan para member hanya berasal dari sistem bonus yang telah ditetapkan oleh perusahaan.²⁴

Perusahaan juga menawarkan beberapa fasilitas kepada para *member* baru. Yaitu berupa pelatihan bisnis, pelatihan kepemimpinan, pengembangan diri dan motivasi, *training* produk dan lain sebagainya yang dilakukan secara konsisten. Pelatihan ini akan sangat bermanfaat untuk bisnis yang akan dijalaninya di masa depan. Karena dengan adanya pelatihan ini akan diberikan arahan tentang bagaimana cara untuk mengoperasikan bisnis Melia Sehat Sejahtera dengan baik sehingga dapat sukses dan berhasil.²⁵

Tabel 6

Harga Produk

| NO | NAMA PRODUK | Harga Member/ Retail 1 Botol | | Harga Konsumen 1 Botol | |
|----|----------------|------------------------------|------------|------------------------|------------|
| | | Produk | PPN 10% | Produk | PPN |
| 1 | PROPOLIS 6 ML | Rp. 85.000 | Rp. 8.500 | Rp. 100.000 | Rp. 10.000 |
| 2 | PROPOLIS 30 ML | Rp. 215.000 | Rp. 21.500 | Rp. 250.000 | Rp. 25.000 |
| 3 | PROPOLIS 55 ML | Rp. 360.000 | Rp. 36.000 | Rp. 400.000 | Rp. 40.000 |
| 4 | BIYANG 15 ML | Rp. 360.000 | Rp. 36.000 | Rp. 400.000 | Rp. 40.000 |

4. Bonus PT Melia Sehat Sejahtera

a. Bonus Sponsor

²⁴ Qurrotul Aini (Leader), *Interview*, Surabaya, April 5, 2023.

²⁵ Safira (Member), *Interview*, Surabaya, April 5, 2023.

Bonus Sponsor adalah bonus yang diberikan untuk *member* yang diberikan kepada *member* yang sudah berhasil mengajak calon member untuk ikut bergabung di bisnis MLM serta juga membentuk jaringan dibawahnya.²⁶

b. Bonus *Leadership* (Bonus Pasangan)

Bonus *Leadership* ini adalah bonus berupa perkembangan jaringan dengan batasan maksimal pendapatan yang ditetapkan oleh perusahaan. Perusahaan juga memberlakukan agar tidak ada yang namanya memperkaya yang diatas (*Upline*) sedangkan yang bekerja keras adalah yang ada di bawah (*downline*).

Bonus *Leadership* juga merupakan bonus perkembangan jaringan di sebelah kiri dan sebelah kanan yang dihitung setiap kelipatan 2 paket kiri dan 2 paket kanan. Status membership juga dapat menentukan peluang keseluruhan maksimum yang akan dibayar double *flushing*.²⁷

Jika di bisnis MLM lainnya semakin banyak mengajak orang semakin besar bonus yang didapatkan. Akan tetapi kalau di Melia omsetnya, bukan orangnya karena setiap orang dibebaskan untuk membeli berapa unit paket. Pendapatan bonus juga dibatasi agar tidak memperkaya orang yang bergabung duluan, tidak ada pihak yang tertindas, dan perusahaan tidak akan mengalami *Over paid*.

²⁶ Qurrotul Aini (Leader), *Interview*, Surabaya, April 5, 2023.

²⁷ Qurrotul Aini (Leader), *Interview*, Surabaya, April 5, 2023.

c. Bonus Unilevel

Bonus Unilevel merupakan bonus bulanan yang akan didapatkan oleh member yang telah mendapatkan bonus produk sebesar 1 juta setiap bulannya untuk satu unit bisnisnya. Bonus produk adalah bonus yang diperoleh dari yang didapatkan dari pembayaran bonus harian. Setiap total bonus harian (sponsor dan leadership) akan dikumulasi dan dibayar *cash* 80% masuk ke dalam rekening dan 20% dibayar berupa produk yang mana besarnya produk dalam satu bulan maksimal Rp 1 juta perbulan.²⁸

d. Bonus Retail (Bonus Jual Botolan)

Bonus Retail dibayar setiap minggu oleh perusahaan dan bonus yang didapatkan juga sesuai dengan produk yang berhasil dijual oleh *member*. Bonus Retail merupakan bonus dari hasil penjualan botol dari hari senin sampai hari sabtu dan akan langsung dibayar pada hari seninnya. Bonus retail sendiri dibayar sebanyak 25% total posting botolan.²⁹

Tabel 7

Bonus Retail

| NO | NAMA PRODUK | HARGA PRODUK (Belum PPN) | BONUS RETAIL 1 BOTOL POSTING |
|-----------|--------------------|---------------------------------|-------------------------------------|
| 1 | PROPOLIS 6 ML | Rp. 85.000 | Rp. 21.250 |
| 2 | PROPOLIS 30 ML | Rp. 215.000 | Rp. 53.750 |

²⁸ Rifda (Member), *Interview*, Surabaya, April 5, 2023.

²⁹ Qurrotul Aini (Leader), *Interview*, Surabaya, April 5, 2023.

| | | | |
|---|----------------|-------------|------------|
| 3 | PROPOLIS 55 ML | Rp. 360.000 | Rp. 90.000 |
| 4 | BIYANG 15 ML | Rp. 360.000 | Rp. 90.000 |

e. Bonus Group Retail

Bonus Group Retail merupakan bonus yang dibayarkan kepada *upline* yang *downline* nya mengirimkan botol. Bonus Group Retail dibayarkan dengan tarif 3% s.d 5% dari harga member dikalikan dengan jumlah botol di seluruh jaringan dalam setiap minggu.³⁰ *Upline* Bonus Group Retail adalah *upline* yang menjual setidaknya minimal 1 botol tiap minggu nya.

³⁰ Qurrotul Aini (Leader), *Interview*, Surabaya, April 5, 2023.

BAB IV
TINJAUAN HUKUM EKONOMI ISLAM DAN UNDANG-UNDANG
NOMOR 7 TAHUN 2014 TERHADAP BISNIS *MULTI LEVEL*
***MARKETING* DI PT. MELIA SEHAT SEJAHTERA**

**A. Tinjauan Hukum Ekonomi Islam pada Penerapan Bisnis Multi Level
Marketing di PT. Melia Sehat Sejahtera**

Semua sistem MLM dalam literatur kajian Islam atau biasa yang disebut kajian fiqh termasuk dalam kategori muamalah yang dibahas dalam bab *Al-Buyu'* atau jual beli. Perusahaan yang menjalankan bisnisnya dengan sistem MLM tidak hanya menjalankan penjualan produk barang, melainkan produk jasa, yaitu jasa *marketing* yang berlevel-level dengan imbalan berupa *marketing fee*, bonus sebagainya tergantung *level*, prestasi penjualan dan keanggotaan distributor. Jasa penjualan ini (makelar) dalam terminologi fiqh disebut sebagai "*samsarah/simsar*". Seorang *samsarah* yang merupakan makelar atau distributor dalam fiqh muamalah termasuk ke dalam akad ijarah yaitu transaksi yang memanfaatkan jasa orang dengan adanya imbalan.¹

MLM juga disebut sebagai strategi pemasaran yang cenderung lebih efisien dan efektif pada tingkat retail. Karena dibandingkan dengan pemasaran biasa, besar dan luasnya gerakan individu bisa membuat bisnis ini dapat melancarkan program *marketing*. *Multi Level Marketing* atau disebut juga *Network Marketing* merupakan metode pendistribusian barang atau jasa

¹ Dinah Mujahidah, Identifikasi MLM yang Halal Perspektif Hukum Ekonomi syariah, Vol.5 No.2, Jurnal Hukum Ekonomi Islam, 2021, 139.

melalui suatu jaringan atau orang-orang independen, lalu orang-orang tersebut akan mensponsori orang lain untuk membantu meneruskan lewat beberapa tingkat pemasukan lagi.

Pada dasarnya bentuk muamalatnya yang dapat menentukan hukum MLM itu sendiri. Selama muamalat yang terkandung di dalamnya tidak bertentangan dengan syariat Islam, absahlah MLM tersebut. Begitupun sebaliknya, apabila muamalatnya bertentangan dengan syariat Islam maka haramlah MLM tersebut. Dalam MLM juga terdapat unsur jasa, dimana seorang distributor menjual barang milik orang lain dan dia akan mendapatkan upah dari prosentasi harga barang dan apabila dia bisa menjual barang sesuai dengan target yang telah ditetapkan, maka ia juga akan mendapatkan bonus dari perusahaan.²

Di dalam literatur kajian Islam atau bisa juga disebut kajian fiqh dijelaskan bahwa semua sistem bisnis MLM termasuk dalam kategori muamalah yang dibahas dalam bab *Al-Buyu'* atau jual beli. Setiap perusahaan yang menjalankan bisnis ini tidak hanya menjalankan penjualan produk barang saja, melainkan juga produk jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel-level dengan upah berupa marketing *fee*, bonus sebagainya tergantung dari *level*, prestasi penjualan dan keanggotaan distributor. Dalam terminologi fiqh jasa penjualan ini disebut '*samsarah/simsar*'. Dalam fiqh muamalah seorang *samsarah* yang biasa disebut dengan makelar atau distributor termasuk ke

² Tira Nur, *Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam Pandangan Islam*, Vol. 2, No. 2, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, 2016, 111.

dalam akad ijarah. Yaitu sebuah transaksi yang memanfaatkan jasa orang dengan syarat adanya imbalan.³

Sistem bisnis *Multi Level Marketing* diperbolehkan oleh syariat Islam dengan Syarat:⁴

1. Transaksi (akad) antara kedua belah pihak yaitu pihak penjual dan pembeli didasari oleh perasaan suka sama suka atau tidak ada paksaan.
2. Barang yang diperjualbelikan itu suci, terdapat manfaat, dan transparan sehingga tidak ada unsur kesamaran atau penipuan.
3. Barang yang diperjualbelikan memiliki harga yang wajar atau selayaknya.

Didalam kajian hukum Islam, sistem pemasaran MLM telah ditelaah oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan telah diputuskan fatwa kehalalannya selama distributor dan perusahaan yang berkaitan jujur, ikhlas, transparan, tidak menipu, serta tidak menjalankan bisnis yang bersifat haram atau syubhat. Bonus atau imbalan yang diberikan oleh perusahaan berdasarkan target yang telah ditentukan sebelumnya oleh pihak perusahaan.⁵

Berdasarkan penjelasan singkat diatas, maka DSN MUI memfatwakan kebolehan MLM, dengan syarat terpenuhinya ketentuan berikut:

1. Tidak adanya unsur kecurangan (QS. Al-Muthaffifin: 1-3)

³ Dinah Mujahidah, *Identifikasi MLM yang Halal Perspektif Hukum Ekonomi Syariah*, Vol. 5 No. 2, Jurnal Hukum Ekonomi Islam, 2021, 139.

⁴ *Ibid*, 139-140.

⁵ Mufti Afif, *Sistem Pemasaran Multi Level Marketing (MLM) Ditinjau dalam Hukum Ekonomi Islam*, Vol.13 No. 2, Jurnal Studi Islam, 2018, 137.

2. Terdapat unsur transparan dan amanah terhadap akad yang digunakan (QS. Al-Maidah: 1)
3. Imbalan/bonus diberikan pada saat tepat waktunya (Hadist Ibnu Majah; tentang kewajiban memberikan upah sebelum kering keringatnya)
4. Barang yang digunakan dalam transaksi jual beli adalah halal, tidak *syubhat* atau *haram*
5. Kaidah fiqh; semua bentuk muamalah itu diperbolehkan selama tidak ada dalil yang melarangnya.⁶

Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Di dalam fatwa tersebut terdapat beberapa ketentuan tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yang pada salah satu poinnya menyebutkan bahwa “pemberian Komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (Mitra Usaha) tidak menimbulkan *igra’*.” *Igra’* sendiri merupakan daya tarik luar biasa yang dapat menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan beberapa atau transaksi yang bertujuan untuk bisa mendapatkan bonus atau komisi yang telah dijanjikan.

Status dari bonus sendiri di dalam Fatwa DSN-MUI itu hukumnya diperbolehkan, dibuat dengan sedemikian rupa agar menjadi faktor utama yang menarik dari sumber pendapatan. Dengan kata lain merupakan tujuan

⁶ *Ibid*, 137-138.

utama dari mitra usaha dalam melakukan transaksi Penjualan Langsung Berjenjang (PLB).⁷

Selanjutnya analisis Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) mengenai ketentuan hukum PT. Melia Sehat Sejahtera dengan 5 pilarnya adalah sebagai berikut:

- a. Terdapatnya obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau jasa. Dapat dilihat dari adanya produk yang ada di PT. Melia Sehat Sejahtera yaitu Melia Propolis dan Melia Biyang
- b. Barang atau jasa yang diperjualbelikan bukan suatu hal yang dilarang atau diharamkan dan tidak dipergunakan untuk sesuatu yang haram pula. Seperti yang telah dijelaskan dengan jelas mengenai kandungan dari air liur lebah dan susu awal sapi. Bahkan, hal tersebut sudah dijelaskan dengan jelas di dalam Al-Qur'an surah An-Nahl ayat 69 : *"...akankeluar dari perutnya (lebah) cairan beraneka warnanya (air liur) padanya ada obat bagi manusia..."*.
- c. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, dan *maksiat*. Tidak ada unsur *gharar* karena telah dijelaskan dengan jelas tentang bagaimana latar belakang perusahaan serta cara untuk menjalankan bisnis tersebut yang telah terangkum dalam 5 pilar. *Maysir*/perjudian yang memberikan

⁷ Futuhatul Islamiyah, Status Bonus Dalam Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (Studi Komperasi fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 dan Keputusan LBM-Nahdhatul Ulama Jatim) Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang 2018. Diakses pada 15-05-2019.

iming-iming juga tidak ada di dalam strategi pemasaran 5 pilar ini. Hal tersebut juga dikarenakan dalam proses perhitungan bonus juga telah tersistem dengan jelas. Bagian terpenting dari pelarangan riba adalah upaya penghapusan ketidakadilan dan penegakan keadilan dalam ekonomi, sedangkan di dalam *marketing plan* telah adil dan sesuai hak omset yang dihasilkannya. Jika dilihat dari sistem yang diterapkan dalam perusahaan ini tidak adanya unsur riba tersebut. Selanjutnya *dharar* (membahayakan), jika dicermati kembali perusahaan tidak memperdagangkan hal yang membahayakan karena telah disebutkan sebelumnya isi dari pilar kedua mengenai kandungan air liur lebah dan susu awal sapi. Hal tersebut juga telah disebutkan di dalam Al-Qur'an mengenai manfaatnya. Sedangkan jika mengkaji aspek *dzulm* (dzalim/jahat), di dalam keseluruhan 5 pilar yang telah dipaparkan tidak ditemukannya unsur dzalim dan mendzalimi. Bagian maksiat juga tidak ada, karena dimulai dengan itikad baik dan terus dibangun dengan kesepakatan bersama serta kerjasama sehingga tidak adanya pihak yang merasa terpaksa apalagi terdzalimi.

- d. Tidak ada kenaikan harga yang berlebihan (*excessive mark-up*), karena produk-produk di PT. Melia Sehat Sejahtera sudah berstandar GMP (*Good Manufacturing Product*) dan standar Halal serta BPOM (Badan Pengawas Obat dan Makanan). Jadi harga dan kualitas produk sudah sangat sebanding.

- e. Komisi yang diberikan oleh perusahaan pada anggotanya harus berdasarkan prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PBLs. Pada pemaparan marketing plan sebelumnya sudah dijelaskan bahwa pembayaran harian, mingguan, bulanan, dan bonus produk sudah sesuai dengan perhitungan. Sesuai dengan omset dan telah dibentuk sistem yang terangkum rinciannya dalam pilar transparansi berupa *website*.
- f. Bonus yang diberikan oleh perusahaan pada anggota harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang atau produk jasa yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Target yang ditetapkan oleh perusahaan bukan merupakan target yang menekan para *member*, melainkan hanya sebagai patokan/rumus pembayarannya saja.
- g. Tidak boleh adanya komisi atau bonus yang pasif yang diperoleh tanpa melakukan pembinaan atau menjual barang atau jasa. Dengan kata lain para *member* diharuskan untuk melakukan pelatihan dan penjualan produk agar terciptanya bonus.
- h. Pemberian komisi atau bonus pada member tidak terdapat iming-iming. Perusahaan tidak akan memberikan iming-iming karena dari awal akan dijelaskan dengan jelas, apa adanya, bahkan disertai dengan *sharing* dan sesi tanya jawab. Hal tersebut bertujuan agar para *member* paham dan cerdas

- i. Tidak adanya ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dan anggota selanjutnya, semuanya sama. Hal tersebut telah dijelaskan dalam pilar ketiga dalam *marketing plan*. Semuanya sama tidak ada tingkatan atau *level*.
- j. Sistem perekrutan anggota, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan *aqidah, syara'*, dan akhlak mulia dan jauh dari kata syirik, maksiat, dan lain-lain.
- k. Setiap anggota yang baru melakukan perekrutan anggota wajib melakukan pembinaan dan pengawasan. Pembinaan tersebut dilakukan secara kontinu. Melalui *training-training* dan dimentori langsung oleh *Leader* dan *Top Leader* yang sudah berpengalaman dibidang ini. Seperti yang tergambar dalam pilar kelima yaitu *Team Leader* dan *Support System*.
- l. Tidak melakukan kegiatan serta tidak adanya unsur *money game*. Karena juga telah dipaparkan apa saja perbedaan antara MLM di PT. Melia Sehat Sejahtera dan MLM diluaran.

B. Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 pada Penerapan Bisnis Multi Level Marketing di PT. Melia Sehat Sejahtera

Di Indonesia kewenangan legalitas perdagangan berbasis MLM berada di Kementerian Perdagangan Republik Indonesia (Kemenag RI). Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan menciptakan landasan baru bagi setiap bisnis yang berbasis pemasaran berjenjang (MLM). Didalam

Pasal 7 sampai Pasal 10 Undang-Undang Perdagangan telah ditegaskan tentang skema penjualan distribusi apa saja yang diperbolehkan dan juga diakui, serta siapa saja yang penjual resmi, larangan tegas dan juga disertai dengan sanksi.⁸

Di dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan, Pasal 7 dinyatakan bahwa:⁹

- 1) Distribusi barang yang diperdagangkan di dalam negeri secara langsung atau langsung kepada konsumen dilakukan melalui Pelaku Usaha Distribusi.
- 2) Distribusi barang secara tidak langsung sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan dengan menggunakan rantai Distribusi yang bersifat umum:
 - a. Distributor dan jaringannya; b. Agen dan jaringannya; c. Warabala
- 3) Distribusi barang secara langsung sebagaimana yang dimaksud pada ayat (1) dilakukan dengan menggunakan pendistribusian khusus melalui sistem penjualan secara langsung: a. *Single level*; atau b. *Multi level* (banyak jejang)

Single Level Marketing atau yang biasa disebut dengan penjualan langsung satu tingkat yaitu pemasaran barang/jasa dilakukan oleh mitra usaha bertujuan untuk mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan barang/jasa yang dilakukan sendiri. Sedangkan MLM atau dikenal dengan pemasaran

⁸ Savatri Indraswati, *Money Game VS Multi Level Marketing di Kota Batam*, Vol.1 No.1, Journal of Law and Policy Transformation, 2016, 74.

⁹ Indonesia, Undang-Undang Republik Indonesia, tentang Perdagangan, UU Nomor 7 Tahun 2014, Pasal 7

berjenjang yaitu pemasaran barang/jasa yang dikerjakan langsung oleh mitra usaha bertujuan untuk mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang/jasa yang dilakukan secara individu atau dilakukan oleh badan usaha.¹⁰

Apabila sebuah perusahaan ingin menggunakan sistem pemasaran berjenjang (*Multi Level Marketing*), maka perusahaan tersebut diharuskan untuk memenuhi beberapa persyaratan yang telah tertulis di dalam Peraturan Menteri Perdagangan R.I. Nomor : 13/M-DAG/PER/3/2006 mengenai Ketentuan dan Tata Cara. Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung, perusahaan wajib memenuhi ketentuan Pasal 2.¹¹

Sebuah perusahaan pemasaran berjenjang (MLM) diharuskan bersifat berbadan hukum Indonesia dalam bentuk Perseroan Terbatas (PT). Yang mana kekayaan atau kepemilikan perusahaan tersebut harus terpisah dari kekayaan pribadi/pemilik dari perusahaan. Oleh karena itu perusahaan MLM harus mempunyai modal yang keseluruhannya dimiliki oleh badan hukum Indonesia dan/atau Warga Negara Indonesia dengan jumlah modal yang disetor minimal sebesar Rp. 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah).

Berdasarkan Pasal 9 ayat (1) di dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 setiap perusahaan wajib mempunyai SIUPL dan berlaku di seluruh wilayah Negara Republik Indonesia seperti yang telah

¹⁰ Savatri Indraswati, *Money Game VS Multi Level Marketing di Kota Batam*, Vol.1 No.1, Journal of Law and Policy Transformation, 2016, 82.

¹¹ Indonesia, Peraturan Menteri Perdagangan R.I. mengenai Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung, Permendag RI No: 13/M-DAG/PER/3/2006, Pasal 2

tercantum di dalam ayat (2). Di dalam Pasal 9 ayat (3), perusahaan yang baru melakukan kegiatan usaha perdagangan menggunakan sistem *direct selling* akan diberikan SIUPL sementara dengan masa berlaku selama satu tahun. Berdasarkan Pasal 9 ayat (4), SIUPL sementara dapat ditingkatkan menjadi SIUPL tetap dengan masa berlaku selama perusahaan melakukan kegiatan usahanya.¹²

¹² Indonesia, Peraturan Menteri Perdagangan RI, tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung, Permendag RI, Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008, Pasal 9 Angka 1

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah penulis uraikan, maka dapat disimpulkan:

- 1) Sistem operasional pada Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) di PT Melia Sehat Sejahtera adalah mengajak masyarakat untuk ikut bergabung dan menjadi member, menjual produk kepada *member*, mengajarkan member agar dapat memahami sistem MLM di PT Melia Sehat Sejahtera. Hal tersebut bertujuan agar *member* mampu menjalankan bisnis dan membangun organisasi bagi perkembangan jaringan agar seimbang dan saling memberikan keuntungan terhadap *downline*, serta membina dan memotivasi *member*. Pendapatan yang diterima oleh para member dari bisnis Melia Sehat Sejahtera melalui bonus-bonus yang telah ditentukan oleh perusahaan. Pembayaran bonus dilakukan secara adil sesuai dengan omsetnya dalam sehari.
- 2) Tinjauan Hukum Ekonomi Islam terhadap bisnis *Multi Level Marketing* adalah boleh dilakukan karena telah memenuhi ketentuan-ketentuan dalam syariat Islam dan telah ditelaah oleh Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah an Majelis Ulama Indonesia (MUI) serta telah dipustuskan fatwa kehalalannya. Selain itu juga telah tertuang di dalam fatwa DSN MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Selanjutnya, Analisis Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 terhadap bisnis

Multi Level Marketing juga telah sesuai dengan yang telah disebutkan di dalam Undang-Undang Nomor 7 tahun 2014 Pasal 7.

B. Saran

Berdasarkan pembahasan analisis yang telah penulis uraikan pada bab-bab sebelumnya. Adapun saran dalam penelitian kali ini yakni:

1. Pengetahuan yang masih kurang tentang bisnis *Multi Level Marketing*, dapat menyebabkan banyak masyarakat yang mempunyai pandangan negatif sebelum mereka membuktikan sendiri mengenai strategi pemasaran dengan sistem *Multi Level Marketing* ini. Oleh karena itu diperlukan bagi masyarakat untuk lebih berhati-hati dalam memilih bisnis MLM agar tidak menjadi korban praktik money game, praktik MLM yang tidak sehat, praktik MLM yang berorientasi kepada transaksi yang tidak riil dan di dalamnya mengandung unsur *gharar*, *masyir*, *riba*, *dharar*, dan maksiat serta investasi bodong.
2. Perlunya bagi pemerintah untuk membuat regulasi agar konsumen dapat terlindungi dengan aman serta lebih menguatkan posisi perusahaan MLM di mata masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Abdullah, Yatimin. *Studi Islam Kontemporer*, Cet I (Jakarta: Amzah, 2006)
- Amiruddin dan Zainal Asikin. *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, Rajawali Press, Jakarta (2014).
- Djazuli. *Kaidah-kaidah Fikih: Kaidah-kaidah Hukum Islam Dalam Menyelesaikan Masalah-Masalah yang Praktis* (Jakarta: Kencana, 2006)
- Dr. Mardani, 'Fiqh Ekonomi Syariah', (Kencana, Jakarta: 2012)
- Kuswara. *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, sampai dengan Pengelolaannya*, (Depok; Qultum Media, 2005)
- Sugiyono. *Metodologi Penelitian Pendidikan Pendekatan kuantitatif, kualitatif, dan R & D*. (Bandung: Alfabeta, 2010)
- Syafe'i, Rachmat. *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2000)
- Syarifuddin, Amir. *Garis-garis Besar Fiqh* (Jakarta: Prenada Media, 2003)
- Yusuf, Tarmazi. *Strategi MLM secara Cerdas dan Halal* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2000)

Website

- <https://yokosimanjuntakcentre.wordpress.com/tentang-kami/sejarah-pt-melia-sehat-sejahtera/> , Diakses pada August 2014
- <https://bloggerbanjar.wordpress.com/2018/07/17/visi-dan-misi-pt-melia-sehat-sejahtera/>. Diakses pada 05/04/2023 pukul 10.36 WIB

Wawancara

- Aini, Qurrotul (Leader), *Interview*, Surabaya, April 5, 2023.
- Radiansyah, Faray (Leader), *WhatsApp*, Sampang, Mei 6, 2022.
- Rima (member), *Interview*, Surabaya, April 5, 2023
- Rifda (member), *Interview*, Surabaya, April 5, 2023

Safira (member), Interview, Surabaya, April 5, 2023

Cici, (member), Interview, Surabaya, April 5, 2023

Al- Qur'an

Al-Qur'an, An-nisa [4]: 29

Al-Qur'an, Al-Maidah [5] : 1

Al-Qur'an, An-Nahl [16] : 69

Fatwa DSN-MUI

Fatwa DSN MUI No.75/DSNMUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang

KHES

Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah Pasal 20 No. II Bab II Tentang Ketentuan Umum Akad.

Undang-Undang

Indonesia, Undang-Undang Republik Indonesia, tentang Perdagangan, UU Nomor 7 Tahun 2014, Pasal 7

Peraturan Menteri Perdagangan

Indonesia, Peraturan Menteri Perdagangan R.I. mengenai Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung, Permendag RI No: 13/M-DAG/PER/3/2006, Pasal 2

Indonesia, Peraturan Menteri Perdagangan RI, tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung, Permendag RI, Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008, Pasal 9 Angka 1

Jurnal

Afif, Mufti. *Sistem Pemasaran Multi Level Marketing (MLM) Ditinjau dalam Hukum Ekonomi Islam*, Vol.13 No. 2, Jurnal Studi Islam, 2018.

Azqia, Hidayatul. *Jual Beli dalam Perspektif Islam*, Vol. 1, Al-Rasyad, Januari 2022

- Devi Lawra, Rifqi. *Analisis Dasar Hukum Jual Beli Melalui E-commerce: Perspektif Hukum Perdata dan Ekonomi Syariah*, Vol. 1, No. 8, Journal of Innovation Research and Knowledge, 2022
- Dinah Fauziah, Nur. *Multi Level Marketing dalam Perspektif Syariah*, Vol. 2, No. 3, Jurnal Syariah dan Hukum Islam, 2017.
- Indraswati, Savatri. *Money Game VS Multi Level Marketing di Kota Batam*, Vol.1 No.1, Journal of Law and Policy Transformation, 2016.
- Laura, Rifqi Devi, and Yulfa Mulyeni. *Analisis Dasar Hukum Jual Beli Melalui E-commerce: Perspektif Hukum Perdata dan Ekonomi Syariah*, Vol. 1, No. 8, Journal of Innovation Research and Knowledge, 2022.
- Marimin, Agus. *Bisnis Multi Level Marketing dalam Pandangan Islam*, Vol. 2 No. 2, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, 2016.
- Mujahidah, Dinah. *Identifikasi MLM yang Halal Perspektif Hukum Ekonomi Syariah*, Vol. 5 No. 2, Jurnal Hukum Ekonomi Islam, 2021.
- Nur Fitria, Tira. *Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam Pandangan Islam*, Vol 2 No 2, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, 2016
- Safira, Desy. *Bisnis Jual Beli Online dalam Perspektif Islam*, Vol. 5, No. 1, Jurnal Hasil Kajian dan Penelitian dalam Bidang Keislaman dan Pendidikan, 2020
- Syaifullah. *Etika Jual Beli dalam Islam*, Vol.11, No.2, Jurnal Studia Islamika, 2014
- Yosuf Boni, Supriadi. *Apa Salah MLM Sanggahan 22 pengharaman Multi Level Marketing*, (Jakarta: Pustaka Al-Kuatsar, 2017)

Skripsi

- Afriliana, Astika Rosita. *Praktik Bisnis Multi Level Marketing Dilihat pada Aspek Bisnis Syariah Case Study PT. Melia Sehat Sejahtera*, (Skripsi Universitas Internasional Semen Indonesia, 2021)
- Aisyah, Siti. *Kontribusi Bonus Pada Multi Level Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera Terhadap Pendapatan Perekonomian Anggota Pekanbaru Ditinjau Menurut Ekonomi Syariah* (Skripsi UIN Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru, 2020)
- Fadhli Fathullah, Muhammad. *Praktik Jual beli Foto di Kawasan Keraton Surakarta Perspektif Etika Bisnis Islam*, (Skripsi IAIN Surakarta, 2020)

- Islamiyah, Futuhatul. *Status Bonus Dalam Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (Studi Komperasi fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 dan Keputusan LBM-Nahdhatul Ulama Jatim)*. Skripsi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang 2018. Diakses pada 15-05-2019
- Maesa, Rizky. *Multi Level Marketing (MLM) dalam Perspektif Hukum Persaingan Usaha*, (Skripsi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, 2014)
- Maharani. *Eksistensi MLM Tiens Syariah dalam Peningkatan Kesejahteraan Anggota di Kota Parepare*, (Skripsi IAIN Parepare, 2020)
- M. Lukman. *Analisis Bisnis MLM Perusahaan Herbalife Nutrition Berdasarkan Fatwa MUI No.75/DSNMUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang*, (Skripsi Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2019)
- Nurul Fadilah, Isnaini. *Komodifikasi Agama dalam Bisnis (Studi Kasus PT. Melia Sehat Sejahtera)*, (Skripsi UIN Sunan Ampel Surabaya, 2022)
- Prihatin, Aulia Rachmi. *Jual Beli Berjangka dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus Pada Jual Beli Pohon Cempaka Di Desa Pesawaran Indah Kecamatan Way Ratai Kabupaten Pesawaran)*, (Skripsi IAIN Metro, 2018)
- Rahman, Atia. *Tinjauan Hukum Islam tentang Praktik Jual Beli Makanan dengan Sistem Batas Minimal (Studi Kasus Pada Penjual Bakso Malang di Kel. Labuhan Ratu Raya Kec. Labuhan Ratu Kota. Bandar Lampung)*, (Skripsi UIN Raden Intan Lampung, 2020)
- Reztu Angreni, Putri. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Pada PT. K-Link Indonesia Cabang Makassar* (Skripsi—Universitas Hasanuddin, Makasar, 2016)
- Sasongko, Fusthathul Nur. *Sistem Multi Level Marketing dalam Perspektif Hukum Islam dan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 pada PT Momen Global Internasional* (Skripsi – UIN Sunan Ampel Surabaya, 2019)