



**SISTEM UPAH BISNIS MULTI LEVEL MARKETING (MLM)
DITINJAU DARI KOMPILASI HUKUM EKONOMI SYARIAH (KHES)
(STUDI DI KELURAHAN SIHITANG KOTA PADANGSIDIMPUAN)**

SKRIPSI

Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-syarat

Mencapai Gelar Sarjana Hukum (SH)

Bidang Ilmu Hukum Ekonomi Syariah

Oleh :

BAINUR ASIA HASIBUAN

NIM. 13 240 0004

**JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PADANGSIDIMPUAN**

2017

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM
Jl. H. Tengka Rinaldi No. 4,5 Sihitang Padangsidempuan 22733
Telp. (0834) 240221 Fax (0834) 240222



Lampiran Skripsi
s.a. Baimur Asia Hasibuan

Padangsidempuan, Oktober 2017

**SISTEM UPAH BISNIS MULTI LEVEL MARKETING (MLM)
DITINJAU DARI KOMPILASI HUKUM EKONOMI SYARIAH (KHES)
(STUDI DI KELURAHAN SIHITANG KOTA PADANGSIDIMPUAN)**

SKRIPSI

Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-syarat

Mencapai Gelar Sarjana Hukum (SH)

Bidang Ilmu Hukum Ekonomi Syariah

Oleh

BAINUR ASIA HASIBUAN

NIM. 13 240 0004

JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH

Pembimbing I

Pembimbing II

Mudzakkir Khotib Siregar, MA
NIP. 19721121 199903 1 002

Putra Halomoan Hsb, MH
NIP. 19861223 201503 1 004

**FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PADANGSIDIMPUAN**

2017



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM

JL. H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidimpuan 22733
Telp (0634) 22080 Fax (0634) 24022



: Lampiran Skripsi
a.n. **Bainur Asia Hasibuan**

Padangsidimpuan, Oktober 2017
Kepada Yth:
Dekan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum
IAIN Padangsidimpuan
Di –
Padangsidimpuan

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. Bainur Asia Hasibuan yang berjudul "*SISTEM UPAH BISNIS MULTI LEVEL MARKETING (MLM) DITINJAU DARI KHES (Studi Di Kelurahan Sihitang Kota Padangsidimpuan)*". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah 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 Padangsidimpuan.

Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqasyah.

Demikianlah kami sampaikan atas perhatian dan kerja sama dari Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I

Mudzakkir Khotib Siregar, MA
NIP. 19721121 199903 1 002

Pembimbing II

Putra Halomoan Hsb, MH
NIP. 19861223 201503 1 004

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang.
Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Bainur Asia Hasibuan**
NIM : 13 240 0004
Fakultas/Prodi : Syariah dan Ilmu Hukum/ Hukum Ekonomi Syariah
Judul : **Sistem Upah Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM)
Ditinjau Dari KHES (Studi Di Kelurahan Sihitang
Kota Padangsidempuan)**

Dengan ini menyatakan dengan sebenarnya bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan kutipan-kutipan bahan buku bacaan, dan hasil wawancara.

Seiring dengan hal tersebut, bila dikemudian hari terbukti atau sepenuhnya atau dituliskan pada pihak lain, maka INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) Padangsidempuan dapat menarik gelar kesarjanaan dan ijazah yang telah saya terima.

Padangsidempuan, Oktober 2017

Saya yang menyatakan,


Bainur Asia Hasibuan
NIM : 13 240 0004

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

Sebagai civitas akademi Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan. Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : **Bainur Asia Hasibuan**
NIM : 13 240 0004
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas : Syariah dan Ilmu Hukum
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan. Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: **Sistem Upah Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Ditinjau Dari KHES (Studi Di Kelurahan Sihitang Kota Padangsidempuan)**. Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik Hak Cipta.

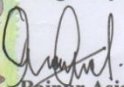
Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidempuan

Pada tanggal :

Yang menyatakan,




Bainur Asia Hasibuan
NIM. 13 240 0004



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM
Jalan T. Rizal Nurdin Km.4,5 Sihitang 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022
Website: <http://syariah.iai-padangsidempuan.ac.id> - email : fasih.141nps@gmail.com

DEWAN PENGUJI SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Nama : BAINUR ASIA HASIBUAN
NIM : 13 240 0004
Judul Skripsi : SISTEM UPAH BISNIS MULTI LEVEL MARKETING (MLM) DI
TINJAU DARI KOMPILASI HUKUM EKONOMI SYARIAH (KHES)
(STUDI DI KELURAHAN SIHITANG KOTA PADANGSIDIMPUAN)

Ketua

Ahmatnizar, M.Ag
NIP. 19680202 200003 1 005

Sekretaris

Hasiyah, M.Ag
NIP. 19780323 200801 2 016

Anggota:

Ahmatnizar, M.Ag
NIP. 19680202 200003 1 005

Hasiyah, M.Ag
NIP. 19780323 200801 2 016

Dr. Ali Sati, M.Ag
NIP. 19620926 199303 1 001

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

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah,
Di : Padangsidempuan
Hari/Tanggal : Rabu/ 15 Nopember 2017
Pukul : 09.00 WIB s/d Selesai
Hasil/Nilai : 70 (B)
Indeks Prestasi Kumulatif (IPK): 3,27(Tiga Koma Dua Tujuh)
Predikat : Cukup/Baik/**Amat Baik**/Cumlaude



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM

Jalan HT. Rizal Nurdin Km.4,5 Sihitang 22733

Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

Website: <http://syariah.iai-padangsidimpuan.ac.id> – email : fasih.141nps@gmail.com

PENGESAHAN

Nomor : 1200 /In.14/D.4c/PP.00. /11/2017

Ditulis oleh : BAINUR ASIA HASIBUAN

NIM : 13 240 0004

Judul Skripsi : **SISTEM UPAH BISNIS MULTI LEVEL MARKETING (MLM)
DI TINJAU DARI KOMPILASI HUKUM EKONOMI SYARIAH
(KHES) (STUDI DI KELURAHAN SIHITANG KOTA
PADANGSIDIMPUAN)**

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



Padangsidimpuan, 17 Nopember 2017
Dekan

Dr. H. Sumper Mulia Harahap, M. Ag.
NIP. 19720313 200312 1002

Abstrak

Nama : **BAINUR ASIA HASIBUAN**
NIM : 13 240 0004
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Judul : **Sistem Upah Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Ditinjau Dari KHES (Studi Di Kelurahan Sihitang Kota Padangsidimpuan)**

. Sistem perdagangan *Multi Level Marketing* (MLM) dilakukan dengan cara menjaring calon nasabah yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan member dari perusahaan yang melakukan praktek MLM. Sistem perdagangan semacam ini sangat menggiurkan sebagian anggota masyarakat karena menjanjikan keuntungan besar dalam waktu yang relatif singkat. Sebagaimana dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) pada Pasal 151 dan Pasal 159 KHES. Dari Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah ini terlihat adanya pembayaran atau pemberian upah kepada karyawan sesuai dengan kerjasama dengan akad yang ditentukan sesuai dengan pekerjaannya dan waktu yang telah disepakati. Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk membahas lebih lanjut dalam bentuk skripsi dengan judul **“Sistem Upah Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Ditinjau Dari KHES (Studi Di Kelurahan Sihitang Kota Padangsidimpuan).”**

Berdasarkan masalah yang diajukan dalam penelitian ini, jenis penelitian ini adalah jenis penelitian normatif. Penelitian yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana sistem upah bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) dan untuk mengetahui bagaimana tinjauan sistem upah bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) dari Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES).

Pelaksanaan sistem upah bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) ada yang dilakukan dengan memperoleh upah berdasarkan hasil penjualan produk dimana penjualan yang dilakukan memperoleh persenan sebagaimana tercantum dalam katalog barang yang telah tersedia sebelumnya, serta upah berupa bonus dari jaringan di bawahnya serta upah yang diberikan berdasarkan level yang telah diperoleh dimana level semakin tinggi semakin banyak upah atau bonus yang diperolehnya, semakin banyak group dalam satu level akan semakin banyak juga bonus yang diperoleh karena dalam satu group akan mempunyai sub group lagi. Begitu juga sub group juga akan mempunyai group dibawahnya begitu seterusnya ke level terakhir.

Sistem upah bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) dari Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES). Dari hasil penelitian yang dilakukan bahwa pada Pasal 307 KHES “jasa *ujrah* dapat berupa uang, surat berharga dan/atau benda lain berdasarkan kesepakatan”. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa jasa yang diperoleh dari jasa MLM Oriflame adalah diberikan berupa uang. Upah atau jasa yang diperoleh dari MLM Oriflame adalah bulanan sesuai dengan kreativitas member. Hal ini sesuai dengan KHES pasal 304 dimana yang isinya “apabila penggunaan ma’jur tidak dinyatakan secara pasti dalam akad, maka ma’jur digunakan berdasarkan aturan umum dan kebiasaan. Perolehan jasa atau upah dari MLM Oriflame diperoleh dari keaktifan member baik dalam hal penjualan produk maupun membentuk suatu jaringan. Sedangkan dalam KHES Pasal 315 ayat 1 mengatakan nilai atau harga *ujrah* antara lain ditentukan berdasarkan satuan waktu, sedangkan ayat (2) mengatakan satuan waktu yang dimaksud dalam ayat (1) adalah menit, jam, hari, bulan, dan .atau tahun.

KATA PENGANTAR



Untaian tahmid dan tasyakur ke hadirat Allah Swt. yang telah menganugerahkan ilmu dan kesempatan kepada peneliti. Shalawat dan salam semoga tetap tercurah kepada Rasulullah Saw. sebagai pembawa rahmat bagi seluruh alam. Semoga kita mendapatkan syafaatnya di *yaumul akhir* nanti.

Skripsi yang berjudul “Sistem Upah Bisnis Multi Level Marketing (Mlm) Ditinjau Dari Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) (Studi Di Kelurahan Sihitang Kota Padangsidimpuan)” dapat diselesaikan meskipun sangat sederhana dan masih jauh dari kesempurnaan. Hal ini disebabkan keterbatasan dan dangkalnya pengetahuan serta kemampuan peneliti.

Namun berkat do’a, bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, skripsi ini dapat diselesaikan. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini peneliti mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL selaku Rektor IAIN Padangsidimpuan, Bapak Drs. H. Irwan Saleh Dalimunthe, M.A selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Aswadi Lubis, S.E., M.Si selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, Bapak Drs. Samsuddin Pulungan, M.Ag selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
2. Bapak Dr. H. Sumper Mulia Harahap, M.Ag selaku Dekan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum, Bapak Ahmatnizar, M.Ag selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, Bapak Mudzakkir Khotib Siregar, M.A selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, Bapak Muhammad Arsad Nasution, M.Ag selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Bapak Mudzakkir Khotib Siregar, M.A pembimbing I, dan Bapak Putra Halomoan Hsb, M.H. pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan peneliti dalam penyelesaian skripsi ini.
4. Bapak Putra Halomoan Hsb, M.H selaku Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah dan Ibu Dermina Dalimunthe, M.H selaku Sekretaris Jurusan Hukum Ekonomi Syariah.

5. Bapak Drs. H. Zulfan Efendi, MA selaku dosen Penasehat Akademik.
6. Bapak/Ibu dosen serta civitas akademika IAIN Padangsidimpuan yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan dan bantuan selama mengikuti perkuliahan.
7. Teristimewa buat ayahanda (Syarifuddin Hasibuan) dan ibunda (Jelita Daulay) tercinta yang telah bersusah payah mengasuh dan membesarkan penulis serta memenuhi segala biaya perkuliyahan dan juga yang selalu berdo'a untuk kelancaran penulisan skripsi ini, hanya do'a yang terus terucap dari penulis sebagai usaha untuk membalas cinta dan kasih mereka.
8. Abanganda Ali Musa Hasibuan, S.Pd.I beserta Kamila Harahap, Am.Keb., Kakanda Nur Dahlia Hasibuan, serta Adinda Harlen Hanapi Hasibuan tersayang yang telah memberikan motivasi dan dorongan serta doa kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Kepada rekan-rekan seperjuangan yang terdiri dari Bunga, S.H., Yusrida Sari Harahap, Fitria Dewi Sari Hutagalung, Saidah Nur Utami, Elsa Nora, Khoirunnisa, Nur Ainun, Leli Marlina, Risma Dewi Hutabarat, Isro Nasution, Robiani Harahap, Fadli Sumarno, Amaldani Sinaga, Irfandi Daulay, Khoiruddin Satria Sinamo, yang telah ikut membantu dan memberi memotivasi kepada penulis serta kepada teman-teman lainnya terutama kepada ruangan Hukum Ekonomi Syarai'ah 01 angkatan 2013 yang selalu meberikan bantuan dan juga motivasi kepada penulisan skripsi ini.
10. Semua pihak yang secara langsung maupun tidak langsung turut membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.

Akhir kata, peneliti berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat khususnya bagi peneliti dan para pembaca pada umumnya.

Padangsidimpuan, September 2017
Peneliti,

Bainur Asia Hasibuan
NIM. 13 240 0004

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	ḥa	ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	kadan 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 ye
ص	š ad	š	Es
ض	ḍ ad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭ a	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓ a	ẓ	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
— /	fatḥah	A	A
— /	Kasrah	I	I
— ُ	ḍommah	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
.....يْ	fatḥah dan ya	Ai	a dan i
وُ	fatḥah 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
ياْ	fatḥah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
يى	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di bawah
ووْ	ḍommah dan wau	ū	u dan garis di atas

3. Ta Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

- a. Ta marbutah hidup yaitu Ta marbutah yang hidup atau mendapat harkat fatḥah, kasrah, dan ḍommah, transliterasinya adalah /t/.
b. 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, 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 di depan dan sesuai dengan bunyinya.

6. Hamzah

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

7. 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.

8. 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 tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

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

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL		
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING		
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING		
LEMBARAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI		
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI		
BERITA ACARA UJIAN MUNAQASYAH		
HALAMAN PENGESAHAN DEKAN		
ABSTRAK.....		i
KATA PENGANTAR.....		ii
PEDOMAN TRANSLITERASI		iv
DAFTAR ISI		vii
 BAB I	PENDAHULUAN	1
	A. Latar Belakang Masalah.....	1
	B. Rumusan Masalah.....	9
	C. Tujuan Penelitian	9
	D. Kegunaan Penelitian.....	10
	E. Sistematika Pembahasan	11
BAB II	KERANGKA TEORI	12
	A. Tinjauan Tentang Sistem Upah	12
	1. Pengertian Sistem Upah	12
	2. Penentuan Upah	19
	3. Pandangan Hukum Islam tentang Upah	20
	B. Tinjauan Tentang Bisnis <i>Multi Level Marketing</i>	22
	1. Pengertian <i>Multi Level Marketing</i>	22
	2. Konsep Dasar <i>Multi Level Marketing</i>	24
	3. Sistem Upah dalam Bisnis <i>Multi Level Marketing</i>	27
	4. Contoh Bisnis <i>Multi Level Marketing</i> Oriflame	31
	C. Tinjauan Umum <i>Ujrah</i> dalam MLM Berdasarkan KHES	44
BAB III	METODE PENELITIAN	49
	A. Jenis Penelitian	49
	B. Sifat Penelitian	50
	C. Penelitian Terdahulu	50
	D. Metode Pendekatan	53
	E. Populasi dan Sampel	53
	1. Populasi	53
	2. Sampel	53
	F. Sumber Data	54
	G. Teknik Pengumpulan Data	54
	H. Teknik Analisis Data	55

	Halaman
BAB VI HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Deskripsi Hasil Penelitian	56
B. Penjelasan Hasil Penelitian	59
C. Pembahasan	65
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	69
B. Saran-saran	70

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Salah satu ajaran Islam dibidang muamalah adalah tolong-menolong dankerjasama dalam melakukan bisnis. Sistem perdagangan *Multi Level Marketing* (MLM) dilakukan dengan cara menjaring calon nasabah yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan member dari perusahaan yang melakukan praktek MLM. Sistem perdagangan ini dipraktekkan oleh berbagai perusahaan, baik yang berskala lokal, nasional, regional maupun internasional. Sistem perdagangan semacam ini sangat menggiurkan sebagian anggota masyarakat karena menjanjikan keuntungan besar dalam waktu yang relatif singkat.

Ahmad Wardi Muslich mengatakan bahwa “*Multi Level Marketing* atau disingkat MLM adalah sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran.”¹ Kuswara mendefenisikan bahwa “*Multi Level Marketing* adalah konsep penyaluran barang suatu produk atau jasa tertentu yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut

¹ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2010), hlm. 613.

terlibat secara aktif sebagai penjual dan memperoleh keuntungan di dalam garis kemitraannya.”²

Pengertian tersebut menjabarkan bahwa *Multi Level Marketing* (MLM) adalah suatu konsep penyaluran barang suatu produk dan jasa tertentu yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan memperoleh keuntungan di dalam garis kemitraannya.

Sistem ini memiliki ciri-ciri khusus yang membedakannya dengan sistem pemasaran lain, diantara ciri-ciri khusus tersebut adalah terdapatnya banyak jenjang atau level, melakukan perekrutan anggota baru, penjualan produk, terdapat sistem pelatihan, serta adanya komisi atau bonus untuk tiap jenjangnya.³

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

² Kuswara, *Mengenal MLM Syariah Dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, sampai dengan Pengelolaannya*. (Tangerang: KultumMedia, 2005), hlm. 17.

³ *Ibid.*

Bisnis MLM sudah menyebarkan di Indonesia. Jumlahnya mencapai ratusan, ada yang berpusat dari luar negeri, ada yang dari dalam negeri. Beberapa di antaranya berjalan sukses. Namun tidak sedikit yang ditinggal kabur pengelolanya, begitu berhasil meraup uang miliaran rupiah dari mitra usahanya. Perkembangan Bisnis *Multi Level Marketing* mulai bergerak ke arah syariah.

Sistem MLM seorang konsumen harus mampu merekrut konsumen di bawahnya disebut *frontline* (jaringan/kaki pertama) dan *downline* atau *upline* (jaringan/kaki kedua dan seterusnya) dan ia akan menerima keuntungan (*prosentase*) dari setiap pembelian downline tersebut. Semakin banyak jaringan (*downline*) maka semakin besar pula keuntungan yang akan diterima olehnya. Bila mampu mencapai titik tertentu sesuai persyaratan, ia akan menduduki suatu posisi dan akan menerima bonus yang telah ditentukan. Cara ini memutus tahapan di atas, yakni dari pabrik langsung kepada konsumen yang sekaligus bisa menjadi distributor. Mengenai harga, tetap seperti di atas hanya kelebihan harga pabrik tersebut menjadi keuntungan distributor.

Sistem MLM melakukan perjanjian kerja, dimana perjanjian kerja ini adalah perjanjian yang oleh dua orang (pihak) atau lebih. Satu pihak untuk memberikan pekerjaan dan pihak lain berjanji untuk melakukan pekerjaan tersebut.⁴ Orang pertama mencari jaringan untuk membentuk satu group, group ini bisa mencapai 5 orang atau lebih, setelah group tersebut mencari lagi group

⁴ Suhrawardi K Lubis dan Farid Wajdi, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), hlm. 163.

dibawahnya seperti itu seterusnya sehingga terbentuk suatu jaringan. Dalam pembentukan jaringan ini setiap group memiliki nilai point yang dapat dikonversikan menjadi rupiah. Orang pertama akan memperoleh komisi dari orang yang dibawahnya sampai orang terakhir di group yang paling bawah.

Istilah hukum Islam digolongkan kepada perjanjian upah-mengupah (*al-ujrah*), yaitu *ujraha'yan*, upah mengupah tenaga manusia untuk melakukan pekerjaan.⁵

Al-Ujrah berasal dari kata *al-ajru* yang artinya menurut bahasanya ialah *al-iwadh* yang artinya dalam bahasa Indonesia ialah ganti dan upah.⁶ Berdasarkan pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa *ujrah* adalah menukar sesuatu dengan ada imbalannya dengan kata lain upah mengupah. Pendapat menurut Islam dapat dikatakan sebagai *Ujrah*. *Ujrah* secara bahasa berarti upah, sewa, jasa atau imbalan. *Ujrah* merupakan transaksi yang memperjual belikan manfaat harta suatu benda. Transaksi *Ujrah* merupakan salah satu kegiatan muamalah yang banyak dilakukan manusia untuk memenuhi kebutuhan hidup.

Sebagaimana disebut dalam Al-Qur'an surat Az-Zukhruf (43):32)

⁵*Ibid.*

⁶ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm. 114.

أَهُمْ يَقْسِمُونَ رَحْمَتَ رَبِّكَ نَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُمْ مَعِيشَتَهُمْ فِي الْحَيَاةِ
الدُّنْيَا وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِّيَتَّخِذَ بَعْضُهُمْ
بَعْضًا سُلْخًا وَرَحْمَتُ رَبِّكَ خَيْرٌ مِّمَّا يَجْمَعُونَ ﴿٣٢﴾

Artinya: Apakah mereka hendak membagi-bagikan rahmat Tuhanmu? Kamilah yang membagi-bagikan antara mereka kehidupan di dunia. Kami angkat derajat sebagian mereka di atas yang lain, supaya sebagian mereka dapat menggunakan yang lain bekerja untuknya.⁷

Sebagaimana juga disabdakan Rasulullah SAW sebagaimana yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah yang diartikan sebagai berikut:

اعطوا الا جبر اجره قبل ان يجف عرقه

Artinya: “Berikanlah upah sebelum keringat pekerja itu kering.”⁸

Islam menawarkan suatu penyelesaian yang saat baik atas masalah upah dan menyelamatkan kepentingan kedua belah pihak, kelas pekerja dan para tanpa melanggar hak-hak yang sah dari majikan. Dalam perjanjian(tentang upah) kedua belah pihak diperingatkan untuk bersikap jujur dan adil dalam semua urusan mereka, sehingga tidak terjadi tindakan aniaya terhadap orang lain juga tidak merugikan kepentingannya sendiri.

Perusahaan MLM biasa memberi *reward* atau *insentif* pada mereka yang berprestasi. Islam membenarkan seseorang mendapatkan insentif lebih besar dari yang lainnya disebabkan keberhasilannya dalam memenuhi target penjualan

⁷ Departemen Agama, Al-Qur'an dan Terjemahnya.

⁸ Hendi Suhendi, *Op.Cit.*, hlm. 12.

tertentu, dan melakukan berbagai upaya positif dalam memperluas jaringan dan levelnya secara produktif.

Penghargaan kepada *Up Line* yang mengembangkan jaringan (*level*) di bawahnya (*Down Line*) dengan cara bersungguh-sungguh, memberikan pembinaan (*tarbiyah*, pengawasan serta keteladanan prestasi (*uswah*) memang patut di lakukan. Dan atas jerih payahnya itu ia berhak mendapat bonus dari perusahaan.

Sistem intensif juga harus transparan diinformasikan kepada seluruh anggota, bahkan dalam menentukan sistemnya dan pembagian insentif (bonus), para anggota perlu diikutsertakan tetap dilakukan musyawarah, sehingga penetapan sistem bonus tidak sepihak. Selanjutnya, keuntungan dalam bisnis MLM, berorientasi pada keuntungan duniawi dan ukhrawi. Hal ini sesuai dengan sabda Nabi SAW yang diriwayatkan oleh Ad-Darimi:

أَخْبَرَنَا الْوَلِيدُ بْنُ شُجَاعٍ حَدَّثَنَا إِسْمَاعِيلُ بْنُ جَعْفَرٍ عَنِ الْعَلَاءِ بْنِ عَبْدِ الرَّحْمَنِ بْنِ يَعْقُوبَ مَوْلَى الْحُرَقَةِ عَنْ أَبِيهِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ مَنْ دَعَا إِلَى هُدًى كَانَ لَهُ مِنَ الْأَجْرِ مِثْلُ أُجُورِ مَنْ اتَّبَعَهُ لَا يَنْقُصُ ذَلِكَ مِنْ أُجُورِهِمْ شَيْئًا وَمَنْ دَعَا إِلَى ضَلَالَةٍ كَانَ عَلَيْهِ مِنَ الْإِثْمِ مِثْلُ آثَامِ مَنْ تَبِعَهُ لَا يَنْقُصُ ذَلِكَ مِنْ آثَامِهِمْ شَيْئًا

Artinya: “Telah mengabarkan kepada kami Al Walid bin Syuja' telah menceritakan kepada kami Isma'il bin Ja'far dari Al 'Ala' bin Abdur Rahman bin Ya'qub -bekas budaknya Al Khuraqah-, dari ayahnya dari Abu Hurairah radliallahu 'anhu. Bahwasanya Rasulullah sallallahu 'alaihi wa sallam bersabda: "Barangsiapa yang mengajak kepada petunjuk, baginya pahala seperti pahalanya orang yang orang

yang mencontohnya (mengikutinya), tanpa dikurangi pahalanya sedikitpun. Dan barangsiapa yang mengajak pada kesesatan, ia menanggung dosa sebanyak dosa orang yang mencontohnya (mengikutinya), tanpa dikurangi dosanya sedikitpun".⁹

Pemberian insentif harus memenuhi tiga syarat sebagai berikut:

1. Adil. Insentif (bonus) kepada seseorang (*up line*) tidak boleh mengurangi hak orang lain yang ada dibawahnya (*down line*), sehingga tidak ada yang dizalimi.
2. Terbuka. Pemberian insentif juga harus diinformasikan kepada seluruh anggota, bahkan mereka harus diajak musyawarah dalam menentukan insentif dan pembagiannya.
3. Berorientasi kepada al-falah (keuntungan dunia dan akhirat). Keuntungan dunia artinya keuntungan yang bersifat materi. Sedangkan keuntungan akhirat bahwa kegiatan bisnisnya merupakan ibadah kepada Allah.¹⁰

Saat mulai pertama kali, pendapatan sebagai Konsultan baru berasal dari merekomendasikan produk dan melayani Konsumen mendapatkan keuntungan 30% dari penjualan kepada Konsumen. Misalnya, membayar kepada Oriflame Rp 100.000,- untuk produk yang jual sebesar Rp 130.000,-. Ketika membawa Konsultan lain ke dalam Peluang Oriflame, sudah mulai mendapatkan *Performance Discount* (PD) atas penjualan mereka dan pada akhirnya, juga atas penjualan para Konsultan yang mereka bawa, juga mendapatkan PD atas penjualan personal.

Bagian dari pendapatan total ini tumbuh dengan cepat jika mensponsori lebih banyak Konsultan dan berkembang menjadi Leader. Dan pada level yang

⁹*Ibid*, hlm. 616.

¹⁰ Ahmad Wardi Muslich, *Op. Cit.*, hlm. 617.

lebih tinggi, selain PD akan ada bonus-bonus lain dan total keseluruhan merupakan hampir semua pendapatan. Semua produk memiliki dua nilai: Nilai Bisnis atau *Business Volume* (BV) dan Poin Bonus atau *Bonus Points* (BP)–*Business Volume* sama dengan penjualan produk kosmetik dengan harga Konsultan, dikurangi pajak dan dapat berubah seiring dengan waktu dan penyesuaian harga.

Contoh: Jane, Pam, Sue, Kim dan Ira bergabung ke dalam grup Anda. Dan karena Anda adalah teladan yang baik, mereka meniru apa yang Anda kerjakan pada katalog yang lalu, dan masing-masing mengajak lima teman. Mereka semua meraih penghasilan Rp 441.600,- dan telah mengambil langkah pertama menuju sukses. Kini bagian cerdasnya. *Success Plan* menghitung seluruh BP yang mereka dapatkan masing-masing 100 BP dalam grup BP. Ketika Anda terus mengunjungi Konsumen Anda dan mendapatkan order, maka Anda sendiri mendapatkan 100 BP, dan grup Anda mendapatkan 3100BP. Masing-masing teman Anda memasuki level 6% sementara Anda sendiri memenuhi kualifikasi ke level 12%. Anda mendapatkan selisih antara level Anda dan level mereka, dalam kasus ini, sebesar 6% atas penjualan mereka. Perlu diketahui bahwa selisih ini tak diambil dari pendapatan mereka. Selisih ini dibayarkan kepada Anda dari Oriflame sebagai reward karena telah mendapatkan dan melatih mereka.

Sebagaimana dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) pada Pasal 151 yang berbunyi “Para pihak yang melakukan akad kerjasama-pekerjaan dapat menyertakan akad *ujrah* tempat dan atau upah karyawan berdasarkan

kesepakatan.”¹¹ Kemudian Pasal 159 KHES yang berbunyi “Karyawan yang bekerja dalam akadkerjasama-pekerjaan dibolehkan menerima sebagian upah sebelum pekerjaannya selesai.”¹² Dari Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah ini terlihat adanya pembayaran atau pemberian upah kepada karyawan sesuai dengan kerjasama dengan akad yang ditentukan sesuai dengan pekerjaannya dan waktu yang telah disepakati.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk membahas lebih lanjut dalam bentuk skripsi dengan judul **“Sistem Upah Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Ditinjau Dari KHES (Studi Sihitang Kecamatan Padangsidempuan Tenggara).”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka penulis merumuskan beberapa pokok permasalahan yang akan menjadi pembahasan dalam skripsi ini. Adapun pokok permasalahan tersebut adalah:

1. Bagaimana pelaksanaansistem upah bisnis Multi Level Marketing (MLM)?
2. Bagaimana tinjauansistem upah bisnis Multi Level Marketing (MLM) dari Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES)?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

¹¹Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009), hlm. 54.

¹²*Ibid*, hlm. 56.

1. Untuk mengetahui bagaimana sistem upah bisnis Multi Level Marketing (MLM).
2. Untuk mengetahui bagaimana tinjauan sistem upah bisnis Multi Level Marketing (MLM) dari Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES).

D. Kegunaan Penelitian

Sedangkan kegunaan dari penelitian ini adalah:

1. Kegunaan Teoritis
 - a. Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dan berguna untuk pengembangan ilmu pengetahuan dan pustaka keIslaman terutama dalam sistem upah dalam bisnis Multi Level Marketing (MLM) ditinjau dari KHES.
 - b. Penelitian diharapkan dapat dijadikan bahan bacaan, referensi dan acuan bagi penelitian-penelitian berikutnya.
2. Kegunaan Praktis
 - a. Diharapkan memberikan manfaat serta menambah khazanah intelektual bagi masyarakat.
 - b. Masyarakat diharapkan mengetahui sistem upah dalam bisnis Multi Level Marketing (MLM) ditinjau dari KHES yang sesuai dengan ketentuan hukum Islam.
 - c. Sebagai bahan pemikiran yang mendalam untuk memperluas wawasan di bidang ilmu Hukum Islam khususnya bagi peneliti sebagai calon Sarjana Hukum.

- d. Prasyarat mendapat gelar Sarjana Hukum di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidempuan.

E. Sistematika Pembahasan

Untuk memudahkan pembahasan, maka pembahasan penelitian ini terdiri dari beberapa bab, dan tiap-tiap bab terdiri dari sub bab.

Bab I adalah pendahuluan menguraikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab II adalah beberapa landasan teori tentang sistem upah dalam bisnis Multi Level Marketing (MLM) tinjauan dari KHES. Bab III adalah bagaimana jenis penelitian, sifat penelitian, metode pendekatan, sumber data, teknik pengumpulan data, serta teknik analisis data.

Bab IV adalah analisis tentang hukum Islam tentang sistem upah dalam bisnis Multi Level Marketing (MLM) tinjauan dari KHES.

Bab V adalah penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran-saran.

BAB II

KERANGKA TEORI

A. Tinjauan Tentang Sistem Upah

1. Pengertian Sistem Upah

Salah satu faktor pendorong yang melatarbelakangi para karyawan untuk giat bekerja dan tetap bertahan di perusahaan adalah upah. Pada dasarnya seseorang bekerja pada perusahaan untuk mendapatkan upah guna memenuhi kebutuhan hidupnya. Sehingga orang bekerja memberikan tenaga pikirannya dan mendapat umpan balik berupa sejumlah uang yang sesuai dengan jerih payahnya.

Pengertian sistem upah berasal dari dua kata yaitu sistem dan upah, masing-masing mempunyai definisi sendiri. Menurut Winardi “Sistem berasal dari kata *Systema* dalam bahasa Yunani yang dapat diartikan sebagai keseluruhan yang terdiri dari pada macam-macam bagian”.¹ Sedangkan menurut Raymond McLeod “sistem adalah sekelompok elemen-elemen yang berintegrasi dengan maksud yang sama untuk mencapai suatu tujuan”. Dari dua definisi diatas dapat disimpulkan bahwa sistem adalah keseluruhan dari bagian-bagian yang berintegrasi untuk mencapai suatu tujuan.²

¹ Winardi, *Pengantar tentang Teori Sistem dan Analisis Sistem*. (Bandung: Mandar Maju, 1999), hlm. 113.

² Raymond McLeod, *Komputer System Informasi Organisasi*. (Jakarta: Kencana, 1995), hlm. 13.

Upah diterangkan dalam Al-Qur'an sebagaimana firman Allah:

فَاِنْ اَرَضِعْنَ لَكُمْ فَايُوْهِنُ اَجْرُ رَهْنٍ

Artinya Jika mereka telah menyusukan anakmu, maka berilah upah mereka.³

Dalam hadist Nabi shallahu'alaihi wassalam bersabda:

اعطوا الا جبر اجره قبل ان يجف عرقه

Artinya: Berikanlah pekerjaan upahnya sebelum keringatnya kering. (HR. Ibnu Majah)⁴

Selanjutnya mengenai definisi upah, menurut T. Hani Handoko “gaji pada umumnya berarti pembayaran tetap secara bulanan atau mingguan untuk karyawan-karyawan administrative, manajerial, dan professional”.⁵ Sedangkan menurut Susilo Martoyo “Upah dan atau gaji karyawan adalah suatu bentuk pemberian kompensasi yang bersifat financial dan merupakan yang utama dari bentuk-bentuk kompensasi”.⁶

Slamet Saksonomenguraikan perbedaan upah dan gaji dengan mengutip pendapat. F.X. Soedjadi dalam bukunya Pokok-pokok Management Kepegawaian yaitu:

“Upah adalah jumlah seluruh uang yang ditetapkan dan diterimakan seseorang sebagai pengganti jasa yang telah dikeluarkan oleh tenaga kerja selama jangka waktu tertentu. Sedangkan yang dimaksud dengan gaji ialah suatu jumlah uang yang ditetapkan dan diterimakan sebagai pengganti jasa bagi pemanfaatan tenaga kerja dengan tugas-tugas yang sifatnya konstan”.⁷

³Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Semarang: CV Toha Putra, 1989).

⁴ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), hlm. 116.

⁵ T. Hani Handoko, *Manajemen PersonaliadanSumber DayaManusia*. (Yogyakarta: BPFE, 1995), hlm. 92.

⁶ Susilo Martoyo, *Manajemen Sumber Daya Manusia*. (Yogyakarta: BPFE, 1990), hlm. 31.

⁷ Slamet Saksono, *Administrasi Kepegawaian*. (Yogyakarta: Kanisius, 1998), hlm. 38.

Jadi pada hakekatnya upah dan gaji adalah sama, yaitu imbalan atas balas jasa yang diterima oleh pekerja dari yang mempekerjakan. Berdasarkan definisi sistem dan upah di atas dapat diberikan suatu batasan mengenai sistem upah yaitu suatu keseluruhan dari bagian-bagian yang berintegrasi sebagai dasar untuk memberikan upah.

Menurut Moekijat metode atau sistem pembayaran upah dan gaji dibagi dalam 2 golongan besar:⁸

- 1) Pembayaran atas dasar waktu, jam, harian, mingguan, bulanan, atau tahunan.
- 2) Pembayaran atas hasil tiap potong atau tiap kesatuan hasilkerja.

Ada beberapa cara perhitungan atau pertimbangan dasar penyusunan upah dan gaji antara lain sebagai berikut :

- 1) Upah menurut Prestasikerja
- 2) Upah menurut Lamakerja
- 3) Upah menurut Senioritas
- 4) Upah menurut Kebutuhan.⁹

Penjelasan di atas dapat dijelaskan sebagai berikut:¹⁰

- 1) Sistem upah menurut prestasikerja

Sistem pemberian upah yang didasarkan atas prestasi dari pekerja, atau per unit produk yang diselesaikannya. Sistem ini mempunyai

⁸ Moekijat. *Manajemen Kepegawaian*, (Bandung: Alumni anggota IKAPI, 1989), hlm. 68.

⁹ Susilo Martoyo, *Op.Cit.*, hlm. 42.

¹⁰ *Ibid.*, hlm. 42-50.

kebaikan antara lain: ada dorongan untuk bekerja lebih giat, buruh yang rajin menerima upah yang tinggi, perhitungan harga pokok akan lebih baik. Selanjutnya kelemahan pada sistem ini ialah kurang cermatnya buruh dalam bekerja karena untuk mengejar prestasi sebanyak-banyaknya dan bila buruh tidak berprestasi maka akan membahayakan kehidupan keluarganya karena ia tidak mempunyai upah.

2) Sistem upah menurut lamakerja

Sistem pemberian upah yang didasarkan pada waktu yang digunakan untuk bekerja, dari waktu karyawan datang sampai karyawan pulang. Kelemahan sistem ini ialah tidak mendorong karyawan untuk memaksimalkan penggunaan tenaganya, dan upah sama rata bagi buruh yang rajin dan yang malas.

3) Sistem upah menurut senioritas

Sistem pemberian upah yang didasarkan pada kedudukan karyawan pada perusahaan tersebut, karyawan yang baru saja masuk kerja upahnya berbeda dengan karyawan yang sudah lama bekerja pada perusahaan tersebut.

4) Sistem upah menurut kebutuhan

Sistem pemberian upah yang didasarkan pada kebutuhan karyawan, tentunya dengan diimbangi kerja karyawan yang profesional.

2. PenentuanUpah

Hani Handoko mengemukakan bahwa pada umumnya pembayaran upah dalam organisasi ditentukan oleh aliran kegiatan-kegiatan yang mencakup analisis pekerjaan, evaluasi pekerjaan, survei upah dan gaji, analisis masalah organisasional yang relevan, penentuan harga pekerjaan yang harus, melebihi peraturan upah minimum, penetapan aturan administrasi pengupahan, dan akhirnya pembayaran upah kepadakaryawan.¹¹

Proses penentuan upah dimulai dari kegiatan analisis pekerjaan, hal ini berhubungan dengan deskripsi dan spesifikasi pekerjaan serta standar pekerjaan. Pekerjaan yang tidak terlalu banyak membutuhkan tenaga serta pikiran yang lebih, akan mendapat upah berbeda dengan pekerjaan yang membutuhkan tenaga dan pikiran yang lebih. Selanjutnya adalah kegiatan evaluasi pekerjaan, yaitu berbagai prosedur sistematis untuk menentukan nilai relatif pekerjaan-pekerjaan. Tujuan dari evaluasi pekerjaan adalah untuk mengidentifikasi pekerjaan-pekerjaan mana yang harus dibayar lebih tinggi daripada lainnya, dan juga menentukan besarnya upah diferensial antara dua pekerjaan tertentu. Sasaran langsung dari evaluasi pekerjaan ini adalah mendapatkan konsistensi internal dan eksternal dalam pengupahan dan penggajian. Kegiatan selanjutnya yaitu survei penggajian dan masalah organisasional yang relevan, hal ini perlu untuk penentuan konsistensi eksternal. Konsistensi eksternal berkaitan dengan tingkat relatif struktur

¹¹ T. Hani Handoko, *Op.Cit.*, hlm. 162.

penggajian suatu organisasi yang diinginkan dibandingkan dengan struktur yang ada dalam masyarakat, industri, atau negara. Organisasi bisa memilih untuk membayar upah dengan tingkat rata-rata, lebih besar atau lebih kecil dari pada tingkat upah yang berlaku di luar. Sedangkan konsistensi internal berkaitan dengan konsep pengupahan relatif dalam perusahaan. Misalnya seorang atasan dibayar lebih rendah dari pada bawahan maka pengupahan tersebut tidak konsisten.

Struktur upah berdasarkan peraturan upah minimum yang ditetapkan pemerintah yaitu Upah Minimum Regional. Namun dengan adanya otonomi daerah maka istilah tersebut berganti dengan Upah Minimum Kabupaten, yaitu struktur upah yang ditentukan berdasarkan ketetapan pemerintah tingkat Kabupaten. Mengingat setiap kabupaten mempunyai hak untuk mengatur pemerintahan serta pemanfaatan sumber daya alam yang dimiliki kabupaten tersebut. Kemudian kegiatan aturan-aturan administrasi dilanjutkan penilaian prestasi kerja karyawan baru akhirnya pembayaran upah pada karyawan.

Penetapan besarnya upah untuk karyawan, suatu perusahaan harus memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat upah. Menurut Heidjrachman Ranupandojo dan Suad Husnan faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat upah adalah

1) Penawaran dan permintaan tenaga kerja

Penawaran dan permintaan tenaga kerja berpengaruh terhadap penetapan tingkat upah, karena ini dapat dilihat pada pekerjaan yang

membutuhkan ketrampilan tinggi akan tetapi jumlahnya langka, maka upah cenderung tinggi. Sedangkan untuk jabatan-jabatan yang mempunyai penawaran melimpah upah cenderung turun.

2) Organisasi buruh

Organisasi buruh berpengaruh terhadap penetapan upah, karena apabila suatu perusahaan dalam memberikan upah tidak sesuai dengan standar upah maka organisasi buruh inilah yang berperan untuk memperjuangkan hak-hak kaum buruh termasuk hak dalam upah. Sehingga apabila organisasi buruh lemah kuatnya organisasi buruh akan berpengaruh terhadap tingkat upah.

3) Kemampuan untuk membayar

Faktor ini berhubungan dengan kondisi suatu perusahaan. Apabila perusahaan yang mempunyai tingkat produktivitas tinggi maka perusahaan tersebut mampu membayar upah yang tinggi pula, sebaliknya jika kondisi suatu perusahaan tidak memungkinkan maka penetapan upah akan menurun dan hal ini berakibat pada pemutusan hubungan kerja.

4) Produktivitas

Faktor ini berkaitan dengan kemampuan karyawan dalam bekerja atau produktivitas karyawan. Semakin tinggi produktivitas karyawan, semakin besar pula upah yang akan diterima.

5) Biaya Hidup

Faktor ini berhubungan dengan kelangsungan hidup karyawan dimana semakin lama membutuhkan biaya hidup semakin banyak, apalagi kehidupan di kota-kota besar. Penetapan upah akan cenderung tinggi.

6) Pemerintah

Faktor ini berkaitan dengan peranan pemerintah dalam menentukan standar upah yang harus diberikan perusahaan kepada karyawannya, standar ini sering disebut dengan upah Minimum Propinsi atau upah minimum kabupaten.¹²

3. Pandangan Hukum Islam tentang Upah

Menurut struktur atas legislasi Islam, kompensasi yang berhak diterima kerja dapat ditentukan melalui dua metode.¹³ Metode pertama adalah *Ujrah* atau kompensasi, imbal jasa, upah, sedangkan yang kedua adalah bagi hasil. Seorang pekerja berhak meminta sejumlah uang sebagai bentuk kompensasi atas kerja yang dilakukan. Demikian pula berhak meminta bagian profit atau hasil dengan rasio bagi hasil tertentu sebagai bentuk kompensasi atas kerja. Sebagaimana dijelaskan dalam Al-Qur'an surah Al-Kahfi: 77

¹² Heidjrachman Ranupandojo dan Suad Husnan, *Manajemen Personalia*, (Yogyakarta: BPFE, 1990), hlm. 139-140.

¹³ Muhammad Baqir Ash Shadr, *Buku Induk Ekonomi Islam*, (Jakarta : Zahra, 2008), hlm. 357 – 358.

بِهِمَا فَوَجَدَا يُضَيِّفُهُمَا أَنْ فَأَبَوَاهُ أَهْلَهَا اسْتَطَعَا قَرْيَةً أَهْلٌ أَتَيَا إِذَا حَتَّى فَأَنْطَلَقَا
 أَجْرًا عَلَيْهِ لَتَتَّخِذْتَ لَوْ قَالَ فَأَقَامَهُ دِينَ قَضَى أَنْ يُرِيدُ جَدَارًا فَا

Artinya : "Maka keduanya berjalan; hingga tatkala keduanya sampai kepada penduduk suatu negeri, mereka minta dijamu kepada penduduk negeri itu, tetapi penduduk negeri itu tidak mau menjamu mereka, kemudian keduanya mendapatkan dalam negeri itu dinding rumah yang hampir roboh, maka Khidhr menegakkan dinding itu. Musa berkata: Jikalau kamu mau, niscaya kamu mengambil upah untuk itu."¹⁴

Islam menawarkan suatu penyelesaian yang saat baik atas masalah upah dan menyelamatkan kepentingan kedua belah pihak, kelas pekerja dan para tanpa melanggar hak-hak yang sah dari majikan. Dalam perjanjian tentang upah, kedua belah pihak diperingatkan untuk bersikap jujur dan adil dalam semua urusan mereka, sehingga tidak terjadi tindakan aniaya terhadap orang lain juga tidak merugikan kepentingannya sendiri. Penganiayaan terhadap para pekerja berarti bahwa mereka tidak dibayar secara adil dan bagian yang sah dari hasil kerja sama sebagai jatah dari hasil kerja mereka tidak mereka peroleh, sedangkan yang dimaksud dengan penganiayaan terhadap majikan yaitu mereka dipaksa oleh kekuatan industri untuk membayar upah para pekerja melebihi dari kemampuan mereka. Oleh karena itu Al-Qur'an memerintahkan kepada majikan untuk membayar para pekerja dengan bagian yang seharusnya mereka terima sesuai kerja mereka, dan pada saat yang sama dia telah menyelamatkan kepentingannya sendiri. Dan jika

¹⁴ Departemen Agama RI, *Op.Cit.*, hlm. 384.

dia tidak mau mengikuti ajaran Al-Qur'an ini maka dia akan sebagai penindas

atau pelaku penganiayaan dan akan di hukum di dunia ini oleh negara Islam dan di hari kemudian oleh Allah. Demikian pula para pekerja akan dianggap penindas jika dengan memaksa majikan untuk membayar melebihi kemampuannya.¹⁵ Prinsip keadilan yang sama tercantum dalam surat al Jaatsiyah ayat 22.

لَا وَهُمْ كَسَبَتْ بِمَا نَفْسٍ كُلُّ وَلِتُجْزَىٰ بِالْحَقِّ وَالْأَرْضَ السَّمَوَاتِ اللَّهُ وَخَلَقَ
يُظَلِّمُونَ

Artinya : “Dan Allah menciptakan langit dan bumi dengan tujuan yang benar dan agar dibalasi tiap-tiap diri terhadap apa yang dikerjakannya, dan mereka tidak akan dirugikan”.¹⁶

Prinsip dasar ini mengatur kegiatan manusia karena mereka akan diberi balasan di dunia dan di akhirat. Setiap manusia akan mendapat imbalan dari apa yang telah dikerjakannya dan masing-masing tidak dirugikan. Jadi ayat ini menjamin tentang upah yang layak kepada setiap pekerja sesuai dengan apa yang telah disumbangkan dalam proses produksi, jika ada pengurangan dalam upah mereka tanpa diikuti oleh berkurangnya sumbangsih mereka, hal itu dianggap ketidakadilan dan penganiayaan. Ayat ini memperjelas bahwa upah setiap orang itu harus ditentukan berdasarkan

¹⁵ Afzalur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1995), hlm. 361.

¹⁶ Departemen Agama RI, *Op.Cit.*, hlm. 399.

kerjanya dan sumbangsihnya dalam kerja sama produksi dan untuk itu harus dibayar tidak kurang, juga tidak lebih dari apa yang telahdikerjakannya.

Tentang prinsip ini disebut lagi dalam surat Al Ahqaf : 19

﴿يُظَاهَمُونَ لَا وَهُمْ أَعْمَلَهُمْ وَلِيُوفِّيَهُمْ عَمَلُوا مِمَّا دَرَجَتْ كُلُّ شَيْءٍ﴾

Artinya : “Dan bagi masing-masing mereka derajat menurut apa yang telah mereka kerjakan dan agar Allah mencukupkan bagi mereka (balasan) pekerjaan-pekerjaan mereka sedang mereka tiada dirugikan”¹⁷

Surat Ali Imran: 161

﴿سِكِّ كُلُّ تَوْفَى ثُمَّ الْقِيَمَةِ يَوْمَ غَلَّ بِمَا يَاتِ يَغْلُلُ وَمَنْ يَغْلُ أَنْ لِنَبِيِّ كَانَ وَمَا يُظْلَمُونَ لَا وَهُمْ كَسَبَتْ مَا نَفَ﴾

Artinya : “Tidak mungkin seorang nabi berkhianat dalam urusan harta rampasan perang. barangsiapa yang berkhianat dalam urusan rampasan perang itu, Maka pada hari kiamat ia akan datang membawa apa yang dikhianatkannya itu, Kemudian tiap-tiap diri akan diberi pembalasan tentang apa yang ia kerjakan dengan (pembalasan) setimpal, sedang mereka tidak dianiaya”¹⁸

Meskipun dalam ayat ini terdapat keterangan tentang balasan terhadap manusia di akhirat kelak terhadap manusia di akhirat kelak terhadap pekerjaan mereka di dunia, akan tetapi prinsip keadilan yang disebutkan di sini dapat pula diterapkan kepada manusia dalam memperoleh imbalannya di dunia ini. Oleh karena itu, setiap orang harus di beri imbalan penuh sesuai hasil kerjanya dan tidak seorangpun yang harus diperlakukan secara tidak adil. Pekerja harus memperoleh upahnya sesuai sumbangsihnya terhadap

¹⁷*Ibid.*, hlm. 402.

¹⁸*Ibid.*, hlm. 56.

produksi. Dengan demikian setiap orang memperoleh bagiannya dari *deviden* Negara dan tidak seorangpun yang dirugikan.

B. Tinjauan Tentang Bisnis *Multi Level Marketing*

1. Pengertian *Multi Level Marketing*

Multi Level Marketing (MLM) berasal dari bahasa Inggris, *multi* berarti banyak, *level* berarti jenjang atau tingkat, sedangkan *marketing* artinya pemasaran. Jadi, *Multi Level Marketing* adalah pemasaran yang berjenjang banyak.¹⁹ Disebut *multi level*, karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat.

MLM adalah sistem penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara perusahaan yang bergerak dalam industri MLM hanya menjual produk-produknya secara langsung kepada konsumen yang sudah terdaftar *member*, tidak melalui agen/penyalur, selain itu perusahaan juga memberikan kesempatan kepada setiap konsumen yang sudah terdaftar *member* untuk menjadi tenaga pemasar atau penyalur. Dengan cara ini, maka konsumen akan berfungsi ganda di mata perusahaan, pertama ia menjadi konsumen dan kedua ia juga sebagai mitra perusahaan dalam memasarkan produknya.²⁰

Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia sebagai wadah persatuan MLM menjelaskan pemasaran berjenjang (MLM) adalah sistem penjualan yang

¹⁹ Andreas Harefa, *Multi Level Marketing*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1999), hlm. 4.

²⁰ Sofwan Jauhari, *MLM Syariah: Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktisi MLM Syariah*, (Jakarta: Mujaddidi Press, 2013), hlm. 143.

memanfaatkan konsumen sebaga tenaga penyalur secara langsung. Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI menyebutkan bahwa penjualan langsung berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.²¹

MLM ini disebut juga sebagai *network marketing*. Disebut demikian karena anggota kelompok tersebut semakin banyak sehingga membentuk jaringan kerja atau *network* yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran.

Kadang-kadang ada juga yang menyebut MLM sebagai bisnis penjualan langsung atau *direct selling*. Pendapat ini didasari oleh pelaksanaan penjualan MLM yang memang dilakukan secara langsung oleh wiraniaga kepada konsumen, tidak melalui perantara lagi, tidak melalui toko swalayan, kedai atau warung, tetapi langsung kepada pembeli. Di Indonesia saat ini penjualan langsung atau *direct selling*, baik yang *single level* maupun *multi level* bergabung dalam suatu asosiasi yaitu Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI). Organisasi ini merupakan anggota KADIN, bagian dari *World Federation Direct Selling Association (WFDSA)*.²²

²¹*Ibid.*, hlm. 143-144.

²² Gemala Dewi, Wirdyaningsih, Yeni Salma Barlinti, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2006) hlm. 182.

Menurut definisi di atas dapat disimpulkan bahwa MLM adalah sistem pemasaran (*marketing*) atau penjualan yang setiap konsumennya berperan sebagai *marketer*, orang yang merekrut disebut dengan *upline* dan orang yang direkrut disebut sebagai *downline*. Orang yang kedua yang disebut dengan *downline* ini juga kemudian dapat menjadi *upline* ketika ia berhasil merekrut orang lain menjadi *downline*-nya, begitu seterusnya.

2. Konsep Dasar *Multi Level Marketing*

Multi Level Marketing adalah menjual atau memasarkan langsung suatu produk, baik berupa barang atau jasa konsumen sehingga biaya distribusi dari barang yang dijual atau dipasarkan tersebut sangat minim atau bahkan sampai ke titik nol yang artinya bahwa dalam bisnis MLM ini tidak diperlukan biaya distribusi.²³ MLM juga menghilangkan biaya promosi dari barang yang hendak dijual karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor dengan sistem berjenjang.

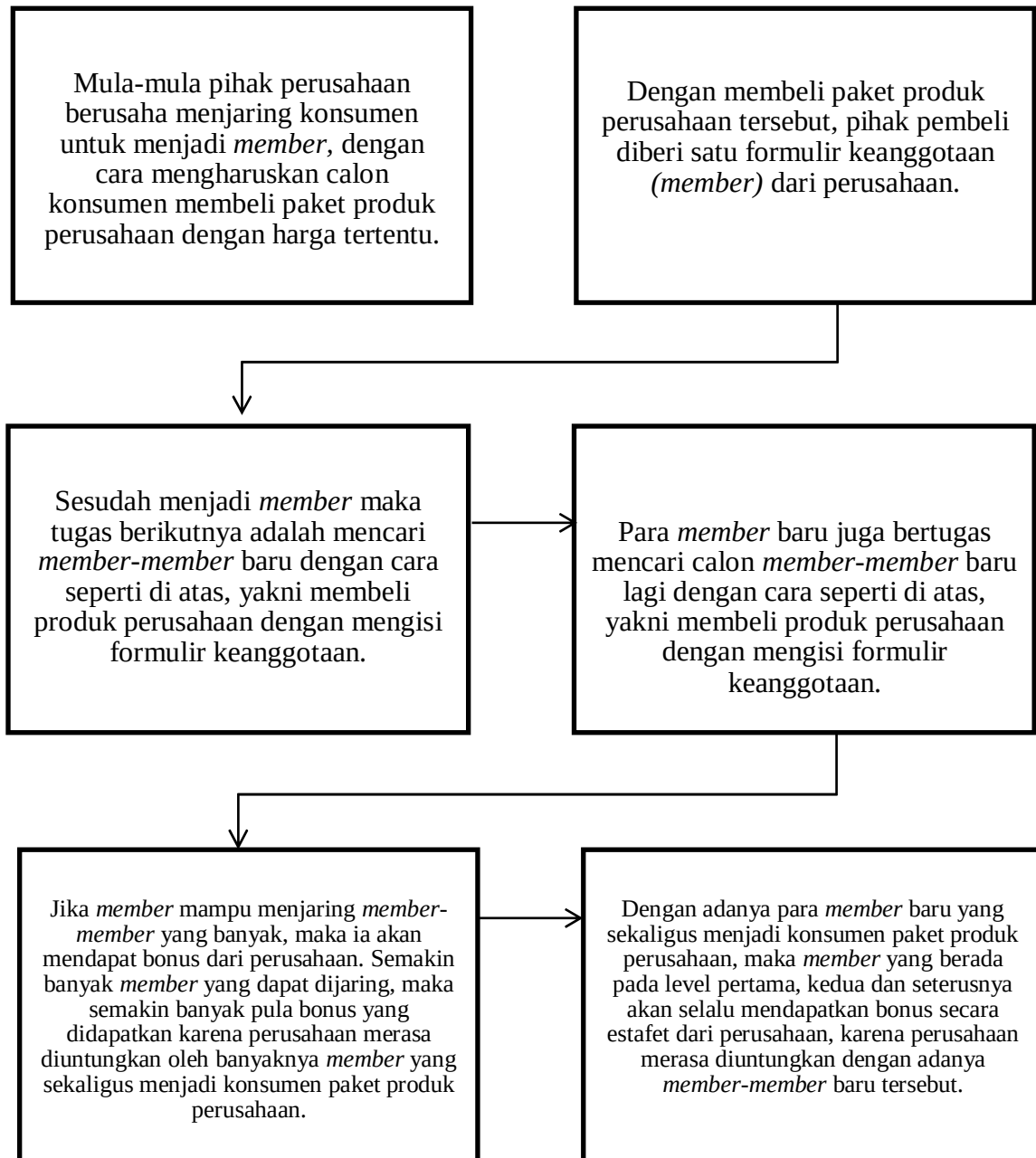
Secara global sistem MLM dilakukan dengan cara menjaring calon nasabah yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan *memberdari* perusahaan yang melakukan praktek MLM. Hal ini dilakukan dengan cara memprospek dan merekrutnya dengan berbagai cara.²⁴

²³ Andreas Harefa, *10 Kiat Sukses Distributor MLM, Belajar dari Amway, CNI dan Herbalife*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1999), hlm. 12.

²⁴ Kholid syamhudi, *Siapa Bilang MLM Multi Level Marketing Haram?*, (Bogor: Pustaka Darul Ilmi, 2010), hlm. 27-28.

Gambar 2.2

Bagan Konsep Dasar Multi Level Marketing



Karena itu, posisi *member* dalam jaringan MLM ini, tidak lepas dari dua posisi: 1) pembeli langsung, 2) makelar. Disebut pembeli langsung apabila sebagai *member*, ia melakukan transaksi pembelian secara langsung, baik kepada perusahaan maupun melalui distributor atau pusat stok. Disebut makelar karena ia telah menjadi perantara atau melalui perekrutan yang telah ia lakukan bagi orang lain untuk menjadi *member* dan membeli produk perusahaan tertentu.²⁵

Beberapa perusahaan MLM, ada yang melakukan kegiatan menjaring dana masyarakat untuk menanamkan modal di perusahaan tersebut dengan janji akan memberikan keuntungan sebesar 100% dalam setiap bulannya. Juga beberapa perusahaan MLM lainnya yang mana seseorang bisa menjadi *member*-nya tidak harus dengan menjual produk perusahaan, namun cukup dengan mendaftarkan diri dengan membayar uang pendaftaran, selanjutnya dia bertugas mencari anggota lainnya dengan cara yang sama, semakin banyak anggota maka akan semakin banyak bonus yang diperoleh dari perusahaan tersebut.

Intinya, memang ada sedikit perbedaan pada sistem setiap perusahaan MLM, namun semuanya berinti pada mencari anggota lainnya, semakin banyak anggotanya semakin banyak bonus yang diperolehnya. Dengan demikian perusahaan MLM berusaha memperbanyak jaringannya.

²⁵ Hafidz Abdurrahman dan Yahya Abdurrahman, *Bisnis & Muamalah Kontemporer*, (Bogor: Al Azhar Freshzone Publishing, 2015), hlm. 116.

3. Sistem Upah dalam Bisnis *Multi Level Marketing*

Pindi Kisata membagi jenis pendapatan menjadi dua yaitu *active income* dan *passive income* :²⁶

- 1) *Active income* yaitu suatu pendapatan yang hanya akan diterima jika aktif melakukan usaha, seperti bekerja atau berinvestasi diantaranya : karyawan (pegawai), buruh perusahaan, *manager*, *executive*.
- 2) *Passive income* yaitu suatu pendapatan yang diperoleh seseorang walaupun orang tersebut tidak aktif lagi bekerja, seperti bisnis dengan sistem konglomerasi, waralaba, *network marketing*, investasi pada saham, obligasi, tanah, perhiasan, *property* dan deposito.

Bisnis dengan sistem konglomerasi yaitu usaha yang bermacam-macam dan dijalankan dengan sistem bisnis yang telah baku seperti BCA Group,²⁷ Waralaba yaitu perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual dan penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut dalam rangka penyediaan atau penjualan barang atau jasa seperti MacDonalds, Kentucky Fried Chicken, M7 diamonds dan sebagainya,²⁸

²⁶ Pindi Kisata, *Why Not MLM- Sisi Lain MLM*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2005), hlm. 14.

²⁷ Slamet Wiyono, *Managemen Potensi Diri*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2005), hlm. 92-95.

²⁸ Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta : Sinar Grafika Utama, 2000), hlm. 179.

Network Marketing yaitu suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran seperti MLM (*Multi Level Marketing*) investasi pada saham, obligasi yaitu surat pinjaman dari pemerintah dengan bunga tertentu yang dapat diperjual belikan, Tanah, Perhiasan, Properti, Deposito.²⁹

MLM *passive income* yaitu mendapat bonus secara pasif tanpa melakukan pembinaan, perekrutan, dan penjualan barang atau jasa karena hal itu sama dengan *money game* dan penghasilan yang didapatkan tanpa harus bekerja lagi.³⁰ MLM adalah salah satu bisnis yang menghasilkan bonus *passive income* sangat besar. Dalam MLM, setiap distributor memiliki impian masing-masing dan mereka bisa bekerja secara mandiri. Mereka sudah memiliki kesadaran bahwa ini adalah bisnis mereka sendiri maka meskipun tidak lagi membantu bisnis mereka akan tetap berkembang. Kemudian seiring dengan membesarkan bisnis mereka, maka akan selalu mendapatkan *Royalti* selama bisnis mereka berjalan. Tentunya besar *royalty* tergantung jenis *marketing plan* perusahaan itu sendiri. Jika membangun cukup banyak pemimpin dalam grup, maka dengan sendirinya akan mendapatkan *passive income* yang banyak tanpa harus mengeluarkan modal.

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

²⁹ Andreas Harefa, *Op.Cit.*, hlm. 124.

³⁰ Pindi Kasta, *Op.Cit.*, hlm. 143-144.

Profesi yang dapat memberikan *passive income* ialah *income* yang diperoleh walaupun kita tidak bekerja lagi sehingga yang bekerja adalah aset kita.³¹ Ada profesi bisnis dengan sistem dan *investor*. Pada bisnis dengan sistem, yang akan memberikan penghasilan pasif bagi kita adalah aset yang dijalankan oleh sistem.

MLM memberikan peluang bagi siapa saja yang bergabung untuk memperoleh "*Passive Income*". *Passive income* artinya memperoleh pendapatan atau penghasilan walaupun sudah tidak bekerja lagi. Hal ini pasti disukai oleh siapapun padahal ini terjadi karena usaha sebelumnya dengan gigih dia lakukan sehingga dari kerja keras orang lain berimbas pada *income* yang kita dapatkan.

Perusahaan MLM biasa memberi *reward* atau *insentif* pada mereka yang berprestasi. Islam membenarkan seseorang mendapatkan *insentif* lebih besar dari yang lainnya disebabkan keberhasilannya dalam memenuhi target penjualan tertentu, dan melakukan berbagai upaya positif dalam memperluas jaringan dan levelnya secara produktif.

Penghargaan kepada *Upline* yang mengembangkan jaringan (*level*) di bawahnya (*Downline*) dengan cara bersungguh-sungguh, memberikan pembinaan (*tarbiyah*), pengawasan serta keteladanan prestasi (*uswah*) memang patut di lakukan. Dan atas jerih payahnya itu ia berhak mendapat bonus dari perusahaan.

³¹ Slamet Wiyono, *Op.Cit.*, hlm. 92-95.

Insentif diberikan dengan merujuk skim *Ujrah*. *Insentif* ditentukan oleh dua kriteria, yaitu dari segi prestasi penjualan produk dan dari sisi berapa berapa banyak *downline* yang dibina sehingga ikut menyukseskan kinerja.

Penetapan nilai *insentif* ini, ada tiga syarat syari'ah yang harus dipenuhi, yakni: adil, terbuka, dan berorientasi falah (keuntungan dunia dan akhirat). *Insentif* (bonus) seseorang (*Upline*) tidak boleh mengurangi hak orang lain di bawahnya (*downline*), sehingga tidak ada yang dizalimi. Sistem *insentif* juga harus transparan diinformasikan kepada seluruh anggota, bahkan dalam menentukan sistemnya dan pembagian *insentif* (bonus), para anggota perlu diikutsertakan. Dalam hal ini tetap dilakukan musyawarah, sehingga penetapan sistem bonus tidak sepihak. Selanjutnya, keuntungan dalam bisnis MLM, berorientasi pada keuntungan duniawi dan ukhrawi.³²

4. Contoh Bisnis *Multi Level Marketing* Oriflame

a. Ruang Lingkup Oriflame

Oriflame pertama kali didirikan di Swedia oleh dua orang bersaudara Robert dan Jonas af Jochnick dan rekan mereka, Bengt Hellsten, pada tahun 1967. Semuanya berawal dari sebuah ruang kantor sederhana di pusat kota Stockholm. Robert dan Jonas af Jochnick bermimpi ingin memberi banyak orang kesempatan untuk memperoleh manfaat dari perawatan kulit yang baik

³² Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Amzah, 2010), hlm. 617.

dan kosmetika berkualitas tinggi yang terinspirasi oleh keindahan alam Swedia.

Terobosan luar biasa yang dilakukan oleh dua bersaudara af Jochnick adalah memindahkan mata rantai bisnis Oriflame ke rumah konsumen. Segera saja, Oriflame memiliki konsultan penjualan di seluruh negeri, dan masing-masing dan setiap satu dari mereka memiliki hati dan ambisi dari seorang pengusaha. Mereka ingin menjadi bagian dari bisnis baru yang revolusioner dan mendapatkan uang dari perawatan kulit alami. Produk itu didistribusikan ke rumah mereka, dan sejak hari pertama mereka memiliki jaringan pelanggan potensial di teman-teman, kolega, dan tetangga, dan saat itu juga bisnis Oriflame mereka mulai berkembang.

Oriflame (PT. Orindo Alam Ayu) terdaftar sebagai anggota Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) dengan nomor anggota : 0011/06/93 dan menjadi sponsor dalam pemilihan ketua APLI periode 2010-2012. Oriflame Cosmetics saat ini adalah perusahaan kosmetik dengan perkembangan tercepat di dunia. Oriflame memiliki kantor penjualan di 59 negara dan merupakan pemimpin pasar di lebih dari 30 negara. Jaringan penjualan yang terdiri dari 1.8 juta konsultan mandiri yang memasarkan rangkaian lengkap perawatan kulit, wewangian dan kosmetik berkualitas tinggi. Di Indonesia sendiri, Oriflame didirikan sejak tahun 1986 dan telah berjaya di Indonesia selama 21 tahun.

Oriflame memiliki 12 cabang dan ribuan konsultan yang tersebar luas diseluruh Indonesia. Untuk saat ini, Oriflame Indonesia merupakan perusahaan kosmetika dengan sistem penjualan mandiri nomor satu di Indonesia. Meskipun berkembang dengan cepat, Oriflame tidak pernah sekalipun melupakan konsep bisnis awalnya - Natural Swedish Cosmetics yang dijual dari teman untuk teman. Universitas Sumatera Utara Oriflame adalah perusahaan kosmetika yang menawarkan produk kosmetik dan perawatan kulit alami berkualitas tinggi melalui jaringan penjual mandiri (*independent sales force*), yang berbeda dengan sistem retail pada umumnya.

Sistem penjualan pribadi memungkinkan pelanggan untuk memperoleh nasehat dan inspirasi dari orang yang mereka kenal dan mereka percayai. Pembelian secara langsung dapat diandalkan dan sangat menyenangkan. Menjadi konsultan Oriflame berarti memiliki penghasilan tak terbatas dan peluang karir yang luar biasa, pengembangan pribadi dan rasa saling memiliki dalam komunitas persahabatan global. Oriflame adalah perusahaan dengan karakteristik semangat “saya-bisa”, manajemen yang tersebar, dengan atmosfir muda dan kewirausahaan yang tinggi.

Produk Oriflame terdiri dari aneka kosmetik, perawatan badan, rambut, wajah dan wewangian yang hanya menggunakan bahan-bahan dan saripati alami dan teruji secara klinis pada sekelompok sukarelawan dan tidak diujicobakan pada hewan, sehingga keamanan dan efektivitas produk

dapat dievaluasi sebelum penjualan secara luas. Dengan adanya uji klinis tersebut dapat diketahui lebih dini peluang terjadinya alergi sehingga dapat dilakukan perbaikan komposisi atau pemberian note khusus bagi penggunaan produk tersebut. Selama 43 tahun Oriflame telah mengembangkan keahlian yang luar biasa di bidang kosmetik dan sistem penjualan pribadi, sehingga Oriflame dapat menawarkan kesempatan unik untuk ‘make money today and fulfil your dreams tomorrow’. Hal ini berarti diberikan peluang untuk menghasilkan uang sejak hari pertama bergabung, sambil mulai membangun jaringan penjualan dan berjuang untuk mewujudkan impian. Ratusan ribu konsultan di seluruh dunia telah mengambil peluang ini untuk membangun kesuksesan mereka sendiri bekerjasama dengan Oriflame. Dengan kampanye rekrutmen ini, Oriflame menawarkan kesempatan besar untuk memulai bersama Oriflame.

Ribuan konsultan dan 12 kantor cabang Oriflame telah tersebar di seluruh Indonesia. Perusahaan kosmetik asal Swedia ini mereguk keuntungan besar dengan memanfaatkan peluang pasar menjanjikan di Indonesia, karenanya Oriflame berkomitmen untuk selalu menunjukkan loyalitasnya terhadap konsumennya di Indonesia. Beragam pemberian bonus, seminar-seminar, dan berbagai program dipersiapkan Oriflame secara matang untuk memanjakan konsultannya.

Data paling akhir, member Oriflame telah mencapai angka 2 juta orang di dunia, dan di Indonesia tercatat sebanyak 25 ribu konsultan

Oriflame bergabung di tahun ini. Menyadari peran besar para konsultannya, Oriflame berusaha memanjakan konsultannya dengan berbagai bonus dan fasilitas terbaik yang mampu diberikan. Oriflame sudah 21 tahun di Indonesia, dari 58 negara yang ada Oriflame, Indonesia berada di peringkat ke-enam, sedang berkembang dengan pesat dan tiap Universitas Sumatera Utaratahunnya selalu menunjukkan perkembangan yang positif. Sistem penjualan pribadi diyakini Oriflame dapat memberi kesempatan bagi para membernya untuk memperoleh nasehat dan inspirasi dari orang yang mereka kenal dan percaya.

Visi Oriflame adalah “Menjadi pilihan utama bagi para konsultan, pelanggan, dan karyawannya”.

Misi Oriflame adalah “Menawarkan peluang yang unik bagi para konsultan, pelanggan, dan karyawannya”.

Produk Oriflame memiliki :

- a. Kandungan Alami, terbuat dan berbahan dasar tumbuhan.
- b. Terjamin, 100% garansi kepuasan pelanggan.
- c. Tidak di uji coba pada hewan.
- d. Menghargai lingkungan hidup, Kemasan produk yang dapat di daur ulang dan
- e. tidak mengandung PVC.
- f. Komitmen sosial yaitu menjaga kelayakan.

g. Terdaftar di Asosiasi Penjualan Langsung Dunia dan Indonesia, juga terdaftar di BPOM serta DEPKES RI.

Produk Oriflame dikembangkan di Pusat Penelitian dan Pengembangan Oriflame dengan 100 orang ilmuwan ahli dan di produksi di lima pabrik milik sendiri dengan peralatan modern serta standar produksi tertinggi untuk menjamin kualitas produk yang sangat baik. Produk kosmetik dan perawatan Oriflame terbuat dari bahan-bahan alami dari alam dan terdiri dari bermacam-macam jenis produk, antara lain :

1. Perawatan kulit.
2. Tata rias
3. Produk untuk pria
4. Produk untuk anak-anak

Ada beberapa keuntungan yang didapat dari Oriflame yaitu :

- a. Keuntungan langsung (20 s/d 30%) dari penjualan produk ke pelanggan anda.
- b. *Performance discount* (3% s/d 21%) setiap bulan atas penjualan dengan seluruh *downline* (Group), tanpa batasan level (*unlimited level*).
- c. *Oriflame Bonus* (4% Royalti) dari seluruh penjualan *downline* Anda yang telah mencapai posisi 21%. Garansi minimum bonus: Rp. 1.520.000 per kaki per bulan.
- d. *Cash Award* (Rp. 7.000.000-Rp. 1,05 Milyar) diberikan satu kali pada saat para konsultan pertama kali mencapai peringkat tertentu.

- e. *Leaders Club Bonus* (Rp. 500.000-Rp. 2.800.000 per bulan).
- f. *Gold Director Bonus* (1%) dari downline berperingkat 21% pada generasi kedua sampai ke bawah.
- g. *Sapphire Director Bonus* (0,5%) dari downline berperingkat 21% pada generasi ketiga sampai ke bawah.
- h. *Diamond Bonus* (0,25%) dari downline berperingkat 21% pada generasi keempat sampai ke bawah.
- i. *Car Bonus*: Diamond mendapatkan *New CRV* langsung atas nama sendiri.
- j. Jalan-jalan ke luar negeri gratis, 1 tahun 1x untuk *Senior Gold Director Up*.
- k. Jalan-jalan ke luar negeri gratis 1 tahun 2x untuk Diamond.
- l. Jaringan group yang terbentuk dapat diwariskan.

b. Peluang Menghasilkan Uang Dari Oriflame Cara Kerjanya

Langkah 1: Tunjukkan Katalog Dan Terima Order-Dapatkan 100 BP

Saat Anda mulai pertama kali, pendapatan Anda sebagai Konsultan baru berasal dari merekomendasikan produk dan melayani Konsumen. Anda mendapatkan keuntungan 30% dari penjualan kepada Konsumen. (Misalnya, Anda membayar kepada Oriflame Rp 100.000,- untuk produk yang Anda jual sebesar Rp 130.000,-)

Contoh:

Anda menunjukkan katalog kepada 5 orang dan menerima order untuk 100 BP

Anda mendapatkan dari konsumen	Rp 915.200,-
Anda membayar kepada Oriflame	Rp 704.000,-
Keuntungan langsung Anda	Rp 211.200,-

Langkah 2: Ajak 5 Orang Untuk Melakukan Apa Yang Telah Anda Lakukan

Ketika Anda membawa Konsultan lain ke dalam Peluang Oriflame, Anda sudah mulai mendapatkan *Performance Discount* (PD) atas penjualan mereka dan pada akhirnya, juga atas penjualan para Konsultan yang mereka bawa. Anda juga mendapatkan PD atas penjualan personal Anda. Bagian dari pendapatan total ini tumbuh dengan cepat jika Anda mensponsori lebih banyak Konsultan dan berkembang menjadi Leader. Dan pada level yang lebih tinggi, selain PD akan ada bonus-bonus lain dan total keseluruhan merupakan hampir semua pendapatan Anda. Semua produk memiliki dua nilai: Nilai Bisnis atau *Business Volume* (BV) dan Poin Bonus atau *Bonus Points* (BP)-*Business Volume* sama dengan penjualan produk kosmetik dengan harga Konsultan, dikurangi pajak dan dapat berubah seiring dengan waktu dan penyesuaian harga.

Persentase *Performance Discount* (PD) yang Anda dapat dihitung berdasarkan pada jumlah ini.

– *Bonus Points* adalah tetap seiring waktu untuk memastikan bahwa usaha yang dibutuhkan untuk mendapatkan *Performance Discount* tetaplah sama

walaupun ada inflasi. Jumlah total dan distribusi *Bonus Points* di dalam grup Anda menentukan berapa banyak 21% PD yang Anda hasilkan sendiri. Rasio antara BP/BV saat ini adalah 6400 (rasio ini bisa berubah sewaktu - waktu).

Menurut contoh pada halaman 50,

Keuntungan langsung Anda adalah Rp 211.200,-

BV pribadi Anda adalah Rp 704.000,- -Ppn 10% =Rp 640.000,-

BV pribadi Anda adalah Rp 640.000/6400 sama dengan 100 BP

Jadi dari angka di atas diperoleh BV Rp 64.000.000,- = 10.000 BP.

Hasil pembagian BV/BP adalah 6.400. Pajak dalam contoh adalah 10%

Langkah 3: Bantu Teman Anda Mengajak 5 Orang

Cara yang terbaik untuk berhasil dalam peluang bisnis Oriflame adalah dengan mengajak teman-teman Anda bergabung! Anda akan terkejut betapa mudahnya mendapatkan 25 orang dari teman-teman Anda, tetangga dan teman kerja, orang-orang yang bisa Anda berikan peluang untuk mendapatkan penghasilan tambahan. Kami tahu berdasarkan pengalaman bahwa sedikitnya 1 dari 5 orang akan berkata “ya” sehingga usaha Anda akan dapat mengajak paling tidak 5 orang Konsultan baru. Dan sering sekali, orang-orang yang tidak bergabung, mereka menjadi Konsumen, dan juga memberikan rekomendasi kepada Anda, orang-orang yang mereka tahu akan tertarik dalam peluang bisnis ini.

Contoh

Keuntungan Langsung : Anda selalu bisa mendapatkan Keuntungan Langsung bagi semua produk yang Anda jual sendiri. Anda melanjutkan penjualan seperti sebelumnya, mendapatkan Rp 211.200,- atau 100BP* *mark-up* pada semua produk. Keuntungan Langsung 211.200,- atau 100BP

Performance Discount : Anda mendapatkan 12% PD pribadi. atas penjualan pribadi $12\% \times 100 \times 6400 = \text{Rp } 76.800,-$ Anda mendapatkan selisih antara level Anda (12%) dgn grup (6%) $\times 5 \text{ teman (600BP)} \times 6400 = \text{Rp } 1.152.000,-$ Pendapatan total per katalog $= 211.200 + 76.800 + 1.152.000,- = \text{Rp } 1.440.000,-$ Per tahun $= \text{Rp } 17.280.000,-$

Pendapatan Total : per katalog Rp 1.440.000,-
per tahun Rp 17.280.000,-

Langkah Ke 4: Dukung Konsultan Baru Untuk Mengajak 5 teman juga dan anda pun menjadi director

Kuncinya kini adalah melatih teman-teman Anda untuk menunjukkan kepada Konsultan mereka keuntungan membentuk sebuah grup. Anggaplah bahwa Konsultan level kedua masing-masing mensponsori lima orang

Konsultan baru; grupnya Jane, Pam, Sue, Kim dan Ira mendapatkan 31 orang dan mendapatkan masing-masing 3100 BP. Ini membuat mereka naik ke level 12%. Grup Anda terdiri dari 156 Konsultan dan mendapatkan total 15.600 BP. Grup PD seluruhnya adalah $21\% \times 15600 \times 6400 = \text{Rp } 20.966.400,-$. Setiap sub grup mendapatkan pemasukan sesuai dengan usahanya, dan Anda mendapatkan selisihnya. Pada umumnya, Anda bisa mendapatkan sekitar setengah dari total grup PD. Pendapatan pribadi Anda tentunya tergantung dari seberapa baik Anda membangun grup. Pengalaman menunjukkan bahwa cara terbaik untuk membangun grup yang seimbang adalah membangun melebar dengan lima Konsultan pada lini pertama, kemudian bantu mereka untuk membangun mendalam seperti yang kami tunjukkan pada contoh. Pendapatan Anda berkembang lebih dari enam kali lebih banyak dari contoh yang terakhir hanya dengan cara melatih teman-teman Anda, yang kemudian akan melatih para Konsultan mereka, dan para Konsultan itu pun kemudian mengajak para Konsultan baru untuk bergabung. Ketika grup Anda semakin berkembang, Anda harus menghabiskan lebih banyak lagi dan lagi waktu yang Anda miliki untuk “melatih para pelatih.” Jangan lupa untuk terus memimpin melalui contoh, terus membeli dan menggunakan produk dan terus menjaga hubungan dengan Konsumen dengan cara menjual.

Contoh

Keuntungan Langsung : Sama seperti sebelumnya

Keuntungan Langsung Rp 211.200,- atau 100BP

Performance Discount : Anda mendapatkan pemasukan 21% atas penjualan pribadi $21\% \times 100 \times 6400 = \text{Rp } 134.400,-$ Anda mendapatkan selisih antara level Anda (21%) dengan group (12%) $\times 5 \text{ teman } (3100\text{BP}) \times 6.400 = 8.928.000,-$

Pendapatan total per katalog = $211.200 + 134.400 + 8.928.000,- = \text{Rp } 9.273.600,-$ Per tahun = $\text{Rp } 111.283.200,-$

Total Pendapatan : per katalog $\text{Rp } 9.273.600,-$
per tahun $\text{Rp } 111.283.200,-$

Langkah Ke 5: Dukung 6 Orang Untuk Menjadi Director dan Lipat Tigakan
Pendapatan Anda

Anda mungkin bertanya pada diri sendiri, “Apa yang akan terjadi ketika Konsultan lini pertama saya juga mencapai level 21%? Maka tak akan ada lagi selisih level yang bisa membuat saya mendapatkan pemasukan!” Jawabannya adalah Anda mendapatkan uang yang lebih banyak-jauh lebih banyak lagi! Mereka yang meraih 21% di dalam kasus ini lepas dari Personal Group dan membentuk sub grup di mana Anda mendapatkan 4%. Anda dapat melihat sendiri di bawah ini mengapa membantu Jane untuk mencapai level 21% akan dapat menggandakan pendapatan Anda dari grup yang dimilikinya. Seperti yang Anda lihat, cara tercepat untuk meningkatkan pendapatan Anda adalah dengan membantu Konsultan lini pertama untuk

mencapai level 21%. Bonus Oriflame 4% selalu lebih baik daripada selisih level, sehingga selalu ada keuntungan dari mengangkat Konsultan lini pertama hingga mencapai 21%. Tetapi pastikan bahwa Personal Group yang Anda miliki masih memiliki 10.000 BP setelah grup pecahan 21% telah terbentuk. Grup pecahan ini pada dasarnya masih termasuk dari grup total yang Anda miliki, tetapi total BP mereka tak lagi dihitung untuk masuk dalam total BP dari Personal Group.

Jika BP pribadi Anda jatuh di bawah 10.000 BP, maka bonus untuk Anda akan dikurangi Lihat halaman 64 dan jika turun di bawah 4.000 BP, maka Anda tak lagi mendapatkan bonus. Jagalah total BP Anda terus di atas dengan cara memastikan bahwa Anda terus melakukan perekrutan, melatih yang lain untuk dapat merekrut pula, dan tentu saja, Anda memimpin dengan menjadi teladan!

Contoh

Keuntungan Langsung : Sama seperti sebelumnya
Keuntungan Langsung
Rp 211.200,- atau 100BP

Performance Discount : Anda mendapatkan PD 21% penuh atas penjualan pribadi $21\% \times 100 \times 6400 = \text{Rp } 134.400,-$ Anda mendapatkan 4% Oriflame Bonus atas Group Anda yang memiliki level 21% atau 10.000 BP. informasi mengenai 4% bonus dari

Oriflame. $4\% \times 6 \times 10.000 \times 6400 = \text{Rp}$
 $15.360.000,-$

Total pendapatan per katalog $= (211.200 +$
 $134.400 + 15.360.000) = \text{Rp } 15.705.600,-$

Total Pendapatan : per katalog Rp 15.705.600,-
 per tahun Rp 188.467.200,-

2. Cara Mendapatkan Bonus

Untuk bisa mendapatkan bonus dari Oriflame, Anda harus menjaga volume pembelian pribadi minimum 200 BP. Ini memastikan bahwa Anda tetap aktif sebagai Konsultan Oriflame dan dapat lebih mengikuti tren yang ada di pasaran. Bonus dibayarkan agar para Leader yang berprestasi, yang banyak mensponsori dan memiliki lebih banyak grup 21%, terus mendapatkan penghasilan dari grup-grup tersebut. *Downline* yang disponsori yang tidak memiliki grup 21% sendiri, tentunya, masih masuk dalam *Personal Group* Anda. Bonus Diamond sebesar 0,25%, misalnya, mungkin tak terlalu banyak untuk pertama kali. Tetapi jika Anda renungkan berapa banyak grup 21% yang bersusun empat level ke bawah dan seterusnya, Anda bisa melihat betapa cepatnya Anda mendapatkan uang yang banyak! Penting untuk diingat bahwa bonus-bonus Gold, Sapphire, Diamond, Double Diamond, dan Eksekutif didapatkan dari semua level di bawah Anda hingga ada satu grup yang menghasilkan bonus tersebut bagi Director lain yang mencapai

kualifikasi title yang sama di bawah Anda. Semua orang bisa mendapatkan bonus, apapun title mereka, sepanjang mereka memenuhi kriteria. Biasanya para Director dan level di atasnya mendapatkan bonus. Namun, bonus-bonus tersebut sudah dapat diraih pada saat seseorang sedang dalam kualifikasi untuk title-title yang lebih tinggi ini.

3. Mengapa Ada Garansi Minimum?

Garansi Minimum adalah cara untuk memastikan penghargaan yang adil bagi usaha yang Anda lakukan. Garansi Minimum ini membantu menghindari situasi di mana low performer atau orang yang tak bisa mempertahankan 10.000 BP Personal Group mendapatkan untung dari pekerjaan Anda di level yang lebih dalam. Situasi yang sering terjadi adalah di mana Anda membantu melatih grup di lini pertama atau Jane dan melatih orang-orang yang berbakat atau Carol untuk mencapai 21%. Jane tidak bisa santai dan mendapatkan untung atas pekerjaan yang Anda lakukan. Garansi Minimum $4\% \times 10.000 \text{ BP} \times 6400$ atau $4\% \times 64.000.000 \text{ BV} = \text{Rp } 2.560.000,-$ atas penjualan Jane. Jika pencapaian Jane turun di bawah 10.000 BP, sebagian dari pendapatan yang ia dapatkan dari Carol akan diberikan kepada Anda untuk menggantikan kekurangan Rp 2.560.000,- Seperti yang Anda akan lihat, semua orang akan mendapatkan keuntungan dari memiliki grup yang mendapatkan pemasukan minimum 10.000 BP jadi Garansi Minimum adil untuk semua orang.

C. Tinjauan Umum *Ujrah* dalam MLM Berdasarkan KHES

Rukun *ujrah* yang terdiri atas; a) pihak yang diupah; b) pihak yang mengupahkan; c) benda yang di-*ujrah*-kan; dan d) akad *sighah* akad *ujrah* harus menggunakan kalimat yang jelas. Akad *ujrah* dapat dilakukan dengan lisan, tulisan dan atau isyarat. Akad *ujrah* dapat diubah, diperpanjang dan atau dibatalkan berdasarkan kesepakatan. Akad *ujrah* dapat diberlakukan untuk waktu yang akan datang.

Dalam sistem MLM akad yang dilakukan dengan cara lisan dan lisan, kemudian akad yang telah disepakati dapat diubah, diperpanjang atau dibatalkan serta berlaku selama akad tidak dibatalkan. Adapun yang disewakan disini adalah upah atas perjanjian kerja yang telah dilakukan.

Syarat pelaksanaan dan penyelesaian *ujrah*. Untuk menyelesaikan suatu proses akad *ujrah*, pihak-pihak yang melakukan akad harus mempunyai kecakapan melakukan perbuatan hukum. Akad *ujrah* dapat dilakukan dengan tatap muka maupun jarak jauh. Pihak yang menyewakan benda haruslah pemilik, wakilnya atau pengampunya. Penggunaan benda *ujrah* harus dicantumkan dalam akad *ujrah*. Jika penggunaan benda *ujrah* tidak dinyatakan secara pasti dalam akad maka benda *ujrah* digunakan berdasarkan aturan umum dan kebiasaan. Jika salah satu syarat dalam akad *ujrah* tidak ada maka akad itu batal. Uang *ujrah* tidak harus dibayar apabila akad *ujrah*-nya batal. Harga *ujrah* yang wajar/*ujrah al-mithl* adalah harga *ujrah* yang ditentukan oleh ahli yang berpengalaman dan jujur.

Dalam MLM memberikan peluang bagi siapa saja yang bergabung untuk memperoleh "*Passive Income*". *Passive income* artinya memperoleh pendapatan atau penghasilan walaupun sudah tidak bekerja lagi. Hal ini pasti disukai oleh siapapun padahal ini terjadi karena usaha sebelumnya dengan gigih dia lakukan sehingga dari kerja keras orang lain berimbas pada *income* yang kita dapatkan.

Uang *ujrahdan* cara pembayarannya. Jasa pengupahan dapat berupa uang, surat berharga dan atau benda lain berdasarkan kesepakatan. Jasa penyewaan dapat dibayar dengan atau tanpa uang muka, pembayaran didahulukan, pembayaran setelah objek *ujrah* selesai digunakan, atau diutang berdasarkan kesepakatan. Uang muka *ujrah* yang sudah dibayar tidak dapat dikembalikan kecuali ditentukan lain dalam akad. Uang muka *ujrah* harus dikembalikan oleh pihak yang mengupahkan jika pembatalan *upah* dilakukan oleh pihak yang menyewakan. Uang muka *ujrah* tidak harus dikembalikan oleh pihak yang mengupahkan jika pembatalan *upah* dilakukan oleh pihak yang akan mengupah.

Perusahaan MLM biasa memberi *reward* atau *insentif* pada mereka yang berprestasi. Islam membenarkan seseorang mendapatkan *insentif* lebih besar dari yang lainnya disebabkan keberhasilannya dalam memenuhi target penjualan tertentu, dan melakukan berbagai upaya positif dalam memperluas jaringan dan levelnya secara produktif.

Nilai atau harga *ujrah* antara lain ditentukan berdasarkan satuan waktu. Satuan waktu yang dimaksud adalah menit, jam, hari, bulan dan atau tahun.

Awal waktu *ujrah* ditetapkan dalam akad atau atas dasar kebiasaan. Waktu *ujrah* dapat diubah berdasarkan kesepakatan para pihak. Kelebihan waktu dalam *ujrah* yang dilakukan oleh pihak pengupah, harus dibayar berdasarkan kesepakatan atau kebiasaan.

Penghargaan kepada *Upline* yang mengembangkan jaringan (*level*) di bawahnya (*Downline*) dengan cara bersungguh-sungguh, memberikan pembinaan (*tarbiyah*), pengawasan serta keteladanan prestasi (*uswah*) memang patut dilakukan. Dan atas jerih payahnya itu ia berhak mendapat bonus dari perusahaan.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian hukum terbagi atas dua jenis, yaitu penelitian hukum normatif dan penelitian hukum empiris. Sebagaimana yang dikemukakan oleh Bambang Sunggono bahwa penelitian hukum dapat dibedakan menjadi:

1. Penelitian hukum normatif atau penelitian hukum doktrinal, yaitu penelitian hukum yang menggunakan data sekunder. Penelitian ini mencakup penelitian terhadap asas-asas hukum, sistematika hukum, sejarah hukum, taraf sinkronisasi hukum dan perbandingan hukum.
2. Penelitian hukum empiris atau penelitian hukum sosiologis, yaitu penelitian hukum yang mempergunakan data primer. Penelitian ini mencakup penelitian terhadap identifikasi hukum dan efektivitas hukum.¹

Sedangkan menurut Mukti Fajar yang mengatakan bahwa penelitian hukum normatif yang juga biasa disebut penelitian hukum doktrinal biasanya hanya dipergunakan sumber-sumber data sekunder saja, yaitu peraturan-peraturan perundang-undangan, keputusan-keputusan pengadilan, teori hukum dan pendapat para sarjana hukum terkemuka.²

Dari pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa dalam penelitian hukum ada dua jenis penelitian yaitu normatif dan empiris. Dengan demikian penulis

¹ Bambang Sunggono, *Metodologi Penelitian Hukum*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2012), hlm. 41.

² Mukti Fajar dan Yulianto Achmad, *Dualisme Penelitian Hukum (Normatif & Empiris)*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2013), hlm. 154.

dalam melakukan penelitian ini memilih jenis penelitian normatif. Dimana penelitian menganalisis sistem upah dalam bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) ditinjau dari KHES.

B. Sifat Penelitian

Penulis menggunakan penelitian bersifat deskriptif analisis. Penelitian yang bersifat deskriptif merupakan pengamatan yang bersifat ilmiah yang dilakukan secara hati-hati dan cermat dan karenanya lebih akurat dan tepat dibandingkan dengan pengamatan biasa sebagaimana yang dilakukan wartawan.”³ Sedangkan Amiruddin mengemukakan bahwa “Penelitian yang bersifat deskriptif ini tujuan untuk memperoleh gambaran-gambaran tentang pokok permasalahan yang dikaji dalam studi ini.”⁴

Berdasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa penelitian deskriptif adalah penelitian yang menggambarkan tentang pokok permasalahan dari pengamatan yang dilakukan dengan menganalisis sumber hukum yang ada dalam penelitian ini yang dianalisis adalah penjualan kartu paket data internet.

C. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang berkaitan dengan sistem upah dalam bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) ditinjau dari KHES yang penulis peroleh dari hasil studi kepustakaan ditemukan berbagai penelitian terdahulu diantaranya sebagai berikut:

³ Morissan, *Metode Penelitian Survey*, (Jakarta: Kencana, 2013), hlm. 37.

⁴ Amiruddin dan Zainal Asikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013), hlm. 25.

1. Penelitian yang dilakukan oleh Ami Sholimati, yang membahas tentang (*Multi Level Marketing*) merupakan salah satu cabang dari *direct selling* adalah salah satu sistem bisnis yang pemasaran produknya menggunakan member sebagai pembeli, konsumen, pemasar, promotor dan sebagai distributor. Hasil dalam penelitian ini adalah insentif *passive income* diperoleh member yang berperingkat *Royal Crown Ambassador*, *Crown Ambassador*, *Emerald Manager*, *Sapphire Manager*, *Diamond manager*, dan *Senior Crown Ambassador*. Peringkat-peringkat tersebut yang sudah mahir menjalankan SEGITIGA-S (*Sikap, Service, Sponsoring*) dan MLM PT. K-Link belum memenuhi ketentuan hukum Fatwa tentang PLBS (*Penjualan Langsung Berjenjang Syariah*) No: 75/DSN MUI/VII/2009. insentif yang diperoleh member yang berperingkat atas adalah *passive income* karena member yang berperingkat atas tersebut mendapatkan penghasilan yang lebih besar dari *downlinenya* dan dari hasil jerih payah paradowndline.⁵
2. Penelitian yang dilakukan oleh Putri Reztu Angreni J. tentang Tinjauan Hukum Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Pada PT. K-Link Indonesia Cabang Makassar. Hasil penelitian yang diperoleh oleh penulis, antara lain: (1) Pandangan hukum Islam terhadap bisnis *Multi Level Marketing* adalah boleh dilakukan karena termasuk dalam kategori muamalah yang hukum asalnya *mubah* (boleh) sampai ada dalil yang melarangnya. Namun, apabila dalam sistem bisnis MLM tersebut ditemukan

⁵ <http://library.walisongo.ac.id/digilib/files/disk1/137/jtptiain--amisholiha-6816-1-082311001.pdf> di akses tanggal 02 Mei 2017 Pukul 15.35 Wib.

hal-hal yang mengandung unsur yang dilarang dalam Islam, maka bisnis MLM tersebut tidak boleh dilakukan. (2) Pelaksanaan bisnis Multi Level Marketing pada PT. K-Link Indonesia cabang Makassar telah memenuhi ketentuan Fatwa MUI No. 75/VII/2009 dan menerapkan akad-akad dalam penjualan langsung berjenjang syariah.⁶

3. Penelitian yang dilakukan oleh Muhamad Amin, tentang Strategi Pemasaran Mlm (Multi Level Marketing) Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada PT. Natural Nusantara Cabang Purwokerto). hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaranyang digunakan PT. Natural Nusantara cabang Purwokertotidak terdapat sistem money gameatau permainan uang yang hanya menguntungkan anggota yang berada di atas dan dilarang oleh ekonomi Islam karena hanya memutarakan uang tanpa adanya produk yang dijual. Komitmen perniagaan atau jual belidalam PT. Natural Nusantara cabang Purwokerto berdasarkan azas tolong menolong dalam kebajikan dan taqwa menjadi falsafah dalam gerakan pemasaran produk (sudah mendapat ijin dari BPOM dan sertifikasi halal dariMUI). Adapun sistem komisipada PT. Natural Nusantara dapat dikategorikan ke dalamakad ujah, sedangkan sistem bonus dapat dimasukkan ke dalam akad ju'alah, yaitu boleh.⁷

⁶[http://repository.unhas.ac.id/bitstream/handle/123456789/21153/Skripsi%20lengkapPerdata-Putri %20reztu%20angreni%20J.pdf?sequence=1](http://repository.unhas.ac.id/bitstream/handle/123456789/21153/Skripsi%20lengkapPerdata-Putri%20reztu%20angreni%20J.pdf?sequence=1)di akses tanggal 02 Mei 2017 Pukul 15.45 Wib.

⁷http://repository.iainpurwokerto.ac.id/302/1/Cover_BabI-Babv_Daftar%20pustaka.pdf, di akses tanggal 02 Mei 2017 Pukul 15.50 Wib.

D. Metode Pendekatan

Metode pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan analisis konsep untuk menganalisa data dengan cara membandingkan konsep-konsep dan pandangan yang ada sistem upah dalam bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) ditinjau dari KHES.

E. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Pada setiap penelitian keberadaan populasi adalah sangat penting yang merupakan objek yang diteliti, baik berupa manusia, benda, peristiwa, maupun gejala yang diteliti. Populasi menurut Sugiyono adalah “wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.”⁸

Berdasarkan pendapat di atas maka yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah seluruh masyarakat Studi Di Kelurahan Sihitang Kota Padangsidempuan sebanyak 5.749 jiwa orang.

2. Sampel

Sampel adalah sebagian dari populasi yang dapat mewakili dalam suatu penelitian. Sebagaimana menurut Sugiyono, “sampling purposive adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu.”⁹ Berdasarkan kutipan

⁸*Ibid*, hal. 117.

⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2009), hlm. 85.

tersebut, karena keterbatasan waktu, tenaga, serta penyalur Oriflame tidak banyak maka penulis menentukan bahwa sampelnya adalah sebanyak 10 Orang.

F. Sumber Data

Penelitian ini merupakan penelitian normatif. “Penelitian normatif yakni kepustakaan atau disebut juga penelitian terhadap data sekunder dengan pendekatan yuridis normatif, maka jenis dan sumber datanya adalah data sekunder.”¹⁰ Sesuai dengan fokus utama penelitian yuridis normatif, maka bahan-bahan yang hendak dikumpulkan adalah data sekunder dari hukum positif yang meliputi bahan-bahan hukum primer maupun bahan hukum sekunder.¹¹

G. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini data yang digunakan adalah data primer, yaitu dengan cara studi kepustakaan (*Library Research*) terhadap bahan-bahan hukum, baik bahan hukum primer, bahan hukum sekunder maupun bahan hukum tersier (bahan non-hukum). Penelusuran bahan-bahan-bahan hukum tersebut dapat dilakukan dengan membaca, melihat, mendengarkan, maupun sekarang banyak dilakukan penelusuran bahan hukum tersebut dengan melalui internet.¹²

Disamping menggunakan data sekunder, peneliti juga menggunakan data primer yakni dengan melakukan wawancara dengan pihak yang memiliki keterkaitan dengan sistem upah dalam bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) tinjauan dari KHES sebagai data tambahan agar data yang diperoleh dari pustaka lebih jelas.

¹⁰ Amiruddin dan Zainal Asikin, *Op.Cit.*, hlm. 30.

¹¹ *Ibid.*, hlm. 42.

¹² *Ibid.*, hlm. 160.

H. Teknik Analisis Data

Metode analisis data yang dipergunakan oleh penulis adalah normatif. Dikatakan normatif karena bertitik tolak dari peraturan yang ada sebagai norma hukum positif. Pada penelitian hukum normatif, analisis data merupakan kegiatan berupa melakukan kajian atau telaah terhadap hasil pengolahan data yang dibantu dengan teori-teori yang telah didapatkan sebelumnya. Secara sederhana kegiatan analisis data ini disebut sebagai kegiatan memberikan telaah, yang dapat berarti menentang, mengkritik, mendukung, menambah atau memberi komentar dan kemudian membuat suatu kesimpulan terhadap hasil penelitian dengan pikiran sendiri dan bantuan teori yang telah dikuasai.¹³

Metode analisis data dilakukan setelah semua data yang dibutuhkan terkumpul, kemudian hasil data tersebut disusun secara teratur dan sistematis untuk dapat dianalisis secara kualitatif dengan pendekatan konsep. Sedangkan kualitatif dimaksud untuk mengelola data yang sifatnya tidak dapat diukur, berbentuk putusan-putusan dan pendapat-pendapat sehingga memerlukan penjabaran melalui uraian-uraian guna memperoleh ketajaman dan objektivitas yang diharapkan dalam memahami kebenaran penelitian.

¹³*Ibid.*, hlm. 183.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Hasil Penelitian

Uraian berikut ini merupakan gambaran umum tentang Kelurahan Sihitang Kecamatan Padangsidempuan Tenggara sebagai penjelasan tentang lokasi penelitian terkait dengan Sistem Upah Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) ditinjau dari Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES). Deskripsi hasil penelitian di Kelurahan Sihitang dalam memahami upah dapat dilihat dari beberapa aspek sebagai berikut:

1. Luas Kelurahan Sihitang

Luas wilayah Kelurahan Sihitang mempunyai luas 2,34 Km². Hal ini dimanfaatkan untuk lahan perumahan, perkantoran, pertanian, perkebunan.

2. Batas-batas Kelurahan Sihitang

Kelurahan Sihitang merupakan daerah dataran rendah, sangat cocok untuk daerah pertanian. Berdasarkan data yang diperoleh dari sekretaris Kelurahan Sihitang, Batas-batas wilayah Kelurahan Sihitang adalah sebagai berikut:

- Sebelah Utara berbatasan dengan Kelurahan Padangmatinggi
- Sebelah Selatan berbatasan dengan Kab. Tapanuli Selatan
- Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Pudun Jae
- Sebelah Barat berbatasan dengan Desa Palopat PK

3. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin

Penduduk Kelurahan Sihitang Kecamatan Padangsidempuan Tenggara sebanyak 5.749 Jiwa yang terdiri dari 1.073 KK dan terdiri dari 2.731 orang laki-laki dan perempuan 3.018 orang. Untuk lebih jelasnya berikut ini adalah jumlah penduduk berdasarkan tingkat usia.

Tabel I: Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin		Jumlah
	Laki-laki	Perempuan	
1.	2.731 Orang	3.018 Orang	5.749 Orang
Jumlah	2.731 Orang	3.018 Orang	5.749 Orang

Sumber: Data Administrasi Kelurahan Sihitang, 2017.

Dari data tersebut dapat diketahui jumlah penduduk Kelurahan Sihitang perempuan lebih banyak dari laki-laki.

4. Jumlah Penduduk Berdasarkan Agama

Persentase Agama penduduk Kelurahan Sihitang Kecamatan Padangsidempuan Tenggara dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel II: Keadaan Agama Penduduk Kelurahan Sihitang

No	Agama	Jumlah	Persentase
1.	Islam	5578	97,03%
2.	Kristen	114	1,98%
3.	Katolik	57	0,99%
Jumlah		5749	100,00%

Sumber: Data Administrasi Kelurahan Sihitang, 2017.

Berdasarkan data tersebut maka keadaan Keagamaan di Kelurahan Sihitang Kecamatan Padangsidempuan Tenggara adalah 97,03% beragama Islam, 1,98% beragama Kristen dan 0,99% beragama Katolik. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pemeluk Agama di Kelurahan Sihitang Kecamatan Padangsidempuan adalah mayoritas Agama Islam.

Untuk menunjang kegiatan peribadatan masyarakatnya di Kelurahan Sihitang Kecamatan Padangsidempuan Tenggara terdapat 3 (tiga) buah mesjid dan 3 (tiga) buah musollah dan 1 (satu) buah Gereja. Jika dibandingkan dengan kebutuhan masyarakatnya maka jumlah sarana peribadatan tersebut sudah cukup memadai.

5. Jumlah Penduduk Berdasarkan Pendidikan

Bila ditinjau dari tingkat pendidikan di Kelurahan Sihitang Kecamatan Padangsidempuan Tenggara dapat diketahui bahwa tingkat pendidikan masyarakat mulai dari tingkat pendidikan yang tidak tamat SD, tamatan Sekolah Dasar (SD), Sekolah Menengah Pertama (SMP), Menengah Atas (SMA), dan Perguruan Tinggi dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel III Tingkat Pendidikan Penduduk Kelurahan Sihitang Kecamatan Padangsidiempuan Tenggara

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah	Persentase
1.	Tidak Tamat SD	470	8,18%
2.	Tamat SD	545	9,48%
3.	Tamat SMP	1.504	26,16%
4.	Tamat SMA	3.020	52,53%
5.	Perguruan Tinggi	210	3,65%
	Jumlah	5.749	100,00%

Sumber: Data Administrasi Kelurahan Sihitang, 2016.

Dari data tersebut dapat diketahui bahwa jumlah penduduk sudah memperoleh pendidikan wajib belajar 9 tahun yakni berjumlah 1.504 orang yang sudah tamat SMP. Kemudian 3.020 orang tamat SMA, Sedangkan lulusan Perguruan Tinggi di Kelurahan Sihitang masih tergolong rendah yakni berjumlah 210 orang dari 5.749 orang.

B. Penjelasan Hasil Penelitian

Dari hasil wawancara yang dilakukan diperoleh hasil sebagai berikut:

1. Sistem upah di Oriflame

Berdasarkan hasil wawancara dengan Julianti Siregar yang mengatakan bahwa *“upah yang diterima tidak selalu sama diperoleh dilihat dari penjualan dan bonus dari kelebihan hasil penjualan”*.¹ Senada dengan Siti Azizah mengatakan bahwa *“tidak mengenal adanya upah bulanan tetap akan*

¹Wawancara dengan Julianti Siregar di kost di Kelurahan Sihitang.

*tetapi dari hasil kerja kita dalam menjual produk dan merekrut member untuk jaringan kita”.*²

Begitu juga yang dikatakan Siti Yunita *“kita tidak mengenal bulanan tetap akan tetapi dilihat dari kreativitas kita dalam menjaring member sehingga kita memperoleh banyak jaringan dengan begitu kita memperoleh bonus dari situ dan jumlah produk yang kita jual akan bertambah banyak sehingga bonus atau upah yang diterima banyak”.*³

Sedangkan Ade Yanti mengatakan bahwa *“kami tidak mengenal upah hanya bonus dengan berbagai aneka bonus”.*⁴ Mardiani menambah bahwa *“bonus-bonus yang diperoleh dapat berupa uang dan jalan-jalan ke berbagai daerah atau luar negeri”.*⁵

Begitu juga hasil wawancara dengan Putri Jannah yang mengatakan *“kami memperoleh hasil dari penjualan produk berupa bonus dan hasil dari kerja membuat jaringan-jaringan dibawah kami, dari setiap jaringan baru memperoleh penghasilan atau bonus”.*⁶

Sebagaimana yang dikatakan oleh Putri Jannah, Hasnida juga mengatakan hal yang sama akan tetapi menambahkan *“kalau saya lebih senang mencari bonus dengan mencari jaringan yang lebih mudah untuk merekrutnya. Dengan demikian bonus lebih banyak dari pada penjualan*

²Wawancara dengan Siti Azizah di rumah di Kelurahan Sihitang.

³Wawancara dengan Siti Yunita di kost di Kelurahan Sihitang.

⁴Wawancara dengan Ade Yanti di rumah di Kelurahan Sihitang.

⁵Wawancara dengan Mardiani di kost di Kelurahan Sihitang.

⁶Wawancara dengan Putri Jannah di kost di Kelurahan Sihitang.

produk".⁷ Sedangkan Robiani mengatakan "*saya mendapat penghasilan dari penjualan produk-produk kosmetik seperti penjualan perawatan muka, badan dan wewangian yang menurut saya dapat untuk dari situ dan mudah mencari pangsa pasarnya*".⁸

Penulis juga mewawancarai Fatimah tentang sistem upah yang mengatakan bahwa "*saya memperoleh lebih banyak dari penjualan produk dibanding dari hasil mencari member yang menurut saya sangat sulit karena saya anak kost disini*".⁹ Begitu juga penulis mewawancarai Nur Hasanah Harahap yang mengatakan bahwa "*saya mendapat upah dari biasanya penjualan produk yang dijual oleh Oriflame, karena merupakan produk yang dibutuhkan banyak orang, dibanding mencari member yang tidak begitu bisa menarik orang sebagai member*".¹⁰

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa member memperoleh upah berupa bonus dan komisi dari penjualan produk yang mereka jual dan bonus mencari member lain dengan membentuk jaringan-jaringan yang memperoleh bonus setiap member.

Berdasarkan pasal 307 KHES "*jasa ujah dapat berupa uang, surat berharga dan/atau benda lain berdasarkan kesepakatan*". Dengan demikian

⁷Wawancara dengan Hasnidadi rumah di Kelurahan Sihitang.

⁸Wawancara dengan Robianidi kost di Kelurahan Sihitang.

⁹Wawancara dengan Fatimah Harahapdi kost di Kelurahan Sihitang.

¹⁰Wawancara dengan Nur Hasanah Harahap di rumah di Kelurahan Sihitang.

dapat disimpulkan bahwa jasa yang diperoleh dari dari jasa MLM Oriflame adalah diberikan berupa uang.

2. Penerimaan upah di Oriflame

Hasil yang diperoleh dari wawancara mengenai pemberian upah di oriflame kepada Julianti Siregar yang mengatakan *“upah diberikan tiap bulannya sesuai dengan pendapatan atau bonus yang diperoleh”*.¹¹ Begitu jugayang dikatakan oleh Siti Azizah *“saya memperoleh upah kalau ada produk yang saya jual dan memperoleh member lain”*.¹² Senada dengan itu hampir sama dengan yang dikatakan oleh Siti Yunita, Ade Yanti, Mardiani, Putri Jannah, Hasnida, Robian, Fatimah Harahap, dan Nur Hasanah Harahap *“memperoleh upah kalau ada produk yang saya jual dan memperoleh member lain”*.¹³

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa upah atau jasa yang diperoleh dari MLM Oriflame adalah bulanan sesuai dengan kreativitas member. Hal ini sesuai dengan KHES pasal 304 dimana yang isinya “apabila penggunaan ma’jur tidak dinyatakan secara pasti dalam akad, maka ma’jur digunakan berdasarkan aturan umum dan kebiasaan.

¹¹Wawancara dengan Julianti Siregar di kost di Kelurahan Sihitang.

¹²Wawancara dengan Siti Azizah di rumah di Kelurahan Sihitang.

¹³Wawancara dengan Siti Yunita di kost, Ade Yanti di rumah, Mardiani di kost, Putri Jannah di kost, Hasnida di rumah, RobianiRobiani di kost di Kelurahan Sihitang.

3. Upah diterima tiap bulan

Berdasarkan wawancara penulis dengan Julianti Siregar, Siti Yunita mengatakan *“upah yang diterima kadang dua bulan berikutnya, tanpa ada pemberitahuan dari perusahaan, sehingga selalu menunggu kapan adanya upah yang akan diterima.”*¹⁴

Penulis melanjutkan wawancara dengan Siti Azizah, Ade Yanti, Hasnida, Nur Hasanah Harahap yang mengatakan bahwa *“upah diterima sebenarnya sekali sebulan akan tetapi kebanyakan dua sampai tiga bukan berikutnya baru diterima tanpa ada pemberitahuan dari pihak perusahaan kenapa terjadi seperti itu.”*¹⁵

Mardiani, Putri Jannah, Robiani, Fatimah Harahap mengatakan hampir sama yaitu *“menerima upah setelah tiga bulan berikutnya, tapi kadang datang juga dua bulan berikutnya.”*¹⁶

4. Kesesuaian jasa yang diberikan dengan imbalan jasa yang diperoleh

Berdasarkan hasil yang diperoleh dengan Julianti Siregar yang mengatakan bahwa *“jasa diperoleh dari usaha menjual produk sesuai dengan yang hasilnya dimana keuntungan dari penjualan yang telah ditentukan sesuai sama yang diterima”.*¹⁷

¹⁴Wawancara dengan Julianti Siregar, Siti Yunita di kost di Kelurahan Sihitang

¹⁵Wawancara dengan Siti Azizah, Ade Yanti, Hasnida, Nur Hasanah Harahap di rumah di Kelurahan Sihitang

¹⁶Wawancara dengan Mardiani, Putri Jannah, Robiani, Fatimah Harahap di kost di Kelurahan Sihitang

¹⁷Wawancara dengan Julianti Siregar, Siti Yunita di kost di Kelurahan Sihitang.

Siti Azizah, Siti Yunita, Ade Yanti, Mardiani, Putri Jannah hampir mengatakan hal yang sama dimana *“upah yang diterima disesuaikan dengan hasil penjualan produk yang hasilnya diperoleh dari hasil selisih katalog dengan hasil penjualan itulah yang ditotal perbulannya. Sedangkan bonus dari hasil rekrut member tidak ada kepastian berapa diperoleh karena semakin banyak member yang kita rekrut semakin banyak bonus, begitu juga makin banyak jaringan yang terbentuk dibawah kita akan memperoleh bonus yang lebih banyak lagi”*.¹⁸

Wawancara dengan Hasnida mengatakan *“Saya menerima jasa dari berkat mencari member, dimana kadang kala saya memperoleh upah yang banyak dari merekrut member, tiap member saya diberi bonus/upah setiap ada member yang masuk, kadang banyak kadang kala tidak ada”*.¹⁹

Robiani mengatakan bahwa *“karena saya lebih menjual produk sehingga upah yang diberikan berupa keuntungan dari penjualan produk sesuai dengan yang telah tercantum dalam katalog, dimana tiap bulannya saya terima sesuai dengan selisih yang tercantum”*.²⁰

Wawancara dengan Fatimah Harahap yang mengatakan *“Saya menerima jasa sesuai dengan penjualan produk yang saya jual dibanding mencari member”*.²¹ Hampir sama dengan jawaban Fatimah, Nur Hasanah Harahap

¹⁸Wawancara dengan Siti Azizah di rumah, Siti Yunita di kost, Ade Yanti di rumah, Mardiani di kost, Putri Jannah di kost di Kelurahan Sihitang.

¹⁹Wawancara dengan Hasnida di rumah di Kelurahan Sihitang.

²⁰Wawancara dengan Robiani di kost di Kelurahan Sihitang.

²¹Wawancara dengan Fatimah Harahap di kost di Kelurahan Sihitang.

mengatakan “Memperoleh upah sebanding hasil penjualan produk yang dipasarkan. Dibanding upah dari merekrut member.”²²

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa perolehan jasa atau upah dari MLM Oriflame diperoleh dari keaktifan member baik dalam hal penjualan produk maupun membentuk suatu jaringan. Sedangkan dalam KHES pasal 315 ayat 1 mengatakan nilai atau harga ujah antara lain ditentukan berdasarkan satuan waktu, sedangkan ayat (2) mengatakan satuan waktu yang dimaksud dalam ayat (1) adalah menit, jam, hari, bulan, dan .atau tahun.

C. Pembahasan

Pelaksanaan sistem upah bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) ada yang dilakukan dengan memperoleh upah berdasarkan hasil penjualan produk dimana penjualan yang dilakukan memperoleh persenan sebagaimana tercantum dalam katalog barang yang telah tersedia sebelumnya, serta upah berupa bonus dari jaringan di bawahnya serta upah yang diberikan berdasarkan level yang telah diperoleh dimana level semakin tinggi semakin banyak upah atau bonus yang diperolehnya, semakin banyak group dalam satu level akan semakin banyak juga bonus yang diperoleh karena dalam satu group akan mempunyai sub group lagi. Begitu juga sub group juga akan mempunyai group dibawahnya begitu seterusnya ke level terakhir.

²²Wawancara dengan Nur Hasanah Harahap di rumah di Kelurahan Sihitang.

Perusahaan MLM biasa memberi *reward* atau *insentif* pada mereka yang berprestasi. Islam membenarkan seseorang mendapatkan *insentif* lebih besar dari yang lainnya disebabkan keberhasilannya dalam memenuhi target penjualan tertentu, dan melakukan berbagai upaya positif dalam memperluas jaringan dan levelnya secara produktif. Nilai atau harga *ujrah* antara lain ditentukan berdasarkan satuan waktu. Satuan waktu yang dimaksud adalah menit, jam, hari, bulan dan atau tahun. Awal waktu *ujrah* ditetapkan dalam akad atau atas dasar kebiasaan. Waktu *ujrah* dapat diubah berdasarkan kesepakatan para pihak. Penghargaan kepada *Upline* yang mengembangkan jaringan (*level*) di bawahnya (*Downline*) dengan cara bersungguh-sungguh, memberikan pembinaan (*tarbiyah*), pengawasan serta keteladanan prestasi (*uswah*) memang patut dilakukan. Dan atas jerih payahnya itu ia berhak mendapat bonus dari perusahaan.

Sistem MLM seorang konsumen harus mampu merekrut konsumen dibawahnya disebut *frontline* (jaringan/kaki pertama) dan *downline* atau *upline* (jaringan/kaki kedua dan seterusnya) dan ia akan menerima keuntungan (*prosentase*) dari setiap pembelian *downline* tersebut. Semakin banyak jaringan (*downline*) maka semakin besar pula keuntungan yang akan diterima olehnya. Bila mampu mencapai titik tertentu sesuai persyaratan, ia akan menduduki suatu posisi dan akan menerima bonus yang telah ditentukan. Cara ini memutus tahapan diatas, yakni dari pabrik langsung kepada konsumen yang sekaligus bisa menjadi distributor. Mengenai harga, tetap seperti diatas hanya kelebihan harga pabrik tersebut menjadi keuntungan distributor.

Berdasarkan pasal 307 KHES “jasa *ujrah* dapat berupa uang, surat berharga dan/atau benda lain berdasarkan kesepakatan”. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa jasa yang diperoleh dari dari jasa MLM Oriflame adalah diberikan berupa uang.

Upah atau jasa yang diperoleh dari MLM Oriflame adalah bulanan sesuai dengan kreativitas member. Hal ini sesuai dengan KHES pasal 304 dimana yang isinya “apabila penggunaan *ma'jur* tidak dinyatakan secara pasti dalam akad, maka *ma'jur* digunakan berdasarkan aturan umum dan kebiasaan.

Sistem upah bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) dari Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES). Dari hasil penelitian yang dilakukan bahwa pada pasal 307 KHES “jasa *ujrah* dapat berupa uang, surat berharga dan/atau benda lain berdasarkan kesepakatan”. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa jasa yang diperoleh dari dari jasa MLM Oriflame adalah diberikan berupa uang. Upah atau jasa yang diperoleh dari MLM Oriflame adalah bulanan sesuai dengan kreativitas member.

Pendapatan menurut Islam dapat dikatakan sebagai *Ujrah*. *Ujrah* secara bahasa berarti upah, sewa, jasa atau imbalan. *Ujrah* merupakan transaksi yang memperjual belikan manfaat harta suatu benda. Transaksi *Ujrah* merupakan salah satu kegiatan muamalah yang banyak dilakukan manusia untuk memenuhi kebutuhan hidup.

Hal ini sesuai dengan KHES Pasal 304 dimana yang isinya “apabila penggunaan *ma'jur* tidak dinyatakan secara pasti dalam akad, maka

ma'jur digunakan berdasarkan aturan umum dan kebiasaan. Perolehan jasa atau upah dari MLM Oriflame diperoleh dari keaktifan member baik dalam hal penjualan produk maupun membentuk suatu jaringan. Sedangkan dalam KHES Pasal 315 ayat 1 mengatakan nilai atau harga *ujrah* antara lain ditentukan berdasarkan satuan waktu, sedangkan ayat (2) mengatakan satuan waktu yang dimaksud dalam ayat (1) adalah menit, jam, hari, bulan, dan atau tahun.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Pelaksanaan sistem upah bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) ada yang dilakukan dengan memperoleh upah berdasarkan hasil penjualan produk dimana penjualan yang dilakukan memperoleh persenan sebagaimana tercantum dalam katalog barang yang telah tersedia sebelumnya, serta upah berupa bonus dari jaringan di bawahnya serta upah yang diberikan berdasarkan level yang telah diperoleh dimana level semakin tinggi semakin banyak upah atau bonus yang diperolehnya, semakin banyak group dalam satu level akan semakin banyak juga bonus yang diperoleh karena dalam satu group akan mempunyai sub group lagi. Begitu juga sub group juga akan mempunyai group dibawahnya begitu seterusnya ke level terakhir.
2. Sistem upah bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) dari Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES). Dari hasil penelitian yang dilakukan bahwa pada pasal 307 KHES “jasa *ujrah* dapat berupa uang, surat berharga dan/atau benda lain berdasarkan kesepakatan”. Dengan demikian bahwa jasa yang diperoleh dari jasa MLM Oriflame adalah diberikan berupa uang. Upah atau jasa yang diperoleh dari MLM Oriflame adalah bulanan sesuai dengan kreativitas member. Hal ini sesuai dengan KHES Pasal 304 dimana yang isinya “apabila penggunaan *ma’jur* tidak dinyatakan secara pasti dalam akad, maka *ma’jur* digunakan berdasarkan aturan umum dan kebiasaan. Perolehan

jasa atau upah dari MLM Oriflame diperoleh dari keaktifan member baik dalam hal penjualan produk maupun membentuk suatu jaringan. Sedangkan dalam KHES Pasal 315 ayat 1 mengatakan nilai atau harga *ujrah* antara lain ditentukan berdasarkan satuan waktu, sedangkan ayat (2) mengatakan satuan waktu yang dimaksud dalam ayat (1) adalah menit, jam, hari, bulan, dan tahun.

3. Saran-saran

Saran yang dapat penulis berikan kepada member adalah sebagai berikut:

1. Agar lebih giat dalam mencari member, sehingga akan memperoleh upah yang lebih besar, karena semakin banyak group yang dibentuk akan mempunyai sub group yang banyak juga dengan demikian memperoleh level yang lebih tinggi. Begitu juga dalam pendapatan langsung dimana semakin rajin atau giat dalam memasarkan produk yang ada semakin banyak juga upah yang diperoleh.
2. Agar hasil penelitian ini memberikan kontribusi pemikiran dan dapat dijadikan bahan masukan dalam memecahkan permasalahan-permasalahan yang dihadapi terhadap upah dalam MLM ditinjau berdasarkan KHES. Dimana semakin banyak produk yang dipasarkan dengan MLM semakin rumit permasalahan yang diperoleh.

DAFTAR PUSTAKA

Buku:

- Afzalur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1995.
- Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Amzah, 2010.
- Amiruddin dan Zainal Asikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013.
- Andreas Harefa, *Multi Level Marketing*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1999.
- Bambang Sunggono, *Metodologi Penelitian Hukum*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2012.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Semarang: CV Toha Putra, 1989.
- Gemala Dewi, Wirdyaningsih, Yeni Salma Barlinti, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2006.
- HA Hafizh Dasuki, *Ensiklopedi Hukum Islam* Jakarta: PT Ihtiar Baru van Hoeve, 1997.
- Hafidz Abdurrahman dan Yahya Abdurrahman, *Bisnis & Muamalah Kontemporer*, (Bogor: Al Azhar Freshzone Publishing, 2015.
- Harefa, Andreas, *10 Kiat Sukses Distributor MLM, Belajar dari Amway, CNI dan Herbalife*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1999.
- Heidjrachman Ranupandojo dan Suad Husnan *Manajemen Personalia*. Yogyakarta : BPFE, 1990.
- Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2014.
- Kholid Syamhudi, *Siapa Bilang MLM Multi Level Marketing Haram?*, (Bogor: Pustaka Darul Ilmi, 2010.
- Kuswara, *Mengenal MLM Syariah Dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, sampai dengan Pengelolaannya*. Tangerang: Kultummedia, 2005.
- Moekijat. *Manajemen Kepegawaian*, Bandung: Alumni anggota IKAPI, 1989.
- Morissan, *Metode Penelitian Survey*, Jakarta: Kencana, 2013.
- Muhammad Baqir Ash Shadr, *Buku Induk Ekonomi Islam*, Jakarta : Zahra, 2008.

Mukti Fajar dan Yulianto Achmad, *Dualisme Penelitian Hukum (Normatif & Aemp;iris)*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2013.

Pindi Kisata, *Why Not MLM- Sisi Lain MLM*, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 2005.

Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani, *Kompilasi Hukium Ekonomi Syariah*, Jakarta: Kencana, 2009.

Raymond McLeod, *Komputer System Informasi Organisasi*. Jakarta: Kencana, 1995.

Slamet Saksono, *Administrasi Kepegawaian*. Yogyakarta: Kanisius, 1998.

Slamet Wiyono, *Managemen Potensi Diri*, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 2005.

Sofwan Jauhari, *MLM Syariah: Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktisi MLM Syariah*, Jakarta: Mujaddidi Press, 2013.

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2009.

Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta : Sinar Grafika Utama, 20000.

Susilo Martoyo. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta : BPFE, 1990.

T. Hani Handoko, *Manajemen Personaliadan Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta : BPFE, 1995.

Winardi, *Pengantar tentang Teori Sistem dan Analisis Sistem*. Bandung : Mandar Maju, 1999.

Perundang-undangan:

Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009.

Internet:

<http://library.walisongo.ac.id/digilib/files/disk1/137/jtptiain--amisholiha-6816-108231001.pdf> di akses tanggal 02 Mei 2017 Pukul 15.35 Wib

[http://repository.iainpurwokerto.ac.id/302/1/Cover BabI-Babv Daftar%20pustaka.pdf](http://repository.iainpurwokerto.ac.id/302/1/Cover_BabI-Babv_Daftar%20pustaka.pdf) f.,diakses tanggal 02 Mei 2017 Pukul 15.50 Wib

[http://repository.unhas.ac.id/bitstream/handle/123456789/21153/Skripsi%20lengkap Perdata-Putri %20reztu%20angreni%20J.pdf?sequence=1](http://repository.unhas.ac.id/bitstream/handle/123456789/21153/Skripsi%20lengkapPerdata-Putri%20reztu%20angreni%20J.pdf?sequence=1) di akses tanggal 02 Mei 2017 Pukul 15.45 Wib

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : **Bainur Asia Hasibuan**

NIM : 13 240 0004

Tempat/ Tgl. Lahir : Pasir Lancat Lama, 10 September 1994

Alamat : Pasir Lancar Lama Kec. Huristak, Kab. Padanglawas

Nama Orangtua:

a. Ayah : Syarifuddin Hasibuan

Pekerjaan : Wiraswasta

Alamat : Pasir Lancar Lama Kec. Huristak, Kab. Padanglawas

b. Ibu : Jelita Daulay

Pekerjaan : Wiraswasta

Alamat : Pasir Lancar Lama Kec. Huristak, Kab. Padanglawas

Pendidikan:

a. SD Negeri Bongbongan Lulusan Tahun 2007

b. Madrasah Tsanawiyah Swasta Ponpes Robitotul Istiqomah Lulusan tahun 2010

c. MAS Ponpes Robitotul Istiqomah Lulusan Tahun 2013

d. Tahun 2013 melanjutkan pendidikan di IAIN Padangsidimpuan.

DAFTAR WAWANCARA

I. Wawancara dengan Lurah Kelurahan Sihitang

1. Bagaimana wilayah Kelurahan Sihitang?
2. Berapa jumlah penduduk di Kelurahan Sihitang berdasarkan jenis kelamin?
3. Berapa jumlah penduduk di Kelurahan Sihitang berdasarkan agama?
4. Bagaimana tingkat pendidikan di Kelurahan Sihitang?

II. Wawancara dengan Pelaku Oriflame

1. Bagaimana sistem upah di Oriflame?
2. Bagaimana penerimaan upah di Oriflame?
3. Apakah upah diberikan tiap bulan?
4. Apakah ada kesesuaian jasa yang diberikan dengan imbalan jasa yang diperoleh?