

BAB IV

LAPORAN HASIL PENELITIAN

A. Penyajian Data

1. Deskripsi Kasus

Deskripsi kasus adalah uraian tentang kasus yang peneliti angkat menjadi sebuah penelitian skripsi tentang *Multi Level Marketing* yang menjadi sistem bisnis di PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Banjarbaru yang akan di tinjau melalui Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Akan tetapi dalam bisnis ini Bisnis Penjualan Langsung Berjenjang sendiri banyak mendapatkan kritikan dari kalangan masyarakat yang beragama Islam, karena diduga dalam penerapannya bisnis ini tidak sesuai dari ketentuan dalam fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009. Seperti halnya pembagian point yang terkesan tidak merata, ketidak jelasan bonus atau *fee* yang di dapat, pemanfaatan posisi yang dilakukan oleh oknum yang lebih tinggi (*up line*) terhadap yang lebih rendah (*down line*). Dan juga kebanyakan masyarakat yang langsung menekuni bisnis ini tanpa adanya edukasi atau pemahaman terlebih dahulu tentang karakteristik bisnis *Multi Level Marketing* secara menyeluruh. kerap para pelaku bisnis ini pun tidak mengetahui permasalahan yang ada, sehingga mereka menganggap bisnis *Multi Level Marketing* ini dapat melewati kendala-kendala fleksibilitas

yang merupakan evektifitas seseorang dalam menyesuaikan diri untuk semua kegiatan yang mengorbankan waktu, biaya, tenaga kerja, dan lain-lain. adapun akad yang digunakan dalam menjalankan bisnis ini juga belum jelas diketahui oleh masyarakat luas. Sehingga banyaknya anggapan buruk dari masyarakat mengenai sistem operasional yang ada dalam bisnis ini. Sehingga peneliti akan meninjau tentang penerapan sistem bisnis ini dengan 12 point yang ada dalam fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 agar kita sama sama mengetahui dan sebagai bahan acuan untuk masyarakat yang ingin berkecimpung dalam dunia bisnis.

2. Hasil Wawancara

- a. Operasional, akad dan pembagian bonus atau *fee* yang didapat oleh leader dan member PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Banjarbaru

Nama : Muhammad Abdurahman

TTL : Tajepan, 14 Juli 2000

Pendidikan : SLTA Sederajat

Jabatan : Leader PT. Melia Sehat Sejahtera

Alamat : Jl. Pemuda, Desa Tajepan, Kecamatan Kapuas Murung
Kabupaten Kapuas

Hasil wawancara pada tanggal 10 September 2022 terkait dengan operasional beserta akad dan pembagian bonus atau *fee* yang

didapat di PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Banjarbaru.

Peneliti : *“Bagaimana operasional dan akad di awal apabila kita ingin bergabung menjadi member di PT. Melia Sehat Sejahtera” ?*

Muhammad Abdurahman : *“Operasional dalam bisnis Multi Level Marketing dalam PT. Melia Sehat Sejahtera itu dimulai dari terlaksananya sebuah seminar khusus yang dilakukan oleh para upline. Biasanya para member yang sudah lama berkecimpung di dalam bisnis ini akan mengajak teman sebanyak-banyaknya untuk mengikuti seminar itu, pada saat seminar itu para teman teman yang di ajak tadi dijelaskan mengenai bisnis Multi Level Marketing dan sedikit banyak sistem administrasi dan pemasarannya. Nah setelah acara itu selesai maka para member lama itu membuka pendaftaran bagi peserta yang mengikuti seminar tadi, rata-rata mereka yang ikut tadi berminat juga untuk mengikuti bisnis ini. Adapun akad yang ditekankan dalam bisnis ini adalah pembelian produk dari perusahaan yaitu jual beli dan pendaftaran sebagai member baru”.*⁵³

Muhammad Abdurahman menambahkan untuk pendaftaran member dari perusahaan untuk yang ingin bergabung itu memerlukan biaya pembelian dan pendaftaran tapi jika dihitung hitung dalam mengeluarkan biaya ini tidak akan merugikan untuk member baru karena jika produk yang ia beli tadi dijual lagi maka akan

⁵³ Muhammad Abdurahman, Leader PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Banjarbaru, *Wawancara Pribadi*, 10 September 2022

mengembalikan modal bahkan bisa mendapatkan untung lebih besar dari yang ia keluarkan untuk membayar biaya produk dan biaya pendaftaran sebagai member baru tadi, Muhammad Abdurahman memperjelas dalam bisnis ini tidak ada yang namanya merugikan member baru selagi dia terus mengembangkan bisnisnya maka penghasilannya akan semakin besar.

Peneliti : *“bagaimana mengenai pembagian bonus yang didapat oleh member dan leader” ?*

Muhammad Abdurahman : *“Untuk pembagian bonus dari member sampai leadar sudah pasti berbeda, tergantung siapa yang rajin untuk mencari member itu yang lebih banyak bonusnya, dikarenakan bisnis adalah bisnis Multi Level maka banyak tingkatannya yang mana tingkatan upline itu sudah tentu banyak penghasilannya dari member maupun dari penjualan produk yang dilakukannya, kalau member kenapa sedikit karena dia masih sedikit yang direkrutnya, apalagi kalau masih belum ada member yang dibawahnya maka member tersebut belum menghasilkan apa apa, kecuali produk yang dia beli itu dijualnya kembali”.*⁵⁴

Muhammad Abdurahman juga menambahkan pada tahap awal member yang baru bergabung akan dibina oleh leader, serta mendapatkan arahan, bantuan dan pengalaman untuk mengembangkan

⁵⁴ Muhammad Abdurahman, Leader PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Banjarbaru, *Wawancara Pribadi*, 10 September 2022

jaringannya agar member baru tadi bisa mendapatkan bonus yang menguntungkan, member baru tadi juga harus mengikuti *training* atau pembelajaran pada jadwal yang sudah ditentukan, melakukan penjualan barang melalui sponsor. Dalam melakukan penjualan produk terus menerus otomatis akan mendapatkan bonus penjualan produk bahkan bonus penjualan produk pergrub yang akan dibayar perminggu, dan kemudian apabila ingin menambah barang maka dilakukan pembelian ulang selama satu bulan sebesar Rp. 750.000,-, maka juga akan mendapatkan bonus unilevel yang akan dibayar perbulan, dan apabila melakukan pembinaan jaringan untuk memperoleh bonus leadership yang akan dibayar apabila selesai pembinaan, dari setiap bonus tadi maka 3% dari bonus tersebut disimpan oleh perusahaan yang dapat di ambil setelah 1 tahun. Tambah Muhammad Abdurahman PT. Melia Sehat Sejahtera ini menggunakan plan marketing dengan konsep membangun dua grup untuk perhitungan bonus yang sederhana dan transparans serta memberikan bayaran bonus secara harian, mingguan, bulanan dan bahkan tahunan untuk membuka peluang bagi member aktif agar dapat meningkatkan penghasilan dan dapat membangun kehidupan yang lebih baik.⁵⁵

- b. Operasional, akad dan pembagian bonus atau *fee* yang didapat oleh member PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Banjarbaru.

⁵⁵ Muhammad Abdurahman, Leader PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Banjarbaru, *Wawancara Pribadi*, 10 September 2022

Nama : Ayutiani

TTL : Cilacap 05 September 1982

Pendidikan : SLTP

Jabatan : Member PT. Melia Sehat Sejahtera

Alamat : Jl. Perjuangan, Kelurahan Sungai Ulin, Kecamatan
Banjarbaru Utara, Kota Banjarbaru, Provinsi
Kalimantan Selatan

Hasil wawancara pada tanggal 14 September 2022 terkait dengan operasional beserta akad dan pembagian bonus atau *fee* yang didapat di PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Banjarbaru.

Peneliti : *“Bagaimana operasional dan akad di awal apabila kita ingin bergabung menjadi member di PT. Melia Sehat Sejahtera dan bagaimana mengenai pembagian bonus yang didapat” ?*

Ibu Ayutiani : *”Operasional dalam bisnis ini menggunakan Multi Level Marketing yang mana ada bagian upline dan downline yaitu ada leader dan memberinya, adapun saya sebagai member sudah pasti promosi, melalui media sosial maupun promosi langsung keprospek kerjanya, menceritakan manfaatnya, maka setiap member pasti menggunakan produknya, karena dengan membeli satu unit salah satu produk maka sekaligus menjadi member. Dalam bisnis ini ada 2 plan, plan pertama yaitu merekrut sebanyak mungkin member, setiap kita merekomendasikan 1 orang member maka kita akan mendapatkan*

*bonus dari itu. Plan yang kedua kita menjual produk dalam setiap 1 unit produk kita juga mendapatkan bonus dari penjualan. Untuk akad diawal kita di diharuskan membeli barang atau produk dan kita otomatis menjadi member, kalau sudah jadi member kita tidak harus berjualan tapi kita harus membeli produk untuk pemakaian sendiri juga tetap mendapatkan bonus”.*⁵⁶

Beliau menjawab bahwa operasional di PT. Melia Sehat Sejahtera tersebut menggunakan sistem *Multi Level Marketing* dimana terdapat yang namanya Leader sebagai (*upline*) dan Member sebagai (*downline*). Dan sebagai member berkewajiban untuk mempromosikan produknya sehingga mendapatkan member baru yang akan menjadi *downline* sehingga apa bila mendapatkan 1 orang maka beliau akan mendapatkan bonus atau *fee* atas jasa mencari pembeli sekaligus member tersebut. Adapaun akad yang digunakan menurut beliau pada saat itu adalah hanya akad jual beli tidak ada akad selain itu, beliau menambahkan pada awalnya hanya ingin membeli produk saja akan tetapi saat membeli sebuah produk tersebut otomatis pembeli tersebut menjadi member dan berkerja sama dengan *upline* yang menjadikan dia member.

Beliau menambahkan menjadi seorang member itu harus pandai mencari banyak pembeli sekaligus member karena disitulah

⁵⁶ Ayutiani, Member PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Banjarbaru, *Wawancara Pribadi*, 14 September 2022

penghasilan terbesarnya menurut beliau, dari situlah kita banyak mendapatkan bonus apabila ada yang ingin bergabung dengan membeli 1 unit dengan biaya Rp. 1.175.000,- yang didapat adalah 5 botol propolis 30 ml, maka kita akan mendapatkan Bonus Sponsor Rp. 175.000,-/Unit, Bonus Leadership Rp. 240.000,-/Hari tergantung perkembangan, Bonus Unilevel Rp. 86.000.000,-/Bulan. Dan menjadi seorang member itu tidak harus berjualan kita juga bisa belanja untuk keperluan kita pribadi dengan membeli unit tersebut dan kita juga tetap mendapatkan bonusnya.

Tambahnya disaat ada member yang membeli produk dengan kita dan member tersebut memperkenalkan bisnis ini ke orang lain dan bergabung maka kita juga mendapatkan bonus, tetapi bonus yang kita dapat adalah bonus leadership, kita tidak mendapatkan bonus sponsor karena bonus sponsor hanya berlaku di tahap awal pendaftaran saja⁵⁷.

- c. Operasional, akad dan pembagian bonus atau *fee* yang didapat oleh Leader PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Banjarbaru (tidak ingin dipublis).

Nama : MS

Pendidikan : SLTA

⁵⁷ Ayutiani, Member PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Banjarbaru, *Wawancara Pribadi*, 14 September 2022

Jabatan : Member PT. Melia Sehat Sejahtera

Hasil wawancara pada tanggal 24 September 2022 terkait dengan operasional beserta akad dan pembagian bonus atau *fee* yang didapat di PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Banjarbaru.

Peneliti : *“Bagaimana operasional dan akadnya apabila kita ingin bergabung menjadi member di PT. Melia Sehat Sejahtera” ?*

MS : *“untuk operasional kami bagi member dan leader PT. Melia sehat sejahtera menawarkan produk untuk dijual sekaligus kami juga mencari member baru yang ingin bergabung, promosi, dan juga kami bekerjasama untuk saling membantu member baru untuk mengembangkan usahanya, untuk akadnya kami dulu ikut dengan membeli produk setelah itu juga ada biaya pendaftaran yang menjadi syarat agar bisa mendaftar menjadi member tidak ada interview atau semacamnya kami otomatis menjadi member setelah membeli produk tersebut, intinya untuk mengikuti bisnis ini kita harus membeli produk kepada member aktif yang ada di PT. Melia Sehat Sejahtera.”⁵⁸*

MS juga menambahkan produk yang dijual oleh PT. Melia Sehat Sejahtera adalah produk kesehatan yaitu Melia Biyang dan Propolis yang merupakan peluang bagi member aktif untuk meningkatkan penghasilannya dari penjualan produk. Ada juga terkadang orang hanya

⁵⁸ MS, Member PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Banjarbaru, *Wawancara Pribadi*, 24 September 2022

ingin membeli produk kesehatan bisnis ini saja tanpa mengikuti tahapan bisnisnya karena dia hanya membutuhkan produknya saja, berbeda dengan orang yang ingin menambah penghasilannya dia membeli produk dan dia harus mendaftarkan dirinya menjadi member dan terus mengembangkan bisnisnya, setiap member yang ingin mendapatkan penghasilan dari bonus yang sudah diterapkan oleh perusahaan maka ia harus melakukan perekrutan anggota baru, perekrutan ini dapat dimulai dari orang terdekat yang kita ajak seperti keluarga, sahabat, tetangga dan bahkan bisa saja masyarakat umum. Apabila member ini sudah mendapatkan anggota baru maka dia harus dapat memberika pelatihan terhadap anggota baru yang telah direkrutnya. MS menambahkan untuk akad sama dan sesuai dengan akad jual beli dalam ajaran Islam setelah uang yang disetorkan sekian untuk membeli sebuah produk maka akan menerima produk itu sekaligus ada penawaran dari kami apakah ingin bergabung menjadi member atau tidak, apabila ingin bergabung maka otomatis kita sudah menjadi member baru dengan syarat data dan nama kita sudah terdaftar di perusahaan sebagai pembeli serta melampirkan KTP beserta nomor rekening untuk pengiriman bonus masuk kepada member.

Peneliti : *“bagaimana menurut anda mengenai pembagian bonus yang didapat oleh leader dan member itu berbeda jumlahnya, apakah ada penetapannya dari perusahaan”?*

MS : *“Dalam sistem pembagian bonus di PT. Melia Sehat Sejahtera dilakukan secara adil dan tidak ada eksploitasi secara*

*sepihak, bonus yang diberikan kepada leader maupun member bukan karena siapa yang lebih awal dan lebih lama masuk untuk bergabung tapi karena para leader dan member dapat menunjukkan prestasi mereka yang sangat baik dalam bidang penjualan produk dan dalam banyaknya perekrutan member member baru, sudah sepantasnya orang yang banyak mendapatkan prestasi itu dibayar dengan banyaknya bonus yang didapat, sedangkan member baru dikarenakan baru bergabung dan perlu memperluas jaringan agar mencapai tingkatan sebagai leader dia harus bekerja keras untuk menjual produk dan merekrut member baru agar bonus tersebut bisa didapatkan. Untuk jumlah bonus itu sudah ditetapkan oleh perusahaan besarnya”.*⁵⁹

MS menambahkan pada saat menjadi member tidak akan mendapatkan bonus tanpa melakukan penjualan, perekrutan anggota baru dan juga memberikan pelatihan kepada para member yang baru saja menekuni bisnis ini. Tambahnya bisnis yang menggunakan sistem bisnis *Multi Level Marketing* ini tidak hanya sekedar menjual produk barang saja tetapi juga jasa, yaitu dengan adanya marketing yang berjenjang dengan upah yang berupa marketing *fee* dan bonus akan tetapi semua bonus dan *fee* itu tergantung prestasi yang didapat dan level para member.⁶⁰

⁵⁹ MS, Member PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Banjarbaru, *Wawancara Pribadi*, 24 September 2022

⁶⁰ MS, Member PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Banjarbaru, *Wawancara Pribadi*, 24 September 2022

- d. Operasional, akad dan pembagian bonus atau *fee* yang didapat oleh Member PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Banjarbaru.

Nama : Muhammad Rani

Pendidikan : SLTA

Jabatan : Senior Leader (Pimpinan) PT . Melia Sehat Sejahtera
Cabang Banjarbaru

Alamat : Jl. Perjuangan, Kel. Sungai Ulin, Kec. Banjarbaru Utara,
Kota Banjarbaru, Kalimantan Selatan.

Hasil wawancara pada tanggal 26 September 2022 terkait dengan operasional beserta akad dan pembagian bonus atau *fee* yang didapat di PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Banjarbaru.

Peneliti : *”Bagaimana operasional dan akadnya apabila kita ingin bergabung menjadi member di PT. Melia Sehat Sejahtera”?*

Muhammad Rani : *“Sistem operasional dalam PT. Melia Sehat Sejahtera ini berupa penjualan berjenjang, dalam bahasa kami yaitu Multi Level Marketing, selain kami menjual produk kami juga diharuskan untuk merekrut member member baru untuk mengembangkan bisnis, dalam bisnis ini para member itu sendiri yang memasarkan produknya baik secara online atau offline, dalam bisnis dipastikan tidak ada permainan uang didalamnya, dan juga untuk harga penjualan produk itu standar dengan apa yang dijual, dalam*

*operasional ini ada pertemuan yang terjadwal dan rutin dilakukan untuk saling berbagi pengalaman dan untuk membakar semangat member baru. Sedangkan akad itu dilakukan dengan akad jual beli yang mana saat kita membeli kita juga dapat tawaran untuk menjadi anggota member jika ingin mendapat penghasilan tambahan”.*⁶¹

Muhammad Rani juga menambahkan dalam hal penjualan produk di PT. Melia Sehat Sejahtera dalam transaksi jual beli itu rukunnya mutlak harus dipenuhi, yang pertama adanya penjual dan pembeli, kedua terjadi ijab kabul didalamnya antar keduanya, ketiga adanya produk yang dijual oleh penjual yang akan dibeli oleh pembeli, yang terakhir adanya nilai tukar dari produk tersebut dari hasil penjualan yang berupa uang, dalam hal ini juga nilai dari produk tersebut menurut saya sangat wajar dan tidak berlebihan, dengan kita mendapatkan keuntungan yang berlipat.

Peneliti : *“Bagaimana pembagian bonus dan fee di PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Banjarbaru”?*

Muhammad Rani : *“Untuk pembagian bonus didalam sistem bisnis Multi Level Marketing ini jelas tidak akan merata dan sama antar member dan leader dikarenakan tingkatan dan prestasi yang mereka dapat juga berbeda, tetapi untuk pembagian bonus ini sudah*

⁶¹ Muhammad Rani, Senior Leader PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Banjarbaru, *Wawancara Pribadi*, 26 September 2022

*sesuai dengan ketentuan yang dibuat oleh perusahaan”.*⁶²

Muhamad Rani menambahkan bonus dari PT. Melia Sehat Sejahtera ini dibayar harian tanpa syarat dan tanpa target, lebih banyak anda bergabung dalam pembelian paket didalam bisnis ini maka akan banyak mendapatkan bonus bonusnya, perekrutan member baru juga menjadi salah satu yang sangat dibutuhkan bagi para member dalam pengembangan bisnis ini karena dari perekrutan ini para member juga mendapatkan bonus yang sudah diatur oleh perusahaan besarnya. Bagi leader juga mendapatkan bonus dari perekrutan yang direkrut oleh memernya dan masuk dalam jaringan bisnisnya, tugas para leader membina member member baru tersebut agar bisnisnya bisa terus berkembang.⁶³

Tabel 4.1 Matriks Hasil Wawancara

Narasumber	Operasional	Akad	Bonus dan Fee
Leader PT. Melia Sehat Sejahtera, Muhamad Abdurahman	Operasional dalam bisnis ini dimulai dari terlaksana sebuah seminar yang dilakukan para upline, mengajak orang	Akad yang digunakan dalam bisnis ini adalah pembelian produk yang dijual oleh para member bisnis ini, artinya akad yang	Pembagian bonus dari leader sampai member itu berbeda tergantung siapa yang rajin merekrut member baru maka dia

⁶² Muhammad Rani, Senior Leader PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Banjarbaru, *Wawancara Pribadi*, 26 September 2022

⁶³ Muhammad Rani, Senior Leader PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Banjarbaru, *Wawancara Pribadi*, 26 September 2022

	orang terdekat untuk mendapat member baru untuk dibina dan dikembangkan bisnisnya.	digunakan diawal adalah akad jual beli, dan untuk pembeli tadi ditawarkan untuk bergabung menjadi member baru, apabila pembeli menyetujui maka akan diberikan formulir serta membayar biaya pendaftaran.	akan lebih banyak mendapatkan bonus, ditingkatan saat menjadi leader itu sudah tentu banyak mendapatkan bonus karena banyak member baru yang direkrutnya, sedangkan member baru belum mendapatkan bonus sampai dia punya member baru yang dia rekrut.
Member PT. Melia Sehat Sejahtera, Ayutiani	Operasional dalam bisnis ini menggunakan sistem MLM sudah tentu sebagai member melakukan promisi entah itu promisi produk dan juga promisi perekrutan member baru melalui media sosial maupun promisi langsung untuk menceritakan prospek kerja dan manfaat menggunakan dan menjadi member di perusahaan ini	Untuk akad menggunakan akad jual beli pada saat itu kita diharuskan membeli minimal 1 paket produk apabila sudah membeli produk kita bisa langsung otomatis menjadi member apabila kita menerima tawaran yang diajukan oleh member ditempat kita membeli produk tadi, apabila berminat maka otomatis menjadi member dan membayar uang pendaftaran	Untuk mendapatkan bonus dalam bisnis ini sebagai member baru setidaknya kita harus merekrut minimal 1 orang member untuk menjadi downline kita, apabila belum dapat merekrut maka kita tidak akan bisa mendapatkan bonus,
Member PT. Melia Sehat	untuk operasional kami bagi	Untuk akad yaitu sama dan sesuai	Dalam sistem pembagian bonus

Sejahtera, MS	<p>member dan leader PT. Melia sehat sejahtera menawarkan produk untuk dijual sekaligus kami juga mencari member baru yang ingin bergabung, promosi, dan juga kami bekerjasama untuk saling membantu member baru untuk mengembangkan usahanya, produk yang kami jual produk kesehatan yaitu Melia Biyang dan Propolis yang merupakan peluang bagi member aktif untuk meningkatkan penghasilannya dari penjualan produk.</p>	<p>dengan akad jual beli dalam ajaran Islam setelah uang yang disetorkan sekian untuk membeli sebuah produk maka akan menerima produk tersebut sekaligus ada penawaran dari perusahaan apakah ingin bergabung menjadi member atau tidak, apabila ingin bergabung maka otomatis pembeli tadi menjadi member baru dengan syarat dan ketentuan yang sudah ditetapkan.</p>	<p>di PT. Melia Sehat Sejahtera dilakukan secara adil dan tidak ada eksploitasi secara sepihak, bonus yang diberikan kepada leader maupun member bukan karena siapa yang lebih awal dan lebih lama masuk untuk bergabung tapi karena para leader dan member dapat menunjukkan prestasi mereka yang sangat baik dalam bidang penjualan produk dan dalam banyaknya perekrutan member member baru, sudah sepantasnya orang yang banyak mendapatkan prestasi itu dibayar dengan banyaknya bonus yang didapat</p>
Senior Leader PT. Melia Sehat Sejahtera, Muhamad Rani	<p>Sistem operasional dalam PT. Melia Sehat Sejahtera ini berupa penjualan berjenjang, dalam bahasa kami yaitu Multi Level Marketing, selain kami menjual produk kami juga</p>	<p>Akad dalam penjualan produk di perusahaan ini dalam transaksi jual beli itu rukunnya mutlak harus terpenuhi, yang pertama adanya penjual dan pembeli, kedua terjadinya</p>	<p>Untuk pembagian bonus didalam sistem bisnis Multi Level Marketing ini jelas tidak akan merata dan sama antar member dan leader dikarenakan tingkatan dan</p>

	<p>diharuskan untuk merekrut member member baru untuk mengembangkan bisnis, dalam bisnis ini para member itu sendiri yang memasarkan produknya baik secara online atau offline, dalam bisnis dipastikan tidak ada permainan uang didalamnya, dan juga untuk harga penjualan produk itu standar dengan apa yang dijual, dalam operasional ini ada pertemuan yang terjadwal dan rutin dilakukan untuk saling berbagi pengalaman dan untuk membakar semangat member baru.</p>	<p>ijab kabul antara keduanya, ketiga adanya produk yang dijual, keempat adanya nilai tukar dari produk tersebut dari hasil penjualan yang berupa uang.</p>	<p>prestasi yang mereka dapat juga berbeda, tetapi untuk pembagian bonus ini sudah sesuai dengan ketetapan yang dibuat oleh perusahaan.</p>
--	--	---	---

B. Analisis Data

Berdasarkan pada permasalahan dalam penelitian ini, peneliti akan menganalisis bisnis *Multi Level Marketing* menurut fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syariah di PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Banjarbaru dengan berbagai macam

pendapat pendapat yang telah diuraikan di atas ketika memperhatikan hasil dari wawancara keempat informan yakni dari Senior Leader, Leader hingga 2 Member bahwa terdapat berbagai macam pendapat menurut pengalaman mereka masing masing yang didapat dari hasil wawancara, yang berfokus pada wawancara ini adalah tentang operasional, akad, serta bonus yang didapat oleh mereka yang menekuni bisnis *Multi Level Marketing* khususnya di PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Banjarbaru.

1. Akad dan Operasional Ditinjau Dari Akad Jual Beli dan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang PLBS

Berdasarkan dari akad dan operasional yang dijelaskan oleh narasumber dari PT. Melia Sehat Sejahtera peneliti perlu untuk melakukan analisis terhadap sistem penjualan di PT. Melia Sehat Sejahtera melalui rukun jual beli dalam Islam. Permasalahan dari rukun jual beli ini jumbuhur ulama membagi rukun jual beli ini menjadi empat:

- a. Orang yang berakad (penjual dan pembeli)
- b. *Sighat* (ijab dan kabul)
- c. Ada barang yang dibeli (objek akad)
- d. Adanya nilai tukar pengganti barang (uang)

Jika diperhatikan dari rukun tersebut PT. Melia Sehat Sejahtera sudah memenuhi dari keempat rukun dari jual beli menurut Islam. *Pertama*,

ada pihak yang berakad dalam transaksi penjualan yaitu distributor dan konsumen, *kedua*, adanya *sighat* atau ijab dan kabul diantara distributor dan konsumen dalam bertransaksi, *ketiga*, adanya produk atau barang yang dijual oleh distributor dan dibeli oleh konsumen, *keempat*, setelah melakukan penjualan maka ada nilai tukar berupa uang dari hasil penjualan produk oleh distributor.

Sedangkan syarat jual beli di PT. Melia Sehat Sejahtera sesuai dengan teori pada bab 2 sebelumnya bahwa untuk sah terjadinya sebuah transaksi jual beli harus memenuhi orang yang berakad yaitu:

- a. Berakal, yang terjadi dalam operasional perdagangan PT. Melia Sehat Sejahtera peneliti menemukan bahwa untuk menjadi seorang distributor PT. Melia Sehat Sejahtera harus sudah minimal berumur 18 tahun dibuktikan dengan KTP.
- b. Melakukan transaksi ini adalah orang yang berbeda dalam penjualan produk yaitu distributor dan konsumen.

Adapun syarat jual beli yang terkait dengan ijab dan kabul, PT. Melia Sehat Sejahtera sudah memenuhi syarat tersebut yaitu produk yang di jual belikan ada ditempat dan jika belum ada seorang distributor sanggup untuk mengadakan produk tersebut dan menyerahkan pada saat akad yang disepakati, Allah berfirman dalam Q.S.. al-Maidah/5:1

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

“Hai orang-orang beriman, penuhilah akad-akad itu”⁶⁴

Dalam sistem bisnis yang dilakukan oleh PT. Melia Sehat Sejahtera jika diperhatikan dari konsep *Multi Level Marketing* Syariah. PT. Melia Sehat Sejahtera ini sudah memenuhi kriteria atau ciri-ciri MLM syariah yaitu:

- a. Pendaftaran untuk menjadi member di PT. Melia Sehat Sejahtera sangat murah dari kategori sebuah bisnis yaitu melakukan pendaftaran sebesar Rp. 75.000,-.
- b. PT. Melia Sehat sejahtera melakukan sebuah training atau pelatihan untuk menunjang dan memudahkan member member baru untuk mengembangkan bisnisnya.
- c. PT. Melia Sehat Sejahtera merupakan sebuah perusahaan yang resmi secara hukum dengan bergabung dalam Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI).
- d. Sebuah perusahaan *Multi Level Marketing* harus memiliki produk yang halal untuk dikonsumsi oleh masyarakat, dalam hal ini PT. Melia Sehat Sejahtera memiliki produk Melia Biyang dan Propolis yang sudah memiliki sertifikat halal dari MUI.

Sedangkan dalam etika bisnis Islam sebuah bisnis harus meneladani etika dalam berbisnis seperti yang telah dicontohkan oleh Rasulullah saw.

⁶⁴ Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Al-Karim dan Terjemah Edisi Keluarga*, (Surabaya : UD Halim, 2013), hlm. 107

Dimana saat Rasulullah berbisnis dengan memperhatikan kejujuran, kepercayaan, ketulusan serta keramah-tamahan dan semua itu terdapat dalam prinsip nabi Muhammad saw dalam berdagang yaitu, *Sidiq, amanah, tabligh, fatanah*.

Setelah akad jual beli selesai maka member dari PT. Melia Sehat Sejahtera menawarkan kerja sama kepada pembeli untuk bergabung menjadi member baru PT. Melia Sehat Sejahtera, pembeli berhak menerima atau menolak tawaran tersebut, apabila pembeli ingin menambahkan penghasilannya dengan menjalankan bisnis maka dia akan menerima tawaran tersebut.

Apabila pembeli menerima tawaran untuk bergabung dalam bisnis ini maka terjadilah sebuah akad disini yang mana akad ini adalah perjanjian bonus antara perusahaan dengan member barunya yang termasuk akad jialah. Jialah adalah suatu akad yang memberikan barang atau pekerjaan yang diketahui dengan adanya imbalan atau upah berupa bonus. Rukun rukun jialah itu sudah terpenuhi oleh para pihak dapat kita analisis berdasarkan urutan yang telah ditetapkan oleh fuqaha yaitu '*aqidaini* merupakan para pihak yang melaksanakan perjanjian kerja. Dimana pihak pertama adalah PT. Melia Sehat Sejahtera yang memberikan pekerjaan (*ja'il*) dan member yang merupakan penerima pekerjaan (*'amil*). Member yang telah bergabung dalam hal ini berkewajiban melakukan pemasaran dengan tujuan untuk menjual produk dan merekrut member baru. Apabila

semuanya sudah dilakukan maka dia wajib menerima bonus atas prestasinya sebagaimana yang telah dijanjikan dalam kontrak kerja antara pihak PT. Melia Sehat Sejahtera dan membernya.

Rukun selanjutnya ada *sighat*, para ulama memberikan syarat harus adanya kalimat atau lafadz yang menunjukkan izin pekerjaan tersebut dan juga menyebutkan imbalannya secara jelas yang menjadi suatu komitmen antara pihak perusahaan dan member.

Setelah peneliti melakukan riset selama melakukan penelitian terhadap leader maupun member dari PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Banjarbaru, peneliti perlu menganalisa kesesuaian Operasional di PT. Melia Sehat Sejahtera melalui Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Terkait objek, operasional dan perolehan bonus. Adapun kesesuaian tersebut yang harus dipenuhi oleh PT. Melia Sehat Sejahtera harus berdasarkan pada 12 poin ketentuan fatwa tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah untuk bisa dikatakan sebagai bisnis *Multi Level Marketing* Syariah adalah:

- a. Adanya objek transaksi ril yang diperjual belikan berupa barang atau produk jasa;

Seperti yang sudah dibahas peneliti pada bab kerangka teori jual beli akan terlaksana jika ada pertukaran barang dengan nilai tukar barang tersebut antara penjual dan pembeli. Dalam penelitian ini

peneliti menemukan bahwa penjualan di PT. Melia Sehat Sejahtera memiliki 2 macam produk kesehatan yang telah dipasarkan diseluruh Indonesia terdiri dari produk kesehatan bernama Melia Biyang dan Propolis yang sudah bersertifikat halal dari Majelis Ulama Indonesia.

Oleh karena itu peneliti berkesimpulan pada poin pertama ini PT. Melia Sehat Sejahtera sudah memenuhi kriteria adanya objek dalam transaksi berupa produk kesehatan.

- b. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;

Islam sangat melarang untuk menjual barang barang yang haram secara zatnya. Itu dikarenakan sangat mempengaruhi umat manusia khususnya umat Islam yang tidak ada mendapatkan keberkahan dari jual beli dan bahkan akan mendatangkan mudarat pada diri manusia itu sendiri.

Dalam penelitian ini peneliti mendapatkan bahwa transaksi perdagangan di PT. Melia Sehat Sejahtera ini sangat menjaga kualitas dan mutu produk serta memberikan rasa aman bagi konsumen di Indonesia yang mayoritas penduduknya beragama Islam. Hal ini dibuktikan dengan Produk yang dijual oleh PT. Melia Sehat Sejahtera yang sudah mendapatkan sertifikat halal dari MUI dan juga sudah mendapatkan sertifikat dari BPOM sehingga tidak ada keraguan lagi untuk menggunakan produknya.

Sistem perdagangan di PT. Melia sehat Sejahtera selain bertujuan untuk memberikan kesehatan kepada para pembeli tetapi juga bertujuan untuk membuka kesempatan kesejahteraan kepada leader dan membeinya. Dengan demikian menurut peneliti PT. Melia Sehat Sejahtera dapat memberikan kontribusi yang baik untuk Negara dengan mengurangi tingkat pengangguran di Indonesia.

- c. Transaksi dalam perdangan tersebut tidak mengandung unsur *garar*, *maysir*, *riba*, *zulm*, *maksiat*;

Perdagangan dalam Islam sangat melarang melakukan *garar* yaitu suatu yang tidak diketahui pasti benar atau tidaknya dan juga biasa disebut ketidak pastian yang dapat merugikan pihak-pihak yang bertransaksi antara mereka salah satunya dengan menjual barang yang tidak menggunakan takaran hanya dengan spekulatif dagang saja.⁶⁵ Rasulullah saw melarang melakukan *garar*. Rasulullah saw bersabda;

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ

”Nabi saw melarang jual beli dengan cara melempar batu dan jual beli *garar*” (HR. Khomsah dari Abu Hurairah)⁶⁶

Sedangkan dalam penelitian ini peneliti medapatkan bahwa perdagangan atau transaksi jual beli di PT. Melia Sehat Sejahtera tidak

⁶⁵ Abdullah al-Muslih dan Shalah Ash-Shawi, *Fiqih Ekonomi Keuangan Kontemporer*, (Jakarta: Darul Haq, 2004) hlm. 95

⁶⁶ Abu al-Husain Muallim ibn al-Hajjaj al-Qushairi al-Naishaburi, *al-Jami al-Sahih*, Juz VI, (Beirut: Dar Fiqr) hlm. 714

melakukan adanya spekulatif penjualan, karena produk produk yang dijual oleh PT. Melia Sehat Sejahtera ini sangat mengutamakan kepuasan dan kepercayaan konsumen dengan jelas ukuran dan takarannya, begitu pula pembagian bonusnya sangat transparan antar member.

Sedangkan riba adalah tambahan yang berasal dari usaha yang haram yang merugikan salah satu pihak dalam suatu transaksi.⁶⁷ Sedangkan sistem penjualan di PT. Melia Sehat Sejahtera tidak melakukan praktek riba yaitu dengan merugikan pembeli serta member membernya. Kerena sistem jual beli dalam PT. Melia Sehat Sejahtera ini sudah sangat transparan melalui tabel tebal harga dan bonus bonus yang didapat dan jumlah besaran bonus yang didapat dari semua bonus yang ada itu sudah tertera melalui ketetapan yang dibuat oleh perusahaan.

Jadi menurut peneliti pada poin ini sudah memenuhi karena sudah melakukan sistem jual beli yang tidak merugikan siapapun dalam bisnis ini. Produk dari PT. Melia Sehat Sejahtera juga buka sesuatu yang membahayakan akan tetapi produk ini berupa produk kesehatan untuk menyehatkan umat manusia. Dalam penjualan dan sistem bisnisnya PT. Melia Sehat Sejahtera juga tidak menggunakan target dan denda apabila tidak melakukan penjualan produk yang dilakukan oleh

⁶⁷ Abu Sura'i Abdul Hadi, *Bunga Bank Dalam Islam*, (Surabaya: al-Ikhlâs, 1993) hlm. 21

memberinya serta perekrutan member member baru.

- d. Tidak ada harga atau biaya yang berlebihan (*excessive markup*), yang merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas atau manfaat yang diperoleh;

Dari hasil penelitian peneliti memperoleh data bahwa produk PT. Melia Sehat Sejahtera ini merupakan produk kesehatan yang berasal dari alam dan dihasilkan dari getah tumbuh-tumbuhan yang digunakan oleh lebah untuk menutupi atau memperbaiki celah pada sarangnya. Sejak ribuan tahun lalu produk kesehatan ini digunakan untuk mengobati luka, infeksi, serta membantu proses pemulihan dikala sakit.

Dalam penjualan produk kesehatan oleh PT. Melia Sehat Sejahtera itu berbanding lurus dengan kualitas sehingga tidak adanya terjadi biaya yang berlebihan terhadap produk ini. Sejauh riset yang peneliti lakukan bahwa produk ini sangat membantu bagi para konsumen yang menggunakan produk ini untuk menyembuhkan penyakit yang dideritanya, dengan ini menurut peneliti harga produk yang di tawarkan oleh PT. Melia Sehat Sejahtera sesuai dengan kualitas dan manfaatnya.

- e. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggotanya baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja yang nyata yang berkaitan langsung dengan besaran atau nilai hasil penjualan

barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS;

Peneliti menemukan bahwa bonus atau *fee* yang terdapat di PT. Melia Sehat Sejahtera terbagi menjadi 3 bagian bonus, dari hasil analisis peneliti setelah melakukan kajian terhadap pembagian bonus peneliti mendapatkan bonus di PT. Melia Sehat Sejahtera akan diperoleh apabila seorang member melakukan kegiatan penjualan produk, melakukan perekrutan anggota, dan melakukan pembimbingan terhadap anggota member baru. Seorang member atau tidak akan memperoleh bonus jika hanya bergabung tanpa adanya usaha dan bekerja untuk mengembangkan bisnisnya. Maka dari itu peneliti menyimpulkan bahwa pendapatan yang diperoleh member dan leader ini sesuai dengan prestasi dan kerja yang dicapai.

Oleh karena itu besaran bonus yang didapat seorang member maupun leader itu tergantung hasil usaha dari mereka sendiri jika usaha penjualan sedikit maka bonus yang diperoleh sesuai dengan usahanya, walaupun bergabung lebih awal dari pada *downlinenya* akan tetapi *downline* melakukan penjualan lebih dari *upline* maka bonusnya akan lebih besar dari pada bonus yang didapat oleh *uplinenya* walaupun dia bergabung belakangan.

- f. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika melakukan transaksi (akad) sesuai dengan

target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;

Dalam penelitian ini peneliti mendapatkan bahwa PT. Melia Sehat Sejahtera memiliki sebuah ketetapan besaran pembagian bonus untuk para member dan leadernya, semua bentuk bonus dari mana memperolehnya dan besaran itu sudah tertera secara jelas sesuai dengan ketetapan perusahaan melalui *marketing plan*, sehingga menurut peneliti PT. Melia Sehat Sejahtera memberikan kejelasan dan sangat terbuka terhadap pembagian bonus yang sudah ditetapkan.

- g. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa;

Menurut Robert T. Kiyosaki, *passive income* adalah penghasilan yang diperoleh seorang walaupun orang tersebut tidak aktif lagi bekerja.⁶⁸

Pendapatan pasif merupakan salah satu yang didambakan oleh hampir semua *Multi Level Marketing* yang menggunakan sistem piramida (*money game*) dengan keadaan seperti ini seorang tidak perlu bekerja akan tetapi penghasilannya akan terus berjalan, jika hal ini terjadi pada sebuah perusahaan yang menggunakan sistem *Multi Level*

⁶⁸ Robert T. Kiyosaki, *The Cashflow Quadrant*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama 2001) hlm. 6

Marketing maka akan menimbulkan ketidakadilan antara anggota lama dan anggota baru.

Dari hasil penelitian peneliti semua dari bonus yang didapat oleh para member maupun leader tidak ada yang bersifat pasif akan tetapi semua bentuk bonus atau *fee* diperoleh dari hasil usaha sendiri melalui cara penjualan, mensponsori dan melakukan pembimbingan pada member baru.

Ayutiani mengatakan bagi para member yang baru bergabung atau member yang sudah lama sekalipun harus bergerak untuk bekerja untuk mendapatkan bonus, dengan adanya *marketing plan* ini untuk memperoleh bonus sangat tidak memandang tingkatan, jadi bonus member yang baru bergabung dengan yang sudah lama bisa sama dan semua tingkatan harus sama sama bergerak, kalau tidak bergerak maka tidak akan mendapatkan bonus.⁶⁹

- h. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada mitra usaha tidak menimbulkan *ighra'*;

Pengertian *ighra'* dalam fatwa DSN-MUI ini adalah suatu daya tarik yang sangat luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka

⁶⁹ Ayutiani, Member PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Banjarbaru, *Wawancara Pribadi*, 14 September 2022

mendapatkan bonus atau *fee* yang dijanjikan.

Dari hasil wawancara peneliti kepada salah satu senior leader ia mengatakan "saya sangat yakin dengan menjalankan bisnis di PT. Melia Sehat Sejahtera ini karena bisnis ini sangat menjanjikan, saya punya impian-impian dan saya yakin dengan menjalankan bisnis ini bisa menjadi jalan untuk mempermudah menggapai semua yang saya impikan."⁷⁰

Dalam penelitian ini peneliti mendapatkan bahwa dalam pemberian bonus oleh perusahaan masih mengandung iming-iming kepada para member membeinya. Akan tetapi iming iming tersebut tidak termasuk *ighra'* karena imingan bonus itu bersifat nyata jika para member memenuhi pencapaian dan sesuai dengan usaha yang telah melakukan penjualan dan kegiatan yang dapat menghasilkan bonus tersebut, ini sama sekali bukan merupakan iming iming yang semu semata. Menurut peneliti suatu perusahaan bisa saja menjanjikan sebuah bonus kepada para karyawannya sebagai motivasi motivasi untuk bisa bekerja lebih keras dan tidak bersantai, akan tetapi janji bonus tersebut harus bersifat ril atau nyata sesuai dengan prestasi yang didapat oleh karyawannya.

- i. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara

⁷⁰ Muhammad Abdurahman, Leader PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Banjarbaru, *Wawancara Pribadi*, 10 September 2022

anggota pertama dengan anggota berikutnya;

Didalam sebuah bisnis yang sehat harus diterapkannya keadilan sehingga tidak ada yang terzalimi didalamnya, dikarenakan sebuah keadilan adalah meletakkan sesuai yang sesuai dengan porsinya, atau meletakkan sesuatu ketempat yang semestinya dan memberikannya kepada seorang yang menjadi haknya.

Hasil penelitian yang didapat oleh peneliti menemukan bahwa pembagian bonus di PT. Melia Sehat Sejahtera tidak berdasarkan sebentar atau lamanya waktu bergabung sehingga tidak ada yang di eksploitasi atau dizalimi akan tetapi pembagian bonus berdasarkan dari usaha dan prestasi yang dilakukan oleh membernnya itu sendiri

MS mengatakan didalam bisnis ini sama sama untung tidak ada yang dirugikan karena kesuksesan seorang *upline* tergantung dengan kesuksesan dari *downlinenya* jadi tidak ada kata yang bergabung lebih awal maka dialah yang cepat sukses, dan dalam bisnis ini tidak menutup kemungkinan yang belakangan bergabung itu lebih sukses dikarena jaringannya sangat berkembang dan mempunyai usaha yang lebih.⁷¹

j. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara

⁷¹ MS, Member PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Banjarbaru, *Wawancara Pribadi*, 24 September 2022

seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah, dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain lain;

Dalam perusahaan *Multi Level Marketing* PT. Melia Sehat Sejahtera kerap kali mengadakan berbagai acara yang diselenggarakan oleh perusahaan, dari mulai pertemuan berupa presentasi peluang usaha, pemberian penghargaan, pelatihan, pembinaan member-member baru, ulang tahun, dan lain-lain.

Dari hasil penelitian yang didapatkan oleh peneliti tidak menemukan unsur-unsur yang bertentangan dengan aqidah maupun syariah dalam kegiatan kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan, semua kegiatan yang dilakukan berdampak positif untuk memajukan perkembangan perusahaan.

- k. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya;

Dari hasil penelitian yang peneliti dapat seorang mitra bisnis dalam bisnis ini adalah member baru atau lama selalu diadakan kegiatan bimbingan oleh *upline* mereka berupa pelatihan atau bimbingan perorangan atau bimbingan kelompok yang diagendakan setiap minggunya.

Menurut Muhammad Rani pelatihan sangat penting untuk meningkatkan keterampilan perkembangan bisnis bagi para member member baru maupun lama. Tanpa didukung oleh sebuah sistem pendukung yang baik oleh perusahaan maka para member tidak bisa menjamin untuk bisa mencapai sebuah kesuksesan sebagaimana yang diharapkan dalam sebuah bisnis *Multi Level Marketing*.⁷²

Dari hasil penelitian peneliti mendapatkan bahwa perusahaan *Multi Level Marketing* PT. Melia Sehat Sejahtera mempunyai sebuah wadah sebagai pendukung yang ditunjukan untuk memudahkan para member member untuk mengembangkan bisnisnya.

1. Tidak melakukan kegiatan money game;

Pada bisnis penjualan langsung berjenjang kerap ditemukan kerancuan istilah antara *Multi Level Marketing* dengan permainan uang (*money game*). Money game adalah perjudian murni yang tidak ada produk apapun dalam bentuk barang ataupun jasa. Money game selalu mengacu kepada skema ponzi atau sistem piramida. Dengan konsep tentang *money game* orang yang pertama masuk akan diuntungkan sedangkan orang yang belakangan bergabung pasti akan rugi.

Sedangkan menurut fatwa DSN-MUI *money game* adalah kegiatan pengumpulan dana masyarakat atau penggandaan uang

⁷² Muhammad Rani, Member PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Banjarbaru, *Wawancara Pribadi*, 26 September 2022

dengan memberikan bonus atau *fee* dari penghasilan utamanya yaitu perekrutan mitra usaha yang baru, dan bukan dari hasil penjualan produk atau dari penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya kamufase dan bisa dibilang tidak mempunyai kualitas dan mutu yang dapat dipertanggungjawabkan.

Dalam penelitian ini peneliti menemukan pada PT. Melia Sehat Sejahtera tidak terdapat adanya unsur *money game* dalam sistem jaringan bisnisnya karena penghasilan utama yang didapat member adalah dengan menjual produk yang ril berkualitas dan bermutu hingga dapat dipertanggungjawabkan.

Dari ke 12 poin dari fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang penjualan langsung berjenjang syariah di atas peneliti menemukan bahwa PT. Melia Sehat Sejahtera sudah memenuhi syarat dari ke 12 poin yang sudah ditetapkan fatwa DSN-MUI. Sehingga menurut peneliti PT. Melia Sehat Sejahtera bisa dikatakan sistem jaringan bisnisnya sudah sesuai dengan syariah.

2. Ketetapan Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 Mengenai Pembagian Bonus atau *Fee* Dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

Bonus adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada para mitra usahanya atas penjualan yang besaran ataupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja yang nyata, yang terkait langsung dengan besaran atau nilai hasil penjualan langsung terhadap barang atau jasa, akan

tetapi definisi ini masih bersifat umum, maka dari itu DSN-MUI mengeluarkan fatwa mengenai Penjualan Langsung Berjenjang Syariah untuk membedakan perusahaan *Multi Level Marketing* konvensional. Didalam fatwa tersebut terdapat 5 poin penjelasan mengenai prosedur pemberian bonus yang sesuai dengan ekonomi Islam yaitu:

- a. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggotanya baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja yang nyata yang berkaitan langsung dengan besaran atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS.
- b. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika melakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.
- c. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.
- d. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota tidak menimbulkan *ighra'*.
- e. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.

Dari hasil penelitian peneliti menemukan bahwa pada tahapan awal

member baru akan dibina oleh *upline* sehingga mendapatkan arahan, bantuan dan pengalaman untuk mengembangkan usahanya dan membentuk sebuah jaringannya sendiri. Supaya member *downline* mendapatkan bonus yang menguntungkan maka yang harus dilakukan adalah mengikuti kegiatan training pada setiap jadwal yang sudah ditetapkan oleh perusahaan, melakukan penjualan barang melalui sponsor, melakukan retail (penjualan produk) yang apabila itu terus dikerjakan maka otomatis akan mendapatkan hasil berupa bonus retail bahkan juga bisa mendapatkan bonus grup, bonus retail akan dibayar perminggu, dan kemudian melakukan belanja ulang selama satu bulan sebesar Rp. 750.000,-, maka dengan itu akan mendapatkan bonus unilevel yang akan dibayar perbulannya, dan juga melakukan pembinaan jaringan untuk memperoleh bonus leadership yang akan dibayar perhari, serta dari setiap bonus disimpan oleh perusahaan sebesar 3%. Adapun bonus yang ditawarkan perusahaan yaitu:

- a. Keuntungan langsung 20% atas penjualan produk perbotolnya.
- b. Bonus sponsor sebesar Rp. 100.000,-/lot.
- c. Bonus kepemimpinan sebesar Rp. 170.000,- s/d Rp. 850.000,-/unit.
- d. Bonus unilevel sebesar Rp. 42.000,- s/d Rp. 86.000,-/unit.
- e. Bonus grup retail sebesar Rp. 3% s/d 5% dari retail grup.
- f. 3% dari setiap bonusnya akan disimpan oleh perusahaan untuk

kesejahteraan member yang bisa diambil setiap akhir bulan.

- g. Sedangkan 2% dari setiap bonus akan digunakan oleh grup untuk membantu biaya pertemuan dan pelatihan member.

Di PT. Melia Sehat Sejahtera menggunakan *marketing plan* dengan konsep membangun dua grup dengan perhitungan bonus yang sederhana dan transparan serta memberikan pembayaran bonus secara harian , mingguan, bulanan dan tahunan.

Dialam PT. Melia Sehat Sejahtera menawarkan dua produk kesehatan yaitu Melia Biyang dan Propolis produk-produk ini merupakan peluang bagi para member aktif untuk mengembangkan bisnisnya dan meningkatkan penghasilannya. Data pendapatan pada member berkaitan erat dengan jumlah unit pada saat member baru bergabung. Peluang penghasilan member yaitu:

Bergabung	1 Unit	2 Unit	3 Unit
Pendaftaran	Rp. 30.000,-	Rp. 30.000,-	Rp. 30.000,-
Harga produk	Rp. 550.000,-	Rp. 1.650.000,-	Rp. 3.850.000,-
PPN	Rp. 55.000,-	Rp. 165.000,-	Rp. 385.000,-
Total	Rp. 635.000,-	Rp. 1.845.000,-	Rp. 4.265.000,-
Peluang penghasilan/hari	Rp. 850.000,-	Rp. 2.550.000,-	Rp. 5.950.000,-
Peluang penghasilan/bulan	Rp. 160.000.000,-	Rp. 319.000.000,-	Rp. 744.618.000,-

Peneliti menemukan pada PT. Melia Sehat Sejahtera pembagian bonus dilakukan secara adil dan tidak ada eksploitasi didalamnya secara sepihak. Sedangkan bonus yang diberikan kepada anggota bukan disebabkan member tersebut lebih awal bergabung tetapi karena para member berhasil menunjukkan prestasi yang baik dalam penjualan produk dan merekrut member baru. Member tersebut tidak akan mendapatkan bonus tanpa melakukan penjualan, perekrutan anggota dan juga memberikan pembinaan kepada para *downlinenya* setelah para member tersebut mendapatkan member baru, maka *upline* akan melakukan pertemuan bagi para member yang bergabung didalam kelompok kerjanya.

Bisnis yang dijalankan oleh PT. Melia Sehat Sejahtera ini tidak hanya menjalankan penjualan produk saja akan tetapi juga produk jasa yaitu dengan adanya marketing yang bertingkat dan imbalan yang berupa bonus, *fee*, hadiah, dan lain sebagainya tergantung level dan prestasi yang didapatkan. Dalam hal ini PT. Melia Sehat Sejahtera sangat jujur dan transparan, tidak ada tipuan dan tidak menjalankan bisnis yang haram. Member dalam hal ini berhak menerima imbalan setelah memenuhi pekerjaannya dan pihak perusahaan yang menggunakan jasa member ini haruslah segera memberikan imbalan kepada membernya.

Adapun imbalan yang diberikan kepada member yang telah

disebutkan di awal perjanjian, yaitu berupa pemberian bonus yang akan didapatkan membernya apabila member dapat berhasil untuk mengajak orang lain bergabung menjadi member baru, dan para member akan mendapat bonus jika mereka berhasil melakukan pekerjaan yang diminta oleh perusahaan. Pemberian bonus oleh perusahaan akan dibayar secara harian, mingguan, dan bulanan sesuai dengan pencapaiannya. Perusahaan akan memberikan bonus seponsor yang mana pembayarannya dilakukan secara harian sebesar Rp. 100.000,- kepada para member apabila berhasil mengajak orang lain untuk bergabung didalam satu unit bisnisnya.

Bonus *leadership* juga bisa didapatkan apabila melakukan kegiatan pembinaan terhadap member member baru yang masuk dalam jaringannya. Apabila terjadi perkembangan jaringan 2 dikiri dan 2 dikanan maka dapat memperoleh bonus sebesar Rp. 170.000,- bonus ini dapat lebih banyak apabila yang bergabung juga banyak.

Bonus unilevel adalah bonus yang diperoleh member apabila melakukan pembelian ulang otomatis selama satu bulan sebesar Rp. 750.000,- setiap unitnya, dan jika pembelian perbulannya belum mencapai angka Rp. 750.000,- maka member harus menambahkan belanjanya secara manual sehingga mencapai angka yang ditetapkan untuk memperoleh bonus unilevel

Bonus retail dan grup retail adalah bonus yang didapat apabila

upline yang mempunyai *downline* melakukan postigan botolan. Maka bonus yang akan dibayar sebesar 3% s/d 5% dari harga dikali total postingan botol seluruh jaringan suatu kelompok dalam satu minggu.

Dari penjelasan di atas peneliti menyimpulkan bahwa dalam sistem *Multi Level Marketing* yang dipakai oleh PT. Melia Sehat Sejahtera untuk pemberian bonus oleh perusahaan kepada para membernya dengan tinjauan melalui fatwa DSN No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang PLBS sudah memenuhi unsur kelima poin mengenai pembagian bonus yang di tetapkan oleh fatwa DSN, karena pembagian bonusnya sudah sesuai dengan prinsip keadilan dan tidak mengandung eksploitasi, dimana keuntungan dan bonus tidak hanya didapat oleh pihak *upline* akan tetapi juga didapat oleh pihak *downline* jika mampu menjual produk dan merekrut meber baru.