



**STUDI KOMPARASI
MULTI LEVEL MARKETING
KONVENSIONAL DENGAN SYARIAH**

SKIRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-syarat
Mencapai Gelar Sarjana Hukum (S.H.)
Dalam Bidang Hukum Ekonomi Syariah*

Oleh

**RISKI PARIDAH DAULAY
NIM. 1410200108
PRODI HUKUM EKONOMI SYARIAH**

**FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN
2018**



**STUDI KOMPARASI
MULTI LEVEL MARKETING
KONVENSIIONAL DENGAN SYARIAH**

SKIRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-syarat
Mencapai Gelar Sarjana Hukum (S.H.)
Dalam Bidang Hukum Ekonomi Syariah*

Oleh

**RISKI PARIDAH DAULAY
NIM. 1410200108
PRODI HUKUM EKONOMI SYARIAH**

Pembimbing I

**Drs. H. Syafri Gunawan, M.Ag
NIP. 19591109 198703 1 003**

Pembimbing II

**Dr. H. Zul Anwar Ajim Harahap, MA
NIP. 19770506 200501 1 006**

**FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN
2018**

Hal : Skripsi

Riski Paridah Daulay

Padangsidempuan, 23 Oktober 2018

Kepada Yth:
Dekan Fakultas Syariah dan Ilmu
Hukum IAIN Padangsidempuan
Di
Padangsidempuan

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

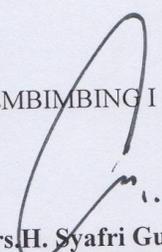
Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n **Riski Paridah Daulay** yang berjudul **Studi Komparasi Multi Level Marketing Konvensional dengan Syariah** Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Hukum (S.H.) dalam bidang Hukum Ekonomi Syariah pada Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum IAIN Padangsidempuan.

Seiring dengan hal di atas, maka saudara tersebut sudah dapat menjalani sidang munaqasyah untuk mempertanggung jawabkan skripsinya ini.

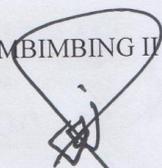
Demikian kami sampaikan atas perhatian dan kerja sama dari bapak, kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I


Drs. H. Syafri Gunawan, M.Ag
NIP. 19591109 198703 1 003

PEMBIMBING II


Dr. H. Zul Anwar Ajim Harahap, MA
NIP. 19770506 200501 1 006

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Riski Paridah Dauly
NIM : 14 102 00108
Fakultas : Syariah dan Ilmu Hukum
Prodi : Hukum Ekonomi Syariah
Judul skripsi : Studi Komparasi Multi Level Marketing Konvensional dengan Syariah

dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang saya serahkan ini adalah benar benar merupakan hasil karya saya sendiri. Sepengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan orang lain dalam skripsi saya ini kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan mengikuti tata penulisan karya ilmiah yang telah lazim.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tentang Kode Etik Mahasiswa IAIN yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 23 Oktober 2018
Saya yang menyatakan,



Riski Paridah Dauly
NIM. 1410200108

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Sebagai civitas akademik Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Riski Paridah Daulay
NIM. : 1410200108
Fakultas/Prodi : Syariah dan Ilmu Hukum/Hukum Ekonomi Syariah
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan Hak Bebas Royalti Non eksklusif (*Non Exclusive Royalty Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul "**Studi Komparasi Multi Level Marketing Konvensional dengan Syariah**". Dengan Hak Bebas Royalti Non eksklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/memformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di Padangsidempuan
Pada tanggal, 13 Oktober 2018
Yang menyatakan,



Riski Paridah Daulay
NIM. 1410200108



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM
Jalan T. Rizal Nurdin Km 4,5 Sihitang 22733
Telephon 0634-22080 Fax 0634-24022
website:<http://syariah.iain-padangsidempuan.ac.id> - e-mail : [psp@gmail.com](mailto:fasih141@psp@gmail.com)

DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Nama : Riski Paridah Daulay
NIM. : 1410200108
Judul Skripsi : **STUDI KOMPARASI MULTI LEVEL MARKETING
KONVENSIIONAL DENGAN SYARIAH**

Ketua

Dr. H. Fatahuddin Aziz Siregar M.Ag.
NIP. 19731128 200112 1 001

Sekretaris

Drs. H. Dame Siregar, M.A.
NIP. 19630907 199103 1 001

Anggota

Dr. H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag.
NIP. 19731128 200112 1 001

Drs. H. Dame Siregar, M.A.
NIP. 19630907 199103 1 001

Drs. H. Syafri Gunawan, M.Ag.
NIP. 19591109 198703 1 003

Hasiah, M.Ag.
NIP. 19780323 200801 2 016

Pelaksana Sidang Munaqasyah

Di : Padangsidempuan
Hari/Tanggal : Jumat, 05 Oktober 2018
Pukul : 08.30 s/d 11.30
Hasil/Nilai : 75, 75 (B)
Indeks Prestasi Kumulatif (IPK) : 3, 73 (Tiga KomaTujuh Tiga)
Predikat : **CUMLAUDE**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM
Jalan T. Rizal Nurdin Km 4,5 Sihitang 22733
Telephon 0634-22080 Fax 0634-24022
website: <http://syariah.iain-padangsidempuan.ac.id> – e-mail : fashih 141 psp@gmail.com

PENGESAHAN

Nomor: 1706 /In.14/D/PP.00.9/10/2018

JudulSkripsi : Studi Komparasi Multi Level Marketing Konvensional Dengan
Syariah

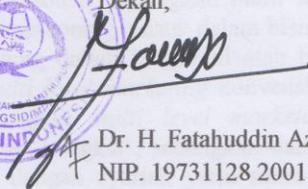
Ditulis Oleh : RISKI PARIDAH DAULAY

NIM. : 1410200108

Telah dapat diterima untuk memenuhi salah satu tugas
dan syarat-syarat dalam memperoleh gelar
Sarjana Hukum (S.H.)



Padangsidempuan, 30 Oktober 2018
Dekan,


Dr. H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag.
NIP. 19731128 200112 1 001

KATA PENGANTAR



Syukur Alhamdulillah penulis ucapkan kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Shalawat dan salam senantiasa dicurahkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW, seorang pemimpin umat yang patut dicontoh dan diteladani kepribadiaannya dan yang senantiasa dinantikan syafaatnya di hari Akhir.

Adapun judul skripsi peneliti “*Studi Komparasi Multi Level Marketing Konvensional Dengan Syariah*” ditulis untuk melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Hukum(S.H.) dalam Bidang Hukum Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan. Dalam penyusunan skripsi ini penulis banyak mendapat bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak.

Dengan penuh kerendahan hati, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepadayang terhormat:

1. Bapak Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL., Rektor IAIN Padangsidempuan serta Bapak Dr. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag., Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Dr. Anhar, M.A., Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Dr. H. Sumper Mulia Harahap, M.Ag., Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

2. Bapak Dr. H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag., Dekan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum IAIN Padangsidimpuan, Ibu Dra. Asna, MA., Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Bapak Dr. Muhammad Arsad Nasution, M.Ag., Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Bapak Musa Arifin S.HI,M.SI. Sebagai Ketua Prodi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Ilmu Hukum IAIN PSP.
4. Bapak Drs.H. Syafri Gunawan, M.Ag selaku pembimbing I danDr. H. Zul Anwar Ajim Harahap, MA selaku pembimbing II yang membimbing peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Drs.H. Syafri Gunawan, M.Ag.,selaku penasehat akademik yang telah memberikan bimbingan dan motivasi pada peneliti dalam menyelesaikan perkuliahan.
6. Bapak Yusri Fahmi, S.Ag., M.Hum sebagai Kepala Perpustakaan yang telah menyediakan buku-buku referensi untuk memudahkan peneliti menyelesaikan skripsi ini.
7. Bapak/ Ibu dosen di lingkungan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum IAIN Padangsidimpuan yang dengan ikhlas memberikan ilmu pengetahuan dorongan dan masukan kepada peneliti dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidimpuan.
8. Keluarga Tercinta Ayahanda Abdul Manan Daulay dan Ibunda Risda, serta adindaku Yuni Sahara Daulay, Ahmad Saipul Daulay, Ardiansyah Daulay dan

Khusnul Khotimah Daulay, yang paling berjasa dan paling peneliti sayangi dalam hidup ini. Karena keluarga selalu memberikan kasih sayang, semangat, dukungan moril dan materil demi kesuksesan peneliti dalam menyelesaikan studi mulai dari tingkat dasar sampai Perguruan Tinggi di IAIN Padangsidimpuan, semoga keluarga peneliti sayangi selalu dalam lindungan Allah SWT.

9. Buat keluarga besar HES-3 Angkatan 2014 khususnya buat sahabat saya Muhammad Ali yang selalu memberikan dukungan dan motivasi, dan sahabat saya Nelli Amelia, Nurul Hasanah, Monika sari, Tri Handayani, Syariah, Tati Efrida, Wahiddin, Nila Purnama, Fahmi Husein Terima kasih atas dukungan, saran dan semangatnya yang kalian berikan kepada peneliti.
10. Buat Keluarga Besar UKK PRAMUKA IAIN Padangsidimpuan yang selalu memberikan motivasi dan dukungan khususnya Kakak Pembina dan kakak Annisa Lubis, Sofian Noor, Darmaji, Bosriadi, Rahma, Fauzan, Ade, Terima kasih atas doa dan motivasi kepada peneliti dalam menulis skripsi ini.

Semoga Allah SWT senantiasa memberikan balasan atas amal kebaikan yang telah diberikan kepada peneliti. Peneliti menyadari ada keterbatasan pengalaman yang ada pada diri peneliti. Untuk itu peneliti sangat mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Padangsidimpuan, Oktober 2018
Peneliti

Riski Paridah Daulay
NIM. 1410200108

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf latin:

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ša	š	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ħa	ħ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	žal	ž	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ya
ص	šad	š	Es (dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	Te (dengan titik di bawah)

ظ	za	z	Zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	.	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	..'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

- a. Vokal Tunggal adalah vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
	Fathah	A	A
	Kasrah	I	I
	Dommah	U	U

- b. Vokal Rangkap adalah vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf.

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
	<i>Fathah</i> dan ya	Ai	a dan i
	<i>Fathah</i> dan wau	Au	a dan u

- c. *Maddah* adalah vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اَ... اِ... اِ...	<i>Fathah</i> dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
اِ... اِ...	<i>Kasrah</i> dan ya	ī	i dan garis di bawah
اُ... اُ...	<i>Dommah</i> dan wau	ū	u dan garis di atas

3. Ta Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua:

- Ta marbutah hidup, yaitu Ta marbutah yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah*, dan *dommah*, transliterasinya adalah /t/.
- Ta marbutah mati, yaitu Ta marbutah yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta marbutah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

4. Syaddah (*Tasydid*)

Syaddah atau *tasydid* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, syaddah atau tanda tasydid. Dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

5. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu:

ال . Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

- a. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.
- b. Kata sandang yang diikuti huruf qamariah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

c. ***Hamzah***

Dinyatakan di depan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa *hamzah* ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan diakhir kata. Bila *hamzah* itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa *alif*.

d. **Penulisan Kata**

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim*, maupun huruf, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat

yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan.

e. **Huruf Kapital**

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

9. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tidak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

Sumber: Tim Puslitbang Lektor Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab-Latin, Cetakan Kelima*, Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektor Pendidikan Agama, 2003.

ABSTRAK

Nama : Riski Paridah Daulay
NIM : 14 1020 0108
Jurusan/Prodi : Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas : Syariah dan Ilmu Hukum

Skripsi ini berjudul “*StudiKomparasi Multi Level Marketing Konvensional dengan Multi Level Marketing Syariah.*” Adapun permasalahan yang muncul dalam penelitian ini adalah Bagaimana sistem dan produk *multi level marketing* konvensional, Bagaimana sistem dan produk *multi level marketing* syariah dan bagaimana perbedaan dan persamaan *multi level marketing* konvensional dengan syariah. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana sistem dan produk *multi level marketing* konvensional, untuk mengetahui bagaimana sistem dan produk *multi level marketing* syariah dan mengetahui persamaan dan perbedaan *multi level marketing* konvensional dengan syariah.

Penelitian ini termasuk jenis penelitian kepustakaan (*library research*), dengan menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif dan metode pengumpulan data dalam penelitian ini diperoleh dari bahan hukum primer, sekunder dan tersier. Adapun dalam menganalisis data digunakan metode deskriptif analisis dengan teknik *content analysis* (analisis isi).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Multi Level Marketing* konvensional dengan *multi level marketing* syariah mempunyai perbedaan dengan melalui sistem perekrutan , dalam bisni *smulti level marketing* konvensional sistem merekrut anggota untuk masuk dalam bisnis itu dengan melalui seseorang yang masuk dalam bisnis ini dapat memilih paket yang disediakan, adapun paket yang disediakan itu basic, advance dan professional. Sedangkan *multi level marketing* syariah sistem merekrut anggota melalui seseorang masuk dalam bisnis ini harus membeli salah satu produk agar bisa bergabung dalam bisnis ini atau bisa menjadi member. Melalui sistem bonus , dalam *multi level marketing* konvensional sistem bonusnya melalui poin dan casback sedangkan *multi level marketing* syariah sistem bonusnya melalui tuppoin , karir dan pangkat , sedangkan dalam sistem kerjanya *multi level marketing* konvensional dengan syariah yaitu sama-sama menjual, mengajak dan membangun organisasi .

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	
SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	
BERITA ACARA UJIAN MUNAQASYAH	
HALAMAN PENGESAHAN DEKAN	
ABSTRAK	
KATA PENGANTAR	
PEDOMAN TRANSLITERASI	
DAFTAR ISI	
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Kegunaan Penelitian.....	6
E. Metode Penelitian.....	6
F. Sistematika Pembahasan	8
BAB II : MULTI LEVEL KONVENSIONAL	
A. Pengertian <i>Multi Level Marketing</i>	9
B. Sejarah <i>Multi Level Marketing</i>	12
C. Dasar Hukum <i>Multi Level Marketing</i>	13
D. Sistem <i>Multi Level Marketing</i>	15
BAB III MULTI LEVEL SYARIAH	
A. Pengertian <i>Multi Level Marketing</i> Syariah.....	18
B. Sejarah <i>Multi Level Marketing</i> Syariah.....	20
C. Dasar Hukum <i>Multi Level Marketing</i> Syariah	21
D. Sistem <i>Multi Level Marketing</i> Syariah.....	25
BAB IV: HASIL PENELITIAN	
A. Sistem dan Produk <i>Multi Level Marketing</i> Konvensional	26
1. E-Loket	26
a. Profil E-Loket	26
b. Proses Pendaftaran.....	28
c. Proses Jaringan	31
d. Proses Bonus danKeuntungan	37
2. 4Jovem.....	33
a. Profil 4Jovem	33
b. Proses Pendaftaran.....	36

c. Proses Bonus danKeuntungan	36
B. Sistem dan Produk <i>Multi Level Marketing</i> Syariah	38
1. Herbal Penawar Al-Wahid(HPA).....	38
a. Profil Herbal Penawar Al-Wahid(HPA)	38
b. Proses Pendaftaran.....	41
c. Proses Jaringan	41
d. Proses Bonus danKeuntungan	42
2. Paytren	46
a. ProfilPaytren	46
b. Proses Pendaftaran.....	49
c. Proses Jaringan	49
d. Proses Bonus danKeuntungan	52
C. Perbedaan danpersamaan <i>Multi Level Marketing</i> Konvensional Dengan <i>Multi Level Marketing</i> Syariah.....	54
1. E-LoketdenganPaytren	
a. Produk.....	56
b. SturukturOrganisasi	56
c. Proses jaringandankeuntungan	57
d. Penyelesaiansengketa	57
2. 4Jovem dengan HPA	
a. Produk.....	57
b. SturukturOrganisasi	59
c. Proses jaringandankeuntungan	59
d. Penyelesaiansengketa	60
D. AnalisisPenulis.....	60

BAB V: PENUTUP

A. Kesimpulan.....	61
B. Saran-saran	62

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam sebagai agama rahmatan lil alamin, tidak hanya mengatur hubungan antara manusia dengan pencipta-Nya(*hablum minallah*), melainkan hubungan antara manusia dan sesamanya(*hablum minannas*). Kedua hal tersebut tidak dapat dipisahkan. Terlebih dalam hal menjalankan tugasnya sebagai khalifah untuk memakmurkan bumi, suatu tugas yang tidak dapat diemban oleh semua makhluk meskipun malaikat sebagai hamba Allah SWT yang taat menjalankan perintah-Nya. Dalam melaksanakan kekhalfahannya itu, Allah SWT menciptakan manusia sebagai makhluk yang paling sempurna dibandingkan dengan makhluk ciptaan-Nya yang lain. Perbedaan tersebut diberikan pada manusia antara lain seperti akal, nafsu, naluri, ilmu dan agama. Dengan kelebihan tersebut segala aktivitas yang dilakukan oleh manusia memiliki aturan pokok yang telah diatur di dalam syari" at Islam.

Dunia semakin maju, teknologi semakin canggih dan sistem perdagangan pun semakin banyak, semarak dan beraneka ragam. Kaum kafir memang masih menguasai ekonomi, bisnis dan perdagangan dunia. Umat Islam masih jauh ketinggalan, bahkan nampak semakin tercekik, tidak bisa banyak berbuat, apalagi mengamalkan dan mempraktikkan hukum-hukum Islam.

Dalam bidang ekonomi, penjualan adalah hal yang sering dijumpai. Penjualan merupakan suatu kegiatan jual beli yang dilakukan oleh dua orang atau

lebih untuk mendapatkan sesuatu yang ingin dicapai oleh kedua belah pihak. Dengan demikian, maka segala aktivitas penjualan harusnya diarahkan untuk dapat memuaskan konsumen yang pada akhirnya bertujuan untuk memperoleh laba.

Di Indonesia, istilah Multi Level Marketing (MLM) dikenal pada awal tahun 1980an, dan pada tahun 1984 terdapat Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) yang menjadi suatu organisasi yang merupakan wadah persatuan dan kesatuan tempat berhimpun para perusahaan penjualan langsung, termasuk perusahaan yang menjalankan penjualan dengan sistem berjenjang (Multi Level Marketing) di Indonesia¹.

Beberapa tahun ini, *MLM* semakin marak dan banyak diminati orang, lantaran perdagangan dengan sistem *MLM* ini menjanjikan kekayaan yang melimpah tanpa banyak modal dan tidak begitu ruwet. *Multi Level Marketi* adalah jalur alternatif bagi suatu perusahaan, dengan model *MLM* merupakan salah satu cara pemasaran untuk menjual barang secara langsung (*direct selling*).

Direct selling sendiri, pengertiannya adalah penjualan barang dan atau jasa tertentu kepada konsumen dengan cara tatap muka dalam jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha dan bekerja berdasarkan komisi penjualan, bonus penjualan dan iuran keanggotaan yang wajar².

¹Tarmidzi Yusuf, Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal, Cet I, (Jakarta: PT: Gramedia, 2002), Hal.3.

²*Ibid*

Atasan (*Upline*) yang tugasnya mendistribusikan barang ke bawahan (*Downline*) disebut dengan distribusi. Dan Downline mendistribusikan barang dagangannya ke downline lainnya hingga berbentuk piramida. Dari setiap perekrutan downline, upline mendapatkan komisi. Hal tersebut berlaku untuk seluruh upline dan downline.

Bahkan hanya merekrut tanpa menjual atau mendistribusikan barang pun akan mendapatkan komisi hal tersebut bisa dinamakan sebagai *money Game* (permainan uang). *Money Game* pada dasarnya kegiatan menggandakan uang yang pada praktiknya pemberian bonus atau komisi diambil dari penambahan atau perekrutan anggota baru, dan bukan dari penjualan produk.

Bisnis Multi Level Marketing terdiri dari beranekaragam, mulai dari produk, cara pemasaran, keuntungan yang ditawarkan kepada para membernya, hingga status keanggotaan perusahaan tersebut, baik perusahaan resmi (Multi Level Marketing asli) maupun perusahaan ilegal yang mengaku sebagai Multi Level Marketing). Jumlah bisnis Multi Level Marketing yang banyak ini akan mengakibatkan persaingan yang ketat dalam menggaet member barunya. Berbagai potensi dan keunggulan yang dimiliki akan dikerahkan semaksimal mungkin³.

³Purnomo, Serfianto D, Iswi Hariyani dan Cita Yustisia, *Multi Level Marketing Money Game & Skema Piramid*. (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2011), Hal.78

Hal tersebut yang melatarbelakangi masyarakat berantusias ingin bergabung dan menjalani bisnis penjualan langsung berjenjang karena cara kerjanya yang mudah dan mendapat keuntungan yang menjanjikan dari hasil menjual barang atau produk. Adapun beberapa produk perusahaan *multi level marketing* yang terkenal diantaranya:

1. E- Locket, yang di dalamnya menjual berbagai deposit, tiket pesawat, pembelian dan pembayaran PLN .
2. K-Link, yang di dalamnya menjual berbagai produk suplemen kesehatan.
3. Oriflame, biasanya menjual produk kecantikan, suplemen kesehatan, nutrisi.
4. Sophie Martin, berkembang menjadi perusahaan penyedia produk fashion yang mempunyai peranan penting di Indonesia.
5. Tupperware, dimana perusahaan menjual berbagai produk-produk rumah tangga.
6. Herbal Penawar Alwahid, menawarkan produk herbal. HPA sebagai perusahaan berbasis Syariah Islam.
7. Tiens , menawarkan produk kesehatan sebagai perusahaan berbasis Syariah Islam.

Akhir-akhir ini, perkembangan bisnis *MLM* diramaikan pula dengan hadirnya *MLM* berbasis syariah. Keberadaan *MLM* syariah di tanah air menjadi penting artinya, mengingat mayoritas jumlah penduduk Negara kita adalah muslim. Mereka akan lebih cenderung memilih untuk melakukan kegiatan bisnis yang sesuai dengan prinsip-prinsip muamalah Islam. Apalagi di tengah masih merebaknya kontroversi tentang bisnis ini. .

Multi level marketing konvensional berbeda dengan *multi level marketing* syariah, perbedaannya bisa dilihat dari sistem perekrutan anggota, sistem bonus, dan sistem pengawasan .

uraian di atas, peneliti ingin mengetahui perbedaan dan persamaan *Multi level Marketing* dengan *Multi Level Marketing* Syariah, sehingga perlu diteliti lebih lanjut dalam skripsi ini yang berjudul “**STUDI KOMPARASI MULTI LEVEL MARKETING KONVENSIONAL DENGAN MULTI LEVEL MARKETING SYARIAH**”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dalam latar belakang diatas, maka penulis dapat merumuskan permasalahan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan sistem Multi Level Marketing Konvensional dengan syariah ?
2. Bagaimana komparasi Multi Level Marketing Konvensional dan Syariah ?

C. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pelaksanaan sistem multi level marketing konvensional dengan syariah.
2. Untuk mengetahui komparasi multi level marketing konvensional dengan multi level marketing syariah.

D. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk menambah wawasan penulis khususnya dan para pembaca umumnya dalam masalah komparasi multi level marketing konvensional dengan multi level marketing syariah ditinjau hukum islam .
2. Sebagai bahan perbandingan kepada peneliti lain yang berkeinginan membahas pokok permasalahan yang sama.
3. Sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H) pada jurusan Hukum Ekonom Syariah, Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum d lingkungan Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan.

E. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Kajian ini pada dasarnya merupakan kajian yang bersifat *library research* yakni penelaahan terhadap karya-karya ilmiah yang ada di pustaka yang berkenaan dengan Multi Level Marketing. Dengan demikian proses yang akan ditempuh dalam penelitian ini adalah proses dalam metode pengumpulan data dan analisa data.

2. Sumber Data

Penelitian ini berbentuk penelitian kepustakaan, maka dengan sendirinya sumber data dalam penelitian ini mengacu pada literatur-literatur yang ada dipustaka tentunya yang berhubungan dengan penelitian ini.

Sumber data dalam penelitian ini mengacu pada dua macam, data primer yaitu al-Qur'an dan hadis .Dan data sekunder yaitu buku-buku yang berkaitan dengan *Multi Level Marketing* .

3. Teknik Pengumpulan Data

Penelitian menggunakan jenis penelitian normatif yaitu merupakan penelitian hukum yang diperoleh dari penelitian pustaka dengan menganalisa suatu permasalahan hukum, literatur-literatur lainnya yang relevan.

Langkah yang ditempuh dalam mengumpulkan data-data yang akan dikaji dalam penelitian ini yaitu dengan cara mengumpulkan literatur-literatur yang ada di pustaka tentang penelitian ini. Data yang telah terkumpul dibawa dan dipahami, kemudian baru diberi penganalisaan dan disimpulkan.

4. Analisa Data

Dalam melakukan analisa digunakan metode *content analysis* (analisa isi) yaitu metode yang berusaha memaparkan kembali pendapat yang sedang diteliti dalam kaitannya dengan permasalahan yang dibahas. Kemudian diadakan penarikan kesimpulan dengan menggunakan metode deduktif yaitu metode menarik kesimpulan yang bersifat khusus dari permasalahan yang bersifat umum.Dan dibantu oleh metode *koherensi*, yaitu salah satu elemen wacana yang dipergunakan untuk menjelaskan suatu fakta atau peristiwa.

Analisis data peneliti lakukan sesuai dengan metode analisis kualitatif yaitu penelitian yang lebih menekankan analisisnya pada proses pengumpulan deduktif

dan induktif serta analisis terhadap dinamika hubungan antar penomena yang diamati dengan menggunakan logika ilmiah.⁴

E. Sistematika Pembahasan

Untuk memudahkan pembahasan proposal ini dibuat sistematika pembahasan sebagai berikut :

Bab pertama adalah pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, tinjauan kepustakaan, dan sistematika pembahasan.

Bab kedua membahas tentang kajian kepustakaan yang terdiri dari konsep *Multi Level Marketing* , prodak *Multi Level Marketing*,

Bab ketiga membahas tentang konsep *Multi Level Marketing* syariah , prodak *Multi Level Marketing* syariah.

Bab keempat membahas yaitu tentang pelaksanaan *Multi Level Marketing* konvensional dengan *Multi Level Marketing* syariah , perbedaan dan persamaan *Multi Level Marketing* konvensional dengan *Multi Level Marketing* syariah.

Bab kelima yaitu Kesimpulan dan Saran- saran

⁴ Syahrin Harahap, *Metode Studi Tokoh Pemikiran Islam*, (Jakarta: Istiqomah Mulya Press, 2006), hlm. 59-61.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam sebagai agama rahmatan lil alamin, tidak hanya mengatur hubungan antara manusia dengan pencipta-Nya(*hablum minallah*), melainkan hubungan antara manusia dan sesamanya(*hablum minannas*). Kedua hal tersebut tidak dapat dipisahkan. Terlebih dalam hal menjalankan tugasnya sebagai khalifah untuk memakmurkan bumi, suatu tugas yang tidak dapat diemban oleh semua makhluk meskipun malaikat sebagai hamba Allah SWT yang taat menjalankan perintah-Nya. Dalam melaksanakan kekhalfahannya itu, Allah SWT menciptakan manusia sebagai makhluk yang paling sempurna dibandingkan dengan makhluk ciptaan-Nya yang lain. Perbedaan tersebut diberikan pada manusia antara lain seperti akal, nafsu, naluri, ilmu dan agama. Dengan kelebihan tersebut segala aktivitas yang dilakukan oleh manusia memiliki aturan pokok yang telah diatur di dalam syari" at Islam.

Dunia semakin maju, teknologi semakin canggih dan sistem perdagangan pun semakin banyak, semarak dan beraneka ragam. Kaum kafir memang masih menguasai ekonomi, bisnis dan perdagangan dunia. Umat Islam masih jauh ketinggalan, bahkan nampak semakin tercekik, tidak bisa banyak berbuat, apalagi mengamalkan dan mempraktikkan hukum-hukum Islam.

Dalam bidang ekonomi, penjualan adalah hal yang sering dijumpai. Penjualan merupakan suatu kegiatan jual beli yang dilakukan oleh dua orang atau

lebih untuk mendapatkan sesuatu yang ingin dicapai oleh kedua belah pihak. Dengan demikian, maka segala aktivitas penjualan harusnya diarahkan untuk dapat memuaskan konsumen yang pada akhirnya bertujuan untuk memperoleh laba.

Di Indonesia, istilah Multi Level Marketing (MLM) dikenal pada awal tahun 1980an, dan pada tahun 1984 terdapat Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) yang menjadi suatu organisasi yang merupakan wadah persatuan dan kesatuan tempat berhimpun para perusahaan penjualan langsung, termasuk perusahaan yang menjalankan penjualan dengan sistem berjenjang (Multi Level Marketing) di Indonesia¹.

Beberapa tahun ini, *MLM* semakin marak dan banyak diminati orang, lantaran perdagangan dengan sistem *MLM* ini menjanjikan kekayaan yang melimpah tanpa banyak modal dan tidak begitu ruwet. *Multi Level Marketi* adalah jalur alternatif bagi suatu perusahaan, dengan model *MLM* merupakan salah satu cara pemasaran untuk menjual barang secara langsung (*direct selling*).

Direct selling sendiri, pengertiannya adalah penjualan barang dan atau jasa tertentu kepada konsumen dengan cara tatap muka dalam jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha dan bekerja berdasarkan komisi penjualan, bonus penjualan dan iuran keanggotaan yang wajar².

¹Tarmidzi Yusuf, Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal, Cet I, (Jakarta: PT: Gramedia, 2002), Hal.3.

²*Ibid*

Atasan (*Upline*) yang tugasnya mendistribusikan barang ke bawahan (*Downline*) disebut dengan distribusi. Dan Downline mendistribusikan barang dagangannya ke downline lainnya hingga berbentuk piramida. Dari setiap perekrutan downline, upline mendapatkan komisi. Hal tersebut berlaku untuk seluruh upline dan downline.

Bahkan hanya merekrut tanpa menjual atau mendistribusikan barang pun akan mendapatkan komisi hal tersebut bisa dinamakan sebagai *money Game* (permainan uang). *Money Game* pada dasarnya kegiatan menggandakan uang yang pada praktiknya pemberian bonus atau komisi diambil dari penambahan atau perekrutan anggota baru, dan bukan dari penjualan produk.

Bisnis Multi Level Marketing terdiri dari beranekaragam, mulai dari produk, cara pemasaran, keuntungan yang ditawarkan kepada para membernya, hingga status keanggotaan perusahaan tersebut, baik perusahaan resmi (Multi Level Marketing asli) maupun perusahaan ilegal yang mengaku sebagai Multi Level Marketing). Jumlah bisnis Multi Level Marketing yang banyak ini akan mengakibatkan persaingan yang ketat dalam menggaet member barunya. Berbagai potensi dan keunggulan yang dimiliki akan dikerahkan semaksimal mungkin³.

³Purnomo, Serfianto D, Iswi Hariyani dan Cita Yustisia, *Multi Level Marketing Money Game & Skema Piramid*. (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2011), Hal.78

Hal tersebut yang melatarbelakangi masyarakat berantusias ingin bergabung dan menjalani bisnis penjualan langsung berjenjang karena cara kerjanya yang mudah dan mendapat keuntungan yang menjanjikan dari hasil menjual barang atau produk. Adapun beberapa produk perusahaan *multi level marketing* yang terkenal diantaranya:

1. E- Locket, yang di dalamnya menjual berbagai deposit, tiket pesawat, pembelian dan pembayaran PLN .
2. K-Link, yang di dalamnya menjual berbagai produk suplemen kesehatan.
3. Oriflame, biasanya menjual produk kecantikan, suplemen kesehatan, nutrisi.
4. Sophie Martin, berkembang menjadi perusahaan penyedia produk fashion yang mempunyai peranan penting di Indonesia.
5. Tupperware, dimana perusahaan menjual berbagai produk-produk rumah tangga.
6. Herbal Penawar Alwahid, menawarkan produk herbal. HPA sebagai perusahaan berbasis Syariah Islam.
7. Tiens , menawarkan produk kesehatan sebagai perusahaan berbasis Syariah Islam.

Akhir-akhir ini, perkembangan bisnis *MLM* diramaikan pula dengan hadirnya *MLM* berbasis syariah. Keberadaan *MLM* syariah di tanah air menjadi penting artinya, mengingat mayoritas jumlah penduduk Negara kita adalah muslim. Mereka akan lebih cenderung memilih untuk melakukan kegiatan bisnis yang sesuai dengan prinsip-prinsip muamalah Islam. Apalagi di tengah masih merebaknya kontroversi tentang bisnis ini. .

Multi level marketing konvensional berbeda dengan *multi level marketing* syariah, perbedaannya bisa dilihat dari sistem perekrutan anggota, sistem bonus, dan sistem pengawasan .

uraian di atas, peneliti ingin mengetahui perbedaan dan persamaan *Multi level Marketing* dengan *Multi Level Marketing* Syariah, sehingga perlu diteliti lebih lanjut dalam skripsi ini yang berjudul “**STUDI KOMPARASI MULTI LEVEL MARKETING KONVENSIONAL DENGAN MULTI LEVEL MARKETING SYARIAH**”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dalam latar belakang diatas, maka penulis dapat merumuskan permasalahan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan sistem Multi Level Marketing Konvensional dengan syariah ?
2. Bagaimana komparasi Multi Level Marketing Konvensional dan Syariah ?

C. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pelaksanaan sistem multi level marketing konvensional dengan syariah.
2. Untuk mengetahui komparasi multi level marketing konvensional dengan multi level marketing syariah.

D. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk menambah wawasan penulis khususnya dan para pembaca umumnya dalam masalah komparasi multi level marketing konvensional dengan multi level marketing syariah ditinjau hukum islam .
2. Sebagai bahan perbandingan kepada peneliti lain yang berkeinginan membahas pokok permasalahan yang sama.
3. Sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H) pada jurusan Hukum Ekonom Syariah, Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum d lingkungan Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan.

E. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Kajian ini pada dasarnya merupakan kajian yang bersifat *library research* yakni penelaahan terhadap karya-karya ilmiah yang ada di pustaka yang berkenaan dengan Multi Level Marketing. Dengan demikian proses yang akan ditempuh dalam penelitian ini adalah proses dalam metode pengumpulan data dan analisa data.

2. Sumber Data

Penelitian ini berbentuk penelitian kepustakaan, maka dengan sendirinya sumber data dalam penelitian ini mengacu pada literatur-literatur yang ada dipustaka tentunya yang berhubungan dengan penelitian ini.

Sumber data dalam penelitian ini mengacu pada dua macam, data primer yaitu al-Qur'an dan hadis .Dan data sekunder. Sekunder terbagi dua yaitu, a. Bahan Hukum Primer yaitu *al-Muqni* karangan Abi Muhammad Abdullah Bin Ahmad Bin Muhammad Bin Kuddamah al-Mukdisi, *al-Mabsuṭ* karangan Abi Abdullah Muhammad Hasan Muhammad Hasan Ismail As-syafii, *Fatḥ al-Qodîr* karangan Syekh al-Islam Burhanuddin, Ali Ibn Abi Bakar al-Murqhinani, b. Bahan Hukum Sekunder yaitu buku *Zakat Berbagai Mazhab* karangan wahbah al-zuhaily, *Fiqih Ibadah* karangan Hasan Ayyub, *al-Islam* karangan Said Hawwa, *Hukum Zakat* karangan Yusuf Qardawi, dan dibantu oleh buku-buku tentang zakat serta informasi yang dianggap bisa memberikan pengertian yang mengarah kepada skripsi ini.

3. Teknik Pengumpulan Data

Penelitian menggunakan jenis penelitian normatif yaitu merupakan penelitian hukum yang diperoleh dari penelitian pustaka dengan menganalisa suatu permasalahan hukum, literatur-literatur lainnya yang relevan.

Langkah yang ditempuh dalam mengumpulkan data-data yang akan dikaji dalam penelitian ini yaitu dengan cara mengumpulkan literatur-literatur yang ada di pustaka tentang penelitian ini. Data yang telah terkumpul dibawa dan dipahami, kemudian baru diberi penganalisaan dan disimpulkan.

4. Analisa Data

Penelitian ini menggunakan pendekatan falsafi yaitu pendekatan sistematis berdasarkan kerangka pemikiran ulama yang dalam hal ini dalam Hanafiyah dan Syafi'iyah. Oleh karena itu dalam melakukan analisa digunakan metode *content analysis* (analisa isi) yaitu metode yang berusaha memaparkan kembali pendapat yang sedang diteliti dalam kaitannya dengan permasalahan yang dibahas. Kemudian diadakan penarikan kesimpulan dengan menggunakan metode deduktif yaitu metode menarik kesimpulan yang bersifat khusus dari permasalahan yang bersifat umum. Dan dibantu oleh metode *koherensi*, yaitu salah satu elemen wacana yang dipergunakan untuk menjelaskan suatu fakta atau peristiwa.

Analisis data peneliti lakukan sesuai dengan metode analisis kualitatif yaitu penelitian yang lebih menekankan analisisnya pada proses pengumpulan deduktif dan induktif serta analisis terhadap dinamika hubungan antar fenomena yang diamati dengan menggunakan logika ilmiah.⁴

E. Sistematika Pembahasan

Untuk memudahkan pembahasan proposal ini dibuat sistematika pembahasan sebagai berikut :

⁴ Syahrin Harahap, *Metode Studi Tokoh Pemikiran Islam*, (Jakarta: Istiqomah Mulya Press, 2006), hlm. 59-61.

Bab pertama adalah pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, tinjauan kepustakaan, dan sistematika pembahasan.

Bab kedua membahas tentang kajian kepustakaan yang terdiri dari konsep multi level marketing , prodak multi level marketing, konsep multi level marketing syariah , prodak multi level marketing syariah,

Bab ketiga membahas tentang metodologi penelitian yang terdiri dari jenis penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

Bab keempat membahas yaitu tentang perbedaan dan persamaan multi level marketing konvensional dengan multi level marketing syariah.

Bab kelima yaitu Kesimpulan dan Saran- saran

BAB III

MULTI LEVEL MARKETING SYARIAH

A. Pengertian *Multi Level Marketing* Syariah

MLM Syariah adalah sebuah sistem pemasaran yang dalam penerapannya didasarkan pada nilai-nilai ekonomi syariah yang berlandaskan tauhid, akhlak dan hukum muamalah.¹

Secar realitas, kini perusahaan MLM sudah banyak tumbuh di dalam dan di luar. Bahkan, di Indonesia sudah ada yang secara terang-terangan menyatakan bahwa MLM tersebut sesuai syariat, seperti Ahad-Net, MQ-Net, dan lain-lain. Produk dan usaha MLM yang menjalankan prinsip syariah, memperoleh sertifikat halal dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia(DSN-MUI). Untuk MLM yang berdasarkan prinsip syariah ini, hingga sejauh ini memang diperlukan akuntabilitas dari MUI.²

Ada dua aspek untuk menilai apakah bisnis MLM itu sesuai dengan syariah atau tidak yaitu aspek produk atau jasa yang dijual dan sistem dari MLM itu sendiri. Dari aspek produk yang dijual, dalam hal ini objek dari MLM harus merupakan produk-produk yang halal dan jelas bukan produk yang dilarang oleh agama. Selain halal objek yang dijual juga harus bermanfaat dan dapat diserahkan serta mempunyai harga yang jelas. Oleh karena itu walaupun MLM

¹AnisTyasKuncoro, *KonsepBisnisMulti level Marketing DalamPerspektifEkonomiSyariah*, (Jakarta: Sultan agung, 2009), hal. 26.

²GemalaDewi, dkk, *HukumPerikatan Islam di Indonesia* (Jakarta: KencanaPersada Media Group,2005), Hal. 195

dikelola atau memiliki jaringan distribusi yang dijalankan oleh seorang muslim namun apabila objeknya tidak jelas bentuk, harga dan manfaatnya maka hal itu bisa dikatakan tidak sah.³

Sebagai contoh, dalam menjalankan usahanya, MLM syariah harus memenuhi hal-hal sebagai berikut:

1. Sistem distribusi pendapatan, haruslah dilakukan secara profesional dan seimbang. Dengan kata lain tidak terjadi eksploitasi antarsesama.
2. Apresiasi distributor, haruslah apresiasi yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, misalnya tidak melakukan pemaksaan, tidak berdusta, jujur, dan tidak merugikan pihak lain, serta berakhlak mulia.
3. Penetapan harga, walaupun keuntungan (komisi dan bonus) yang akan diberikan kepada para anggota berasal dari keuntungan penjualan barang, bukan berarti harga barang yang dipasarkan harus tinggi. Hendaknya semakin besar jumlah anggota dan distributor, maka tingkat harga makin menurun, yang pada akhirnya kaum muslimin dapat merasakan sistem pemasaran tersebut.
4. Jenis produk, yang ditawarkan haruslah produk yang benar-benar terjamin kahalalan dan kesuciannya sehingga kaum muslimin merasa aman untuk menggunakan/mengonsumsi produk yang dipasarkan.⁴

³FirmanWahyudi, *Multi Level Marketing DalamKajianFiqhMuamalah*, dalam Al-Banjari Vol. 13, No. 2, Juli-Desember, 2014. Hal. 175.

⁴GemalaDewi, *Op., Cit.*, Hal. 196

Selain itu, MLM syariah juga memiliki sifat inovatif, sebagai ilustrasi, MLM syariah yang dilaksanakan oleh PT Ahad-Net Internasional di samping menawarkan jenis produk yang beragam, juga menawarkan bagi setiap mitra niaganya keuntungan finansial RAHMAT, yang meliputi:

1. Rabat (potongan harga)
2. Asuransi (takaful)
3. Hari Tua (Pensiun)
4. Mudharabah (sistem bagi hasil tahunan)
5. Andil (saham perusahaan)

B. Sejarah *Multi Level Marketing* Syariah

MLM Syari'ah di Indonesia, dipelopori *Ahad-Net Internasional*. Ahad berarti satu. Maksudnya untuk membangun ekonomi umat, dibutuhkan persatuan, ukhuwah dan jamaah. Ahad adalah singkatan dari Al-Quran, hadits, akhirat dan dunia.⁵

Dengan demikian, MLM konvensional yang berkembang pesat saat ini, dicuci dan dimodifikasi dan disesuaikan dengan syari'ah. Aspek-aspek haram dan syubhat dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syari'ah yang berlandaskan tauhid, akhlak, hukum muamalah. Visi dan misi MLM bisa juga berbeda total dengan MLM syari'ah *Ahad-Net Internasional*.

MLM Syari'ah *Ahad-Net Internasional* juga sangat berbeda dengan MLM konvensional yang pernah ada dan berkembang di Indonesia saat ini. Perbedaan itu

⁵*Ibid*

terlihat dalam banyak hal, seperti perbedaan motivasi dan niat, visi, misi, prinsip, orientasi, komoditi, system pengelolaan, pengawasan dan sebagainya.

Motivasi dan niat dalam menjalankan MLM Syari'ah setidaknya ada empat macam. *Pertama, kashbul halal wa intifa'uhu* (usaha halal dan menggunakan barang-barang yang halal). *Kedua*, bermu'amalah secara syari'ah Islam. *Ketiga*, mengangkat derajat ekonomi umat. *Keempat*, mengutamakan produk dalam negeri.

C. Dasar Hukum *Multi Level Marketing* Syariah

Secara fiqh sebuah akad (transaksi) harus ada *ma'qud'alaih* (obyek transaksinya), akad tanpa *ma'qud alaih* adalah batal. Tidak bisa disebut dengan *Multi Level Marketing*, kalau tidak ada sesuatu yang dimarketing-kan. Untuk MLM yang menjual produk berupa barang, maka pada hakikatnya kegiatan MLM adalah transaksi jual beli (*al-bai'* atau *al-bayuu'*), dan sudah menjadi kesepakatan ulama bahwa jual beli adalah merupakan akad yang dihalalkan oleh syariah Islam, berdasarkan al-Quran, sunnah dan Ijma'.⁶

Semua bisnis yang menggunakan sistem MLM dalam literature syariah Islam pada dasarnya termasuk kategori muamalah yang dibahas dalam bab *al-Bayu'* (jual beli) yang hukum asalnya secara prinsip boleh berdasarkan kaedah fiqh (*al-ashlu fil asya' al-ibadah*) hukum asal segala sesuatu termasuk muamalah adalah boleh selama bisnis tersebut bebas dari unsur-unsur haram seperti riba (sistem bunga), *dzulm* (merugikan hak orang lain), *dharar* (bahaya), *gharar*

⁶FirmanWahyudi, *Op., Cit.*, Hal. 164

(tipuan) dan *jahalah* (ketidakjelasan) disamping barang atau jasa yang dibisniskan adalah halal. Diantara dalil halalnya jual beli adalah

a. Firman Allah SWT. :

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Artinya: “orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan 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 tuhan, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang mengulangi (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”. (Qs. Al-Baqarah: 275).

Ada juga ayat lain:

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِلَبْسٍ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesama dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (Qs. An-nisa: 29).

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ﴿١﴾ الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ﴿٢﴾ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ
وَزَنُوهُمْ تَحْسِرُونَ ﴿٣﴾

Artinya: “kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang,(yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi,dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi”. (Qs. Al-Mutaffifin: 1-3)

b. Hadis Nabi

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْعَرَرِ (رَوَاهُ مُسْلِمٌ)
“Dari Abu Hurairah katanya: Rasullullah SAW melarang jual beli dengan hashah (melempar batu/kerikil) dan jual beli dengan cara menipu.(HR.Muslim).

Jadi, pada dasarnya hukum dari MLM ini adalah mubah berdasarkan kaidah *ushuliyah* ‘*al-ashlu fil mu’amalah al-ibahah hatta dallad dalilu ala tahrimiha*’ (asal dari semua transaksi atau perikatan adalah boleh sehingga ada indikator yang menunjukkan keharamannya). Selain itu bisnis ini bebas dari unsur-unsur riba (sistem bunga), *gharar* (penipuan), *dharar* (bahaya), *jahalah* (tidak transparan), dan *dzulm* (merugikan orang lain) dan yang lebih urgen adalah produk yang dibisniskan adalah halal. Karena bisnis MLM merupakan bagian dari perdagangan oleh sebab itu bisnis ini juga harus memenuhi syarat dan rukun sahnya sebuah perikatan.⁷

⁷Ibid

D. Sistem *Multi Level Marketing* Syariah

Pada dasarnya MLM yang berbasis syariah tidak jauh berbeda dengan MLM konvensional. Yang membedakan adalah bentuk usaha atau jasa harus memenuhi hal-hal sebagai berikut:

- a. produk yang dipasarkan harus halal, baik dan menjauhi syubhat.
- b. Sistem akadnya harus memenuhi kaedah dan rukun jual beli sebagaimana yang terdapat dalam hukum Islam.
- c. Operasional, kebijakan, budaya organisasi, maupun sistem akuntansinya harus sesuai syariah.
- d. Tidak ada *mark up* harga produk yang berlebihan, sehingga anggota terdzalimi dengan harga yang amat mahal, tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh.
- e. Dalam struktur organisasinya, perlu ada Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang terdiri dari para ulama yang memahami permasalahannya. Selanjutnya, formula insentif harus adil, tidak mendzalimi *downline* dan tidak menempatkan *upline* hanya menerima *pasif income* tanpa bekerja, *upline* tidak boleh menerima *income* dari hasil jerih payah *downline* nya.⁸

Pembagian bonus harus mencerminkan usaha masing-masing anggota. Tidak ada eksploitasi dalam aturan pembagian bonus antara orang yang awal menjadi anggota dengan yang akhir. Oleh karena itu pembagian bonus yang

⁸Ahmad Mardalis & Nur Hasanah, *Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam* dalam Falah Jurnal Ekonomi Syariah Vol. 1, No. 1 Februari 2016, hal. 35.

diberikan harus jelas angka nisbahnya sejak awal. Cara pemberian penghargaan kepada mereka yang berprestasi tidak hura-hura dan pestapora. Produk yang dijual tidak menitik beratkan barang-barang tersier, terutama ketika ummat masih bergelut dengan pemenuhan kebutuhan primer. Disamping itu, perusahaan MLM harus berorientasi pada kemaslahatan ekonomi ummat.⁹

⁹*Ibid.*, hal. 36.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Sistem Pelaksanaan dan Produk Multi Level Marketing Konvensional

1. E-loket

a. Profil Eloket

1) Pengertian E-loket

E-loket adalah perusahaan yang menyediakan suatu sistem program atau aplikasi berbasis website, yang dipasarkan dengan sistem jaringan, yang memungkinkan para mitra usaha yang tergabung dalam komunitas eloket, melakukan suatu usaha yang dapat dilakukan oleh siapa, kapan dan dimana saja, dengan hanya menggunakan komputer, laptop ataupun perangkat smartphone yang terkoneksi internet, tidak hanya terbatas pada pembelian tiket pesawat dan voucher hotel dengan harga spesial, melakukan pembayaran tagihan rutin bulanan seperti rekening listrik, air, telepon, gas, BPJS, tv berlangganan, leasing, dan pembelian pulsa telepon, internet semua operator, token listrik, voucher game online, dll, termasuk juga suatu online marketplace yang akan kita kembangkan dari hari ke hari.¹

Didirikan oleh PT E-loket Sukses Abadi di Medan pada tanggal 01 Agustus 2016. Legalitas PT. ELOKET SUKSES ABADI . Saat ini sudah memiliki lebih dari 45.000 Mitra, yang tersebar di seluruh Indonesia, bahkan ada beberapa yang berdomisili di Luar Negeri (Sudan, Malaysia, Hongkong). Komitmen yang kuat

¹[Http:// e-loket.com](http://e-loket.com)

dari PT Eloket Sukses Abadi menjadi jaminan atas mutu pelayanan yang diberikan. Dengan downtime minimum yang hanya dilakukan setiap hari Minggu pukul 23.30 – 00.30 WIB, dengan ini mengartikan bawah E-loket sangat aman dalam hal kestabilan sistem untuk menjaga kualitas pelayanan Mitra.

Adapun Visi dan Misi E-loket yaitu:

Visi E-loket : menjadi penyedia jasa online market place, tour dan travel dan pembayaran tagihan no 1 di Indonesia .

Misi E-loket: menciptakan komunitas E-loket dengan jumlah wirausaha tersebar di Indonesia.

2). Produk E-loket²

- a). Rekening listrik
- b). Telkom
- c). Pulsa isi ulang
- d). Paket data internet
- e). Asuransi kredit
- f). BPJS Kesehatan
- g). Tiket pesawat
- h). Voucher hotel

² *Ibid*

3). Paket aplikasi ³

a). Paket Aplikasi BASIC

Cocok untuk Anda yang hendak mencoba memulai usaha dengan modal yang terbatas. Anda dapat mulai mendapatkan bonus dari penjualan aplikasi maupun dari jasa pembayaran maupun penjualan tiket.

b). Paket Aplikasi ADVANCE

Cocok untuk Anda yang hendak memulai usaha dengan lebih serius. Anda dapat mulai mendapatkan bonus dengan nominal yang lebih besar dari penjualan Aplikasi maupun dari jasa pembayaran maupun penjualan tiket

c). Paket Aplikasi PROFESSIONAL

Cocok untuk Anda yang serius dalam memulai usaha. Anda akan mendapatkan bonus dengan lebih maksimal dari penjualan Aplikasi maupun dari jasa pembayaran maupun penjualan tiket.

b. Prosedur Mendaftar⁴

1). Mula-mula member berusaha menjaring calon anggota untuk menjadi member dengan persyaratan sebagai berikut: KTP, Rekening, Jaringan. Dan untuk lebih jelas melihat tabel sebagai berikut:

³*Ibid*

⁴wawancara dengan sawaluddin sebagai member E-loket , Senin, 4 Juni 2018

Aplikasi	Harga
Basic	Rp. 165.000
Advance	Rp. 550.000
Profesional	Rp. 1.100.000

2). Member berhak mendapatkan ID dan Replika Web.

3). Setelah member mendapatkan ID dan Replika Web, member memperbanyak transaksi dan mengembangkan jaringan untuk memperbanyak bonus.

c. Proses jaringan⁵

Aplikasi	Profesional	Advance	Basic
Profesional	Rp. 200.000	Rp 100.000	Rp. 30.000
Advance	Rp. 150.000	Rp. 75.000	Rp. 22.500
Basic	Rp.100.000	Rp. 50.000	Rp. 15.000

Keterangan

Apabila membernya Profesional yang direkrut member itu juga Profesional maka bonus yang didapatkan member sebesar Rp.200.000,dan begitu juga dengan penjualan Aplikasi. dengan mengetahui itu Profesional dilihat dari proses pendaftaran sebagaimana yang telah dijelaskan di atas.Apabila membernya Profesional yang direkrut member itu juga Advance maka bonus yang didapatkan

⁵ Skema pembagian Komisi E-loket.com

member sebesar Rp.150.000,dan begitu juga dengan penjualan Aplikasi. dengan mengetahui itu Advance dilihat dari proses pendaftaran sebagaimana yang telah dijelaskan di atas.Apabila membertnya Profesional yang direkrut member itu juga basic maka bonus yang didapatkan member sebesar Rp.100.000,dan begitu juga dengan penjualan Aplikasi. dengan mengetahui itu basic dilihat dari proses pendaftaran sebagaimana yang telah dijelaskan di atas.

Apabila membertnya Advance yang direkrut member itu juga Profesional maka bonus yang didapatkan member sebesar Rp.100.000,dan begitu juga dengan penjualan Aplikasi. dengan mengetahui itu Profesionaldilihat dari proses pendaftaran sebagaimana yang telah dijelaskan di atas. Apabila membertnya Advance yang direkrut member itu juga Advance maka bonus yang didapatkan member sebesar Rp.75.000,dan begitu juga dengan penjualan Aplikasi. dengan mengetahui itu Advance dilihat dari proses pendaftaran sebagaimana yang telah dijelaskan di atas. Apabila membertnya Advance yang direkrut member itu juga basic maka bonus yang didapatkan member sebesar Rp.50.000,dan begitu juga dengan penjualan Aplikasi. dengan mengetahui itu basic dilihat dari proses pendaftaran sebagaimana yang telah dijelaskan di atas.

Apabila membertnya Basic yang direkrut member itu juga Profesional maka bonus yang didapatkan member sebesar Rp.30.000,dan begitu juga dengan penjualan Aplikasi. dengan mengetahui itu Profesional dilihat dari proses pendaftaran sebagaimana yang telah dijelaskan di atas. Apabila membertnya Basic yang direkrut member itu juga Advance maka bonus yang didapatkan member

sebesar Rp.22.500,dan begitu juga dengan penjualan Aplikasi. dengan mengetahui itu Advance dilihat dari proses pendaftaran sebagaimana yang telah dijelaskan di atas.Apabila membeinya Basic yang direkrut member itu juga basic maka bonus yang didapatkan member sebesar Rp.15.000,dan begitu juga dengan penjualan Aplikasi. dengan mengetahui itu basic dilihat dari proses pendaftaran sebagaimana yang telah dijelaskan di atas.

d. Proses pemberian Bonus dan keuntungan⁶

Ada 5 keuntungan yang akan anda dapatkan bila anda bergabung di E-Loket.com, yaitu:⁷

1). Komisi Penjualan Langsung

yakni Komisi Penjualan Langsung. Arti dari komisi ini adalah keuntungan akan langsung kita dapatkan jika kita bertransaksi atau berhasil menjual jasa atas 12 jenis pembayaran yang dapat kita lakukan (Isi ulang pulsa, Token Listrik, Tagihan PAM, Cicilan Kendaraan, dsb). Dan mekanismenya adalah ketika anda bertransaksi, maka anda akan dikenakan harga grosir oleh E-Loket.com dan anda dapat menjual dengan harga retail yang berlaku. Misalnya anda menjual pulsa 5000 maka anda akan dikenakan harga grosir sebesar 5400 dan anda dapat menjual dengan harga retail. Selisih dari harga jual tersebutlah komisi penjualan langsung anda.

⁶*Ibid*

⁷*Ibid*

2). Bonus Sponsor

Bonus sponsor, yaitu bonus yang akan kita dapatkan jika kita secara langsung mendaftarkan atau mereferensikan keagenan kepada rekan kita. Besaran yang didapatkan adalah jika anda memilih agen silver, maka besaran persentase bonus sponsor adalah 10%, jika anda memilih menjadi agen Gold, maka anda akan mendapatkan 15% dari nilai kelas agen yang dipilih oleh rekan anda, begitupun jika anda memilih platinum, maka anda akan mendapatkan 20% dari nilai kelas agen yang dipilih oleh rekan anda. Dan luar biasanya lagi, bonus ini akan langsung anda dapatkan setelah rekan anda terdaftar.⁸

3). Bonus Team atau Bonus Pairing

adalah bonus team/bonus pairing, yaitu bonus yang akan kita dapatkan jika agen cabang kita dalam posisi sejajar baik kiri dan kanan. Dan syaratnya harus Qualified (mensponsori langsung kiri dan kanan). Dan potensi yang akan anda dapatkan adalah jika anda bergabung di posisi silver. Maka anda berpotensi mendapatkan Rp.1.800.000.-/minggu, jika anda memilih jadi agen Gold, maka potensi anda adalah Rp. 6.750.000.-/minggu. Dan begitu anda memilih di posisi platinum, maka potensi income anda adalah sebesar Rp. 18.750.000.-/ minggu.

4). Bonus Mentor

Bonus mentor yaitu bonus yang akan anda dapatkan karena mampu membina cabang-cabang. Besaran persentase bonus mentor adalah jika anda memilih agen silver, maka anda tidak akan mendapatkan persentase, dan jika

⁸ Wawancara dengan Hanifah, 24 April 2018

anda memilih keagenan Gold, maka anda akan mendapatkan 5% untuk masing jajaran level 1 dan 5% untuk jajaran level 2 kemudian jika anda memilih keagenan platinum, maka anda akan mendapatkan bonus mentor hingga 5 level kebawah dengan perhitungan pada posisi level 1 sampai level 2 dibawah anda .maka akan mendapatkan 5% dan pada level ke 3 hingga level ke 5, anda akan mendapatkan 3%.

5). Bonus Reward Berbagai Hadiah yang bisa anda dapatkan

Yaitu bonus disini merupakan hadiah, secara fisik yang dapat berupa Handphone, Emas, bahkan hadiah jalan-jalan keluar negeri.

2. 4Jovem

a. Profil 4jovem

1). Pengertian 4Jovem

PT. PANSKY BERDIKARI BERSAMA adalah perusahaan pelopor pertama dan yang utama di Indonesia untuk membantu para distributor dan para calon member untuk memiliki bisnis dengan konsep yang sangat mudah di jalankan dengan Ide-ide kreatif di bisnis MULTI LEVEL MARKETING yang terus berkembang dikenal dengan sebutan 4JOVEM.⁹

Berdiri tanggal 1 april 2015 sebagai perusahaan berbadan hukum dan telah mendapat pengesahan menteri hukum dan hak asasi manusia republik Indonesia dengan SK Nomor AHV-2436923.AH.01.01 TAHUN 2015.

⁹<http://4JOVEM>

Dari mulai modal bisnis yang sangat mahal hingga modal bisnis yang sangat murah. tentunya kami telah mempersiapkan satu terobosan perusahaan dengan konsep bisnis Network di dukung dengan era dan trend modern saat ini yang mencapai puncak dengan produk JOVEM GLUBERRY DRINK yang telah dikenal dengan mewah.¹⁰

Kami sadar akan kebutuhan percepatan penghasilan dengan melihat kondisi ekonomi saat ini yang tidak begitu kondusif dan trend bisnis untuk kemajuan bisnis 4jovem yang akan mudah untuk di jalankan, maka kami telah menciptakan satu terobosan baru dengan produk yang tak kalah trend masa kini dan tentunya kami ciptakan dengan harga terjangkau bahkan dengan minim modal pun anda siap dan bisa menjalankan bisnis dengan online maupun offline.

Didukung dengan trend sistem bisnis anti gagal pertama dan satu satunya yang telah kami uji dengan expetasi kami dalam menjalankan bisnis berbasis multy level marketing selama 8th, dukungan kuat tentang produk serta trend sistem plan yang kami ciptakan akan sangat membantu anda dalam percepatan penghasilan dengan menjalankan bisnis 4jovem dengan sangat mudah serta gampang.

¹⁰*Ibid*

Visi dan Misi 4Jovem.

Visi Menjadi perusahaan yang mendukung untuk kemajuan bangsa dan Negara dalam perekonomian rakyat serta menciptakan generasi baru di bidang bisnis berbasis online.¹¹

Misi

Memberikan pelayanan mutu dan kepuasan terbaik kepada semua mitra, Memberikan solusi bisnis anti gagal, Memberikan peluang usaha yang terjangkau, Menjadi wadah berkumpulnya para pengusaha mikro dan makro Indonesia, Meningkatkan kesejahteraan pelaku bisnis 4jovem.

2). Produk 4Jovem¹²

a). Jovem Gluberry

Jovem Gluberry atau Gluberry Collagen adalah minuman kecantikan dan kesehatan untuk kulit dan wajah dari 4Jovem yang sangat baik untuk membantu memutihkan, mencerahkan, menghaluskan serta membantu memulihkan kerusakan pada kulit akibat radikal bebas.

b). Jovem Green Shake

Manfaat dari Jovem Green Shake ini adalah untuk mendetoksifikasi atau mengeluarkan racun didalam usus manusia yang sudah bertahun tahun menempel dan mengendap tidak bisa keluar bersama kotoran, setelah mengkonsumsi Green Shake ini dijamin usus akan kembali bersih dan sehat.

¹¹*Ibid*

¹²Wawancara dengan Valvi Raisah , 30 Mei 2018

b. Prosedur Mendaftar

- 1). Mula-mula member berusaha menjaring calon anggota untuk menjadi member dengan persyaratan sebagai berikut: KTP, Rekening Dan untuk lebih jelas melihat tabel sebagai berikut:¹³

Paket 1	168.000
Paket 3	504.000
Paket 5	480.000
Paket 7	1.176.000

- 2). Membeli produk 4Jovem dengan harga member/distributor,
- 3). Mengkonsumsi dan menjual produk-produk 4Jovem kepada Konsumen dengan harga yang telah ditetapkan.

c. Keuntungan/ Bonus¹⁴

- 1). Bonus Klik

Dengan login ke account member anda dan klik web promosinya setiap hari maka anda akan dibayar Rp 2100,- perhari per account selama 100 hari dimulai sejak registrasi pertama. Total bonus yang bakal anda terima adalah Rp 210.000,- per account yang sudah qualified tentunya.

- 2). Bonus Royalty

Setelah selesai ngeklik 100 hari maka akan diberikan bonus Royalty yang dibagikan sebulan dua kali pada akhir bulan sebesar 600 rupiah sampai 23 ribu

¹³ *Ibid*

¹⁴ *Ibid*

perbulan besarnya tergantung dengan besaran omset di jaringan anda, sampai maksimal totalnya berjumlah 336 ribu.

3). Bonus Sponsor

Setiap berhasil menjual produk Gluberry atau Green Shake maka anda akan mendapatkan bonus sebesar Rp 25.000,- perbox, untuk dikonsumsi sendiri juga tetap mendapatkan bonus 25 ribu perbox. Rekrut member juga mendapatkan bonus sponsor 25 ribu permember.

4). Bonus Pasangan¹⁵

Setiap terjadi pertumbuhan omset di jaringan kanan dan kiri maka anda akan mendapatkan bonus sebesar Rp 16.800,- perpasang. Maximal 20 pasang perhari sehingga potensi bonus pasangan adalah Rp 336.000,- perhari per id.

5). Bonus Reward.

Yaitu bonus disini merupakan hadiah, secara fisik yang dapat berupa handphone dan lain-lain, dengan berapa poin yang di dapatkan seperti tabel dibawah ini:¹⁶

Kanan	Kiri	Reward
0	10	HP ANDROID
50	50	TOUR THAILAND
250	250	UMROH
500	500	TOYOTA AGYA

¹⁵ Wawancara dengan Annisa , 13 April 2018.

¹⁶ Wawancara dengan Fitri, 20 April 2018.

5000	5000	HONDA HR-V
10.000	10.000	MERC2Y C-CLAS
50.000	50.000	MERCY SLK
100.000	100.000	RUMAH MEWAH 2M

B. SISTEM DAN PRODUK MULTI LEVEL MARKETING SYARIAH

1. HPA

a. Profil HPA

1). Pengertian HPA

Herba Penawar Al-Wahida (HPA) merupakan perusahaan yang telah sukses membangun Bisnis Multi Nasional yang telah dijalankan sejak September 1987, yang dikenal dengan nama Perubatan Tradisional Al-Wahida. Setelah lewat 8 [delapan] tahun, pada 15 Juli 1995 didirikanlah HPA Industri Sdn.Bhd. bersertifikat 'GMP' *Good Manufacturing Practice*.¹⁷

GMP merupakan suatu pedoman bagi industri, terutama industri yang terkait dengan pangan, kosmetik, farmasi dan peralatan medis (medical devices) untuk menjaga mutu hasil produksi, keamanan dan keselamatan konsumen yang menggunakan produk-produk tersebut. Hebatnya Bisnis Herba Penawar Al-Wahida (HPA), yang mempunyai kepakaran dalam ramuan herba-herba dengan azas ilmiah, alamiyah dan ilahiyah memiliki member yang mahir dalam perawatan

¹⁷ *Http. Herbal Penawar Al-Wahid. 20 Maret 2018, pukul. 22.00 WIB.*

holistik tersebar mulai dari Malaysia, Indonesia, Brunai, Thailand dan kini memasuki negara - negara Timur Tengah.

Perusahaan ini didirikan oleh Tuan Haji Ismail bin Haji Ahmad yang berasal dari Kangar - Mata Ayer, Perlis pada bulan September 1984 dimulai secara kecil-kecilan yang ketika itu dikenali dengan nama Perubatan Tradisional Al-Wahida. Setelah 8 tahun beroperasi, berbekal kepakaran dalam ramuan herba-herba setempat dan warisan peninggalan nenek moyang, industri Herba Penawar Al-Wahida semakin berkembang setelah didirikan HPA Industries pada 15 Juli 1995. Pengalaman HPA pada masa lalu mampu mencatat sejarah kejayaan dan bertahan hingga kini.¹⁸

HPA merupakan perniagaan yang penuh dengan potensi, pencapaian dan kecemerlangan. Tujuan utama didirikannya perusahaan ini ialah untuk memberi pengajaran mengenai perubatan herba berkonsep Ath-Thibn Nabawy sebagai satu perawatan yang TERBAIK kepada masyarakat, bukan saja memberikan layanan kesehatan yang terjamin Halal, Suci dan Baik; bahkan dapat memperoleh kemakmuran dan kehidupan yang sejahtera. HPA Industries diazaskan oleh seorang anak tani yang berpengalaman luas dalam bidang herba di Malaysia. Beliau ialah Tuan Haji Ismail bin Haji Ahmad selaku pemilik perusahaan memegang jabatan sebagai Pengarah Urusan I (Direktur Utama).

¹⁸*Ibid.*

2). Produk HPA

Adapun produk-produk HPA yaitu:¹⁹

a). Habbatussauda

Sebagai pembentuk sel yang tidak dapat dibentuk oleh sendiri dalam tubuh sehingga harus mendapat asupan atau makanan dari luar yang memiliki kandungan asam lemak esensial yang tinggi.

b). Rosella

Kelopak bunga rosella berkhasiat untuk meningkatkan kesehatan.

c). Kopi Radix sinergis

Untuk membangkitkan semangat serta meredakan keletihan.

d). Sari kurma

Sangat bagus untuk Ibu hamil dan pasca melahirkan dengan kandungan karbohidrat yang tinggi dapat meningkatkan trombosit dalam darah serta dapat meningkatkan vitalitas tubuh anda.

e). Spirumadu kids

Untuk membangun sistem kekebalan tubuh, meningkatkan gizi mengatasi gangguan sistem metabolisme tubuh.

f). Soya jawi

Untuk meningkatkan metabolisme tubuh memperbaiki sistem pencernaan, dan meningkatkan sirkulasi dalam darah.

¹⁹*Ibid*

g). Malac

Untuk memecahkan batu karang, mengatasi bengkak karena peradangan Ginjal infeksi saluran kencing, tekanan darah tinggi dan demam kuning.

h). Organik Mengkudu

Untuk mengobati keputihan, pencernaan, membuang toksin / racun

b. Prosedur Mendaftar²⁰

- 1). Mula-mula member berusaha menjaring calon anggota untuk menjadi member dengan persyaratan sebagai berikut: KTP, Rekening..
- 2). Membeli produk HPA dengan harga member/distributor,
- 3). Diharuskan belanja baik di Stokis, dan Kantor Cabang HPA di lokasi terdekat dengan tempat tinggal anda.
- 4). Mengonsumsi dan menjual produk-produk HPA kepada Konsumen dengan harga yang telah ditetapkan.
- 5). Selanjutnya setiap bulan member harus tutup poin dengan nilai 300 NM (Nilai Mata) diperkirakan di uangkan Rp. 3.000.000 selama 3 bulan berturut-turut agar bonus bisa dicairkan.

c. Proses Jaringan²¹

Peringkat	Sebutan	Ketentuan kenaikan Pangkat	Persentasi Bonus Pribadi
PB	Pengurus	Baru daftar/ <i>member</i>	10%-17%

²⁰ Wawancara dengan Nelli Amelia sebagai Member dalam HPA, Kamis, 31 Mei 2018

²¹ *Ibid*

	Biasa	<i>baru</i>	
PLX	Pengurus Melati	Hanya dengan tutup pont Rp.300.000 NM(nilai mata)	20%
PRX	Pengurus Meranti	Memiliki 3 PLX di level pertaa	23%
PJX	Pengurus Jati	Memiliki 6 PLX di level pertama	26%
PL	Pengarah melati	Memiliki 2 PRX dan 5 PLX di level pertama	29%
PR	Pengarah meranti	Memiliki 4 PRX dan 2 PLX di level pertama	32%
PJ	Pengarah jati	Memiliki 6 PRX di level pertama	35%

Dalam HPA , member mempunyai tingkatan, apabila member merekrut 2 anggota member dan 2 orang anggota itu tutup poin maka member naik pangkat dan untuk mendapatkan bonus harus tutup poin 3 bulan berturut-turut.

d. Proses pemberian bonus dan keuntungan

1). Insentif Kenaikan Pangkat

Kepangkatan di HPA meliputi:²²

²²Wawancara dengan Syailan Harahap sebagai pemilik stokis HPA di jalan melati 13 kompleks sadabuan kota padangsidempuan, Kamis 03 Mei 2018.

Peringkat	Sebutan	Ketentuan kenaikan Pangkat	Persentasi Bonus Pribadi
PB	Pengurus Biasa	Baru daftar/ <i>member baru</i>	10%-17%
PLX	Pengurus Melati	Hanya dengan tutup pont Rp.300.000 NM(nilai mata)	20%
PRX	Pengurus Meranti	Memiliki 3 PLX di level pertaa	23%
PJX	Pengurus Jati	Memiliki 6 PLX di level pertama	26%
PL	Pengarah melati	Memiliki 2 PRX dan 5 PLX di level pertama	29%
PR	Pengarah meranti	Memiliki 4 PRX dan 2 PLX di level pertama	32%
PJ	Pengarah jati	Memiliki 6 PRX di level pertama	35%

2). Keuntungan

a). Keuntungan runcit

Adalah keuntungan langsung yang didapatkan para agen pada waktu menjual produk HPA ke konsumen langsung. Keuntungan ini beragam dari 15% hingga 25% tergantung jenis produk yang dijual.²³

Sebagai contoh. Seorang agen menjual 2 kotak radix Himalaya. Sesuai dengan keuntungan, agen tersebut membelinya seharga 2x Rp. 60.000= Rp. 120.000. kemudian, agen tersebut menjual ke konsumen seharga 2x Rp. 75.000= Rp. 150.000. keuntungan langsung/runcit yang didapatkan agen tersebut adalah Rp. 250.000-Rp. 120.000= Rp. 30.000.

b). Bonus Pribadi

Bonus pribadi adalah bonus yang didapatkan agen dari presentasi NM/PV (Nilai Mata/Point Value)²⁴ produk yang dibeli dari stokes/PSD/Warehouse HPA. Syarat untuk mendapatkan bonus pribadi ini adalah minimal berbelanja sebesar 100.000 NM/PV tiap bulannya.

Sebagai contoh: seorang agen membeli 3 kotak Radix IQ dan 4 kotak Radix Himalaya. (1 kotak Radix IQ memiliki 20.000 NM dan 1 kotak Radix Himalaya juga memiliki 20.000 NM). Sehingga total NM yang didapatkan di bulan tersebut adalah $(3 \times 20.000) + (4 \times 20.000) =$

²³*Ibid*

²⁴NM/PV (Nilai Mata/Point Value) adalah istilah yang digunakan untuk satuan nilai yang diberikan kepada setiap produk yang digunakan untuk mengetahui peringkat atau posisi dan jumlah besarnya bonus.

140.000NM. Karena lebih besar 100.000 NM, maka agen tersebut berhak mendapatkan bonus pribadi.

Penghitungn bonus ini didasarkan kepada pangkat yang dimiliki agen tersebut. Jika saat ini memiliki pangkat PLX, maka dia berhak bendapatkan bonus pribadi sebesar:

$$20\% \times 140.000\text{NM} = \text{Rp. } 28.000.$$

Jika dia berpangkat PJ, maka perhitungannya adalah $35\% \times 140.000 \text{ NM} = \text{Rp.} 49.000.$

c). Bonus Kenaikan Pangkat²⁵

Bonus kenaikan pangkat adalah bonus yang didapatkan agen dari selisih persentai bonus terhadap agen langsung. Dibawahnya, adalah sebagai contoh : jika seorang agen berpangkat PJX (26%) memiliki 3 orang PLX (20%) dan 2 orang PB (10%). dan masing-masing agen dibawahnya memiliki 200 NM, maka:

$$(1). \text{ Total NM agen-agen dibawahnya adalah } 5 \times 200.000 \text{ NM} = 1.000.000. \text{ NM}$$

$$(2). \text{ Dari 2 agen PB bonusnya adalah } (26\% - 10\%) \times 400.000 \text{ NM} = 64.000$$

$$(3). \text{ Dari 3 agen PLX bonusnya adalah } (926\% - 20\%) \times 600.000 \text{ NM} = \text{Rp. } 36.000$$

²⁵ Wawancara dengan Aminah, 29 April 2018.

(4). Total bonus kenaikan pangkat Rp 64.000 + Rp. 36.000 = Rp.
100.000

d). Bonus Stabilitas

Bonus stabilitas adalah bonus yang dibagikan kepada seluruh agen yang minimal memiliki 200.000 NM dalam 3 bulan berturut-turut untuk peringkat PB dan PLX. Besarnya bonus ini adalah 5% x omzet PV International dibagi secara merata kepada agen-agen tersebut.

2. Paytren

a. Profil Paytren

1). Pengertian Paytren

PT Veritra Sentosa Internasional (*treni*) adalah perusahaan yang memasarkan “Lisensi” penggunaan Aplikasi/Software/Perangkat Lunak/Teknologi bernama “*PayTren*” dimana system pemasarannya dikembangkan melalui kerjasama kemitraan/mitra usaha (*Direct Selling/penjualan langsung*) dengan konsep *Jejaring*.²⁶

PayTren dapat digunakan pada semua jenis SmartPhone khususnya Android (minimal Ice Cream Sandwich) agar dapat melakukan transaksi/pembayaran seperti halnya ATM, Internet/SMS/Mobile Banking, PPOB (Payment Point Online Bank) dan hanya berlaku di lingkungan komunitas tertutup, yaitu komunitas *treni/PayTren*. Dalam kondisi tertentu dapat juga menggunakan media Yahoo Messenger, Gtalk/Hangouts maupun SMS (short message service) dan lainnya

²⁶[Http/// Paytren](http://Paytren) 24 Mei 2018, pukul 18.15 WIB.

(terus dikembangkan) namun dengan fitur yang tidak selengkap jika menggunakan Android.

PayTren Merupakan Sebuah Aplikasi Yang digunakan sebagai Alat Bayar-Bayar. PT. Veritra Sentosa Internasional Didirikan oleh Ustad Yusuf Mansur Tanggal 10 Juli 2013 di Bandung.

Visi Menjadi perusahaan penyedia layanan teknologi perantara transaksi terbaik di tingkat nasional melalui pemberdayaan manusia potensial, dan mandiri dengan konsep jejaring yang up to date sesuai perkembangan zaman dan kebutuhan masyarakat.

Misi Mendorong masyarakat pengguna gadget, khususnya smartphone berbasis IOS dan Android, untuk meningkatkan fungsi dari hanya sekedar alat berkomunikasi menjadi alat untuk bertransaksi dengan manfaat dan keuntungan yang tidak akan didapatkan dari cara bertransaksi yang biasa. Mewujudkan sistem layanan bagi seluruh pengguna gadget, khususnya telepon selular, untuk turut serta membantu pemerintah dalam mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkualitas pada sektor berbasis biaya transaksi (fee based income). Kami meluncurkan produk yang sejalan dengan program pemerintah untuk membentuk masyarakat tanpa uang tunai (cashless society). Membentuk 1 (satu) miliar pengguna dengan konsep jejaring secara nasional ataupun internasional.

2). Produk-produk Paytren²⁷

- a). Pulsa All Operator
- b). Listrik Token Dan Meteran
- c). Pembayaran BPJS
- d). Pembayaran PDAM
- e). Tiket Pesawat dan Kreta Api
- f). TV Prabayar
- g). Belanja Online
- h). PAY BY QR
- i). Sedekah
- j). Aqiqah

3). Paket Aplikasi²⁸

Para mitra VSI yang bergabung di komunitas Paytren dapat memilih paket yang diinginkan, diantaranya:

- a). Paket Basic (1 Hak Usaha) dengan harga Rp. 325.000,- untuk *upgrade* dan Rp.350.000,- untuk *full lisensi* dan *cashback* Rp.(0).
- b). Paket Titanium (31 Hak Usaha) untuk yang *Upgrade* Rp.10.075.000,- dan *full lisensi* Rp. 10.100.000,- mendapat *casback* 2.675.000,-.

²⁷Wawancara dengan Muflika sebagai member Paytren, Rabu 6 Mei 2018

²⁸*Ibid*

b. Prosedur Mendaftar²⁹

- 1). Mula-mula member berusaha menjaring calon anggota untuk menjadi member dengan persyaratan sebagai berikut: KTP, Rekening, Jaringan. Dan untuk lebih jelas melihat tabel sebagai berikut:

Aplikasi	Harga
Basic	Rp. 350.000
Titanium	Rp. 10.100.000

- 2). Member berhak mendapatkan ID dan Replika Web.
- 3). Setelah member mendapatkan ID dan Replika Web, member memperbanyak

c. Proses Jaringan³⁰

Bulan	Kiri	Kanan	Total	Peringkat	Reward
1	1	1	2		
2	2	2	4		
3	4	4	8		
4	8	8	16		
5	16	16	32		
6	32	32	64		
7	64	64	128		

²⁹*Ibid*

³⁰ Wawancara Dengan Habibi , 5 Mei 2018

8	128	128	256	STAR LEADER	SMARTPHONE
9	256	256	512		
10	512	512	1024	BRONZE	TOUR SINGAPORE
11	1.024	1.024	2048		
12	2.048	2.048	4096		
13	4.096	4.096	8192	JUNIOR SILVER	YAMAHA XEON
14	8.192	8.192	16384	SILVER	UMROH
15	16.384	16.384	32768		
16	32.768	32.768	65536	GOLD	HONDA BRIO SAYTA
17	65.536	65.536	131072		
18	131.072	131.072	262144	EMERALD	MITSH PAJERO
19	262.144	262.144	524288	DIAMOND	BMW E SERIES
20	524.288	524.288	1048576	AMBASSADOR	DEPOSITO

					1,25 M
21	1.048.576	1.048.576	2097152	CROWN AMBASSADOR	DEPOSITO 2,5 M

Selain mendapat komisi mitra juga mendapatkan *reward* jika berhasil melampaui batas menyeimbangkan grupnya. Reward mitra ini didapat jika mitra berhasil mendapatkan downline sejumlah yang telah ditentukan perusahaan, yaitu:

- 1). Starleader , mendapatkan sebuah Smartphone senilai Rp. 500.000,- jika mitra berhasil mendapatkankiri dan kanan sejumlah 128:128.
- 2). Bronze, mendapat Tour Singapore, jika kanan dan kiri mencapai 512:512.
- 3). Junior Silver, mendapat sebuah sepeda motor Yamaha Xeon senilai Rp.11.250.000,- jika kiri kananmencapai 2.048:2.048.
- 4). Silver, mendapat wisata religi/umroh senilai Rp. 17.000.000,- jika kiri dan kananseimbang mencapai 4.096:4.096.
- 5). Gold, mendapat sebuah sepeda motor Honda Brio Satya senilai Rp.63.500.000,- jika kiri dan kanan seimbangmencapai 32.768:32.768.
- 6). Emerald, mendapatkan sebuah mobil Mitsh Pajero jika kiri dankanan mencapai131.072:13.072.
- 7). Diamond, mendapat sebuah mobil Bmw E Series , jika kiri dan kanan mencapai 262:144:262.144.
- 8). Ambassador, mendapatkan Depositi 1,25 M , jikakiri dankanan mencapai 524.288 : 524. 288.

- 9). Crown Ambassador, mendapatkan Deposito 2,5 M, jikakiri dan kanan mencapai 1.048.576 : 1.048.576 .

d. Proses Pemberian Bonus dan Keuntungan ³¹

Paytren mempunyaikomisi maupun bonus bagi mitra-mitranya. Komisi initerbagi menjadi lima, diantaranya:

1). Komisi Sponsor

Komisi ini diberikan kepada mitra pebisnis yang berhasil merekrut mitra baru. Setiapmendapatkan satu mitra pebisnis baru, mitra pebisnis ini medapatkan komisi senilai Rp. 75.000,-. Komisi ini berlaku bagi semua paket lisensi mitra pebisnis yang diambil. Jadi, meskipun mitra baru mengambil paket titanium (paket tertinggi) mitra lama (perekrut) tetap hanya mendapat komisi senilai Rp. 75.000,-. Sebab pada PT. VSI ini sitem yang dianut adalah sistem *Binary Plan* maka seorang mitra hanya diperbolehkan mempunyai 2 (dua) *leg* saja. Jika si Atelah mensponsori tiga orang yaitu B, C, dan D, makahanya D boleh ditempatkan dibawah *leg* B atau C.

2). Komisi *Leadership*

Komisi ini diberikan oleh perusahaan kepadamitra yang pada grupnya telah terjadi pasangan antara *leg* kiri dan kanan tanpa melihat bentuk jaringan. Komisi atau bonus yang didapat setiap terjadi pasangan senilai Rp. 25.000,-.

³¹ *Ibid*

3). Komisi Generasi (*Leadership*)³²

Komisi ini didapat ketika generasi pertama (GI), GII sampai X generasi mendapatkan bonus pasangan atau *leadership* dalam jaringan mitra. Bonus yang didapat senilai Rp.1.000,0. Setiap generasi mempunyai potensi mendapat 12 pasangan. Generasi pertama (GI) adalah orang yang telah anda sponsori, dan generasi kedua (GII) adalah orang yang telah disponsori oleh GI, serta generasi ketiga (GIII) adalah orang yang disponsori GII dan seterusnya sampai generasi kesepuluh (GX).

4). Bonus Generasi (Sponsor)

Komisi ini diberikan perusahaan kepada mitra ketika GI, GII sampai dengan GX berhasil mensponsori mitra pebisnis baru dalam jaringannya. Komisi ini senilai Rp. 2.000,- setiap 1 mitra pebisnis.

5). *Casback* Transaksi

Komisi ini diberikan kepada mitra oleh perusahaan dari setiap transaksi yang dilakukan baik mitra itu sendiri ataupun mitra-mitra yang berada dibawahnya mulai dari GI sampai GX. Komisi ini senilai Rp. 75,- untuk satu kali transaksi pulsa. Selain komisi transaksi pulsa juga ada komisi yang didapat dari pembayaran PLN pasca bayar senilai Rp. 100,-. Bonus ini merupakan *passive income*, dan keempat bonus sebelumnya adalah bonus *active*.

³²*Ibid.*

C. PERBEDAAN DAN PERSAMAAN *MULTI LEVEL MARKETING* KONVENSIONAL DENGAN *MULTI LEVEL MARKETING* SYARIAH

Ada beberapa poin yang membedakan antara MLM Syariah dengan MLM Konvensional, yaitu sebagai berikut:

1. Secara organisasi, perusahaan MLM Syariah memiliki Dewan Pengawas Syariah yang bertugas mengawasi kegiatan bisnis dalam perusahaan tersebut dan memberikan pembinaan/pengarahan agar semua kegiatan dalam perusahaan tersebut tidak bertentangan dengan ajaran Islam. Pengawasan ini meliputi: produk yang dijual, promosi, marketing plan dan kegiatan-kegiatan seremonial yang terdapat dalam perusahaan.
2. Produk yang dijual adalah produk yang layak/halal digunakan atau dikonsumsi secara syariat Islam. Untuk produk yang masuk kategori makanan dan minuman harus mendapatkan sertifikat halal dengan labelisasi halal. Sertifikasi halal diberikan oleh MUI kepada perusahaan, namun tidak dicantumkan dalam kemasan produk, sedangkan labelisasi halal dicantumkan dalam kemasan produk. Sementara, produk yang tidak termasuk kategori makanan atau minuman cukup dikonsultasikan secara lisan atau tertulis kepada Dewan Pengawas Syariah.
3. Sistem pembagian bonus kepada member dan marketing plan perusahaan harus terbebas dari hal-hal yang diharamkan, utamanya adalah unsur maysir(judi), gharar(penipuan) dan riba. Untuk memastikan hal ini, yang dilakukan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) adalah

memanggil manajemen perusahaan untuk mendengarkan presentasi marketing plan-nya, melakukan kajian terhadap marketing plan, mengunjungi kantor/perusahaan, melihat langsung proses produksi ke lokasi pabrik, melakukan inspeksi dan tanya jawab kepada manajemen, kemudian melakukan syura/musyawahar ulama atas semua hal tersebut untuk diputuskan apakah perusahaan yang mengajukan sertifikasi syariah sudah memenuhi persyaratan dalam fatwa DSN 75/2009 atau belum. Jika sudah memenuhi dua belas persyaratan, maka akan diberikan sertifikat syariah oleh Dewan Syariah Nasional.

No		MLM Syariah	MLM Konvensional
1	Akad dan aspek legalitas	Berdasarkan hukum positif, kode etik dan prinsip-prinsip syariah	MLM yang legal berdasar hukum positif dan kode etik
2	Lembaga penyelesaian	Badan Arbitrase Muamalah Indonesia (BAMUI)	Peradilan Negeri
3	Struktur organisasi	Dewan Pengawas Syariah (DPS)	Tidak dikenal
4	Prinsip operasional	Dakwah & Bisnis	Bisnis murni
5	Keuntungan Usaha	Pemberdayaan lewat ZIS (Zakat, Infak dan Sedekah)	Tidak dikenal
6	Jenis usaha dan produk	Halalan Thayyiban	Sebagian sudah mendapat sertifikat halal MUI

1. E-loket dengan Paytren

a. Produk

Produk dan barang yang diperjualbelikan di E-loket dan Paytren berupa rekening listrik, Telkom, pulsa isi ulang, paket data internet, pembayaran BPJS, Asuransi Kredit, Tiket Pesawat, dan lain sebagainya merupakan produk E-loket dan Paytren yang sudah pada umumnya digunakan dikalangan masyarakat.

Secara ketentuan Hukum Islam produk dan barang itu harus ada obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau jasa, barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen. Sedangkan harga sendiri dalam ketentuan Islam itu ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini terjadi bila antara penjual dan pembeli bersikap saling merelakan. Akan tetapi apabila para pedagang sudah menaikkan harga di atas batas kewajaran, mereka itu telah berbuat zalim dan sangat membahayakan umat manusia. Jadi untuk produk dan harga dalam E-loket dan paytren sendiri itu sudah mencakupi dalam teori Hukum Islam tersebut. Sejauh ini belum ditemukan indikator bahan tidak halal dalam produk tersebut.

b. Sturuktur Organisasi

Struktur organisasi bisnis e-loket dengan paytren mempunyai perbedaan, di bisnis e-loket tidak mempunyai pengawasan dewan syariah sedangkan di paytren mempunyai pengawasan dari dewan syariah.

c. Proses jaringan dan keuntungan

Jenjang jaringan di bisnis e-loket dan paytren sama mempunyai jenjang jaringan , yang membedakannya di paket aplikasi masing-masing, dalam bisnis ini sama-sama harus mempunyai anggota dikiri dan dikanan. Sedangkan dalam bonus Sistem perhitungan bonus di bisnis e-loket transparan dan sesuai dengan sistem pakatnya , mereka yang bekerja lebih baik akan mendapatkan hasil yang lebih baik meskipun bergabung di belakang. Dan begitu juga dengan paytren bonusnya sesuai dengan paket yang dipilih.

d. Penyelesaian sengketa

Bisnis e-loket apabila mempunyai ,aslah dalam bisnis tersebut akan diselesaikan melalui pengadilan negeri sedangkan bisnis paytren diselesaikan di Badan Arbitrase Muamalah Indonesia(BAMUI).

2. 4Jovem dengan HPA

a. Produk

Produk dan barang yang diperjualbelikan di 4 Jovem dan HPA berbeda, produk 4Joven berupa Gluberri(minuman kesehatan) sedangkan HPA berupa Kopi Radix, sari kurma, Malac dan lainnya. merupakan produk 4Jovem dan HPA yang sudah pada umumnya digunakan dikalangan masyarakat. Keunggulan produk

bisnis ini sendiri yaitu bahan yang dipakai, natural atau alami, kadar alerginya rendah, tidak memiliki kandungan anjing dan babi, tidak diuji coba pada hewan, ada tanggal kadaluwarsa, sesuai dengan kulit manusia. Harga yang ditawarkan di bisnis sendiri cukup bersahabat dengan harga lain pada umumnya.

Secara ketentuan Hukum Islam produk dan barang itu harus ada obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau jasa, barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.

Sedangkan harga sendiri dalam ketentuan Islam itu ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini terjadi bila antara penjual dan pembeli bersikap saling merelakan. Akan tetapi apabila para pedagang sudah menaikkan harga di atas batas kewajaran, mereka itu telah berbuat zalim dan sangat membahayakan umat manusia. Jadi untuk produk dan harga dalam bisnis ini sendiri itu sudah mencakupi dalam teori Hukum Islam tersebut. Sejauh ini belum ditemukan Indikator bahan tidak halal dalam produk Dalam bisnis tersebut. Namun, hingga saat ini, sudah tertera label halal pada tiap kemasan produk. Dalam bisnis 4 Jovem belum mendapatkan sertifikat dari MUI tetapi sudah mempunyai label halal. Sedangkan HPA sudah mempunyai sertifikat MUI.

b. Sturuktur Organisasi

Struktur organisasi bisnis 4Jovem dengan HPA mempunyai perbedaan , di bisnis 4Jovem tidak mempunyai pengawasan dewan syariah sedangkan di HPA mempunyai pengawasan dari dewan syariah.

c. Proses Jaringan dan Keuntungan

Jenjang karir di bisnis 4Jovem dan HPA tidak terbatas, anda selalu memiliki kesempatan untuk memilih apakah ingin memperoleh penghasilan tambahan atau ingin meraih jenjang karir. Siapapun saja bisa meraih jenjang karir 4Jovem dan HPA, karena bisnis ini tidak membutuhkan latar belakang pengalaman, pendidikan, usia, status sosial ataupun gender. Sistem perhitungan bonus di bisnis 4Jovem dan HPA transparan, mereka yang bekerja lebih baik akan mendapatkan hasil yang lebih baik meskipun bergabung di belakang. Makin tinggi level, kompensasi yang didapatkan makin besar juga tentunya.

Ketentuan hukum Islam dalam Fatwa MUI dalam memberikan bonus yaitu, bonus yang diberikan kepada anggota harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi sesuai dengan target penjualan barang dan produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan, pemberian bonus atau komisi kepada anggota tidak menimbulkan "ghra" , tidak ada ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya. Jenjang karir di 4Jovem dan HPA sendiri sudah memenuhi dalam hukum Islam, karena dalam mendapatkan tingkatan karir atau bonus dan level di 4Jovem dan HPA memang harus berusaha mendapatkan target

sesuai dengan level yang ingin dicapai. Namun banyak juga hanya memberyang terdahulu masuk yang mendapatkan keuntungan, sedangkan member-member yang masuk belakangan dipastikan sekali akan mengalami kerugian. Bagaimana mungkin seorang mendapat uang yang lebih besar dari modal awalnya, kalau bukan mengambil uang member yang masuk belakangan. Member yang masuk belakangan akan mengambil uang member lain yang masuk lebih belakangan. Dan begitulah seterusnya secara berantai.

d. Penyelesaian Sengketa

Bisnis 4Jovem apabila mempunyai masalah dalam bisnis tersebut akan diselesaikan melalui pengadilan negeri sedangkan bisnis HPA diselesaikan di Badan Arbitrase Muamalah Indonesia (BAMUI).

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Mekanisme sistem kerja Bisnis *Multi Level Marketing*(MLM) pada umumnya adalah menjual, mengajak dan mengajarkan, membangun organisasi, serta membina dan memotivasi. Sistem kerja *Multi Level Marketing* (MLM) adalah sebagai berikut: Pertama, pihak perusahaan berusaha menjaring konsumen untuk menjadi member dengan cara mengharuskan calon konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu. Kedua, dengan membeli paket produk perusahaan tersebut, pihak pembeli diberi satu formulir keanggotaan (member) dari perusahaan. Ketiga, sesudah menjadi member, maka tugas berikutnya adalah mencari member baru dengan cara seperti di atas, yaitu membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan. Keempat, para member baru juga bertugas mencari calon member baru lainnya dengan cara seperti di atas, yaitu membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan. Kelima, jika member mampu menjaring member baru yang banyak, maka ia akan mendapat bonus. Semakin banyak member yang dapat dijaring, maka semakin banyak pula bonus yang didapatkan karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan. Keenam, dengan adanya para member baru yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan, maka member yang berada pada

level pertama, kedua, dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan.

2. Sistem multi level marketing syariah adalah produk yang dipasarkan harus halal, baik dan menjauhi syubhat. Sistem akadnya harus memenuhi kaedah dan rukun jual beli sebagaimana yang terdapat dalam hukum Islam. Operasional, kebijakan, budaya organisasi, maupun sistem akuntansinya harus sesuai syariah. Tidak ada *mark up* harga produk yang berlebihan, sehingga anggota terdzalimi dengan harga yang amat mahal, tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh. Dalam struktur organisasinya, perlu ada Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang terdiri dari para ulama yang memahami permasalahannya. Selanjutnya, formula insentif harus adil, tidak mendzalimi *downline* dan tidak menempatkan *upline* hanya menerima *pasif income* tanpa bekerja, *upline* tidak boleh menerima *income* dari hasil jerih payah *downline* nya.
3. Perbedaan dan persamaannya yaitu sama-sama mempunyai produk yang membedakannya dalam struktur organisasi di dalam *multi level marketing* konvensional tidak diawasi oleh dewan pengawas syariah sedangkan di *multi level marketing* syariah diawasi langsung oleh dewan pengawas syariah.

B. SARAN

1. Hendaknya masyarakat lebih berhati-hati dalam memilih bisnis MLM agar tidak menjadi korban praktik money game, praktik MLM yang tidak sehat, praktek MLM yang berorientasi kepada transaksi legal, transaksi yang tidak riil dan di dalamnya mengandung unsur *gharar*, maysir, riba, dharar, dzulm dan maksia tserta investasi bohong.
2. Mengenai harga produk, harusnya *multi level marketing* syariah menyesuaikan dengan harga produk sejenis yang beredar dipasaran dan selisih antara harga agen dengan harga konsumen harusnya tidak terlalu besar. Dengan demikian produk-produk HPAI khususnya produk keseharian seperti sabun, madu, minyak terapi bisa dijangkau oleh masyarakat konsumen kalangan bawah.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman Hafidz dan Yahya Abdurrahman, *Bisnis & Muamalah Kontemporer*, Bogor: Al-Azhar Freshzone Publishing, 2015
- Agustino, *Prospek MLM Syariah di Indonesia*, Jakarta: 15 Februari, 2002
- Amiruddin dan Zainal Asikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, Bandung: PT.Citra Aditya Bakti, 2006
- Bugin Burhan, *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada 2008
- Dewata Mukti Fajar Nur & Yulianto Achmad MH, *Dualisme Penelitian Hukum Normatif & Empiris*, Yogyakarta: Celeban Timur UH III, 2013
- Dewi Gemala, dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Jakarta: Kencana Persada Media Group, 2005
- Ibrahim Johnny, *Teori dan Metodologi Penelitian Hukum Normatif*, Malang: UMM Press, 2007
- Jauhari Sofwan, *MLM Syariah: Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktisi MLM Syariah*, Jakarta: Mujaddidi Press, 2013
- Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai dengan Pengelolaannya*. Jakarta: Qultum Media, 2005
- Kuncoro Anis Tyas, *Konsep Bisnis Multi level Marketing Dalam Perspektif Ekonomi Syariah*, Jakarta: Sultan Agung, 2009
- Mardalis Ahmad & Nur Hasanah, *Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam dalam Falah* Jurnal Ekonomi Syariah Vol. 1, No. 1 Februari 2016
- Serfianto D Purnomo, Iswi Hariyani dan Cita Yustisia, *Multi Level Marketing Money Game & Skema Piramid*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2011
- Supranto J., *Metode Penelitian Hukum dan Statistik*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003
- Soemitro Ronny Hantijo, *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: Ghali Indonesia, 1993
- Soekanto Soejono, *Penelitian Hukum Normatif*, Jakarta: Rajawali, 1996
- Wahyud Firman i, *Multi Level Marketing Dalam Kajian Fiqh Muamalah*, dalam Al-Banjari Vol. 13, No. 2, Juli-Desember, 2014.
- Waluyo Bambang, *Penelitian Hukum Dalam Praktek*, Jakarta: Sinar Grafika, 2008
- Tim Penyusun Pedoman Penelitian Karya Ilmiah Fakultas Syariah, *Pedoman Penelitian Karya Ilmiah*, Malang: UIN Press, 2012
- Yusuf Tarmidzi, *Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal, Cet I*, Jakarta: PT: Gramedia, 2002

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Nama : RISKI PARIDAH DAULAY
Nim : 1410200108
TempatTanggalLahir : Dalan Lidang, 24 Maret 1997
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Fakultas/Jurusan : Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum/
Hukum Ekonomi Syariah (HES)
Alamat : Dalan Lidang, Kec.Panyabungan,
Kab. Mandailing Natal
2. Nama Orang Tua
Ayah : ABDUL MANAN DAULAY
Pekerjaan : Tani
Ibu : RISDAH
Pekerjaan : IbuRumahTangga
Alamat : Dalan Lidang, Kec.Panyabungan,
Kab. Mandailing Natal
3. Pendidikan
 - a. SD NEGERI 147552 Pidoli Dolok, Kec,Panyabungan ,Kab. MADINA
 - b. MTsN. Panyabungan, Tamat Tahun 2011
 - c. MAN. Panyabungan, Tamat Tahun 2014
 - d. Tahun 2014 melanjutkan Pendidikan Program S-1 Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan (IAIN) Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum.
4. Pengalaman
 - a. Organisasi PRAMUKA mulai dari MTsN sampai dengan IAIN PSP
 - Menjabat sebagai Krani/ Sekretaris umum Racana Malahayati Tahun 2016-2018. Dan Pemangku Adat PI TAHUN 2018-2019



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM
Jalan T. Rizal Nurdin Km 4,5 Sihitang 22733
Telephon 0634-22080 Fax 0634-24022

: B-564/In.14/D.6/PP.00.9/05/2018

16 Mei 2018

: -

: Pengesahan Judul dan Pembimbing/Skripsi

ke:

- 1. Drs.H. Syafri Gunawan, M.Ag
- 2. Dr. H. Zul Anwar Ajim Harahap, MA

mu 'Alaikum Wr. Wb

Dengan hormat, disampaikan kepada Bapak bahwa berdasarkan hasil sidang Tim Pengkaji dan Judul Skripsi, telah ditetapkan Judul Skripsi Mahasiswa tersebut dibawah ini sebagai berikut:

- : Riski Paridah Daulay
- : 14 102 001 08
- A : VIII (Delapan) 2018/2019
- : Syaria'ah dan Ilmu Hukum/Hukum Ekonomi syaria'ah
- kripsi : **Studi Komparasi Multi Level Marketing Konvensional (E-Loket) dengan Multi Level Marketing Syariah (HPA)**

Seiring dengan hal tersebut, kami mengharapkan kesediaan Bapak menjadi Pembimbing I dan Pembimbing II penelitian penulisan skripsi mahasiswa dimaksud.

Demikian kami sampaikan, atas kesediaan dan kerjasama yang baik dari Bapak kami ucapkan terima kasih.

mu 'Alaikum Wr. Wb

Dekan Bid. Akademik


atnjar, M.Ag.

19680202 200003 1 005

Ketua Jurusan


Dermina Dalimunthe M,H
NIP.19710528 200003 2 005

