

**FRAKTIK JUALAH PADA MULTI LEVEL MARKETING NU AMOOREA
DITINJAU DALAM FATWA DSN MUI NO 75 TAHUN 2009**

(Studi Kasus Pada Distributor Kawasan Bald Sukoharjo)

SKRIPSI

Dijukan Kepada

Fakultas Syari'ah

Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta

Untuk Memenuhi Persyaratan Guna Memperoleh

Gelar Sarjana Hukum



Oleh:

OKTA ELLGISETTAWAN

NIM. 18.21.1.1.151

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

2023

**PRAKTIK JU'ALAH PADA MULTI LEVEL MARKETING NU AMOOREA
DITINJAU DALAM FATWA DSN MUI NO 75 TAHUN 2009
(Studi Kasus Pada Distributor Kawasan Baki Sukoharjo)**

SKRIPSI

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

Disusun Oleh:

OKTA ELLGI SETIAWAN

NIM. 18.21.1.1.151

Surakarta, 02 Desember 2022

Disetujui dan Disahkan Oleh:

Dosen Pembimbing Skripsi



Dr. FAIRUZ SABIQ, M.S.I

NIP. 19821108 200801 1 005

SURAT PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

NAMA : OKTA ELLGI SETIAWAN

NIM : 18.21.1.1.151

PROGRAM STUDI : Hukum Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa penelitian skripsi berjudul **“PRAKTIK JU’ALAH PADA MULTI LEVEL MARKETING NU AMOOREA DITINJAU DALAM FATWA DSN MUI NO 75 TAHUN 2009 (Studi Kasus Pada Distributor Kawasan Baki Sukoharjo)”**

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

Demikian surat ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surakarta, 02 Desember 2022



Okta Ellgi Setiawan

182111151

NOTA DINAS

Hal : Skripsi
Sdr : Okta Ellgi Setiawan

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

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat, bersama dengan ini kami sampaikan bahwa setelah menelaah dan mengadakan perbaikan seperlunya, kami memutuskan bahwa skripsi saudara Okta Ellgi Setiawan NIM : 18.21.1.1.151 yang berjudul :

"PRAKTIK JU'ALAH PADA MULTI LEVEL MARKETING NU AMOOREA DITINJAU DALAM FATWA DSN MUI NO 75 TAHUN 2009 (Studi Kasus Pada Distributor Kawasan Baki Sukoharjo)".

Sudah dapat dimunaqasahkan sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H) dalam bidang Hukum Ekonomi Syariah.

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

Demikian, atas dikabulkannya permohonan ini disampaikan terima kasih.
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Sukoharjo, 02 Desember 2022

Dosen Pembimbing



Dr. Fairuz Sabiq, M.S.I

NIP. 19821108 200801 1 005

PENGESAHAN

**PRAKTIK JU'ALAH PADA MULTI LEVEL MARKETING NU AMOOREA
DITINJAU DALAM FATWA DSN MUI NO 75 TAHUN 2009**

(Studi Kasus Pada Distributor Kawasan Baki Sukoharjo)

Disusun Oleh:

OKTA ELLGI SETIAWAN

NIM. 18.21.1.1.151

Telah dinyatakan lulus dalam ujian munaqosah

Pada hari Selasa tanggal 24 Januari 2022

Dan dinyatakan telah memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar
Sarjana Hukum Dalam Bidang Hukum Ekonomi Syariah

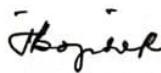
Penguji I

Penguji II

Penguji III



Abdullah Tri Wahyudi,
S.Ag. S.H.I. M.H.
NIP.1975041220 141 1 002



Bayu Sindhu Raharja, S.E.
M.Sc.
NIP.19880810 201903 1 003



Dr. Rial Fu'adi, S.Ag., M.Ag.
NIP.19720803 200003 1 001

Dekan Fakultas Syariah



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

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ بَحْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ

إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۗ

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah maha penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa (4) : 29).

PERSEMBAHAN

Dalam perjuangan yang mengarungi samudera Ilahi tanpa batas, dengan keringat dan air mata kupersembahkan karya tulis skripsi ini untuk orang-orang yang selalu hadir dan berharap keindahan-Nya. Kupersembahkan bagi mereka yang tetap setia berada di ruang dan waktu kehidupanku khususnya buat:

1. Kedua orang tuaku, yang tercinta Bapak dan Ibu yang telah membimbing, mengarahkan dan memberiku bekal hidup. Ridhamu adalah semangatku.
2. Saudaraku dan seluruh keluarga besarku yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu terima kasih doa restunya semoga diridhoi Allah SWT.
3. Dosen-dosen dan guru-guru yang telah mendidikku menjadi pribadi yang lebih baik dengan wawasan yang luas dan berakhlakul karimah.
4. Teruntuk seluruh teman-teman yang selalu memberikan aku semangat untuk menyelesaikan perkuliahan ini.
5. Semua rekan-rekan seperjuangan, dan teman-temanku Syariah angkatan 2018, khususnya teman-temanku HES E angkatan 2018 yang telah menjadi teman-teman tapi menyenangkan, dan tak lupa juga teman-teman program studi Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah).
6. Terimakasih buat semuanya dan orang-orang hebat dan baik yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu atas doa, semangat, dan wejangan-wejangan yang begitu membakar semangat, kalian semua luar biasa hebat.

PEDOMAN TRANSLITERASI

Pedoman transliterasi yang digunakan dalam penulisan skripsi di Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Mas Said 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 | <i>Alif</i> | Tidak dilambangkan | Tidak dilambangkan |
| ب | <i>Ba</i> | B | Be |
| ت | <i>Ta</i> | T | Te |
| ث | <i>ṣa</i> | ṣ | Es (dengan titik di atas) |
| ج | <i>Jim</i> | J | Je |
| ح | <i>ḥa</i> | ḥ | Ha (dengan titik di bawah) |
| خ | <i>Kha</i> | Kh | Ka dan ha |
| د | <i>Dal</i> | D | De |

| | | | |
|---|-------------|---------|-----------------------------|
| ذ | <i>Ẓal</i> | Ẓ | Zet (dengan titik di atas) |
| ر | <i>Ra</i> | R | Er |
| ز | <i>Zai</i> | Z | Zet |
| س | <i>Sin</i> | S | Es |
| ش | <i>Syin</i> | Sy | Es dan ye |
| ص | <i>ṣad</i> | ṣ | Es (dengan titik di bawah) |
| ض | <i>ḍad</i> | ḍ | De (dengan titik di bawah) |
| ط | <i>ṭa</i> | ṭ | Te (dengan titik di bawah) |
| ظ | <i>ẓa</i> | ẓ | Zet (dengan titik di bawah) |
| ع | <i>‘ain</i> | ...‘... | Koma terbalik di atas |
| غ | <i>Gain</i> | G | Ge |
| ف | <i>Fa</i> | F | Ef |
| ق | <i>Qaf</i> | Q | Ki |
| ك | <i>Kaf</i> | K | Ka |
| ل | <i>Lam</i> | L | El |
| م | <i>Mim</i> | M | Em |

| | | | |
|----|--------------------------|------|----------|
| ن | <i>Nun</i> | N | En |
| و | <i>Wau</i> | W | We |
| هـ | <i>Ha</i> | H | Ha |
| ء | <i>Hamza</i> <i>h</i> | ...' | Apostrop |
| ي | <i>Ya</i> | 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 |
|-------|---------------|-------------|------|
| َ | <i>Fathah</i> | A | A |
| ِ | <i>Kasrah</i> | I | I |
| ُ | <i>Dammah</i> | U | U |

Contoh:

| No | Kata Bahasa Arab | Transiterasi |
|----|------------------|---------------|
| 1. | كتب | <i>Kataba</i> |

| | | |
|----|------|----------------|
| 2. | ذکر | <i>Žukira</i> |
| 3. | يذهب | <i>Yazhabu</i> |

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...ى | <i>Fathah dan ya</i> | Ai | a dan i |
| أ...و | <i>Fathah dan wau</i> | Au | a dan u |

Contoh :

| No | Kata Bahasa Arab | Transliterasi |
|----|------------------|---------------|
| 1. | كيف | <i>Kaifa</i> |
| 2. | حول | <i>Ḥaula</i> |

3. Vokal panjang (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 | <i>Fathah dan alif atau ya</i> | Ā | a dan garis di atas |

| | | | |
|-------|-----------------------|---|---------------------|
| أ...ي | <i>Kasrah dan ya</i> | Ī | i dan garis di atas |
| أ...و | <i>Dammah dan wau</i> | Ū | u dan garis di atas |

Contoh:

| No | Kata Bahasa Arab | Transliterasi |
|----|------------------|---------------|
| 1. | قال | <i>Qāla</i> |
| 2. | قيل | <i>Qīla</i> |
| 3. | يقول | <i>Yaqūlu</i> |
| 4. | رمي | <i>Ramā</i> |

4. Ta Marbutah

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

- Ta Marbutah hidup atau yang mendapatkan harakat fathah, kasrah atau dammah transliterasinya adalah /t/.
- Ta Marbutah mati atau mendapat harakat sukun transliterasinya adalah /h/.
- 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 | <i>Rauḍah al-atfāl / rauḍatul atfāl</i> |
| 2. | طلحة | <i>Ṭalhah</i> |

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 | <i>Rabbana</i> |
| 2. | نَزَّلَ | <i>Nazzala</i> |

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. | الرّجل | <i>Ar-rajulu</i> |
| 2. | الجلال | <i>Al-Jalāhu</i> |

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 | <i>Akala</i> |
| 2. | تأخذون | <i>Ta'khuzuna</i> |
| 3. | النّؤ | <i>An-Nau'u</i> |

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 | Kata Bahasa Arab | Transliterasi |
|----|------------------------|---|
| 1. | و ما محمد إ لار سول | <i>Wa mā Muhammadun illā rasūl</i> |
| 2. | ال حمد لله رب العالمين | <i>Al-ḥamdu lillahi rabbil 'ālamīna</i> |

9. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata baik fi'il, isim, maupun huruf ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka 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 |
|----|--------------------------|---|
| 1. | وإن الله هو خير الرازقين | <i>Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn</i> / <i>Wa innallāha lahuwa khairur-rāziqīn</i> |
| 2. | فأوفوا الكيل والميزان | <i>Fa aufū al-Kaila wa al-mīzāna</i> / <i>Fa auful-kaila wal mīzāna</i> |

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillah, puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, atas berkah dan limpahan rahmat-Nya dan Nabi Muhammad SAW sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“PRAKTIK JU’ALAH PADA MULTI LEVEL MARKETING NU AMOOREA DITINJAU DALAM FATWA DSN MUI NO 75 TAHUN 2009 (Studi Kasus Pada Distributor Kawasan Baki Sukoharjo)”**. Skripsi ini disusun untuk menyelesaikan Studi Jenjang Strata 1 (S1) Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah UIN Raden Mas Said Surakarta.

Penulis menyadari bahwa terselesainya penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, petunjuk, dan saran dari semua pihak. Untuk itu, penulis dengan segala kerendahan hati ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini khususnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Mudofir, S.Ag., M.Pd., Rektor UIN Raden Mas Said Surakarta.
2. Bapak Dr. Ismail Yahya, S.Ag., M.A., Dekan Fakultas Syariah UIN Raden Mas Said Surakarta.
3. Bapak Dr. Ah. Kholis Hayatuddin, M.Ag. Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah dan Filantropi Islam yang telah memberikan arahan serta bimbingannya kepada penulis.
4. Bapak Muhammad Julijanto, S.Ag.,M.Ag selaku koordinator progam studi Hukum Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta.

5. Ibu Siti Kasiyati, M.Ag. Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan pengarahan dan nasehatnya kepada penulis selama menempuh studi di UIN Raden Mas Said Surakarta.
6. Bapak Dr. Fairuz Sabiq, M.S.I Dosen Pembimbing Skripsi yang telah banyak memberikan nasehat, bimbingan, dan banyak perhatian selama penulis menyelesaikan skripsi.
7. Dewan penguji, yang telah meluangkan waktu dan pikirannya untuk menguji skripsi ini guna membawa kualitas penulisan ke arah yang lebih baik.
8. Segenap dosen Fakultas Syariah UIN Raden Mas Said Surakarta atas tambahan pengetahuan dan pembelajaran hidup yang penulis dapatkan selama kegiatan perkuliahan.
9. Segenap staff dan karyawan perpustakaan UIN Raden Mas Said Surakarta yang dengan sangat ramah membantu dalam pencarian buku, jurnal, majalah, referensi skripsi yang diperlukan penulis.
10. Kedua Orang Tua yang telah memberikan semangat, dukungan, kasih sayang, dan pengorbanan tidak terbatas yang tidak bisa penulis ungkapkan dengan kata-kata.
11. Seluruh teman-teman Fakultas Syariah UIN Raden Mas Said Surakarta yang seru dan selalu memberi dukungan untuk menyelesaikan skripsi ini.
12. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan penulis satu persatu yang telah berjasa dalam menyelesaikan studi dan penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih terdapat kekurangan. Kritik dan saran sangat diharapkan untuk kesempurnaan penelitian di masa datang. Akhir kata, semoga

skripsi ini dapat berguna bagi pembaca, penelitian selanjutnya dan Almamater UIN

Raden Mas Said Surakarta.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

ABSTRAK

OKTA ELLGI SETIAWAN NIM: 182.1.1.1.151, **“PRAKTIK *JU’ALAH* PADA *MULTI LEVEL MARKETING* NU AMOOREA DITINJAU DALAM FATWA DSN MUI NO 75 TAHUN 2009 (Studi Kasus Pada distributor Kawasan Baki Sukoharjo)”**.

Bisnis *multi level marketing* merupakan suatu sistem bisnis dengan menggunakan konsep *membership* sebagai mitra pembeli/konsumen, pemasar, promotor dan sebagai distributor. Dalam praktik *multi level marketing* menurut Fatwa DSN MUI no 75 tahun 2009 tidak diperbolehkan adanya bonus pasif yang didapatkan dari perusahaan terhadap member yang bekerjasama dalam bisnis. Namun dalam kenyataan praktiknya, member bisa mendapat komisi pasif karena dari hasil memperbanyak mitra yang direkrut sebagai member pada bisnis *multi level marketing* Nu Amoorea.

Tujuan dalam penelitian ini membahas tentang bagaimana cara praktik bisnis *multi level marketing* Nu Amoorea bisa beroperasi atau berjualan di area Kecamatan Baki. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana perspektif Fatwa DSN MUI No 75 tahun 2009 dalam praktik *ju’alah* yang terdapat di *multi level marketing* Nu Amoorea dalam sistem *multi level marketing*. Karena terdapat komisi pasif yang didapatkan *upline* apabila mempunyai *downline* yang berhasil melakukan penjualan.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*), menggunakan pendekatan deduktif dan deskriptif analisis. Sumber data penelitian menggunakan buku, jurnal, artikel, hasil wawancara yang berkaitan. Lokasi penelitian bertempat di Kecamatan Baki, Kabupaten Sukoharjo. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah wawancara dan dokumentasi.

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan, maka dapat disimpulkan bahwa sistem *multi level marketing* dalam penjualan produk Nu Amoorea tidak sesuai dengan Fatwa DSN MUI no 75 tahun 2009 ayat 7 yang dimana dilarang adanya pemberian komisi berbentuk pasif kepada anggota atau member setelah mendapatkan perekrutan karyawan yang disebut *network development bonus*. Sehingga bisa dikatakan bahwa bisnis *multi level marketing* produk Nu Amoorea ini tidak memenuhi persyaratan fatwa dan bisa dikatakan tidak berbasis Islam.

Kata Kunci: *Nu Amoorea, Multi Level Marketing, Fatwa, Bonus*

ABSTRACT

OKTA ELLGI SETIAWAN NIM: 182.1.1.1.151, "***JU'ALAH PRACTICE ON MULTI-LEVEL MARKETING NU AMOOREA REVIEWED IN FATWA DSN MUI NO 75 FYHUN 2009 (Case Study on distributor of Baki Sukoharjo Area)***".

Multi level marketing business is a business system using the concept of *membership* as a buyer/consumer partner, marketer, promoter and as a distributor. In the practice of *multi level marketing* according to DSN MUI Fatwa no. 75 of 2009 there is no passive bonus obtained from the company against members who cooperate in business. However, in the practical reality, members can get passive commissions because of the results of increasing partners recruited as members in Nu Amoorea's *multi level marketing* business.

The purpose of this study discusses how Nu Amoorea's *multi level marketing* business practices can operate or sell in the Baki District area. This study aims to find out how the perspective of DSN MUI Fatwa No. 75 of 2009 in *ju'alah* practice found in *multi level marketing* Nu Amoorea in *multi level marketing* system systems. Because there is a passive commission that *the upline* gets if it has a *downline* that successfully makes a sale.

This research is a *field research (field research)*, using a deductive approach and descriptive analysis. Research data sources use books, journals, articles, related results. The research location is located in Baki District, Sukoharjo Regency. The data collection techniques in this study are interviews and documentation.

Based on the results of research in the field, it can be concluded that the *multi level marketing* system in selling Nu Amoorea products is not in accordance with DSN MUI Fatwa no. 75 of 2009 paragraph 7 where it is prohibited to give passive commissions to members or members after obtaining employee recruitment called *network development bonus*. So it can be said that the *multi level marketing* business of Nu Amoorea products does not meet the requirements of fatwas and can be said to be not based on Islam.

Keywords: *Nu Amoorea, Multi Level Marketing, Fatwa, Bonus*

DAFTAR ISI

| | |
|--|-------------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING | ii |
| HALAMAN PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI | iii |
| HALAMAN NOTA DINAS | iv |
| HALAMAN PENGESAHAN MUNAQASYAH | v |
| MOTTO | vi |
| HALAMAN PERSEMBAHAN | vii |
| PEDOMAN TRANSLITERASI | viii |
| KATA PENGANTAR | xvi |
| ABSTRAK | xix |
| ABSTRACT | xx |
| DAFTAR ISI | xxi |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| A. Latar Belakang Masalah | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 5 |
| C. Tujuan Penelitian | 5 |
| D. Manfaat Penelitian | 5 |
| E. Kerangka Teori | 6 |
| F. Tinjauan Pustaka | 11 |
| G. Metode Penelitian | 15 |
| H. Sistematika Penulisan | 19 |

**BAB II TINJAUAN UMUM TENTANG *JU'ALAH* DAN FATWA DSN MUI
NO.75 TAHUN 2009**

| | |
|---|----|
| A. <i>Ju'alah</i> | 22 |
| 1. Pengertian <i>Ju'alah</i> | 22 |
| 2. Dasar Hukum <i>Ju'alah</i> | 23 |
| 3. Rukun dan Syarat <i>Ju'alah</i> | 24 |
| 4. Pembatalan dan Berakhirnya <i>Ju'alah</i> | 26 |
| B. <i>Multi Level Marketing</i> | 27 |
| 1. Pengertian..... | 27 |
| 2. Dasar Hukum Pertimbangan <i>Multi level Marketing</i> Syariah..... | 28 |
| 3. Mekanisme Kerja Sistem <i>Multi Level Marketing</i> | 30 |
| C. Fatwa DSN MUI: PLBS No 75 Tahun 2009 | 36 |

**BAB III GAMBARAN UMUM TENTANG PRAKTIK *JU'ALAH* PADA *MULTI
LEVEL MARKETING* NU AMOOREA**

| | |
|--|----|
| A. Gambaran Umum PT. Duta Elok Persada..... | 41 |
| 1. Sejarah PT. Duta Elok Persada | 41 |
| B. Praktik <i>Ju'alah</i> Pada <i>Multi level Marketing</i> Nu Amoorea Oleh Distributor Kawasan Baki..... | 43 |
| 1. Penjualan dan Perekrutan Mitra <i>Multi level Marketing</i> Nu Amoorea...44 | |
| 2. Jenjang Karir Distributor | 48 |
| 3. Komisi Dalam Bisnis <i>Multi level Marketing</i> Nu Amoorea..... | 50 |

**BAB IV ANALISIS PRAKTIK *JU'ALAH* PADA MULTI LEVEL
MARKETING NU AMOOREA DITINJAU DALAM FATWA DSN MUI NO 75
TAHUN 2009**

- A. Analisis Praktik *Ju'alah* Pada *Multi Level Marketing* Nu Amoorea (Studi Kasus Pada Distributor Kawasan Baki Sukoharjo)65
- B. Analisis Praktik *Ju'alah* Pada *Multi Level Marketing* Nu Amoorea ditinjau dalam Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009 68

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan 73
- B. Saran 75

DAFTAR PUSTAKA 76

LAMPIRAN 80

DAFTAR RIWAYAT HIDUP 95

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di zaman modern sekarang ini perkembangan model bisnis yang terdapat di Indonesia sangat pesat. Salah satu bisnis yang berkembang hingga saat ini ialah bisnis *multi level marketing*. Bisnis *multi level marketing* merupakan jenis bisnis yang menggunakan kemitraan dalam pemasarannya.

Multi level marketing adalah sebuah bisnis yang menggunakan konsep dengan memperpendek jalur pendistribusian dari produsen kepada konsumen. Sistem ini beda dengan sistem bisnis konvensional yang menggunakan beberapa distributor hingga sampai kepada konsumen. Dengan ini maka pelaku usaha tidak menghendaki periklanan untuk produk yang dijual dikarenakan dengan memanfaatkan distributor atau mitra dalam menjalankan pemasaran dan penjualan kepada konsumen secara langsung .yang nantinya seorang distributor tersebut akan mendapatkan komisi atas prestasi yang dijalankannya.¹

Dalam bisnis *multi level marketing* seorang konsumen bisa untuk bergabung menjadi member, dan/atau mitra bisnis. Oleh karena itu *multi level marketing* merupakan fenomena baru belum ada hukumnya dalam kitab-kitab klasik terdahulu karena pada saat kitab-kitab itu disusun fenomena ini belum

¹ 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”, *Journal of Sharia Economic Law*, Vol.2, No.2, hlm, 187

muncul. Tetapi para ulama bertindak untuk memahami bahwa syariat ini juga tidak beku. Sebagaimana hal yang lain, sebagai fenomena baru *multi level marketing* harus mendapat perhatian yang adil dan proporsional, agar ia tidak dihalalkan atau diharamkan tanpa dasar untuk pengetahuan yang cukup terhadapnya. Demikian itu karena sebagaimana menghalalkan sesuatu yang haram itu dosa, dan mengharamkan sesuatu yang halal itu juga dosa.

Dengan semakin maraknya pendirian *multi level marketing* di Indonesia akhirnya pada tahun 2009 Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSNMUI) mengeluarkan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN MUI /VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Tujuan dari dikeluarkan fatwa tersebut untuk memberikan pedoman kepada masyarakat umum agar tidak dirugikan dalam melakukan bisnis *multi level marketing* ini.²

Bisnis dengan sistem *multi level marketing* yang sedang di minati oleh masyarakat sekarang ini adalah bisnis *multi level marketing* dari PT. Duta Elok Persada yang menjual produk sabun kecantikan atau produk Nu Amoorea, pada praktiknya bisnis *multi level marketing* ini menargetkan pada remaja atau ibu rumah tangga karena yang sering menggunakan produk kecantikan mayoritas yakni perempuan.

Dalam bisnis yang dioperasikan *multi level marketing* Nu Amoorea terdapat distributor atau mitra yang berpartisipasi menjalankan penjualan dan pemasaran

² Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia* (Jakarta: KENCANA PRENADA MEDIA GROUP), 2013, h. 198

produk tersebut ada sebuah jaringan yang memperlancar penjualan dan pemasaran yaitu distributor. Distributor tersebut yang mempromosikan produk Nu Amoorea dengan penjualan langsung kepada pembeli, yang mana pembeli tersebut bisa menjadi mitra dengan prosedur pensponsoran dari distributor tingkat atas.³

Selain dapat menjadi seorang mitra atau bergabung dalam bisnis *multi level marketing* tersebut Nu Amoorea juga terdapat jenjang kemitraan yang mana dalam hal ini ada tingkatan seorang mitra atau distributor untuk bisa mendapatkan penghargaan tambahan. Tingkatan yang pertama ada silver, yang kedua gold yang nantinya akan mendapatkan berupa emas 1 gram logam mulia, yang ketiga diamond yang nantinya akan mendapatkan berupa pin emas dengan 1 diamond, yang keempat double diamond yang nantinya akan mendapatkan pin emas dengan 2 diamond serta dana tunai sebesar 30 juta untuk pembelian sepeda motor, dan yang kelima triple diamond yang nantinya akan mendapatkan pin emas 3 diamond serta dana tunai sebesar 350 juta untuk pembelian mobil.

Untuk mendapatkan pencapaian tersebut pastinya terdapat kualifikasi yang harus dipenuhi bagi seorang mitra agar dapat meraih penghargaan tersebut, tidak hanya penghargaan yang dapat diraih dalam bisnis ini juga menawarkan komisi berupa bonus, bonus tersebut berupa poin yang nantinya dapat ditukar menjadi uang ketika sudah memenuhi target yang sudah ditentukan. Dengan hal ini maka

³ Juni, Distributor Resmi Nu Amoorea Sukoharjo Solo, *Wawancara Pribadi*, Tanggal 22 Mei 2022, jam 16.00-17.00

dapat menimbulkan ketertarikan pembeli produk yang telah dipromosikan distributor atau mitra pada *multi level marketing* tersebut.

Praktik bisnis *multi level marketing* Nu Amoorea ini sudah cukup terkenal di daerah kawasan kecamatan Baki kabupaten Sukoharjo. Terdapat beberapa *upline* dan *downline* di desa Purbayan yang termasuk salah satu desa di kecamatan Baki. Kawasan ini menjadi subjek daerah yang digunakan penulis untuk mengambil data informasi mengenai cara kerja bisnis Nu Amoorea.

Banyak hal yang ditawarkan oleh praktik bisnis *multi level marketing* Nu Amoorea ini seperti komisi yang menarik yang tidak memerlukan kinerja tambahan untuk seorang *upline*. Sehingga hal ini menjadi unsur ketertarikan beberapa konsumen untuk ikut menjadi member/ distributor dari praktik bisnis Nu Amoorea ini.

Berdasarkan hal tersebut diatas penulis tertarik menelusuri dan mengkaji lebih jauh tentang **PRAKTIK JU'ALAH PADA MULTI LEVEL MARKETING NU AMOOREA DITINJAU DALAM FATWA DSN MUI NO 75 TAHUN 2009 (Studi Kasus Pada Distributor Kawasan Baki Sukoharjo).**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah atau fokus masalah diatas, maka dapat diambil rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana praktik *ju'alah* pada *multi level marketing* Nu Amoorea yang dilakukan oleh distributor kawasan kecamatan Baki Sukoharjo ?
2. Bagaimana praktik *ju'alah* pada *multi level marketing* Nu Amoorea oleh distributor kawasan kecamatan Baki Sukoharjo ditinjau dalam pandangan Fatwa DSN MUI No 75 tahun 2009?

C. Tujuan Masalah

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dibuat, maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui:

1. Untuk mengetahui bagaimana praktik *ju'alah* pada *multi level marketing* Nu Amoorea yang dilaksanakan oleh distributor kawasan kecamatan Baki Sukoharjo
2. Untuk mengetahui praktik *ju'alah* pada *multi level marketing* Nu Amoorea oleh distributor kawasan kecamatan Baki Sukoharjo ditinjau dalam Fatwa DSN MUI No 75 tahun 2009.

D. Manfaat Penelitian

Penulis mengharapkan agar hasil penelitian ini yang dituangkan dalam proposal skripsi mampu memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

- a. Memberikan sumbangan bagi khasanah ilmu pengetahuan terutama masyarakat maupun pembaca mengenai sistim bisnis *multi level marketing* Nu Amoorea.
 - b. Dapat dijadikan kajian tentang penelitian *multi level marketing* ditempat yang berbeda.
2. Manfaat Praktis
- a. Hasil penelitian diharapkan menjadi masukan dan informasi tambahan bagi penulis
 - b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu peneliti selanjutnya sebagai refrensi penyelesaian masalah peneliti terkait dengan penulisan ini.

E. Kerangka Teori

1. *Ju'alah*

a. Pengertian *Ju'alah*

Ju'alah yakni perjanjian (kontrak) pemberian pekerjaan antara *ja'il* seseorang pemberi tugas, yang mengikatkan diri untuk memberikan bonus/upah (*ju'al*) kepada orang lain (penerima tugas) karena dia bersedia atau telah berhasil melakukan tugas tertentu yang diberikan oleh *ja'il*.⁴

Dari beberapa istilah tersebut maka dapat difahami bahwa Dengan demikian, *ju'alah* merupakan hadiah atau upah yang diberikan kepada

⁴ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah produk-produk dan aspek-aspek hukumnya* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group), 2014, hlm. 358

seseorang karena berhasil mengerjakan suatu pekerjaan tertentu, sebagai contoh upah terhadap menemukan barang yang hilang, berhasil membangun suatu bangunan, berhasil menyembuhkan penyakit dari seseorang, atau berhasil mengajarkan seorang anak menghafal Alqur'an.

b. Rukun Dan Syarat *Ju'alah*

Rukun *ju'alah* adalah sesuatu yang harus ada dalam setiap perbuatan hukum. Rukun *ju'alah* tersebut terdapat empat macam:⁵

- 1) *Ja'il* (Pihak yang memberikan pekerjaan)
- 2) *Ju'lah* (Upah)
- 3) Amal (Pekerjaan)
- 4) *Sighat* (Ucapan dilakukan dari pihak pemberi *ju'alah*)

2. Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009

Multi level marketing yang berstatus syariah tentu haruslah mendapatkan sertifikasi Dewan Syariah Nasional atau DSN. DSN itu sendiri dibentuk oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada tahun 1999. Dalam informasi yang didapatkan pada tanggal 21 Juni 2006, DSN atau Al-Hai'ah Al-Syari'iyah Al-Wathaniyah atau National Sharia Board adalah sebuah institusi di bawah Majelis Ulama Indonesia yang dibentuk pada awal tahun 1999 dengan tugasnya untuk menggali, mengkaji, dan merumuskan nilai dan prinsip-prinsip hukum Islam (syariah) untuk dijadikan pedoman dalam

⁵ Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada), 2016, hlm. 152

kegiatan transaksional di lembaga-lembaga keuangan syariah serta mengawasi pelaksanaan dan implementasinya.

Anggota lembaga DSN adalah para ahli hukum Islam serta praktisi ekonomi terutama sektor keuangan, baik bank maupun nonbank yang berfungsi untuk menjalankan tugas-tugas MUI dan dalam pelaksanaannya dibantu oleh Badan Pelaksana Harian (BPH-DSN) yang melakukan penelitian, penggalan, dan pengkajian.⁶

Salah satu peran DSN adalah mengeluarkan fatwa. Fatwa merupakan salah satu institusi dalam hukum Islam untuk memberikan jawaban dan solusi terhadap problem yang dihadapi umat. Bahkan umat Islam pada umumnya menjadikan fatwa sebagai rujukan di dalam bersikap dan bertingkah laku. Fatwa-fatwa tersebut bervariasi menyesuaikan permasalahan perkembangan zaman dan harus sesuai dengan Al-Qur'an dan As-Sunnah. Adapun masalah *multi level marketing*, DSN juga mengeluarkan fatwa terkait kriteria *multi level marketing* yang halal atau selaras dengan syariat Islam.⁷

⁶ Wening Purbatin Palupi Soenjoto, "Manifestasi MLM dalam Perspektif Syariah terhadap Paradoks dan Euforia Masyarakat Indonesia", *Jurnal Studi Islam dan Muamalah*, Vol. 4 No. 1, hlm.

⁷ *Ibid.*, hlm. 15

Kriteria tersebut terlampir dalam FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL No: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS) sebagai berikut:⁸

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 *garar*, *maisir*, *riba*, *darar*, *dulm*, 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;

⁸ Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

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 *igra'* atau menyebabkan orang lain lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.
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, 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*.

F. Tinjauan Pustaka

Dalam mengkaji permasalahan ini penulis juga melakukan tinjauan terhadap karya ilmiah penelitian terdahulu yang berkaitan dengan tema yang akan dibahas, hal ini tentunya untuk mengetahui dan mendalami masalah yang ingin penulis kaji. Adapun penelitian dan karya ilmiah terdahulu yang berkaitan adalah sebagai berikut:

Skripsi yang ditulis oleh Yuli Puspita Anggraeni yang berjudul Pendapatan Reward Distributor Pada *multi level marketing* Di PT Health International (HWI) Ditinjau Dari Fatwa DSN MUI NO 75 TAHUN 2009 (Studi Kasus di Grobogan Jawa Tengah) Hasil dari penelitian adalah bahwa Pandangan hukum Islam terhadap bisnis *multi level marketing* HWI adalah boleh dilakukan karena termasuk dalam kategori muamalah yang asal hukumnya mubah (boleh) sampai ada dalil yang mengharamkannya, yang membolehkan sebabnya adalah karena dalam penjualan produk tersebut nyata serta halal dalam segi zat dan tidak mengandung unsur riba , perjudian atau ketidakjelasan.⁹ Persamaan penelitian pada skripsi ini dengan skripsi penulis adalah cara mengidentifikasi praktik yang dilakukan dalam *multi level marketing*. Sedangkan, perbedaannya adalah subjek tempat yang digunakan didalam penelitian.

⁹ Yuli Puspita Anggraeni, "Pendapatan Reward Distributor Pada Multi Level Marketing Di PT Health International (HWI) Ditinjau Dari Fatwa DSN MUI NO 75 TAHUN 2009 (Studi Kasus di Grobogan Jawa Tengah)", *Skripsi*, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah, IAIN Sukrakarta, 2020, hlm. 133

Skripsi yang ditulis oleh Helin Rizka Amanati, yang membahas Tentang Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI Tentang Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Di Ahad Net Internasional Semarang. Dalam penelitian ini menjelaskan titik permasalahan mengenai bagaimana pemenuhan syarat dan rukun jual beli pada sistem penjualan langsung berjenjang syariah di Ahad Net Internasional Semarang. Kesimpulannya bahwa praktek jual beli di *multi level marketing* pada Ahad Net dalam pemenuhan rukun dan syarat jual beli tidak melanggar syariat Islam.¹⁰ Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah sama-sama mengulik penelitian seputar tentang *multi level marketing* pada suatu praktik yang nantinya ditinjau dalam Fatwa DSN-MUI no 75 tahun 2009. Sedangkan perbedaanya dengan skripsi ini yaitu fokus pada sistem pemberian komisi *multi level marketing* pada bisnis Nu Amoorea.

Skripsi yang ditulis oleh M Zaenudin yang berjudul tentang Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Di *multi level marketing* Syariah Study Kasus Pada *multi level marketing* Syariah PT. K-Link Indonesia Cabang Cirebon.¹¹ Hasil dari peneltian ini adalah bahwa dalam pandangan hukum islam praktek *multi level marketing* tidak dilarang

¹⁰ Helin Rizka Amanati, Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI Tentang Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah Di Ahad Net Internasional Semarang, *Skripsi*, UIN Walisongo Semarang, tidak dipublikasikan, 2006.

¹¹ M Zaenudin, "Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Di Multi Level Marketinng (MLM) Syariah Study Kasus Pada MLM Syariah PT. K-Link Indonesia Cabang Cirebon", *Skripsi*, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah, IAIN Syekh Nurjati, 2013, hlm.114

berdasarkan kaidah fiqh “segala bentuk muamalah pada dasarnya boleh, kecuali ada dalil yang melarangnya”. Sedangkan praktek jual beli dengan sistem *multi level marketing* pada PT. K-LINK Indonesia cabang Cirebon dilihat dari pemenuhan rukun dan syarat jual beli, telah sesuai dan tidak melanggar hukum islam. Dan dalam sistim yang dijalankan oleh PT. K-Link Indonesia cabang Cirebon Tidak bertentangan dengan kriteria yang telah ditentukan dalam fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009. Hal ini terlihat dalam mekanisme pembagian bonus berdasarkan hasil kerja para distributor, tidak adanya eksploitasi secara sepihak, perekrutan bertujuan untuk memperluas jaringan, adanya penjualan yang riil, serta adanya pembinaan serta tidak melakukan kegiatan money game. Persamaan dalam penelitian ini adalah dalam pandangan fatwa DSN-MUI tentang penjualan langsung berjenjang yang dijalankan oleh masing-masing perusahaan. Sedangkan perbedaan dalam penelitian ini adalah dalam penelitian ini fokus pada praktik yang dijalankan oleh Perusahaan *multi level marketing* tersebut dalam pandangan Fatwa DSN-MUI.

Artikel Jurnal penelitian yang ditulis oleh M. Alaika Nasrullah dkk , yang berjudul Tinjauan Hukum Ekonomi Islam Pada Strategi Pemasaran Produk Kesehatan Herba Penawar Alwahida Indonesia Studi Kasus di Stockis HPAI Genteng. Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa bisnis *multi level marketing* yang dijalankan oleh HPAI sudah sesuai dengan prinsip *multi level marketing* syariah seperti halnya dalam perekrutan seorang mitra, produk yang diperjualbelikan dan dalam sistim yang dijalankan oleh perusahaan tidak ada unsur

kebohongan atau penipuan.¹² Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah praktik pemasaran yang digunakan dalam objek sama-sama menggunakan sistem *multi level marketing* basis syariah. Sedangkan, untuk perbedaannya terletak dalam bagaimana islam menyikapi, dalam penelitian penulis meninjau dengan fatwa DSN MUI no 75 tahun 2009 sedangkan dalam jurnal M. Alaika menggunakan etika bisnis islam.

Artikel Jurnal yang ditulis oleh oleh Moh. Bahrudin tentang *multi level marketing*. Dalam Perspektif Hukum Islam, Vol 3, No 1 (2011): Asas Jurnal Hukum Dan Ekonomi Islam. Berisi tentang Abstrak Hukum Islam sangat memahami dan menyadari karakteristik muamalah dan bahwa perkembangan sistem serta budaya bisnis akan selalu berubah secara dinamis. Oleh karena itu berdasarkan kaedah fiqh yang berbunyi “pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya”, maka terlihat dalam Islam memberikan jalan bagi manusia untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem, teknik dan mediasi dalam melakukan perdagangan. Artinya, apabila kita ingin mengembangkan bisnis melalui model *multi level marketing* maka harus terbebas dari unsur-unsur *maghrib*.¹³ Oleh karena itu, barang atau jasa

¹² M. Alaika Nasrullah, dkk, “Tinjauan Hukum Ekonomi Islam Pada Strategi Pemasaran Produk Kesehatan Herba Penawar Alwahida Indonesia (Studi Kasus di Stockis HPAI Genteng)”, *Jurnal Ekonomi Syariah Darussalam*, Vol .2 No. I 2021

¹³ Moh, Bahrudin, *Multi Level Marketing (MLM) Dalam Perspektif Hukum Islam*, Jurnal, Vol.3, No.1, 2011.

yang dibisniskan serta tata cara penjualan harus halal, tidak syubhat dan tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah. Persamaan penelitian penulis dengan artikel jurnal ini yaitu sama sama membahas penelitian dalam subjek *multi level marketing* dalam perspektif hukum islam. Sedangkan yang membedakannya ialah objek pada penelitian penulis lebih menyudut ke praktik *ju'alah* dalam *multi level marketing* produk Nu Amoorea.

G. Metode Penelian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan penulis adalah penelitian lapangan (*Field Research*) yang merupakan bentuk penelitian yang bertujuan mengungkapkan makna yang diberikan oleh anggota masyarakat pada perilakunya dan kenyataan sekitar.¹⁴ Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan secara normatif atau bisa disebut juga legal-formal yang merupakan cara pandang atau paradigma yang terdapat dalam suatu bidang ilmu yang selanjutnya digunakan dalam memahami agama, yang berhubungan dengan halal haram atau boleh tidaknya suatu perbuatan sesuai dengan ajaran yang terkandung dalam *naş*.¹⁵

¹⁴ Salmon Priaji Martana, "Problematika Penerapan Metode Field Research Untuk Penelitian Arsitektur Vernakular Di Indonesia", *Jurnal Teknik Arsitektur: Dimensi Teknik Arsitektur*, Vol. 34 Nomor 1, 2006, hlm. 59.

¹⁵ Toni Pransiska, "Menakar Pendekatan Teologis-Normatif Dalam Memahami Agama Di Era Pluralitas Agama Di Indonesia", *Jurnal Turast : Jurnal Penelitian & Pengabdian*, Vol. 5 Nomor 1, 2017, hlm. 78.

2. Sumber data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Data Primer

Data primer, yaitu data yang berasal langsung dari sumber data yang dikumpulkan secara khusus dan berhubungan langsung dengan permasalahan yang diteliti.¹⁶ Data primer diperoleh melalui wawancara dengan distributor *multi level marketing* Nu Amoorea dan dokumentasi kepada mitra yang menjadi pihak yang menjalankan bisnis ini yang berpengaruh dalam pemasaran bisnis *multi level marketing* Nu Amoorea.

b. Data Sekunder

Data sekunder ialah data yang dijadikan sebagai pendukung, data pokok atau sumber data yang mampu memberikan informasi atau data tambahan yang dapat memperkuat data pokok atau primer. Dan dalam penelitian ini data yang digunakan oleh penulis ialah berupa buku-buku, ayat Alqur'an, fatwa DSN MUI, jurnal, serta skripsi terdahulu yang dapat dijadikan rujukan permasalahan yang dikaji oleh penulis.¹⁷

¹⁶ Saifudin Azwar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar), Cet. Ke-1, 1998, hlm.91

¹⁷ Irawan Soeharto, *Metode Penelitian Sosial*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2004), hlm.

3. Lokasi Penelitian

Dalam lokasi penelitian ini adalah di tempat distributor dan pihak stockiest di area Baki Sukoharjo.

4. Teknik Pengumpulan data

Teknik pengumpulan data merupakan suatu kegiatan untuk mendapatkan data dan mengetahui kondisi di lapangan. Adapun teknik yang digunakan penulis untuk mengumpulkan data sebagai berikut :

a. Wawancara

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan informan atau dengan cara tanya jawab sepihak yang dikerjakan secara sistematis dan berlandaskan pada tujuan penelitian.¹⁸

Dalam wawancara ini peneliti akan melakukan wawancara kepada distributor/mitra Nu Amoorea yang berada di area Baki Sukoharjo.

b. Dokumentasi

Dokumentasi berasal dari kata dokumen yang artinya barangbarang tertulis. Dokumentasi ditujukan untuk memperoleh data langsung dari tempat penelitian, meliputi buku-buku yang relevan, peraturan-peraturan, laporan kegiatan, foto-foto, film dokumenter, data yang relevan

¹⁸ Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*, (Yogyakarta: Andi Offset), 1991, hlm. 193.

penelitian.¹⁹ Dokumentasi digunakan untuk mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa, catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, lengger, agenda, dan sebagainya.²⁰

5. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan bagian yang penting dalam penelitian ini. Pada bagian ini peneliti akan merangkai data yang telah didapat melalui proses pengumpulan data, menyusun dan merakit dalam kesatuan yang logis dan sistematis sehingga jelas kaitannya. Analisis data adalah proses mengatur urutan data, mengorganisasikannya ke dalam suatu pola, kategori, dan satuan uraian dasar.²¹

Dalam hal ini peneliti akan menganalisis data dengan teknik analisis data induktif, yaitu metode analisa dengan cara bermula dari data bersifat khusus, kemudian ditarik kesimpulan yang umum.²² Metode ini digunakan dalam membuat kesimpulan dalam berbagai hal yang berkenaan dengan praktik *ju'alah* pada *multi level marketing* pada Nu Amoorea dan apa saja

¹⁹ Akdon dan Riduwan, *Rumus Dan Data Dalam Analisis Statistika*, (Bandung: Alfabeta, 2009), hlm. 77

²⁰ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2013), hlm. 274.

²¹ Lexy J. Moelong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2000), hlm. 103

²² Cholid Narbuko dan Abu Ahmad, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: Bumoi Aksara, 2008), hlm. 85

akibat hukum dari praktik *ju'alah* pada *multi level marketing* berdasarkan fatwa DSN MUI no 75 tahun 2009

H. Sistematika Penulisan

Guna memberikan gambaran secara komprehensif mengenai penelitian ini maka sistematika pembahasannya yang disusun sebagai berikut:

BAB I : Pendahuluan, Bab ini berisikan latar belakang yang menjelaskan alur permasalahan yang diteliti, Rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kerangka teori, tinjauan pustaka, metode penelitian dan sistematika penulisan. Pada bab ini memuat penjabaran singkat arah penelitian baik dari latar belakang penulis mengambil penelitian pada praktik *multi level marketing* Nu Amoorea, memperinci dan mengambil tujuan penelitian dari masalah yang timbul tersebut, dan juga memberi pandangan oleh penulis bahwa nantinya akan ditinjau melalui Fatwa DSN MUI no 75 tahun 2009.

BAB II : Tinjauan Umum Tentang *Ju'alah*, *Multi Level Marketing*, dan Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009, Dalam bab ini berisikan teori umum yang relevan dengan permasalahan penelitian yang digunakan penulis untuk menganalisis data penelitian. Teori-teori tersebut antara lain , teori *Multi Level Marketing* , *Ju'alah*, dan Fatwa DSN MUI No. 75 tahun 2009.

BAB III : Gambaran Umum Tentang Praktik *Ju'alah* pada *Multi Level Marketing* Nu Amoorea di PT. Duta Elok Persada, Dalam Bab ini berisi tentang data-data yang relevan dengan penelitian yang akan dianalisis. Bab ini

menyajikan 2 (dua) sub pembahasan, yaitu (A) Gambaran Umum PT. Duta Elok Persada. (B) Praktik *Ju'alah* pada *Multi Level Marketing* Nu Amoorea.

BAB IV : Analisis Praktik *Multi Level Marketing* Dalam Tinjauan *Ju'alah* dan Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 1995. Dalam bab ini menguraikan data-data yang diperoleh dari penelitian antara lain : Pelaksanaan praktik *ju'alah* pada *Multi Level Marketing* Nu Amoorea yang dijalankan oleh patner bisnis tersebut serta bagaimana akibat hukum yang terjadi dari akad *ju'alah* berdasarkan Fatwa DSN MUI no 75 tahun 2009.

BAB V : Penutup, Dalam bab ini berisikan tentang Kesimpulan dan Saran juga merupakan ringkasan dari bab-bab yang berisi kesimpulan mengenai permasalahan yang dibahas dan saran-saran dari penulis berkaitan dengan pembahasan penelitian ini.

BAB II

TINJAUAN UMUM TENTANG *JU'ALAH* DAN FATWA DSN MUI NO 75

TAHUN 2009

A. *Ju'alah*

1 Pengertian *Ju'alah*

Akad *ji'alah*, *ju'l* atau *ju'liyah* secara bahasa dapat diartikan sebagai sesuatu yang disiapkan untuk diberikan kepada seseorang yang berhasil melakukan perbuatan tertentu, atau juga diartikan sebagai sesuatu yang diberikan kepada seseorang karena telah melakukan pekerjaan tertentu. Dan menurut para ahli hukum, akad *ji'alah* dapat dinamakan janji memberikan hadiah (bonus, komisi atau upah tertentu), dengan demikian maka *ji'alah* adalah akad atau komitmen dengan kehendak satu pihak. Sedangkan menurut *syara'*, akad *ji'alah* adalah komitmen memberikan imbalan yang jelas atau suatu pekerjaan tertentu atau tidak tertentu yang sulit diketahui.¹

Adapun definisinya dari *Ju'alah* adalah komisi yang diberikan kepada seseorang karena sesuatu yang ia lakukan. Seperti seseorang berkata, “barang siapa melakukan hal ini, maka ia mendapatkan uang sekian”. Orang tersebut memberikan harta (uang atau yang lainnya) dengan jumlah tertentu, kepada

¹ Wahbah Az- Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu*, Jilid 5, (Jakarta: Gema Insani, 2011), h. 432.

orang yang melakukan suatu pekerjaan tertentu, seperti membangun pasar dan lainnya.²

Dalam KHES pasal 20 ayat (18) disebutkan bahwa *ju'alah* adalah perjanjian imbalan tertentu dari pihak pertama kepada pihak kedua atas pelaksanaan suatu tugas /pelayanan yang dilakukan oleh pihak kedua untuk kepentingan pihak-pihak pertama. Dalam *Ensiklopedia Fiqih Muamalah* disebutkan bahwa *ji'alah* adalah menjadikan suatu harta tertentu untuk orang yang mengerjakan suatu pekerjaan yang mubah untuknya meskipun pekerjaan itu tidak diketahui, atau orang yang bekerja untuknya dalam suatu waktu meskipun tidak diketahui.³

2 Dasar Hukum *Ju'alah*

a. Al-Qur'an

قَالُوا نَنْفِقُدُ صُوعَ الْمَلِكِ وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ

“Artinya : Penyeru-penyeru itu berkata: "Kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku menjamin terhadapnya".⁴ (Q.S Al-Yusuf : 12:72)

² Saleh Al-Fauzan, *Fiqh Sehari-Hari*, (Jakarta: Gema Insani, 2005), h. 515.

³ Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqih Muamalah* (Jakarta : Prenadamedia Group, 2019), h. 159

⁴ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*, (Bandung: Diponegoro, 2005), hlm. 446.

b. Hadist

فَقَالَ بَعْضُهُمْ نَعَمْ وَاللَّهِ إِنِّي لَأَرْقِي وَلَكِنَّ وَاللَّهِ لَقَدْ اسْتَضَفْنَاكُمْ فَلَمْ تُصَيِّفُونَا
فَمَا أَنَا بِرَاقٍ لَكُمْ حَتَّى تَجْعَلُوا لَنَا جُعَلًا

Artinya : Maka berkata, seorang dari rambongan: "Ya, demi Allah aku akan mengobati namun demi Allah kemarin kami meminta untuk menjadi tamu kalian namun kalian tidak berkenan maka aku tidak akan menjadi orang yang mengobati kecuali bila kalian memberi upah. (H.R Bukhari 2115)

3 Rukun Dan Syarat *Ju'alah*

Ju'alah menjadi sah apabila terpenuhi syarat dan rukunnya, diantaranya

- a. *Ja'il* (Pelaksana yang memberikan tugas untuk melakukan *Ji'alah*), pihak *ja'il* ini bisa perorangan yang mempunyai suatu hubungan langsung dengan objek yang diji'alahkan, seperti seseorang yang kehilangan suatu benda, dan bisa pula pihak lain yang tidak punya hubungan kepemilikan terhadap sesuatu objek yang diji'alahkan. Disamping itu *ja'il* bisa berbentuk Lembaga, seperti yang banyak terjadi pada masa sekarang. Dengan demikian, hadiah yang diberikan dalam kegiatan *ji'alah* ini bisa diberikan oleh pihak pelaksana sendiri ataupun pihak lain.⁵
- b. *Ju'lah* (upah) upah yang terdapat dalam *ju'alah* harus memenuhi syarat, diantaranya :

⁵ Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqih Muamalah*.....hlm.160

- 1) Upah yang nantinya akan di berikan harus berupa sesuatu yang bernilai harta dan jumlahnya jelas. Jika upah berbentuk barang haram maka *ju'alah* tersebut batal.
 - 2) Pembayaran itu harus diketahui oleh pihak penerima upah dan harus ada pengetahuan tentangnya, misalnya “siapa yang mengembalikan hartaku atau hewanku yang hilang maka dia akan mendapat pahala, atau ridha, seperti ini akadnya tidak sah.
 - 3) Upah tidak boleh diberikan dimuka (sebelum pelaksanaan *ju'alah*)
- c. Amal Pekerjaan), dalam *ju'alah* pekerjaan harus memenuhi syarat , yakni:
- 1) Pekerjaan yang akan dilakukan itu harus mengandung manfaat yang jelas dan yang boleh dimanfaatkan menurut hukum Islam.
 - 2) Tidak boleh dibatasi dengan waktu tertentu, seperti mengembalikan (menemukan) orang yang hilang dalam satu hari.
 - 3) Pekerjaan tersebut merupakan pekerjaan yang tidak sulit meskipun dilakukan berulang-ulang, seperti contoh, mencari binatang ternak yang lepas.
- d. *Sighat* (Ucapan)
- dilakukan dari pihak pemberi *ju'alah* sedangkan dari pihak pekerja tidak disyaratkan ada ucapan Kabul darinya dan *ju'alah* tidak batal seandainya pemberi *ju'alah* menjawab, misalnya pihak pekerja berkata: saya akan kembalikan hewanmu atau mobilmu dan saya mendapat upah sebesar satu

dinar. Kemudian, pemberi *ju'alah* berkata ya maka itu sudah dianggap cukup.

e. *Maj'ul* (penerima tugas)

4. Pembatalan dan Berakhirnya *Ju'alah*

- a. Pembatalan *ju'alah* dapat dilakukan oleh kedua pihak (orang yang kehilangan dan pihak yang dijanjikan *ju'alah*) sebelum bekerja. Apabila pekerjaan sedang berlangsung dan pembatalan datang dari pihak yang dijanjikan *ju'alah* maka ia tidak berhak mendapatkan upah sebanyak pekerjaan yang telah ia laksanakan.
- b. *Ju'alah* menjadi batal dan berakhir karena beberapa hal , yaitu salah satu pihak meninggal dunia atau gila yang parah, pekerja membatalkan *ju'alah* dan penyuruh membatalkan *ju'alah* sebelum pekerja memulai pekerjaannya.⁶

⁶ Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqih Muamalah*.....hlm.162

B. Multi Level Marketing

1. Pengertian

Multi level marketing berasal dari bahasa Inggris, *multi* berarti banyak, *level* berarti jenjang atau tingkat, sedangkan *marketing* artinya pemasaran. Jadi *multi level marketing* adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut *multi level* karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat tingkat.⁷

Secara sederhana yang dimaksud *multi level marketing* adalah suatu konsep penyaluran barang (produk/jasa tertentu) yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan menikmati keuntungan di dalam garis kemitraanya/sponsorisasi.

Dalam pengertian yang lebih luas *multi level marketing* adalah salah satu bentuk kerja sama di bidang perdagangan atau pemasaran suatu produk atau jasa yang dengan sistem ini di berikan kepada setiap orang kesempatan untuk mempunyai dan menjalankan usaha sendiri. Kepada setiap orang yang bergabung dapat mengkonsumsi produk dengan potongan harga serta sekaligus dapat menjalankan kegiatan usaha secara sendiri dengan cara menjual produk atau jasa dan mengajak orang lain untuk ikut bergabung dalam kelompoknya. Setiap orang yang berhasil diajak atau bergabung dalam kelompoknya akan

⁷ Gemala Dewi dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, Cet ke-1, 2005), hlm. 187.

memberikan manfaat dan keuntungan kepada yang mengajaknya, lazimnya dengan memakai sistem presentase atau bonus.⁸

Multi level marketing merupakan pemasaran yang dilakukan banyak level atau tingkatan, yang biasanya dikenal dengan istilah *upline* (tingkat atas) dan *downline* (tingkat bawah). *Upline* dan *downline* umumnya mencerminkan hubungan pada level yang berbeda vertikal maupun horizontal. Karena itu seseorang akan disebut *upline* apabila telah mempunyai *downline*, baik berjumlah satu maupun lebih. Bisnis *multi level marketing* menggunakan sistem jaringan, meskipun masing-masing perusahaan distributor sering menyebut dengan istilah yang berbeda-beda.⁹

2. Dasar Hukum Pertimbangan *Multi Level Marketing* Syariah

Dasar pertimbangan hukum DSN mengeluarkan fatwa tentang penjualan langsung berjenjang syariah adalah:

a. Al-Quran

QS. An-Nisa (4) : 29 yang berbunyi:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ؕ وَلَا تَقْتُلُوْا

اَنْفُسَكُمْ ؕ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan*

⁸ Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta : Sinar Grafika, 2000), hlm. 169-170.

⁹ Mardani, *Hukum Perikatan Syariah di Indonesia*, (Jakarta : Sinar Grafika. 2013), hlm. 209.

*perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah maha penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa (4) : 29).*¹⁰

QS. Al-Muthaffifin (83): 1-3 yang berbunyi:

(١) وَيَلِّ الْمُطَفِّفِينَ

(٢) الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ

(٣) وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَّزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ

Artinya : (1) Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang. (2) (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi. (3) Dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi. (QS. Al-Muthaffifin (83): 1-3)¹¹

QS. Al-Baqarah (2) : 275 yang berbunyi

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا

إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ

فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama

¹⁰ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*, (Bandung: Diponegoro, 2005), hlm. 83.

¹¹ Ibid., hlm. 587.

*dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan), dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya. (QS. Al-Baqarah (2) : 275)*¹²

Dalam literatur Hukum Islam, sistem *multi level marketing* ini dapat dikategorikan pembahasan fiqh muamalah dalam kitab *Buyu'* mengenai perdagangan atau jual-beli. Oleh karena itu, dasar hukum yang dapat dijadikan panduan hukum bagi umat Islam terhadap bisnis *multi level marketing* ini antara lain adalah konsep jual-beli dan tolong-menolong, dan kerja sama (*ta'awun*).

Jadi, pada dasarnya hukum dari *multi level marketing* adalah *mubah* (boleh), asalkan tidak mengandung unsur-unsur sebagai berikut:¹³

- 1) *Riba*
 - 2) *Gharar* atau ketidak jelasan,
 - 3) *Dharar* atau merugikan/menzalimi pihak lain, dan
 - 4) *Jahalah* atau tidak transparan.
3. Mekanisme Kerja Sistem *Multi level marketing*

Multi level marketing biasa juga disebut *network marketing* atau *direct selling* atau pemasaran berjenjang, ini adalah sebuah bisnis yang menggunakan

¹² *Ibid.*, hlm. 47

¹³ Gemala Dewi dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia, ...*, hlm. 190.

strategi jaringan. Biasanya orang yang bergabung disebut distributor, yang tugas pokoknya adalah melakukan penjualan dan memperbesar jaringan dibawahnya.¹⁴ *Multi level marketing* disebut *network marketing* karena anggota kelompok tersebut semakin banyak, sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (*network*) yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran.¹⁵

Multi level marketing terdapat unsur jasa, yaitu jasa *network marketing* dengan imbalan berupa *marketing fee* atau komisi atau bonus. Artinya seseorang distributor menjualkan barang perusahaan dan ia mendapatkan upah dari presentasi harga barang dan jika dapat menjual sesuai target, maka dia akan mendapatkan bonus yang ditetapkan perusahaan. Jumlah upah atau imbalan jasa yang harus diberikan kepada distributor adalah menurut perjanjian, dan sepatutnya harus diberikan secara adil, tanpa ada unsur ketidakadilan atau kedzaliman dalam pemenuhannya.

Besarnya komisi seorang distributor ditentukan dari target penjualan yang dilakukannya sendiri dan yang dilakukan oleh jaringannya. Komisi tersebut berupa potongan harga, bonus, atau insentif yang ditetapkan perusahaan secara berjenjang sesuai dengan nilai penjualan (biasanya disebut

¹⁴ Pindi Kisata, *Sisi Lain MLM*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2005), hlm. 3.

¹⁵ Gemala Dewi dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia...*, hlm,188.

volume point, business point, volume grip) yang diberitahukan kepada mitra usaha sejak mereka mendaftar menjadi anggota.¹⁶

Sistem pemasaran *multi level marketing* menganggap seluruh anggota atau distributornya sebagai mitra kerja/dagang yang akan saling menguntungkan.

Dalam *multi level marketing* terdapat unsur jasa. Hal ini dapat dilihat dari seorang distributor yang menjual barang yang bukan miliknya dan ia mendapatkan upah dari presentase harga barang. Selain itu jika ia dapat menjual barang tersebut sesuai dengan target yang telah ditetapkan, maka ia akan mendapatkan bonus yang telah ditetapkan oleh perusahaan.¹⁷

Untuk menuju langkah sukses dalam mengembangkan usaha *multi level marketing* dapat dilakukan dengan cara menanam motivasi, yaitu menumbuhkan keyakinan diri dalam melakukan usaha. Sebagai seorang muslim tentunya harus diiringi dengan doa. Mencari atau memperluas jaringan mitra kerja sasaran awal adalah keluarga sendiri, teman sejawat, baru melangkah kelingkungan yang lebih luas seperti teman sekantor, dan teman

¹⁶ Denden Ahmad Rohendi, "Sistem Pengupahan Pekerja Freelance Pada Perusahaan Industri dan Perdagangan PT. Haden Indonesia Dengan Sistem Multi Level Marketing di Kota Bandung Dikaitkan dengan Buku III Kitab Undang-undang Hukum Perdata", *Skripsi*, (Bandung: Universitas Pasundan, 2018), hlm, 109.

¹⁷ Gemala Dewi dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia....*, hlm. 189.

seprofesi. Untuk menjalankan usaha tidak diperlukan waktu khusus, tetapi dapat dilakukan dengan waktu yang fleksibel (sembarang waktu).¹⁸

Secara global sistem bisnis *multi level marketing* dilakukan dengan cara menjaring calon nasabah yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan member dari perusahaan yang melakukan praktek *multi level marketing*, adapun secara terperinci bisnis *multi level marketing* dilakukan dengan cara sebagai berikut:¹⁹

- a. Mula-mula pihak perusahaan berusaha menjaring konsumen untuk menjadi member, dengan cara mengharuskan calon konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu.
- b. Dengan membeli paket perusahaan tersebut, pihak pembeli diberi satu formulir keanggotaan (member) dari perusahaan.
- c. Sesudah menjadi member maka tugas berikutnya adalah mencari calon member-member baru dengan cara seperti diatas, yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.
- d. Para member baru juga bertugas mencari calon membermember baru lagi dengan cara seperti diatas, yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.

¹⁸ Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam...*, hlm. 170.

¹⁹ *Ibid.*, hlm. 171.

- e. Jika member mampu menjaring member-member baru yang banyak, maka dia akan mendapat bonus dari perusahaan.

Semakin banyak member yang dapat dijaring, maka semakin banyak pula bonus yang akan didapatkan karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan.

Dengan adanya para member baru yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan, maka member yang berada pada level pertama, kedua, dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan karena perusahaan merasa diuntungkan dengan adanya member-member baru tersebut.

Produk dan usaha *multi level marketing* yang menjalankan prinsip syariah, memperoleh sertifikat halal dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Untuk *multi level marketing* yang berdasarkan prinsip syariah ini, hingga sejauh ini memang diperlukan akuntabilitas dari MUI.

Adapun keuntungan dan kekurangan dalam bisnis *multi level marketing*, yaitu:²⁰

- a. Keuntungan Bisnis *multi level marketing*:

²⁰ Leonardus Saiman, *Kewirausahaan (Teori, Praktik dan Kasus-kasus)*, (Jakarta: Salemba Empat, 2015), hlm. 81-82.

- 1) Modal relatif kecil, yang terpenting bekerja keras dan memiliki ketrampilan personal skill yang tinggi.
- 2) Penjualan produk, tidak terikat waktu dan tempat karena sifat bisnis adalah jejaring (*networking*), umumnya yang sukses adalah seseorang yang mampu atau telah memiliki jaringan luas.
- 3) Tidak perlu skill khusus, sebab skill atau pula manajemen dan marketing-nya cenderung mengikuti perusahaan pemilik *multi level marketing* yang bersangkutan atau perusahaan induknya.
- 4) Jaringan luas, usaha dengan sistem *multi level marketing* umumnya telah memiliki jaringan luas, tidak saja secara nasional, tetapi juga internasional.
- 5) Pertemuan-pertemuan rutin antara orang senior (*upline*) dengan junior (*downline*) melalui sistem *sharing* pengalaman dan motivasi mendorong berkembangnya bisnis tersebut.
- 6) Menguntungkan para distributor sebagai simsar (makelar/broker/mitrakerja/agen/distributor) yang ingin bekerja secara mandiri dan bebas.²¹

b. Kekurangan Bisnis *multi level marketing*:²²

²¹ Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam...*, hlm. 172.

²² Leonardus Saiman, *Kewirausahaan (Teori, Praktik dan Kasus-kasus)...*, hlm. 82.

- 1) Harga produk cenderung lebih mahal dibandingkan dengan produk sejenis yang dijual dengan sistem konvensional.
- 2) Negara kehilangan devisa yang relatif cukup banyak sebab bisnis *multi level marketing* yang terbanyak adalah produk-produk impor (dari luar negeri).
- 3) Pemegang bisnis *multi level marketing* meskipun seseorang sebelumnya telah menduduki posisi di level atas dapat kembali terjun ke level bawah.
- 4) Informasi produk sering kali tidak jujur atau tidak terbuka.
- 5) Sering dituduh sebagai ajang permainan uang (*money game*).

C. Fatwa DSN MUI: Penjualan Langsung Berjenjang Syariah No 75 Tahun 2009

Produk dan usaha *multi level marketing* yang menjalankan prinsip syariah, memperoleh sertifikat halal dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Untuk *multi level marketing* yang berdasarkan prinsip syariah ini, hingga sejauh ini memang diperlukan akuntabilitas dari MUI.

Ada dua aspek untuk menilai apakah bisnis *multi level marketing* itu sesuai dengan syariah atau tidak, yaitu:²³

- a. Aspek produk atau jasa yang dijual, dalam hal ini objek dari *multi level marketing* harus merupakan produk-produk yang halal dan jelas. Bukan produk-produk yang dilarang oleh agama.

²³ Siti Zulaeha, "Insentive Passive Income Pada Multilevel Marketing Syariah Di Mulia Artha Qives Jakarta Dalam Perspektif Fiqh Muamalah", *Skripsi*, (Palembang: UIN Raden Fatah Palembang, 2017), hlm. 91.

- b. Sistem dari *multi level marketing* itu sendiri, syarat-syarat objek pada prinsipnya selain objeknya harus barang halal, produk itu juga harus bermanfaat, dapat diserahterimakan, dan mempunyai harga yang jelas. Oleh karena itu, meskipun *multi level marketing* tersebut dikelola atau memiliki jaringan distribusi yang dijalankan oleh muslim, namun apabila obyeknya tidak jelas bentuk, harga atau manfaatnya, maka tidaklah sah.

Dewan Syariah Nasional MUI sudah mengeluarkan fatwa tentang *multi level marketing* dengan nama Penjualan Langsung Berjenjang Syariah No 75 Tahun 2009. DSN-MUI menetapkan sebagai berikut:²⁴

a. 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 dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.
- 3) Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.

²⁴ Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

- 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 perundangundangan yang berlaku.
- 5) Konsumen adalah pihak pengguna barang dan atau jasa dan tidak bermaksud 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 atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
- 8) *Igra*'' 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 penggandaan uang dengan praktek 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 dipertanggungjawabkan.

- 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.

b. Ketentuan Hukum

- 1) Adanya objek 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, dharar, dzulm, maksiat, dan riba.
- 4) Tidak ada kenaikan harga atau biaya yang berlebihan (*excessive markup*) sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas dan 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 (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah).

- 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 regular tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.
- 8) Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *igra*".
- 9) Tidak ada eksploitasi atau ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.
- 10) Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan secara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah, dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat.
- 11) Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.
- 12) Tidak melakukan kegiatan *money game*.

Hal-hal lain yang perlu diperhatikan dalam sistem operasionalisasi *multi level marketing* syari'ah menyangkut sistem distribusi pendapatan apresiasi distributor, penetapan harga, dan jenis produk yaitu:²⁵

²⁵ Gemala Dewi dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia, ...*, hlm. 191.

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

BAB III

GAMBARAN UMUM TENTANG PRAKTIK *JU'ALAH* PADA *MULTI LEVEL* *MARKETING* NU AMOOREA

A. Gambaran Umum PT Duta Elok Persada (DEP)

1. Sejarah PT Duta Elok Persada

Berawal dari visi dan misi bersama untuk mencapai masa depan yang lebih baik, PT Duta Elok Persada (DEP) perusahaan penjualan langsung nasional yang memiliki wawasan internasional sebagai pilihan tepat ditengah pertumbuhan pesat industri pemasaran jaringan di Indonesia.

PT Duta Elok Persada (DEP) didirikan pada 15 mei 2015 oleh 4 orang profesional handal di bidang-nya masing-masing, beliau adalah:¹

a. Mimi Liliana

Mimi Liana merupakan pendiri dari Perusahaan Skin Health Group yang didirikan pada tahun 1998 yang dimana perusahaan ini adalah perusahaan besar yang hanya memasarkan produk-produk alami perawatan kulit yang cukup disegani di Asia. Pada tahun 2000, Skin Health Group melebarkan bisnis di Indonesia, dan semakin besar dengan beberapa anak perusahaan termasuk PT Duta Elok Persada (DEP), dan

¹ Staterkit PT. Duta Elok Persada, hlm. 2-3.

mempunyai pabrik Mckenna Lab di USA yang ada di Amerika, yang memproduksi produk yang dipasarkan PT. DEP.

- b. Petrus Irianto Herwono
- c. Elizabeth Suryadinata
- d. Diana Rigg Roberta

PT Duta Elok Persada (DEP) adalah perusahaan *direct selling* atau penjualan langsung, DEP adalah pemasok untuk menyediakan barang yang diambil langsung dari produsen atau pabrik-pabrik. PT Duta Elok Persada (DEP) memiliki pabrik sendiri yang bernama McKenna Labs di Amerika Serikat untuk produk *cleaner* dan *toner* dan bekerja sama dengan pabrik di Malaysia (KenPrima) untuk sabun Nu Amoorea, serta pabrik-pabrik lain guna mendukung perkembangan produk di masa mendatang. Para member dari Nu Amoorea adalah sebagai distributor atau penyalur untuk menyalurkan produk yang dipasok oleh DEP dari pabrik kemudian disalurkan untuk sampai ketangan konsumen.

PT Duta Elok Persada (DEP) memiliki produk yang telah bersertifikat BPOM (badan pengawas obat dan makanan) dan menjadi market leader dari produk nutritional beauty bar dengan merk Nu Amoorea.²

² *Ibid.*, hlm. 5.

Nu Amoorea berasal dari kata austria yang berarti Nu yaitu pembaharuan, Amoorea yaitu orang yang cantik dan sehat. Jadi Nu Amoorea adalah orang yang cantik dan sehat secara terus menerus atau memperbarui kecantikan secara terus-menerus. Nu Amoorea adalah treatment kulit *all in one* dalam bentuk sabun batangan (bar). Nu Amoorea bukan sabun, walau bentuknya menyerupai sabun batangan (bar), Nu Amoorea adalah nutritional beauty bar atau produk yang memberikan nutrisi yang dibutuhkan kulit agar tetap sehat dan cantik.

Produk-produk dari Nu Amoorea itu beranekaragam yang terdiri dari moist (pelembap), solar guard (pelindung), Nu Amoorea beauty plus bar, Nu Amoorea beauty bar, dermalabs cleanser (pembersih), dermalabs toner (pembersih), dermalabs exfoliant (untuk perawatan khusus), dan dermalabs serum c.

DEP telah memiliki sertifikat halal dari MUI (Majelis Ulama Indonesia) atas produk yang dipasarkannya. DEP juga telah memiliki SIUPL-T (Surat Ijin Usaha Penjualan Langsung Tetap) dari BKPM No. 63/I/IU/PMDN/2017, dan telah tercatat sebagai APLI sejak tahun 2016 dengan no anggota 0178/01/17.

B. Praktik *Ju'alah* Pada *Multi Level Marketing* Nu Amoorea Oleh Distributor di Kawasan Baki

Berbagai sektor ekonomi bisa ditemui di setiap kalangan masyarakat warga kecamatan Baki. Seperti sektor jual beli dan pertanian yang cukup mendominasi

swadaya pendapatan masyarakat agar bisa memenuhi kelangsungan hidup. Baki juga termasuk kecamatan yang dimana masyarakatnya lebih mendominasi untuk sebagai penjual. Sehingga menjadi hal wajar apabila sering ditemukan jajanan-jajanan kecil disetiap ruas jalan bahkan ditempat vital berkumpulnya orang-orang seperti di depan Luwes Gentan.

Saking banyaknya ide untuk berjualan, hal ini juga merebak ke bisnis-bisnis online seperti berjualan di marketplace dan sebagainya. Ada juga seperti bisnis basis *multi level marketing* produk Nu Amoorea yang berkuat pada bidang penjualan produk kecantikan dengan basic *multi level marketing* seperti sabun muka, serum, tuner dan lain-lain. Bisnis ini cukup merebak dikawasan kecamatan Baki. Selain terbilang cukup simpel dalam penjualannya, ada juga komisi yang menyertai sehingga menjadi satu hal yang menarik untuk diteliti oleh penulis. Berbagai hal sudah penulis dapatkan informasi dari beberapa narasumber yang sudah di wawancarai, seperti:

1. Penjualan dan Perekrutan Mitra *Multi level Marketing* Nu Amoorea

Aktivitas penjualan atau pemasaran yang dilakukan dari *multi level marketing* Nu Amoorea pada dasarnya sama seperti jual beli barang pada umumnya karena dalam kegiatan ini juga ada penjual dan pembeli, yang mana seorang pembeli tersebut ditawarkan sebuah barang yang sedang dibutuhkan, hanya saja dalam kegiatan jual beli ini terdapat seorang distributor yang membantu memasarkannya. Dan yang menjadi perbedaan dalam pendistribusian barang di bisnis ini adalah sebuah barang langsung di

distribusikan ke mitra tidak seperti barang lainnya yang kadang dalam pendistribusiannya ke retail- retail.

Menurut penjelasan dari Mbak Juni yang menjelaskan bahwa sistem penjualannya dilakukan secara langsung kepada konsumen atau member (konsumen yang terdaftar menjadi distributor di perusahaan), penjualan ini tidak disalurkan oleh agen, penyalur atau retail dibawah perusahaan Duta Elok Persada (DEP) itu sendiri. Maka dari itu perusahaan juga memberikan kesempatan bagi member untuk menjadi tenaga pemasar atau penyalur. Dengan cara ini maka konsumen nantinya akan berfungsi ganda di perusahaan, pertama ia menjadi konsumen dan kedua ia juga sebagai mitra perusahaan dalam memasarkan produknya.³

Oleh penjelasan Mbak Juni menyampaikan bahwa dalam operasionalnya *multi level marketing* Nu Amoorea itu menawarkan produk kepada konsumen secara langsung apabila ada yang ingin menggunakan produk tersebut yang nantinya akan ditawari dan didukasi oleh mitra tentang manfaat produk untuk calon konsumen. Selain menawarkan produk mitra juga mempunyai kewajiban untuk menawarkan konsumen apabila ingin bergabung atau mendaftar sebagai member yang nantinya distributor yang menawarkan tersebut akan mengadakan pembinaan untuk didaftarkan. Apabila seorang

³ Juni , Distributor Resmi Nu Amoorea, Wawancara Pribadi, , Tanggal 23 Oktober 2022 , jam 18.30-19.30 WIB

calon konsumen yang sebelumnya ditawari produk berkenan untuk bergabung atau mendaftar menjadi mitra nanti diwajibkan untuk membayar sejumlah uang sebesar Rp.99.000-, dan akan mendapatkan staterkit dan ID username sebagai status keanggotaan mitra dan harus mempunyai KTP serta berstatus WNI. Manfaat menjadi anggota mitra atau distributor yakni mendapatkan harga produk lebih murah dengan selisih harga , misal dalam satu box Nu Amoorea bar seharga Rp.380.000-, untuk konsumen biasa maka harga sesama mitra atau distributor menjadi Rp.330.000-, dan setiap pembelian atau penjualan satu box nanti akan mendapatkan point.⁴

Setelah sudah mendaftar menjadi mitra atau distributor seseorang member baru akan mendapatkan pembinaan dari mitra yang mensponsori member baru tadi, pembinaan tersebut dinamakan (*new member training*) atau NMT. Pembinaan untuk member baru tersebut dilaksanakan pada waktu yang sudah dijadwalkan oleh mitra atau *upline* (distributor tingkat atas) sesuai kesanggupan member baru, dan kegiatan pembinaan tersebut biasanya akan digabung dengan member baru lainnya yang telah disponsori *upline* tadi yakni satu jaringan atau satu mitra sponsor ditempat yang sudah ditentukan pula. Dalam pembinaan tersebut isi kegiatannya adalah pengenalan profil bisnis dari PT. DEP, visi misi dalam perusahaan dan arahan untuk bekal agar member baru

⁴ *Ibid.*,

dapat pula melakukan pemasaran dan penjualan produk dari bisnis *multi level marketing* Nu Amoorea.

Setelah resmi menjadi member Nu Amoorea maka untuk melaksanakan penjualan harus mengikuti cara kerja dari bisnis PT Duta Elok Persada (DEP) yang memiliki konsep bisnis plan sebagai berikut:

- a) Menggunakan konsep *trinary* yaitu kaki ketiga (kecil) atau sistem bisnis tiga kaki digunakan sebagai penyeimbang kaki sedang terhadap jaringan kaki besar.
- b) Paket membership untuk menentukan berapa PM (*Pin of Membership*), berlaku sistem TOP UP (Proteksi melalui no KTP no rekening bank dalam satu nama).
- c) Kenalkan peringkat menggunakan hasil perekrutan langsung (*direct sponsoring*) hasil penempatan disamping syarat 2 lainnya.
- d) Menggunakan PT (*Pin of Transaction*) untuk melakukan input transaksi penjualan sebagai dasar kalkulasi bonus, kadaluarsa 6 bulan sejak transaksi stockist.
- e) Bonus dibayar harian dan bulanan.
- f) Pusat transaksi pembelian produk di kantor pusat dan stockist besar.
- g) Menyediakan sarana pengembangan pasar bagi setiap *network builder* yang diangkat, dalam bentuk NDF (*Network Development Fund*) dengan tata syarat dan ketentuan yang berlaku .
- h) Perhitungan bonus atas dasar PV (*Product Value*) @Rp. 10.000,-

Periode Tutup PV pribadi adalah dari tanggal 1 sampai dengan tanggal bulan akhir berjalan sesuai ketentuan yang berlaku, minimal 15 PV.

2. Jenjang Karir Distributor

Dalam bisnis *multi level marketing* Nu Amoorea terdapat jenjang kemitraan yang diberikan PT Duta Elok Persada (DEP) kepada mitra, kualifikasi jenjang mitra tersebut diantaranya :

a) Silver

Kualifikasi:

- 1) Registrasi pendaftaran member baru.
- 2) Memiliki akumulasi minimal 15 PV.

b) Gold

Kualifikasi:

- 1) Mensponsori langsung 3 silver @15 PV.
- 2) Memiliki akumulasi minimal 250 PV Pribadi.

Penghargaan:

- 1) Emas logam mulia 1 gram

c) Diamond

Kualifikasi:

- 1) Mensponsori langsung 5 Gold
- 2) Memiliki akumulasi minimal 500 PV Pribadi Penghargaan

Penghargaan:

- 1) Pin Emas dengan 1 Diamond

2) Double Diamond

Kualifikasi:

- 1) Mensponsori langsung 8 Diamond
- 2) Memiliki akumulasi minimal 11.000 PV Pribadi

Penghargaan:

- 1) Pin Emas dengan 2 Diamond
- 2) Dana tunai Rp. 30 juta (untuk pembelian sepeda motor)

d) Triple Diamond

Kualifikasi:

- 1) Mensponsori langsung 12 double diamond
- 2) Memiliki akumulasi minimal 35.000 PV Pribadi

Penghargaan:

- 1) Pin Emas dengan 3 Diamond
- 2) Dana tunai Rp. 350 juta (untuk pembelian mobil).⁵

Implementasi di lapangan terkait jenjang karir juga dijelaskan oleh narasumber Mbak Ruli yang dimana saat ini beliau membawahi beberapa downline yang pada awalnya juga beliau sebagai downline tetapi saat ini berhasil mencapai ke golongan diamond.

Seperti yang dijelaskan oleh narasumber Ruli, untuk dapat meraih semua penghargaan tersebut para mitra atau member dituntut untuk membina dan

⁵ Staterkit PT. Duta Elok Persada, hlm. 4

membimbing downlinenya agar dapat naik level dalam jenjang mitra dan memiliki PV pribadi dengan jumlah yang sudah ditentukan, dalam golongan jenjang mitra Ruli berstatus diamond karena dia sudah mensponsori langsung 5 mitra golongan gold dan memiliki akumulasi PV pribadi sebanyak 500 PV dengan demikian dia telah mendapatkan penghargaan berupa pin emas dengan 1 diamond/berlian. Dalam bisnis ini harus ada komunikasi dan pembinaan yang aktif agar para mitra masing-masing dapat naik level dan mendapatkan reward/penghargaan. Oleh karena itu seorang mitra tidak hanya mengejar banyaknya target penjualan produk tetapi juga membimbing downlinenya untuk naik level dalam jenjang mitra agar sesama member satu jaringan tersebut bertambah maju.⁶

3. Komisi Dalam Bisnis *Multi Level Marketing* Nu Amoorea

a. *Marketing Plan* PT. Duta Elok Persada

Istilah-istilah yang harus diketahui yaitu:⁷

- 1) PV atau *Point Value* adalah nilai satuan produk (1 PV = Rp. 10.000)
- 2) PPV atau *Personal Point Value* adalah PV Pribadi.
 - a) Digunakan sebagai tata syarat untuk kenaikan peringkat keanggotaan.
 - b) Sumber perolehan (PSB) *Personal Sales Bonus*.

⁶ Ruli , Distributor Resmi Nu Amoorea, Wawancara Pribadi, , Tanggal 2 November 2022 , jam 16.30-17.30 WIB

⁷ *Ibid.*, hlm. 6.

- 3) GPV atau (*Group Point Value*) adalah total PV grup (mulai dari PV Pribadi ditambah dengan PV seluruh jaringan *downline*).
- 4) Pohon sponsorisasi adalah jaringan *downline* yang berasal dari hasil pensponsoran langsung (level satu).
 - a) Digunakan sebagai tata syarat untuk kenaikan peringkat keanggotaan.
 - b) Sumber perolehan NDB (*Network Development Bonus*) dan NLB (*Network Leadership Bonus*).
- 5) Pohon Penempatan adalah penempatan down line ke empat, ke lima dan seterusnya dari pohon sponsor kebawah jaringan *downline* untuk membentuk jaringan *trinary*.
 - a) Terdiri dari 3 kaki jaringan yaitu kiri, tengah, kanan.
 - b) Menjaga keseimbangan 3 kaki jaringan untuk memaksimalkan perolehan PV jaringan kaki lemah setelah terjadi penggabungan antara kaki kecil dan kaki sedang.
 - c) Sumber perolehan NBB (*Network Balance Bonus*).
- 6) TUPO atau tutup point adalah salah satu syarat untuk memperoleh bonus harian atau bulanan kecuali NDB (*Network Development Bonus*).
 - a) TUPO dilakukan mulai dari tanggal 1 sampai dengan tanggal terakhir bulan berjalan.

- b) Tanggal TUPO akan menentukan perolehan (NLB) *Network Leadership Bonus* disamping tata syarat lainnya, seperti besaran TUPO dan peringkat keanggotaan.
- 7) Bonus harian adalah bonus yang dibayarkan harian berdasarkan transaksi harian yang di input per jaringan member.
- a) Transaksi hari ini, bonus akan di transfer keesokan harinya sebelum jam 12.00. minimal bonus Rp. 50.000,-
 - b) Bonus yang dibayar harian adalah NDB (*Network Development Bonus*), NBB (*Network Balance Bonus*), dan NLB (*Network Leadership Bonus*).
- 8) Bonus bulanan, adalah bonus yang dibayar bulanan berdasarkan akumulasi perolehan PV Pribadi per bulan berjalan.
- a) Dibayar setiap tanggal 5 bulan berjalan minimal bonus Rp. 50.000,.
 - b) Bonus yang dibayar bulanan adalah PSB (*Personal Pales Bonus*).
- 9) PT atau (*Point Pransaksi*) adalah PV dari hasil perolehan transaksi produk (retail maupun paket produk).
- 10) PM atau pin member adalah kode pendaftaran keanggotaan member DEP.
- 11) Paket Produk adalah paket pembelian yang terdiri dari beberapa item produk.

PT Duta Elok Persada (DEP) menawarkan 4 jenis bonus pendapatan yang bisa didapatkan oleh para member sebagai reward. Keempat jenis bonus yang ditawarkan adalah sebagai berikut:⁸

1) *Personal Sales Bonus* (PSB)

Personal sales bonus atau PSB adalah bonus yang didapat pada saat melakukan pembelian pribadi Nu Amoorea. Bonus PSB dibayar sebulan sekali pada awal bulan berikutnya yang besarnya seperti tabel berikut ini :

| PPV AKUMULASI | % PSB |
|----------------------|--------------|
| Min. 15 PPV | 10% |
| Min. 30 PPV | 15% |
| Min. 180 PPV | 20% |

Sumber: Staterkit PT. Duta Elok Persada

Keterangan tabel diatas yaitu:

1 box Nu Amoorea *beauty bar* bernilai 15 PV. (1 PV bernilai Rp. 10.000,)

Contoh belanja:

⁹

a) 1 box Amoorea dalam 1 bulan = 15 PV x 1 = 15 PV x 10% x

Rp.10.000 = Rp. 15.000/box.

⁸ Staterkit PT. Duta Elok Persada, hlm. 3.

b) 2 box Amoorea dala 1 bulan = $15 \times 2 = 30 \text{ PV} \times 15\% \times \text{Rp. } 10.000$
 = $\text{Rp. } 45.000/2 \text{ box}$ atau $\text{Rp. } 22.500/\text{box}$.

c) 12 box Amoorea dalam 1 bulan = $15 \times 12 = 180 \text{ PV} \times 20\% \times \text{Rp. } 10.000$
 = $\text{Rp. } 360.000/12 \text{ box}$ atau $\text{Rp. } 30.000/\text{box}$.

Misalnya kita memiliki 30 PV serta 5 *downline* yang belanja masing-masing 30 PV dalam satu bulan, bonus yang didapatkan sebesar 20% total PSB yang didapat adalah : $5 \times 30 \text{ PV} + 30 \text{ PV} = 180 \text{ PV}$ Total PSB = $20\% \times 180 \text{ PV} \times \text{Rp. } 10.000 = \text{Rp. } 360.000,-$

Seperti yang dijelaskan oleh narasumber peneliti, bahwa PSB (*Personal Sales Bonus*) merupakan bonus yang didapat dari hasil kerja nyata mitra dari penjualan pribadi atau pembelian produk. Perhitungan bonus tersebut didapat dari akumulasi penjualan pribadi perbulan, bonus atau komisi tersebut dibayarkan setiap bulan dengan minimal nominal Rp.55.000.

Oleh narasumber Ruli Mitra berstatus diamond pada bulan Oktober dapat melakukan penjualan beberapa produk Nu Amoorea dengan akumulasi PV 190 maka perhitngannya yakni $190 \times 20\% \times 10.000 = 380.000$, dengan demikian bonus bulanan yang didapat oleh mitra yaitu Rp.380.000-, dan akan dibayarkan pada bulan berikutnya.⁹

⁹ Ruli , Distributor Resmi Nu Amoorea, Wawancara Pribadi, , Tanggal 2 November 2022 , jam 16.30-17.30 WIB

2) *Network Development Bonus (NDB)*

Network development bonus (NDB) adalah bonus harian sebesar 20% yang didapat dari hasil pensponsoran langsung (level kesatu) yang anda lakukan. Bonus akan cair keesokan harinya setelah poin diinput di ID yang bersangkutan.

Tabel *Network Development Bonus (NDB)*

| DOWN LINE LEVEL KESATU | 180 PV PER DOWN LINE | NETWORK DEVELOPMENT BONUS PER HARI |
|-----------------------------------|---------------------------------|---|
| 3 Down Line | 540 PV | Rp. 1.080.000 |
| 6 Down Line | 1.080 PV | Rp. 2.160.000 |
| 10 Down Line | 1.800 PV | Rp. 3.600.000 |

Sumber: Staterkit PT. Duta lok Persada (DEP)

Keterangan tabel diatas yaitu:

1 box Nu Amoorea *beauty bar* bernilai 15 PV. (1 PV bernilai Rp. 10.000,)

Contoh belanja:

- a) 1 box Amoorea dalam 1 bulan = $15 \text{ PV} \times 1 = 15 \text{ PV} \times 10\% \times \text{Rp.}10.000 = \text{Rp.} 15.000/\text{box}.$
- b) 2 box Amoorea dala 1 bulan = $15 \times 2 = 30 \text{ PV} \times 15\% \times \text{Rp.} 10.000 = \text{Rp.} 45.000/2 \text{ box atau Rp.} 22.500/\text{box}.$

- c) 12 box Amoorea dalam 1 bulan = $15 \times 12 = 180 \text{ PV} \times 20\% \times \text{Rp. } 10.000 = \text{Rp. } 360.000/12 \text{ box}$ atau $\text{Rp. } 30.000/\text{box}$.

Misalnya kita memiliki 30 PV serta 5 *downline* yang belanja masing-masing 30 PV dalam satu bulan, bonus yang didapatkan sebesar 20% total PSB yang didapat adalah : $5 \times 30 \text{ PV} + 30 \text{ PV} = 180 \text{ PV}$ Total PSB = $20\% \times 180 \text{ PV} \times \text{Rp. } 10.000 = \text{Rp. } 360.000,-$

Penjelasan yang disampaikan narasumber Juni *network devolepment bonus* (NDB) dalam bonus ini adalah hasil dari produktivitas *downline langsung (direct sporsoring)* yang dimiliki oleh *upline*, jadi apabila seorang mitra yang memiliki *downline* yang melakukan penjualan atau pembelanjaan ,*upline* tersebut akan mendapatkan komisi sebesar 20 % meskipun *upline* tersebut tidak melakukan penjualan atau pembelanjaan, dan komisi atau bonus tersebut dibayarkan setiap harinya.

Seperti yang sampaikan oleh narasumber Juni, pada tanggal 2 oktober ada dua *downline* yang melakukan pembelanjaan pribadi masing-masing *downline* mendapatkan 16 PV maka $16 \times 2 = 32$ diakumulasi $32 \times 20\% \times 10.000 = 64.000$ dan komisi tersebut didapat secara harian.¹⁰

3) *Network Balance Bonus* (NBB)

¹⁰ Juni , Distributor Resmi Nu Amoorea, Wawancara Pribadi, , Tanggal 23 Oktober 2022 , jam 18.30-19.30 WIB

Network balance bonus NBB adalah bonus harian sebesar 5% sampai dengan 25% yang didapatkan dari pengembangan jaringan 3 kaki. Kaki kecil dan kaki sedang digabung untuk dibandingkan dengan kaki besar untuk menentukan jaringan kaki lemah dan kuat. IB atau *indeks* bonus NBB dihitung dari PV jaringan kaki lemah. Besaran indeks bonus NBB di hitung berdasarkan prosentasi per posisi sebagai berikut :

Tabel Prosentasi Indeks Bonus NBB

| POSISI | % NBB | MAX TOTAL PV KAKI LEMAH | MAX BONUS PER HARI |
|----------------|--------------|------------------------------------|-------------------------------|
| Triple Diamond | 25% | 4.000 PV | Rp. 10.000.000 |
| Double Diamond | 20% | 4.000 PV | Rp. 8.000.000 |
| Diamond | 15% | 2.500 PV | Rp. 3.750.000 |
| Gold | 10% | 2.500 PV | Rp. 2.500.000 |
| Silver | 5% | 2.500 PV | Rp. 1.250.000 |

Rumus perhitungan NBB:

IB anda : %NBB x PV kaki lemah x Rp. 10.000,-

Secara umum sistem bisnis Nu Amoorea adalah *trinary* (sistem bisnis 3 kaki), sistem bisnis yang cukup inovatif dan menguntungkan member Amoorea. Di Amoorea hanya perlu fokus di 3 kaki, di mana kaki besar diseimbangkan dengan kaki lemah dan sedang yang digabungkan. Contoh untuk menghitung bonus NBB :

Bila kita berada di posisi silver, kita bisa mendapat bonus hingga keseimbangan 2.500 PV sebesar 5% yaitu : $5\% \times 2.500 \text{ PV} \times \text{Rp.}10.000 = \text{Rp.} 1.250.000/\text{hari}$.

Untuk mendapatkan bonus NBB tidak harus mensponsori langsung down line yang bersangkutan. Misalnya kita memiliki *upline* yang menaruh posisi (*spill over*) *downline* dibawah kita, atau kita memiliki *downline* yang aktif mengembangkan bisnis, maka kita juga akan mendapatkan bonus NBB selama jaringan kita seimbang

Oleh Penjelasan yang disampaikan narasumber Riska ,*network balance bonus* (NBB) merupakan bonus harian, bonus ini adalah bonus keseimbangan dari pembentukan tiga kaki / *tranary*, tiga kaki jaringan tersebut yakni kaki kiri , tengah ,dan kanan yang digabung untuk digabung untuk dibandingkan dengan kaki besar guna menentukan jaringan kaki lemah, dan bonus perhitungan PV tersebut akan diambil dari kaki lemah.

Seperti yang dijelaskan oleh narasumber Riska. Pada tanggal 14 oktober dia mempunyai 3 downline, hanya dua downline yang aktif dalam pembentukan tiga kaki jaringan tersebut, yakni kaki kiri , kaki tengah, kaki kanan. Dikarenakan kaki kiri tidak aktif maka dihitung kaki tengah dan kanan saja. Pv tersebut ialah , kaki tengah 71 PV , kaki kanan 43 PV, dalam bonus ini yang diambil kaki lemah , oleh karena itu yang diambil kaki kanan 43 PV. Dikarenakan Riska berstatus gold maka mendapatkan komisi 10% dari NBB,

akumulasi perhitungannya adalah $43 \times 10\% \times 10.000 = 43.000-$, bonus yang didapat Riska Rp. 43.000-, yang akan didapat dibulan berikutnya.¹¹

d) *Network Leadership Bonus (NLB)*

Network leadership bonus (NLB) adalah bonus harian yang didapat dari pembinaan jaringan mulai dari member rekrutan langsung level ke 1 sampai dengan level ke 15. Total bonus NLB adalah 15% dari PPV atau 1% dari setiap level.

Table Network Leadership Bonus (NLB)

| PPV | LEVEL NLB |
|----------------|----------------------|
| Minimal 15 PV | Level 1 s/d level 5 |
| Minimal 30 PV | Level 1 s/d level 10 |
| Minimal 180 PV | Level 1 s/d level 15 |

Network leadership bonus (NLB) merupakan bonus harian, bonus ini didapat berdasarkan pembentukan pohon sponsorisasi mulai dari level 1 sampai 15 , dan besaran bonus NLB yakni 1%. Dalam bonus ini ada apabila jaringan mitra aktif dan masing masing downline juga aktif melakukan pensponsoran atau merekrut member baru.

¹¹ Riska, Distributor Resmi Nu Amoorea, Wawancara Pribadi, , Tanggal 28 Oktober 2022 , jam 17.00-17.30 WIB

Seperti yang disampaikan oleh Mbak Farida narasumber Nu Ammorea tanggal 11 November 2022 ada 6 downline yang melakukan penjualan atau pembelian produk dari level 2 sampai level 6 dalam akumulasi tanggal tersebut terdapat 70 PV maka perhitungannya ialah $70 \times 1\% \times 10.000 = \text{Rp.}7000-$, bonus yang didapat Mbak Farida sebesar Rp. 7000 bonus tersebut dibayarkan secara harian.¹²

¹² Farida , Distributor Resmi Nu Amoorea, Wawancara Pribadi, , Tanggal 5 November 2022 , jam 19.00-19.30 WIB

BAB IV

ANALISIS PRAKTIK *JU'ALAH* PADA *MULTI LEVEL MARKETING* NU AMOOREA DITINJAU DALAM FATWA DSN MUI NO 75 TAHUN 2009

A. Analisis Praktik *Ju'alah* Pada *Multi Level Marketing* Nu Amoorea (Studi Kasus Pada Distributor Kawasan Baki Sukoharjo)

Dalam praktiknya PT Duta Elok Persada (DEP) yang menaungi bisnis *multi level marketing* Nu Amoorea memberikan kesempatan bagi para member atau distributor yang telah bergabung di bisnis tersebut untuk berpartisipasi dalam melakukan penjualan dan pemasaran produk Nu Amoorea.

Dalam hal ini terdapat distributor di daerah kawasan Baki Sukoharjo , berdasarkan hasil wawancara dari narasumber Juni yang telah bergabung dalam bisnis *multi level marketing* Nu Amoorea, pada kesempatan tersebut seorang distributor yang menjadi tenaga pemasaran Nu Amoorea akan mendapatkan komisi atau dalam istilah bisnis *multi level marketing* Nu Amoorea adalah bonus, ketika berhasil melakukan penjualan langsung (*direct selling*) dan perekrutan member baru untuk memperbesar jaringan (*network marketing*).¹

Di PT Duta Elok Persada komisi atau bonus yang akan didapatkan seorang distributor ada 4 jenis, di antaranya :

¹ Juni , Distributor Resmi Nu Amoorea, Wawancara Pribadi , Tanggal 23 Oktober 2022 , jam 18.30-19.30 WIB

1. PSB (*Personal Sales Bonus*) dalam bonus ini didapat dari prestasi distributor sendiri, karena bonus ini didapat dari hasil kerja nyata distributor dari penjualan pribadi.
2. NDB (*Network Development Bonus*) dalam bonus ini adalah hasil dari produktivitas downline langsung (*direct sponsoring*) yang dimiliki oleh upline,
3. NBB (*Network Balance Bonus*) merupakan bonus harian, bonus ini adalah bonus keseimbangan dari pembentukan tiga kaki / *trinary* oleh *upline*.
4. NLB (*Network Leadership Bonus*) merupakan bonus harian, bonus ini didapat berdasarkan pembentukan pohon sponsorisasi mulai dari level 1 sampai 15 yang terdapat di skema bisnis *multi level marketing* Nu Amoorea

Dalam Islam komisi yang didapatkan seseorang sudah diatur didalam akad *ju'alah* , oleh karena itu sah atau tidaknya dalam *ju'alah* harus terpenuhi rukun dan syaratnya, diantaranya :

1. *Ja'il* (Pelaksana yang memberikan tugas untuk melakukan *Ji'alah*), pihak *ja'il* ini bisa perorangan yang mempunyai suatu hubungan langsung dengan objek yang diji'alahkan. Disamping itu *ja'il* bisa berbentuk lembaga, seperti yang banyak terjadi pada masa sekarang. Dengan demikian , hadiah yang diberikan dalam kegiatan *ji'alah* ini bisa diberikan oleh pihak pelaksana sendiri ataupun pihak lain.² *Ja'il* dalam bisnis *multi level marketing* Nu Amoorea disini adalah

² Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqih Muamalah*hlm.160

PT DEP yang memberikan tugas kepada distributor untuk melakukan penjualan dan pemasaran.

2. *Ju'alah* (upah) upah yang terdapat dalam *ju'alah* harus memenuhi syarat, diantaranya :
 - a. Upah yang nantinya akan di berikan harus berupa sesuatu yang bernilai harta dan jumlahnya jelas. Jika upah berbentuk barang haram maka *ju'alah* tersebut batal. Di bisnis *multi level marketing* Nu Amorea yang didapatkan oleh distributor atau member yakni berupa uang yang sudah ditentukan oleh PT DEP, uang tersebut nanti akan masuk kedalam rekening yang terdapat di website resmi Nu Amoorea dan untuk besaran nilainya tergantung dari prestasi yang jalankan oleh distributor.
 - b. Pembayaran itu harus diketahui oleh pihak penerima upah dan harus ada pengetahuan tentangnya. Komisi yang didapat oleh distributor dapat di cek di akun website Nu Amoorea yang akan masuk ke rekening oleh para distributor.
 - c. Upah tidak boleh diberikan dimuka (sebelum pelaksanaan *ju'alah*). Komisi yang didapatkan oleh distributor atau member Nu Amoorea akan masuk apabila member tersebut sudah melakukan prestasi penjualan.
3. *Amal* (Pekerjaan), pekerjaan yang akan dilakukan itu harus mengandung manfaat yang jelas dan yang boleh dimanfaatkan menurut hukum Islam. *Ju'alah* tidak diperbolehkan terhadap pekerjaan dalam bentuk seperti

mengeluarkan jin dari diri seseorang atau membebaskan seseorang dari sihir. Karena keluar atau bebas dari sihir tidak dapat diketahui secara pasti. Oleh karena itu, *ju'alah* tidak diperbolehkan terhadap sesuatu yang diharamkan. Pekerjaan dibisnis Nu Amoorea ini jelas yakni menjual produk yang di jual oleh PT DEP serta melakukan pembinaan untuk para upline kepada para *downline* yang telah direkrut.

4. *Sighat* (ucapan) Dilakukan dari pihak pemberi *ju'alah* sedangkan dari pihak pekerja tidak disyaratkan ada ucapan Kabul darinya dan *ju'alah* tidak batal seandainya pemberi *ju'alah* menjawab.
5. *Maj'ul* (penerima tugas), Dalam bisnis *multi level marketing* Nu Amoorea yang menerima adalah para distributor yang ikut bergabung dalam bisnis Nu Amoorea, yakni *upline* dan *downline*.

Dengan demikian praktik *ju'alah* dalam *multi level marketing* Nu Amoorea sudah sesuai dengan rukun dan syaratnya yang sudah ditentukan.

B. Analisis Praktik *Ju'alah* Pada *Multi Level Marketing* Nu Amoorea ditinjau dalam Fatwa DSN MUI NO 75 Tahun 2009

Dalam bisnis, komisi atau imbalan yang terdapat pada *multi level marketing* , sudah dijelaskan dalam ketentuan fatwa DSN-MUI No.75 Tahun 2009, yang mana komisi atau imbalan yang didapat mitra didapatkan berdasarkan prestasi dalam melakukan penjualan produk atau jasa sesuai perhitungan dari perusahaan *multi level marketing*.

Dalam Islam pengembangan bisnis harus menerapkan prinsip sesuai dengan syariat, hal ini untuk menjunjung tinggi kaidah-kaidah dalam Islam agar tidak terjadi masalah yang akan muncul. Oleh karena itu dalam hal pemberian komisi yang menurut syariat harus menerapkan beberapa prinsip, diantaranya :

1. Adil, pemberian komisi atau bonus yang didapatkan oleh distributor (*upline*) tidak mengambil dari hak *downline*, agar tidak ada yang di zalimi.
2. Terbuka, dalam hal pemberian komisi haruslah jelas dan tidak mengandung kecurigaan oleh para penerima komisi.
3. Berorientasi kepada *al-falah*, keuntungan dunia dan akhirat

Kemudian bisnis pada *multi level marketing* Nu Amoorea ditinjau dalam fatwa DSN-MUI Nomor 75/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, diantaranya :

1. Ada objek transaksi yang riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa. Dalam bisnis *multi level marketing* Nu Amoorea terdapat produk yang dijadikan praktik jual beli dengan berbasis *multi level marketing*, produk tersebut diantaranya : NuAmoorea beauty bar, NuAmoorea beauty plus, moist, solar guard, cleanser, toner, exfoliant, serum c dll.
2. Barang yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan atau digunakan untuk sesuatu yang haram. Dalam *multi level marketing* Nu Amoorea produk yang diperdagangkan merupakan produk yang halal dan tidak ada unsur keharamannya. Hal ini dibuktikan dengan adanya informasi bahwa DEP telah memiliki sertifikat halal dari MUI (Majelis Ulama Indonesia) atas produk yang

dipasarkannya. DEP juga telah memiliki SIUPL-T (Surat Ijin Usaha Penjualan Langsung Tetap) dari BKPM No. 63/I/IU/PMDN/2017, dan telah tercatat sebagai APLI sejak tahun 2016 dengan no anggota 0178/01/17.

3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, maksiat. Dalam perekrutan member baru seorang mitra atau *upline* berkewajiban untuk menjelaskan tentang operasional, jenjang karir serta komisi yang akan didapat oleh member baru yang bergabung.³ Dan keikutsertaan member itu diikutkan dengan materai yang jelas yang diakui oleh kedua belah pihak.
4. Tidak ada harga/biaya yang berlebihan (*excessive markup*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh. Dalam bisnis penjualan produk Nu Amoorea harga produk yang ditawarkan masih dalam batas wajar harga pasar. Sedangkan dalam pendaftaran member tetap menggunakan aturan perusahaan dimana diwajibkan membayar uang pendaftaran sebesar Rp.99.000-, yang nantinya akan mendapatkan sebuah starkeit/buku panduan dan akun id dalam menjalankan bisnis *multi level marketing* Nu Amoorea.
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

³ Juni, Distributor Resmi Nu Amoorea, Wawancara Pribadi, , Tanggal 23 Oktober 2022, jam 18.30-19.30 WIB

menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS. Dalam bisnis jual beli yang terdapat di *multi level marketing* Nu Amoorea menawarkan berbagai komisi salah satunya *personal sales bonus*, komisi ini di dapat oleh mitra dari hasil penjualan pribadi baik dalam mengambil keuntungan produk dan poin yang diberikan PT DEP, dan untuk mendapatkan komisi tersebut seorang mitra diwajibkan untuk bekerja keras dalam melakukan penjualan agar mendapatkan komisi dari personal sales bonus tersebut.

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. Bonus atau komisi yang didapat mitra *multi level marketing* Nu Amoorea sudah jelas dan sesuai karena sudah terinput dalam website pada saat melakukan penjualan, yang nantinya pada bonus tersebut akan cair pada waktu yang ditentukan sesuai jenis bonus yang didapat.
7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa. Dalam bisnis *multi level marketing* Nu Amoorea terdapat beberapa jenis komisi atau bonus diantaranya: PSB (*Personal Sales Bonus*), NBB (*Network Balance Bonus*), NDB (*Network Devolepment Bonus*), NLB (*Network Leadership Bonus*). Pada bonus NDB terdapat bonus sebesar 20% yang menguntungkan seorang mitra atau *upline* yang mempunyai downline baik aktif melakukan pembinaan atau tidak seorang *upline* tetap mendapatkan bonus dari hasil kerja

downline, bonus tersebut didapat pada saat *downline* melakukan pembelanjaan atau penjualan produk, namun bonus 20% tersebut didapat dari PT DEP bukan dari pengurangan pendapatan *downline*.

8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra*'. Sebagai salah satu bisnis penjualan yang berbasis *multi level marketing*, PT DEP menganjurkan bagi para mitra untuk memprioritaskan penjualan produk selain melakukan perekrutan.
9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya. Dalam *multi level marketing* Nu Amoorea bonus atau komisi yang didapat mitra *upline* maupun *downline* sesuai dengan akumulasi PV yang didapat dari hasil melakukan penjualan atau kepemilikan *downline*, namun ada jenis bonus yang menimbulkan ketidaksesuaian dalam pendapatan komisi yaitu pendapatan komisi secara *pasif* yang terdapat di bonus NDB.
10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan secara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain. Pada saat aktivitas perekrutan anggota baru seorang calon member diberi formulir pendaftaran dan hanya diwajibkan membayar uang sebesar Rp. 99.000-, untuk mendapatkan ID akun keanggotaan , buku starkeit,CD, serta beberapa brosur produk, kemudian setelah melakukan pendaftaran member nantinya akan

dibina oleh upline yang mensponsori tadi, untuk kegiatan seremonial diadakan kadang 1- 2 kali dalam sebulan.

11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut. Sebagaimana dijelaskan oleh narasumber Mbak Ruli⁴ yang juga sebagai mitra Nu Amoorea menjelaskan bahwa pasti ada pembinaan entah itu dalam bentuk tatap muka atau sekedar online melalui *video call* whatsapp dalam setiap pekan sekali. Karena menurut mbak Ruli ini sudah ketentuan dari perusahaan.

12. Tidak melakukan kegiatan *money game*. Bisnis *multi level marketing* Nu Amoorea yang terdapat di PT DEP, sebuah bisnis penjualan produk berbasis *multi level marketing* atau penjualan langsung berjenjang ini terdapat produk yang jelas dan adanya jenjang karir yang diberikan kepada para mitra serta komisi yang pasti sehingga tidak ada unsur *money game* seperti hanya mengandalkan perputaran uang saja tanpa adanya objek yang diperjualbelikan.

Setelah mendapati analisis dari beberapa poin diatas yang diinterpretasikan dengan Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009 maka terdapat beberapa kesesuaian dengan persyaratan fatwa yang dimana beberapa seperti objek barang yang diperjualbelikan jelas tanpa ada unsur haram dan juga penjelasan jenjang karir yang

⁴ Ruli , Distributor Resmi Nu Amoorea, Wawancara Pribadi , Tanggal 2 Oktober 2022 , jam 16.30-17.30 WIB

dimana tanpa ada unsur *money game* sehingga member baru pun bisa saja mencapai di tingkat golongan tertinggi asalkan kinerja keras dalam penjualan.

Dalam pembinaan pun setelah mendapati dari beberapa narasumber juga menjelaskan bahwa tetap ada pembinaan secara berkala untuk memastikan keaktifan anggota di bawahnya untuk menjaga konsistensi kinerja dan menyemangati kinerja bawahan untuk lebih giat lagi dalam penjualan produk Nu Amoorea.

Akan tetapi terdapat suatu hal yang cukup bersimpangan dengan perihal bonus. Dalam pembagian bonus atau pendapatan bonus, beberapa bonus memang jelas dalam perhitungannya dari hasil kerja keras member dibawahnya. Akan tetapi terdapat bonus NDB (*Network Develepment Bonus*) yang dimana produk tersebut didapatkan dari hasil bonus harian sebesar 20% yang didapat dari hasil pensponsoran langsung (level kesatu) yang anda lakukan.

Sedangkan dijelaskan dalam Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009 dalam Ayat 7 bahwa "*Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa*".⁵ Hal bisa menyebabkan bonus tersebut haram didapatkan karena bukan dari hasil kerja keras seorang distributor (*upline*) karena didalam fatwa tersebut juga harus melakukan penjualan produk atau jasa.

⁵ Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

Maka dapat disimpulkan bahwa untuk program atau bisnis *multi level marketing* Nu Amoorea ini belum mencukupi persyaratan Fatwa DSN MUI no 75 Tahun 2009 untuk bisa dikatakan untuk dapat berbasis Islam karena terdapat unsur yang tidak sesuai.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian tentang “**Praktik *Ju’alah* Pada *Multi Level Marketing* Nu Amoorea Ditinjau Dalam Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009 (Studi Kasus Pada Distributor Kawasan Baki Sukoharjo)** maka penulis menyimpulkan bahwa:

1. Bisnis *multi level marketing* produk Nu Amoorea itu merupakan bisnis produk kosmetik yang berbasis penjualan langsung berjenjang yang melibatkan distributor yang telah bergabung dalam bisnis tersebut , dalam bisnis tersebut PT DEP memberikan komisi kepada member dalam hal prestasi penjualan dan pembinaan terhadap downlinenya yang dilakukan sesuai prestasi kinerjanya seperti dalam pemberian komisi atau bonus PSB (*Personal Sales Bonus*), NDB (*Network Sales Bonus*), NBB (*Network Balance Bonus*), NLB (*Network Sales Bonus*). Oleh karena itu menurut perspektif hukum Islam tentang *ju’alah* hal ini sudah sesuai dengan rukun dan syaratnya.
2. Berbagai hal mengenai bisnis *multi level marketing* produk Nu Amoorea sudah dicoba untuk di analisis dengan Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009 yang dimana dari segi objek barang sudah bisa dikatakan halal karena sudah mendapat labelisasi dari BPOM dan MUI agar bisa dipasarkan. Sistem perekrutan member juga sudah memenuhi syarat dai fatwa yaitu harus

transparan dan jelas tentang arah dan tujuannya yang disertai juga pembinaan untuk member baru bahkan setelah menjadi member tetap pun masih sama tetap mendapatkan *coaching* atau pembinaan dalam minimal seminggu satu kali. Akan tetapi terdapat satu hal yang kurang terpenuhi dari persyaratan Fatwa yaitu perihal bonus. Dalam bonus NDB (*Network Devolepment Bonus*) yang dimana produk tersebut didapatkan dari hasil bonus harian sebesar 20% yang didapat dari hasil pensponsoran langsung (level kesatu) yang anda lakukan. Sedangkan Terdapat Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009 dalam Ayat 7 bahwa *“Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa”*. Karena bisa menyebabkan bonus tersebut haram didapatkan karena bukan dari hasil kerja keras kedua belah pihak atau bisa dikatakan bonus pasif. Maka dapat disimpulkan bahwa untuk program atau bisnis *multi level marketing* Nu Amoorea ini belum mencukupi persyaratan Fatwa DSN MUI no 75 Tahun 2009 untuk bisa dikatakan untuk dapat berbasis Islam karena terdapat unsur yang tidak sesuai.

B. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka penulis memberikan saran diantaranya:

1. Sistem bonus yang diberikan dalam bisnis *multi level marketing* agar bisa lebih dibenahi agar masyarakat terutama yang beragama Islam bisa memaksimalkan agar bisnis yang dilakukan sudah sesuai dengan aturan kaidah Islami. Sehingga bagi masyarakat terutama yang beragama Islam selain mendapatkan keuntungan dunia juga bisa mendapatkan keuntungan akhirat.
2. Fatwa DSN MUI sifatnya tidak mengikat. Oleh karena itu, pemerintah perlu membuat regulasi agar konsumen dapat terlindungi dan lebih menguatkan posisi perusahaan *multi level marketing* di mata masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Agus Marimin,dkk,"Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam".*Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*. Vol. 02. No. 02. 2016.
- Azwar, Saifudin. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. Cet. Ke-1. 1998.
- Departemen Agama Republik Indonesia. *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*. Bandung: Diponegoro. 2005.
- Dewi, Gemala. Dkk. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. Jakarta: Kencana. Cet ke-1. 2005.
- Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah
- Hadi, Sutrisno. *Metodologi Research*. Yogyakarta: Andi Offset. 1991.
- Hanitijo Soemitro, Ronny. *Metedologi Penelitian Hukum dan Jurimetri*. Jakarta : Ghalia Indonesia. 1990.
- Haroen, Nasrun. *Fiqih Muamalah*. Jakarta: Gaya Media Pratama. 2007.
- Hasan, M Ali. *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*. Jakarta: PT Raja Grafindo. 2004.
- Kisata, Pindi. *Sisi Lain MLM*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama. 2005.
- Lubis, Suhrawardi K. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Sinar Grafika. 2000.
- Mardani. *Hukum Perikatan Syariah di Indonesia*. Jakarta : Sinar Grafika. 2013.

Rahmah, Lailatul. “Bisnis Multi Level Marketing Dalam Tijakan Fatwa DSN MUI NO:75/DSN-MUI/VII/2009 (studi Kasus Pada Member jovem Di Situbindo)”. *Skripsi*.

Rohendi, Denden Ahmad. “Sistem Pengupahan Pekerja Freelance Pada Perusahaan Industri dan Perdagangan PT. Hadena Indonesia Dengan Sistem Multi Level Marketing di Kota Bandung Dikaitkan dengan Buku III Kitab Undang-undang Hukum Perdata”. *Skripsi*. Bandung: Universitas Pasundan. 2018.

Sabiq, Sayyid. *Fiqh Sunnah: Jilid 12*. Bandung: Alma’arif. 1993.

Saiman, Leonardus. *Kewirausahaan (Teori, Praktik dan Kasus-kasus)*. Jakarta: Salemba Empat. 2015.

Shobirin. “Jual Beli Dalam Pandangan Islam”. *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*. Vol 3. No 2. 2015.

Staterkit PT. Duta Elok Persada

Sudarto. *Masailul Fiqhiyah Al-Haditsah*. (Yogyakarta : CV Budi Utama. Cet ke-1. 2018.

Suhendi, Hedi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Raja Grafindo. 2002.

Wahab, Muhammad Abdul Wahab. *Teori Akad Dalam Fiqih Muamalah*. Cet 1. Jakarta: Rumah Fiqih Publishing. 2019.

Wawancara dengan Mbak Farida pada Tanggal 05 November 2022.

Wawancara dengan Mbak Juni pada Tanggal 23 Oktober 2022.

Wawancara dengan Mbak Rini pada Tanggal 02 Oktober 2022.

Wawancara dengan Mbak Riska pada Tanggal 28 Oktober 2022.

Wawancara dengan Mbak Ruli pada Tanggal 02 November 2022.

Yuli Pusita Anggraeni, Pendapatan Reward Distributor Pada Multi Level Marketing Di PT Health International (HWI) Ditinjau Dari Fatwa DSN MUI NO 75 TAHUN 2009 (Studi Kasus di Grobogan Jawa Tengah), *Skripsi*. Jurusan Hukum Ekonomi Syariah. Fakultas Syariah. IAIN Surakarta. 2020.

Yunus, Muhammad. "Tinjauan Fiqih Muamalah Terhadap Akad Jual Beli Dalam Transaksi Online Aplikasi Go-Food". *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah*. Vol. 2 No. 1. 2018.

Zulaeha, Siti. "Insentive Passive Income Pada Multilevel Marketing Syariah Di Mulia Artha Qives Jakarta Dalam Perspektif Fiqh Muamalah". *Skripsi*. Palembang: UIN Raden Fatah Palembang. 2017.

TRANSKIP HASIL WAWANCARA

Pertanyaan Wawancara Dengan Mitra/Distributor Multi Level Marketing Nu Amoorea

Mbak Juni

Okta : Siapa nama jenengan mbak dan umurnya berapa ?

Juni : Juni, umur 34 tahun , asli sini

Okta : Sejak kapan Bisnis Multi Level Marketing Nu Amoorea ada di kawasan Baki?

Juni : Sepengetahuan saya dulu trend mlm amoorea, tahun 2018 mas, nah saya gabung tahun 2018 , dulu awal saya pemakai sabunya terus saya tertarik , yaa buat sampingan mas

Okta : Bagaimana cara seseorang agar dapat bergabung menjadi mitra Multi Level Marketing Nu Amoorea ?

Juni : Untuk gabung di bisnis mlm amoorea , bisa dengan melalui mitra yang menjalankan bisnis tersebut mas, biasanya calon pembeli itu ditawari produknya dan kalau tertarik mau gabung nanti daftarin , istilahnya disponsori mas.Syarat gabung menjadi mitra atau member cukup punya KTP dan buku rekening pribadi dan nanti membayar uang pendaftaran sebesar Rp.99.000 , biaya pendaftaran nanti akan dapat fasilitas berupa buku starkeit, browser-browsur produk, CD dan ID akun mitra sebagai wujud keanggotaan

Okta : Apakah ada pembinaan terhadap mitra baru yang bergabung pada bisnis Multi Level Marketing Nu Amoorea ?

Juni :Ada mas , itu nanti ketika member ada member yang bergabung akan diadakan pertemuan untuk pembinaan , namanya NMT , New Member Training, isi kegiatannya kita beri arahan bagamamana terjun untuk menawarkan produk , cara merekrut orang seperti itu biasanya diadakan kadang seminggu 1 kali atau dua minggu 1kali ,dan untuk

pembinaan member member lama juga ada biasanya diadakan tergantung jadwal yang nanti kita atur harinya.

Okta : Bagaimana praktik yang dilakukan dalam melakukan pemasaran atau penjualan pada Multi Level Marketing Nu Amoorea ?

Juni : Biasanya saya jualnya ke lingkungan teman-teman saya mas , bisa juga lewat medsos fb /story wa , jadi nanti kalau ada orang yang tertarik sama produk kita , kita hampiri bisa ketemu ke rumahnya atau diluar dan produk nya saya ambilnya di stockis mas. Stockis itu kaya agen yang menyetock produk amoorea mas.

Okta : Apa keuntungan yang didapat oleh mitra saat bergabung pada bisnis Multi Level Marketing Nu Amoorea ?

Juni : keuntungan yang gabung jadi mitra , ada banyak sih mas, untuk produknya sendiri juga harganya beda karena harga member sama pembeli biasa ada selisihnya, dan nanti mitra juga dapat komisi kalau dapat menjual produknya , dapat bonus dari penjualan dan dapat bonus dari downline kita yang kita rekrut , untuk bonusnya sesuai dibuku starkeit mas.

Okta : Bagaimana perhitungan komisi atau bonus yang diberikan Multi Level Marketing Nu Amoorea terhadap Mitra ?

Juni : Komisi di bisnis mlm amoorea ada 4 mas , Personal sales Bonus(PSB) , Network Development Bonus, Network Balance Bonus (NBB), Network Leadership Bonus (NLB).cara ngitung bonusnya sesuai di buku starkeit mas persis yang ada di starkit karena nanti bonus itu terinput di website amoorea mas .

Okta : Reward apa yang bisa didapat ketika mitra sukses menjalankan bisnis tersebut sesuai target pada pemasaran dan penjualan dalam bisnis Multi Level Marketing Nu Amoorea ?

Juni : untuk reward kita namanya jenjang karir mas semakin besar level jenjang karir maka rewardnya lebih besar , macam-macam reward dan jenjang karirnya ada dibuku starkeit mas, dan berhubung saya ini statusnya level gold, dulu saya pernah dapat berupa 1 gram logam mulia emas dulu saya sudah pernah mensponsori 3 orang member baru atau member yang masuk di golongan silver.

Okta : Apakah ada sanksi apabila mitra tidak dapat menjual produk sesuai target ?

Juni : Tidak ada mas , ya seharusnya orang yang gabung jadi mitra diupayakan aktif sih biar dapat keuntungan juga kan juga sistim plan dari mlm ini 3 kaki atau trinary dimana bisnis ini membentuk jaringan biar nanti dapat keuntungan di bonus NBB.

**Pertanyaan Wawancara Dengan Mitra/Distributor Multi Level Marketing Nu Amoorea
Mbak Ruli**

Okta : Siapa nama jenengan mba ?

Ruli : Ruli anastasya umur 31 mas

Okta : Sejak kapan Bisnis Multi Level Marketing Nu Amoorea ada di kawasan Baki?

Ruli : Dulu pertengahan tahun 2018 mas , dan dulu saya gabungnya tahun itu, sampai sekarang saya masih aktif jualin produk amoorea .

Okta : Bagaimana cara seseorang agar dapat bergabung menjadi mitra Multi Level Marketing Nu Amoorea ?

Ruli : Gabungnya bisa lewat kita mas (mitra) nanti saya sponsori jadi selain kita menjual produk kita juga merekrut orang , kan bisnis penjualan ini sistimya mlm mas jadi kita selain jadi penjual juga perekrut

Okta : Apakah ada pembinaan terhadap mitra baru yang bergabung pada bisnis Multi Level Marketing Nu Amoorea ?

Ruli : Ada , nanti sebelum kita mendaftarkan member baru juga kita beri informasi bagaimana sistim penjualan yang ada dibisnis mlm ini dan kita beri informasi kalau setiap minggu ada pembinaan. Nanti bisa sama member lama atau member baru aktivitasnya kaya arahan untuk para mitra supaya sukses menjalankan bisnis mlm nu amoorea.

Okta : Bagaimana praktik yang dilakukan dalam melakukan pemasaran atau penjualan pada Multi Level Marketing Nu Amoorea ?

Ruli : Biasanya kita promosiin di lingkungan sekitar mas , atau ke FB, Story WA, Tiktok gitu jadi kalau ada orang yang tertarik sama produk kita , kita kunjungi jadi tidak kaya ada yang pengen beli terus kita kirim produknya gitu . karena kita kalau jalanin penjualan kita edukasi dulu caranya pakai produk yang benar terus bisa konsul ke kita apa masalah kulit pembeli gitu.

Okta : Apa keuntungan yang didapat oleh mitra saat bergabung pada bisnis Multi Level Marketing Nu Amoorea ?

Ruli : Keuntungan mitra ada banyak mas , ketika kita akan melakukan perekrutan kita berikan informasi juga jika gabung menjadi mitra , ada keuntungan selisih harga produk untuk mitra daripada pembeli biasa, ada komisi bonus , dan ada reward jenjang karir seperti yang ada dibuku starkeit mas. Dan dulu saya pernah mendapatkan reward berupa 1 logam emas mulia dan 1 berlian mas karena saya berstatus level diamond.

Okta : Bagaimana perhitungan komisi atau bonus yang diberikan Multi Level Marketing Nu Amoorea terhadap Mitra ?

Ruli : perhitungan komisinya seperti yang ada di starkeit mas , sama persis , karena bonus itu nanti masuk di akun masing-masing para mitra.

Okta : Reward apa yang bisa didapat ketika mitra sukses menjalankan bisnis tersebut sesuai target pada pemasaran dan penjualan dalam bisnis Multi Level Marketing Nu Amoorea ?

Ruli : Reward dibisnis MLM amoorea berupa jenjang karir mas , untuk syarat dan rewardnya ada dibuku starkeit yang level paling bawah itu dapat 1 logam emas mulia dan level paling atas dapat mobil.

Okta : Apakah ada sanksi apabila mitra tidak dapat menjual produk sesuai target ?

Ruli : Tidak ada mas , karena disini kita menjalani bisnis dengan komitmen sendiri-sendiri dan dedikasi sama-sama kalau aktif ya dapat bonus kalau tidak aktif ya tidak dapat, kalau bisa aktif karena bisnis ini selain menjual produk juga membentuk jaringan agar mendapat banyak keuntungan

Pertanyaan Wawancara Dengan Mitra/Distributor Multi Level Marketing Nu Amoorea

Mbak Riska

Okta : Siapa nama jenengan mbak?

Riska : Riska Yunita

Okta : Sejak kapan Bisnis Multi Level Marketing Nu Amoorea ada di kawasan Baki?

Riska : Saya gabung dulu tahun 2018 mas , amoorea dikenal di lingkungan baki sekitar 4 tahun lalu.

Okta : Bagaimana cara seseorang agar dapat bergabung menjadi mitra Multi Level Marketing Nu Amoorea ?

Riska : Untuk gabung jadi member amoorea bisa didaftarkan melalui mitra , nanti istilahnya disponsori , jadi nanti mitra memberikan calon member formulir pendaftaran dan syarat untuk menjadi member atau mitra amoorea harus mempunyai KTP dan buku rekening serta membayar sejumlah Rp.99.000-, untuk mendapatkan starkeit / buku panduan mitra , beberapa browser produk, CD dan ID akun mitra.

Okta : Apakah ada pembinaan terhadap mitra baru yang bergabung pada bisnis Multi Level Marketing Nu Amoorea ?

Riska : Ada . nanti pembinaan untuk member baru biasanya diadakan setiap sebulan 1 kali atau 2 kali tergantung para mitra yang menentukan waktunya. Isi acaranya seperti bekal bagaimana memasarkan produk dan cara untuk dapat merekrut orang menjadi member juga.

Okta : Bagaimana praktik yang dilakukan dalam melakukan pemasaran atau penjualan pada Multi Level Marketing Nu Amoorea ?

Riska : Biasanya melakukan penjualan di lingkungan sekitar atau teman-teman saya saya tawarin produk , bisa juga lewat fb,story wa . dan biasanya juga kadang ada orang yang ingin beli produk kita khususnya orang yang punya masalah jerawat gitu dek .

Okta : Apa keuntungan yang didapat oleh mitra saat bergabung pada bisnis Multi Level Marketing Nu Amoorea ?

Riska : Keuntungannya macam-macam dek , dari harga produk ada selisih nya pembeli biasa dan mitra beda, terus ada bonus atau komisi yang didapat mita dalam menjalankan penjualan dan membentuk jaringan itu , seperti yang ada dibuku starkeit.

Okta : Bagaimana perhitungan komisi atau bonus yang diberikan Multi Level Marketing Nu Amoorea terhadap Mitra ?

Riska : Untuk perhitungannya bonus sama seperti yang dijelaskan di buku starkeit dek, sama persis jadi semua mitra juga sama perhitungannya hanya saja yang mebedakan hasil bonus , tergantung mitra aktif atau tidak .

Okta : Reward apa yang bisa didapat ketika mitra sukses menjalankan bisnis tersebut sesuai target pada pemasaran dan penjualan dalam bisnis Multi Level Marketing Nu Amoorea ?

Riska : Reward yang didapat mitra berupa jenjang karir dek , jadi nanti di jenjang karir itu ada reward yang pertama itu ada level silver dan terakhir triple diamond untuk kriteria untuk menduduki status jenjang karir tersebut dijelaskan dibuku starkeit, kalau saya statusnya silver tapi saya juga punya downline karena saya hanya sampingan jalanin bisnis mlm ini jadi tidak terlalu ngejar saya juga sampai sekarang masih pakai produk nya karena saya cocok menggunakan sabun amoorea.

Okta : Apakah ada sanksi apabila mitra tidak dapat menjual produk sesuai target ?

Riska : Tidak ada

Pertanyaan Wawancara Dengan Mitra/Distributor Multi Level Marketing Nu Amoorea

Farida

Okta : Siapa nama jenengan mba ?

Farida : Farida mas

Okta : Sejak kapan Bisnis Multi Level Marketing Nu Amoorea ada di kawasan Baki?

Farida : Sudah lama mas sekitar tahun 2018 , tapi sampai sekarang juga masih ada yang aktif kok.

Okta : Bagaimana cara seseorang agar dapat bergabung menjadi mitra Multi Level Marketing Nu Amoorea ?

Farida : Cara gabung menjadi memernya bisa melalui mitra mas , jadi nanti mitra memberikan formulir pendaftaran. Syarat gabungnya harus punya KTP dan buku rekeing dan harus membayar sebesar Rp.99.000-, untuk mendapatkan buku starkeit , browser produk, CD, serta ID akun sebagai keanggotan mitra Amoorea.

Okta : Apakah ada pembinaan terhadap mitra baru yang bergabung pada bisnis Multi Level Marketing Nu Amoorea ?

Farida : Ada mas , biasanya pembinaan dilakukan setiap dua minggu 1 kali , dan tempatnya biasanya nanti ditentukan atas kesepakatan para mitra nanti yang ngisi pembinaan upline atau mitra yang mensponsori downline tadi.kadang juga dari pihak stockis juga datang. Kadang juga setiap bulannya ada workshop seminar dari pihak DEP datang ke solo, tapi yang mengikuti seminar tersebut khusus para mitra mas.

Okta : Bagaimana praktik yang dilakukan dalam melakukan pemasaran atau penjualan pada Multi Level Marketing Nu Amoorea ?

Farida : kalau penjualannya fleksibel sih mas , bisa ditawarkan dilingkungan sekitar, teman-teman, ke media sosial fb , ig , story wa gitu. Tapi ketika ada yang tertarik kita ajak ketemuan untuk terlebih dahulu diedukasi cara pemakainnya gitu , jadi tidak langsung hanya kita beri produk terus pergi gitu , tidak.

Okta : Apa keuntungan yang didapat oleh mitra saat bergabung pada bisnis Multi Level Marketing Nu Amooea ?

Farida : Keuntungan mitra saat gabung ada banyak mas , ada komisi penjualan , ada komisi dari dari penjualan downline , pembinaan jaringan mitra kita , seperti yang di starkeit mas

Okta : Bagaimana perhitungan komisi atau bonus yang diberikan Multi Level Marketing Nu Amoorea terhadap Mitra ?

Farida : Perhitungan bonus atau komisi seperti yang dijelaskan di starkeit mas sama disitu sudah dijelaskan nanti bonusnya masuk di akun masing-masing para mitra entah bonus penjualan atau bonus lainnya gitu.

Okta : Reward apa yang bisa didapat ketika mitra sukses menjalankan bisnis tersebut sesuai target pada pemasaran dan penjualan dalam bisnis Multi Level Marketing Nu Amoorea ?

Farida : Reward dari bisnis mlm ini nanti ada dijenjang karir mas , di starkeit ada dan dijelaskan , setiap level jenjang karir beda beda rewardnya.

Okta : Apakah ada sanksi apabila mitra tidak dapat menjual produk sesuai target ?

Farida : Tidak ada mas , aktif atau tidaknya mitra juga memperngaruhi komisi atau bonus.

Pertanyaan Wawancara Dengan Agen/stockis Multi Level Marketing Nu Amoorea Mbak Rini Melalui Vidio call Whatshapp mbak Ruli

Okta : Siapa nama jenengan mba ?

Rini : Rini mas , saya stockis amoorea asal semarang.

Okta : Untuk Penjualan yang dilakukan mitra itu seperti apa nggih ?

Rini : Untuk penjualan yang dilakukan mitra biasanya dilakukan langsung face to face jadi mitra menawarkan kepada pembeli secara langsung bisa dilingkungan sekitar atau bisa memanfaatkan media online seperti fb

Okta : Produk yang didapat mitra itu mengambil dari mana ?

Rini : Untuk produknya bisa mengambil di pihak stockis seperti saya , dan stockis dimana saja bisa baik stockis solo atau semarang bisa dan harganya sama .

Okta : Siapa yang memberi komisi para mitra ?

Rini : Untuk komisi yang dihasilkan para mitra diberi langsung dari pihak PT DEP, jadi komisi, bonus , reward itu semua nanti yang memberi PT DEP.

Okta : Baik terimakasih nggih mbak.

LAMPIRAN FOTO PENELITIAN

Wawancara dengan Narasumber mitra Nu Amoorea Mbak Riska Yunita



Wawancara dengan Narasumber Amoorea Mitra Mbak farida



Wawancara dengan narasumber mitra Amoorea Mbak Juni indah



Wawancara dengan Mitra Nu Amoorea Mbak Ruli Anastania



Wawancara dengan narasumber stockis Amoorea mba Rini

Report - Rekap Bonus

Laporan - Network Development Bonus

Start date : 11-10-2022
 End date : 14-10-2022

Start date : 02-10-2022
 End date : 02-10-2022

| PBB | NDB | NBB | NLB | Cash Back |
|-----|-----|---------|-------|-----------|
| 0 | 0 | 114,000 | 7,000 | 0 |

| No. | Tanggal | Jenis Bonus | Jumlah |
|--------------------|------------|--------------------------|----------------|
| 1. | 17-10-2022 | Network Balance Bonus | 84,500 |
| 2. | 12-10-2022 | Network Leadership Bonus | 4,500 |
| 3. | 13-10-2022 | Network Balance Bonus | 15,000 |
| 4. | 13-10-2022 | Network Leadership Bonus | 1,000 |
| 5. | 14-10-2022 | Network Balance Bonus | 64,500 |
| 6. | 14-10-2022 | Network Leadership Bonus | 1,500 |
| Total Bonus | | | 121,000 |

Report - Network Balance Bonus

Laporan - Personal Sales Bonus

Start date : 11-10-2022
 End date : 14-10-2022 Periode : November 2022

| No. | Tanggal | Total PV Kiri | Total PV Tengah | Total PV PSB Pribadi |
|-----|------------|---------------|-----------------|----------------------|
| 1 | 14-10-2022 | 0 | 71 | 43 |
| 2 | 13-10-2022 | 0 | 66 | 10 |
| 3 | 12-10-2022 | 0 | 89 | 23 |

| Tanggal | PV | Amount | Closing Date |
|------------|-----|---------|--------------|
| 01-11-2022 | 190 | 380,000 | 01-11-2022 |

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Nama : Okta Ellgi Setiawan
2. NIM : 18.21.1.1.151
3. Tempat, Tanggal Lahir : Sukoharjo, 18 Oktober 1999
4. Jenis Kelamin : Laki-Laki
5. Alamat : Ngawen Rt 04 Rw 04, Purbayan, Baki,
Sukoharjo
6. Nama Ayah : Andi Setiawan
7. Nama Ibu : Partini
8. Riwayat Pendidikan
 - a. SD Negeri 02 Purbayan Lulus Tahun 2012
 - b. MTS Negeri 02 Surakarta Lulus Tahun 2015
 - c. SMK 02 Batik Surakarta Lulus Tahun 2018
 - d. Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Mas Said Surakarta Masuk Tahun 2018

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya.

Sukoharjo, 02 Desember 2022



Okta Ellgi Setiawan