

**SISTEM *MULTI LEVEL MARKETING* DALAM PERSPEKTIF
HUKUM ISLAM DAN UNDANG-UNDANG NO 7 TAHUN 2014
PADA PT MOMENT GLOBAL INTERNASIONAL**

Skripsi

Oleh :
Fusthathul Nur Sasongko
(C02214006)



Universitas Islam Negeri Sunan Ampel
Fakultas Syariah dan Hukum
Jurusan Hukum Perdata Islam
Program Studi Hukum Ekonomi Syariah
Surabaya
2019

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertandatangan dibawah inisaya,

Nama : Fusthathul Nur Sasongko

NIM : C02214006

Fakultas/Jurusan/prodi: Syariah dan Hukum /Hukum Perdata/ Hukum
Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Sistem *Multi Level Marketing* Dalam Perspektif Hukum
Islam dan Undang-Undang No 7 Tahun 2014 pada PT
Moment Global Internasional.

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

Surabaya, 17 Januari 2019

Yang menyatakan,

A yellow rectangular stamp with the text "METERAI TEMPEL" at the top, a small emblem in the center, and "6000 ENAM RIBU RUPIAH" at the bottom. A handwritten signature is written across the stamp. The serial number "GP157AFFE368514388" is visible.

Fusthathul Nur Sasongko

C02214006

PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Fusthathul Nur Sasongko NIM C02214006 ini sudah diperiksa dan disetujui untuk dimunaqosahkan.

Surabaya, 17 Januari 2019

Dosen Pembimbing



Hj. Ifa Mutitul Choiroh, S.H., M.Kn.
NIP.197903312007102002

PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Fusthathul Nur Sasongko NIM. C02214006 ini telah dipertahankan di depan Sidang Majelis Munaqosah Skripsi Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sunan Ampel Surabaya pada hari Rabu, 6 Feberuari 2019, dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana strata satu dam Hukum Ekonomi Syariah.

Majelis Munaqosah Skripsi :

Penguji I

Hj. Ifa Mutitul Choiroh, SH, M.Kn.
NIP. 197903312007102002

Penguji II

Dr. H. Abdul Kholiq Syafa'at, MA
NIP. 197106052008011026

Penguji III

Dr. Fahrur Ulum, S.Pd, MEI.
NIP. 197209062007101003

Penguji IV

Moch. Zainul Arifin, S.Ag, M.Pd.I
NIP. 197104172007101004

Surabaya, 06 Februari 2019

Mengesahkan, Fakultas Syariah dan Hukum

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel

Dekan,

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



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 : Fusthathul Nur Sasongko
NIM : C02214006
Fakultas/Jurusan : Syariah dan Hukum/Hukum Perdata Islam
E-mail address : scoco17@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 :

**SISTEM *MULTI LEVEL MARKETING* DALAM PERSPEKTIF HUKUM ISLAM DAN
UNDANG-UNDANG NO. 7 TAUN 2014 PADA PT MOMENT GLOBAL
INTERNASIONAL**

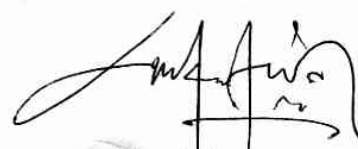
Beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media 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, 15 Februari 2019

Penulis


(Fusthathul Nur S.)

DAFTAR ISI

COVER DALAM.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
PEENGESAHAN.....	iv
ABSTRAK	v
MOTTO	vi
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR TRANSLITRASI.....	xiv
BAB I :PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi dan Batasan Masalah	8
C. Rumusan Masalah.....	9
D. Kajian Pustaka.....	10
E. Tujuan Penelitian.....	12
F. Kegunaan Hasil Penelitian	13
G. Definisi Operasional	14
H. Metode Penekitian.....	15
I. Sistematika Pembahasan	21
BAB II :JUAL BELI DAN <i>MULTI LEVEL</i> MARKETING.....	23
A. Jual Beli Menurut Hukum Islam	23
1. Pengertian	23
2. Dasar Hukum	24
3. Rukun dan Syarat.....	26
4. Macam-macam Jual Beli yang Dilarang.....	32
B. Jual Beli (perjanjian) Menurut HukumPositf.....	34

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam merupakan agama *rahmatan lil 'ālamīn* yang mengatur hubungan antara Allah SWT dengan makhlukNya, melalui ibadah untuk membersihkan jiwa dan mensucikan hati. Islam pun datang dengan mengatur hubungan antar sesama makhluk, sebagian mereka kepada sebagian yang lain, seperti jual beli, nikah, warisan, dan yang lainnya agar manusia hidup bersaudara di dalam rasa damai, adil dan kasih sayang. Manusia dijadikan Allah SWT sebagai makhluk sosial yang saling membutuhkan antara satu dengan yang lain. Untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, manusia harus berusaha mencari karunia Allah yang ada di muka bumi ini sebagai sumber ekonomi.

Kegiatan ekonomi yang dilakukan manusia agar mendapat karunia Allah SWT harus berpegang teguh kepada syariat Islam. Dalam Islam kegiatan ekonomi itu sudah dituangkan pada sistem bermuamalah, meski pada umumnya cakupan muamalah itu sendiri sangat luas. Tetapi belakangan ini pengertian muamalah lebih banyak dipahami sebagai aturan-aturan Allah yang mengatur hubungan manusia dengan manusia dalam memperoleh dan mengembangkan harta bendanya.

menguntungkan orang yang di atas saja. Disini perlunya konsep bermuamalah yang benar sesuai syariat Islam.

Salah satu pola bermuamalah yang pada saat ini marak dan berkembang adalah dengan sistem *Multi Level Marketing* atau biasa kita menyebutnya MLM yang merupakan salah satu cabang dari *direct selling*. Pada Bisnis MLM itu sendiri tidak seperti mayoritas bisnis pada umumnya, karena kebanyakan konsumen menempatkan motif pembelian produk dan jasa yang ditawarkan di dalamnya, berdasarkan sugesti untuk memperoleh keuntungan yang tinggi di dalam dan di luar produk atau jasa yang dipakainya⁵.

Tidak bisa dipungkiri, bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) cukup berperan dalam menggerakkan roda perekonomian masyarakat. Bisnis ini dapat diandalkan oleh masyarakat yang ingin mendapatkan penghasilan tambahan sebagai usaha sampingan, bahkan ada yang meninggalkan pekerjaan utamanya, karena perolehan bonus dan *passive income* yang menggiurkan. Bisnis sejenis ini sedang populer di era sekarang, karena didukung oleh kemajuan teknologi informasi dan komunikasi yang memungkinkan perkembangan cepat terhadap pembentukan jaringan. Prinsip bisnis ini sangat tergantung pada sistem jaringan pemasaran (*marketing network*).

⁵Ika Yunia Fauzia, "Prilaku Bisnis dalam Jaringan Pemasaran: Studi Kasus Pemberian Kepercayaan dalam Bisnis Multilevel Marketing Syariah (MLMS) pada Herba al-Wahida (HPA) di Surabaya" (Disertasi—IAIN SunanAmpel, Surabaya, 2011), 5

Kedua, dilihat dari segi kerja keras, pada *Multi Level Marketing* di perlukan kerja keras dalam penjualan produk dan juga perekrutan. Berbeda dengan *Money Game*, bagi *upline* tidak perlu bekerja keras

Di samping *Multi Level Marketing* tidak boleh mengandung unsur *Money Game*, MLM tidak boleh terdapat sistem Piramida. Karena pada sistem Piramida terdapat hal yang salah dan juga dilarang oleh pemerintah maupun internasional. Alasan kenapa sistem Piramida dilarang salah satunya adanya kesenjangan antara *downline* dan *upline* di dalam sistem tersebut. Sebagai contoh sistem ini hanya menguntungkan bagi orang-orang yang pertama atau lebih dahulu bergabung sebagai anggota, atas kerugian yang mendaftar belakangan.⁶

Dalam keseriusannya, pemerintah Indonesia yang melarang sistem Piramida membuat peraturan Perundang-perundangan tentang *Multi Level Marketing*. Padatahun 2014, bisnis MLM mulai diatur dengan serius dan ketat dengan dimasukannya mengenai MLM ini ke dalam substansi Undang-Undang Republik Indonesia No.7 Tahun 2014 Tentang

[illegible]

Salah satu perusahaan yang menggunakan sistem *Multi Level Marketing* yaitu PT Moment Global Internasional. PT Moment Global International didirikan dipenghujung akhir tahun 2012 yang bergerak dibidang penyediaan produk suplemen dan kesehatan kelas dunia yang bermutu tinggi, dengan cara pemasaran Multi Level Marketing. Kantor pusatnya berlokasi di Surabaya dan kegiatan operasionalnya meliputi seluruh wilayah Indonesia. Dan dalam kurun waktu beberapa tahun kedepan, wilayah opsional akandiperluas kesebagian besar wilayah Asia, Amerika Latin dan Eropa.

marketing plan yang kokoh, sangat sederhana, mudah dipahami namun agresif.⁷

Pada sistem *Multi Level Marketing* digunakan pada PT Moment Global Internasional, operasionalnya terdapat bonus-bonus pada *member* yang telah terlebih dahulu mendaftar dan penghasilan antara *downline* dan *upline* berbeda. Pada dasarnya sistem penjualan barang itu dalam menetapkan bonus-bonus atau *fee* di ukur dari banyaknya barang yang *member* bisa jual.

Berdasarkan uraian di atas maka peneliti tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai “Sistem *Multi Level Marketing* Dalam Perspektif Hukum Islam dan Undang-Undang No 7 Tahun 2014 (Studi pada PT Moment Global Internasional”

B. Identifikasi dan Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas dapat ditarik identifikasi dan batasan masalah :

1. Persamaan dan perbedaan antara sistem *Multi Level Marketing* dan Sistem Piramida.
2. Persamaan dan perbedaan antara sistem *Multi Level Marketing* dengan *Money game*.
3. Sistem *Fee / Bonus* berdasarkan perekrutan member bukan pada banyak sedikitnya penjualan

⁷ PT Moment Global Indonesia, Profil Perusahaan, <http://moment2u.net/page/75313/profil-pt-moment.html>, diakses pada tanggal 20 Oktober 2017

- Adapun batasan masalah yang akan dibahas pada penelitian ini adalah sebagai berikut:
1. Sistem *Multi Level Marketing* yang diterapkan pada PT Moment Global Internasional.
 2. Tinjauan Hukum Islam dan UU No 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan terhadap aplikasi Sistem *Multi Level Marketing* di PT Moment Global Internasional.

Masalah yang akan dibahas pada penelitian ini adalah :

- [illegible]

Di dalam kajian pustaka ini berisi gambaran dari penelitian-penelitian sebelumnya yang sejenis untuk menghindari dari pengulangan kajian muatan dan masalah yang diteliti. Adapun dalam penelitian sebelumnya antara lain:

- [illegible]

2. Skripsi dengan judul : Tinjauan Hukum Islam Terhadap Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Pada PT. K-Link Indonesia Cabang Makassar. Di dalam skripsi ini menjelaskan bahwa pandangan hukum Islam terhadap bisnis Multi Level Marketing adalah boleh dilakukan karena termasuk dalam kategori muamalah yang hukum asalnya mubah (boleh) sampai ada dalil yang melarangnya. Namun, apabila dalam sistem bisnis MLM tersebut ditemukan hal-hal yang mengandung unsur yang dilarang dalam Islam, maka bisnis MLM tersebut tidak boleh dilakukan. Pelaksanaan bisnis Multi Level Marketing pada PT. K-Link Indonesia cabang Makassar telah memenuhi ketentuan Fatwa MUI No. 75/VII/2009 dan menerapkan akad-akad dalam penjualan langsung berjenjang syariah.⁹
3. Skripsi dengan judul : Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Pada PT Duta Network Indonesia (Studi Kasus Team Ninja Bangkit Tulungagung). Di dalam skripsi ini menjelaskan bahwa Sistem yang diterapkan oleh PT Duta

⁹ Putri Rezthu Angreni J, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Pada PT. K-Link Indonesia Cabang Makassar” (Skripsi—Universitas Hasanuddin, Makassar, 2016),147

4. Jurnal dengan judul : Bisnis Mult 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 Islam¹¹.

¹¹Anita Rahmawaty, “Bisnis *Multi Level Marketing* Dalam Perspektif Islam” (Jurnal—STAIN Kudus, Kudus, 2014), 68

Metode penelitian merupakan suatu konsep tentang metode penelitian, yaitu metode ilmiah yang tersusun secara sistematis yang diharapkan dapat menjelaskan dan menjawab suatu masalah yang dihadapi. Metode Penelitian yang dipilih oleh peneliti adalah penelitian kualitatif. Kualitatif dipilih karena untuk mengamati suatu fenomena yang terjadi dilingkungan masyarakat, mengumpulkan informasi serta menyajikan hasil penelitian yang telah diteliti secara kualitatif oleh peneliti. Kemudian peneliti juga menggunakan metode logika untuk menarik satu atau lebih kesimpulan berdasarkan seperangkat premis yang di berikan, dengan kata lain pendekatan Deduktif.

Penelitian ini sifatnya cenderung deskriptif maka dari itu hal-hal yang penting dalam metode penelitian ini adalah :

a. Data primer adalah data yang diperoleh peneliti dari sumber asli (langsung dari informan) yang memiliki informasi atau data tersebut¹⁴. Di dapat dari fakta-fakta yang ada di lapangan seperti :

¹⁴ Muhammad Idrus, *Metode Penelitian Ilmu Sosial* (Yogyakarta: Erlangga, 2009), 86.

- b. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber kedua (bukan orang pertama, bukan asli) yang memiliki informan atau data tersebut¹⁵. Di sini data sekunder di dapat dari literasi dan refrensi dalam landasan penelelitian seperti:
- 1) Refrensi tentang kegiatan ekonomi Islam
 - 2) Refrensi tentang jual beli dalam Islam dan hukum postif
 - 3) Refrensi tentang operasional *Multi Level Marketing*

Adalah Subjek dari mana data diperoleh¹⁶. Sumber data di bagi dua yaitu:

a. Sumber primer adalah data yang diperoleh peneliti secara langsung dari lokasi penelitian melalui observasi dan wawancara.

Dalam penelitian ini sumber data primer meliputi :

¹⁶ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*(Jakarta: Bumi Aksara,2006). 114

- ### 3. Teknik Pengumpulan Data

¹⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2009), 224

a. Wawancara

b. Observasi

Observasi adalah salah satu metode dalam pengumpulan data saat membuat sebuah karya tulis ilmiah. Bisa juga pengamatan dan juga pencatatan sistematis atas unsur-unsur yang muncul dalam suatu gejala atau gejala-gejala yang muncul dalam suatu objek penelitian. Hasil dari observasi tersebut akan dilaporkan dalam suatu laporan yang tersusun secara sistematis mengikuti aturan yang berlaku. Dengan teknik peneliti datang ke tempat penelitian untuk mendapatkan data lapangan untuk menemukan tantangan dan juga hambatan pada penerapan sistem *Multi Level Marketing* di PT Moment Global Internasional.

[illegible]

yaitu dengan menjelaskan, menguraikan dan menggambarkan permasalahan yang berkaitan erat dengan penelitian ini.

I. Sistematika Pembahasan.

Pembahasan skripsi ini akan dibagi menjadi lima bab, yang pada setiap bab terdiri dari beberapa sub bab. Maka peneliti mengklasifikasikan penulisannya yaitu sebagai berikut :

Bab pertama adalah Pendahuluan, yang berisikan Latar Belakang Masalah, Identifikasi dan Batasan masalah, Rumusan Masalah, Kajian Pustaka, Tujuan Penelitian, Kegunaan hasil Penelitian, Definisi Operasional, Metodologi Penelitian, dan Sistematika Pembahasan.

Bab kedua, yang berjudul *Jual Beli dan Multi Level Marketing* yang berisi tentang definisi jual beli, landasan hukum, rukun dan syarat sah, serta macam-macam jual beli yang dilarang menurut Hukum Islam dan Hukum Positif. Serta tentang *Multi Level Marketing* yang berlandaskan peraturan undang-undang No 7 tahun 2014 tentang Perdagangan.

Bab ketiga, berjudul sistem *Multi Level Marketing* pada PT Moment Global Internasional. Berisi tentang profil singkat perusahaan, visi dan misi, daftar paket harga *member*, sistem operasional perekrutan *member*, rencana pemasaran dan jenjang karir dan operasional sistem *Multi Level Marketing* pada PT Moment Global Internasional.

JUAL BELI DAN *MULTI LEVEL MARKETING*

1. Pengertian

Al-bāy'secara terminologis artinya tukar menukar harta dengan harta atau manfaat (jasa) yang mubah meskipun dalam tanggungan. Penjelasan dari definisi diatas adalah sebagai berikut :

- ¹Ghufron A. Mas'adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, (2002), 119.

Artinya: "Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya".⁴

b. Hadist

Dasar hukum kedua adalah hadits Nabi Muhammad Saw yang membahas jualbeli :

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ : أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ :
 أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ ؟ قَالَ : عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ ، وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ . (رَوَاهُ
 الْبَرَاءُ وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ)

(Artinya: "Dari Rifa'ah bin Rafi' r.a. (katanya): Sesungguhnya Nabi Muhammad, pernah ditanyai, manakah usaha yang paling baik? Beliau menjawab: ialah

⁴ Ibid... 23

Pada dalil dan hadist di atas membolehkan jual beli bahkan ada ajakan / dianjurkan untuk berniaga / jual beli selama jual beli itu sendiri tidak keluar dari syariat Islam.

Ulama telah sepakat bahwa jual beli diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya, tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu, harus diganti dengan barang lain yang sesuai⁵. Dan kaum muslimin pun telah sepakat tentang kebolehan hukum jual-beli, sehingga hal ini merupakan bentuk *ijma'* umat karena tidak ada seorangpun yang menentangnya⁶.

Suatu jual beli dapat dikatakan sah apabila telah memenuhi rukun dan syarat yang telah ditentukan oleh syarat Islam. Mengenai rukun dan syarat jual beli, para ulama memiliki perbedaan pendapat. Menurut mazhab Hanafiah menegaskan bahwa rukun jual beli hanya satu, yakni *ijāb*. Menurut mereka, yang paling prinsip dalam jual beli adalah saling ridha dengan kerelaan untuk saling memberikan barang. Maka, jika telah terjadi *ijāb*, di situ jual beli

⁶Enang Hidayat, *Fiqh Jual Beli*, (Bandung: PI. Remaja Rosdakarya, 2015), 15

27

Menurut *jumhur* ulama rukun jual beli ada empat⁸. Adapun syarat-syarat dari rukun jual beli sebagai berikut :

- a. Ada orang yang berakad atau *al-muta'qidain* (penjual atau pembeli).

Ulama fiqh memberikan persyaratan atau kriteria yang harus dipenuhi oleh *'akid* yaitu :

- 1) *Ahliyah*, keduanya memiliki kecakapan dan kepatutan untuk melakukan transaksi. Biasanya mereka akan memiliki ahliyah jika telah *baligh* atau *mumayyiz* dan berakal. Berakal disini adalah tidak gila sehingga mampu memahami ucapan orang-orang normal. Sedangkan *mumayyiz* disini artinya mampu membedakan antara baik dan buruk; antara yang berbahaya dan tidak berbahaya; antara merugikan dan menguntungkan.
- 2) *Wilayah*, bisa diartikan sebagai hak dan kewenangan seseorang yang mendapatkan legalitas *syar'i* untuk melakukan transaksi atas suatu obyek tertentu. Artinya orang tersebut memang merupakan pemilik asli, wali atau wakil atas suatu obyek transaksi, sehingga ia memiliki hak dan otoritas untuk

⁷ M. Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009), 57

⁸ Nasrun Haroen, *Fiqh Mu'amalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000), 115

Menurut ulama Hanafiah Syarat *Āqidah* adalah berakal dan *mumayyiz*, dan dilakukan minimal dua orang pihak yang berakad, *qabul* harus sesuai dengan *ijab*, *Ijab* dan *qabul* harus bersatu dan berhubungan walaupun tempatnya tidak bersatu.

Adapun ulama Syafi'iyah dan Hanabilah mensyaratkan *'ākid* harus *baligh* (terkena perintah syara'), berakal, mampu memelihara agama dan hartanya, sehingga ulama Hanabilah membolehkan anak kecil membeli barang yang sederhana atas seizin walinya.¹⁰

Ijāb qabul merupakan ungkapan menunjukkan kerelaan atau kesepakatan dua pihak yang melakukan akad. Menurut ulama Hanafiah terdapat dua syarat akad, pada syarat umum adalah syarat-syarat yang berhubungan dengan syarat *Āqid* dan *ma'qūd alaiḥ*, selain itu juga harus terhindar dari kecacatan jual-

¹⁰ Rachmat Syafei, *Fiqih Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2001), 54

3) Barang yang dijadikan objek transaksi itu betul-betul telah menjadi milik orang yang melakukan transaksi. Hal ini mengandung arti tidak boleh menjual barang orang lain, kecuali ada izin atau kuasa dari orang yang memilikinya.

4) Barang yang telah menjadi miliknya itu haruslah telah berada ditangannya atau dalam kekuasaannya dan dapat diserahkan sewaktu terjadi transaksi dan tidak mesti berada dalam majelis akad, umpamanya tersimpan di gudang penyimpanan yang berjauhan letaknya.

5) Barang yang dijadikan objek transaksi itu mestilah sesuatu yang diketahui secara transparan, baik kuantitas maupun jumlahnya, bila dalam bentuk sesuatu yang ditimbang jelas timbangannya dan bila sesuatu yang ditakar jelas takarannya.¹²

Termasuk nilai penting dalam jual beli adalah nilai tukar dari barang yang dijual (untuk zaman sekarang adalah uang). Terkait dengan masalah nilai tukar ini, para ulama fiqh membedakan *as-saman* dengan *as-si'r*.

[illegible]

Harga yang dapat dipermainkan para pedagang *adalah as-
saman*. Para ulama fiqh mengemukakan syarat-syarat *as-saman*
sebagai berikut:

- Harga hanya terjadi pada akad, yakni sesuatu yang direlakan dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar atau sama dengan nilai barang. Biasanya harga dijadikan penukar barang

¹⁴ Ibid., 119

4. Macam-macam jual beli yang dilarang

Adapun macam jual beli yang dilarang dalam Islam diantaranya sebagai berikut:

¹⁵Rachmat Syafei, *Fiqh Mu'amalah...*, 87

[illegible]

Menjual barang yang tidak boleh diserahkan pada pembeli, seperti menjual barang yang hilang atau burung peliharaan yang lepas dan terbang di udara. Hukum ini disepakati oleh ulama fiqh dan termasuk ke dalam kategori *bay' al-gharār* (jual beli tipuan).

d. Jual beli *al-'urbun*, yaitu jual beli yang bentuknya dilakukan melalui perjanjian. Pembeli membeli sebuah barang dan uangnya seharga barang diserahkan kepada penjual, dengan syarat apabila pembeli tertarik dan setuju dan barang dikembalikan, maka uang yang telah diberikan pada penjual menjadi hibah bagi penjual.

[illegible]

1. Pengertian

Unsur pokok dalam perjanjian jual beli adalah barang dan harga, dimana antara penjual dan pembeli harus ada kesepakatan tentang harga dan benda yang menjadi objek jual beli. Suatu perjanjian jual beli yang sah lahir apabila kedua belah pihak telah setuju tentang harga dan barang. Sifat konsensual dari perjanjian jual beli tersebut ditegaskan dalam pasal 1458 KUHPerdara bahwa jual beli itu dianggap telah terjadi antara kedua belah pihak, seketika setelahnya orang-orang ini mencapai sepakat tentang kebendaan

¹⁸ Salim H.S., *Hukum Kontrak Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*, (Jakarta : Sinar Grafika, 2003), 49

2. Dasar Hukum

Kemudian pada pasal 1458 juga dipakai untuk landasan jual beli yang berbunyi : “Jual beli dianggap telah terjadi antara kedua belah pihak, segera setelah orang-orang itu mencapai kesepakatan tentang barang tersebut beserta harganya, meskipun barang itu belum diserahkan dan harganya belum dibayar”.

- a. Kewajiban pihak penjual menyerahkan barang yang dijual kepada pembeli.
- b. Kewajiban pihak pembeli membayar harga barang yang dibeli kepada penjual.
- c. Dimana antara penjual dan pembeli harus ada kata sepakat tentang harga dan benda yang menjadi objek jual beli. Suatu

3. Syarat sah jual beli

a. Para Pihak

- 1) Orang yang belum dewasa
- 2) Orang yang dibawah pengampuan
- 3) Seorang istri. Namun berdasarkan fatwa Mahkamah Agung, melalui Surat Edaran Mahkamah Agung No.3/1963 tanggal 5 September 1963, orang-orang perempuan tidak lagi digolongkan sebagai yang tidak cakap. Mereka berwenang melakukan perbuatan hukum tanpa bantuan atau izin suaminya.

c. Suatu Hal tertentu

Riduan Syahrani memberikan keterangan mengenai syarat ini sebagai berikut²⁰:

Suatu hal tertentu yang dimaksud adalah harus ada objek perjanjian yang jelas. Objek yang diatur dalam perjanjian harus jelas terperinci atau setidaknya dapat dipastikan. Jika objek itu berupa suatu barang, maka barang itu setidaknya harus

²⁰ Riduan Syahrani, *Seluk Beluk dan Asas-Asas Hukum Perdata*, (Bandung: Alumni, 2004), 209-210

Selain objeknya harus jelas, suatu hal tertentu di sini harus pula:

- Syarat ini termasuk dalam kategori syarat objektif. Tidak terpenuhinya syarat objektif ini mengakibatkan perjanjian menjadi batal demi hukum.

Menurut Pasal 1337 KUHPerdata, suatu sebab yang diperbolehkan atau halal berarti kesepakatan yang tertuang dalam suatu perjanjian:

- [illegible]

yang mengatur mengenai sebab yang halal:

“Suatu persetujuan tanpa sebab, atau yang telah dibuat karena sesuatu sebab yang palsu atau terlarang, tidak mempunyai kekuatan hukum”

2) Pasal 1336 KUHPerdata menyatakan:

“Jika tidak dinyatakan suatu sebab, tetapi ada satu sebab yang halal, ataupun jika ada suatu sebab yang lain yang daripada yang dinyatakan itu, perjanjiannya adalah sah.”

Didalam pasal tersebut mengandung kausa yang menunjukkan adanya kejadian yang menyebabkan terjadinya suatu utang, begitu pula walaupun tidak dinyatakan suatu sebab, maka perjanjian itu adalah sah.

[illegible]

Tidak diperbolehkan transaksi jual beli berupa barang yang jelas-jelas dilarang oleh negara atau bertentangan dengan hukum, seperti jual beli narkoba dan jual beli manusia.

1. Pengertian

Bisnis MLM atau juga dikenal dengan sebutan *Network Marketing* adalah suatu bentuk pendistribusian produk, baik berupa barang atau jasa. Hafidz Abdurrahman dalam tulisannya menyatakan bahwa *Multi Level Marketing* secara harfiah adalah pemasaran yang dilakukan secara banyak tingkatan, terdapat istilah *upline* (tingkat atas) dan *downline* (tingkat bawah). *Upline* dan *downline* merupakan

[illegible]

Kemudian Pihak *upline* merupakan kelompok tingkat atas yang mempunyai kewajiban mencari anggota di bawahnya untuk menjadi anggota baru dalam proses pemasaran. Sedangkan *downline* merupakan bawahan yang bertugas mencari orang lain untuk menjadi anggota baru dalam proses *marketing*. Seorang yang sudah pada posisi *upline* mempunyai hak untuk menerima bonus dari bentuk *fee* dari apa yang sudah mereka kerjakan. Bagi *upline*, cukup berdiam, diri tanpa bekerja akan tetap memperoleh *passive income* berupa bonus yang dihasilkan dari kinerja pihak *downline*²³.

urhanudin S, *Hukum Kontrak Syariah*

²³Burhanudin S, *Hukum Kontrak Syariah*, (Yogyakarta : BPFE-Yogyakarta, 2009), 269

d. Pasal 105

Pada dasar hukum *Multi Level Marketing* diatas diketahui pendistribusiannya tidak boleh memakai sistem piramida. Perbedaan *Multi Level Marketing* dengan sistem piramida, yang membedakan keduanya adalah²⁶:

No	Multi Level Marketing	Piramida
1	Sudah di masyarakatkan dan diterima hampir di seluruh dunia	Sudah banyak Negara yang melarang dan menindak perusahaan dengan sistem ini, bahkan pengusahnya ditangkap pihak yang berwajib
2	Berhasil meningkatkan	Hanya menguntungkan

²⁶ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, (Tangerang: Qultum Media, 2005), 23-25

		yang bersangkutan mendapatkan keuntungan didapat dengan merekrut lebih banyak anggota, bukan dengan penjualan yang lebih banyak .
5	Keuntungan yang didapat distributor dihitung berdasarkan hasil penjualan dari setiap anggota jaringannya.	Keuntungan yang didapat anggota dihitung berdasarkan sistem rekruting sampai terbentuk format tertentu.
6	Jumlah orang yang direkrut anggota tidak dibatasi, tetapi dianjurkan sesuai dengan kapasitas dan kemampuan masing-masing.	Jumlah anggota yang direkrut dibatasi. Jika ingin merekrut lebih banyak lagi, yang bersangkutan harus menjadi anggota (membeli kavling) lagi.
7	Setiap distributor sangat tidak dianjurkan bahkan dilarang menumpuk barang (<i>Inventory Loading</i>) karena di dalam jualan langsung yang terpenting adalah produk yang dibeli bisa dipakai	Setiap anggota dianjurkan untuk menjadi anggota berkali-kali dimana setiap kali menjadi anggota harus membeli produk dengan harga yang tidak masuk akal.

Sebagai bisnis yang memegang teguh akan prinsip syariah, maka tentunya dalam menjalankan prinsip operasionalnya juga harus sesuai dengan syariah yang berlandaskan pada Alquran dan Sunnah sebagai pedoman. Prinsip syariah adalah suatu solusi yang kongkrit, dinamis, dan implementatif. Bukan sesuatu yang hanya sebagai wacana dan tidak dipraktikkan dalam kehidupan nyata. Karenanya, usaha MLM yang berlandaskan syariah diyakini akan terus tumbuh dan menjadi pionir bagi system bisnis yang adil dan menyejahterakan²⁸.

Kemudian MUI juga mengeluarkan Fatwa tentang penjualan berjenjang, yaitu pada Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Yang dimana penjualan langsung berjenjang itu harus memenuhi 12 syarat, antara lain:

- 1) Terdapat objek transaksi yang bersifat *riil* yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa,
- 2) Barang atau produk jasa yang diperjualbelikan bukan merupakan sesuatu yang diharamkan dan atau dipergunakan untuk hal yang haram,
- 3) Transaksi dalam perdagangan tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm* dan maksiat,
- 4) Tidak adanya biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*) sehingga merugikan pihak konsumen karena tidak sama dengan kualitas atau manfaat yang diperoleh,

²⁸ Ibid., 123

- Dan jika salah satu syarat tersebut tidak di penuhi maka penjualan langsung berjenjang di anggap tidak sesuai dengan hukum Islam.

hukum Islam.

[illegible]

- c. Accounting Manager : Sri Poewarini, S.E.
- d. Service Manager : Aufrida Adi, S.E.
- e. Corporate Visual Manager : Heru Wongsonegoro, S.Sn
- f. IT Manager : Andy Gorontiawan, S.I.Kom

3. Visi dan Misi

Visi :

Menjadi pilihan terbaik perusahaan yang mendistribusikan produk kesehatan alami dengan cara penjualan langsung.

Misi :

Selalu membuat perubahan menuju kehidupan lebih baik⁵³.

4. Legalitas Perusahaan

Legalitas perusahaan antara lain:

- a. Surat Ijin Usaha Penjualan langsung Tetap (SIUPLT)
Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM)
No. 39/1/IU/PMDN/2016
- b. Anggota Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI)
No. 0171/04/16
- c. Terakreditasi Manajemen Mutu ISO 9001-2008 ASC Registrars
No. 130416
- d. Dewan Pengawas Syariah Nasional-MUI
SK No. 006.53.01/DSN-MUI/VII/2017

5. Daftar Produk

⁵³ Ibid.

Produk yang di tawaran berupa obat kecantikan dan

a. Glucogen - Tampil Cantik 10 Tahun Lebih Muda



Gambar 3. 1

Glucogen adalah produk kelas premium dalam bidang kesehatan & kecantikan terbaik yang mengandung bahan utama *Glutathione* (GSH) dan dipadukan dengan collagen yang merupakan terobosan medis yang terbesar abad ini. *Glutathione* (GSH) disebut juga “Master Antioksidan”, karena dapat mengikat radikal bebas yang berasal dari polusi udara, rokok, pestisida dan lain-lain. Glutathione (GSH) juga dapat mempertahankan antioksidan lainnya didalam tubuh seperti vitamin C dan E dalam bentuk aktif, sehingga dapat bekerja dengan optimal.

Sifat *Glutathione* menetralkan radikal bebas yang menyebabkan timbulnya penyakit, seperti kanker dan berbagai penyakit lain. Belum ada Antioksidan lain yang mampu

1. Prosedur Perekrutan

a. Memilih Paket Pendaftaran

[illegible]

Setelah memilih paket pendaftaran yang akan diambil selanjutnya mengisi form pendaftaran yang akan diberikan terlebih dahulu.

c. Jumlah Ongkos Kirim

d. Melakukan Transfer

2. *Marketing Plan* (Sistem Marketing)

Bisnis ini tidak hanya menguntungkan pada siapa yang join duluan atau siapa yang berjualan duluan, semua memiliki porsi yang sama dalam mendapatkan bonus. Siapa yang bagus dalam penjualan

Member bebas memilih, seperti contoh:

- Ditambah uang pendaftaran 100 ribu (pendaftaran ini berlaku seumur hidup) Jadi total biaya registrasi sebesar : Rp. 3,700,000 (belum termasuk ongkir pengiriman). Tapi karena ada bonus 1 pasangan disitu, maka *member* akan mendapatkan *cash* back sebesar 125 ribu.

Member membeli produk seharga Rp. 8,400,000 dimana

- 1) 3 Moment Glucogen + 3 Moment Bio Cell + 1 Moment Propolis, atau
- 2) 3 Moment Glucogen + 3 Moment Bio Cell + 1 Moment Coffee, atau
- 3) 5 Moment Glucogen + 2 Moment Bio Cell, atau

- 4) 7 Moment Glucogen dsb, intinya Anda mendapatkan 7 produk boleh campur atau sama.

Ditambah uang pendaftaran 100 ribu (pendaftaran ini berlaku seumur hidup). Jadi total biaya registrasi sebesar : Rp. 8,500,000 (belum termasuk ongkir pengiriman). Tapi karena ada bonus 5 pasangan disitu, maka *member* akan mendapatkan cash back sebesar $5 \times 125 \text{ ribu} = 625 \text{ Ribu}$.

3. Operasional Sistem MLM

Dalam penjualan PT Moment Global Indonesia menggunakan sistem *direct selling* yang berbasis berjenjang atau biasa kita sebut *Multi Level Marketing*. Dalam sistem ini dalam pembelian produk juga menawarkan menjadi *member*. Sistem *Multi Level Marketing* yang dipakai di PT. Moment Global Internasional adalah sistem yang di pakai oleh perusahaan yang memakai sistem *Multi Level Marketing* pada umumnya yang dimana dalam penjualannya juga menawarkan bahkan menganjurkan untuk menjadi *member* terlebih dahulu, karena terdapat bonus-bonus yang bisa di dapatkan ketika seseorang menjadi *member*⁶⁰.

Pada dasarnya *Multi Level Marketing* berkonsep *network marketing* karena dimana anggota kelompok tersebut semakin banyak jaringan maka lebih menguntungkan, sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (*network*) yang merupakan suatu sistem pemasaran

⁶⁰Mita, wawancara, Surabaya, 10 Desember 2018

Gambar 3. 11

1) *Direct Selling* Bonus

Gambar 3. 12

Merupakan bonus yang langsung didapatkan ketika berbelanja, besarnya 20% dari harga paket. Harga untuk satu paket adalah Rp. 1,400,000. Jadi, apabila *member* akan

2) Sponsor Bonus (Dibayar Harian)

Gambar 3. 13

Contoh: *upline* mensponsori *downline* Paket Platinum (7 BA) maka bonus sponsor yang akan *upline* dapatkan adalah $7 \times 125 \text{ ribu} = 875 \text{ ribu}$.

BONUS (BONUSES)

 MOMENT

PASANGAN (PAIRINGS)

(Mak: 10 Pasang/Hari)
(Max: 10 Pairings/Day)

Dengan contoh simulasi di samping ini, maka Anda akan mendapatkan total bonus pasangan sebesar Rp375,000,-
With this example, you will get pairing bonus at IDR375,000,-

Bonus Pasangan Maksimal 1 BA / Bulan :
 $\text{Rp}125,000 \times 1 \text{ BA} \times 10 \text{ Pasang} \times 30 \text{ Hari}$
 Maximum Pairing Bonus For 3 BAs/Month:
 $\text{IDR}125,000 \times 1 \text{ BAs} \times 10 \text{ Pairings} \times 30 \text{ Days}$

Dibayar Harian (Paid Daily)



```

graph TD
    YOU((YOU)) --> A((A))
    YOU --> B((B))
    A -- "125,000" --> C((C))
    A -- "125,000" --> D((D))
    B -- "125,000" --> E((E))
    B -- "125,000" --> F((F))
        
```

Rp37,500,000,-

Gambar 3. 14

Apabila *upline* membeli paket Silver, maka maksimal bonus ini yang akan *upline* peroleh setiap harinya adalah 10 pasangan. Yang artinya sebesar = 10 pasangan x 125 ribu = Rp. 1,250,000/hari. Bayangkan apabila dalam sebulan bisa memasang 10 pasangan selama 10 hari saja, maka bonus yang didapatkan untuk 10 hari bekerja = 10 pasangan x 10 hari x 125 ribu = Rp. 12,500,000

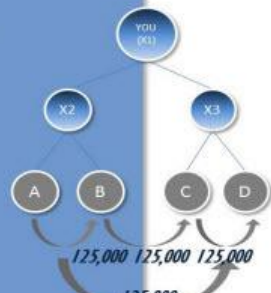
BONUS (BONUSES) 

PASANGAN (PAIRINGS) *3 BA (Contoh Perhitungan) 3 BAs (Bonus Calculation)*

Dibayar Harian (Paid Daily)

(Mak: 12 Pasang/Hari)
(Max: 12 Pairing/Day)
Dengan contoh simulasi di samping ini, maka Anda akan mendapatkan total bonus pasangan sebesar Rp500,000,-.
With this example, so you will get pairing bonus at IDR500,000,-.
Bonus Pasangan Maksimal 3 BA / Bulan :
(Rp125,000 x 3 BA x 12 Pasang x 30 Hari)
Maximum Pairing Bonus For 3 BAs/Month:
(IDR125,000 x 3 BAs x 12 Pairings x 30 Days)

Rp135,000,000,-



Gambar 3. 15

Apabila *member* membeli paket Gold, maka maksimal bonus ini yang akan diperoleh setiap harinya adalah 12 pasangan. Yang artinya sebesar = 12 pasangan x 125 ribu = Rp. 1,500,000/hari. Contoh apabila *member* bekerja 10 hari saja = 12 pasangan x 10 hari x 125 ribu = Rp. 15,000,000

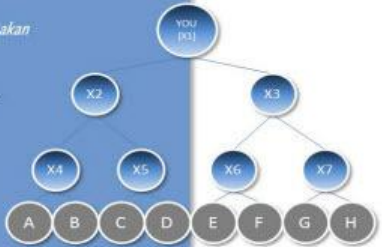
BONUS (BONUSES) 

PASANGAN (PAIRINGS) *7 BA (Contoh Perhitungan) 7 BAs (Bonus Calculation)*

Dibayar Harian (Paid Daily)

(Mak: 15 Pasang/Hari)
(Max: 15 Pairing/Day)
Dengan contoh simulasi di samping ini, maka Anda akan mendapatkan total bonus pasangan sebesar Rp1,500,000,-.
With this example, so you will get pairing bonus at IDR1,500,000,-.
Bonus Pasangan Maksimal 7 BA / Bulan :
(Rp125,000 x 7 BA x 15 Pasang x 30 Hari)
Maximum Pairing Bonus For 7 BAs/Month:
(IDR125,000 x 7 BAs x 15 Pairing x 30 Days)

Rp393,750,000,-



Gambar 3. 16

Apabila *member* membeli paket Platinum, maka maksimal bonus ini yang akan *member* peroleh setiap

harinya adalah 15 pasangan. Yang artinya sebesar = 15 pasangan x 125 ribu = Rp. 1,875,000,/hari. Dan contoh untuk 10 hari bekerja = 15 pasangan x 10 hari x 125 ribu = Rp. 18,750,000

4) Unilevel BONUS (Dibayar Bulanan)

The diagram illustrates the Unilevel Bonus System. At the top, a blue box labeled 'BONUS (BONUSES)' is connected by a blue line to a blue box labeled 'UNILEVEL'. Below 'UNILEVEL', a blue box contains the following text: 'Setiap BA akan memperoleh bonus sebesar Rp50.000/BA*. Maksimal bonus sebanyak 12 level & bersifat Pass Up. Each BA will get a bonus of IDR50.000/BA*. A maximum bonus as much as 12 levels and is Passed Up.' To the right of this text is a globe icon. Below the globe, a blue box labeled 'KETERANGAN:' contains three bullet points: '- Tidak ada batas maksimal sponsorship dan bonus ini diberikan kepada semua BA yang sudah Tunj Point pada setiap bulannya.', '- Bonus ini diakumulasi selama 1 bulan & akan diberikan melalui rekening bank yang telah terdaftar.', and '- Dihitung dari semua BA yang Auto Maintenance dan * Disesuaikan dengan jumlah pembelian BA setiap bulannya.' Below this, a blue box labeled 'REMARKS:' contains three bullet points: '- There is no limit on sponsorship and this bonus given to all BA who already Closing Point on a monthly basis.', '- These bonuses are accumulated for 1 month and will be administered through a bank account that has been registered.', and '- Calculated from all BA who has been Auto Maintained and * Adjusted to the amount spent by each BA monthly.'

BONUS (BONUSES)

UNILEVEL

Setiap BA akan memperoleh bonus sebesar Rp50.000/BA*.
Maksimal bonus sebanyak 12 level & bersifat Pass Up.
Each BA will get a bonus of IDR50.000/BA*.
A maximum bonus as much as 12 levels and is Passed Up.

KETERANGAN:

- Tidak ada batas maksimal sponsorship dan bonus ini diberikan kepada semua BA yang sudah Tunj Point pada setiap bulannya.
- Bonus ini diakumulasi selama 1 bulan & akan diberikan melalui rekening bank yang telah terdaftar.
- Dihitung dari semua BA yang Auto Maintenance dan * Disesuaikan dengan jumlah pembelian BA setiap bulannya.

REMARKS:

- There is no limit on sponsorship and this bonus given to all BA who already Closing Point on a monthly basis.
- These bonuses are accumulated for 1 month and will be administered through a bank account that has been registered.
- Calculated from all BA who has been Auto Maintained and * Adjusted to the amount spent by each BA monthly.

BONUS (BONUSES)

PASS UP UNILEVEL

Berikut adalah contoh perhitungan Pass Up Unilevel Bonus, apabila setiap BA bisa mensponsori 5 BA baru.

Here is an example calculation for Pass Up Unilevel Bonus, if any BA could be sponsored new 5 BAs.





Level	Total BA	Unilevel Bonus
1	5	250,000
2	25	1,250,000
3	125	6,250,000
4	625	31,250,000
5	3,125	156,250,000
6	15,625	781,250,000
7	78,125	3,906,250,000
8	390,625	19,531,250,000
9	1,953,125	97,656,250,000
10	9,765,625	488,281,250,000
11	48,828,125	2,441,406,250,000
12	244,140,625	12,207,031,250,000

TOTAL BONUS: Rp15,258,789,000,000

Bonus maksimal unilevel yang kami sediakan adalah :

- Untuk Silver = Rp 15,258,789,000,000,- (15 Triliun)
- Untuk Gold = Rp 30,517,578,000,000,- (30 Triliun)
- Untuk Platinum = Rp 106,811,523,000,000,- (106 Triliun)

Gambar diatas adalah faktor pembeda kedua, perbedaan antara paket Silver, Gold dan Platinum. Besarnya bonus unilevel ini tidak akan pernah ditemukan sebelumnya diperusahaan lain, karena tidak banyak perusahaan yang memberikan kurang lebih 70% dari keuntungan perusahaan, dikembalikan ke membernnya seperti PT Moment Global Internasional.

Tujuan kami adalah ingin berkembang bersama sama dalam membangun bisnis ini menjadi perusahaan yang disegani di dunia dalam jangka waktu yang sangat panjang⁶⁴.

⁶⁴Lutfiah, wawancara, Jombang, 10 Desember 2018



BONUS (BONUSES)

BONUS KEJUTAN (SURPRIZE BONUS)

Serta kesediaan Anda dengan gadget/gadget mutakhir, yang kami sediakan untuk Anda. Anda hanya perlu mengumpulkan pairing/pasangan kiri dan kanan sebanyak jumlah tertentu dan dalam periode masa tertentu.

Adapun jumlah pairing akan ditentukan berdasarkan program yang diuncurkan.

Accompanied your success with the cutting-edge gadgets, which provided by us.

You only need to collect the pairing (Left and right networks) as many as a certain amount and within a certain period.

The pairing will be determined based on the number of programs being launched.

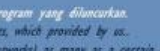
Catatan:

Setiap member/BA yang mengikuti program ini akan mendapatkan 1 gadget per program dan Top Up diperlukan setiap bulan selama periode program.

Remarks:

Each member/BA who following this program will get 1 gadget per program dan Top Up required for each month during the period of the program.








Gambar 3. 19

Bonus ini kita berikan diwaktu-waktu tertentu (kurang lebih setiap 3 bulan) sebagai penghargaan kami kepada Anda yang sudah berusaha untuk mengembangkan jaringan bisnis ini. Bonus tersebut akan berupa gadget seperti : Handphone, IPAD, IPOD, Laptop dan lain-lain.

6) Bonus Kepemilikan Mobil (*Car Ownership Program*)

PENGHARGAAN (REWARD)

MOMENT
REAL ESTATE

PROGRAM KEPEMILIKAN MOBIL (CAR OWNERSHIP PROGRAM)

Untuk mendapatkan bonus kepemilikan mobil dan rumah adalah dengan cara memenuhi jumlah *MP** yang ditetapkan untuk masing-masing mobil dan rumah tersebut.

Dari perhitungan yang akan:

Untuk mendapatkan *MP* kita harus menghitung jumlah *PP** anda, dibagi dengan jumlah *PP* semua pasangan yang berhak mendapatkan *PP* itu dikali 2,5% dan onset persentase dan hasilnya dibagi Rp50.000.

Untuk mendapatkan *PP*, anda perlu mengumpulkan total poin yang sembilan antara kiri dan kanan, selama satu bulan dan dibagi dengan 15 (Kedua 15 = 1 *PP*). Apabila tidak sempurna, maka diambil jumlah poining terkecil.

Berikut contoh untuk mendapatkan *PP* adalah:

Anda mengumpulkan	271 kiri – 64 kanan	64/15 = 4,27 <i>PP</i> = 4 <i>PP</i>
Utami mengumpulkan	131 kiri – 140 kanan	131/15 = 8,73 <i>PP</i> = 8 <i>PP</i>
B mengumpulkan	40 kiri – 24 kanan	24/15 = 1,60 <i>PP</i> = 1 <i>PP</i>

```

graph TD
    ANDA --- A
    ANDA --- B
  
```

Semua masuk bulan berjalan, onset persentase = Rp 10.000.000.000,- maka group anda berhak mendapatkan 2,5% dan onset tersebut. Jadi perhitungan nya: Rp 10.000.000.000 x 2,5% = 250.000.000,-

Maka *MP* masing-masing menjadi:

Untuk anda:	4 <i>PP</i> /13 <i>PP</i> x Rp 250.000.000,-	= Rp 76.923.076,- Rp 50.000,-	= 1.538 <i>MP</i>
Utami A :	8 <i>PP</i> /13 <i>PP</i> x Rp 250.000.000,-	= Rp 153.846.153,- Rp 50.000,-	= 3.076 <i>MP</i>
Utami B :	1 <i>PP</i> /13 <i>PP</i> x Rp 250.000.000,-	= Rp 19.230.769,- Rp 50.000,-	= 384 <i>MP</i>

Catatan:

MP = Moment Point **PP* = Pairing Point

Jumlah *MP* anda akan kumpulkan total harus dan berlaku semua hidup, selama anda belum mendapatkan mobil tersebut.

Apabila sudah mendapatkan bonus mobil pertama, maka jumlah *MP* akan kembali ke 0 (Nol) untuk mendapatkan mobil kedua. Dan begitu seterusnya.

Sangat penting tidak bisa mendapatkan bonus mobil yang sama untuk kedua kalinya.

Khusus untuk Mobil Toyota Kijang Innova, Mobil Audi A8 2.8 FSI dan Rumah wajib cukup, kecuali Mobil Honda CRV dan Mercedes Benz E180 Elegance, bisa didapatkan dengan mengundi 20% dan nilai masing-masing kedua mobil tersebut.

Pajak ditanggung sendiri.

Gambar 3. 20

A. Analisis praktek jual beli dengan sistem *Multi Level Marketing* pada PT Moment Global Internasional

1. Memilih paket pendaftaran yang ingin digunakan pada setiap *member*, untuk paket yang disediakan perusahaan ada 3 yaitu

- Member* membeli produk seharga Rp. 1.200.000,- dengan rincian mendapatkan produk sesuai pilihan *member* sendiri yaitu sebanyak 1 produk dengan tambahan uang pendaftaran sebesar Rp. 100.000,-.

- Member* membeli produk seharga Rp. 3.600.000,- dengan rincian mendapatkan 3 produk sesuai pilihan *member* sendiri, bisa sama atau beda jenis. Kemudian ditambah uang pendaftaran sebesar Rp. 100.000,-.

- Member* membeli produk seharga Rp. 8.400.000,- dengan rincian mendapatkan 7 produk sesuai pilihan *member* sendiri,

2. Mengisi formulir registrasi yang telah disediakan oleh pihak perusahaan. Formulir bersifat online
3. Kemudian menghitung jumlah ongkos kirim untuk menentukan biaya pengiriman paket dikirim ke rumah *member*, perusahaan menyediakan 3 ekspedisi antara lain, JNE, TIKI dan Pos Indonesia, dan semua paket dikirim menggunakan pengiriman paket hemat
4. Kemudian yang terakhir melakukan transfer semua biaya yang telah di akumulasikan mulai uang pendaftaran, pilihan paket dan jumlah ongkos kirim. Rekening di transfer atas nama CV. Oke Media Global.

Disamping keuntungan penjualan produk-produknya, *member* juga mendapatkan keuntungan dari melakukan *recruting member*. Dengan *iming-iming* diskon yang besar jika membeli produk sekaligus bergabung menjadi *downline*. Dengan selisih yang lumayan besar antara membeli sebagai *member* dengan membeli *non member*, sekitar 15-20%. Dimana

Kemudian bonus dan reward yang telah disediakan oleh perusahaan antara lain:

Bonus yang langsung didapatkan ketika melakukan pembelian, besarnya 20% dari harga paket.

Bonus sponsor sebesar Rp. 125 ribu setiap titik, akan diberikan kepada *member* yang mensponsori member baru pada paket apapun dan pada kedalaman berapapun. Selama perekrutan secara langsung, maka akan mendapatkan bonus ini.

Bonus yang didapatkan setelah *upline* memasang kaki kiri dengan kaki kanannya. Dengan rumus satu pasang = Rp. 125 ribu, bonus ini di transfer secara harian langsung selama *member* aktif.

[illegible]

Besar bonus yang diberikan adalah Rp. 50 ribu dari setiap *downline* yang tutup point setiap bulan, dimulai dari *first line* sampai level 12.

5. Surprise bonus (*reward*)

Jangka waktu 3 bulan sekali sebagai penghargaan perusahaan menyediakan hadiah barang elektronik dan gadget.

6. Bonus kepemilikan Mobil (*reward*)

Penghargaan bagi *member* yang mencapai target pada point moment, hadiahnya antara lain: Toyota Innova, Honda New CRV dan 2 seri terbaru dari Marcedes Benz.

7. Bonus kepemilikan rumah (*reward*)

Penghargaan bagi member yang dapat mencapai target point moment sebanyak 30.000.

8. Bonus liburan (*reward*)

Penghargaan liburan bagi *member* yang berhasil mendapatkan pasangan terbanyak tiap kelompok dalam kurun satu periode tertentu.

B. Analisis praktek jual beli dengan sistem *Multi Level Marketing* pada PT Moment Global Internasional menurut hukum Islam dan Undang-Undang no. 7 tahun 2014

1. Analisis praktek jual beli dengan sistem *Multi Level Marketing* pada PT Moment Global Internasional menurut perspektif Hukum Islam.

a. Ada orang yang berakad atau *al-muta'qidain* (penjual atau pembeli).

b. Ada *ṣighāt* (lafal *ijāb* dan *qabūl*).

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ : أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ :
أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ ؟ قَالَ : عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ ، وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ . (رَوَاهُ
الْبَيْهَقِيُّ وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ)

Dalam prakteknya *ṣighāt* sudah tertuang pada formulir perekrutan *member*, karena *member* sudah mengisi formulir maka dianggap sudah rela dan memenuhi kesepakatan. Disini *downline* dan *upline* tidak harus bertemu dalam bertransaksi.

Pada suatu transaksi juga harus ada barang yang diperjualbelikan untuk memenuhi syarat transaksi jual beli. Dengan syarat barang yang diperjualbelikan harus bermanfaat, jelas, milik sendiri dan bersih atau halal. Dijelaskan pada QS al-A'raf ayat 157 :

Artinya: “Menghalalkan bagi mereka segala yang baik dan mengharamkan bagi mereka segala yang buruk.”

[illegible]

Alat nilai tukar pengganti juga termasuk syarat bertransaksi, untuk menukarkan barang dengan alat nilai tukar. Pada PT Moment Global Internasional uang sebagai alat tukar yang digunakan untuk membeli produk dan untuk menjadi *member downline*. Terdapat tarif-tarif yang disediakan perusahaan yang dikemas menjadi paket pendaftaran, yaitu : paket silver, paket gold dan paket platinum.

13) Terdapat objek transaksi yang bersifat *riil* yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa. Sebuah PLBS harus mempunyai barang atau jasa yang riil untuk diperjualbelikan pada transaksinya. PT Moment Global Internasional memiliki produk-produk yang digunakan dalam praktek penjualan berbasis *Multi Level Marketing*nya, produknya yang dijual antara lain yaitu berupa produk kecantikan dan kesehatan seperti : Moment Glucogen, Moment Softly, Moment Haxanthin, Moment Kids, Moment Teragen, Moment Slimmer, Propolis, Bio Cell (HGH), Moment Coffee.

- maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm* dan maksiat. Dalam PT Moment Global Internasional, ketika *upline* merekrut member baru maka dijelaskan tentang operasional dan jenjang karirnya dan upline menganjurkan langkah terbaik buat jenjang panjang karirnya⁶⁷, sehingga tidak menimbulkan *gharar*, tidak menimbulkan *dharar* (transaksi yang menimbulkan kerugian), *zhulm* (kezaliman), *maysir* (judi), *riba* dan maksiat.
- 16) Tidak adanya biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*) sehingga merugikan pihak konsumen karena tidak sama dengan

berbeda-beda dan tentu biaya produksi bahan baku dan pembuatannya juga beda.

17) Komisi yang diberikan kepada anggota atau mitra bisnis oleh perusahaan, baik bentuk maupun besarannya harus diberikan atas dasar prestasi kinerja nyata terkait dengan hasil penjualan barang atau produk jasa dan harus menjadi pendapatan utama mitra bisnis dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. PT Moment Global Internasional juga menyediakan bonus dan reward kepada *member* yang aktif dan memenuhi target. Mulai dari bonus harian seperti sponsor dan pairing bonus, bonus bulanan seperti unilevel bonus, dan juga reward seperti surprise bonus, kepemilikan mobil, rumah dan liburan ke luar negeri.

18) Bonus yang diberikan kepada mitra bisnis oleh perusahaan harus jelas jumlahnya yakni sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Besaran yang di berikan perusahaan dalam pemberian bonus dan *reward* sudah jelas capaian dan target yang harus di capai, dan juga jelas nominal yang akan didapat apabila *member* berhasil mencapai target yang telah ditentukan.

19) Tidak diperbolehkan adanya komisi atau bonus yang diberikan secara pasif atau tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang atau produk jasa. Ada istilah *upline* yang sampai tingkat 12 dengan *passive income* yang sangat besar dengan bonus

2. Analisis praktek jual beli dengan Sistem *Multi Level Marketing* pada PT Moment Global Internasional menurut Undang-Undang No 7 Tahun 2014.

Syarat sah jual beli pada praktek jual beli dengan sistem *Multi Level Marketing* dianalisis menggunakan KUHPer. Pada syarat sahnya jual beli tertera pada pasal 1320 KUHPer yaitu:

a. Para pihak

Dimana para pihak harus cakap hukum, indikasi cakap adalah yang sudah dewasa. Dewasa menurut pasal 330 KUHP adalah berusia 21 tahun, kemudian yang tidak cakap hukum pada pasal 1330 KUHP antara lain belum dewasa, dibawah pengampuan. Pada praktek di PT Moment Global Internasional transaksi terpenuhi pada saat perekrutan *member* dan penjualan. Para *member* yang direkrut telah dewasa dan tidak dalam keadaan gila. Karena pada sistem perusahaan ini menggunakan sistem *Multi Level Marketing* selain fokus pada penjualan, juga fokus pada proses perekrutan *member*.

b. Sepakat

Pada suatu transaksi harus ada kesepakatan, pada pasal 1321 KUHPer yang berbunyi:

“Tiada sepakat yang sah apabila sepakat itu diberikan karena kekhilafan atau diperolehnya dengan paksaan atau penipuan.”

tidak ditemukan indikasi yang melanggar pasal tersebut yang ditawarkan juga tidak melanggar peraturan yang sudah terdaftar pada BPOM RI.

Pada undang-undang no 7 tahun 2014 yang menga

Multi Level Marketing yaitu pada pasal 7,8,9 dan 10.

menganalisis praktek sistem *Multi Level Marketing* pada P

Global Internasional..

Pasal 7 undang-undang no 7 tahun 2014 yang berbun

4) Distribusi Barang yang diperdagangkan di dalam

Pada undang-undang no 7 tahun 2014 yang menga

Multi Level Marketing yaitu pada pasal 7,8,9 dan 10.

menganalisis praktek sistem *Multi Level Marketing* pada PT

Global Internasional..

Pasal 7 undang-undang no 7 tahun 2014 yang berbun

4) Distribusi Barang yang diperdagangkan di dalam

4) Distribusi Barang yang diperdagangkan di dalam

- 4) Distribusi Barang yang diperdagangkan di dalam negeri secara tidak langsung atau langsung kepada konsumen dilakukan melalui Pelaku Usaha Distribusi.
- 5) Distribusi Barang secara tidak langsung selanjutnya dimaksud pada ayat (1) dilakukan dengan membentuk rantai Distribusi yang bersifat umum:
 - a) Distributor dan jaringannya;
 - b) Agen dan jaringannya; atau
 - c) Waralaba.
- 6) Distribusi Barang secara langsung sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan dengan membentuk pendistribusian khusus melalui sistem penjualan secara:
 - a) single level; atau
 - b) multilevel.

jaringannya, perusahaan menuntut para *member* untuk memperluas dengan proses perekrutan.

Pada pasal 8 undang-undang no 7 tahun 2014 yang berbunyi “Barang dengan hak Distribusi eksklusif yang diperdagangkan dengan sistem penjualan langsung hanya dapat dipasarkan oleh penjual resmi yang terdaftar sebagai anggota perusahaan penjualan langsung”. Legalitas perusahaan sudah terjamin salah satunya Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) dengan nomor 0171/04/16 .

penjual resmi yang terdaftar sebagai anggota perusahaan penjual langsung”. Legalitas perusahaan sudah terjamin salah satunya Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) dengan nomor 0171/04/16 .



Gambar 4. 22

Tidak hanya terdaftar pada APLI saja, PT Moment Global Internasional juga terdaftar di Surat Ijin Usaha Penjualan Langsung

Pasal 9 undang-undang no 7 tahun 2014 yang berbunyi “Pelaku Usaha Distribusi dilarang menerapkan sistem skema piramida dalam mendistribusikan Barang”. Pada praktek *Multi Level Marketing* yang diterapkan pada PT Moment Global Internasional hampir mirip dengan skema piramida, ada bagian-bagian yang mendekati sistem piramida yaitu

- [illegible]

Pada pasal 105 undang-undang no 7 tahun 2014 yang berbunyi “Pelaku Usaha Distribusi yang menerapkan sistem skema piramida dalam mendistribusikan Barang sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah)”. Ketika suatu perusahaan melanggar pasal 9 atau dianggap sistem yang dipakai mengandung unsur piramida, maka perusahaan tersebut dikenai sanksi sebagaimana menurut pasal 105 UU no 7 tahun 2014.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari pembahasan praktek penjualan berbasis berjenjang atau *Multi Level Marketing* di perusahaan PT Moment Global Internasional, peneliti menyimpulkan bahwa :

1. Praktek penjualan dengan sistem *Multi Level Marketing*. Dimulai dengan pendaftaran dan pembelian produk untuk menjadi *member* baru. Dan juga melakukan perekrutan *member* untuk menambah jaringan kerja. Keuntungan didapat dari penjualan dan perekrutan *member* baru, yang dimana keuntungan dan bonus serta poin *reward* didapat dari perekrutan *member* bukan dari penjualan produk perusahaan. Kemudian setelah mencapai target akan mendapatkan bonus dan *reward* yang telah disediakan oleh perusahaan.
2. Analisis praktek penjualan dengan sistem *Multi Level Marketing* menurut :
 - a. Hukum Islam

Pada praktek sistem *Multi Level Marketing* sudah sesuai dengan keempat rukun dan syarat jual beli menurut hukum Islam, tetapi pada syarat landasan Penjualan langsung Berjenjang Syariah menurut Fatwa DSN-MUI Nomor 75/VII/2009 terdapat bagian yang belum sepenuhnya terpenuhi seperti biaya berlebihan pada produk dan pemberian komisi mitra yang

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Yatimin. *Studi Islam Kontemporer*. Cet 1. Jakarta : Amzah, 2006
- Andi, M. Yazid. *Fiqh Muamalah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Logung Pustaka. 2009
- Ajizah, Nur. “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
- Al- Fauzan, Salih. *Fiqh Sehari-Hari*. Jakarta: Gema Insani. 2006
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Bumi Aksara. 2006
- Bagong, Suyatno dan Sutinah. *Metode Penelitian Sosial Berbagai Alternatif Pendekatan*. Jakarta: Prenada Media Group. 2006
- Bahrudin, Moh. “Multi Level Marketing (MLM) Dalam Perspektif Hukum Islam”. ASAS. Vol.3, No.1. 2011
- Chaudhry, Muhammad Sharif. *Sistem Ekonomi Islam*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2012
- Djazuli, A.. *Kaidah-kaidah Fikih: Kaidah-kaidah Hukum Islam Dalam Menyelesaikan Masalah-Masalah yang Praktis*. Jakarta: Kencana, 2006)
- Djuwaini, Dimyauddin. *Pengantar Fiqih Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2008
- DSN-MUI. *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah Dewan Syariah Nasional MUI*. Jakarta: Erlangga. 2014
- Fadilah, Bety. “Analisis Fatwa Dsn Mui No: 75/DSN MUI/VII/2009 Terhadap Sistem Operasional Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Kangzen Kenko Indonesia di Surabaya”. Skripsi—UIN Sunan Ampel. Surabaya. 2015
- Fauzia, Ika Yunia. ”Prilaku Bisnis dalam Jaringan Pemasaran: Studi Kasus Pemberian Kepercayaan dalam Bisnis Multilevel Marketing Syariah

- PT Moment Global Internasional. *Profil Perusahaan*. dalam <http://moment2u.net/page/75313/profil-pt-moment.html>, diakses pada 15 Desember 2018
- PT. Moment Global Internasional, *Marketing Plan*, <http://moment2u.net/page/75336/marketing-plan.html>, diakses pada tanggal 15 Desember 2018
- Rahmawaty, Anita. “Bisnis *Multi Level Marketing* Dalam Perspektif Islam”. Jurnal—STAIN Kudus. Kudus. 2014
- S, Burhanudin. *Hukum Kontrak Syariah*. Yogyakarta : BPFE-Yogyakarta. 2009
- Sugiyono. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta. 2014
- Sumarsono, Sonny. *Metode Riset Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2004
- Syafe’I, Rachmat. *Fiqh Muamalah*. Bandung:CV Pustaka Setia. 2006
- Syahrani, Riduan. *Seluk Beluk dan Asas-Asas Hukum Perdata*. Bandung: Alumni. 2004
- Syaikhuddin, Muhammad. “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Lele Hasil Budidaya Dengan Makanan Kotoran Manusia”. Skripsi—IAIN SunanAmpel. Surabaya, 2010
- Syarifuddin, Amir. *Garis-Garis Besar Fiqh*. Jakarta: Kencana Pranada Media Group. 2010
- Yazid, Muhammad. *Hukum Ekonomi Islam (Fiqh Muamalah)*. Surabaya: UIN Sunan Ampel Press. 2014