

**ANALISIS IMPLEMENTASI FATWA DSN MUI  
NO. 75/DSN-MUI/VII/2009 TENTANG PEDOMAN PENJUALAN  
LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH PADA BISNIS MILAGROS  
(Studi kasus di Bakti *Stockist* Milagros)**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada  
Fakultas Syariah  
Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Mas Said Surakarta  
Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh  
Gelar Sarjana Hukum



Oleh:

**MERRY TRIANA ANGGRAENI**  
**NIM. 18.21.1.1.328**

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH (MUAMALAH)  
JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH DAN FILANTROPI ISLAM  
FAKULTAS SYARIAH  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN MAS SAID  
SURAKARTA**

**2022**

**ANALISIS IMPLEMENTASI FATWA DSN MUI NO 75/DSN-  
MUI/VII/2009 TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG  
BERJENJANG SYARIAH PADA BISNIS MILAGROS  
(Studi Kasus di Bakti *Stockist* Milagros)**

Skripsi

Diajukan Untuk Memenuhi Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Hukum  
Dalam Bidang Hukum Ekonomi Syariah

Disusun Oleh:

**MERRY TRIANA ANGGRAENI**

**NIM. 18.21.1.1.328**

Surakarta, 29 Agustus 2022

Disetujui dan disahkan Oleh:

Dosen Pembimbing Skripsi



Dosen Pembimbing Skripsi

Desti Widiani, S.Pd.I., M.Pd.I.

NIP. 19880818 201701 2 117

## SURAT PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

NAMA : MERRY TRIANA ANGGRAENI  
NIM : 18.21.1.1.328  
PROGRAM STUDI : HUKUM EKONOMI SYARIAH (MU'AMALAH)

Menyatakan bahwa penelitian skripsi berjudul **“ANALISIS IMPLEMENTASI FATWA DSN MUI NO 75/DSN-MUI/VII/2009 TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH PADA BISNIS MILAGROS (Studi Kasus di Bakti Stockist Milagros)”**

Benar-benar bukan merupakan plagiasi dan belum pernah diteliti sebelumnya. Apabila dikemudian hari diketahui bahwa skripsi ini merupakan plagiasi, saya bersedia menerima sanksi sesuai persaturan yang berlaku.

Demikian surat ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surakarta, 29 Agustus 2022



Merry Triana Anggraeni  
NIM 182111328

Desti Widiani, S.Pd.I., M.Pd.I.  
Dosen Fakultas Syariah  
Universitas Islam Negeri (UIN)  
Raden Mas Said Surakarta

NOTA DINAS

Hal : Skripsi

Sdr : Merry Triana Anggraeni

Kepada Yang Terhormat  
Fakultas Syariah  
Universitas Islam Negeri (UIN)  
Raden Mas Said Surakarta  
Di Surakarta

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dengan hormat, bersama ini kami sampaikan bahwa setelah menelaah dan mengadakan perbaikan seperlunya, kami memutuskan bahwa skripsi saudara Merry Triana Anggraeni NIM: 182111328 yang berjudul:

**“ANALISIS IMPLEMENTASI FATWA DSN MUI NO 75/DSN-MUI/VII/2009 TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH PADA BISNIS MILAGROS (Studi Kasus di Bakti Stockist Milagros)”**

Sudah dapat dimunaqasyahkan sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Hukum (SH) dalam bidang Hukum Ekonomi Syariah (Mu'amalah)

Oleh karena itu kami mohon agar skripsi tersebut segera dimunaqasyahkan dalam waktu dekat.

Demikian, atas dikabulkannya permohonan ini disampaikan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

Surakarta, 29 Agustus 2022

Dosen pembimbing



Desti Widiani, S.Pd.I., M.Pd.I.  
NIP. 19880818 201701 2 117

**PENGESAHAN**

**ANALISIS IMPLEMENTASI FATWA DSN MUI  
NO 75/DSN-MUI/VII/2009 TENTANG PEDOMAN PENJUALAN  
LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH PADA BISNIS MILAGROS  
(Studi Kasus di Bakti Stockist Milagros)**

Disusun Oleh:

**MERRY TRIANA ANGGRAENI**

**NIM. 18.21.1.1.328**

Yang dinyatakan lulus dalam ujian munaqosyah

Pada Hari Kamis, 29 September 2022

Dinyatakan telah memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar  
Sarjana Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)

Penguji I

**Muhammad Julijanto, S.Ag., M.Ag.**  
NIP. 19720715 201411 1 003



(.....)

Penguji II

**Mokh Yahya, M.Pd.**  
NIP. 19750409 199903 1 001



(.....)

Penguji III

**Muhammad Latif Fauzi, S.H.I. M.S.I., M.A., Ph.D.**  
NIP. 19821123 200901 1 007



(.....)

Mengetahui,

Dekan Fakultas Syariah



**Dr. Ismail Yahya, S.Ag., M.A.**  
NIP. 19750409 199903 1 001

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ... (المائدة : ١)

“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad atau janji-janji itu.”

(Q.S. Al-Maidah: 1)<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya Dilengkapi dengan Kajian Ushul Fiqih dan Intisari Ayat*, hlm. 29.

## **PERSEMBAHAN**

Alhamdulillah, dengan mengucapkan syukur kepada Allah SWT atas karunia, kemudahan dan kekuatan, akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Sholawat serta salam selalu terlimpahkan kepada junjungan kita, Nabi Muhammad SAW. Sebagai tanda bakti cinta yang tulus ku persembahkan karya tulis ini kepada:

1. Kedua orang tua saya, Bapak Wasono dan Ibu Sri Purwaningsih yang telah memberikan kasih sayang, mendidik dan membesarkan saya serta mengorbankan seluruhnya baik materil, waktu, tenaga, do'a, dan segenap jasanya yang tak terbilang demi keberhasilan cita-cita saya, saya semakin yakin bahwa rida Allah SWT adalah keridaan kalian berdua.
2. Kakak saya Sri Hastuti dan Dedy Hendarto, kakak ipar saya Sri Lestari dan Isnandar, keponakan saya Devita, Rafel, Rasya, Elzio dan Nadila, serta keluarga besar yang telah memberikan semangat, dukungan, motivasi, dan do'a dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Motivator terbaik serta teman terbaik saya, Rossy Akbar Fitriana, Sinta Marlina dan Adibatul Laviva, serta teman-teman HES J angkatan 2018 yang telah memberi semangat, dukungan serta do'a baiknya.
4. Para dosen, terima kasih atas ilmu yang telah bapak dan ibu berikan kepada saya, semoga menjadi ilmu yang bermanfaat.
5. Serta almamater tercinta UIN Raden Mas Said Surakarta.

## PEDOMAN TRANSLITERASI

Pedoman transliterasi yang digunakan dalam penulisan skripsi di Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta didasarkan pada Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor 158/1987 dan 0543 b/U/1987 tanggal 22 Januari 1988. Pedoman transliterasi tersebut adalah:

### 1. Konsonan

Fonem konsonan Bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, sedangkan dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf serta tanda sekaligus. Daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf latin adalah sebagai berikut:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ša	S	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	H	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Z	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er



ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	Sad	Ṣ	Es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	D	De (dengan titik di bawah)
ط	Ta	Ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	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	...’...	Apostrop
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

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
ـَ	Fathah	A	A
ـِ	Kasrah	I	I
ـُ	Dammah	U	U

Contoh:

No	Kata Bahasa Arab	Transiterasi
1	كتب	Kataba
2	ذكر	Žukira
3	يذهب	Yazhabu

### b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf maka transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
أ...ي	Fathah dan ya	Ai	a dan i
أ...و	Fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1	كيف	Kaifa
2	حول	Ḥaula

### 3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
أ...ي	Fathah dan alif Atau ya	Ā	a dan garis di atas
إ...ي	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
أ...و	Dammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	قال	Qāla
2.	قيل	Qīla
3.	يقول	Yaqūlu
4.	رمي	Ramā

### 4. Ta Marbutah

Transliterasi untuk Ta Marbutah ada dua (2), yaitu:

- a. Ta Marbutah hidup atau yang mendapatkan harakat fathah, kasrah atau dammah transliterasinya adalah /t/.
- b. Ta Marbutah mati atau mendapat harakat sukun transliterasinya adalah /h/.
- c. Apabila pada suatu kata yang di akhir katanya Ta Marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang /al/ serta bacaan kedua kata itu terpisah maka Ta Marbutah itu ditransliterasikan dengan (h)

Contoh:

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1	روضة الأطفال	Rauḍah al-aṭfāl
2	طلحة	Ṭalḥah

### 5. Syaddah (Tasydid)

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

Contoh:

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1	رَبَّنَا	Rabbana
2	نَزَّلَ	Nazzala

### 6. Kata Sandang

Kata sandang dalam bahasa Arab dilambangkan dengan huruf yaitu ال. Namun dalam transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang

yang diikuti oleh huruf Syamsiyyah dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf Qamariyyah.

Kata sandang yang diikuti oleh huruf Syamsiyyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu. Sedangkan kata sandang yang diikuti oleh huruf Qamariyyah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya. Baik diikuti dengan huruf Syamsiyyah atau Qamariyyah, kata sandang ditulis dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan kata sambung.

Contoh:

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1	الرَّجُل	Ar-rajulu
2	الجلال	Al-Jalālu

## 7. Hamzah

Sebagaimana yang telah disebutkan di depan bahwa Hamzah ditransliterasikan dengan apostrof, namun itu hanya terletak di tengah dan di akhir kata. Apabila terletak diawal kata maka tidak dilambangkan karena dalam tulisan Arab berupa huruf alif. Perhatikan contoh berikut ini:

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1	أكل	Akala
2	تأخذون	Ta'khuzūna
3	النَّوْ	An-Nau'u

## 8. Huruf Kapital

Walaupun dalam sistem bahasa Arab tidak mengenal huruf kapital, tetapi dalam transliterasinya huruf kapital itu digunakan seperti yang berlaku dalam EYD yaitu digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu didahului oleh kata sandangan maka yang ditulis dengan huruf kapital adalah nama diri tersebut, bukan huruf awal atau kata sandangnya.

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

Contoh:

No	Kalimat Bahasa Arab	Transliterasi
1	و ماحمّدالإرسول	Wa mā Muḥammadun illā rasūl
2	الحمدلله رب العالمين	Al-ḥamdu lillahi rabbil 'ālamīna

## 9. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata baik fi'īl, 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 penulisan kata tersebut dalam transliterasinya bisa dilakukan dengan dua cara yaitu bisa dipisahkan pada setiap kata atau bisa dirangkai.

Contoh:

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
	وإن الله لهو خير الرازقين	Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn / Wa innallāha lahuwa khairur-rāziqīn
	فأوفوا الكيل والميزان	Fa aufū al-Kaila wa al-mīzāna / Fa auful-kaila wal mīzāna

## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dengan mengucapkan Alhamdulillah, puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala rahmat, berkat, serta karunia-Nya yang telah diberikan kepada Penulis, sehingga mampu menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul “**Analisis Implementasi Fatwa DSN-MUI No 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Pada Bisnis Milagros (Studi Kasus DI Bakti Stockist Milagros)**”. Penulisan skripsi ini disusun untuk memenuhi dan melengkapi syarat-syarat untuk memperoleh dejabat Sarjana Jurusan Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah) Fakultas Syariah UIN Raden Mas Said Surakarta.

Penulis menyadari dalam penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan kali ini penulis ingin mengucapkan banyak terimakasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Mudhofir Abdullah, M.Ag., M.Pd., selaku Rektor Universitas Islam Negei (UIN) Raden mas Said Surakarta.
2. Bapak Dr. Ismail Yahya, S.Ag., M.A., selaku Dekan Fakultas Syariah.
3. Bapak Dr. Ah. Kholis Hayaluddin, M.Ag., selaku Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Dan Filantropi Islam.
4. Bapak Masjupri. S.Ag., M.Hum., selaku Sekretaris Jurusan Hukum Ekonomi Syariah dan Filantropi Islam.
5. Bapak Muhammad Julijanto, S.Ag., M.Ag., selaku Koordinator Prodi Hukum Ekonomu Syariah.

6. Bapak Dr. Muh. Nashirudin, MA., M.Ag., selaku Dosen Pembimbing Akademik.
7. Ibu Desti Widiani, S.Pd.I., M.Pd.I., selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah banyak meluangkan waktu dan pikiran serta memberikan bimbingan, petunjuk dan pengarahan, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.
8. Saudari Bakti Nur Istiqomah, saudari Pretty Agustine, dan Ibu Isnani Hafshatun selaku Narasumber, terima kasih untuk bantuan selama penyusunan skripsi ini.
9. Bapak dan ibu Dosen Fakultas Syariah UIN Raden Mas Said Surakarta yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat bagi penulis.
10. Ibukku dan bapakku, terima kasih atas doa dan pengorbanan yang tak pernah ada habisnya, kasih sayangmu tidak pernah ku lupakan. Kakak-kakakku dan keponakan-keponakanku, terima kasih atas supportnya selama ini.
11. Teman-teman HES J 2018 yang menjadi keluarga penulis ketika di kelas, terima kasih atas canda tawa, suka duka, perhatian dan supportnya selama ini, sehingga penulis selalu bersyukur dipertemukan dengan kalian dan juga selalu bersemangat dalam menempuh studi ini.
12. Kepada diri saya sendiri, terima kasih sudah memperjuangkan ini semua, terima kasih sudah menyelesaikan apa yang sudah dimulai, terima kasih untuk setiap proses dan kerja kerasnya selama ini, saya bangga berada di titik ini, saya bangga dengan diri saya sendiri. Terima kasih.



13. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan oleh penulis satu persatu yang telah berjasa dan membantu penulis baik moril maupun spiritnya dalam penyusunan skripsi. Tak ketinggalan kepada seluruh pembaca yang budiman.
14. Terhadap semuanya tiada kiranya penulis dapat membalasnya, hanya doa serta puji syukur kepada Allah SWT, semoga memberikan balasan kebaikan kepada semuanya. Aamiin.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan, untuk itu penulis mengharap kritik dan saran yang membangun untuk tercapainya kesempurnaan skripsi ini. Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Penyusun

## ABSTRAK

MERRY TRIANA ANGGRAENI, NIM: 182111328, “ANALISIS IMPLEMENTASI FATWA DSN MUI NO 75/DSN MUI/VII/2009 TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH PADA BISNIS MILAGROS (Studi Kasus di Bakti *Stockist* Milagros)”

Salah satu fatwa yang mengatur MLM syariah adalah fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Bisnis MLM adalah metode penjualan barang dan produk jasa dengan menggunakan pemasaran *Networks Marketing*. Bisnis MLM tidak disamaratakan hukumnya, tergantung proses yang dilakukan karena bisnis MLM bervariasi bentuknya tergantung pada akad, barang dan hal-hal yang melingkupi jual beli secara umum. Ketentuan akad yang digunakan dalam bisnis Milagros di Bakti *Stockist* Milagros belum diketahui secara jelas. Serta dalam ketentuan hukum dalam fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009, terdapat poin yang belum jelas kebenarannya mengenai “Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa”.

Tujuan dari penelitian ini yaitu: 1) Menjelaskan sistem penjualan langsung berjenjang pada bisnis milagros di Bakti *Stockist* Milagros. 2) Menjelaskan implementasi fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syariah pada sistem penjualan langsung berjenjang di Bakti *Stockist* Milagros. Penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang obyek penelitiannya merupakan kejadian yang benar-benar terbukti di lapangan. Dengan metode pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi. Dalam penelitian ini metode analisis data yang digunakan yaitu model Miles dan Huberman, dalam model ini terdapat tiga proses yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa mekanisme sistem kerja bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Milagros sesuai dengan ketentuan Fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 karena baik *upline* maupun *downline* telah melaksanakan kewajibannya sesuai kode etik dalam bisnis Milagros. Pembagian bonusnya sudah diatur dalam *marketing plan* dan sesuai dengan omset penjualan dan tingkatan dalam bisnis Milagros. Sedangkan akad dalam bisnis Milagros di Bakti *Stockist* Milagros sesuai dengan ketentuan akad yang telah ditetapkan oleh DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009. Kemudian dalam ketentuan hukum dalam praktiknya terdapat 1 poin yang belum sesuai yakni ketentuan hukum poin ketujuh, dimana dalam Bakti *Stockist* Milagros terdapat mitra pasif yang mendapatkan bonus dari *downline* aktifnya, hal tersebut sama saja dengan mendapatkan komisi atau bonus pasif.

Kata Kunci: Milagros, Sistem Kerja, Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009

## ABSTRACT

MERRY TRIANA ANGGRAENI, NIM: 182111328, "ANALYSIS OF IMPLEMENTATION OF THE FATWA OF DSN MUI NO 75/DSN MUI/VII/2009 CONCERNING GUIDELINES FOR SHARIA DIRECT SALES IN MILAGROS BUSINESS (Case Study at Bakti Stockist Milagros)"

*One fatwa that regulates sharia MLM is the DSN MUI fatwa No. 75 of 2009 concerning Sharia Tiered Direct Selling guidelines. MLM business is a method of selling goods and services using Networks Marketing. The MLM business is not generalized by law, depending on the process carried out because the MLM business varies in shape depending on the contract, goods, and things that cover buying and selling in general. The arrangement used in Milagros' business at Bakti Stockist Milagros is unknown. As well as in the legal provisions in fatwa no. 75/DSN-MUI/VII/2009, there is a point where the truth is unclear regarding "There should be no passive commissions or bonuses that are obtained regularly without coaching and or selling goods and or services."*

*The objectives of this study are: 1) Explaining the tiered direct sales sistem in the Milagros business at Bakti Stockist Milagros. 2) Explaining the implementation of the DSN MUI fatwa no. 75 of 2009 concerning guidelines for sharia-tiered direct sales on the tiered natural selling sistem at Bakti Stockist Milagros. This research includes field research, in which the object of research is an event that is indeed proven in the field, with the method of collecting data through interviews and documentation. In this study, the data analysis method used is the Miles and Huberman model, where there are three processes: data reduction, data presentation, and conclusion drawing.*

*The results of the study indicate that the mechanism of the Milagros Multi Level Marketing (MLM) business system is in accordance with the provisions of Fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 because both uplines and downlines have carried out their obligations according to the Milagros business code of ethics. The distribution of the bonus has been regulated in the marketing plan and is in accordance with the sales turnover and level in the Milagros business. While the contract in Milagros business at Bakti Stockist Milagros is in accordance with the provisions of the contract that have been set by DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009. Then in the legal provisions in practice there is 1 point that is not in accordance with the legal provisions of the seventh point, where in Milagros Stockist Bakti there are passive partners who get bonuses from their active downlines, this is the same as getting a commission or passive bonus..*

*Keywords: Milagros, Work Sistem, Fatwa DSN MUI No. 75 the Year 2009*

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING .....	ii
HALAMAN PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI.....	iii
HALAMAN NOTA DINAS .....	iv
HALAMAN PENGESAHAN MUNAQOSYAH.....	v
HALAMAN MOTTO .....	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	vii
HALAMAN PEDOMAN TRANSLITERASI .....	viii
KATA PENGANTAR .....	xv
ABSTRAK.....	xviii
DAFTAR ISI.....	xx
DAFTAR GAMBAR .....	xxiii
DAFTAR TABEL.....	xxiv

### **BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	6
C. Tujuan Penelitian .....	6
D. Manfaat Penelitian .....	6
E. Kerangka Teori .....	7
F. Tinjauan Pustaka .....	12
G. Metode Penelitian .....	15

H. Sistematika Penulisan .....	22
--------------------------------	----

## **BAB II LANDASAN TEORI**

A. Konsep Jual Beli dalam Islam.....	22
1. Pengertian Jual Beli .....	22
2. Dasar Hukum Jual Beli .....	22
3. Rukun Jual Beli.....	24
4. Syarat-Syarat Jual Beli.....	25
5. Jual Beli yang Diharamkan.....	26
6. Jual Beli yang Sah tetapi di Larang .....	27
B. Bisnis <i>Multi Level Marketing</i> .....	27
1. Pengertian <i>Multi Level Marketing</i> .....	27
2. Sejarah <i>Multi Level Marketing</i> .....	29
3. Ciri-Ciri Perusahaan <i>Multi Level Marketing</i> .....	31
4. Kelebihan Bisnis <i>Multi Level Marketing</i> .....	31
5. Sistem Kerja <i>Multi Level Marketing</i> .....	32
6. <i>Multi Level Marketing</i> Syariah .....	33
C. Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah .....	35
1. Ketentuan Umum .....	35
2. Ketentuan Hukum .....	37
3. Ketentuan Akad .....	38

## **BAB III GAMBARAN UMUM DAN MEKANISME SISTEM PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH PADA BISNIS MILAGROS DI BAKTI STOCKIST MILAGROS**

A. Gambaran Umum Tentang Perusahaan Milagros .....	40
1. Sejarah Milagros .....	40
2. Visi dan Misi Milagros .....	42
3. Legalitas Hukum Perusahaan Milagros .....	42

B. Mekanisme Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah pada Bisnis Milagros di Bakti <i>Stockist</i> Milagros .....	43
1. Produk dan Harga .....	43
2. Perekrutan Member.....	44
3. Pemasaran Barang.....	47
4. Jenjang Karir .....	47
5. Pelatihan Member .....	48
6. <i>Money Game</i> .....	49
7. Pembagian Komisi .....	49

**BAB IV TINJAUAN FATWA DSN MUI NO 75/DSN-MUI/VII/2009 TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH PADA BISNIS MILAGROS DI BAKTI *STOCKIST* MILAGROS**

A. Mekanisme Sistem Penjualan Langsung Berjenjang pada Bisnis Milagros di Bakti <i>Stockist</i> Milagros .....	57
B. Implementasi Fatwa DSN MUI No 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah pada Bisnis Milagros di Bakti <i>Stockist</i> Milagros .....	62

**BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	72
B. Saran .....	73
DAFTAR PUSTAKA .....	74
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	78
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	101

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 : Peringkat atau Jenjang Karir Milagros.....	48
Gambar 2 : Skema Komisi Sponsor .....	50
Gambar 3 : Skema Komisi Pairing .....	51
Gambar 4 : Skema Komisi Generasi .....	51
Gambar 5 : Penghitungan Komisi Viral .....	52
Gambar 6 : Penghitungan Komisi Jaringan .....	53
Gambar 7 : Penghitungan Komisi Kepemimpinan .....	54
Gambar 8 : Penghitungan Komisi Sharing Omset .....	55
Gambar 9 : Penghitungan Komisi Travel & Seminar Fund .....	56

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1 : Tabel Paket Pembelian Produk Milagros.....	45
--	----



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Salah satu *trend marketing* di Era Globalisasi yakni munculnya sistem jual-beli, dengan bentuk pemasaran yang pelaku utamanya adalah masyarakat konsumen, atau biasa disebut dengan *Multi Level Marketing*.<sup>2</sup> Di Indonesia, istilah *Multi Level Marketing* (MLM) dikenal pada awal tahun 1980an, dan pada tahun 1984 terdapat Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) yakni suatu organisasi yang merupakan wadah persatuan dan kesatuan tempat berhimpun para perusahaan penjualan langsung, termasuk menjalankan penjualan dengan sistem berjenjang (MLM) di Indonesia.

Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) adalah bisnis yang bergerak di sektor penjualan barang dan/atau jasa dengan menggunakan sistem MLM sebagai salah satu strategi bisnisnya. *Multi Level Marketing* dapat dipahami sebagai pemasaran yang dilakukan melalui banyak *level* atau tingkatan, yang biasa dikenal dengan istilah *up line* (tingkat atas) dan *down line* (tingkat bawah). Tingkat keanggotaan ini dapat bervariasi tergantung pada pembayaran atau syarat pembelian tertentu. Dalam menjalankan bisnis dan pemasaran produknya, sistem ini dicapai dengan membentuk jaringan, dan semakin banyak jaringan yang terbentuk, semakin berkembang bisnisnya. Maka tak

---

<sup>2</sup> Ghazali, "Konsep Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Syariah", *Jurnal Ilmu Kependidikan & Keislaman*, Vol. 2 No, 1, Desember 2018, hlm.35.

heran jika semua pihak berhasil mendapatkan segala macam bonus dan hadiah yang terus berdatangan.<sup>3</sup>

Dari hal itulah tak heran jika bisnis *Multi Level Marketing* menjadi meningkat pesat. Bisnis ini terdiri dari beranekaragam seperti dari produk, cara pemasaran, keuntungan yang ditawarkan kepada membernya, hingga status keanggotaan perusahaan tersebut. Dengan jumlah bisnis *Multi Level Marketing* yang banyak akan mengakibatkan persaingan yang ketat dalam menggaet member barunya. Pada akhirnya perkembangan bisnis MLM di Indonesia mengalami pro dan kontra di antara para ulama ahli fiqh, hingga Majelis Ulama Indonesia turun tangan memberikan kepastian status hukum terhadap perdagangan bisnis MLM tersebut.

Seiring berjalannya waktu, pada tahun 2009 Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia mengeluarkan fatwa terkait MLM yakni fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Fatwa tersebut menyebutkan dua belas persyaratan yang harus terdapat dalam sebuah perusahaan MLM untuk bisa dikategorikan sesuai syariah. Diantara persyaratan fatwa tersebut adalah obyek yang diperjualbelikan harus riil berupa barang atau produk jasa, lalu barang atau produk jasa yang diperjualbelikan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram, kemudian transaksi dalam

---

<sup>3</sup> Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah, "Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam", *Jurnal Ekonomi Syariah*, (Malang) Vol. 1 Nomor 1, 2016, hlm. 1-2.

perdagangan tidak boleh mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, maksiat dan tidak melakukan money game.

PT. Milagros Indonesia Megah merupakan salah satu bisnis *Multi Level Marketing*, dimana selain memasarkan produknya perusahaan juga memberi kesempatan kepada masyarakat luas untuk membangun dan memiliki bisnisnya sendiri.<sup>4</sup> Mitra usaha yaitu *member* mandiri jaringan pemasaran atau penjualan yang berbentuk badan usaha atau perseorangan dan bukan bagian dari struktur perusahaan yang memasarkan atau menjual barang secara langsung kepada konsumen akhir dengan mendapatkan imbalan berupa komisi dan/atau bonus atas penjualan. *Milagros Customer Referral Program* (Milagros CRP) merupakan salah satu program pemasaran dalam bisnis milagros. Setiap mitra usaha memiliki hak yang sama untuk menerima kartu aktivasi ataupun kartu *Repeat Order* (RO) sebagai kompensasi atas pembelian produk. *Repeat Order* (RO) yaitu pembelian ulang produk-produk perusahaan yang dilakukan oleh mitra usaha. Perusahaan juga berhak memberikan sanksi kepada semua mitra usaha yang menyimpang dan melanggar peraturan perusahaan.<sup>5</sup>

Praktik bisnis Milagros di Bakti *Stockist* Milagros ini pada umumnya semakin hari dikenal oleh masyarakat, sebelumnya masyarakat disekitar belum mengenal produk dan bisnis dari milagros ini. Seiring berjalannya waktu dengan masuknya milagros dan adanya *Stockist* milagros di daerah tersebut

---

<sup>4</sup> PT. Milagros Indonesia Megah “Tentang Milagros,” dikutip dari <https://milagros.co.id/about-us> diakses 5 April 2022, pukul 09:32 WIB.

<sup>5</sup> PT. Milagros Indonesia Megah “Kode Etik Mitra Usaha PT Milagros Indonesia Megah” dikutip dari <https://milagros.co.id/page/read/9/terms-of-service> diakses 5 April 2022, pukul 09:34 WIB.

menarik perhatian masyarakat sekitar, bisnis tersebut mengalami peningkatan yang signifikan dibandingkan dengan daerah-daerah lain.<sup>6</sup>

Setiap calon mitra usaha yang bergabung dalam bisnis milagros di Bakti *Stockist* Milagros harus melengkapi persyaratan sesuai arahan dari *upline* dan mengisi formulir pendaftaran secara *online* di sistem *databases* perusahaan, kemudian melakukan pembelian produk. Produk Milagros antara lain ada Milagros (air alkali tinggi), MeRa (produk kecantikan), Pro Deslim dan Richollagen. Pembelian tersebut dapat digunakan untuk konsumsi pribadi maupun sebagai peluang bisnis. Dalam ketentuan bisnis Milagros untuk pembelian satu dus konsumen berhak menjadi mitra Milagros dan mendapatkan kartu mitra usaha. Kartu mitra usaha tersebut memberikan keuntungan yakni potongan harga sebesar Rp. 50.000 per dus saat membeli produk Milagros kedua dan seterusnya. Untuk yang sudah menjadi mitra usaha dan melakukan pembelian berikutnya akan mendapatkan kartu *Repeat Order* (RO). Kartu RO tersebut diberikan khusus untuk member yang melakukan pembelian produk Milagros dan yang menjalankan bisnisnya, tetapi dalam praktiknya ada beberapa mitra yang berperan sebagai konsumen saja (tidak menjalankan bisnisnya), dan beliau juga mendapatkan kartu RO tersebut.

Bisnis MLM tidak disamaratakan hukumnya, tergantung proses yang dilakukan karena bisnis MLM bervariasi bentuknya tergantung pada akad, barang dan hal-hal yang melingkupi jual beli secara umum. Bisnis MLM bisa

---

<sup>6</sup> Pretty Agustine, Pelaku Bisnis Milagros di desa Meger, Kec. Ceper, Kab Klaten, *Wawancara Pribadi*, 16 Januari 2022, jam 10.00 – 12.00 WIB.

menjadi haram apabila barang yang dijadikan bisnis adalah barang yang haram dan akad yang digunakan tidak jelas. Ketentuan akad yang digunakan dalam bisnis Milagros di Bakti *Stockist* Milagros tampak belum diketahui secara jelas. Dalam ketentuan fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung berjenjang Syariah (PLBS), menyatakan ketentuan akad dalam PLBS sehingga akad yang dapat digunakan dalam bisnis tidak melanggar syariat islam dan merugikan konsumen karena ketidakjelasan akad yang digunakan. Serta dalam bisnis milagros di Bakti *Stockist* Milagros ini ditemukan satu poin yang belum jelas kebenarannya mengenai “Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa”.<sup>7</sup>

Dengan penjelasan di atas, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui informasi lebih dalam praktek MLM syariah yang digali melalui para agen/mitra usaha dari bisnis milagros. Sehingga akan diketahui sejauh mana para distributor milagros di Bakti *Stockist* Milagros dalam menjalankan bisnis MLM yang sesuai dengan Fatwa DSN-MUI terkait PLBS. Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka penulis mencoba untuk meneliti lebih dalam mengenai **“ANALISIS IMPLEMENTASI FATWA DSN MUI NO. 75/DSN-MUI/VII/2009 TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH PADA BISNIS MILAGROS. (Studi kasus di Bakti *Stockist* Milagros)”**.

---

<sup>7</sup> Ibid.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem penjualan langsung berjenjang pada bisnis milagros di Bakti *Stockist* Milagros?
2. Bagaimana implementasi fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syariah pada sistem penjualan langsung berjenjang di Bakti *Stockist* Milagros?

## **C. Tujuan Penelitian**

Dari rumusan masalah tersebut, maka penelitian ini memiliki tujuan untuk:

1. Menjelaskan sistem penjualan langsung berjenjang pada bisnis milagros di Bakti *Stockist* Milagros.
2. Menjelaskan implementasi fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syariah pada sistem penjualan langsung berjenjang di Bakti *Stockist* Milagros.

## **D. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara teoritis dan praktis, sehingga pihak-pihak akademisi praktisi dapat mengambil manfaat dari penelitian ini.

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat terhadap perkembangan khazanah keilmuan dalam arti membangun, memperkuat dan menyempurnakan teori yang telah ada dan diharapkan dapat memberikan

referensi bagi peneliti yang lain secara lebih mendalam tentang penjualan langsung berjenjang syariah.

## 2. Manfaat Praktis

Bagi penulis lebih memahami dan menambah pengetahuan tentang hukum penjualan langsung berjenjang syariah.

Bagi masyarakat diharapkan dapat memberikan informasi mengenai bisnis dan usaha penjualan langsung berjenjang syariah dalam perspektif fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009. Dan menambah kepercayaan masyarakat terhadap bisnis tersebut.

## E. Kerangka Teori

### 1. Pengertian Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

Penjualan Langsung Berjenjang syariah atau disebut juga dengan *Multi Level Marketing* (MLM), secara etimologi, berasal dari Bahasa Inggris *Multi* berarti banyak sedangkan *level* berarti jenjang atau tingkat. Adapun *marketing* berarti pemasaran. Jadi dapat disimpulkan bahwa MLM adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut sebagai Multi Level karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat.<sup>8</sup> Dalam pengertian marketing sebenarnya tercakup arti menjual dan selain arti menjual, dalam marketing banyak aspek yang berkaitan dengan produk, harga, promosi, distribusi dan sebagainya. Jadi marketing lebih luas

---

<sup>8</sup> Andreas Harefa, *Multi Level Marketing*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1999), hlm. 4.

maknanya dari menjual. Menjual merupakan bagian dari marketing karena menjual hanyalah kegiatan transaksi penukaran barang dengan uang.<sup>9</sup>

Penjualan Langsung Berjenjang (PLB) atau yang disebut juga dengan *direct selling* (penjualan langsung) merupakan bentuk jaringan secara berjenjang dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Dengan kata lain dapat dikemukakan bahwa Penjualan Langsung Berjenjang adalah suatu konsep penyaluran (distribusi) barang berupa produk dan jasa tertentu, yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan memperoleh keuntungan di dalam garis kemitraannya.<sup>10</sup>

Sedangkan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) adalah sebuah usaha Penjualan Langsung Berjenjang yang mendasarkan sistem operasionalnya pada prinsip-prinsip syariah. Dengan demikian, sistem bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Konvensional yang berkembang pesat saat ini dicuci, dimodifikasi, dan disesuaikan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syariah yang berlandaskan tauhid, akhlak, dan hukum muamalah.<sup>11</sup>

---

<sup>9</sup> Tarmidzi Yusuf, *Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal*, Cet 1, (Jakarta: PT Gramedia, 2002), hlm. 3.

<sup>10</sup> Anis Tyas Kuncoro, "Konsep Bisnis Multi Level Marketing dalam Perspektif Ekonomi Syariah", *Jurnal Ilmiah Sultan Agung*, terdapat dalam <http://jurnal.unissula.ac.id/index.php/majalahilmiahsultanagung/article/view/18/14>, diakses pada Rabu, 8 Desember 2021.

<sup>11</sup> Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, QultumMedia, hlm 86.



## 2. Jual Beli

Jual beli merupakan suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai sukarela diantara kedua belah pihak, dimana pihak yang satu menerima benda-benda dan pihak yang lain menerima sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan secara syara' dan disepakati. Pada dasarnya kegiatan jual beli merupakan suatu akad yang diperbolehkan, berdasarkan kaidah fiqh (*al-ashlu fil asya' al-ibadah*) hukum asal segala sesuatu yang termasuk muamalah adalah boleh selama bisnis tersebut bebas dari unsur-unsur haram seperti riba', gharar (penipuan), dharar (bahaya), dan jahalah (ketidakjelasan), Dzulm (merugikan orang lain) disamping barang atau jasa yang dibisniskan adalah halal.<sup>12</sup> Allah berfirman dalam QS Al-Baqarah ayat 188 dan QS Al Maidah ayat 2:

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْءُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

*“Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, padahal kamu mengetahui.”<sup>13</sup>*

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ... (المائدة : ٢)

<sup>12</sup> Ahmad Sahlan, “Bisnis Multi Level Marketing (MLM)”. *Al-Hikmah, Jurnal Kependidikan dan Syariah*. Vol. 04 No. 01, Februari 2016, hlm. 59-60.

<sup>13</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya Dilengkapi dengan Kajian Ushul Fiqih dan Intisari Ayat*, hlm. 29.

“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran.”<sup>14</sup>

Allah menjelaskan dalam surat Al-Baqarah ayat 188 bahwasanya hukum dari praktik jual beli itu halal (boleh), hal tersebut dapat dijadikan landasan maupun pondasi bagi umat islam untuk melakukan perdagangan. kemudian pada ayat 2 surat al-Maidah dijelaskan bahwasanya jual beli itu boleh apabila mengandung unsur tolong menolong terhadap sesama manusia.

### 3. Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009

Berdasarkan fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009, sebuah perusahaan MLM dianggap halal dan tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah, baik dalam produk yang dijual maupun operasionalnya, apabila memenuhi 12 poin mengenai Ketentuan Hukum seperti yang ditetapkan oleh DSN-MUI sebagai berikut:<sup>15</sup>

- a. Ada obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa;
- b. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;
- c. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, *maksiat*;

---

<sup>14</sup> Ibid., hlm. 106.

<sup>15</sup> Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, hlm. 5-6.

- d. Tidak ada harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;
- e. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS;
- f. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;
- g. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa;
- h. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*.
- i. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;
- j. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain;

- k. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut;
- l. Tidak melakukan kegiatan *money game*

## **F. Tinjauan Pustaka**

Dalam hal ini, peneliti melakukan penelaah terhadap penelitian yang sudah ada. Penelitian ini bukanlah penelitian yang pertama, peneliti menemukan beberapa penelitian yang relevan dengan topik dan masalah yang akan diangkat, yakni:

Pertama, skripsi yang ditulis oleh Sarah Mutiarani skripsi IAIN Surakarta yang berjudul “Bisnis *Multi Level Marketing* Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam”. Berdasarkan pembahasan terhadap hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa menurut hukum Islam bisnis *Multi Level Marketing* Oriflame tidak bertentangan dengan syariat islam sebab akad atau perjanjian dalam bisnis tersebut tidak merugikan pihak lain dan tidak ada unsur penipuannya. Penelitian ini memiliki persamaan dengan penelitian yang akan saya lakukan adalah sama-sama membahas tentang *Multi Level Marketing*, akan tetapi memiliki perbedaan yaitu objek yang akan diteliti. Saudari Sarah Mutiarani meneliti tentang *Multi Level Marketing* pada bisnis Oriflame, sedangkan penelitian yang penulis buat terkait dengan implementasi fatwa No.

75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah pada bisnis milagros di Bakti *Stockist* Milagros.<sup>16</sup>

Kedua, skripsi yang ditulis oleh Yosi Arik Putri Lestari skripsi Institut Agama Islam Negeri Ponorogo yang berjudul “Perspektif Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Terhadap bisnis *Herbalife Di Nutrion Club Cupid* Ceria Kota Madiun”. Penelitian ini memiliki persamaan dengan penelitian yang akan saya lakukan yakni sama-sama membahas tentang *Multi Level Marketing*, akan tetapi memiliki perbedaan yaitu pada objek yang akan diteliti. Saudari Yosi Arik Putri Lestari meneliti tentang pelanggaran kode etik dalam praktik bisnis tersebut yang dilakukan oleh member dimana mereka menjual harga berbeda dengan ketentuan dari perusahaan, selain itu terdapat beberapa member yang tidak melakukan pembayaran berkala selama satu tahun sekali. Sedangkan dalam penelitian saya terkait dengan Implementasi Fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah pada bisnis Milagros di Bakti *Stockist* Milagros.<sup>17</sup>

Ketiga, skripsi yang ditulis oleh Alfa Mu'nisatul Aniq skripsi Institut Agama Islam Negeri Ponorogo yang berjudul “Tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang

---

<sup>16</sup> Sarah Mutiarani, “Bisnis *Multi Level Marketing* Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam”, *Skripsi*, Prodi Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah) Fakultas Syariah Uniiiversitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta, Surakarta, 2017, hlm. 72.

<sup>17</sup> Yosi Arik Putri Lestari, “Perspektif Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Terhadap Bisnis *Herbalife Di Nutrion Club Cupid* Ceria Kota Madiun”, *Skripsi*, Prodi Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah) Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Ponorogo, 2019, hlm. 100.

Syariah Terhadap Bisnis Multi Level Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Ponorogo”. Berdasarkan pembahasan terhadap hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa dalam penelitian tersebut akadnya sudah sesuai dengan fatwa tersebut dimana tidak ada unsur gharar (tipuan), maysir (perjudian), riba, dll. Selain itu bonus yang diterapkan pada bisnis tersebut sudah sesuai dimana dilakukan sesuai dengan hasil kerja keras masing-masing member. Penelitian ini memiliki persamaan dengan penelitian yang akan saya lakukan adalah sama-sama membahas tentang penjualan langsung berjenjang syariah atau *Multi Level Marketing*. Perbedaannya terdapat pada objeknya dimana saudara Alfa Mu’nisatul Aniq meneliti tentang Tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Bisnis Multi Level Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Ponorogo, sedangkan penelitian saya terkait dengan implementasi Fatwa DSN-MUI/VII/2009 tentang penjualan langsung berjenjang syariah pada bisnis Milagros di Bakti *Stockist* Milagros.<sup>18</sup>

Keempat, skripsi yang ditulis oleh Lailatul Qomariyah skripsi Universitas Negeri Sunan Ampel yang berjudul “Analisis Fatwa Dewan Syariah Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Bisnis MLM Syariah Paytren”. Berdasarkan pembahasan terhadap hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa dari hasil analisis praktik bisnis MLM Syariah

---

<sup>18</sup> Alfa Mu’nisatul Aniq, “Tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Bisnis Multi Level Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Ponorogo”, *Skripsi*, Prodi Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah) Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Ponorogo, 2019, hlm. 84-85.

Paytren telah memenuhi syarat-syarat sesuai dengan fatwa tersebut. Dalam penelitian ini yang dijadikan masalah adalah mengenai halal haramnya bisnis MLM ini yang dikaitkan dengan fatwa tersebut, sedangkan penelitian yang penulis buat mengenai implementasi Fatwa DSN MUI No 75/DSN-MUI/VII/2009 terhadap penjualan langsung berjenjang syariah pada bisnis Milagros di Bakti *Stockist* Milagros.<sup>19</sup>

## **G. Metode Penelitian**

### **1. Jenis Penelitian**

Penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang dimana obyek penelitiannya merupakan kejadian yang benar-benar terbukti di lapangan.<sup>20</sup> Penelitian lapangan yaitu memaparkan serta menggambarkan keadaan dan fenomena yang lebih jelas mengenai situasi yang terjadi di lapangan, yang digali secara intensif yang disertai dengan analisa dan penyusunan kembali atas semua data dikumpulkan.<sup>21</sup>

Sedangkan dalam penelitian, pendekatan yang digunakan yaitu dengan pendekatan kualitatif yakni sebuah prosedur dalam penelitian yang menghasilkan sebuah data deskriptif yang berupa gambaran fakta-fakta kondisi maupun aktivitas yang ada dan yang akan terjadi pada saat ini.<sup>22</sup>

---

<sup>19</sup> Lailatul Qomariyah, “Analisis Fatwa Dewan Syariah Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Bisnis MLM Syariah Paytren”, *Skripsi*, Prodi Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah) Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Negeri Sunan Ampel, Surabaya, 2018, hlm. 91.

<sup>20</sup> Sutrisno Hadi, *Metodelogi Research I*, (Yogyakarta: Fakultas Psikologi UGM, 1985), hlm. 63.

<sup>21</sup> Nasution, *Metode Research: Penelitian Ilmiah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1996), hlm. 24.

<sup>22</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pengantar*, (Jakarta: Bina Aksara, 1998), hlm. 103.

Kemudian menggunakan metode analisis induktif, dimana peneliti langsung terjun mempelajari, menganalisis dan menarik kesimpulan dari data-data yang diperoleh.

## **2. Sumber Data Penelitian**

Sumber data adalah segala sesuatu yang dapat memberikan informasi mengenai data. Berdasarkan sumbernya, data dibedakan menjadi dua, yaitu data primer dan data sekunder, sebagai berikut:

### **a. Data Primer**

Sumber data primer adalah data atau keterangan yang diperoleh peneliti secara langsung dari sumbernya.<sup>23</sup> Dalam penelitian ini, data primer diperoleh dari hasil wawancara dengan distributor bisnis Milagros di Bakti *Stockist* Milagros.

### **b. Data Sekunder**

Sumber data sekunder adalah data yang dijadikan sebagai pendukung data pokok atau sumber data yang mampu memberikan informasi atau data tambahan yang dapat memperkuat data pokok atau primer.<sup>24</sup> Sedangkan dalam penelitian ini menggunakan dokumen berupa buku, skripsi, jurnal, dan fatwa dsn mui yang terkait dengan penelitian ini.

---

<sup>23</sup> Bagja Waluya, *Sosiologi: Menyelami Fenomena Sosial di Masyarakat*, (Bandung: PT Setia Purna Inves, 2007), hlm.79.

<sup>24</sup> M. Burhan Bungin, *Metodelogi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, (Jakarta: Kencana, 2013), hlm. 128.



### 3. Lokasi dan Waktu Penelitian

#### a. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Bakti *Stockist* Milagros yang beralamat di Meger, Kec. Ceper, Kabupaten Klaten, Jawa Tengah.

#### b. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan mulai bulan November 2021 sampai bulan Mei 2022 untuk mengurus perizinan, mengumpulkan data, melakukan wawancara dan menganalisis data.

### 4. Teknik Pengumpulan Data

#### a. Wawancara

Wawancara yaitu suatu proses memperoleh penjelasan untuk mengumpulkan informasi dengan menggunakan cara tanya jawab, bisa sambil tatap muka ataupun tanpa tatap muka yaitu melalui media telekomunikasi antara pewawancara dengan orang yang diwawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman.<sup>25</sup>

Dalam hal ini peneliti melakukan wawancara dengan 3 (tiga) informan yakni pihak yang terkait langsung menjadi pelaku dalam *Multi Level Marketing* milagros karena dinilai dapat memberikan data secara akurat. Dalam sistem MLM ini, ketiga orang tersebut berperan sebagai penjual produk, pembeli produk yang masih aktif dan member yang sudah *offline* di produk milagros. Wawancara ini dilakukan untuk

---

<sup>25</sup> V. Wiratana Sujarweni, *Metodelogi Penelitian*, (Yogyakarta: PUSTAKABARUPRESS, 2020), hlm. 31.

menggali informasi mengenai apa itu *Multi Level Marketing* milagros, bagaimana sistem kerja bisnis *Multi Level Marketing* milagros dan implementasi fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Milagros di Bakti *Stockist* Milagros.

#### **b. Dokumentasi**

Dokumentasi adalah mencari data yang diajukan untuk memperoleh data langsung dari tempat penelitian dengan informasi melalui catatan tertulis atau data tersimpan dalam berbagai bahan yang berbentuk dokumentasi. Seperti melalui buku, majalah, dokumen, catatan harian, surat kabar, dll. Dalam hal ini peneliti mencoba mengumpulkan data-data melalui buku dan *literature* lainnya yang berkaitan dengan penjualan langsung berjenjang syariah, buku Starter Kit Milagros yang berisikan profil, pelaksanaan dan ketentuan praktik bisnis Milagros di Bakti *Stockist* Milagros, serta sertifikat keanggotaan APLI<sup>26</sup>

### **5. Teknik Analisis Data**

Analisis data merupakan upaya untuk mengolah data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya, menemukan pola dan menemukan hal-hal penting dan apa yang dipelajari dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.

Dalam penelitian ini metode analisis data yang digunakan yaitu model Miles dan Huberman. Untuk memproses analisis data model Miles

---

<sup>26</sup> Lexy. J. Moleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2007), hlm. 248.

dan Huberman ini dapat melalui tiga proses yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan:

**a. Reduksi data**

Reduksi data, merupakan suatu proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakkan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Reduksi data meliputi: meringkas data, mengkode, menelusur tema, dan membuat gugus-gugus. Peneliti akan menelaah terlebih dahulu pengumpulan data yang dilakukan, melakukan pengelompokan data dalam penelitian dengan cara membuang data yang tidak dibutuhkan dan memfokuskan penelitian pada permasalahan yang akan diteliti.

**b. Penyajian Data**

Penyajian data, merupakan kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberi kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan pengambilan tindakan. Bentuk penyajian data kualitatif dapat berupa teks naratif berbentuk catatan lapangan, matriks, grafik, jaringan, dan bagan. Bentuk-bentuk ini menggabungkan informasi yang tersusun dalam suatu bentuk yang padu dan mudah di raih, sehingga memudahkan untuk melihat apa yang sedang terjadi, apakah kesimpulan sudah tepat atau sebaliknya melakukan analisis kembali. Data yang disajikan berupa deskripsi yang berkaitan dengan mekanisme implementasi Fatwa No 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang

Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap bisnis Milagros di Bakti *Stockist* Milagros.

### c. Penarikan kesimpulan

Penarikan kesimpulan, merupakan tinjauan terhadap catatan yang telah dilakukan di lapangan. Penarikan kesimpulan ini dilakukan terus menerus selama penelitian berlangsung. Selain itu juga diverifikasi dengan cara memikirkan ulang selama penulisan, melakukan tinjauan ulang catatan lapangan, kemudian melakukan tinjauan kembali dan tukar pikiran antar teman untuk mengembangkan kesepakatan intersubjektif, dan melakukan upaya-upaya yang luas untuk menempatkan salinan suatu temuan dalam seperangkat data yang lain. sebenarnya hanyalah sebagian dari satu kegiatan dari konfigurasi yang utuh.<sup>27</sup> Dalam hal ini, peneliti akan mengambil kesimpulan melalui tahap penarikan kesimpulan berdasarkan berbagai hal yang mendasar tentang implementasi Fatwa No 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap bisnis Milagros di Bakti *Stockist* Milagros.

### H. Sistematika Penulisan

Untuk menjadikan pembahasan dalam penyusunan penelitian ini menjadi lebih terarah, maka peneliti memaparkan sistematika penulisan sebagai berikut:

---

<sup>27</sup>Ahmad Rijali, "Analisis Data Kualitatif". *Jurnal Alhadharah*, UIN Antasari Banjarmasin, Vol. 17 No. 33 Januari-Juli 2018, hlm. 91-94.

Bab I Pendahuluan, bab ini merupakan gambaran dari seluruh isi skripsi yang memuat tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kerangka teori, tinjauan pustaka, metodologi penelitian dan sistematika penulisan.

Bab II Landasan Teori, bab ini berupa landasan teori yaitu menguraikan tentang teori umum yang relevan dengan permasalahan penelitian, yaitu teori tentang jual beli, rukun, syarat, hukum jual beli. Pengertian *Multi Level Marketing*, sejarah, sistem kerja, ciri-ciri, tujuan *Multi Level Marketing* dan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009 mengenai ketentuan umum, ketentuan hukum, dan ketentuan akad.

Bab III Deskripsi Hasil Penelitian bab ini menjelaskan tentang data dari lapangan yakni kondisi yang akan dijadikan objek penelitian, gambaran umum tentang objek, lokasi penelitian dan deskripsi tentang objek penelitian yakni dalam menguraikan tentang praktik MLM pada bisnis Milagros di Bakti *Stockist* Milagros, membahas tentang sejarah, visi dan misi dan akad yang digunakan dalam MLM Milagros.

Bab IV Hasil dan Pembahasan, bab ini menjelaskan tentang hasil penelitian dan pembahasan dimana penulis akan melakukan analisis terhadap sistem penjualan langsung berjenjang syariah dan Pelaksanaan Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 pada bisnis Milagros di Bakti *Stockist* Milagros.

Bab V Penutup, bab ini berisi kesimpulan yang merupakan jawaban atas rumusan masalah yang ditemukan dalam skripsi ini serta saran-saran yang akan ditujukan bagi pihak-pihak terkait dengan permasalahan penelitian.

## BAB II

### TINJAUAN UMUM MENGENAI PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG DAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH

#### A. Konsep Jual Beli dalam Islam

##### 1. Pengertian Jual Beli

Jual beli secara bahasa yang artinya tukar menukar atau saling menukar dan dalam bahasa arab sering disebut dengan *al-bay'u*, *at-tijarah* atau *al-mubadalah*. Secara istilah adalah menukar barang dengan barang atau menukar barang dengan uang, dengan jalan melepaskan hak kepemilikan dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan.<sup>1</sup>

Ulama hanafiyah juga menjelaskan pengertian jual beli adalah saling menukar harta dengan harta melalui cara tertentu atau tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat. Sedangkan dari kalangan Syafi'iyah mendefinisikan jual beli sebagai akad timbal balik terhadap suatu harta untuk kepemilikan suatu barang atau manfaat yang bersifat untuk seterusnya. Dari istilah yang telah disebutkan di atas dapat diartikan bahwa jual beli adalah suatu kegiatan tukar menukar yang memiliki nilai atau manfaat dengan atas dasar merelakan atau saling suka.

---

<sup>1</sup> Muhammad Yusuf dan Irvan Iswandi, "Praktik Jual Beli Jahe Menurut Hukum Islam; Studi Kasus Di Usaha Dagang Areba Jahe, Jakarta Timur", *Mizan, Journal Of Islamic Law*, Vol. 5 No. 1, 2021, hlm. 60.

## 2. Dasar Hukum Jual Beli

Dasar hukum jual beli adalah al-Qur'an, al-hadits, dan ijma. Dilihat dari aspek hukum jual beli hukumnya mubah kecuali jual beli yang dilarang oleh syara'. Adapun dasar-dasar hukum jual beli sebagai berikut: Pertama, dalam surat al-Baqarah ayat 275 dan an-Nisa ayat 29:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يُفُومُونَ إِلَّا كَمَا يُفُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۗ  
ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ فَمَنْ جَاءَهُ ۗ  
مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ ۗ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ  
أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

*“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.”(Q.S.Al.Baqarah: 275).<sup>12</sup>*

Berdasarkan ayat tersebut dapat diambil pemahaman bahwa Allah telah menghalalkan jual beli kepada hamba-hamban-Nya dengan baik dan melarang praktek jual beli yang mengandung riba.

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ  
مِّنْكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا

<sup>2</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya Dilengkapi dengan Kajian Ushul Fiqih dan Intisari Ayat*, hlm. 47.

*“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka diantara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”<sup>3</sup> (Q.S. An-Nisa: 29).*

Kemudian: Al-Ijma'. Kesepakatan para sahabat (sahabat Nabi) terhadap pengalaman hadits-hadits yang bersumber dari Nabi SAW tentang dibenarkannya jual beli. Berdasarkan ijma' ulama, jual beli dibolehkan dan telah dipraktikkan sejak masa Rasulullah hingga sekarang. Para ulama dan seluruh umat Islam sepakat tentang diperbolehkannya jual beli karena hal ini sangat dibutuhkan oleh manusia pada umumnya. Ijma' ini memberikan hikmah bahwa kebutuhan manusia berhubungan dengan sesuatu yang ada dalam kepemilikan orang lain.

### **3. Rukun Jual Beli**

Sebuah transaksi jual beli membutuhkan adanya rukun sebagai penegaknya, dimana tanpa adanya rukun akan mengakibatkan jual beli tersebut menjadi tidak sah hukumnya. Pada umumnya para ulama sepakat bahwa setidaknya ada tiga perkara yang menjadi rukun dalam sebuah jual beli, yaitu:<sup>4</sup>

- a. Adanya pelaku yaitu penjual dan pembeli yang memenuhi syarat
- b. Adanya akad atau transaksi
- c. Adanya barang atau jasa yang diperjualbelikan

---

<sup>3</sup> Ibid., hlm. 83.

<sup>4</sup> Ahmad Sarwat, *Fiqih Jual-Beli*, (Jakarta: Rumah Fiqih Publishing, 2018), hlm. 10-11.



Rukun jual beli menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, yaitu pihak-pihak, objek, dan kesepakatan. Pihak-pihak yang terkait dalam perjanjian jual beli terdiri dari penjual, pembeli, dan pihak lain yang terlibat dalam perjanjian tersebut. Objek jual beli terdiri atas benda yang berwujud, yang bergerak maupun tidak bergerak, dan yang terdaftar maupun yang tidak terdaftar.<sup>5</sup>

#### 4. Syarat-Syarat Jual Beli

Adapun syarat jual beli harus sesuai rukun jual beli sebagaimana berdasarkan pendapat jumhur ulama, sebagai berikut:

- a. Syarat orang yang sedang berakad antara lain berakal maksudnya orang gila atau belum orang yang belum *mumayiz* tidak sah dan yang mengerjakan akad tersebut harus orang yang berbeda.
- b. Syarat yang berhubungan dengan *ijab* dan *qabul*, semua unsur sepakat unsur utama dalam jual beli yakni kerelaan kedua belah pihak. Kerelaan kedua belah pihak dapat dilihat dari *ijab* dan *qabul*. Para ulama' fiqih berpendapat syarat-syarat dalam *ijab qabul* di antaranya: orang yang mengucapkan telah *balig* dan berakal, *qabul* yang dilaksanakan harus sesuai *ijab*, *ijab* dan *qabul* harus dilaksanakan dalam satu majlis.
- c. Syarat barang yang diperjual belikan (*ma'qud alaih*), antara lain: barang ada atau tidak ada di tempat tapi penjual menyatakan

---

<sup>5</sup> Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, pasal 56-58.

kesanggupannya untuk mengadakan barang tersebut, dapat berfungsi atau difungsikan.

- d. barang sudah ada pemiliknya, boleh diserahkan pada saat akad berlangsung atau waktu yang ditentukan ketika transaksi berlangsung.
- e. Syarat nilai tukar (harga barang), tergolong unsur yang mendasar dalam jual beli ialah nilai tukar, dan kebanyakan manusia memakai uang. Terkait dengan nilai tukar Para ulama fiqih membedakan *al-staman* dengan *al-si'r*. *staman* ialah harga pasar yang berlaku di tengah-tengah masyarakat, *al-sir* ialah modal barang yang seharusnya diterima semua pedagang sebelum dijual ke konsumen.<sup>6</sup>

## 5. Jual Beli yang Diharamkan

- a. Menjual tanggungan dengan tanggungan
- b. Jual beli dengan persyaratan
- c. Jual beli dengan dua perjanjian dalam satu transaksi jual beli
- d. Jual beli yang mensyaratkan transaksi lain dalam perjanjian jual beli
- e. Menjual anjing
- f. Menawar barang yang sedang di tawar orang lain<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> Akhmad Farroh Hasan, "*Fiqh Mualamah dari Klasik Hingga Kontemporer (Teori & Praktek)*", (Malang: UIN-Maliki Malang Press, 2018), hlm. 32-34.

<sup>7</sup> Deden Kushendar, "*Ensiklopedia Jual Beli dalam Islam*", (Yurcamp, 2010), hlm. 119-132.

## 6. Jual Beli yang Sah tetapi di Larang

Adapun macam-macam jual beli yang sah tetapi dilarang, yaitu:<sup>8</sup>

- a. Membeli barang dengan harga yang lebih mahal daripada harga biasa sedangkan dia tidak perlu kepada barang tersebut tetapi bertujuan untuk menyekat orang lain daripada memilikinya.
- b. Membeli barang yang telah dibeli oleh orang lain yaitu dalam tempo khiyar.
- c. Membeli dengan cara menyekat di jalanan untuk meninggikan harga.
- d. Membeli dengan tujuan untuk menyorok dengan tujuan dapat harga yang lebih tinggi kelak.
- e. Jual barang yang digunakan oleh pembeli untuk tujuan maksiat.
- f. Jual beli dengan cara tipu.

### B. *Bisnis Multi Level Marketing*

#### 1. *Pengertian Multi Level Marketing*

MLM merupakan singkatan dari *Multi Level Marketing*. Menurut Bahasa *multi* berarti banyak, *level* berarti jenjang atau tingkat, sedangkan *marketing* berarti pemasaran. Jadi *multi level marketing* adalah pemasaran yang berjenjang banyak.<sup>9</sup> Secara umum *Multi Level Marketing* diartikan sebagai suatu metode bisnis yang berhubungan dengan pemasaran dan distribusi yang dilakukan melalui banyak *level* (tingkatan), yang biasa

---

<sup>8</sup> Yusuf Qaradhawi, *Nurma dan Etika Ekonomi Islam*, (Bandung: Gema Insani Press, 1997), hlm. 265.

<sup>9</sup> Luqman Nurhisam, “*Multi Level Marketing* dalam Tinjauan Hukum Islam (Studi Fatwa DSN-MUI NOMOR: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah”, *Tawazun: Journal of Sharia Economic Law*, (Kudus: IAIN Kudus), Vol. 2 Nomor 2, September 2019, hlm. 186.

dikenal dengan istilah *up line* (tingkat atas) dan *down line* (tingkat bawah). Inti dari bisnis MLM ini adalah digerakkan dengan jaringan, baik yang bersifat vertikal (atas bawah) maupun horisontal (kiri kanan) ataupun gabungan antara keduanya.<sup>10</sup>

Menurut Clothier, sebagaimana dikutip oleh Imam Mas Arum, bahwa MLM diartikan sebagai bisnis penjualan langsung yaitu *direct selling*. Penjualan langsung atau *direct selling* dirumuskan oleh *Direct Selling Assosiation* sebagai penjualan barang-barang konsumsi langsung ke perorangan, di rumah-rumah maupun di tempat kerja, melalui transaksi yang diawali dan diselesaikan oleh tenaga penjualnya. Lebih detail lagi Clothier memberikan deskripsi yang lebih rinci, bahwa MLM dapat juga berarti suatu cara atau metode menjual barang secara langsung pada pelanggan melalui jaringan yang dikembangkan oleh para distributor berikutnya; pendapatan dihasilkan dari laba eceran dan laba grosir ditambah dengan pembayaran-pembayaran berdasarkan penjualan total kelompok yang dibentuk oleh sebuah distributor.<sup>11</sup>

Menurut Yusuf, sebagaimana dikutip oleh Imam Mas Arum, bahwa MLM juga dikatakan sebagai “Network Marketing”, yaitu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja. Lebih detail lagi Yusuf mendefinisikan bahwa dikatakan “*Multilevel*” karena organisasi distributor, dalam hal ini penjualnya berjenjang banyak. Organisasi

---

<sup>10</sup> Ibid., hlm. 670.

<sup>11</sup> Imam Mas Arum, “*Multi Level Marketing (MLM) Syariah : Solusi Praktis Menekan Praktik Bisnis Riba, Money Game*”, *Jurnal Muqtasid*, (Salatiga: Fakultas Ekonomi Bisnis Islam STAIN Salatiga), Vol. 3 Nomor 1, Juli 2012, hlm. 33.

distributor bertingkat-tingkat. Tidak sekedar satu atau dua tingkat bahkan tanpa batas. Dalam pengertian “marketing” sebenarnya tercakup menjual. Selain menjual, dalam marketing banyak aspek yang berkaitan antara lain yaitu: produk, harga, promosi, distribusi, dan sebagainya. Pengemasan produk, juga termasuk marketing, jadi marketing adalah lebih luas dari menjual.<sup>12</sup>

## 2. Sejarah *Multi Level Marketing*

*Multi Level Marketing* berasal dari negara Amerika Serikat dan mulai diperkenalkan pada tahun 1940an oleh Prof. Carl Rehnborg yang berasal dari Universitas Chicago. Motivasi beliau untuk melahirkan MLM adalah kenyataan bahwa penjualan yang membutuhkan distributor hanya bisa memberikan keuntungan bagi sebagian orang saja yaitu orang-orang yang memiliki modal besar sehingga bagi kalangan yang tidak memiliki modal besar tidak akan bisa mengambil manfaat dari aktivitas penjualan barang melainkan hanya bisa sebagai penerima manfaat produk jasa.

Terbentuknya MLM tidak terlepas dari berdirinya *Amway Corporation* dan produknya *nutrilite* yang berupa makanan suplemen bagi diet agar tetap sehat. Konsep ini dimulai pada tahun 1930 oleh Carl Rehnborg, seorang pengusaha Amerika yang tinggal di Cina pada tahun 1917-1927. Setelah 7 tahun melakukan eksperimen akhirnya beliau berhasil menemukan makanan suplemen tersebut dan memberikan hasil temuannya kepada teman-temannya. Tak kala mereka ingin agar dia menjualnya pada

---

<sup>12</sup> Ibid., hal. 34.

mereka, Rehnborg berkata “Kamu yang menjualnya kepada teman-teman kamu dan saya akan memberikan komisi padamu”.

Hal itulah yang menjadi praktik awal MLM yang singkat cerita, selanjutnya perusahaan Rehnborg ini sudah merekrut 15.000 tenaga penjualan dari rumah ke rumah yang kemudian dilarang beroperasi oleh pengadilan pada tahun 1951, karena mereka melebih-lebihkan peran dari makanan tersebut. Yang mana hal ini membuat Rich DeVos dan Jay Van Andel, distributor utama produk *nutrilite* tersebut yang sudah mengorganisasi lebih dari 2000 distributor mendirikan American Way Association yang akhirnya berganti nama menjadi Amway.<sup>13</sup>

Kemunculan strategi pemasaran produk melalui MLM di dunia lama kelamaan seiring dengan terjadinya hubungan antara negara Indonesia dengan negara lain dan banyaknya warga negara Indonesia yang pergi ke negara lain baik sebagai pekerja maupun sebagai pelajar dan mahasiswa, maka MLM masuk juga ke negara Indonesia. *“konsep Multi Level Marketing non Syariah yang tumbuh dan berkembang di bumi nusantara ini sejak tahun 1986 dan kini telah mencapai 106 perusahaan”*.

Prospek bisnis MLM di Indonesia mendapatkan respon positif. Pada bulan November 1998 tercatat ada 180 perusahaan yang menerapkan sistem penjualan langsung dan 28 di antaranya menjadi anggota APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia). Kurang lebih ada 3 juta orang

---

<sup>13</sup> Asyura dan Leni Masnidar Nasution, *“Multi Level marketing Syariah Di Indonesia Dalam Perspektif Maqashid Syariah”*, (Yogyakarta: Deepublish, 2021), hlm. 14-15

yang terlibat dalam 180 perusahaan ini, dengan omset 1,5 triliun pada akhir 1997. Jika orang terlibat berjumlah 3 juta orang, dengan asumsi setiap orang memberi manfaat kepada masing-masing anggota keluarganya sebanyak 3 orang, 1 istri dan 2 anak, maka perusahaan dengan sistem penjualan langsung ini telah memberikan manfaat kepada lebih dari 12 juta orang di Indonesia pada tahun 1997. Dengan penduduk lebih dari 200 juta orang, maka prospek bisnis ini masih dapat dikembangkan di masa depan. Dengan kata lain, prospek bisnis ini masih cerah.

### **3. Ciri-Ciri Perusahaan Multi Level Marketing**

- a. Biaya pendaftaran tidak terlalu mahal dan masuk akal, tidak ada keharusan langsung belanja produk pada saat mendaftar.
- b. Ada produk/jasa yang dipertanggung jawabkan.
- c. Semua anggota level atas atau bawah memiliki peluang yang sama.
- d. Penentu keberhasilan berdasarkan jaringan dan penjualan produk.
- e. Produk bisa digunakan untuk memenuhi kebutuhan anggota dan terjadi pembelian yang berkelanjutan oleh anggotanya sehingga terjadi omset terus menerus walaupun mungkin tidak terjadi penambahan anggota baru.
- f. Terdaftar di APLI (Asosiasi Penjual Langsung Indonesia).

### **4. Kelebihan Bisnis Multi Level Marketing**

- a. Setiap orang dapat melakukannya;
- b. Nyaris tanpa resiko;
- c. Tidak ada atasan;

- d. Pelatihan nasional dan bantuan dari perusahaan yang diberikan dalam bentuk buku pegangan, seminar dan rapat;
- e. Waktu yang diinvestasikan sekarang, berguna di kemudian hari;
- f. Rasa aman karena ada sistem pembagian bonus dan royalti ahli warisnya;
- g. Bisnis siap pakai dan siap dijalankan;
- h. Tidak ada wilayah yang membatasi daerah operasi para distributor;
- i. Modal yang diperlukan untuk memulai bisnis sangat kecil yaitu hanya membayar formulir pendaftaran dan produk perusahaan;
- j. Mendapatkan penghasilan sesuai dengan penjualan dan pembinaan jaringan yang dikembangkan.<sup>14</sup>

##### **5. Sistem Kerja *Multi Level Marketing***

Secara umum, cara kerja dalam bisnis MLM sebagai berikut:<sup>15</sup>

- a. Setiap orang akan mendapat keuntungan dari aktivasi jual beli yang dilakukannya.
- b. Mereka yang ada di bawah tetapi bisa membangun organisasi yang lebih besar daripada yang mengajaknya, maka akan memiliki peluang besar untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar daripada orang yang mengajaknya.

---

<sup>14</sup> Anita Rahmawaty, "Bisnis *Multi Level Marketing* Dalam Perspektif Islam", *Equilibrium*, (Kudus) Vol. 2, Nomer 1, Juni 2014, hlm. 76.

<sup>15</sup> Agus Marimin. dkk, "Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, (Surakarta: STIE-AAS Surakarta), Vol. 02 Nomer 02, Juli 2016., hlm. 109.



- c. Jika pada periode tertentu seorang mitra tidak melakukan pembelian, maka dia tidak akan mendapatkan keuntungan walaupun jalur bawahnya menghasilkan omzet yang tidak terduga.
- d. Setiap orang yang bergabung dengan bisnis MLM dan ingin mendapatkan bonus yang lebih besar, maka dia harus berperan sebagai seller dengan membeli sejumlah produk yang memenuhi syarat untuk mendapatkan bonus dan dia juga harus mensponsori orang lain agar terbentuk jaringan bisnis yang bisa menghasilkan omzet.

#### **6. *Multi Level Marketing Syariah***

Secara realitas, kini perusahaan MLM sudah mengalami perkembangan baik di luar maupun dalam negeri, tak terkecuali di Indonesia. Dimana menyatakan bahwa MLM tersebut sesuai dengan syariat dan mendapatkan sertifikasi halal dari DSN-MUI. Sebagaimana yang dijelaskan dalam ftawa No 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yang termasuk di dalamnya yaitu MLM sebagaimana yang telah dipraktikkan oleh masyarakat.<sup>16</sup>

Ada dua aspek yang digunakan untuk menilai apakah bisnis MLM sesuai dengan syariah atau tidak, yaitu aspek produk atau jasa yang dijual dan sistem dari MLM itu sendiri. Dari aspek produk atau jasa yang dijual, harus merupakan produk-produk yang halal, bermanfaat dan dapat diserahkan serta mempunyai harga yang jelas. Apabila ada umat muslim

---

<sup>16</sup> Luqman Nurhisam, *Multi Level Marketing dalam...*, hlm. 187.

yang mengelola MLM tidak memenuhi syarat diatas, maka hukumnya tidak sah.

Kemudian dari aspek sistem, pada umumnya MLM Syariah tidak jauh berbeda dengan MLM Konvensional. Yang membedakan antara keduanya yaitu bentuk usaha atau jasa yang harus memenuhi hal-hal sebagai berikut:

- a. Produk yang dipasarkan harus halal, baik dan menjauhi syubhat.
- b. Sistem akadnya harus memenuhi kaidah dan rukun jual beli sebagaimana yang terdapat dalam hukum islam.
- c. Kebijakan, operasional, budaya, organisasi, maupun sistem akuntansinya harus sesuai syariah.
- d. Tidak ada *mark up* harga produk yang berlebihan, sehingga anggota terzalimi dengan harga yang amat mahal, tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh.
- e. Dalam struktur organisasinya, perlu ada Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang terdiri dari para ulama yang memahami permasalahannya.
- f. Formula insentif harus adil, tidak menzalimi *down line* dan tidak menempatkan *up line* hanya menerima *passif income* tanpa bekerja, *up line* tidak boleh menerima *income* dari hasil jerih payah *down linenya*.
- g. Tidak ada eksploitasi dalam pembagian bonus.

- h. Perusahaan MLM harus berorientasi pada kemaslahatan ekonomi umat.<sup>17</sup>

**C. Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah**

**1. Ketentuan Umum**

- a. 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.
- b. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.
- c. Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
- d. Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan atau produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- e. Konsumen adalah pihak pengguna barang dan atau jasa, dan tidak bermaksud untuk memperdagangkannya.

---

<sup>17</sup> Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah, "Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam", *Falah Jurnal Ekonomi Syariah*, (Surakarta), Februari 2016, Vol. 1 Nomer 1, hlm. 35-36.

- f. Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa.
- g. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
- h. *Ighra'* adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.
- i. *Money Game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran Mitra Usaha yang baru/bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.
- j. *Excessive mark-up* adalah batas margin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.
- k. *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
- l. Mitra usaha/*Stockist* adalah pengecer/retailer yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.

## 2. Ketentuan Hukum

Dalam praktik PLBS, diwajibkan memenuhi ketentuan-ketentuan hukum sebagai berikut :

- a. Ada obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa;
- b. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;
- c. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, *maksiat*;
- d. Tidak ada harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;
- e. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS;
- f. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;

- g. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa;
- h. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*.
- i. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;
- j. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lainlain;
- k. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut;
- l. Tidak melakukan kegiatan money game.

### 3. Ketentuan Akad

Berikut ini akad-akad yang dapat digunakan dalam PLBS:

- a. Akad Bai'/Murabahah merujuk kepada substansi Fatwa No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah; Fatwa No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam Murabahah;
- b. Akad Wakalah bil Ujrah merujuk kepada substansi Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang Wakalah bil Ujrah pada Asuransi dan Reasuransi Syariah;

- c. Akad Ju'alah merujuk kepada substansi Fatwa No. 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad Ju'alah;
- d. Akad Ijarah merujuk kepada substansi Fatwa No. 9/DSNMUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Ijarah.
- e. Akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah setelah dikeluarkan fatwa oleh DSN-MUI.

**BAB III**  
**GAMBARAN UMUM DAN MEKANISME SISTEM PENJUALAN**  
**LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH PADA BISNIS MILAGROS DI**  
**BAKTI STOCKIST MILAGROS**

**A. Gambaran Umum Tentang Perusahaan Milagros**

**1. Sejarah Milagros**

PT. PATRA GRAHA merupakan perusahaan yang berdiri sejak 23 Oktober 2003. Mulanya perusahaan ini berfokus kepada bidang konstruksi. Seiring berjalannya waktu, sesuai dengan prestasi yang dicapai, perusahaan ini mulai melakukan *ekspansi* ke berbagai bidang usaha mulai dari Pendidikan, agro industri, hingga ke teknologi dan informasi. Dengan demikian perusahaan ini tumbuh menjadi sebuah industri bisnis yang *bonofide* dan memiliki *profesionalisme* yang luar biasa. Tak hanya itu, perusahaan ini juga memiliki keinginan dan kepedulian yang sangat besar untuk memberikan sumbangsih terbaiknya demi kemajuan bangsa ini. Sehingga saat ini PT PATRA GRAHA kembali mengembangkan sayap bisnisnya di bidang *Costumer Goods* demi melayani kebutuhan masyarakat. Sistem yang digunakan dalam bisnis ini yakni CRP (*Costumer Refferal Program*), merupakan sebuah program yang di *desain* untuk memenuhi kebutuhan dan kesejahteraan masyarakat. Menciptakan kekayaan, kesejahteraan dan kebahagiaan bersama. Menyelesaikan setiap



masalah dengan cara yang sederhana, menyenangkan, dan lebih berharga untuk sesama. Dengan anak perusahaan bidang *Costumer Goods* dengan nama PT. Milagros Indonesia Megah.<sup>1</sup>

PT. Milagros Indonesia Megah adalah sebuah institusi bisnis yang mengkhususkan dirinya untuk bergerak di bidang *Customer Referral Program*. Sebuah program yang menawarkan produk dan memberi kesempatan kepada masyarakat luas untuk membangun bisnisnya sendiri. Jiwa *enterpneuership* dan kemandirian ekonomi adalah inspirasi besar yang menjiwai latar belakang berdirinya perusahaan ini. Demi mengawal kelancaran program yang diusungnya, perusahaan ini berkomitmen untuk menghadirkan produk yang berkualitas serta jelas fungsi dan manfaatnya. Selain itu, dalam program yang ditawarkan, asas “*Win Win Solution*” adalah landasan dasar yang dipilih demi membangun kesejahteraan perusahaan dan para mitranya.<sup>2</sup>

PT Milagros Indonesia Megah merupakan perusahaan yang bergerak di bidang *Direct Selling*. Produk yang dijual merupakan air minum dalam kemasan alami atau sering disebut Milagros. Sumber air Milagros ditemukan oleh K.H Mansyur yang berasal dari mata air Gunung Salak di Sukabumi, Jawa Barat. Seiring berjalannya waktu dengan berbagai penemuan dan penelitian, perusahaan ini memiliki produk lain yang cukup

---

<sup>1</sup> Agen Milagros Surabaya “Profil Perusahaan Milagros” dikutip dari <https://milagrossub.blogspot.com/p/classentry-content-styletext-align.html?m=1> pukul 14:15 WIB.

<sup>2</sup> Profil PT Milagros Indonesia Megah dikutip dari <https://glints.com/id/companies/pt-milagros-indonesia-megah/e3c581c1-e5fb-41da-9aa6-4ad32cda7d93> diakses 7 Mei 2022 pukul 19:38 WIB.

diminati oleh masyarakat yaitu MeRa (Milagros Evolution Reverse Aging), Pro Deslim, dan Richollagen.

Bakti *Stockist* Milagros merupakan salah satu *Stockist* dari produk Milagros di Kabupaten Klaten, ownernya bernama Bakti Nur Istiqomah. Beliau mengenal Milagros dari salah satu gurunya dan mulai bergabung dengan bisnis Milagros pada akhir tahun 2020. Dari hasil wawancara saya dengan saudari Bakti, beliau mengatakan bahwa “Milagros adalah sistem usaha *direct selling* dimana perusahaan telah mempersiapkan produk dan sistem yang sangat unik dan menarik, legalitas produk yang lengkap sangat membantu mitra dalam mendistribusikan produk ini.”<sup>3</sup>

## 2. Visi dan Misi Milagros

Visi dan Misi milagros di Bakti *Stockist* Milagros sama dengan visi dan misi perusahaan Milagros pusat, yakni :

- a. Visi perusahaan milagros adalah menciptakan kekayaan, kesejahteraan, dan kebahagiaan Bersama.
- b. Misi perusahaan milagros adalah menyelesaikan setiap masalah dengan cara yang sederhana, menyenangkan, dan lebih berharga untuk sesama.

## 3. Legalitas Hukum Perusahaan Milagros

Nama Perusahaan : PT. MILAGROS INDONESIA MEGAH

Notaris : Hj. DEVY KARTINI ROSASWATI, SH., M.Kn.

SK MENKUMHAM : AHU-2435995.AH.01.01.TAHUN 2015

---

<sup>3</sup> Bakti Nur Istiqomah, Member Aktif dan Owner Bakti *Stockist* Milagros di Klaten, *Wawancara Pribadi*, 16 Mei 2022, jam 14.00 – 16.00 WIB.

NIB : 8120008972887  
 SIUPL : 93/SIPT/SIUPL/04/2021  
 NPWP : 73.205.228.7-428.000  
 Direktur Utama : ANGGA PAMBUDI ADJI, ST., MSc.  
 Alamat Kantor : PASKAL HYPER SQUARE BLOK F8-F10  
 JL. PASIR KALIKI  
 BANDUNG, JAWA BARAT  
 Telp. (022) 87803653/87803655<sup>4</sup>

**B. Mekanisme Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah pada Bisnis Milagros di Bakti *Stockist* Milagros**  
**1. Produk dan Harga**

Sama dengan perusahaan *Multi Level Marketing* lainnya yang memiliki produk untuk dipasarkan, PT. Milagros Indonesia Megah juga memiliki produk unggulan. Berdasarkan hasil wawancara dengan saudari Bakti Nur Istiqomah didapatkan hasil bahwa: “Pada awalnya perusahaan milagros hanya memiliki produk berupa air yang sering disebut dengan milagros *Drinking Water* dengan memiliki kandungan pH Basa tinggi (air Alkali). Kemudian yang terbaru yakni ada Milagros *Travel Kit*, MeRa (Milagros Evolution Reverse Aging), Pro Deslim, dan Richollagen. Untuk Milagros *Drinking Water* dan Milagros *Travel Kit* merupakan air Alkali, MeRa merupakan produk *skincare*, Pro Deslim berbentuk serbuk berguna untuk metabolisme tubuh dan berfokus untuk menurunkan berat badan, yang terakhir Richollagen berfungsi untuk meningkatkan collagen dalam

---

<sup>4</sup> Starter Kit, *Company Profile*, Bandung: Head Office Milagros, 2019, hlm. 5.

tubuh. Untuk mendapatkan produk-produk tersebut harganya berbeda-beda. Milagros *Drinking Water*, MeRa dan Pro Deslim harga untuk mitra baru yaitu Rp. 407.500 sedangkan untuk mitra lama yaitu Rp. 357.500. kemudian untuk Milagros Travel Kit dan Richollagen harga untuk mitra baru yaitu Rp. 325.000 sedangkan untuk mitra lama yaitu Rp. 275.000.”<sup>5</sup> Ibu Isnani merupakan member yang *offline* dari bisnis Milagros, mengatakan bahwa: “produk-produk Milagros memiliki kualitas yang baik, hanya saja untuk harganya cukup menguras kantong bagi masyarakat menengah ke bawah”<sup>6</sup>

## 2. Perekrutan Member

Syarat-syarat untuk menjadi seorang Mitra Usaha adalah sebagai berikut:<sup>7</sup>

- a. Harus disponsori oleh seorang Mitra Usaha;
- b. Mempunyai Identitas Kartu Tanda Penduduk dan berusia 18 Tahun;
- c. Tidak cacat mental, berada di bawah perwalian/pengampunan;
- d. Warga Negara Indonesia (WNI);
- e. Melampirkan Fotokopi Kartu Tanda Penduduk (KTP) yang masih berlaku;
- f. Mengisi data-data pribadi lainnya sebagaimana yang tercantum dalam Formulir Pendaftaran Mitra Usaha dan membayar biaya Rp. 50.000,- (Lima Puluh Ribu Rupiah) dan mendapatkan Starter Kit yang

---

<sup>5</sup> Bakti Nur Istiqomah, Member Aktif dan Owner Bakti *Stockist* Milagros di Klaten, *Wawancara Pribadi*, 16 Mei 2022, jam 14.00 – 16.00 WIB.

<sup>6</sup> Isnani Hafshatun, Member non aktif Milagros, *Wawancara Pribadi*, 18 Mei 2022, jam 10.00-11.00 WIB.

<sup>7</sup> Kode Etik Mitra Usaha PT Milagros Indonesia Megah dikutip dari <https://milagros.co.id/page/read/72/marketing-plan-bonus-ro> diakses pada tanggal 17 Mei 2022 pukul 22:40 WIB.

berisi Marketing Plan, Kode Etik, Company Profile, Formulir Pendaftaran, Katalog Produk dan Daftar Harga.

Mengenai paket yang ditawarkan, Saudari Bakti mengatakan bahwa “dalam bisnis Milagros untuk menjadi mitra, terdapat tiga paket yang ditawarkan dalam pembelian produknya yaitu Paket Customer Plan, Paket Gold dan Paket Diamond”.<sup>8</sup> Cara bergabung menjadi mitra usaha bisnis Milagros yaitu :

- a. Melakukan pendaftaran dengan membeli produk Milagros sesuai dengan paket yang ditawarkan dalam pembelian produk Milagros, sebagaimana seperti table di bawah ini :

**Tabel 1**

**Tabel Paket Pembelian Produk Milagros**

Keterangan	Paket Customer Plan	Paket Gold	Paket Diamond
<b>Biaya Pendaftaran</b>	Rp. 50.000	Rp. 50.000	Rp. 50.000
<b>Harga</b>	Rp. 357.500	Rp. 1.430.000	Rp. 2.502.500
<b>Produk</b>	1 dus Milagros	4 dus Milagros	7 dus Milagros
<b>Hak usaha</b>	1 hak usaha	4 hak usaha	7 hak usaha
<b>Starter Kit</b>	1 Starter Kit (Awal bergabung)	1 Starter Kit (Awal bergabung)	1 Starter Kit (Awal bergabung)
<b>Keuntungan</b>	Potensi komisi pairing (komisi pasangan RP 240.000/hari atau Rp. 7.200.000/bulan	Potensi komisi pairing (komisi pasangan RP 720.000/hari atau Rp. 21.600.000/bulan	Potensi komisi pairing (komisi pasangan RP 1680.000/hari atau Rp. 30.400.000/bulan

<sup>8</sup> Bakti Nur Istiqomah, Member Aktif dan Owner Bakti *Stockist* Milagros di Klaten, *Wawancara Pribadi*, 16 Mei 2022, jam 14.00 – 16.00 WIB.

Sumber: Hasil wawancara dengan Saudari Bakti, Member Milagros

- b. Melakukan registrasi melalui web resmi Milagros, sebelumnya mengisi formulir pendaftaran yang telah disediakan.
- c. Menjadi mitra usaha.

Pembelian paket dapat dilakukan secara bertahap mulai dari paket *customer plan*, kemudian *paket gold*, dan terakhir paket *diamond*. Untuk paket *diamond* dapat dilengkapi dengan batasan waktu selama tiga bulan dengan total tujuh dus. Paket *diamond* memiliki peluang untuk mendirikan agen resmi atau disebut dengan *Stockist*, karena paket tersebut merupakan salah satu syarat untuk menjadi agen resmi Milagros. Kemudian dengan melakukan pembelian produk minimal 1 dus, mitra usaha dapat menjalankan bisnis Milagros. Karena mitra usaha sudah mendapatkan hak usaha yaitu izin yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha untuk menikmati manfaat ekonomi dari kegiatan pemasaran tersebut.

Dari percakapan saya dengan Ibu Isnani, beliau mengatakan bahwa “awal mula saya tertarik dengan produk Milagros karena untuk terapi kesehatan saya. Kemudian setelah saya diajak ke pertemuan oleh *upline* dan mentor saya, saya jadi tertarik dengan bisnis ini karena melihat keuntungan yang didapatkan dalam bisnis ini cukup menjanjikan. Setelah saya menjalankan bisnis ini kurang lebih 7-8 bulan, saya merasa diri saya kurang mampu untuk melanjutkan bisnis ini. Saya sudah merasakan bonus dari merkerut mitra baru tetapi butuh waktu yang lama agar saya

mendapatkan mitra-mitra tersebut. Sehingga saya memutuskan untuk tidak melanjutkan bisnis tersebut.<sup>9</sup>

### 3. Pemasaran Barang

Dalam menarik perhatian konsumen, tentunya setiap perusahaan memiliki strategi yang diterapkan dalam memasarkan produknya. Begitu pun bisnis Milagros, dalam memasarkan produknya strategi yang digunakan yaitu promosi. Dalam melakukan promosi terdapat beberapa cara agar promosi tersebut dapat diterima oleh masyarakat yaitu dengan *face to face*, melakukan *sosialisasi* atau *presentasi* dalam suatu *forum* tujuannya untuk memperkenalkan khasiat atau manfaat yang dimiliki dari produk Milagros. Kemudian ada promosi *online*, tetapi dalam promosi *online* ini dibatasi. *Online* dalam pemasaran Milagros hanya dapat dilakukan melalui *sosial media* saja seperti *instagram*, *facebook*, *tik tok* dan *whatsapp*. Tetapi pemasaran Milagros justru tidak boleh dilakukan pada *market place* seperti *shopee*, *toko pedia*, dll karena sudah diatur bahwa sistem pemasaran Milagros yaitu *direct selling*.<sup>10</sup>

### 4. Jenjang Karir

Terdapat 6 peringkat dalam usaha Milagros. Peringkat dalam usaha ini ditentukan oleh struktur jaringan yang dibangun berdasarkan Plan A.

---

<sup>9</sup> Isnani Hafshatun, Member non aktif Milagros, *Wawancara Pribadi*, 18 Mei 2022, jam 10.00-11.00 WIB.

<sup>10</sup> Bakti Nur Istiqomah, Member Aktif dan Owner Bakti *Stockist* Milagros di Klaten, *Wawancara Pribadi*, 16 Mei 2022, jam 14.00 – 16.00 WIB.

Gambar 1

## Peringkat atau Jenjang Karir Milagros

Peringkat	Jumlah Omset	
Leader	750 BV	750 BV
Core Leader	2.500 BV	2.500 BV
Leaders Club	10.250 BV	10.250 BV
Executive Leader	40.000 BV	40.000 BV
Manager	100.000 BV	100.000 BV
Director	750.000 BV	750.000 BV

Sumber: Web Resmi PT Milagros Indonesia Megah

Untuk mendapatkan poin tersebut, mitra usaha harus melakukan pembelian dan menjalankan bisnisnya sesuai dengan sistem.

## 5. Pelatihan Member

Dalam operasional bisnisnya, PT. Milagros Indonesia Megah tidak serta merta membiarkan para distributornya bekerja dalam mencari member tanpa memberikan arahan. Perusahaan ini juga memberikan bimbingan serta pelatihan member kepada para distributor atau mitra usaha melalui seminar atau *training* yang dilakukan secara berkesinambungan. Seperti wawancara saya dengan pemilik Bakti *Stockist* Milagros, saudari Bakti mengatakan bahwa “Pelatihan member dilaksanakan secara rutin, bisa dua minggu sekali, tiga minggu sekali, sebulan sekali, bahkan ada yang hampir seminggu sekali. Pelatihan member aktif dilakukan secara *fleksibel* tergantung member dan mentornya, kemudian untuk member yang pasif atau sebagai konsumen saja biasanya hanya ingin mengetahui sistem saja



dan apabila ada *cashback* mereka akan mencari tahu bagian itu saja, untuk bagian pemasaran produknya tidak.”<sup>11</sup>

## 6. *Money Game*

Dalam hal *money game*, bisnis Milagros tidak ada *money game* karena bisnis ini telah mendapatkan sertifikat atau ijin dari Pemerintah dan Majelis Ulama Indonesia. Dari pemerintah sudah mendapatkan keanggotaan APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) serta dari DSN MUI telah mendapatkan sertifikat kelayakan sebagai Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Untuk sertifikatnya dapat di lihat di web resmi Milagros.<sup>12</sup>

## 7. Pembagian Komisi

*Marketing Plan* Milagros mengusung dua jenis *marketing plan*, yaitu Plan A dan Plan B. Plan A diperuntukkan untuk penambahan struktur jaringan dan Plan B digunakan untuk pembelian ulang (*repeat order*).

a. Plan A adalah langkah awal bagi seorang Mitra Usaha dalam menjalankan usaha ini. 10 BV pembelian awal Mitra Usaha Baru akan dihitung sebagai *omset* Plan A bagi *Uplinenya*. Dalam Plan A terdapat 3 (tiga) jenis komisi, yaitu:

- 1) Komisi Sponsor yaitu komisi yang diberikan apabila orang yang disponsori telah memiliki pembelian sebesar 10 BV atau lebih.

---

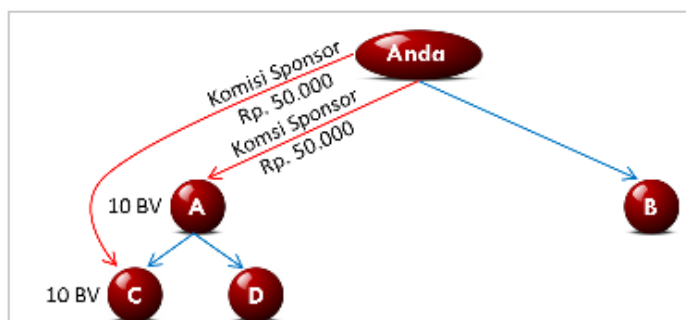
<sup>11</sup> Bakti Nur Istiqomah, Member Aktif dan Owner Bakti *Stockist* Milagros di Klaten, *Wawancara Pribadi*, 16 Mei 2022, jam 14.00 – 16.00 WIB.

<sup>12</sup> Pretty Agustine, Member Milagros di Klaten, *Wawancara Pribadi*, 16 Mei 2022, jam 10.00 – 11.30 WIB.

besarnya komisi sponsor yaitu Rp. 50.000 per orang, dibayarkan secara mingguan. Selaku distributor dan konsumen Milagros saudari Pretty Agustine mengatakan bahwa: “Komisi sponsor hanya diberikan sekali dan tidak berlaku kelipatan, jadi apabila dalam satu hari dapat mensponsori 2 member maka bonus yang di dapatkan yaitu Rp. 100.000 dan begitu seterusnya”<sup>13</sup>

**Gambar 2**

**Skema Komisi Sponsor**



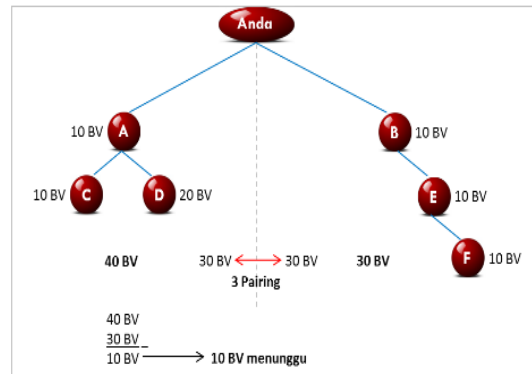
Sumber: Web Resmi PT Milagros Indonesia Megah

- 2) Komisi Pairing yaitu komisi yang diberikan apabila terjadi perimbangan omset Plan A dari kaki yang berbeda, masing-masing sebesar 10 BV. Besarnya komisi pairing ini sebesar RP. 20.000 per pairing. Komisi ini dihitung secara harian dan dibayarkan secara mingguan dan batas maksimal pairing yaitu 12 pairing per hari.<sup>14</sup>

<sup>13</sup> Pretty Agustine, Member Milagros di Klaten, *Wawancara Pribadi*, 16 Mei 2022, jam 10.00 – 11.30 WIB.

<sup>14</sup> Starter Kit, *Marketing Plan*, Bandung: Head Office Milagros, 2019, hlm. 3.

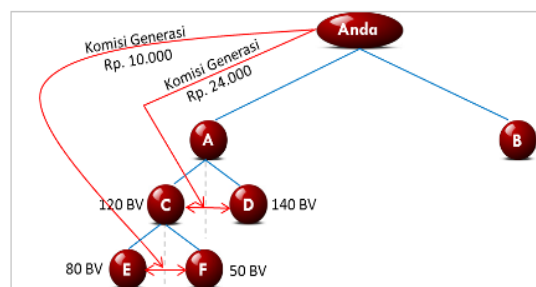
**Gambar 3**  
**Skema Komisi Pairing**



Sumber: Web Resmi PT Milagros Indonesia Megah

- 3) Komisi Generasi yaitu komisi yang diberikan apabila orang yang Anda sponsori memperoleh pairing, besarnya komisi ini yakni 10% dari komisi pairing yang diperoleh oleh orang yang disponsori. Komisi ini didasarkan pada garis sponsorisasi Anda dan berlaku 10 generasi saja. “Besarnya bonus generasi sesuai yang diterapkan oleh perusahaan yakni Rp. 2.000 untuk setiap generasi.”<sup>15</sup>

**Gambar 4**  
**Skema Komisi Generasi**



Sumber: Web Resmi PT Milagros Indonesia Megah

<sup>15</sup> Pretty Agustine, Member Milagros di Klaten, *Wawancara Pribadi*, 16 Mei 2022, jam 10.00 – 11.30 WIB.

b. Plan B merupakan kelanjutan dari Plan A, dimana pembelanjaan kedua dan seterusnya diperhitungkan di Plan B, komisi Plan B terdiri dari 5 komisi yaitu:

- 1) Komisi *Viral* yaitu komisi yang diberikan di setiap akhir bulan berdasarkan *omset* pribadi dan *omset* group tanpa memandang peringkat. Syarat dari komisi *viral* yaitu melakukan pembelanjaan minimal 10 BV dan berlaku *pass up*. Komisi peringkat ini berlaku hingga level 10 dengan pembagian sebagai berikut:<sup>16</sup>

### Gambar 5

#### Penghitungan Komisi Viral

Level	Komisi (%)	Komisi per 10 BV (Rp.)
Upline 1	1,20%	Rp. 3.000
Upline 2	1,20%	Rp. 3.000
Upline 3	0,80%	Rp. 2.000
Upline 4	0,80%	Rp. 2.000
Upline 5	0,80%	Rp. 2.000
Upline 6	0,80%	Rp. 2.000
Upline 7	0,80%	Rp. 2.000
Upline 8	0,80%	Rp. 2.000
Upline 9	0,80%	Rp. 2.000
10 (Anda)	12,00%	Rp. 30.000
	20,00%	Rp. 50.000

Sumber: Web Resmi PT Milagros Indonesia Megah

- 2) Komisi Jaringan yaitu komisi yang dihitung berdasarkan omset pribadi dan omset group dalam organisasi. Syaratnya yaitu mitra usaha harus memiliki peringkat dan kualifikasi yang

<sup>16</sup> Ibid.

disyaratkan. Syarat memperoleh komisi jaringan sebagai berikut:

**Gambar 6**

**Penghitungan Komisi Jaringan**

Peringkat	Omset Pribadi	Omset Group	Komisi (%)	Komisi per BV (Rp.)
Leader	10 BV	250 BV	5,00%	Rp. 1.250
Core Leader	10 BV	750 BV	10,00%	Rp. 2.500
Leaders Club	20 BV	3.500 BV	15,00%	Rp. 3.750
Exc. Leader	20 BV	12.500 BV	18,00%	Rp. 4.500
Manager	30 BV	35.000 BV	20,00%	Rp. 5.000
Director	40 BV	250.000 BV	22,00%	Rp. 5.500

Sumber: Web Resmi PT Milagros Indonesia Megah

Dalam perhitungan Komisi Jaringan, bilamana terdapat *downline* yang memiliki peringkat yang sama atau lebih tinggi serta memenuhi kualifikasi omset yang disyaratkan, maka akan terjadi *break* dalam perhitungan komisi. Sedangkan jika *downline* memiliki peringkat namun masih berada di bawah peringkat Anda, maka perhitungan komisi akan dilakukan berdasarkan *override* (selisih) dari prosentase komisi. Penghitungan bonus jaringan misalnya ada mitra yang mencapai jenjang karir pertama yakni leader, maka syarat omset grup sebesar 250 BV dan akan mendapatkan bonus senilai Rp. 1.250/BV.<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> Ibid.

- 3) Komisi Kepemimpinan yaitu komisi yang diperuntukkan kepada mitra usaha yang telah meraih peringkat tertentu (minimal Executive Leader) dan berhasil membimbing downline-nya unyuk juga mencapai peringkat tertentu (minimal Executive Leader ). Adapun syarat untuk memperoleh Komisi Kepemimpinan adalah dengan cara melakukan pembelanjaan pribadi minimal 20 BV untuk Mitra Usaha Executive Leader, 30 BV untuk Mitra Usaha Manager, dan 40 BV untuk Mitra Usaha Director serta memenuhi persyaratan yang diberlakukan pada Komisi Kepemimpinan sebagaimana terlihat dalam tabel berikut ini:

**Gambar 7**

**Penghitungan Komisi Kepemimpinan**

		Omset Group	Omset Side Volume	Executive Leader	Manager	Director
Exc. Leader ↑	Gen 1	12.500 BV	3.500 BV	1,00%	1,00%	1,00%
Exc. Leader ↑	Gen 2			0,50%	0,5%+0,75%	0,5%+0,75%+0,75%
Manager ↑	Gen X	35.000 BV	8.750 BV		0,75%	0,75%+0,75%
Exc. Leader ↑	Gen X+1				0,75%	0,75%+0,75%
Director ↑	Gen Y	250.000 BV	62.500 BV			0,75%
Exc. Leader ↑	Gen Y+1					0,75%

Sumber: Web Resmi PT Milagros Indonesia Megah

- 4) Komisi Sharing Omset yaitu perusahaan memberikan Komisi Sharing Omset 2% dari total omset bulanan bagi para mitra usaha yang berhasil meraih peringkat *qualified* Executive

Leader ke atas. Adapun perincian masing-masing peringkat adalah sebagai berikut:

**Gambar 8**

**Penghitungan Komisi Sharing Omset**

Peringkat	Omset Pribadi	Omset Group	Omset Side Volume	Komisi (%)
Exc. Leader	20 BV	12.500 BV	3.500 BV	1,00%
Manager	30 BV	35.000 BV	8.750 BV	0,50%
Director	40 BV	250.000 BV	62.500 BV	0,50%

Sumber: Web Resmi PT Milagros Indonesia Megah

- 5) Komisi Travel & Seminar Fund yaitu komisi yang diberikan kepada para Mitra Usaha untuk membantu meningkatkan kualitas hidup sesuai yang direncanakannya. Pendidikan, komunikasi dan kebersamaan antar Mitra Usaha yang berkomitmen adalah hal yang sangat penting, maka melalui komisi ini perusahaan berkomitmen untuk membiayai hal ini dengan anggaran sebesar 3% dari total omset perusahaan. Pembagian komisi ini dilakukan 3 (tiga) bulan sekali bagi Mitra Usaha dengan peringkat Leaders Club ke atas, dan 1 (satu) tahun sekali untuk Mitra Usaha dengan peringkat Executive Leader ke atas. Bonus yang diberikan yaitu jalan-jalan ke luar negeri dengan gratis, selain itu ada reward mobil dan rumah yang diberikan dalam bentuk tunai dengan memenuhi syarat

yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Kemudian untuk reward cash akan diberikan setiap awal tahun oleh perusahaan.<sup>18</sup>

Adapun syarat untuk menikmati Komisi Travel & Seminar Fund adalah dengan memenuhi kualifikasi minimum omset group sebagaimana tertera pada tabel di bawah ini selama 3 bulan berturut-turut atau 6 kali dalam setahun.

**Gambar 9**

**Penghitungan Komisi Travel & Seminar Fund**

Peringkat	Omset Pribadi	Omset Group	Omset Side Volume	Komisi (%)
Leaders Club	20 BV	7.000 BV	3.500 BV	1,00%
Exc. Leader	20 BV	25.000 BV	12.500 BV	1,00%
Manager	30 BV	75.000 BV	30.000 BV	0,50%
Director	40 BV	500.000 BV	250.000 BV	0,50%

Sumber: Web Resmi PT Milagros Indonesia Megah

Seluruh skema di atas hanya perhitungan untuk pembagian komisi dan bonus. Agar mendapatkan komisi dan bonus semua memiliki syarat yang sama yaitu melakukan pembinaan group jaringannya dan tidak ada indikasi melanggar kode etik perusahaan.<sup>19</sup>

<sup>18</sup> Pretty Agustine, Member Milagros di Klaten, *Wawancara Pribadi*, 16 Mei 2022, jam 10.00 – 11.30 WIB.

<sup>19</sup> PT. Milagros Indonesia Megah “Marketing Plan,” dikutip dari <https://milagros.co.id/page/read/72/marketing-plan-bonus-ro> diakses 17 Mei 2022, pukul 14:45 WIB.



## BAB IV

### TINJAUAN FATWA DSN MUI NO. 75/DSN-MUI/VII/2009 TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH PADA BISNIS MILAGROS DI BAKTI *STOCKIST* MILAGROS

#### A. Mekanisme Sistem Penjualan Langsung Berjenjang pada Bisnis Milagros di Bakti *Stockist* Milagros

Praktek mekanisme kerja bisnis MLM (Multi Level Marketing) pada umumnya adalah menjual produk, mengajak dan mengajarkan orang lain untuk bergabung di dalam grupnya, membangun organisasi serta membina dan memotivasi. Salah satu bisnis MLM adalah Milagros. Bisnis Milagros merupakan bisnis MLM yang telah mendapatkan serifikasi halal oleh DSN MUI. Bonus yang ditawarkan oleh bisnis Milagros bervariasi sesuai dengan jenjang karir dan kualifikasi omset. Mitra usaha yang dapat menjual produk milagros dan merekrut anggota baru berhak atas bonus dari perusahaan. Pemberian bonus untuk mitra usaha yang lebih dahulu bergabung dengan Milagros tidak serta merta menghasilkan bonus yang lebih besar kecuali jika *upline* telah mencapai jenjang karir atau peringkat di bisnis Milagros. Mitra yang lebih aktif dapat menjual produk dan merekrut mitra baru akan menerima bonus yang lebih besar. Dalam hal pembagian bonus, semakin besar jaringan yang terbentuk sesuai *marketing plan A* dan *marketing plan B*, semakin besar bonusnya.

Untuk menganalisa apakah sistem marketing plan pembagian bonus yang diterapkan dalam bisnis Milagros sesuai dengan Fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), maka dianalisa sebagai berikut:

- 1. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan *volume* atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS;**

Komisi dalam bisnis Milagros sesuai dengan poin ini dijelaskan dalam *marketing plan A* dan *marketing plan B*. Dalam *plan A* terdapat komisi sponsor, komisi pairing, dan komisi generasi. Komisi tersebut di dapatkan apabila merekrut member baru, dalam sehari perusahaan membatasi 12 pairing yang akan dihitung. Kemudian komisi tersebut akan di *transfer* pada setiap seminggu sekali yakni pada hari senin. Selanjutnya untuk *plan B*, komisi yang didapatkan yaitu komisi *viral*, komisi jaringan, komisi kepemimpinan, komisi *sharing omset*, komisi *travel & seminar fund*. Untuk komisi *viral* dapat diperoleh dari omset pribadi maupun omset grup, sedangkan komisi yang lain diperuntukan bagi mitra yang sudah memiliki karir di bisnis Milagros. Komisi-komisi tersebut akan di *transfer* setiap sebulan sekali, biasanya antara tanggal 5 sampai 6.

- 2. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.**

Bonus yang diberikan kepada mitra Milagros dilakukan secara adil sesuai dengan usaha dan kerja keras mereka. *Upline* telah bekerja memberikan pembinaan atau memberikan pelatihan mengenai bisnis Milagros, meskipun kegiatan tersebut tidak dilaksanakan setiap hari tetapi ada grup di sosial media yang memberikan kesempatan *upline* dan *downline* untuk berdiskusi. Selain itu *upline* dan *downline* secara beriringan dapat melakukan penjualan produk dan perekrutan member

baru, maka secara tidak langsung mereka mendapatkan bonus atas kerja keras mereka.

Selain marketing plan di atas, bisnis Milagros telah memenuhi rukun dan syarat jual beli, dimana rukun jual beli yaitu: adanya pelaku yaitu penjual dan pembeli, adanya akad atau transaksi, dan adanya barang dan atau jasa yang diperjualbelikan. *Pertama*, adanya pelaku yaitu penjual dan pembeli, dalam bisnis Milagros di Bakti *Stockist* Milagros ini terdapat owner yang juga berlaku sebagai penjual produk atau distributor resmi, kemudian terdapat pembeli yakni mitra-mitra Milagros baik yang member maupun non member. *Kedua*, adanya akad atau transaksi. Berdasarkan fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009 akad-akad yang digunakan dalam PLBS ada 5 yaitu: Akad Bai'/Murabahah, Akad Wakalah bil Ujrah, Akad Ju'alah, Akad Ijarah, dan Akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah setelah dikeluarkan fatwa oleh DSN-MUI.<sup>1</sup> Dalam bisnis Milagros, akad-akad yang digunakan antara lain:

1. Akad Murabahah yaitu dalam transaksi jual beli harus dilakukan atas barang yang telah dimiliki (hak kepemilikan barang berada ditangan penjual), harga pokok harus diketahui oleh pihak kedua, serta adanya kejelasan keuntungan. Akad dalam bisnis Milagros di Bakti *Stockist* Milagros dikatakan sah karena memenuhi rukun akad murabahah sebagai berikut:
  - a. Adanya pelaku akad yaitu mitra usaha/*Stockist* dan calon mitra usaha.

---

<sup>1</sup> Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

- b. Objek akad yaitu produk-produk Milagros.
  - c. *Sighat* yang dilakukan oleh mitra usaha dengan calon mitra usaha sama dengan ketentuan dari perusahaan.
2. Akad Wakalah bil Ujrah yaitu salah satu jenis akad yang salah satu pelakunya menyerahkan suatu wewenang kepada seseorang yang lain untuk menyelenggarakan sesuatu urusan dan orang lain tersebut menerimanya dengan imbalan *ujrah (fee)*. Kemudian akad wakalah bil ujrah di Bakti *Stockist* Milagros yakni:
  - a. *Sighat* yang dilakukan oleh mitra usaha dengan calon mitra usaha sama dengan ketentuan dari perusahaan.
  - b. Pihak yang berakad yaitu mitra usaha (*upline*) sebagai muwakil dan calon mitra usaha (*downline*) sebagai wakil.
3. Akad Jualah yaitu akad untuk memberikan pelayanan jasa, baik dalam sektor keuangan, bisnis, maupun sektor lainnya, yang menjadi kebutuhan masyarakat adalah pelayanan jasa yang pembayaran imbalannya bergantung pada pencapaian hasil yang telah ditentukan dan agar dalam pelaksanaan jasa sesuai dengan prinsip syariah. Di Bakti *Stockist* Milagros ketentuan akad jualahnya yaitu:
  - a. Mitra yang berhasil menjual produk Milagros dan merekrut mitra baru berhak mendapatkan bonus dari perusahaan Milagros.
  - b. Upah yang dibayarkan sesuai dengan kerja keras mitra dan berdasarkan ketentuan dalam *marketing plan* bisnis Milagros.

4. Akad ijarah yaitu transaksi perpindahan hak guna atas barang atau jasa dalam Batasan waktu tertentu melalui pembayaran upah sewa tanpa diikuti dengan pemindahan hak kepemilikan atas barang. Kemudian syarat sewa-menyewa di MLM Milagros yakni:
  - a. Bakti stockiest Milagros berkewajiban melakukan pelatihan dan pembinaan kepada mitra usaha.
  - b. Mitra usaha dalam memasarkan produk dan merekrut calon mitra baru harus menjelaskan manfaat dari produk Milagros.
  - c. Harga jual produk Milagros di bakti *Stockist* Milagros sesuai dengan ketentuan dari perusahaan.

*Ketiga*, adanya barang atau jasa yang diperjualbelikan. Dalam hal ini barang yang diperjualbelikan yakni produk-produk dari perusahaan Milagros, antara lain: Milagros *Drinking Water*, Milagros *Travel Kit*, MeRa (Milagros *Evolution Reverse Aging*), Pro Deslim, dan Richollagen. Kemudian distributor dalam bisnis ini dilakukan langsung oleh mitra usahanya.

Melihat ketentuan di atas dapat diambil kesimpulan bahwa dalam pembagian bonus di bisnis Milagros Bakti Stockist Milagros sudah sesuai dengan ketetapan Fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 karena baik *upline* maupun *downline* telah melaksanakan kewajibannya sesuai kode etik dalam bisnis Milagros. Pembagian bonusnya sudah diatur dalam *marketing plan* dan sesuai dengan omset penjualan dan tingkatan dalam bisnis Milagros. Kemudian pihak perusahaan Milagros (PT Milagros Indonesia Megah) termasuk *Stockist* resmi di Klaten yakni Bakti *Stockist* Milagros telah memenuhi akad-akad

dalam Fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

**B. Implementasi Fatwa DSN MUI NO.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah pada Bisnis Milagros di Bakti *Stockist* Milagros**

Dalam fatwa DSN-MUI No 75 Tahun 2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang terdapat ketentuan yang harus dipenuhi oleh sebuah perusahaan MLM supaya dapat dikategorikan sesuai dengan syariah, yaitu:

**1. Adanya objek transaksi rill yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa;**

Barang adalah setiap benda berwujud baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan atau dimanfaatkan oleh konsumen. Sedangkan harga dalam ketentuan islam, ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini terjadi bila antara penjual dan pembeli bersikap saling merelakan. Akan tetapi apabila para pedagang sudah menaikkan harga di atas batas kewajaran, mereka itu telah berbuat zalim dan sangat membahayakan umat manusia

PT Milagros Indonesia Megah dalam praktiknya memiliki produk untuk dipasarkan antara lain yaitu produk minuman yang memiliki khasiat bagi kesehatan yang dikenal dengan Milagros *Drinking Water*, Milagros *Travel Kit*, Pro Deslim, dan Richollagen, produk kecantikan yakni MeRa (Milagros Evolution Reverse Aging). Produk-produk tersebut juga didistribusikan kepada para distributor resmi Milagros, salah satunya pada Bakti *Stockist* Milagros. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa Bakti

*Stockist* Milagros dalam poin ini sudah sesuai dengan fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009.

**2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;**

Setiap usaha MLM Syariah dalam mendistribusikan atau menjual produk harus yang benar-benar halal. Kategori halal di wilayah Indonesia dapat merujuk pada daftar halal yang dikeluarkan oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI). Maka dari itu, bukti kehalalan pun harus tertera jelas di label produk, sehingga mudah dilihat oleh konsumen. Bagi yang belum memiliki sertifikat halal, bukan berarti langsung jatuh pada kategori haram. Apabila dalam produksi dan zat diyakini sebagai produk halal sampai ada penelitian lebih lanjut, jika diperlukan.

Setiap produk PT Milagros Indonesia Megah sudah dicantumkan nomor registrasi dari Balai Pengawasan Obat dan Makanan (BPOM), sehingga aman dan halal untuk dikonsumsi. Selain itu, produk dibuat tidak untuk hal yang maksiat. Dari penjelasan di atas menjelaskan bahwa bisnis Milagros di Bakati *Stockist* Milagros ini sudah sesuai dengan implementasi fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

**3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar, maysir, riba, dharar, dzulm, dan maksiat*;**

Ketentuan fatwa DSN MUI mengenai transaksi dalam melakukan pemasaran/perdagangan barang tersebut tidak boleh mengandung unsur *gharar, maysir, riba, dharar, dzulm, dan maksiat*. Pemasaran produk dilakukan oleh mitra usaha langsung dengan tujuan agar masyarakat lebih

mengenal produk tersebut secara rinci. Selain itu dengan adanya pemasaran langsung menandakan bahwa silaturahmi dalam bisnis ini sangat kental.

Bisnis Milagros di Bakti *Stockist* Milagros dalam pemasaran produk dilakukan secara langsung dan terang-terangan sesuai apa yang ajarkan oleh para mentornya. Dengan demikian pemasaran barang atau produk dalam bisnis Milagros ini sudah jelas kejelasannya dalam teori fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009 karena barang yang dipasarkan jelas dipasarkan oleh distributor Milagros langsung.

**4. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;**

Secara prinsip, penentuan harga dapat ditentukan secara *tawliyah*, *murabahah*, *wadi'ah* dan *musawamah*. Ketentuan umum yang digunakan dalam penentuan harga produk MLM Syariah biasanya menggunakan sistem *murabahah*. *Murabahah* merupakan menjual barang setelah ada penambahan harga dari harga asal (harga beli) atau lebih dikenal dengan *mark-up*. Kaidah penetapan harga ini sebenarnya adalah patokan yang lazim digunakan karena jelas setiap penjualan akan untung kalau mereka memberikan penetapan harga yang lebih tinggi dari harga asal (*mark-up* margin laba). Dengan cara tersebut, MLM Syariah merujuk pada sistem penjualan model *murabahah*, yaitu dengan menetapkan harga yang lebih tinggi dari harga beli atau harga asal dengan standar *mark-up* yang telah ditentukan dan direncanakan untuk setiap item barang yang dijualnya.

Bakti *Stockist* Milagros harga produknya sesuai harga yang ditetapkan oleh perusahaan, kemudian distributor akan menjualnya



kembali sesuai dengan standart harga dari perusahaan dan tidak mengambil keuntungan yang berlebihan. Dengan demikian tidak ada praktik *mark-up* pada bisnis ini sehingga poin ini sudah sesuai dengan fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009.

**5. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan *volume* atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS;**

Dalam bisnis Milagros komisi yang diberikan kepada mitra merupakan bonus untuk kerja keras mereka dalam menjual produk. Dari hasil wawancara dengan Saudari Bakti selaku Owner dari Bakti *Stockist* Milagros mengatakan bahwa: “Setiap kita merekrut member baru dan dari belanja ulang atau *repeat order* dari para member, akan mendapatkan poin. Apabila tidak melakukan perekrutan member dan hanya melakukan pembelanjaan ulang, akan mendapatkan poin juga akan tetapi waktu mengumpulkannya lebih lama”.<sup>2</sup>

Jadi dalam bisnis ini untuk mendapatkan bonus dan reward dengan cepat harus mencari distributor atau member baru. Pembagian komisi ini juga mengacu pada ketentuan akad dalam fatwa DSN MUI No 62 Tahun 2007 tentang akad *Ju’alah* yang mana dalam ketentuan hukum memberikan penjelasan bahwa Imbalan *Ju’alah* hanya berhak diterima oleh pihak *maj’ul* lalu apabila hasil dari pekerjaan tersebut terpenuhi, pihak *Ja’il* harus

---

<sup>2</sup> Bakti Nur Istiqomah, Member Aktif dan Owner Bakti *Stockist* Milagros di Klaten, *Wawancara Pribadi*, 16 Mei 2022, jam 14.00 – 16.00 WIB.

memenuhi imbalan yang diperjanjikan jika pihak maj'ul lah menyelesaikan (memenuhi) prestasi (hasil pekerjaan/natijah) yang ditawarkan.

Pembagian komisi dalam bisnis ini telah sesuai syariat, karena pembagian komisi tersebut sesuai dengan kerja keras setiap mitra. Maka dari itu bisnis Milagros di Bakti *Stockist* Milagros sudah sesuai dengan fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009.

**6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan usaha yang dilakukan oleh agen tersebut;**

PT Milagros Indonesia Megah dalam memberikan bonus sesuai dengan kerja nyata para mitra usahanya. Bonus tersebut dibayarkan sesuai waktu yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Hal tersebut juga berlaku bagi setiap mitra disetiap jaringan. Owner Bakti *Stockist* Milagros mengatakan bahwa: “bonus yang diterima oleh setiap mitra sesuai dengan sistem *database* perusahaan, kalau di sistem mendapat bonus Rp. 100.000 maka bonus yang ditransfer juga sama nominalnya”.<sup>3</sup>

Penjelasan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa poin ini telah diterapkan dalam perusahaan Milagros sehingga sudah sesuai dengan fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009.

**7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa;**

Bakti *Stockist* Milagros apabila member tidak menciptakan omset penjualan baik secara pribadi maupun group, maka mereka tidak akan mendapatkan komisi dari perusahaan. Bagi mitra yang melakukan *repeat*

---

<sup>3</sup> Ibid.

*order* dan mendapatkan *cashback*, itu merupakan bentuk kompensasi perusahaan kepada mitra tersebut atas pembelian produk Milagros. Tetapi apabila ada mitra yang tidak menjalankan bisnis Milagros, untuk *cashback* dari *repeat order* produk Milagros tidak diberikan kepada mitra tersebut. Kemudian apabila ada mitra sebagai *upline* yang sudah tidak aktif dalam bisnis Milagros lalu memiliki *down line* yang aktif, maka secara sistem *upline* tersebut mendapatkan bonus dan bonus tersebut dapat dikatakan bonus pasif.

Penjelasan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa bisnis Milagros di Bakti *Stockist* Milagros masih terdapat bonus secara pasif yang diterima oleh mitra pasif. Mitra pasif yang dimaksud dalam hal ini yakni mitra yang sudah tidak menjalankan bisnis Milagros, baik itu tidak melakukan transaksi jual beli maupun tidak mengikuti kegiatan pembinaan. Hal ini tidak sesuai dengan fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009, karena seharusnya tidak ada bonus secara pasif yang diperoleh oleh mitra tanpa adanya pembinaan dan penjualan produk.

**8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra*';**

Dalam fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009 terdapat penjelasan mengenai pemberian bonus yaitu, bonus yang diberikan kepada anggota harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi sesuai dengan target penjualan barang dan produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan, pemberian bonus atau komisi kepada anggota tidak menimbulkan *ighra*' ,

tidak ada ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.<sup>4</sup>

Kaitannya dengan jenjang karir pada bisnis Milagros di Bakti *Stockist* Milagros sudah memenuhi fatwa tersebut, karena dalam mendapatkan karir dan *reward* di Milagros ini memang harus berusaha dan menjalankan bisnisnya, dengan demikian bonus-bonus dan jenjang karir akan tercapai.

Dengan demikian poin ini sudah sesuai dengan fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009, dimana tidak ada unsur *ighra'* dalam bisnis Milagros di Bakti *Stockist* Milagros.

**9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;**

PT Milagros Indonesia Megah sangat adil dalam pembagian bonus karena peluang orang pertama, kedua, ketiga dan seterusnya sama persis sehingga komisi atau bonus antara *upline* dan *down line* bisa saja sama persis apabila melakukannya dengan sungguh-sungguh.

Begitu pula yang diterapkan dalam Bakti *Stockist* Milagros, untuk pembagian bonus antara mitra pertama dengan mitra berikutnya sudah adil sesuai dengan usaha dan kerja keras mereka. Mitra kedua bisa saja lebih unggul dari mitra pertama apabila ia bekerja keras. Begitu pun sebaliknya, mitra pertama bisa mempertahankan bonusnya apabila ia konsisten dalam melakukan penjualan produk dan perekrutan mitra baru. Dengan demikian poin ini dalam fatwa DN MUI No 75 Tahun 2009.

---

<sup>4</sup> Ibid.

**10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dll;**

Dalam fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 menjelaskan bahwa sistem *member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya. Penjualan Langsung berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.<sup>5</sup>

Merekrut dan menyeleksi karyawan yang potensial merupakan persoalan yang krusial. Dapat disimpulkan bahwa islam sendiri membolehkan seseorang untuk merekrut dan kemudian mengadakan kontrak kerja sehingga mereka bekerja untuk orang tersebut. Dalam bisnis Milagros di Bakti *Stockist* Milagros, perekrutan mitra baru tidak ada unsur paksaan, hal ini murni atas kemauan mitra tersebut dan sejauh ini tidak bertentangan dengan syariat islam.

Jadi Milagros sendiri dalam melakukan perekrutan member sudah memenuhi fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009, karena seseorang diperbolehkan mencari distributor baru dan menjadikannya member barunya.

**11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut;**

---

<sup>5</sup> Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

Teori hukum islam dalam melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut. Dalam islam sangat baik memberi ilmu atau berbagi ilmu kepada yang belum mengetahui, karena dengan begitu orang lain akan menyadari dan memahami ilmu tersebut.

Bisnis Milagros di Bakti *Stockist* Milagros tidak melanggar aturan karena kegiatan berbagi ilmu yang dilakukan tersebut merupakan akhlak mulia dan dibolehkan oleh ajaran islam. Selain itu pembinaan yang dilakukan bertujuan agar para mitra dapat mengembangkan bisnisnya sendiri. Dengan demikian poin ini sudah sesuai dengan fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009.

## **12. Tidak melakukan *money game***

*Money game* hukumnya haram dan merupakan dosa besar, karena *money game* merupakan penipuan atau kecurangan. Sedangkan dalam islam dijelaskan bahwa tidak boleh jika ada kecurangan.

Apabila terdapat perusahaan MLM tanpa ada produk, sudah jelas bahwa hukumnya haram. Bisnis *member get member* dengan sistem piramida, dimana member mendapatkan bonus dari merekrut member baru tanpa ada produk yang diberikan ke member sesuai dengan uang yang dibayarkan tersebut. Hal seperti itulah yang dimaksud bisnis MLM penipuan. Adapun di PT Milagros Indonesia Megah serta Bakti *Stockist* Milagros memberikan bonus sesuai dengan paket produk yang dibeli oleh orang yang diajak bergabung. Mereka yang bergabung tidak rugi karena mendapatkan produk sesuai dengan paket yang dibelinya. Hal tersebut

menjelaskan bahwa Bakti *Stockist* Milagros tidak melakukan *money game* dan sesuai dengan fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009.

## **BAB V PENUTUP**

### **A. Kesimpulan**

1. Mekanisme sistem kerja Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Milagros umumnya dimulai dari menjualkan produk, mengajak dan mengajarkan orang lain untuk bergabung di dalam grupnya, membangun organisasi serta membina dan memotivasi. Pembagian bonus di bisnis Milagros Bakti Stockist Milagros sudah sesuai dengan ketetapan Fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 karena baik *upline* maupun *downline* telah melaksanakan kewajibannya sesuai kode etik dalam bisnis Milagros. Pembagian bonusnya sudah diatur dalam marketing plan dan sesuai dengan omset penjualan dan tingkatan dalam bisnis Milagros. Sedangkan akad dalam bisnis Milagros di Bakti *Stockist* Milagros sesuai dengan ketentuan akad yang telah ditetapkan oleh DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009.
2. Pandangan fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 terhadap bisnis Milagros di Bakti *Stockist* Milagros yakni terdapat 11 ketentuan hukum yang sudah terpenuhi. Bisnis Milagros adalah boleh dilakukan karena termasuk dalam kategori muamalah yang hukum asalnya mubah (boleh) sampai ada dalil yang melarangnya. Hal ini diperbolehkan karena Milagros memperdagangkan produk yang asli atau ada barangnya, produk yang dijualkan berasal dari bahan yang aman bagi kesehatan dan tidak mengandung unsur-unsur haram. Tidak mengandung unsur riba, perjudian, penipuan yang bisa merugikan setiap anggotanya. Tetapi ada 1 poin yang



belum dilaksanakan, yaitu pada ketentuan hukum yang ke tujuh yaitu: “Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa”. Dalam hal tersebut pada Bakti *Stockist* Milagros terdapat mitra pasif yang mendapatkan bonus dari *downline* aktifnya, hal tersebut sama saja dengan mendapatkan komisi atau bonus pasif.

## **B. Saran**

Pada akhir tulisan ini, penulis ingin menyampaikan saran-saran yang mungkin berguna bagi pembaca dari tulisan ini. Adapun saran-sarannya adalah sebagai berikut:

1. Hendaknya masyarakat lebih berhati-hati dalam memiliki bisnis MLM agar terhindar dari bisnis yang berkedok sebagai bisnis MLM yang ternyata bisnis tersebut mengandung sistem piramida yang dapat merugikan masyarakat.
2. Pada Bakti *Stockist* Milagros dan PT. Milagros Indonesia Megah untuk mempertahankan sistem *Multi Level Marketing* yang digunakan agar selalu terjaga dan terhindar dari indikasi skema piramida yang dilarang oleh pemerintah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agen Milagros Surabaya “Profil Perusahaan Milagros” dikutip dari <https://milagrossub.blogspot.com/p/classentry-content-styletext-align.html?m=1> pukul 14:15 WIB.
- Agustine, Pretty, Member Milagros di Klaten, *Wawancara Pribadi*, 16 Mei 2022, jam 10.00 – 11.30 WIB.
- Aniq, Alfa Mu’nisatul, “Tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Bisnis Multi Level Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Ponorogo”, *Skripsi*, Prodi Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah) Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Ponorogo, 2019, hlm. 84-85.
- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pengantar*, Jakarta: Bina Aksara, 1998.
- Arum, Imam Mas, “*Multi Level Marketing (MLM) Syariah : Solusi Praktis Menekan Praktik Bisnis Riba, Money Game*”, *Jurnal Muqtasid*, (Salatiga: Fakultas Ekonomi Bisnis Islam STAIN Salatiga), Vol. 3 Nomor 1, Juli 2012, hlm. 33.
- Asyura dan Leni Masnidar Nasution, “*Multi Level marketing Syariah Di Indonesia Dalam Perspektif Maqashid Syariah*”, Yogyakarta: Deepublish, 2021.
- Bungin, M. Burhan, *Metodelogi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, Jakarta: Kencana, 2013.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah
- Ghazali, “Konsep *Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Syariah*”, *Jurnal Ilmu Kependidikan & Keislaman*, Vol. 2 No, 1, Desember 2018, hlm.35.
- Hadi, Sutrisno, *Metodelogi Research I*, Yogyakarta: Fakultas Psikologi UGM, 1985.
- Hafsahatun, Isnani, Member non aktif Milagros, *Wawancara Pribadi*, 18 Mei 2022, jam 10.00-11.00 WIB.
- Harefa, Andreas, *Multi Level Marketing*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1999.

Hasan, Akhmad Farroh, "*Fiqh Mualamah dari Klasik Hingga Kontemporer (Teori & Praktek)*", (Malang: UIN-Maliki Malang Press, 2018), hlm. 32-34.

Istiqomah, Bakti Nur, Member Aktif dan Owner Bakti *Stockist* Milagros di Klaten, *Wawancara Pribadi*, 16 Mei 2022, jam 14.00 – 16.00 WIB.

Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya Dilengkapi dengan Kajian Ushul Fiqih dan Intisari Ayat*, 2011.

Kode Etik Mitra Usaha PT Milagros Indonesia Megah dikutip dari <https://milagros.co.id/page/read/72/marketing-plan-bonus-ro> diakses pada tanggal 17 Mei 2022 pukul 22:40 WIB.

Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, pasal 56-58.

Kuncoro, Anis Tyas, "Konsep Bisnis Multi Level Marketing dalam Perspektif Ekonomi Syariah", *Jurnal Ilmiah Sultan Agung*, terdapat dalam <http://jurnal.unissula.ac.id/index.php/majalahilmiahsultanagung/article/view/18/14>, diakses pada Rabu, 8 Desember 2021.

Kushendar, Deden, "*Ensiklopedia Jual Beli dalam Islam*", Yurcamp, 2010.

Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, QultumMedia, hlm 86.

Lestari, Yosi Arik Putri, "Perspektif Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Terhadap Bisnis Herbalife Di Nutriton Club Cupid Ceria Kota Madiun, *skripsi*, Prodi Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah) Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Ponorogo, 2019, hlm. 100.

Mardalis, Ahmad dan Nur Hasanah, "Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam", *Jurnal Ekonomi Syariah*, (Malang) Vol. 1 Nomor 1, 2016, hlm. 1-2.

Mardalis, Ahmad dan Nur Hasanah, "*Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi*, *Falah Jurnal Ekonomi Syariah*, (Surakarta), Februari 2016, Vol. 1 Nomer 1, hlm. 35-36.

Marimin, Agus, dkk, "Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, (Surakarta: STIE-AAS Surakarta), Vol. 02 Nomer 02, Juli 2016., hlm. 109.

Moleong, Lexy. J, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2007.

- Mutiarani, Sarah, “Bisnis *Multi Level Marketing* Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam”, *Skripsi*, Prodi Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah) Fakultas Syariah Uniiiversitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta, Surakarta, 2017, hlm. 72.
- Nasution, *Metode Research: Penelitian Ilmiah*, Jakarta: Bumi Aksara, 1996.
- Nurhisam, Luqman, “*Multi Level Marketing* dalam Tinjauan Hukum Islam (Studi Fatwa DSN-MUI NOMOR: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah”, *Tawazun: Journal of Sharia Economic Law*, (Kudus: IAIN Kudus), Vol. 2 Nomor 2, September 2019, hlm. 186.
- Profil PT Milagros Indonesia Megah dikutip dari <https://glints.com/id/companies/pt-milagros-indonesia-megah/e3c581c1-e5fb-41da-9aa6-4ad32cda7d93> diakses 7 Mei 2022 pukul 19:38 WIB.
- PT. Milagros Indonesia Megah “Kode Etik Mitra Usaha PT Milagros Indonesia Megah” dikutip dari <https://milagros.co.id/page/read/9/terms-of-service> diakses 5 April 2022, pukul 09:34 WIB.
- PT. Milagros Indonesia Megah “Marketing Plan,” dikutip dari <https://milagros.co.id/page/read/72/marketing-plan-bonus-ro> diakses 17 Mei 2022, pukul 14:45 WIB.
- PT. Milagros Indonesia Megah “Tentang Milagros,” dikutip dari <https://milagros.co.id/about-us> diakses 5 April 2022, pukul 09:34 WIB.
- Qaradhawi, Yusuf, *Nurma dan Etika Ekonomi Islam*, Bandung: Gema Insani Press, 1997.
- Qomariyah, Lailatul, “Analisis Fatwa Dewan Syariah Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Bisnis MLM Syariah Paytren”, *skripsi*, Prodi Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah) Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Negeri Sunan Ampel, Surabaya, 2018, hlm. 91.
- Rahmawaty, Anita, “Bisnis *Multi Level Marketing* Dalam Perspektif Islam”, *Equilibrium*, (Kudus) Vol. 2, Nomer 1, Juni 2014, hlm. 76.
- Rahmawaty, Anita, “Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Islam”,
- Rijali, Ahmad “Analisis Data Kualitatif”. *Jurnal Alhadharah*, UIN Antasari Banjarmasin, Vol. 17 No. 33 Januari-Juli 2018, hlm. 91-94.

- Sahlan, Ahmad, "Bisnis Multi Level Marketing (MLM)". *Al-Hikmah, Jurnal Kependidikan dan Syariah*. Vol. 04 No. 01, Februari 2016, hlm. 59-60.
- Sarwat, Ahmad, *Fiqih Jual-Beli*, Jakarta: Rumah Fiqih Publishing, 2018.
- Starter Kit, *Company Profile*, Bandung: Head Office Milagros, 2019.
- Starter Kit, *Marketing Plan*, Bandung: Head Office Milagros, 2019.
- Sujarweni, V. Wiratana, *Metodelogi Penelitian*, Yogyakarta: PUSTAKABARUPRESS, 2020.
- Waluya, Bagja, *Sosiologi: Menyelami Fenomena Sosial di Masyarakat*, Bandung: PT Setia Purna Inves, 2007.
- Yusuf, Muhammad, dan Irvan Iswandi, "Praktik Jual Beli Jahe Menurut Hukum Islam; Studi Kasus Di Usaha Dagang Areba Jahe, Jakarta Timur", *Mizan, Journal Of Islamic Law*, Vol. 5 No. 1, 2021, hlm. 60.
- Yusuf, Tarmidzi, *Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal*, Cet 1, Jakarta: PT Gramedia, 2002.

### Lampiran 1. Wawancara

1. Apa yang diketahui tentang Milagros?
2. Bagaimana cara mendaftar untuk menjadi member Milagros?
3. Bagaimana cara kerja atau sistem kerja Milagros?
4. Apa saja keuntungan menjadi member Milagros?
5. Apa saja produk yang diperjualbelikan dalam bisnis Milagros?
6. Bagaimana pemasaran produk Milagros agar bisa terjual?
7. Apakah dalam sistem Milagros terdapat jenjang karir?
8. Apakah ada target yang diberikan dari Milagros?
9. Bagaimana pelatihan terhadap member-member yang baru bergabung dan member yang sudah lama bergabung?
10. Dalam perekrutan member, apakah ada kegiatan menghimpun dana atau money game?
11. Berapa bonus atau komisi yang didapatkan ketika menjadi member dan membeli produk?
12. Terkait member yang menjalankan bisnis dan member yang sebagai konsumen saja, apakah dalam pembagian bonus ada perbedaan?
13. Apakah ada perbedaan pembagian bonus bagi member yang pertama bergabung dengan member selanjutnya?

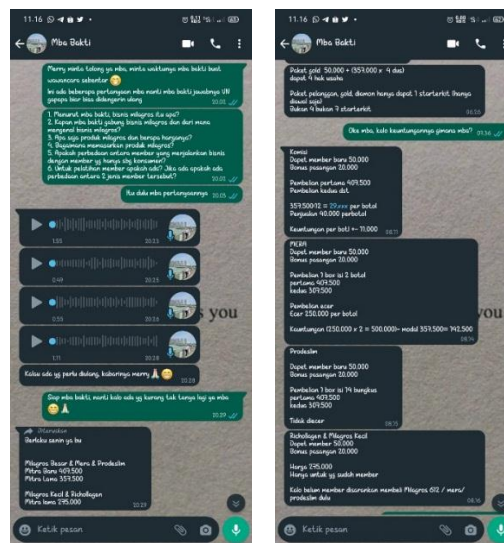
Wawancara Pertama, dengan owner Bakti *Stockist* Milagros

Nama : Bakti Nur Istiqomah

Tanggal : 16 Mei 2022

Alamat : Desa Meger, Kec. Ceper, Kab. Klaten, Jawa Tengah

Sebagian obrolan dari WhatsApp



Pewawancara : Assalamualaikum Mbak Bakti

Bakti : Waalaikumussalam Mbak Merry

Pewawancara : Maaf mengganggu waktunya sebentar mbak, saya mau menanyakan tentang Milagros, boleh minta waktunya sebentar mbak?

Bakti : Iyaa, silahkan mbak merry

Pewawancara : Baik mbak, langsung saja yang pertama saya ingin bertanya menurut mbak bakti Milagros itu apa sih?

Bakti : Menurut saya, Milagros merupakan bisnis *direct selling* dimana perusahaan telah menyiapkan sistem yang sangat unik dan menarik, dengan legalitas produk yang lengkap sangat membantu

mitra dalam mendistribusikan produk ini. Bermitra dengan perusahaan Milagros sangatlah mudah, karena didukung oleh *support sistem* dan tim yang sangat dahsyat sehingga memudahkan semua mitra usahanya untuk berkembang dalam usaha yang baru dirilisnya.

Pewawancara : Kapan mbak bakti bergabung dengan bisnis Milagros? Dan dari mana mengenal bisnis ini?

Bakti : Saya bergabung dengan bisnis Milagros sejak akhir tahun 2020 dan dikenalkan oleh salah satu guru sekolah saya.

Pewawancara : Kalau untuk bergabung menjadi mitra Milagros caranya bagaimana mbak?

Bakti : Untuk menjadi mitra cukup dengan membeli salah satu produk Milagros sesuai paket yang ditawarkan dan membayar Rp. 50.000 untuk kartu aktivasi. Kemudian calon mitra mengisi formulir dan akan di daftarkan oleh mitra Milagros melalui sistem database perusahaan.

Pewawancara : Apa saja produk yang diperjualbelikan dalam bisnis Milagros mbak?

Bakti : Produk Milagros yang paling baru tahun ini totalnya ada 4 produk, pada awalnya perusahaan milagros hanya memiliki produk berupa air yang sering disebut dengan milagros *Drinking Water* dengan memiliki kandungan pH Basa tinggi (air Alkali). Kemudian yang terbaru yakni ada Milagros *Travel Kit*, MeRa (Milagros Evolution



Reverse Aging), Pro Deslim, dan Richollagen. Untuk Milagros *Drinking Water* dan Milagros *Travel Kit* merupakan air Alkali, MeRa merupakan produk *skincare*, Pro Deslim berbentuk serbuk berguna untuk metabolisme tubuh dan berfokus untuk menurunkan berat badan, yang terakhir Richollagen berfungsi untuk meningkatkan collagen dalam tubuh.

Pewawancara : kemudian untuk harga setiap produknya berapa ya mbak?

Bakti : Untuk mendapatkan produk produk tersebut harganya berbeda beda. Milagros *Drinking Water*, MeRa dan Pro Deslim harga untuk mitra baru yaitu Rp. 407.500 sedangkan untuk mitra lama yaitu Rp.357.500. kemudian untuk Milagros *Travel Kit* dan Richollagen harga untuk mitra baru yaitu Rp. 325.000 sedangkan untuk mitra lama yaitu Rp. 275.000.

Pewawancara : Kemudian bagaimana cara memasarkan produk Milagros mbak?

Bakti : Baik, jadi pemasaran Milagros bisa *face to face*, kemudian presentasi atau mengenalkan produk dalam suatu *forum* atau pun *online*, tetapi *online* juga dibatasi. *Online* dalam pemasaran Milagros hanya dapat dilakukan pada sosial media saja, contoh Instagram, facebook, whatsapp, dan tik tok. Namun pemasaran Milagros tidak dilakukan pada market place seperti shopee, Lazada, toko pedia, dll karena sudah diatur bahwa sistem pemasaran Milagros yaitu direct selling.

Pewawancara : Mengenai jenjang karir, apakah di bisnis Milagros ada jenjang karir

mbak?

Bakti : Iya ada mbak, jejang karir Milagros bermulai dari Leader, Core Leader, Leader Club, Executive Leader, Manager dan Director. Untuk menempuh jenjang tersebut para mitra harus memenuhi jumlah omzet yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Pewawancara : Untuk pelatihan member apakah ada mbak?

Bakti : Ada mbak, biasanya dilakukan setiap dua minggu sekali, sebulan sekali, terkadang juga hampir seminggu sekali tergantung jadwal yang disepakati antara mentor dan mitranya.

Pewawancara : kalau dari perusahaan apakah ada pelatihan member mbak?

Bakti : Iya ada mbak, perusahaan mengadakan pelatihan dalam suatu acara yang besar yang isinya serangkaian seminar mengenai bisnis Milagros dan pelatihan bagi mitra-mitra Milagros.

Pewawancara : Untuk member Milagros apakah ada perbedaan pelatihan antar membernya?

Bakti : Sebelumnya member Milagros ini ada 2 tipe yaitu member pasif atau member yang hanya mengkonsumsi produk Milagros, sedangkan member aktif adalah member yang mengkonsumsi dan menjalankan misnis Milagros atau melakukan penjualan. Perbedaan pelatihannya yaitu untuk member aktif biasanya melakukan pelatihan secara *fleksibel* dengan materi mengenai Teknik penjualan di lapangan dan pemahaman sistem bisnis Milagros. Untuk member pasif, biasanya sekedar ingin tahu saj

sistemnya bagaimana dan apabila mereka mendapatkan diskon/cashback rata-rata mereka mencari tahu bagian itu saja, tidak menanyakan mengenai cara pemasarannya.

Pewawancara : kemudian dalam sistem kerja Milagros apakah sudah sesuai dengan syariah atau belum ya mbak?

Bakti : untuk kesesuaian syariah, bisnis Milagros sudah mendapatkan sertifikat ke syariaatan Milagros sebagai perusahaan yang bergerak dalam penjualan langsung bernjenjang syariah, serta sudah terdaftar di Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI).

Pewawancara : Mengenai pembagian komisinya bagaimana mbak?

Bakti : Dalam pembagian komisi sendiri, perusahaan telah menetapkan besaran komisi yang diberikan kepada setiap mitranya  
Komisi dalam Milagros antara lain ada komisi sponsor, pairing, generasi, dll. Untuk lebih lanjutnya dapat mengecek di <https://milagros.co.id/page/read/72/marketing-plan-bonus-ro>

Pewawancara : baik mbak Bakti, sekian wawancara yang dapat saya lakukan, terimakasih atas waktunya, Wassalamualaikum wr wb.

Narasumber : Iyaa.. sama sama mbak Merry. Waalaikumusalam wr wb.

Wawancara kedua dengan member Milagros di Bakti *Stockist* Milagros

Nama : Pretty Agustine

Tanggal : 16 Mei 2022

Alamat : Desa Meger, Kec. Ceper, Kab. Klaten, Jawa Tengah

Pewawancara : Assalamualaikum mbak Pretty

Pretty : Waalaikumsalam mbak

Pewawancara : Maaf mengganggu, saya Merry Triana Anggraeni ingin menanyakan mengenai Milagros, boleh minta waktunya sebentar mbak?

Pretty : Boleh mbak, silahkan mau tanya apa?.

Pewawancara : Iya mbak. Emm, menurut mbak Pretty Milagros itu apa ya?

Pretty : Milagros itu bisnis marketing yang *fleksibel* yang tidak menuntut kita sebagai mitra untuk menjual produk sampai habis, tetapi target penjualan itu berasal dari pribadi masing-masing, misalnya mau menjual produk yang dimilikinya sampai habis setiap hari atau tidak habis perharinya. Jadi intinya tidak ada target penjualan.

Pewawancara : Mbak Pretty pertama gabung di Milagros kapan?

Pretty : Pada bulan agustus 2020 mbak

Pewawancara : Pertama kali gabung di Milagros, berapa biaya yang di keluarkan mbak?

Pretty : Pertama kali saya gabung dengan paket pelanggan, waktu itu harga Milagros drinking water per kardus Rp. 350.000 kemudian harga

kartu aktivasinya Rp. 50.000.

Pewawancara : Kalau mbak Pretty sendiri dalam memasarkan produknya bagaimana?

Pretty : Saya memasarkan produk dengan melakukan pengenalan produk kepada masyarakat sekitar, dengan menawarkan khasiat atau manfaat dari produk Milagros hingga ketertarikan masyarakat akan pengobatan suatu penyakit dengan lantaran Milagros mulai bermunculan. Dari situlah Milagros mulai dikenal oleh masyarakat luas.

Pewawancara : Untuk jenjang karir apakah ada di bisnis Milagros mbak?

Pretty : Iya ada mbak, jenjang karir Milagros mulai dari *Leader, Core Leader, Leader Club, Executive Leader, Manager dan Director*. Dan untuk mendapatkan karir tersebut ada ketentuan yang harus dipenuhi oleh setiap membernya.

Pewawancara : Apakah di jalurnya mbak Pretty ada pelatihan member?

Pretty : Ada, untuk pelatihan member diasanya setiap 2 minggu sekali atau 1 bulan sekali, tergantung mentor dan mitra-mitranya longgarnya kapan mbak.

Pewawancara : Lalu untuk pembagian bonusnya bagaimana mbak?

Pretty : Dalam bisnis ini ada cashback apabila melakukan penjualan minimal 1 dus, kemudian untuk perekrutan member baru akan mendapatkan komisi juga mbak. Dimana perhitungan komisi dan bonus itu telah ditentukan oleh perusahaan Milagros.

Pewawancara : Baik mbak Pretty saya rasa cukup untuk wawancara kali ini,  
terimakasih atas waktunya mbak. Wassalamualaikum mbak Pretty

Pretty : Sama sama mbak Merry. Waalaikumsalam.

Wawancara ketiga dengan member yang sudah tidak aktif Milagros di Bakti

*Stockist* Milagros

Nama : Isnani Hafsahtun

Tanggal : 18 Mei 2022

Alamat : Blanceran Rt 09/Rw 05, Blanceran, Karanganom, Klaten

Pewawancara : Assalamualaikum Bu Is, saya Merry, maaf bisa minta waktunya sebentar bisa bu?

Isnani : Waalaikumsalam Mbak, iya ada apa mbak?

Pewawancara : Begini bu saya ingin bertanya mengenai Milagros, apa boleh bu?

Isnani : Ohh iya boleh mbak, untuk apa ini mbak?

Pewawancara : Untuk bahan penelitian skripsi saya bu

Isnani : Iya mbak boleh-boleh, silahkan mau tanya apa?

Pewawancara : Bu Isnani apakah tahu Milagros?

Isnani : Iya mbak saya tahu Milagros, dulu saya ditawari oleh tetangga saya

Pewawancara : Menurut bu is, Milagros itu apa?

Isnani : Milagros itu air yang memiliki kadar basa tinggi dan bisa untuk terapi kesehatan mbak.

Pewawancara : Ohh begitu, apakah bu is mengkonsumsi Milagros?

Isnani : Dulu iya mbak, saya bergabung dengan Milagros lantaran ingin terapi kesehatan dengan Milagros

Pewawancara : Sejak kapan bu is bergabung di Milagros?

Isnani : Sudah lama mbak, sejak November 2020 tetapi sekarang sudah

tidak

Pewawancara : Loh, sekarang kenapa sudah tidak bu?

Isnani : Awal mula saya tertarik dengan produk Milagros karena untuk terapi kesehatan saya. Kemudian setelah saya diajak ke pertemuan oleh *upline* dan mentor saya, saya jadi tertarik dengan bisnis ini karena melihat keuntungan yang didapatkan dalam bisnis ini cukup menjanjikan. Setelah saya menjalankan bisnis ini kurang lebih 7-8 bulan, saya merasa diri saya kurang mampu untuk melanjutkan bisnis ini. Sehingga saya memutuskan untuk tidak melanjutkan bisnis tersebut.

Pewawancara : Setelah itu apakah bu is masih mengkonsumsi Milagros sampai sekarang?

Isnani : Sudah tidak mbak, sebenarnya saya masih ingin melanjutkan terapi dengan Milagros, hanya saja sedang ada masalah ekonomi.

Pewawancara : Begitu, iya bu. Tetapi pada saat menjalankan bisnisnya apakah bu is pernah mendapatkan bonus?

Isnani : Sudah pernah mbak, waktu itu saya memiliki beberapa mitra, dari hasil perekrutan mitra tersebut saya mendapatkan bonus, selain itu dari *repeat order* saya pribadi juga mendapatkan *cashback* mbak

Pewawancara : Lalu sekarang mitra-mitra bu is bagaimana? Apakah ada yang menjalankan bisnisnya?

Isnani : Ada 1 yang cukup aktif mbak, kadang menjual produknya, kadang juga di konsumsi sendiri mbak



- Pewawancara : Dari penjualan mitra bu is, apakah bu is juga mendapatkan keuntungan bu?
- Isnani : Nah itu mbak, ID saya kan tidak saya hapus jadi masih terdaftar di sistem, waktu itu di ID saya ada nominalnya padahal sebelumnya sudah saya ambil semua, setelah saya cek ternyata mitra aktif atau *downline* saya ini melakukan penjualan sehingga mendapatkan bonus. Nah selain dia yang mendapatkan bonus ternyata saya juga mendapatkan bonus tersebut mbak, walaupun sedikit
- Pewawancara : Ohh begitu, lalu bonusnya apakah sudah bu is ambil?
- Isnani : Belum mbak, sampai sekarang masih ada di ID saya
- Pewawancara : Baik bu is, saya rasa cukup untuk wawancara kali ini. Terima kasih atas jawaban dan waktunya ya bu
- Isnani : Ohh sudah, iya mbak sama sama. Semoga jawaban saya membantu mbak Merry yaa, hehe
- Pewawancara : Aamiin iya bu, kalau begitu saya pamit nggih bu. Assalamualaikum bu is
- Isnani : Iyaa mbak, waalaikumussalam

## Lampiran 2.

Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan  
Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)



مَجْلِسُ الشَّرِيْعَةِ الْإِسْلَامِيَّةِ الْإِنْدُونِيْسِيَّةِ

**DEWAN SYARIAH NASIONAL MUI**

National Sharia Board - Indonesian Council of Ulama

Sekretariat : Gedung MUI Lt.3 Jl. Proklamasi No. 51 Menteng - Jakarta 10320

Telp. (021) 392 4667 Fax: (021) 391 8917

**FATWA**  
**DEWAN SYARIAH NASIONAL**  
No : 75/DSN MUI/VII/2009

Tentang

**PEDOMAN**  
**PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS)**

التسويق الشبكي الإسلامي

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) setelah:

- Menimbang :
- a. bahwa metode penjualan barang dan produk jasa dengan menggunakan jejaring pemasaran (*network marketing*) atau pola penjualan berjenjang termasuk di dalamnya *Multi Level Marketing* (MLM) telah dipraktikkan oleh masyarakat;
  - b. bahwa praktik penjualan barang dan produk jasa seperti tersebut pada butir a telah berkembang sedemikian rupa dengan inovasi dan pola yang beragam, namun belum dapat dipastikan kesesuaiannya dengan prinsip syariah;
  - c. bahwa praktik penjualan barang dan produk jasa seperti tersebut pada butir a dapat berpotensi merugikan masyarakat dan mengandung hal-hal yang diharamkan;
  - d. bahwa agar mendapatkan pedoman syariah yang jelas mengenai praktik penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS), DSN-MUI perlu menetapkan Fatwa tentang Pedoman PLBS.

Mengingat : I. Firman Allah s.w.t., antara lain:

- a. QS. al-Nisa' [4]: 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ...

"Hai orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka-rela di antaramu..."

b. QS. al-Ma'idah [5]: 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ...

"Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu..."

c. QS. al-Ma'idah [5]: 2:

...وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى...

"...dan tolong menolonglah kalian dalam (mengerjakan) kebajikan..."

d. QS. al-Muthaffifiin [8]: 1-3

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وُزِنُوا لَهُمْ يَخْسِرُونَ

"Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang, (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi."

e. QS. al-Baqarah [2]: 198:

...لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ...

"...Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia dari Tuhanmu..."

f. QS. al-Baqarah [2]: 275

...وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...

"... Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba..."

g. QS. al-Baqarah [2]: 279

...لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ

"... Kamu tidak boleh menzalimi orang lain dan tidak boleh dizalimi orang lain."

h. QS. al-Ma'idah [5]: 90

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوا لَعَلَّكُمْ تَفْلِحُونَ.

"Hai orang yang beriman! Sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, dan

*mengundi nasib dengan panah, adalah termasuk perbuatan keji, perbuatan setan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan."*

2. Hadis Nabi s.a.w.; antara lain:

a. Hadis Nabi:

...الْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلًّا لَا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا  
(رواه الترمذي عن عمرو بن عوف).

*"...Kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram," (HR Tirmidzi dari 'Amr bin 'Auf).*

b. Hadis Nabi:

لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ (رواه ابن ماجه والدارقطني وغيرهما عن أبي سعيد  
الخدري)

*"Tidak boleh membahayakan diri sendiri maupun orang lain," (HR. Ibnu Majah, Daraquthni, dan yang lain dari Abu Sa'id al-Khudri).*

c. Hadis Qudsi riwayat Abu Dawud dari Abu Hurairah, Rasulullah s.a.w. berkata:

إِنَّ اللَّهَ تَعَالَى يَقُولُ : أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَينِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ  
فَإِذَا خَانَ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا (رواه ابو داود عن أبي  
هريرة)

*"Allah s.w.t. berfirman: 'Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersyarikat selama satu pihak tidak mengkhianati pihak yang lain. Jika salah satu pihak telah berkhianat, Aku keluar dari mereka," (HR Abu Dawud, yang dishahihkan oleh al Hakim, dari Abu Hurairah).*

d. Hadis Nabi :

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ، وَعَنْ بَيْعِ الْعَرْرِ  
(رواه الحمسة عن أبي هريرة)

*Nabi s.a.w. melarang jual beli dengan cara melempar batu dan jual beli gharar, (HR. Khomsah dari Abu Hurairah).*

e. Hadis Nabi :

مَنْ غَشَّنَا فَلَيْسَ مِنَّا (رواه مسلم عن أبي هريرة)

"Barang siapa menipu kami, maka ia tidak termasuk golongan kami." (Hadis Nabi riwayat Imam Muslim dari Abu Hurairah)

f. Hadis Nabi :

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ ثَمَنِ الْكَلْبِ وَمَهْرِ الْبُعْيِ وَحُلْوَانِ الْكَا هِنِ (متفق عليه)

"Nabi s.a.w. melarang (penggunaan) uang dari penjualan anjing, uang hasil pelacuran dan uang yang diberikan kepada paranormal," (Muttafaq 'alaihi).

g. Hadis Nabi :

إِنَّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ حَرَّمَ بَيْعَ الْخَمْرِ وَالْمَيْتَةِ وَالْحَنْزِيرِ وَالْأَصْتِمَاءِ؛ فَقِيلَ: يَا رَسُولَ اللَّهِ أَرَأَيْتَ شَحُومَ الْمَيْتَةِ فَإِنَّهَا يُطْلَى بِهَا السُّنُنُ وَيُدْعَى بِهَا الْحَلُودُ وَيَسْتَصْبِحُ بِهَا النَّاسُ؟ فَقَالَ لَا، هُوَ حَرَامٌ. ثُمَّ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عِنْدَ ذَلِكَ: قَاتِلِ اللَّهُ الْيَهُودَ، إِنَّ اللَّهَ لَسَأَّ حَرَمٌ شَحُومَهَا حَمَلُوهُ ثُمَّ بَاعُوهُ فَأَكَلُوا ثَمَنَهُ (متفق عليه)

"Sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya mengharamkan jual beli khamar, bangkai, babi dan patung-patung. Rasulullah ditanya, 'Wahai Rasulullah, tahukah Anda tentang lemak bangkai, ia dipakai untuk mengecat kapal-kapal, untuk meminyaki kulit-kulit dan dipakai untuk penerangan (lampu) oleh banyak orang?' Nabi SAW. menjawab, 'Tidak! Ia adalah haram.' Nabi SAW. kemudian berkata lagi, 'Allah memerangi orang-orang Yahudi karena ketika Allah mengharamkan lemak bangkai kepada mereka, mereka mencairkannya dan menjualnya, kemudian mereka memakai hasil penjualannya,' (Muttafaq 'alaihi).

h. Hadis Nabi :

لَعَنَ اللَّهُ الرَّاشِيَّ وَالْمُرْتَشِيَّ (رواه أحمد والترمذی)

"Allah melaknat pemberi dan penerima risywah," (HR. Ahmad dan al-Tirmidzi)

3. Kaidah Fikih:

a. Kaidah Fikih:

أَلَّا صَلُّ فِي الْمَعَامَلَاتِ إِلَّا أَنْ يُدَلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا.

"Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkan"

## b. Kaidah Fikih:

الْأَخْرُ عَلَى قَدْرِ الْمُسْتَقَّةِ.

"Ujrah/kompensasi sesuai dengan tingkat kesulitan (kerja)"

- Memperhatikan : 1. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 73/MPP/Kep/3/2000 tanggal 20 Maret 2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang;
2. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 289/MPP/Kep/10/2001 BAB VIII Pasal 22 tentang Ijin Usaha Penjualan Berjenjang;
3. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 36/M-DAG/PER/9/2007 tentang Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan;
4. Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 tanggal 21 Agustus 2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung.

## MEMUTUSKAN

MENETAPKAN : **FATWA TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH**

**Pertama** : **Ketentuan Umum**

1. 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.
2. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.
3. Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
4. Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan atau produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.
5. Konsumen adalah pihak pengguna barang dan atau jasa, dan tidak bermaksud untuk memperdagangkannya.

6. Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa.
7. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
8. *Ighra'* adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.
9. *Money Game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau pengandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran Mitra Usaha yang baru/bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.
10. *Excessive mark-up* adalah batas marjin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.
11. *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
12. Mitra usaha/*stockist* adalah pengecer/retailer yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.

**Kedua****: Ketentuan Hukum**

Praktik PLBS wajib memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

1. Ada obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa;
2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;
3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, *maksiat*;
4. Tidak ada harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;
5. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan



volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS;

6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;
7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa;
8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*.
9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;
10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain;
11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut;
12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

**Ketiga : Ketentuan Akad**

Akad-akad yang dapat digunakan dalam PLBS adalah:

1. Akad *Bai' Murabahah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*; Fatwa No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam *Murabahah*;
2. Akad *Wakalah bil Ujrah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang *Wakalah bil Ujrah* pada Asuransi dan Reasuransi Syariah;
3. Akad *Ju'alah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad *Ju'alah*;
4. Akad *Ijarah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 9/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Ijarah*.
5. Akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah setelah dikeluarkan fatwa oleh DSN-MUI.

**Keempat : Ketentuan Penutup**

1. Jika terjadi perselisihan di antara para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku dan sesuai prinsip syariah.



2. Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Jakarta  
Pada tanggal : 3 Sya'ban 1430 H  
25 Juli 2009 M

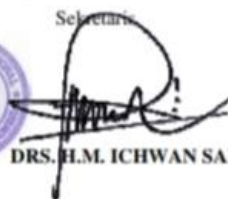
**DEWAN SYARIAH NASIONAL  
MAJELIS ULAMA INDONESIA**

Ketua,



**DR. K.H. M.A. SAHAL MAHFUDH**

Sekretaris



**DRS. H.M. ICHWAN SAM**

## Lampiran 3

## Sertifikat kehalalan dari Majelis Ulama Indonesia (MUI)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ  
 بِمَجْلِسِ الْعُلَمَاءِ (الْمُتَّبِعِينَ)  
 MAJELIS ULAMA INDONESIA  
 THE INDONESIAN COUNCIL OF ULAMA  
**KETETAPAN HALAL**  
**اثبات الحلال**  
**HALAL DECREE**  
 No : 00120071990215 : الرقم

إن مجلس العلماء الاندونيسي - بعد الاختبارات والبحوث - بالإعتماد على فحص المحتويات والإجراءات من Majelis Ulama Indonesia (MUI), setelah melakukan pengujian dan pembahasan, berdasarkan pemeriksaan yang telah dilakukan oleh (The Indonesian Council of Ulama, after examining, and discussing the audit result conducted by):

**LEMBAGA PENGAJIAN PANGAN, OBAT-OBATAN DAN KOSMETIKA MAJELIS ULAMA INDONESIA (LPPOM MUI)**

قرّر بان المنتجات الغذائية أو الأدوية أو مستحضرات التجميل المبين اسمها أدناه حلال حسب متطلبات الشريعة الإسلامية  
 Menetapkan bahwa produk yang disebutkan namanya di bawah ini adalah HALAL menurut Syari'at Islam. (declare that the product stated below as HALAL according to the Islamic Law.)

Jenis Produk	TERLAMPIR	نوع المنتجات
Type of Product	TERLAMPIR	اسم المنتجات
Nama Produk	PT. MILAGROS PUTRA MANDIRI	اسم الشركة
Name of Product	'RUKO' DIRJEN' PALEM SEMI NO. 289A	عنوان الشركة
Nama Perusahaan	PANUNGGANGAN BARAT, CIBODAS, TANGERANG,	
Name of Company	INDONESIA	
Alamat Perusahaan		
Company's Address		

Dikeluarkan di Jakarta pada 21 APRIL 2021  
 Issued in Jakarta on 20 APRIL 2023

Berlaku sampai dengan 20 APRIL 2023  
 Valid until 20 APRIL 2023

اصدرت هذه الشهادة بجاكرتا تافى  
 وصالحة إلى

مادامت تركيبات المواد المشربليها وعملية إنتاجها ونظام ضمان الحلال (HAS 23000) مطابقة على الشكل الذي قرره قسم الإفتاء بالمجلس  
 selama bahan-bahan, proses produksi, dan Sistem Jaminan Halal (HAS 23000) yang diterapkan sesuai dengan keputusan Komisi Fatwa MUI.  
 as long as the ingredients, production process, and the implementation of Halal Assurance System (HAS 23000) are in accordance to the decree of Fatwa Commission of the Indonesian Council of Ulama.

مديرة لجنة البحوث في الأ طعمة و الأ دويه  
 ومستحضرات التجميل بالمجلس

رئيس قسم الإفتاء بالمجلس  
 KETUA KOMISI FATWA MUI  
 HEAD OF THE FATWA COMMISSION

الرئيس العام للمجلس  
 KETUA UMUM MUI  
 CHAIRMAN OF MUI

Prof. Dr. H. HASANUDDIN KHAFI  
 KH. MIFTACHUL AKHYAR

LEMBAGA PEMERIKSA HALAL  
 HALAL ASSESSMENT AGENCY  
 DIREKTUR EKSEKUTIF LEMBAGA PENGAJIAN PANGAN,  
 OBAT-OBATAN DAN KOSMETIKA MAJELIS ULAMA INDONESIA  
 EXECUTIVE DIRECTOR OF THE ASSESSMENT INSTITUTE  
 FOR FOODS, DRUGS AND COSMETICS OF MUI (LPPOM MUI)

Ir. Hj. MUTI ARINTAWATI, M.Si.

Gedung Majelis Ulama Indonesia Lt. III, Jl. Proklamasi No. 51, Menteng, Jakarta Pusat 10320 Telp. : 62-21-391.8917 (Hunring), 319.02666 Fax. : 62-21-392.4667 Website : www.halalmui.org

## Lampiran 4

## Sertifikat Keanggotaan APLI



**TANDA KEANGGOTAAN**

**No. Anggota : 0193/01/19**

**DIBERIKAN KEPADA**

***PT. MILAGROS INDONESIA MEGAH***

*Milagros*

*Sebagai Perusahaan Anggota Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia yang memiliki dedikasi untuk kemajuan Industri Penjualan Langsung serta memegang teguh Komitmen dalam menjalankan Penjualan Langsung secara benar dan beretika*

**Berlaku : 1 Januari - 31 Desember 2022**

**Jakarta, 1 Januari 2022**



**KANY V. SOEMANTORO**  
KETUA UMUM



**TJIA AEJANTO**  
WAKIL KETUA UMUM  
URUSAN INTERNAL





## Lampiran 5

## Dokumentasi



Owner Bakti *Stockist* Milagros dan beberapa produk Milagros



Wawancara dengan Mbak Pretty (Member aktif Milagros di Bakti *Stockist*  
Milagros)

**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

1. Nama : Merry Triana Anggraeni
2. NIM : 182.111.328
3. Tempat, Tanggal Lahir : Klaten, 01 Maret 2000
4. Jenis Kelamin : Perempuan
5. Alamat : Blanceran RT/RW 10/05, Blanceran, Karanganom,  
Klaten
6. Nama Ayah : Wasono
7. Nama Ibu : Sri Purwaningsih
8. Riwayat Pendidikan :
  - TK ABA Blanceran
  - MIM Blanceran (Lulus Tahun 2012)
  - SMP N 1 Karanganom (Lulus Tahun 2015)
  - SMA N 3 Klaten (Lulus Tahun 2018)
  - Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Mas Said Surakarta (Masuk Tahun 2018)

Demikian daftar riwayat hidup saya buat dengan sebenarnya.

Surakarta, 29 Agustus 2022

Penulis