

**PENDAPATAN REWARD DISTRIBUTOR PADA MULTI LEVEL  
MARKETING DI PT HEALTH WEALTH INTERNATIONAL (HWI)  
DITINJAU DARI FATWA DSN MUI NO 75 TAHUN 2009**

**(Studi Kasus di Grobogan Jawa Tengah)**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada

Fakultas Syariah

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh

Gelar Sarjana Hukum



Oleh:

**YULI PUSPITA ANGGREANI**

**NIM. 16.21.1.1.108**

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH (MU'AMALAH)**

**FAKULTAS SYARIAH**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) SURAKARTA**

**SURAKARTA**

**2020**

**PENDAPATAN REWARD DISTRIBUTOR PADA MULTI LEVEL  
MARKETING DI PT HEALTH WEALTH INTERNATIONAL (HWI)  
DITINJAU DARI FATWA DNS MUI NO 75 TAHUN 2009  
(Studi Kasus di Grobogan Jawa Tengah)**

Skripsi

Diajukan Untuk Memenuhi Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H)  
Dalam Bidang Ilmu Hukum Ekonomi Syariah

Oleh:

**YULI PUSPITA ANGGREANI**

**NIM. 16.21.1.1.108**

Surakarta, 28 Mei 2020

Disetujui dan disahkan Oleh :  
Dosen Pembimbing Skripsi



Siti Kasiyati, S.Ag, M.Ag.  
NIP. 19720803 2014411 2 004

## SURAT PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

NAMA : YULI PUSPITA ANGGREANI  
NIM : 16.21.1.1.108  
PROGRAM STUDI : HUKUM EKONOMI SYARIAH

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul :  
**“PENDAPATAN REWARD DISTRIBUTOR PADA MULTI LEVEL  
MARKETING DI PT HEALTH WEALTH INTERNATIONAL(HWD)  
DITINJAU DARI FATWA DSN MUI NO.75 TAHUN 2009 STUDI KASUS  
DI GROBOGAN JAWA TENGAH”**

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.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb.*

Surakarta, 28 Mei 2020



Yuli Puspita Anggreani

Siti Kasiyati, S.Ag.,M.Ag.  
DosenFakultasSyariah  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta

NOTA DINAS

Hal : Skripsi  
Sdr : Yuli Puspita Anggreani

Kepada Yang Terhormat  
DekanFakultasSyariah  
Institut Agama Islam Negeri  
(IAIN) Surakarta  
Di Surakarta

*Assalamu'alaikumWr. Wb.*

Dengan hormat, bersama ini kami sampaikan bahwa setelah menelaah dan mengadakan perbaikan seperlunya, kami memutuskan bahwa skripsi saudara Yuli Puspita Anggreani, NIM :16.21.1.1.108 yang berjudul: **“PENDAPATAN REWARD DISTRIBUTOR PADA MULTI LEVEL MARKETING DI PT HEALTH WEALTH INTERNATIONAL (HWI) DITINJAU DARI FATWA DSN MUI NO.75 TAHUN 2009 (STUDI KASUS DI GROBOGAN JAWA TENGAH)**

Sudah dapat dimunaqosahkan sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Hukum dalam bidang Hukum Ekonomi Syariah.

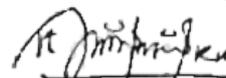
Oleh karena itu kami mohon agar skripsi tersebut segeradimunaqosahkan dalam waktu dekat.

Demikian, atas dikabulkannya permohonan ini disampaikan terimakasih.

*Wassalamu'alaikumWr. Wb.*

Surakarta, 28 Mei 2020

DosenPembimbing



Siti Kasiyati, S.Ag.,M.Ag.

NIP. 19720803 2014411 2 004

**PENGESAHAN**

**“PENDAPATAN REWARD DISTRIBUTOR PADA MULTI LEVEL  
MARKETING DI PT HEALTH WEALTH INTERNATIONAL (HWI)  
DITINJAU DARI FATWA DSN MUI NO.75 TAHUN 2009 (STUDI KASUS  
DI GROBOGAN JAWA TENGAH)”**

Disusun Oleh:

**YULI PUSPITA ANGGREANI**

**NIM. 16.21.1.1.108**

Telah dinyatakan lulus dalam ujian munaqosah  
Pada har Kamis 18 Juni 2020/25 Syawal 1441  
dan dinyatakan telah memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar  
Sarjana Hukum (Di Bidang Ekonomi Syariah)

Penguji I. H. Susilo Surahman. S.Ag.,M.Pd

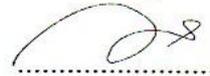
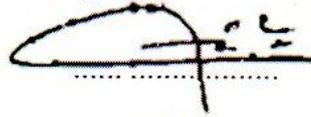
NIP. 19700222 199803 1 003

Penguji II. Andi Mardian, Lc, M.A

NIP. 19760308 200312 1 001

Penguji III. Lila Pangestu Hadiningrum, S.Pd, M.Pd

NIP. 19810416 201701 2 141



Mengetahui,

Dekan Fakultas Syariah



Dr. Ismail Yahya, S.Ag., M.A.

NIP. 19750409 199903 1 001

## MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا.

Artinya :

*“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 di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”*(QS. An-Nisa : 29).

## **PERSEMBAHAN**

Alhamdulillah, dengan mengucapkan syukur kepada Allah Swt yang telah memberikan karunia, kekuatan, sertakemudahan, sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini. Dengan ini saya persembahkan karya yang jauh dari kata sempurna ini untuk:

1. Orang tuaku, terutama ibuku tercinta yang telah memberikan dukungan moril maupun materil, yang telah membimbing, mengarahkan dan memberiku bekal hidup, Ridhamu adalah semangatku.
2. Adikku Adinda Putri Nuril Jannah, semoga kebahagiaan selalu menyertai kita.
3. Saudaraku semua dan seluruh keluarga besarku yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu terima kasih atas do'a restunnya semoga diridhoi Allah SWT.
4. Dosen-dosen yang telah mendidikku
5. Almamaterku, dan Teman-teman seperjuangan angkatan 2016 khususnya Program Studi Hukum Ekonomi Syariah.

## PEDOMAN TRANSLITERASI

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

### 1. Konsonan

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

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

ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	Sad	Ş	Es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	D	De (dengan titik di bawah)
ط	Ta	Ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	Ẓ	Zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	...'	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	...'	Apostrop
ي	Ya	Y	Ye

## 2. Vokal

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

### a. Vokal Tunggal

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

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

Contoh:

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

### b. Vokal Rangkap

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

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

Contoh :

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1	كيف	Kaifa
2	حول	Ḥaula

### 3. Maddah

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

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
أ...ي	Fathah dan alif Atau ya	Ā	ā dan garis di atas
أ...ي	Kasrah dan ya	Ī	ī dan garis di atas
أ...و	Dammah dan wau	Ū	ū dan garis di atas

Contoh:

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

### 4. Ta Marbutah

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

- 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 .

Contoh :

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

## 5. Syaddah (Tasydid)

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

Contoh :

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1	رَبَّنَا	Rabbana
2	نَزَّلَ	Nazzala

## 6. Kata Sandang

Kata sandang dalam bahasa Arab dilambangkan dengan huruf yaitu ال. Namun dalam transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf Syamsiyyah dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf Qamariyyah.

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

Contoh :

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1	الرَّجُلِ	Ar-rajulu
2	الْجَلَالِ	Al-Jalālu

## 7. Hamzah

Sebagaimana yang telah disebutkan di depan bahwa Hamzah ditransliterasikan dengan apostrof, namun itu hanya terletak di tengah dan di

akhir kata. Apabila terletak diawal kata maka tidak dilambangkan karena dalam tulisan Arab berupa huruf alif. Perhatikan contoh berikut ini :

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

## 8. Huruf Kapital

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

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

Contoh :

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
	وما محمد إلا رسول	Wa mā Muḥammdun illā rasūl
	الحمد لله رب العالمين	Al-ḥamdu lillahi rabbil 'ālamīna

## **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.

## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum Wr.Wb*

Puji syukur kehadiran Allah SWT Yang Maha Mengetahui, atas berkat dan rahmat serta karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“PENDAPATAN REWARD DISTRIBUTOR PADA MULTI LEVEL MARKETING DI PT HEALTH WEALTH INTERNATIONAL (HWI) DITINJAU DARI FATWA DSN MUI NO.75 TAHUN 2009 (STUDI KASUS DI GROBOGAN JAWA TENGAH)”**. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan ini masih banyak kekurangan. Untuk itu penulis dengan besar hati menerima kritik dan saran yang membangun dari semua pihak, sehingga dapat memperkaya penulisan skripsi ini. Skripsi ini disusun guna menyelesaikan Studi Jenjang Strat 1 (S1) program studi Hukum Ekonomi Syariah, dan mempersembahkannya ke hadapan pembaca yang budiman. Dalam penyusunan tugas akhir ini, penulis telah banyak mendapatkan dukungan dan bantuan dari berbagai pihak yang telah menyumbangkan pikiran, waktu, tenaga dan sebagainya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan setulus hati penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Mudhofir, S.Ag., M.Pd. Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta.
2. Bapak Dr. Ismail Yahya S.Ag., M.Ag. Dekan Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta.
3. Bapak Masjupri S.Ag., M.Hum. Ketua Program Studi Hukum Ekonomi Syariah
4. Bapak M. Julijanto. S.Ag., M.Ag. Sekertaris Program Studi Hukum Ekonomi Syariah.
5. Bapak Prof. Dr. H. Mudhofir, S.Ag., M.Pd. dosen pembimbing akademik penulis.
6. Ibu Siti Kasiyati. S.Ag., M.Ag. Dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan arahan dan dukungan selama penulis menyelesaikan skripsi ini.

7. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat bagi penulis.
8. Seluruh Staff karyawan Fakultas Syariah dan seluruh Staff karyawan perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta.
9. Ibunda Hartatik yang telah memberikan kasih sayang, segala dukungan, dan cinta kasih sayang tiada terhingga yang tidak mungkin dapat kubalas hanya dengan selembar kertas yang bertuliskan kata cinta dan persembahan. Semoga ini menjadi langkah awal untuk membuat Ibu bahagia.
10. Adik tercinta, Adinda Putri Nuril Jannah, yang selalu memberikan keceriaan setiap hariku, terimakasih atas segala do'a, dan dukungannya, sehingga penulis sangat termotivasi dan semangat untuk menyelesaikan tugas akhir ini.
11. Tak lupa teman tersayangku, Ali Makmun yang sudah menemaniku dari awal kuliah sampai sekarang. Yang selalu memberiku semangat dalam menyelesaikan skripsi ini.
12. Sahabatku dari horor grub wisma 21 Mba Fristin, Aniq, Nisa, Capu, Sefti, dan Novia juga adik-adik kos lainnya terimakasih atas doa, cinta dan dukungan semangat yang telah kalian berikan kepada penulis selama ngekos beserta kenangan manisnya.
13. Sahabatku Octopus Lulug, Yuniar, Desi, dan Adel terimakasih atas canda tawa kalian selama ini, terimakasih juga atas cinta, doa dan support kalian kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga kita sukses dengan jalan masing-masing
14. Keluarga sertateman-teman seperjuangan angkatan 2016 Program Studi Hukum Ekonomi Syariah IAIN Surakarta, Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Pengadilan Agama dan Pengadilan Negeri Surakarta, Kuliah Kerja Lapangan (KKL) BPJS Sukoharjo, Kuliah Kerja Nyata (KKN) Wonogiri.

15. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan oleh penulis satu persatu yang telah berjasa memberikan saran, kritik konstruktifnya dan telah membantu baik moril maupun spiritnya dalam penyusunan skripsi ini. Tak ketinggalan kepada seluruh pembaca yang budiman.

Semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan berguna bagi para pembaca dan semua pihak yang membutuhkan. Dan semoga pihak-pihak yang telah membantu menyelesaikan penulisan skripsi ini, atas amal baik mereka semoga mendapat pahala dari Allah SWT. Aamiin

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Surakarta, 20 Mei 2020

**YULI PUSPITA ANGGREANI**

**NIM. 16.21.1.1.108**

## ABSTRAK

Yuli Puspita Anggreani, NIM : 16.21.1.1.108 “**Pendapatan Reward Distributor Pada Multi Level Marketing Di PT Health Wealth International (HWI) Ditinjau Dari Fatwa DSN MUI NO.75 TAHUN 2009 (Studi Kasus Di Grobogan Jawa Tengah) ”**

Penelitian ini dilakukan bertujuan untuk mengetahui bagaimana sistem pendapatan reward Multi Level Marketing PT HWI dan bagaimana sistem kerja bisnis Multi Level Marketing ditinjau Fatwa DSN MUI No.75 tahun 2009.

Metode penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif lapangan. Sumber data penelitian terdiri dari data primer (secara langsung) hasil dari wawancara dengan para pihak yang terkait, dan data sekunder (tidak langsung) berupa dokumen-dokumen, buku, catatan, dan sebagainya. Lokasi penelitian ini di Grobogan Jawa Tengah. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa mekanisme sistem kerja Bisnis Multi Level Marketing PT HWI pada umumnya adalah menjual, mengajak dan mengajarkan, membina serta memotivasi. Sedangkan Mekanisme perolehan bonus dan reward di HWI adalah sebagai berikut: *Pertama*: jika sudah resmi menjadi member, maka setiap bulanya harus mengumpulkan poin sebanyak 250 poin maka akan mendapat bonus sekitar 120rb dari kantor, semakin banyak poin yang dikumpulkan maka semakin banyak pula bonus yang didapat. *Kedua*, jika para member ingin naik level maka para downlineya harus bisa mengumpulkan poin sesuai ketentuan dari perusahaan yaitu untuk naik ke level **Silver** maka downlinenya harus mencapai poin 600, untuk naik ke level **Gold** maka downlinenya harus mencapai poin 1200, untuk naik ke level **Sapphire** maka downlinenya harus mencapai poin 2500, begitu seterusnya jika para member ingin terus naik level para downline harus mencapai poin yang sudah ditetapkan oleh perusahaan. *Ketiga*, jika member sudah mencapai level Emerald sampai Crown Ambassador maka akan mendapatkan bonus generasi samapi 5 kedalaman, bonus ini didapat tanpa memotong sedikitpun dari perolehan bonus downlinenya. *Keempat*, untuk reward, jika para member ingin memperoleh reward maka harus memenuhi syarat yang sudah ditetapkan oleh perusahaan, misalnya untuk reward jalan-jalan ke korea, maka para member harus menjaring member baru sebanyak 25 orang dalam periode 6 bulan.

Pandangan hukum Islam terhadap bisnis Multi Level Marketing PT HWI adalah boleh dilakukan karena termasuk dalam kategori muamalah yang hukum asalnya mubah (boleh) sampai ada dalil yang melarangnya.

Kata Kunci: *Pendapatan, Reward, Distributor, MLM, Fatwa DSN MUI*

## ABSTRACT

Yuli Puspita Aggreani, NIM: 16.21.1.1.108, **“Distributor Reward Income In Multi Level Marketing In PT Health Wealth International (HWI) In Term Of Fatwa DSN MUI number 75 of 2009 (Case Studies In Grobogan Central Java)”**

The purpose of this research is to find out how PT HWI Multi Level Marketing reward system and how Multi Level Marketing system works i term of Fatwa DSN MUI number 75 of 2009.

This research is a qualitative field research. The source of research data consists of primary data (directly) the results of interviews with related parties , and secondary data (indirect) in the form of documents, books, notes, and so on. The location of this research is in Central Java Gobogan. Data collection techniques in this study were interviews and documentation.

The result of research indicate that MLM business system work (Multi Level Marketing) HWI in general sell, invite and teach, build and motivate. Whereas the bonus and reward mechanism at HWI are as Follows: Firts , if it is officially a member, then each month should collect some 250 points and receive a bonus around 120rb from the office. Second, if the member want to move up the level, the downline should be able to pull up the interest rate of the company to move up to the silver level, downline should be up to 1200, to get to sapphire level then the downline should be up to 2500, third, if the member reaches the level of Emerald to Crown Ambassador it will recieve a five bonus downline. Fourth, for reward, if members want to recieve reward, then it must qualify as established by the company, for example to reward streets to Korea, so the members must invest in a new member of 25 whithin a six month period. The view if islamic law on MLM business (Multi Level Marketing) HWI is allowed to be done because it belongs to the category of muamalah the law origin mubah (may) until there is prohibition that prihibits it.

Keyword : *Income, Reward, Distributor, MLM, Fatwa DSN MUI*

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING .....	ii
HALAMAN PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI .....	iii
HALAMAN NOTA DINAS.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN MUNAQOSYAH .....	v
HALAMAN MOTO .....	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	vii
HALAMAN PEDOMAN TRANSLITERASI .....	viii
KATA PENGANTAR.....	xv
ABSTRAK.....	xviii
DAFTAR ISI.....	xxii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xxv

### BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	7
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Manfaat Penelitian.....	8
E. Kerangka Teori.....	8
F. Tinjauan Pustaka .....	18
G. Metode Penelitian.....	21
H. Sistematika Penulisan.....	25

### BAB II LANDASAN TEORI

A. Pendapatan Reward Distributor	
1. Pengertian.....	27
2. Tujuan Reward.....	27
B. Tinjauan Hukum Islam Tentang Akad Dan Jual Beli	
1. Pengertian Akad.....	27
2. Akad Dalam KHES.....	28

3. Pengertian Jual Beli. ....	29
4. Syarat dan Rukun Jual Beli.....	30
5. Dasar Hukum Jual Beli. ....	31
6. Macam-macam Jual Beli. ....	32
C. Tinjauan Hukum Islam tentang Multi Level Marketing	
1. Pengertian MLM.....	34
2. Sejarah MLM. ....	36
3. Dasar Hukum MLM.....	38
D. Hadiah	
1. Pengertian Hadiah .....	51
2. Dasar Hukum Hadiah .....	51
3. Syarat dan Rukun Hadiah .....	52

### **BAB III DESKRIPSI DATA PENELITIAN**

A. Gambaran Umum PT HWI.....	54
B. Regulasi MLM Di Indonesia.....	57
C. Misi Perusahaan.....	64
D. Visi Perusahaan .....	64
E. Komitmen Perusahaan .....	64
F. Produk-produk HWI .....	65
G. Teknik Penjualan .....	66
H. Perekrutan Member. ....	68
I. Jenjang Karir. ....	70
J. Perolehan Poin dan Pendapatan Reward	
1. Macam-macam Poin.....	70
2. Bonus .....	71
3. Reward .....	72
K. Perbedaan Bonus dan Reward dan Pemberiannya .....	76

### **BAB IV ANALISIS**

A. Analisis PT HWI .....	79
--------------------------	----

B. Pendapat *reward* distributor Multi Level Marketing pada PT. Health Wealth Interational (HWI) ditinjau dari Fatwa DSN MUI NO 75 tahun 2009

1. Hukum Muamalah PT HWI .....	81
2. Perekrutan Member .....	84
3. Pemasaran Barang .....	85
4. Perolehan Bonus Dan Jenjang Karir.....	86

**BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan.....	92
B. Saran.....	94

<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>95</b>
-----------------------------	-----------

**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran I	: Pedoman Wawancara.....	95
Lampiran II	: Hasil Wawancara.....	96

# **BAB I PENDAHULUAN**

## **A. Latar Belakang Masalah**

Secara Etimologi Multi level Marketing (MLM) berasal dari bahasa Inggris, *Multi* berarti banyak, sedangkan *level* berarti jenjang atau tingkat, adapun marketing berarti pemasaran. Jadi dari kata tersebut dapat dipahami bahwa MLM adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut sebagai Multi Level karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat.<sup>1</sup> Jadi multi level marketing adalah konsep penyaluran barang (produk atau jasa tertentu) yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat secara aktif sebagai penjual dan memperoleh keuntungan dalam garis kemitraannya.<sup>2</sup>

Dengan kata lain, MLM adalah sebuah metode pemasaran barang dan atau jasa dari sistem penjualan langsung melalui program pemasaran lebih dari satu tingkat, di mana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang atau jasa yang dilakukannya sendiri dan anggota jaringan dalam kelompoknya.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup>Agus Marimin,dkk,“Bisnis Multi Level Marketing Dalam Pandangan Islam”, *Jurnal ilmiah Ekonomi Islam Vol,2,No,2, Juli 2016*, hlm 106

<sup>2</sup> Kuswara, *Mengenal MLM Syariah Dari Halah Haram, Kiat Berwirausaha Sampai dengan Pengelolaannya*, (Depok: Qultumedia, 2005) hlm. 17

<sup>3</sup>*Ibid.*

Sistem ini memiliki ciri-ciri khusus yang membedakannya dengan sistem pemasaran lain, di antara ciri-ciri khusus tersebut adalah: terdapatnya banyak jenjang atau level, melakukan perekrutan anggota baru, penjualan produk, terdapat sistem pelatihan, serta adanya komisi atau bonus untuk setiap jenjangnya.<sup>4</sup>

Suatu yang khas dari MLM adalah adanya sistem penjejjangan atau tingkatan untuk setiap distributor yang bergabung, sesuai dengan prestasinya. Seperti halnya meniti karier dalam bisnis dari tingkat yang paling bawah. Menjalannya langkah demi langkah, hingga berhasil naik peringkat dan terus naik peringkat.

Di indonesia istilah *Multi Level Marketing* (MLM) dikenal pada awal tahun 1980an, dan pada tahun 1984 terdapat organisasi yang merupakan wadah persatuan dan kesatuan tempat berhimpun para perusahaan penjualan langsung, termasuk perusahaan yang menjalankan penjualan dengan sistem berjenjang (*Multi Level Marketing*) di Indonesia.<sup>5</sup>

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

---

<sup>4</sup>*Ibid.*

<sup>5</sup>Sarah Mutiarani, "*Bisnis Multi Level marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam*", Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Surakarta, 2017, tidak diterbitkan.

barang secara langsung (*direct selling*).<sup>6</sup> Direct selling sendiri pengertiannya adalah metode penjualan barang atau jasa tertentu kepada konsumen, dengan cara tatap muka diluar lokasi eceran tetap oleh jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha. Bekerja berdasarkan komisi penjualan, bonus penjualan, dan iuran keanggotaan yang wajar.<sup>7</sup>

PT.HWI singkatan dari Health Wealth International adalah sebuah perusahaan Network Marketing (MLM) asli Indonesia, salah satu anak perusahaan Guna Cipta Grup yang selama 3 generasi telah menjadi “marker leader” untuk produk rempah-rempah, perisa pasta, pewarna makanan, dan bahan kue dengan merek dagang KOEPOE\_KOEPOE serta produk sambal merek Dua Belibis, sudah eskpor dan dikenal ke mancanegara seperti Amerika, Belanda, Australia, dan Taiwan dan negara-negara lainnya. HWI sendiri didirikan pada tanggal 01 Oktober 2009, Soft Opening HWI tanggal 07 Februari 2010 di JITEC Mangga Dua Square dan Grand Opening HWI dilaksanakan pada tanggal 17 Oktober 2010 di Tennis Indoor Senayan Jakarta. Untuk bergabung menjadi Member baru HWI harus melalui sponsor, apabila calon pendaftar baru datang langsung ke kantor pusat maka tidak dapat dilayani, karena untuk bergabung melalui kantor pusat HWI harus ada data sponsor calon pendaftar baru. Setelah terdaftar menjadi Member, pendaftar akan diberikan NO.Id

---

<sup>6</sup> Sarah Mutiarani, “*Bisnis Multi Level marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam*”, Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Surakarta, 2017, tidak diterbitkan.

<sup>7</sup> Kuswara, “*Mengenal MLM Syariah Dari Halah Haram, Kiat Berwurausaha Sampai dengan Pengelolaannya*”, (Depok: Qultumedia, 2005) hlm.16

Distributor serta password yang digunakan untuk login di web pusat HWI. Hal utama apabila sudah menjadi Member adalah TuPo (tutup point) dengan membeli produk-produk HWI di Stockist terdekat senilai 250PV. Apabila dalam sebulan member tidak bisa tutup poin maka tidak akan mendapatkan Bonus serta poin-poin dibulan tersebut.<sup>8</sup>

Reward adalah sebuah bentuk apresiasi kepada suatu prestasi tertentu yang diberikan, baik oleh dan dari perorangan maupun suatu lembaga yang biasanya diberikan dalam bentuk material atau ucapan. Setiap distributor membangun usahanya sendiri dengan cara merekrut anggota baru untuk menjadi down-line agar mereka mendapat pendapatan atas pekerjaannya dalam bentuk reward, reward tersebut diperoleh dari merekrut, menjual produk, mempromosikan kepada orang lain dan sebagainya. Sedangkan Bonus adalah upah tambahan diluar gaji atau upah sebagai hadiah atau perangsang, atau gaji, upah ekstra yang dibayarkan kepada karyawan.<sup>9</sup>

Sementara pada Fatwa DSN MUI terkait MLM NO 75/DSN/MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah/PLBS. Dalam fatwa tersebut dicantumkan beberapa hal yaitu:

Pertama: Ketentuan Umum

1. Penjualan langsung berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan

---

<sup>8</sup><http://www.hwilifestyle.com/pages/apaituhwi>. Diakses pada tanggal 21 Oktober 2019, pukul 21:00 WIB

<sup>9</sup><https://kbbi.web.id>, Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Kamus versi online/daring (dalam jaringan). Diakses Tanggal 23 februari 2020 pukul : 20:40

usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut. Yang didalamnya terdapat transaksi riil yang diperjual belikan berupa barang atau produk jasa.

2. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, bisa dihabiskan maupun tidak, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan atau dimanfaatkan. Artinya barang yang dijual belikan tidak boleh terdapat unsur gharar didalamnya, bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.
3. Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata. Artinya komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggotanya baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan nilai hasil penjualan barang atau produk jasa.
4. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang atau jasa yang ditetapkan perusahaan. Artinya bonus yang diberikan perusahaan kepada anggotanya harus jelas jumlahnya ketika dilakukan akad sesuai target penjualan barang atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> Fatwa DSN MUI NO.75 Tahun 2009

Sedangkan bentuk usaha MLM di PT HWI ini secara sederhana dapat diterangkan dengan ilustrasi berikut. Misalnya sebuah PT Sinar Mentari Net sebagai sebuah perusahaan yang memasarkan produk/jasa dengan sistem *network marketing* telah menjaring Si Ahmad sebagai anggota atau distributor. Kemudian si Ahmad selain sebagai Anggota diharapkan dapat pula menjaring anggota-anggota baru untuk masuk dalam kelompoknya, misal B dan C. Selanjutnya B dan C berusaha pula memperluas jaringannya.<sup>11</sup> Semakin banyak orang yang direkrut dan semakin banyak pula poin yang dikumpulkan masing-masing downline si Ahmad ini maka akan semakin membantu Ahmad untuk naik level dan mendapat lebih banyak komisi lagi. Semisal downline Ahmad ini memperoleh poin 600 masing-masing maka otomatis Ahmad naik level, yang sebelumnya adalah MS (*Mobile Stokist*) dengan komisi maksimal 120rb perbulan, maka dengan poin downlinenya tersebut Ahmad naik level menjadi Silver dengan komisi 200rb perbulan.

Jumlah anggota member PT HWI di Grobogan sendiri sudah mencapai 100 orang bahkan lebih, namun yang aktif hanya 75% dari anggota keseluruhan. Rata-rata member di Grobogan sudah menduduki level silver ke atas dengan bonus yang cukup besar dari kantor pusat.<sup>12</sup>

Di Grobogan sendiri untuk kantor HWI belum ada, hanya saja salah satu member di Grobogan yang sudah menduduki level Double Diamond

---

<sup>11</sup> Lubis Suhrawardi K, "*Hukum Ekonomi Islam*", ( Jakarta : Sinar Grafika, cet.3, 2004) hlm. 171

<sup>12</sup> Ferly Fitri Sari, Upline Ruby, Wawancara Pribadi, via Whatsapp, pada tanggal 20Juni 2020 pukul 19:00

yang dianggap sebagai kantor HWI di grobogan, yaitu ibu Siti Musyarofah. Yang sudah mendapatkan bonus dan reward besar dari kantor pusat.

Berdasarkan hal tersebut diatas maka penulis ingin mendeskripsikan tentang sistem pendapatan reward pada MLM di PT.HWI apakah sesuai dengan fatwa dsn mui ataukah tidak.

## **B. Rumusan Masalah**

Dalam penelitian ini yang menjadi rumusan masalah adalah :

1. Bagaimana sistem pendapatan *reward* distributor Multi Level Marketing pada PT. Health Wealth Interasional (HWI)?
2. Bagaimana pendapatan *reward* distributor Multi Level Marketing pada PT. Health Wealth Interasional (HWI) ditinjau dari Fatwa DSN MUI NO 75 tahun 2009?

## **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mendeskripsikan sistem pendapatan *reward* distributor Multi Level Marketing pada PT. Health Wealth Interasional (HWI).
2. Untuk mendeskripsikan pendapatan *reward* distributor Multi Level Marketing pada PT. Health Wealth Interasional (HWI) bila ditinjau dari FATWA DNS MUI.

#### **D. Manfaat penelitian**

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat Teoritis: memberikan sumbangan pemikiran dalam perkembangan ilmu hukum, khususnya yang berkaitan dengan hukum islam mengenai multi level marketing di PT HEALTH WEALTH INTERNATIONAL (HWI).
2. Manfaat secara praktis adalah diharapkan dapat dijadikan pedoman atau sumber informasi bagi masyarakat tentang multi level marketing yang sesuai dengan aturan yang berlaku dan menjahui praktik yang dilarang dalam islam.

#### **E. Kerangka Teori**

Teori yang digunakan dalam penulisan ini tentang praktik bisnis multi level marketing adalah berkenaan tentang jual beli dan, ruang lingkup yang berhubungan dengan MLM.

##### **1. Pengertian Jual Beli**

Jual beli merupakan salah satu bidang muamalah yang paling sering dilakukan oleh umat manusia. Dalam melakukan jual beli tentu saja ada aturan yang harus dipenuhi yaitu al-Qur'an dan al-Hadist serta kitab-kitab fiqh yang merupakan penjabaran dari al-Qur'an dan al-Hadist. Aturan tersebut telah mengatur dalam transaksi jual beli upaya tidak mengalami kerugian dan menghindari perselisihan dikemudian hari antara dua belah pihak.

Perkataan jual beli terdiri dari dua suku kata yaitu “jual dan beli”. Kata jual menunjukkan bahwa adanya perbuatan menjual, sedangkan beli adalah adanya perbuatan membeli. Dengan demikian, perkataan jual beli menunjukkan adanya dua perbuatan dalam satu peristiwa, yaitu satu pihak menjual dan pihak lain membeli. Maka dalam hal ini terjadilah peristiwa hukum jual beli.<sup>13</sup>

Kata al-ba’i (jual) dan as-syira’ (beli) penggunaannya disamakan antara keduanya dan masing-masing mempunyai pengertian lafadz yang sama dan pengertian berbeda. Dalam syariat islam jual beli merupakan pertukaran semua harta yang dimiliki dan dapat dimanfaatkan dengan harta lain berdasarkan keridhaan antara keduanya atau dengan pengertian lain memindahkan hak milik dengan hak milik orang lain berdasarkan persetujuan dan hitungan materi. Dalam lingkup pengertian jual beli bisa berupa pertukaran antara barang dengan barang atau barter, uang dengan uang, atau barang dengan uang, atau uang dengan barang.<sup>14</sup>

## 2. Rukun dan Syarat Jual Beli

Abu al-Rahman dalam karyanya mengatakan bahwa rukun jual beli itu berjumlah enam, yaitu *sighat*, *akid*, *makud alaih*. Jumlah enam dipahami olehnya, karena setiap satu rukun itu dasarnya ada dua.

---

<sup>13</sup> Lubis Suhrawardi K, *Hukum Ekonomi Islam*, ( Jakarta : Sinar Grafika, cet.3, 2004) hlm.128

<sup>14</sup> Milatus Sa’adah, *Praktik Bisnis Multi level Marketing Aplikasi Paytren Ditinjau dari Hukum Islam*, Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Surakarta, 2018, tidak diterbitkan.

Misalnya *sighat*, di dalam *sighat* (kata) ini ada dua yaitu ijab dan qabul. Demikian juga dengan *akid* (orang yang berakad) di dalamnya ada terdiri dari penjual dan pembeli. Juga *makud alaih* (barang yang diperjual belikan), di dalamnya ada dua yaitu memberi dan menerima.<sup>15</sup>

Sedangkan menurut Jumhur Ulama rukun jual beli itu ada empat, yaitu:

a. Akad (ijab qabul)

Pengertian akad menurut bahasa adalah ikatan yang ada diantara ujung suatu barang. Syarat dari sahnya ijab qabul dalam kitab fiqh disebutkan minimal ada tiga, yaitu: (1). jangan diselingi dengan kata-kata lain antara ijab qabul. (2). orang-orang yang berakad (penjual dan pembeli). (3). jangan ada yang memisahkan, maksudnya penjual dan pembeli masih ada interaksi tentang ijab qabul.

b. Orang yang berakad (subjek)

Syarat sah penjual dan pembeli yaitu: (1). baligh berakal dan tidak mudah ditipu orang. (2). Beragama islam. (3). Ada benda atau barang yang diperjual belikan. (4). Tidak *mubazir* (pemborosan), dan (5). Kehendak sendiri dan tidak ada paksaan dari pihak lain.

c. Ma'kud alaih (objek)

---

<sup>15</sup> Apipudin, "Konsep Jual Beli Dalam Islam", *Jurnal Islaminomic Vol. V, No, 2, Agustus 2016*. Hlm.83

Barang yang dijadikan sebagai objek jual beli ini harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut: (1). harus suci dan tidak terkena najis, seperti anjing, babi, dan kotoran hewan, kecuali kondisi dharurah dan ada asas manfaatnya. Misalnya, kotoran hewan untuk pupuk tanamam, anjing untuk keamanan. (2). Tidak boleh mengkait-kaitkan dengan sesuatu, seperti, apabila ayahku meninggal aku jual motor ini. (3). Barang dapat diserahkan setelah akad terjadi. (4). Barang yang dijual belikan milik sendiri. (5). Barang yang dijual belikan dapat dilihat. (6). Barang yang dijual belikan harus diketahui kualitasnya, beratnya, takarannya dan ukuranya supaya tidak menimbulkan keraguan.

d. Ada nilai tukar pengganti barang

Nilai tukar pengganti barang harus memenuhi tiga syarat, yaitu: (1). bisa menyimpan nilai (*store of value*). (2). Bisa menilai atau menhargakan suatu barang (*unit of account*). (3). Bisa dijadikan alat tukar (*medium of exchange*).<sup>16</sup>

### 3. Dasar Hukum Jual Beli

a. QS Al-Baqarah ayat [2]: 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا.....

Artinya :

---

<sup>16</sup> Shobirin, "Jual Beli Dalam Pandangan Islam", *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, Vol,3, No.2, Desember 2015. hlm. 246-251

Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. (QS al-Baqarah:275)<sup>17</sup>

b. QS An-Nisa'[4]: 29

يَأْيُهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ بَحْرَةً عَنْ تَرَاضٍ  
مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya :

*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 adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS.An-Nisa' 29)*<sup>18</sup>

c. QS. Al-Maidah [5]: 1

يَأْيُهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُنْتَلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرَ  
مُحَلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَخُكُمُ مَا يُرِيدُ

Artinya :

*Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya. (QS.Al-Ma'idah:1)*<sup>19</sup>

<sup>17</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, ( Bandung: PT Sygma Examedia Arkaleema, 2009)

<sup>18</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, ( Bandung: PT Sygma Examedia Arkaleema, 2009)

<sup>19</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, ( Bandung: PT Sygma Examedia Arkaleema, 2009)

#### 4. Macam-macam Jual Beli dan Jual Beli Terlarang

##### a. Macam-macam jual beli

Jual beli dapat ditinjau dari beberapa segi. Ditinjau dari segi hukumnya, jual beli ada dua macam, yaitu jual beli yang sah menurut hukum dan batal menurut hukum. Ditinjau dari segi benda yang dijadikan objek jual beli dapat dikemukakan pendapat Imam Taqqiyuddin bahwa jual beli dibagi menjadi tiga bentuk, yaitu:

##### 1) jual beli benda kelihatan

Adalah pada waktu melakukan akad jual beli benda atau barang yang diperjualbelikan tersebut ada ditempat akad.

##### 2) Jual beli benda yang hanya disebutkan sifat-sifatnya dalam janji

Adalah disebut juga jual beli salam (pesanan). Salam adalah bentuk jual beli tidak tunai (kontan), Salam pada awalnya berarti meminjamkan barang atau sesuatu yang seimbang dengan harga tertentu.

##### 3) Jual beli Istishna'

Adalah bentuk transaksi yang menyerupai jual beli salam, jika ditinjau dari sisi bahwa obyek barang yang dijual belum ada. Barang yang akan dibuat sifatnya mengikat dalam tanggungan pembuatan (penjual) saat terjadi transaksi.<sup>20</sup>

##### b. Macam-macam jual beli terlarang

---

<sup>20</sup> eprints.walisomgo.ac.id. Diakses pada tanggal 23 Oktober 2019 pukul 20:29 WIB

Jual beli terlarang karena tidak memenuhi syarat dan rukun. Bentuk jual beli yang termasuk terlarang dalam islam adalah sebagai berikut:

- 1) Jual beli barang haram, najis, atau tidak boleh diperjualbelikan,
- 2) Jual beli yang belum jelas. Sesuatu yang bersifat spekulasi atau samar- samar haram diperjualbelikan,
- 3) Jual beli bersyarat. Jual beli yang ijab qabulnya dikaitkan dengan syarat-syarat tertentu yang tidak ada kaitanya dengan jual beli atau ada unsur merugikan dilarang oleh agama,
- 4) Jual beli muhaqalah, yaitu menjual tanam-tanaman yang masih hijau di sawah atau ladang,
- 5) Jual beli mukhadarah, yaitu menjual buah-buahan yang masih hijau,
- 6) Jual beli barang yang tidak dimiliki,
- 7) Melakukan penjualan diatas penjualan saudaranya,
- 8) Jual beli menipu.<sup>21</sup>

##### 5. Pengertian Hadiah

Hadiah berasal dari kata *Hadi* هادى terambil dari akar kata yang terdiri dari huruf ha', dal, dan ya. Mknannya berkisar pada dua hal. Pertama, tampil ke depan memberi petunjuk. Dari sini lahir kata *Hadi* yang berarti penunjuk jalan, karena dia tampil di depan. kedua

---

<sup>21</sup> Syaikh Dr.Shalih, *Jual Beli Yang Dilarang Dalam Islam*, Januari 2008, online e-book, hlm 14-19.

menyampaikan dengan lemah lembut. Dari sini lahir kata *hidayah* هداية yang merupakan penyampaian sesuatu dengan lemah lembut guna menunjukkan simpati.<sup>22</sup>

Hadiah sering disebut juga hibah. Ada juga yang mengatakan bahwa hadiah termasuk dari macam-macam hibah. Menurut Ensiklopedi Hukum Islam, hadiah dikategorikan dalam bentuk hibah. Sedangkan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, hadiah merupakan pemberian (kenang-kenangan, penghargaan, penghormatan).<sup>23</sup>

#### 6. Fatwa DSN MUI NO 75/DSN/MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

Fatwa DSN MUI terkait PLBS NO 75/DSN/MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah/PLBS. Dalam fatwa tersebut dicantumkan beberapa hal yaitu:

##### a. Pertama: Ketentuan Umum

- 1) Penjualan langsung berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut. Yang didalamnya terdapat transaksi riil yang diperjual belikan berupa barang atau produk jasa.

---

<sup>22</sup> Sahabuddin et al., *Ensiklopedi Al-Qur'an: Kajian Kosa Kata*, Jakarta: Lentera Hati, 2007, hlm 261

<sup>23</sup> Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 2005, cet, 3, hlm 380

- 2) Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, bisa dihabiskan maupun tidak, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan atau dimanfaatkan. Artinya barang yang dijual belikan tidak boleh terdapat unsur gharar didalamnya, bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.
- 3) Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata. Artinya komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggotanya baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan nilai hasil penjualan barang atau produk jasa.
- 4) Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang atau jasa yang ditetapkan perusahaan. Artinya bonus yang diberikan perusahaan kepada anggotanya harus jelas jumlahnya ketika dilakukan akad sesuai target penjualan barang atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.

b. Kedua : Ketentuan Akad

- 1) Akad Ba'i/Murabahah
- 2) Akad Wakalah bil Ujrah

- 3) Akad Ju'alah
- 4) Akad Ijarah
- 5) Akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah setelah dikeluarkan fatwa oleh DSN-MUI.<sup>24</sup>

Sementara pada Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) mengenai akad ada beberapa ketentuan:

a. Pertama : Ketentuan Umum

- 1) Akad adalah kesepakatan dalam suatu perjanjian antara dua pihak atau lebih untuk melakukan atau tidak melakukan perbuatan hukum.
- 2) Ba'i adalah jual beli antara benda dengan benda atau pertukaran benda dengan uang.
- 3) Ijarah adalah sewa barang dalam jangka waktu tertentu dengan pembayaran.
- 4) Wakalah adalah pemberian kuasa kepada pihak lain untuk mengerjakan sesuatu.
- 5) Murobahah adalah pembayaran saling menguntungkan yang dilakukan oleh shahib al-mal dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai yang lebih merupakan keuntungan atau laba bagi shahib al-mal dan pengembalianya dilakukan secara tunai atau angsur.

---

<sup>24</sup>Fatwa DSN MUI NO.75 Tahun 2009

- 6) Jualah adalah perjanjian imbalan tertentu dari pihak pertama kepada pihak kedua atas pelaksanaan suatu tugas atau pelayanan yang dilakukan oleh pihak kedua untuk kepentingan pihak pertama.
- b. Kedua : Asas Akad yaitu : (a) ikhtiyari /sukarela, (b) amanah/menepati janji, (c) ikhtiyati/kehati-hatian, (d) luzum/tidak berubah, (e) saling menguntungkan, (f) taswiyah/ kesetaraan, (g) transparansi, (h) kemampuan, (i) taisir/ kemudahan, (j) iktikad baik, (k) sebab yang halal.<sup>25</sup>

## F. Tinjauan Pustaka

Pembahasan mengenai *Multi Level Marketing* dari tinjauan hukum islam sangatlah beranekaragam, bahkan penulis tidak memungkirinya, permasalahan *Multi Level Marketing* bukanlah hal baru untuk diangkat dalam sebuah penulisan skripsi maupun literatur lainnya. Tetapi kajian yang membahas tentang *Multi Level Marketing* khususnya tentang pendapatan *reward* distributor belum ada yang meneliti. Namun sebelumnya sudah ada karya ilmiah yang lainnya yang membahas tentang penjualan langsung berjenjang syariah yaitu:

Skripsi Sarah Mutiarani, seorang Mahasiswi IAIN Surakarta dengan judul “Bisnis Multi Level Marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam”. Dalam tulisan ini bahwa pandangan hukum Islam terhadap bisnis MLM Oriflame adalah boleh dilakukan karena termasuk dalam kategori

---

<sup>25</sup>Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, Buku II Tentang Akad.

muamalah yang hukum asalnya mubah (boleh) sampai ada dalil yang melarangnya.<sup>26</sup> Menurut penulis dalam skripsi ini tidak membahas secara detail tentang bagaimana pendapatan reward pada MLM di Oriflame, sedangkan skripsi penulis ingin mengkaji bagaimana pendapatan reward pada MLM di PT. HWI.

Skripsi Irawati, mahasiswi STAIN Pekalongan dengan Judul “Multi Level Marketing (MLM)”. Dalam tulisan ini disebutkan bahwa bisnis Multi Level Marketing yang dijalankan oleh perusahaan K-Link diseluruh Indonesia telah memenuhi syarat dan juga telah mendapat sertifikat persetujuan dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) No. 75/VII/2009. Karena dalam pemasarannya perusahaan K-Link memiliki produk yang dipasarkan terdaftar di Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI), memiliki *marketing plan* peluang *market*, dan juga memiliki *Track Record*.<sup>27</sup> Menurut penulis dalam skripsi ini tidak membahas secara detail tentang bagaimana pendapatan reward pada MLM di K-Link, sedangkan skripsi penulis ingin mengkaji bagaimana pendapatan reward pada MLM di PT. HWI.

Skripsi Samsul Muarif, mahasiswa UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta dengan Judul “Konsep Multi Level Marketing dalam Tinjauan Hukum Islam”. Dalam tulisan ini bahwa pandangan hukum Islam terhadap bisnis MLM adalah salah satu cara untuk memasarkan atau mendistribusikan

---

<sup>26</sup> Sarah Mutiarani, “*Bisnis Multi Level Marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam*”. Skripsi, IAIN Surakarta, 2017.

<sup>27</sup> Irawati, “*Multi Level Marketing (MLM)*”, Skripsi, STAIN Pekalongan, 2012

produknya kepada pelanggan eceran dengan memperdayakan distributor independennya untuk melaksanakan tugas pemasaran, tanpa campur tangan langsung dari perusahaan. Sistem pembentukan jaringan secara berlevel tidak mempengaruhi segmen pasar psikografis bagi anggota lain, dan bagi anggota jaringan yang mempunyai kesempatan sama dengan anggota lama untuk meraih level yang lebih atas tanpa diskriminasi. Sistem pemberian bonus yang terdapat dalam MLM dapat dilihat dengan jelas dan tidak mengandung keraguan. Jadi sistem pemberian bonus dalam MLM tebebas dari unsur *garar*.<sup>28</sup> Menurut penulis dalam skripsi ini tidak membahas secara detail tentang bagaimana pendapatan reward pada MLM di sebuah perusahaan, hanya saja sama-sama membahas tentang Multi Level Marketing dan pemberian bonus.

Skripsi Ami Sholihati, Mahasiswi IAIN Walisongo Semarang dengan judul “Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif Passive Income Pada Multi Level Marleting Syariah di PT K-Link Internasional. Dalam penelitian ini penulis menjelaskan tentang sistem marketing plan atau sistem bagi hasil di PT K-Link, yaitu dengan menggunakan sistem peringkat member K-Link yang berperingkat atas seperti *Royal Crown Ambassador, Crown Ambassador, Emerald Manager, Sapphire, Diamond Manager, dan Senior Corwn Ambassador*. Di MLM K-Link ini menjelaskan intensif passive income yang didapat oleh member K-Link yang berperingkat atas yaitu mendapatkan penghasilan yang lebih besar

---

<sup>28</sup> Samsul Muarif, “*Konsep Multi Level Marketing dalam Tinjauan Hukum Islam*”, Skripsi, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2010.

dari downlinenya atau ada zhalim, akan tetapi para member telah rela menerima pendapatan yang lebih kecil dari upline, mereka saling rela dan tidak ada keterpaksaan.<sup>29</sup>

Skripsi Millatus Sa'adah, Mahasiswa IAIN Surakarta dengan judul "Praktik Bisnis Multi Level Marketing Aplikasi Paytren Ditinjau Dari Hukum Islam". Dalam penelitian ini penulis menjelaskan bahwa pelaksanaan bisnis MLM aplikasi Paytren adalah boleh dilakukan dalam muamalah yang hukum asalnya adalah mubah sampai ada dalil yang melarangnya.<sup>30</sup> Menurut penulis dalam skripsi ini sama-sama membahas tentang Multi Level Marketing hanya saja berbeda objeknya, dis skripsi ini objeknya adalah Paytren sedangkan yang akan penulis teliti adalah sistem reward di PT HWI.

## **G. Metode Penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif.

### **1. Jenis Penelitian**

Dalam penelitian ini menggunakan penelitian lapangan. Peneliti terjun ke lapangan, mempelajari suatu proses atau penemuan yang terjadi, mencatat, menganalisis, dan menarik kesimpulan dari proses tersebut.

### **2. Sumber Data**

Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

---

<sup>29</sup> Ami Sholihati, "*Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif Passive Income Pada Multi Level Marketing Syariah Di PT K-Link Internasional*", Skripsi, IAIN Walisongo Semarang, 2012.

<sup>30</sup> Millatus Sa'adah, *Praktik Bisnis Multi Level Marketing Aplikasi Paytren Ditinjau Dari Hukum Islam*, Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Surakarta, 2018

- a. Data Primer: adalah data yang langsung diperoleh dari sumber pertama di lokasi penelitian atau objek penelitian. Data primer dalam penelitian ini adalah berupa wawancara langsung dengan narasumber yang mudah dijangkau dan memiliki pengalaman yang cukup dibidangnya.
- b. Data Sekunder: adalah data yang diperoleh dari sumber kedua atau sumber sekunder dari data yang penulis butuhkan. Data sekunder yang diperoleh penulis adalah data yang diambil dengan cara mengumpulkan dokumen-dokumen perusahaan yang terkait dengan penelitian berupa catatan.

Sumber data sekunder didapat dari ruang perpustakaan yang memanfaatkan brosur HWI, web HWI, buku-buku, hasil penelitian terdahulu, dan internet digunakan untuk menelaah hal-hal yang berkenaan dengan bisnis *Multi Level Marketing*.

### 3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan penulis meliputi:

#### a. *Interview* atau Wawancara

Wawancara adalah penelitian yang berlangsung secara lisan antara dua orang atau lebih dalam bentuk tatap muka, mendengarkan secara langsung mengenai informasi-informasi atau keterangan dari yang diteliti.<sup>31</sup>

Dalam melakukan wawancara penulis menggunakan teknik purposive sampling yaitu teknik sampling yang digunakan peneliti jika

---

<sup>31</sup> Lexy. J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Pt, Remaja Rosdakarya, 2007), hlm.248

mempunyai pertimbangan-pertimbangan tertentu dalam mengambil sampelnya.<sup>32</sup> Alasan digunakan teknik purposive sampling karena peneliti hanya memilih orang-orang yang sudah mendapatka bonus atau reward di HWI ini, dengan begitu peneliti melakukan wawancara dengan beberapa distributor yaitu Bu Ferly Fitri Sari, Pak Sri Wahyudi, dan Bu Siti Musyarofah yang sudah mendapat bonus atau reward, sehingga akan memberikan pemahaman yang jelas dan mendapatkan data yang akurat demi menjawab rumusan masalah yang penulis teliti.

Data hasil interview akan digunakan sebagai data primer untuk mengetahui bagaimana sistem kerja Multi Level Marketing, dan sistem pendapatan Reward HWI dilakukan. Data ini akan dilihat menggunakan sistem jual beli dalam islam untuk mengetahui kesesuaiannya.

#### b. Dokumentasi

Teknik pengumpulan data melalui dokumentasi merupakan pelengkap dari penggunaan teknik wawancara. Dokumentasi adalah cara mendapatkan data dengan mempelajari dan mencatat isi buku-buku, arsip, atau dokumen, dan hal-hal yang terkait dengan penelitian. Hal ini dilakukan untuk memperoleh data-data yang berkaitan dengan bisnis Multi Level Marketing dan data-data lain yang berhubungan dengan pokok penelitian.

---

<sup>32</sup> Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), hlm.97

#### 4. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini penulis melakukan analisis data dengan menggunakan model Miles dan Huberman yakni terdiri dari tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan yaitu: reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.<sup>33</sup>

##### a. Reduksi Data

Reduksi data adalah suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang data yang tidak perlu dan mengorganisasi data dengan cara sedemikian rupa sehingga kesimpulan dapat ditarik dan diverifikasi.<sup>34</sup> Data yang direduksi dapat memberikan gambaran yang lebih tajam mengenai hasil dari pengamatan, dan juga mempermudah peneliti untuk mencari kembali data yang diperoleh bila diperlukan. Serta membantu dalam memberikan kode kepada aspek-aspek tertentu.<sup>35</sup> Selama pengumpulan data itu berlangsung terjadi reduksi data yang selanjutnya berupa membuat ringkasan, mengkode, menelusuri tema, membuat gugus, membuat memo, dan sebagainya.<sup>36</sup>

##### b. Penyajian Data

Penyajian data dimaksudkan untuk menemukan pola-pola yang bermakna serta memberikan kemungkinan adanya penarikan

---

<sup>33</sup> Albi Anggito dan Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Sukabumi: CV Jejak, 2018), hlm. 249.

<sup>34</sup>Nasution, *Metode Penelitian Naturalistik Kualitatif*, (Bandung: Tarsito, 1992), hlm. 129.

<sup>35</sup>*Ibid.*,

<sup>36</sup> Sudaryono, *Metodologi Penelitian*, (Depok: Raja Grafindo Persada, 2018), hlm. 348.

kesimpulan serta memberikan tindakan. Penyajian yang dimaksudkan tersebut dapat berupa jenis matriks, grafik, jaringan, dan bagan. Semua dirancang guna menggabungkan suatu informasi yang tersusun dalam bentuk yang padu dan mudah dimengerti.<sup>37</sup>

c. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi

Sejak dari awal peneliti berusaha untuk mencari makna dari data yang dikumpulkan kemudian mencari pola, tema, hubungan, persamaan, hipotesis dan sebagainya. Kemudian dari data tersebut mencoba untuk menarik kesimpulan. Kesimpulan itu awalnya masih bersifat belum pasti dan dapat berubah, kabur, diragukan, akan tetapi dengan bertambahnya data, maka kesimpulan itu lebih terpercaya. Jadi kesimpulan tersebut senantiasa harus diverifikasi selama penelitian dilakukan untuk mencapai persetujuan bersama agar lebih menjamin validitas.<sup>38</sup>

## H. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah pemahaman dalam penulisan skripsi ini, penulis membagi penulisan skripsi ini menjadi lima bab dengan beberapa sub-bab dibawah ini:

BAB 1 :PENDAHULUAN : Dalam bab ini berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kerangka teori, tinjauan pustaka, metode penelitian dan sistematika penelitian.

---

<sup>37</sup> Albi Anggito dan Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian...*, hlm. 249.

<sup>38</sup> Nasution, *Metode Penelitian Naturalistik...*, hlm. 129.

**BAB II : LANDASAN TEORI :** Dalam bab ini penulis ingin memaparkan secara umum, Pendapatan Reward Distributor, Pengertian Jual Beli, Syarat dan Rukun Jual Beli, Pengertian Multi Level Marketing, Dasar Hukum MLM, Fatwa DSN MUI tentang MLM.

**BAB III : DISKRIPSI DATA PENELITIAN :** Dalam bab ini menguraikan tentang gambaran umum HWI, produk-produk dari HWI, teknik penjualan, sistem perekrutan member, perolehan poin, pendapatan reward.

**BAB IV : ANALISIS :** Dalam bab ini penulis akan menganalisa data-data yang dilakukan di lapangan mengenai hasil penelitian meliputi: Analisis Sistem Pendapatan Reward Pada MLM di PT.HWI, dan Analisis Sistem Pendapatan Reward Pada MLM di PT.HWI ditinjau dari Fatwa DSN MUI .

**BAB V: PENUTUP :** Bab ini berisi kesimpulan dan saran-saran.

**DAFTAR PUSTAKA,** Berisi berbagai sumber pustaka yang diambil atau dikutip dalam penulisan hukum ini.

**LAMPIRAN**

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Pendapatan Reward Distributor

##### 1. Pengertian

Pendapatan adalah perhitungan banyaknya uang yang akan diterima, sedangkan Reward adalah sebuah bentuk apresiasi kepada suatu prestasi tertentu yang diberikan, baik oleh dan dari perorangan maupun suatu lembaga yang biasanya diberikan dalam bentuk material atau ucapan. Setiap distributor membangun usahanya sendiri dengan cara merekrut anggota baru untuk menjadi down-line agar mereka mendapat pendapatan atas pekerjaannya dalam bentuk reward, reward tersebut diperoleh dari merekrut, menjual produk, mempromosikan kepada orang lain dan sebagainya. Sedangkan untu pengertian Distributor adalah orang yang mendistribusikan barang (daganga) atau penyalur barang (dagangan) untuk di jual belikan.<sup>39</sup>

##### 2. Tujuan Reward

Mengenai masalah reward perlu peneliti bahas tentang tujuan yang harus dicapai dalam peberian reward. Hal ini dimaksudkan agar dalam berbuat sesuatu bukan karena semata-mata, namun ada sesuatu yang harus dicapai dengan perbuatannya, karena dengan adanya tujuan akan memberi arah dalam melangkah. Tujuan yang harus dicapai dalam pemberian reward adalah untuk mengembangkan motivasi ataupun

---

<sup>39</sup><https://kbbi.web.id>, Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Kamus versi online/daring (dalam jaringan). Diakses Tanggal 20 Jumi 2020 pukul : 22:06

inovasi dalam melakukan sesuatu, juga diharapkan dapat membangun hubungan yang positif antar para member. Reward adalah bentuk penghargaan dari perusahaan untuk para membeinya karena telah mencapai target tertentu.

## **B. Tinjauan Hukum Islam Tentang Akad dan Jual Beli**

### **1. Pengertian Akad**

Akad dalam bahasa berarti “ikatan” antara beberapa pihak dalam hal tertentu, baik ikatan konkret maupun abstrak, baik dari satu sisi amupun dari dua sisi. dalam bahasa arab, lafadz akad berasal dari kata ‘aqada-ya’qidu- ‘aqdan, menurut Wahbah az-Zuhaili kata akad adalah: ikatan (atau penguat dan ikatan) antara ujung-ujung sesuatu, baik ikatan nyata maupun maknawi, dan satu segi dua segi.

Adapun pengertian akad secara istilah adalah sebagai berikut:

- a. Menurut Ulama Syafi’iyah, Malikiyah dan Hanabilah akad adalah:segala sesuatu yang diniatkan oleh seseorang untuk dikerjakan, baik timbul karena satu kehendak, seperti wakaf, talak dan sumpah, pembebasan atau sesuatu yang pembentukanya membutuhkan dua orang seperti jual beli, sewa menyewa, dan perwalian.
- b. Menurut Ulama Hanafiyyah akad adalah pertalian antara ijab dan qabul menurut ketentuan syara’ yang menimbulkan akibat hukum pada objeknya atau dengan redaksi yang lain, keterkaitan antara pembicaraan salah seorang yang melakukan akad dengan yang

lainnya menurut syara' pada segi yang tampak pengaruhnya pada objek.<sup>40</sup>

## 2. Akad Dalam KHES

Sementara pada Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) pengertian akad adalah: Akad adalah kesepakatan dalam suatu perjanjian antara dua pihak atau lebih untuk melakukan atau tidak melakukan perbuatan hukum.

## 3. Pengertian Jual Beli

Jual beli dalam bahasa arab disebut ba'i yang artinya adalah tukar menukar, sedangkan menurut istilah adalah tukar menukar atau peralihan kepemilikan dengan cara pergantian menurut bentuk yang diperbolehkan dalam syariat.<sup>41</sup> Pengertian lain dari jual beli adalah persetujuan saling mangikat antara penjual, yakni pihak yang menyerahkan barang, dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga yang dijual.<sup>42</sup>

Sedangkan jual beli menurut Kamus Al-Munawir, dalam bahasa arab adalah *al-ba'i* البَيْعُ yang merupakan bentuk masdar dari بَاعَ- يَبِيعُ- بَيْعًا yang artinya menjual, sedangkan kata "beli" dalam bahasa arab dikenal dengan شَرَى yaitu masdar dari kata شَرَى- يَشْرِي- شَرَاء. Pada umumnya kata

---

<sup>40</sup>Fatorina, *Konsep Akad dan Multi Akad Dalam Fiqih*, repository.iainpurwokerto.ac.id, 2017, hlm.21-23. Diakses pada tanggal 9 Maret pukul 21:59

<sup>41</sup>Imam Ahmad bin Husain, *Fathul al-Qorib al-Mujib*, (Surabaya: al-Hidayah, 2003), hlm.30

<sup>42</sup><https://kbbi.web.id>, Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Kamus versi online/daring (dalam jaringan). Diakses Tanggal 12 November 2019, pukul 20:53

sudah mencakup keduanya, dengan demikian kata بَيْعٌ berarti menjual sekaligus membeli.<sup>43</sup>

Adapun menurut terminologi fiqh muamalah, yang dimaksud dengan jual beli adalah menukar barang dengan barang atau barang dengan uang, dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan.<sup>44</sup>

Sedangkan ba'i menurut KHES adalah jual beli antara benda dengan benda atau pertukaran benda dengan uang.

#### 4. Syarat dan Rukun Jual Beli

Abu al-Rahman dalam karyanya mengatakan bahwa rukun jual beli itu berjumlah enam, yaitu *sighat*, *akid*, *makud alaih*. Jumlah enam dipahami olehnya, karena setiap satu rukun itu dasarnya ada dua. Misalnya *sighat*, di dalam *sighat* (kata) ini ada dua yaitu ijab dan qabul. Demikian juga dengan *akid* (orang yang berakad) di dalamnya ada terdiri dari penjual dan pembeli. Juga *makud alaih* (barang yang diperjual belikan), di dalamnya ada dua yaitu memberi dan menerima.<sup>45</sup>

Sedangkan menurut Jumhur Ulama rukun jual beli itu ada empat, yaitu:

##### a. Akad (ijab qabul)

---

<sup>43</sup> KH.Ahmad Warson Munawwir, *Kamus Al-Munawwir Arab-Indonesia Terlengkap*, (Surabaya: Pustaka Progressif,1984),hlm. 124.

<sup>44</sup> Siti Nur Fatoni, *Pengantar Ilmu Ekonomi*, (Bandung:CV Pustaka Setia, 2014), hlm. 196

<sup>45</sup> Apipudin, "Konsep Jual Beli Dalam Islam", *Jurnal Islaminomic Vol. V, No, 2, Agustus 2016*. Hlm.83

pengertian akad menurut bahasa adalah ikatan yang ada diantara ujung suatu barang. Syarat dari sahnya ijab qabul dalam kitab fiqh disebutkan minimal ada tiga, yaitu: (1). jangan diselingi dengan kata-kata lain antara ijab qabul. (2). orang-orang yang berakad (penjual dan pembeli). (3). jangan ada yang memisahkan, maksudnya penjual dan pembeli masih ada interaksi tentang ijab qabul.

b. Orang yang berakad (subjek)

Syarat sah penjual dan pembeli yaitu: (1) baligh berakal dan tidak mudah ditipu orang, (2) beragama islam, (3) ada benda atau barang yang diperjual belikan, (4) tidak *mubazir* (pemborosan), dan (5) kehendak sendiri dan tidak ada paksaan dari pihak lain.

c. Ma'kud alaih (objek)

Barang yang dijadikan sebagai objek jual beli ini harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut: (1). harus suci dan tidak terkena najis, seperti anjing, babi, dan kotoran hewan, kecuali kondisi dharurah dan ada asas manfaatnya. Misalnya, kotoran hewan untuk pupuk tanamam, anjing untuk keamanan. (2). Tidak boleh mengkait-kaitkan dengan sesuatu, seperti, apabila ayahku meninggal aku jual motor ini. (3). Barang dapat diserahkan setelah akad terjadi. (4). Barang yang dijual belikan milik sendiri. (5). Barang yang dijual belikan dapat dilihat. (6). Barang yang dijual belikan harus diketahui kualitasnya, beratnya, takarannya dan ukurannya supaya tidak menimbulkan keraguan.

d. Ada nilai tukar pengganti barang

Nilai tukar pengganti barang harus memenuhi tiga syarat, yaitu:

- (1) bisa menyimpan nilai (*store of value*). (2). Bisa menilai atau menghargakan suatu barang (*unit of account*). (3). Bisa dijadikan alat tukar (*medium of exchange*).<sup>46</sup>

5. Dasar Hukum Jual Beli

a. QS Al-Baqarah ayat [2]: 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا.....

Artinya :

*Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. (QS al-Baqarah:275)*<sup>47</sup>

b. QS An-Nisa' [4]: 29

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَاتَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya :

*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 adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS.An-Nisa'29)*<sup>48</sup>

c. QS. Al-Maidah [5]: 1

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُنْتَلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ

Artinya :

<sup>46</sup> Shobirin, "Jual Beli Dalam Pandangan Islam", *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, Vol,3, No.2, Desember 2015. hlm. 246-251

<sup>47</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: PT Sygma Examedia Arkaleema, 2009)

<sup>48</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: PT Sygma Examedia Arkaleema, 2009)

*Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya. (QS.Al-Ma'idah:1)<sup>49</sup>*

## 6. Macam-macam Jual Beli dan Jual Beli Terlarang

### a. Macam-macam jual beli

Jual beli dapat ditinjau dari beberapa segi. Ditinjau dari segi hukumnya, jual beli ada dua macam, yaitu jual beli yang sah menurut hukum dan batal menurut hukum. Ditinjau dari segi benda yang dijadikan objek jual beli dapat dikemukakan pendapat Imam Taqiyuddin bahwa jual beli dibagi menjadi tiga bentuk, yaitu:

#### 1) Jual beli benda kelihatan

Adalah pada waktu melakukan akad jual beli benda atau barang yang diperjualbelikan tersebut ada ditempat akad.

#### 2) Jual beli benda yang hanya disebutkan sifat-sifatnya dalam janji

Adalah disebut juga jual beli salam (pesanan). Salam adalah bentuk jual beli tidak tunai (kontan), Salam pada awalnya berarti meminjamkan barang atau sesuatu yang seimbang dengan harga tertentu.

#### 3) Jual beli Istishna'

Adalah bentuk transaksi yang menyerupai jual beli salam, jika ditinjau dari sisi bahwa obyek barang yang dijual belum ada.

---

<sup>49</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, ( Bandung: PT Sygma Examedia Arkaleema, 2009)

Barang yang akan dibuat sifatnya mengikat dalam tanggungan pembuatan (penjual) saat terjadi transaksi.<sup>50</sup>

b. Macam-macam jual beli terlarang

Jual beli terlarang karena tidak memenuhi syarat dan rukun. Bentuk jual beli yang termasuk terlarang dalam islam adalah sebagai berikut:

- 1) Jual beli barang haram, najis, atau tidak boleh diperjualbelikan,
- 2) Jual beli yang belum jelas. Sesuatu yang bersifat spekulasi atau samar- samar haram diperjualbelikan,
- 3) Jual beli bersyarat. Jual beli yang ijab qabulnya dikaitkan dengan syarat-syarat tertentu yang tidak ada kaitanya dengan jual beli atau ada unsur merugikan dilarang oleh agama,
- 4) Jual beli muhaqalah, yaitu menjual tanam-tanaman yang masih hijau di sawah atau ladang,
- 5) Jual beli mukhadarah, yaitu menjual buah-buahan yang masih hijau,
- 6) Jual beli barang yang tidak dimiliki,
- 7) Melakukan penjualan diatas penjualan saudaranya,
- 8) Jual beli menipu.<sup>51</sup>

---

<sup>50</sup> eprints.walisomgo.ac.id. Diakses pada tanggal 23 Oktober 2019 pukul 20:29 WIB

<sup>51</sup> Syaikh Dr.Shalih, *Jual Beli Yang Dilarang Dalam Islam*, Januari 2008, online e-book, hlm 14-19.

## C. Tinjauan Hukum Islam tentang Multi Level Marketing

### 1. Pengertian Multi Level Marketing (MLM)

Secara Etimologi *multi level marketing* (MLM) berasal dari bahasa inggris *multi* berarti banyak, sedangkan *level* artinya berjenjang atau tingkat.<sup>52</sup> Adapun marketing berarti pemasaran. Jadi dari kata tersebut dapat dipahami bahwa MLM adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut sebagai Multi Level karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat.<sup>53</sup> Jadi multi level marketing adalah konsep penyaluran barang (produk atau jasa tertentu) yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat secara aktif sebagai penjual dan memperoleh keuntungan dalam garis kemitraanya.<sup>54</sup>

MLM ini juga disebut juga sebagai *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.<sup>55</sup>

---

<sup>52</sup><https://kbbi.web.id>, Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Kamus versi online/daring (dalam jaringan). Diakses Tanggal 25 September 2019, Pukul 20:30 WIB

<sup>53</sup>Agus Marimin,dkk, “Bisnis Multi Level Marketing Dalam Pandangan Islam”, *Jurnal ilmiah Ekonomi Islam Vol,2,No,2, Juli 2016*, hlm 106

<sup>54</sup> Kuswara, *Mengenal MLM Syariah Dari Halah Haram, Kiat Berwurausaha Sampai dengan Pengelolaannya*, (Depok: Qultumedia, 2005) hlm. 17

<sup>55</sup> Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah, “Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam”, *Falah Jurnal Ekonomi Syariah, Vol, 1, Nomor.1, Februari 2016*, hlm 30.

Bisnis yang dijalankan dengan sistem MLM tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang, tetapi juga jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa marketing fee, bonus, hadiah dan sebagainya, tergantung prestasi, dan level seorang anggota.<sup>56</sup>

Untuk menghindari jangan sampai ada hal-hal yang tidak diinginkan, barang-barang yang dijual harus jelas. Demikian juga dengan bonus yang diberikan harus ditetapkan bersama lebih dahulu, apalagi nilainya dalam jumlah besar. Syarat MLM menjadi syariah yaitu:

- a. produk yang dipasarkan harus halal, thayyib (berkualitas), dan menjahui syubhat (sesuatu yang meragukan).
- b. sistem akadnya harus memenuhi kaidah dan rukun jual beli sebagaimana terdapat dalam hukum islam.
- c. operasional, kebijakan, corporate culture, maupun sistem akuntansinya harus sesuai syariah.
- d. tidak ada keniakan harga sampai dua kali lipat, sehingga anggota terzalimi dengan harga yang amat mahal, tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh.
- e. formula intensif harus adil, tidak mendzalimi down line, up line tidak boleh menerima income dari hasil jerih payah down linanya.
- f. pembagian bonus harus mencerminkan usaha masing-masing anggota.

---

<sup>56</sup> Ayu Dewi Utami,dkk, "Pelaksanaan Jual Beli Melalui Sistem Multi Level Marketing Perspektif Hukum Islam", *Varia Justicia, Vol, 12, Nomor.1, Oktober 2016*.hlm,17

g. bonus yang diberikan harus jelas angka nisbahnya sejak awal.<sup>57</sup>

## 2. Sejarah Multi Level Marketing

Pemasaran dengan menggunakan MLM pertama kali ditemukan pada tahun 1940-an oleh dua orang profesor pemasaran dari Universitas Chicago. Perusahaan pertama yang menggunakan sistem ini adalah Nutrilite Product Inc, yang menjual vitamin dan makanan tambahan. Pada perkembangannya, muncul lagi perusahaan yang menggunakan konsep yang sama yakni Amway Corporation yang didirikan oleh Rich Devos dan Jay Van Andel. Mereka memulai usaha yang sederhana dengan menempati sebuah gudang di kota Ada, Michigan, dengan produk awal LOC (Liquid Organic Cleaner), suatu cairan pembersih biodegradable yang aman untuk lingkungan.

Sementara itu untuk Indonesia perusahaan MLM yang pertama kali berdiri adalah PT. Nusantara Sun Chorella, pada tahun 1986 dan didirikan di Kota Bandung. Dalam perkembangannya PT. Nusantara Sun Chorella telah berganti nama menjadi PT. Centra usa Insan Cemerlang atau lebih dikenal dengan CNI. Kemudian munculah perusahaan MLM lainnya seperti perusahaan Capriasi, Sophie Martin, Melia Nature dan beberapa perusahaan lainnya.<sup>58</sup>

---

<sup>57</sup> *Ibid.*, Hlm. 112-113

<sup>58</sup> <http://kumpulansejarah-aris.blogspot.com/2014/03/sejarah-multi-level-marketing-mlm.html?m=1>, Diakses pada tanggal 6 November 2019 pukul 20:58 WIB.

Diakui bahwa konsep MLM non syariah yang tumbuh dan berkembang di bumi nusantara ini sejak tahun 1986 dan kini telah mencapai 106 perusahaan. (62 perusahaan diantaranya memiliki Izin Usaha Penjualan berjenjang dari Deperdag RI) memang telah meningkatkan derajat ekonomi (sebagian) masyarakat konsumen (distributornya). Namun yang menjadi masalah adalah soal kehalalan dan kesucian produk yang dijual bebas dari unsur-unsur yang diharamkan dalam islam dan apakah cara kerjanya bebas dari unsur riba, gharar (tipuan atau ketidak pastian), maisir (judi) dan zulm (eksploitasi).<sup>59</sup>

### 3. Dasar Hukum Multi Level Marketing

#### a. Dalam Tinjauan Hukum Positif

Dalam tatanan hukum positif, bisnis multi level marketing diatur oleh Kementrian Perindustrian dan Perdagangan yang regulasinya tertuang dalam beberapa ketentuan diantaranya:

- 1) Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor: 73/MPP/Kep/3/2000, Tentang Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang. Yang isinya:

Ketentuan Umum:

- a) Penjualan berjenjang adalah suatu cara atau metode penjualan secara berjenjang kepada konsumen melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh peorangan

---

<sup>59</sup>Agus Marimin,dkk, "Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol, 02, Nomor.02, Juli 2016*, hlm,107-108

atau badan usaha yang memperkenalkan barang dan/atau jasa tertentu kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut yang bekerja berdasarkan komisi atau iuran keanggotaan yang wajar.

- b) Perusahaan adalah setiap bentuk usaha yang bersifat tertentu dan terus-menerus dan yang didirikan , bekerja serta berkedudukan dalam wilayah Negara Republik Indonesia. Untuk tujuan memperoleh keuntungan dan atau laba.
- c) Perusahaan Penjualan Berjenjang adalah Perusahaan yang melakukan kegiatan penjualan secara berjenjang.
- d) Jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau prestasi yang disediakan bagi masyarakat untuk dimanfaatkan bagi kosumen.
- e) Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada penjual yang besarnya dihitung berdasarkan hasil kerja nyata sesuai volume atau nilai hasilpenjualan barang dan/atau jasa.
- f) Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada Penjual karena berhasil melebihi target penjualan barang dan/atau jasa yang ditetapkan perusahaan.

- 2) Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 13/M-DAG/PER/3/2006 Tentang Ketentuan Dan Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung. Yang isinya:

Ketentuan Umum:

- 1) Penjualan Langsung (*Direct Selling*) adalah metode penjualan barang dan/atau jasa tertentu melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh Mitra Usaha yang bekerja atas dasar komisi dan/atau jasa bonus atas penjualan kepada konsumen diluar lokasi eceran tetap.
- 2) Mitra Usaha adalah anggota mandiri jaringan pemasaran yang berbentuk badan usaha atau perorangan yang memasarkan barang dan/atau jasa milik perusahaan dan bukan merupakan bagian dari struktur organisasi perusahaan dengan mendapatkan imbalan berupa komisi dan/atau jasa bonus atas penjualan.
- 3) Surat Izin Usaha Penjualan Langsung selanjutnya disebut SIUPL, adalah surat izin untuk dapat melaksanakan kegiatan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung.
- 4) Surat Permohonan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung selanjutnya disebut SP-SIUPL adalah formulir permohonan izin yang diisi oleh perusahaan, yang memuat data-data perusahaan untuk memperoleh SIUPL.

- 5) Program Pemasaran (Marketing Plan) adalah program perusahaan dalam memasarkan barang dan/atau jasa yang akan dilaksanakan dan dikembangkan oleh Mitra Usaha melalui jaringan pemasaran dengan bentuk Pemasaran Satu tingkat atau Pemasaran Multi Tingkat.
  - 6) Jaringan Pemasaran Terlarang adalah kegiatan usaha dengan nama atau istilah apapun dimana keikutsertaan Mitra Usaha berdasarkan pertimbangan adanya peluang untuk memperoleh imbalan yang berasal atau didapatkan terutama dari hasil partisipasi orang lain yang bergabung kemudian atau sesudah bergabungnya mitra usaha tersebut, dan bukan dari hasil kegiatan penjualan barang dan/atau jasa.
- 3) Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung. Yang isinya:

Ketentuan Umum:

- a) Penjualan Langsung (*Direct Selling*) adalah metode penjualan barang dan/atau jasa tertentu melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh Mitra Usaha yang bekerja atas dasar komisi dan/atau jasa bonus atas penjualan kepada konsumen diluar lokasi eceran tetap.

- b) Barang adalah setiap benda baik berwujud maupun tidak berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan konsumen.
- c) Ditektur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan yang selanjutnya disebut Direktur Binus dan PP adalah direktur yang tugas dan tanggungjawabnya di bidang bina usaha dan pendaftaran perusahaan, Direktorat Jenderal Perdagangan Dalam Negeri, Departemen Perdagangan.
- d) Direktur Jenderal Perdagangan Dalam Negeri yang selanjutnya disebut Dirjen PDN adalah Direktur Jenderal yang tugas dan tanggungjawabnya di bidang perdagangan dalam negeri, Departemen Perdagangan.

Dari aturan diatas ada beberapa ketentuan pokok yang menjadi acuan dari bisnis Multi Level Marketing:

1. Berbadan hukum Indonesia yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT)
2. Modal sepenuhnya dimiliki oleh Badan Hukum Indonesia dan/atau WNI dengan jumlah modal disetor sedikitnya Rp 500 juta
3. Alamat kantor perusahaan tetap dan jelas
4. Penjualan dan rekrutmen melalui sistem jaringan

5. Punya program pemasaran jelas, transparan, rasional, dan bukan jaringan pemasaran terlarang
6. Memiliki barang dan/atau jasa yang nyata dan jelas dengan harga yang layak dan memenuhi standar mutu barang dan/atau jasa yang berlaku di Indonesia
7. Memberikan komisi, bonus atau penghargaan berdasarkan hasil penjualan barang dan/atau jasa yang dilakukan oleh Mitra Usaha dan jaringannya sesuai akad yang diperjanjian.
8. Memberikan informasi yang benar, jelas dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa serta memberikan penjelasan penggunaan, perbaikan, dan pemeliharaan
9. Memiliki ketentuan harga barang dan/atau jasa yang dijual dalam mata uang rupiah dan berlaku untuk Mitra Usaha dan konsumen, serta menjamin mutu dan pelayanan purna jual
10. Ada pembinaan dan pelatihan untuk tingkatkan kemampuan dan pengetahuan Mitra Usaha agar bertindak jujur dan bertanggung jawab
11. Memberikan kesempatan yang sama kepada semua Mitra usaha untuk berprestasi memasarkan barang dan/atau jasa
12. Melakukan pendaftaran atas barang dan/atau jasa yang menurut peraturan atau UU wajib didaftarkan pada instansi berwenang.<sup>60</sup>

---

<sup>60</sup>Firman Wahyudi, *Multi Level Marketing Dalam Tinjauan Hukum Positif Dan Perikatan Islam*, <https://badilag.mahkamahagung.go.id/>, diakses pada 20 Januari 2020 pukul 21:38 wib

b. Dalam Tinjauan Hukum Islam

Pada dasarnya, hukum MLM ditentukan oleh bentuk muamalahnya. Jika muamalah yang terkandung di dalamnya adalah yang tidak bertentangan dengan syariat islam, maka hukumnya mubah (boleh). Namun jika muamalahnya bertentangan dengan syariat islam maka haram hukumnya.<sup>61</sup>

Memang segala bentuk muamalah hukumnya mubah (boleh) sampai ada argumentasi yang mengharamkannya. Islam mempunyai prinsip-prinsip tentang pengembangan sistem bisnis yaitu harus terbebas dari unsur dharar (bahaya), jahalah (ketidakjelasan) dan zhulm (merugikan atau tidak adil pada salah satu pihak). Sistem pemberian bonus juga harus adil, tidak mendzalimi dan tidak hanya menguntungkan orang yang diatas. Bisnis juga harus terhindar dari unsur MAGRIB, singkatan dari lima unsur yaitu, judi, aniaya, penipuan, haram, riba, batil dll.<sup>62</sup>

Persoalan bisnis MLM yang ditanyakan mengenai hukum halal-haramnya tergantung sejauh mana dalam praktiknya setelah dikaji dan dinilai apakah sesuai syariah atau tidak. Semua bisnis yang mengguakan sistem MLM dalam literatur syariah islam pada dasarnya termasuk kategori muamalah yang dibahas dalam bab *al-*

---

<sup>61</sup> Agus Marimin,dkk, "Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol, 02, Nomor.02, Juli 2016*, hlm.111

<sup>62</sup> *Ibid.*, Hlm.111-112

*Buyu'* (jual beli) yang hukum asalnya secara prinsip boleh berdasarkan kaidah fiqh (*al-ashlu fil asya' al ibahah*) hukum asal segala sesuatu termasuk muamalah adalah boleh selama bisnis tersebut bebas dari unsur-unsur haram seperti riba (sitem bunga), gharar (tipuan), dharar (bahaya), dan jahalah (ketidakjelasan, dzalim (merugikan hak orang lain) disamping barang atau jasa yang dibisniskan adalah halal.<sup>63</sup>

Diantara sistem perdagangan Multi Level Marketing ada yang diharamkan oleh syariat islam, maka kita sebagai umat islam harus berhati-hati dalam melakukan kegiatan perdagangan dengan sistem Multi Level Marketing yang benar-benar diperbolehkan oleh syariat islm karena memenuhi syarat-syarat yang telah disebutkan diatas.

Sistem pandangan Multi Level Marketing diperbolehkan oleh syariat islam dengan syarat-syarat sebagai berikut:<sup>64</sup>

- 1) Transaksi (akad) antara pihak penjual dan pembeli dilakukan atas dasar suka sama suka dan tidak ada paksaan.
- 2) Barang yang diperjualbelikan suci, bermanfaat, dan transparan sehingga tidak ada unsur kesamaran atau penipuan.
- 3) Barang-barang tersebut diperjualbelikan dengan harga yang wajar.

---

<sup>63</sup>Hafidz Abdurrahman dan Yahya Abdurrahman, *Bisnis & Muamalah Kontemporer*, (Bogor; Al-Azhar Freshzone Publising, 2015), hlm. 116

<sup>64</sup> *Ibid.*, hlm 117

Jika sistem perdagangan Multi Level Marketing dilakukan dengan cara pemaksaan, atau barang yang diperjualbelikan tidak jelas karena dalam bentuk paket yang terbungkus dan sebelum transaksi tidak dapat dilihat oleh pembeli, maka hukumnya haram karena mengandung unsur kesamaran atau penipuan (gharar).

Jika harga barang-barang yang diperjualbelikan dalam sistem perdagangan Multi Level Marketing jauh lebih tinggi dari harga yang wajar, maka hukumnya haram karena secara tidak langsung pihak perusahaan telah menambahkan harga barang yang dibebankan kepada pihak pembeli sekaligus akan menjadi member perusahaan, yang apabila ia ikut memasarkan akan mendapat keuntungan secara estafet. Dengan demikian praktek perdagangan Multi Level Marketing tersebut mengandung unsur kesamaran atau penipuan karena terjadi kekaburan antara akad jual beli, syirkah sekaligus mudharabah karena pihak pembeli sesudah menjadi member juga berfungsi sebagai amil (pelaksana/tugas) yang akan memasarkan produk perusahaan kepada calon pembeli (member) baru.<sup>65</sup>

Jika perusahaan MLM melakukan kegiatan menjaring dana dari masyarakat untuk menanamkan modal di perusahaan tersebut dengan janji akan memberikan keuntungan tertentu dalam setiap bulanya, maka kegiatan tersebut adalah haram karena melakukan praktek riba yang jelas-jelas diharamkan oleh Allah SWT. Apalagi

---

<sup>65</sup> Kuswara, *Mengenal MLM Syariah Dari Halah Haram, Kiat Berwurausaha Sampai dengan Pengelolaannya*, (Depok: Qultumedia, 2005) hlm.102

dalam kenyataan tidak semua perusahaan mampu memberikan keuntungan seperti yang dijanjikan, bahkan terkadang menggelapkan dana nasabah yang menjadi member perusahaan.

Seiring dengan semakin maraknya pendirian MLM di Indonesia, akhirnya pada tahun 2009 Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) mengeluarkan fatwa MUI No. 75/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) yang ditandatangani oleh ketua DSN MUI K.H. M.A Sahal Mahfudh dan Sekretaris H.M Ichwan Sam pada tanggal 25 Juli 2009 di Jakarta. Hal ini dilatarbelakangi oleh bisnis MLM yang telah berkembang dapat dipastikan kesesuaiannya dengan prinsip syariah. Selain itu agar masyarakat mendapat pedoman syariah yang jelas mengenai praktik penjualan langsung berjenjang syariah.<sup>66</sup>

Fatwa DSN MUI terkait MLM NO 75/DSN/MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah/PLBS. Dalam fatwa tersebut dicantumkan beberapa hal yaitu:

Pertama: Ketentuan Umum

1. Penjualan langsung berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut. Yang didalamnya terdapat transaksi riil yang diperjual belikan berupa barang atau produk jasa.

---

<sup>66</sup> Lailatul Rahmah, "Bisnis Multi Level Marketing Dalam Tjauan Fatwa DSN MUI NO:75/DSN-MUI/VII/2009 (studi Kasus Pada Member 4jovem Di Situbindo)", hlm 106

2. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, bisa dihabiskan maupun tidak, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan atau dimanfaatkan. Artinya barang yang dijual belikan tidak boleh terdapat unsur gharar didalamnya, bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.
3. Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata. Artinya komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggotanya baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan nilai hasil penjualan barang atau produk jasa.
4. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang atau jasa yang ditetapkan perusahaan. Artinya bonus yang diberikan perusahaan kepada anggotanya harus jelas jumlahnya ketika dilakukan akad sesuai target penjualan barang atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.

Kedua : Ketentuan Akad

- a. Akad Ba'i/Murabahah
- b. Akad Wakalah bil Ujrah
- c. Akad Ju'alah

- d. Akad Ijarah
- e. Akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah setelah dikeluarkan fatwa oleh DSN-MUI.<sup>67</sup>

Berikut dasar hukum dari Multi level Marketing menurut Fatwa DSN MUI :

- 1) Qs. An-Nisa (4): 29

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya :

*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS.An-Nisa'29)*

Isi dari ayat tersebut adalah larangan tegas mengenai memakan harta orang lain atau hartanya sendiri dengan cara bathil. Memakan harta sendiri dengan cara bathil adalah membelanjakan hartanya pada jalan maksiat. Memakan harta orang lain dengan cara bathil ada berbagai cara seperti memakanya dengan jalan riba, judi, menipu, menganiaya. Termasuk juga dalam jalan yang batal dan segala jual beli yang dilarang syara'.<sup>68</sup>

<sup>67</sup>Fatwa DSN MUI NO.75 Tahun 2009

<sup>68</sup> Taufiq, Memakan Harta Secara Bathil (Perspektif Surat An-Nisa':29 dan At-Taubah:34), *Jurnal Ilmiah Syariah, Volume 17, Nomor 2, Juli-Desember 2018*. Hlm. 249

## 2) QS Al-Maidah (5): 1

يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَيْمَتُهُ الْأَنْعَمِ إِلَّا مَا يُنْتَلَى عَلَيْكُمْ  
غَيْرَ مُحَلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ

Artinya :

*Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya. (QS.Al-Ma'idah:1)*

Menurut Islam dan berdasarkan ayat ini, seorang muslim harus komitmen dengan perjanjian yang dilakukannya. Mereka harus setia pada isi perjanjian sekalipun dengan orang musyrik atau orang jahat sekalipun. Komitmen ini harus ditunjukkan oleh seorang muslim, pihak lain yang menandatangani perjanjian itu juga harus menaati isi perjanjian. Maka dari itu kaum muslimin harus berpegang teguh dan komitmen terhadap semua perjanjian yang mereka lakukan dengan siapapun, karena menaati perjanjian merupakan syarat iman kepada Allah SWT.

## 3) Hadist Nabi:

لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَرَ (رواه ابن ماجة والدارقطني وغيرهما عن أبي سعيد الخدري)

Artinya: *“Tidak boleh membahayakan diri sendiri maupun orang lain”* (HR. Ibnu Majah, daraquthni, dan yang lain dari Abu Sa'id al-Khudri).

## 4) Hadist Nabi:

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحِصَاةِ، وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ (رواه الخمسة  
عن أبي هريرة)

Artinya: Nabi SAW melarang jual beli dengan cara melempar batu  
dan dari jual beli gharar, (HR Khomsah dari Abu Hurairah)

5) Hadist Nabi:

مَنْ عَشَّنَا فَلَيْسَ مِنَّا (رواه مسلم عن أبي هريرة)

Artinya: “Barang siapa menipu kami, maka ia tidak termasuk  
golongan kami.” (Hadist riwayat Imam Muslim dari Abu  
Hurairah)

#### D. Hadiah

##### 1. Pengertian Hadiah

Hadiah adalah pemberian dari seseorang kepada orang lain tanpa adanya penggantian dengan maksud memuliakan<sup>69</sup>. Hadiah berasal dari kata *Hadi* هادى terambil dari akar kata yang terdiri dari huruf ha’, dal, dan ya. Maknannya berkisar pada dua hal. Pertama, tampil ke depan memberi petunjuk. Dari sini lahir kata *Hadi* yang berarti penunjuk jalan, karena dia tampil di depan. kedua menyampaikan dengan lemah lembut. Dari sini lahir kata *hidayah* هداية yang merupakan penyampaian sesuatu dengan lemah lembut guna menunjukkan simpati.<sup>70</sup>

<sup>69</sup>Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Depok : Rajawali Pers, cet.11, 2017) hlm. 211

<sup>70</sup>Sahabuddin et al., *Ensiklopedi Al-Qur’an: Kajian Kosakata*, Jakarta: Lentera Hati, 2007, hlm 261

Hadiah sering disebut juga hibah. Ada juga yang mengatakan bahwa hadiah termasuk dari macam-macam hibah. Menurut Ensiklopedi Hukum Islam, hadiah dikategorikan dalam bentuk hibah. Sedangkan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, hadiah merupakan pemberian (kenang-kenangan, penghargaan, penghormatan).<sup>71</sup>

## 2. Dasar Hukum Hadiah

### a. QS Al-Muddatsir : 6

وَلَا تَمُنُّ بِسِنِّكَ كَثِيرٌ

Artinya : *Dan janganlah kamu memberi (dengan maksud) memperoleh (balasan) yang lebih banyak.*<sup>72</sup>

## 3. Syarat dan Rukun Hadiah

Adapun yang menjadi rukun dalam hadiah yaitu wahib (pemberi hadiah), mauhublah (penerima hadiah), mauhub (barang yang dihadiahkan), shighat (ijab qabul).

### a. Wahib (pemberi)

Adalah orang yang memberikan hadiah atau pemindahan kepemilikan. Wahib (pemberi) hadiah sebagai salah satu pihak pelaku dalam transaksi hadiah disyaratkan : a) pemilik sempurna

---

<sup>71</sup> Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 2005, cet, 3, hlm 380

<sup>72</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, ( Bandung: PT Sygma Examedia Arkaleema, 2009

benda yang dihadiahkan, b) baligh dan berakal, c) atas kemauan sendiri.

b. Mauhub Lah (penerima)

Karena hadiah itu merupakan transaksi langsung, maka penerima hadiah disyaratkan sudah wujud, oleh karena itu hadiah tidak boleh diberikan kepada anak yang masih dalam kandungan. Kalau sekiranya penerima hadiah belum cakap bertindak ketika pelaksanaan transaksi maka diwakilkan oleh walinya.

c. Mauhub (barang yang dihadiahkan)

Adalah barang yang dihadiahkan kepada penerima hadiah. Adapun syarat dalam mauhub (barang yang dihadiahkan) yaitu: a) milik sempurna dari pemberi hadiah, b) benda berwujud, c) sesuatu yang halal.

d. Shigat (ijab dan qabul)

Dalam pemberian hadiah yang menjadi sasaran ialah kepada shigat dalam transaksi tersebut sehingga perbuatan itu sungguh mencerminkan terjadinya tiga unsur pertama sudah terpenuhi dengan segala persyaratan.<sup>73</sup>

---

<sup>73</sup> Helmi Karim, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002) cet.3, hlm 76

### **BAB III**

#### **DISKRIPSI DATA PENELITIAN**

##### **A. Gambaran Umum PT HWI**

PT.HWI singkatan dari Health Wealth International adalah sebuah perusahaan Network Marketing (MLM) asli Indonesia, salah satu anak perusahaan Guna Cipta Grup yang selama 3 generasi telah menjadi “marker leader” untuk produk rempah-rempah, perisa pasta, pewarna makanan, dan bahan kue dengan merek dagang KOEPOE\_KOEPOE serta produk sambal merek Dua Belibis, sudah eskpor dan dikenal ke mancanegara seperti Amerika, Belanda, Australia, dan Taiwan dan negara-negara lainnya. HWI sendiri didirikan pada tanggal 01 Oktober 2009, Soft Opening HWI tanggal 07 Februari 2010 di JITEC Mangga Dua Square dan Grand Opening HWI dilaksanakan pada tanggal 17 Oktober 2010 di Tennis Indoor Senayan Jakarta. Untuk bergabung menjadi Member baru HWI harus melalui sponsor, apabila calon pendaftar baru datang langsung ke kantor pusat maka tidak dapat dilayani, karena untuk bergabung melalui kantor pusat HWI harus ada data sponsor calon pendaftar baru. Setelah terdaftar menjadi Member, pendaftar akan diberikan NO.Id Distributor serta password yang digunakan untuk login di web pusat HWI. Hal utama apabila sudah menjadi Member adalah TuPo (tutup point) dengan membeli produk-produk HWI di Stockist terdekat senilai

250PV. Apabila dalam sebulan member tidak bisa tutup poin maka tidak akan mendapatkan Bonus serta poin-poin dibulan tersebut.<sup>74</sup>

MLM adalah singkatan dari *Multi Level Marketing*, berasal dari bahasa inggris multi berarti banyak, sedangkan level artinya berjenjang atau tingkat.<sup>75</sup> Adapun marketing berarti pemasaran. Jadi dari kata tersebut dapat dipahami bahwa MLM adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut sebagai Multi Level karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat.<sup>76</sup> Jadi multi level marketing adalah konsep penyaluran barang (produk atau jasa tertentu) yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat secara aktif sebagai penjual dan memperoleh keuntungan dalam garis kemitraanya.<sup>77</sup>

Pemasaran dengan menggunakan MLM pertama kali ditemukan pada tahun 1940-an oleh dua orang profesor pemasaran dari Universitas Chicago. Perusahaan pertama yang menggunakan sistem ini adalah Nutrilite Product Inc, yang menjual vitamin dan makanan tambahan. Pada perkembangannya, muncul lagi perusahaan yang menggunakan konsep yang sama yakni Amway Corporation yang didirikan oleh Rich DeVos dan Jay Van Andel. Mereka memulai usaha yang sederhana dengan menempati sebuah gudang di kota

---

<sup>74</sup><http://www.hwilifestyle.com/pages/apaituhwi>. Diakses pada tanggal 21 Oktober 2019, pukul 21:00 WIB

<sup>75</sup><https://kbbi.web.id>, Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Kamus versi online/daring (dalam jaringan). Diakses Tanggal 25 September 2019, Pukul 20:30 WIB

<sup>76</sup>Agus Marimin,dkk, “Bisnis Multi Level Marketing Dalam Pandangan Islam”, *Jurnal ilmiah Ekonomi Islam Vol,2,No,2, Juli 2016*, hlm 106

<sup>77</sup> Kuswara, *Mengenal MLM Syariah Dari Halah Haram, Kiat Berwurausaha Sampai dengan Pengelolaannya*, (Depok: Qultumedia, 2005) hlm. 17

Ada, Michigan, dengan produk awal LOC (Liquid Organic Cleaner), suatu cairan pembersih biodegradable yang aman untuk lingkungan.

Sementara itu untuk Indonesia perusahaan MLM yang pertama kali berdiri adalah PT. Nusantara Sun Chorella, pada tahun 1986 dan didirikan di Kota Bandung. Dalam perkembangannya PT. Nusantara Sun Chorella telah berganti nama menjadi PT. Centra usa Insan Cemerlang atau lebih dikenal dengan CNI. Kemudian munculah perusahaan MLM lainya seperti perusahaan Capriasi, Sophie Martin, Melia Nature dan beberapa perusahaan lainya.<sup>78</sup>

Diakui bahwa konsep MLM non syariah yang tumbuh dan berkembang di bumi nusantara ini sejak tahun 1986 dan kini telah mencapai 106 perusahaan. (62 perusahaan diantaranya memiliki Izin Usaha Penjualan berjenjang dari Deperidag RI) memang telah meningkatkan derajat ekonomi (sebagian) masyarakat konsumen (distributornya). Namun yang menjadi masalah adalah soal kehalalan dan kesucian produk yang dijual bebas dari unsur-unsur yang diharamkan dalam islam dan apakah cara kerjanya bebas dari unsur riba, gharar (tipuan atau ketidak pastian), maisir (judi) dan zulm (eksploitasi).<sup>79</sup>

---

<sup>78</sup><http://kumpulansejarah-ariss.blogspot.com/2014/03/sejarah-multi-level-marketing-mlm.html?m=1>, Diakses pada tanggal 6 November 2019 pukul 20:58 WIB.

<sup>79</sup>Agus Marimin,dkk, "Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol, 02, Nomor.02, Juli 2016*, hlm,107-108

## **B. REGULASI MLM DI INDONESIA**

### 1. Dalam Tinjauan Hukum Positif

Dalam tatanan hukum positif, bisnis multi level marketing diatur oleh Kementerian Perindustrian dan Perdagangan yang regulasinya tertuang dalam beberapa ketentuan diantaranya:

- a. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor: 73/MPP/Kep/3/2000, Tentang Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang. Yang isinya:

Ketentuan Umum:

- 1) Penjualan berjenjang adalah suatu cara atau metode penjualan secara berjenjang kepada konsumen melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh perorangan atau badan usaha yang memperkenalkan barang dan/atau jasa tertentu kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainya secara berturut-turut yang bekerja berdasarkan komisi atau iuran keanggotaan yang wajar.
- 2) Perusahaan adalah setiap bentuk usaha yang bersifat tertentu dan terus-menerus dan yang didirikan , bekerja serta berkedudukan dalam wilayah Negara Republik Indonesia. Untuk tujuan memperoleh keuntungan dan atau laba.
- 3) Perusahaan Penjualan Berjenjang adalah Perusahaan yang melakukan kegiatan penjualan secara berjenjang.

- 4) Jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau prestasi yang disediakan bagi masyarakat untuk dimanfaatkan bagi konsumen.
- 5) Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada penjual yang besarnya dihitung berdasarkan hasil kerja nyata sesuai volume atau nilai hasilpenjualan barang dan/atau jasa.
- 6) Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada Penjual karena berhasil melebihi target penjualan barang dan/atau jasa yang ditetapkan perusahaan.

b. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 13/M-DAG/PER/3/2006 Tentang Ketentuan Dan Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung. Yang isinya: Ketentuan Umum:

- 1) Penjualan Langsung (*Direct Selling*) adalah metode penjualan barang dan/atau jasa tertentu melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh Mitra Usaha yang bekerja atas dasar komisi dan/atau jasa bonus atas penjualan kepada konsumen diluar lokasi eceran tetap.
- 2) Mitra Usaha adalah anggota mandiri jaringan pemasaran yang berbentuk badan usaha atau perorangan yang memasarkan barang dan/atau jasa milik perusahaan dan bukan merupakan bagian dari struktur organisasi perusahaan dengan mendapatkan imbalan berupa komisi dan/atau jasa bonus atas penjualan.

- 3) Surat Izin Usaha Penjualan Langsung selanjutnya disebut SIUPL, adalah surat izin untuk dapat melaksanakan kegiatan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung.
  - 4) Surat Permohonan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung selanjutnya disebut SP-SIUPL adalah formulir permohonan izin yang diisi oleh perusahaan, yang memuat data-data perusahaan untuk memperoleh SIUPL.
  - 5) Program Pemasaran (Marketing Plan) adalah program perusahaan dalam memasarkan barang dan/atau jasa yang akan dilaksanakan dan dikembangkan oleh Mitra Usaha melalui jaringan pemasaran dengan bentuk Pemasaran Satu tingkat atau Pemasaran Multi Tingkat.
  - 6) Jaringan Pemasaran Terlarang adalah kegiatan usaha dengan nama atau istilah apapun dimana keikutsertaan Mitra Usaha berdasarkan pertimbangan adanya peluang untuk memperoleh imbalan yang berasal atau didapatkan terutama dari hasil partisipasi orang lain yang bergabung kemudian atau sesudah bergabungnya mitra usaha tersebut, dan bukan dari hasil kegiatan penjualan barang dan/atau jasa.
- c. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung. Yang isinya:  
Ketentuan Umum:

- 1) Penjualan Langsung (*Direct Selling*) adalah metode penjualan barang dan/atau jasa tertentu melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh Mitra Usaha yang bekerja atas dasar komisi dan/atau jasa bonus atas penjualan kepada konsumen diluar lokasi eceran tetap.
- 2) Barang adalah setiap benda baik berwujud maupun tidak berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan konsumen.
- 3) Ditektur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan yang selanjutnya disebut Direktur Binus dan PP adalah direktur yang tugas dan tanggungjawabnya di bidang bina usaha dan pendaftaran perusahaan, Direktorat Jendreral Perdagangan Dalam Negeri, Departemen Perdagangan.
- 4) Direktur Jenderal Perdagangan Dalam Negeri yang selanjutnya disebut Dirjen PDN adalah Direktur Jenderal yang tugas dan tanggungjawabnya di bidang perdagangan dalam negeri, Departemen Perdagangan.

Dari aturan diatas ada beberapa ketentuan pokok yang menjadi acuan dari bisnis Multi Level Marketing:

1. Berbadan hukum Indonesia yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT)

2. Modal sepenuhnya dimiliki oleh Badan Hukum Indonesia dan/atau WNI dengan jumlah modal disetor sedikitnya Rp 500 juta
3. Alamat kantor perusahaan tetap dan jelas
4. Penjualan dan rekrutmen melalui sistem jaringan
5. Punya program pemasaran jelas, transparan, rasional, dan bukan jaringan pemasaran terlarang
6. Memiliki barang dan/atau jasa yang nyata dan jelas dengan harga yang layak dan memenuhi standar mutu barang dan/atau jasa yang berlaku di Indonesia
7. Memberikan komisi, bonus atau penghargaan berdasarkan hasil penjualan barang dan/atau jasa yang dilakukan oleh Mitra Usaha dan jaringannya sesuai akad yang diperjanjian.
8. Memberikan informasi yang benar, jelas dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa serta memberikan penjelasan penggunaan, perbaikan, dan pemeliharaan
9. Memiliki ketentuan harga barang dan/atau jasa yang dijual dalam mata uang rupiah dan berlaku untuk Mitra Usaha dan konsumen, serta menjamin mutu dan pelayanan purna jual
10. Ada pembinaan dan pelatihan untuk tingkatkan kemampuan dan pengetahuan Mitra Usaha agar bertindak jujur dan bertanggung jawab
11. Memberikan kesempatan yang sama kepada semua Mitra usaha untuk berprestasi memasarkan barang dan/atau jasa

12. Melakukan pendaftaran atas barang dan/atau jasa yang menurut peraturan atau UU wajib didaftarkan pada instansi berwenang.<sup>80</sup>

d. Dalam Tinjauan Hukum Islam

Pada dasarnya, hukum MLM ditentukan oleh bentuk muamalahnya. Jika muamalah yang terkandung di dalamnya adalah yang tidak bertentangan dengan syariat islam, maka hukumnya mubah (boleh). Namun jika muamalahnya bertentangan dengan syariat islam maka haram hukumnya.<sup>81</sup>

Seiring dengan semakin maraknya pendirian MLM di Indonesia, akhirnya pada tahun 2009 Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) mengeluarkan fatwa MUI No. 75/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) yang ditandatangani oleh ketua DSN MUI K.H. M.A Sahal Mahfudh dan Sekretaris H.M Ichwan Sam pada tanggal 25 Juli 2009 di Jakarta. Hal ini dilatarbelakangi oleh bisnis MLM yang telah berkembang dapat dipastikan kesesuaiannya dengan prinsip syariah. Selain itu agar masyarakat mendapat pedoman syariah yang jelas mengenai praktik penjualan langsung berjenjang syariah.<sup>82</sup>

---

<sup>80</sup> Firman Wahyudi, *Multi Level Marketing Dalam Tinjauan Hukum Positif Dan Perikatan Islam*, <https://badilag.mahkamahagung.go.id/>, diakses pada 20 Januari 2020 pukul 21:38 wib

<sup>81</sup> Agus Marimin, dkk, "Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol, 02, Nomor.02, Juli 2016, hlm.111

<sup>82</sup> Lailatul Rahmah, "Bisnis Multi Level Marketing Dalam Tinjauan Fatwa DSN MUI NO:75/DSN-MUI/VII/2009 (studi Kasus Pada Member 4jovem Di Situbindo)", hlm 106

Fatwa DSN MUI terkait MLM NO 75/DSN/MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah/PLBS. Dalam fatwa tersebut dicantumkan beberapa hal yaitu:

Pertama: Ketentuan Umum

1. Penjualan langsung berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut. Yang didalamnya terdapat transaksi riil yang diperjual belikan berupa barang atau produk jasa.
2. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, bisa dihabiskan maupun tidak, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan atau dimanfaatkan. Artinya barang yang dijual belikan tidak boleh terdapat unsur gharar didalamnya, bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.
3. Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata. Artinya komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggotanya baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan nilai hasil penjualan barang atau produk jasa.

4. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang atau jasa yang ditetapkan perusahaan. Artinya bonus yang diberikan perusahaan kepada anggotanya harus jelas jumlahnya ketika dilakukan akad sesuai target penjualan barang atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.

### **C. MISI PERUSAHAAN**

1. Memberikan kesempatan kepada setiap orang untuk meningkatkan kesehatan dan meraih kesuksesan melalui usaha mandiri melalui HWI.
2. Memberikan kesempatan kepada setiap mitra usaha untuk bertumbuh dan berkembang melalui pelatihan dan pembinaan yang benar dan konsisten.

### **D. VISI PERUSAHAAN**

Menjadi perusahaan MLM Global yang disegani, dengan mencetak para mitra usahanya yang sehat, sukses, berkarakter, serta mempunyai tanggung jawab sosial yg tinggi.

### **E. KOMITMEN PERUSAHAAN**

#### 1. Commitment

Memberikan yang terbaik dalam melakukan dan menyelesaikan setiap pekerjaan.

#### 2. Excellence

Membina diri untuk menjadi pribadi-pribadi yang unggul dan berkompeten.

#### 3. Teamwork

Mampu bekerja sama dalam satu sistem yang sama untuk mencapai tujuanbersama.

#### 4. Integrity

Berani melakukan sesuatu dengan apa yang sudah kita katakan atau janjikan.

#### 5. Good Attitude

Berpikir baik, berkata baik, dan bertingkah laku baik.<sup>83</sup>

### F. PRODUK-PRODUK HWI

Produk dari HWI sendiri dibagi dalam 2 bagian yaitu : produk kesehatan dan produk kecantikan. Health Wealth International (HWI) telah hadir di berbagai kota di Indonesia, berbagai jenis herbal HWI sudah terbukti untuk kesehatan dan kecantikan bagi khalayak masyarakat serta berbagai macam penyakit. Herbal HWI bukanlah sejenis obat kimia, namun bermacam jenis olahan buah-buahan serta bahan alami tumbuh-tumbuhan.

Adapun jenis produk HWI sebagai berikut:

1. Produk Kesehatan diantaranya adalah Gicafe, Cmp, Wmp, NesV, PrimeV, Dtozym, Spiruthin, Omg, Vitamale, Numaca, Calsebone, Mr.Pro, Habaolive, Nusmile, Vinmori, HH Multigrain, dan masih banyak lagi.
2. Produk Kecantikan diantaranya adalah Lipstik Ilav, PrimeSkin T2T White & Glow, Royal Platinum, Glucella, PrimeSkin Lotion, PrimeSkin Scrub, PrimeSkin Serum, dan masih banyak lagi.

### G. Teknik Penjualan

Setelah mengetahui tujuan dari perusahaan MLM, selanjutnya akan didiskusikan bagaimana cara kerja dan strategi pemasaran agar memperoleh banyak pelanggan nantinya. Di HWI sendiri teknik penjualan ada dua yaitu Online maupun Offline. Di HWI juga terdapat istilah New RSBO (Resep Sukses Bisnis Online dan Offline), isi dari RSBO adalah sebagai berikut:

---

<sup>83</sup><http://hwihope.blogspot.com/2015/11/tentang-hwi.html?m=1>. Diakses pada tanggal 29 Desember 2019 pukul 20:46 wib.

## Branding

### 1. Pilih segmen produk

Untuk memudahkan para member memasarkan produknya disarankan untuk memilih produk yang sesuai dengan keinginan berdasarkan pengalaman pribadi.

### 2. Pakai produk sesuai kebutuhan

Setelah tau apa produk yang akan dipasarkan, cobalah terlebih dahulu untuk mengkonsumsinya, agar nanti mudah mempromosikan ke kerabat, teman atau siapapun tentang manfaat dari produk tersebut.

### 3. Penjualan Offline

Untuk penjualan offline ini para member baru bisa melakukan beberapa hal agar semua orang tau jika anda jualan, yaitu dengan cara:

#### a) Memasang spanduk jualan didepan rumah



Contoh:

- b) Sebar brosur pada orang yang dikenal terlebih dahulu, sebelum kepada orang lain, contohnya: menyebar ke saudara, kerabat atau teman dekat terlebih dahulu.
- c) Mengkonsumsi produk yang dijual didepan orang banyak, contohnya: saat kita sedang berkumpul dengan teman atau saudara bawalah misal minuman diet atau herbal dari HWI dan minumlah di depan mereka

dengan begitu mereka akan penasaran dan tertarik bertanya-tanya kepada kamu tentang produk tersebut.

d) Bawa produk yang dijual kemanapun.

#### 4. Penjualan Online

Untuk penjualan ini adalah cara yang mudah dan bisa dilakukan dimanapun dan kapanpun, para member bisa melakukan beberapa hal agar penjualan onlinenya banyak orderan, baik itu di Facebook, Whatsaap, Instagram ataupun yang lainnya, yaitu:

- a) Memasang foto dengan membawa produk di satu
- b) Melakukan siaran langsung saat mengkonsumsi produk
- c) Posting produk dan manfaatnya di semua sosial media.<sup>84</sup>



Contoh posting produk di Facebook

<sup>84</sup> Ferly Fitri Sari, Upline Ruby, *Wawancara Pribadi*, Via Whatsaap, Pada Tanggal 13 Maret 2020 Pukul 21,30 WIB



Conton posting produk di Whatsaap

## H. Perekrutan Member

PT HWI membuka lebar peluang bagi siapa saja yang ingin bergabung menjadi member dari MLM HWI. Untuk menjadi member di PT HWI harus melalui sponsor, apabila calon pendaftar baru datang langsung ke kantor pusat maka tidak dapat dilayani. Untuk mendaftar sebagai member ada dua pilihan yaitu mendaftar member Reguler atau member Mobile Stokist.

Tabel 1, menunjukan pilihan paket Join:

Paket	Syarat	Fasilitas
Reguler	Modal 150rb dan KTP	Buku storkit dan No.Id Distributor
Mobile Stokis (MS)	Modal 1,6-1,7jt, KTP, dan Buku Rekening	Buku storkit, produk sesuai yang dipesan, No.Id Distributor

Keterangan:

Jika calon member memilih paket **Reguler** maka hanya butuh modal awal sebesar Rp.150.000 dan memperoleh buku *Storkit* dan No Id distributor saja, sedangkan jika calon member memilih paket **Mobile Stokis** maka

dibutuhkan modal sekitar Rp.1.600.000 sampai Rp. 1.700.000 dan akan memperoleh buku starkerit, No. Id distributor dan password untuk login di web pusat HWI,dan beberapa produk sesuai dengan paketnya yang apabila dijual lagi akan memperoleh uang sekitar Rp.2.100.00.<sup>85</sup>

Setelah resmi menjadi member HWI maka para member diwajibkan tutup poin setiap bulanya sebesar 250pv untuk memperoleh bonus langsung dari kantor. Apabila dalam sebulan tidak bisa tutup poin maka tidak akan mendapatkan bonus langsung dari kantor, dan apabila selama 6 bulan tidak pernah tutup poin maka No.Id distributor akan expired, dan jika member masih ingin menjual produk HWI maka harus mendaftar seperti daftar di awal.<sup>86</sup>

Keuntungan masing-masing member:

<b>Member Reguler</b>	<b>Mobile Stokist</b>
mendapatkan harga member	mendapatkan harga member
mendapatkan bonus pengembangan minim	mendapatkan bonus pengembangan maksimal
bisa mengakses 1 web	mendapatkan fee MS
mendapatkan Redemption Point	bisa mengakses 2 web
	bisa input poin sendiri
	mendapatkan matching bonus
	mendapatkan Redemption Point

Tabel 2. Menunjukkan keuntungan antara member reguler dan MS

Tentunya jika akan mendaftar member, calon member baru akan disarankan oleh upline untuk mendaftar member Mobile Stokis, disamping banya keuntunganya, pastinya nanti juga akan banyak mendapat bonus dan reward-reward lainnya.

<sup>85</sup> Sri Wahyudi, Upline Ruby, Wawancara pribadi, Via whatsapp, pada tanggal 2 Maret 2020 pukul 18:00 WIB

<sup>86</sup> <https://www.hwilifestyle.com> diakses pada tanggal 20 Juni 2020 pukul 22:51 WIB

## I. Jenjang Karir

Dalam melakukan kinerja selama bergabung dengan *Multi Level Marketing* HWI, terdapat 10 tingkatan yang menjadi acuan para member dalam meraih jenjang karir pada perusahaan *Multi Level Marketing* HWI, yaitu : *Silver, Gold, Sapphire, Ruby, Pearl, Emerald, Diamond, Double Diamond, Crown, dan Crown Ambassador*. Dan bonus yang diperoleh setiap levelnya sangat berbeda dengan syarat dan ketentuan yang sudah ditetapkan dari kantor pusat HWI.

<b>Peringkat</b>	<b>PV Kaki Kecil</b>	<b>Bonus Bulanan</b>
Silver	600PV	80-200 Ribu
Gold	1.200PV	200-350 Ribu
Sapphire	2.500PV	1,2-1,7 Juta
Ruby	5.000PV	2-3 Juta
Pearl	10.000PV	3,5-5 Juta
Emerald	20.000PV	6-15 Juta
Diamond	50.000PV	20-30 Juta
Double Diamond	125.000PV	35-50 Juta
Crown	250.000PV	60-90 Juta
Crown Ambassador	500.000PV	Minimal 100 Juta

Tabel 3. Menunjukkan jenjang karir, poin wajib, dan bonus

## J. Perolehan Poin dan Pendapatan Reward

Perusahaan HWI memberikan hak eksklusif kepada para membernya untuk menjadi pebisnis dengan turut serta memasarkan produk-produknya, dengan perhitungan poin dalam setiap penjualan yang dilakukan. Berikut ini adalah uraian singkat seputar poin, bonus dan reward dalam perusahaan HWI:

### 1. Macam- Macam Poin

#### a) Poin Bulanan

Poin bulanan ini adalah poin yang wajib dikumpulkan bagi setiap member di HWI, artinya jika poin ini terpenuhi maka member

akan mendapatkan bonus dari kantor yang akan langsung di transfer ke rekening masing-masing.

b) Poin Tour

Untuk memperoleh poin tour ini para member harus memenuhi syarat yang sudah ditentukan oleh perusahaan. Untuk saat ini ada promo tour ke Korea dengan syarat para member mampu mensponsori member baru dengan paket Mobile Stokis sebanyak 50 orang dalam periode 6 bulan, maka member tersebut akan memperoleh poin tour ke Korea tersebut.

c) Poin Redemption

Untuk memperoleh poin redemption ini para member harus memenuhi syarat yang sudah ditentukan oleh perusahaan. Dengan syarat mampu mensponsori member baru dengan paket Mobile Stokis, untuk satu MS maka member akan dapat 5 poin. Poin redemption ini bisa ditukar dengan berbagai gift, seperti tshirt, tas ransel, jaket, dll. Misalkan member ingin dapat tshirt, untuk tshirt poinnya adalah 24 maka member harus bisa mensponsori member MS sebanyak 5 orang, dalam periode 6 bulan, tetapi jika syarat hampir terpenuhi namun periode sudah habis maka poin yang telah dikumpulkan akan dianggap hangus dan tidak dapat pengganti barang apapun. Dan harus mengulang dari awal lagi untuk mendapat bonus ini.

**2. Bonus**

Untuk bonus di HWI itu sifatnya bisa berubah-ubah tergantung besarnya poin yang mampu kita kumpulkan setiap bulanya, jika poin yang kita kumpulkan melebihi poin yang telah ditetapkan oleh kantor maka bonus yang akan didapat juga akan melebihi target.

### 3. Reward

Untuk reward di HWI itu sifatnya tetap. Artinya jika member ingin mendapat reward jaan-jalan keluar negeri maka harus mengikuti sayar dan ketentuan yang telah ditetapkan oleh kantor.<sup>87</sup>

Dibawah ini adalah uraian mengenai pendapatan poin, perolehan bonus, dan pendapatan reward:

#### a. Silver

You (silver)	
MS	MS
MS	MS
MS	MS
600	600

Artinya jika grup yang di bawahnya atau yang dibimbing mencapai 600 kiri dan 600 kanan maka member akan mendapatkan bonus dari perusahaan sebesar 80-200ribu.

#### b. Gold

You (Gold)	
Silver	Silver
Silver	Silver
Silver	Silver
<b>1200</b>	<b>1200</b>

---

<sup>87</sup> Musyarofah, Leader Diamond, *Wawancara Pribadi*, Via perekam suara, Pada Tanggal 7 Maret 2020 Pukul 15:30 WIB

Artinya jika grup yang dibawahnya atau yang di bimbingnya mencapai 1.200 kiri dan 1.200 kanan maka member akan mendapatkan bonus dari perusahaan sebesar 200-350ribu.

**c. Sapphire**

You (Sapphire)	
Silver	Silver
Silver	Silver
Silver	Silver
<b>2500</b>	<b>2500</b>

Artinya jika grup yang dibawahnya atau yang dibimbingnya mencapai 2.500 kiri dan 2.500 kanan maka member akan medapatkan bonus dari perusahaan sebesar 1,2-1,7 juta, dan mendapat *reward* travelling 2x setahun.

**d. Ruby**

You (Ruby)	
Sapphire	Sapphire
Sapphire	Sapphire
Sapphire	Sapphire
<b>5000</b>	<b>5000</b>

Artinya jika grup yang dibawahnya atau yang dibimbingnya mencapai 5.000 kiri dan 5.000 kanan maka member akan mendapatkan bonus dari perusahaan sebesar 2-3 juta,

**e. Pearl**

You (Pearl)	
Ruby	Ruby

Ruby	Ruby
Ruby	Ruby
<b>10000</b>	<b>10000</b>

Artinya jika grup yang dibawahnya atau yang dibimbingnya mencapai 10.000 kiri dan 10.000 kanan maka member akan mendapatkan bonus dari perusahaan sebesar 3,5-5 juta,

**f. Emerald**

You (Emerald)	
Ruby	Ruby
Ruby	Ruby
Ruby	Ruby
<b>20000</b>	<b>20000</b>

Artinya jika grup yang dibawahnya atau yang dibimbingnya mencapai 20.000 kiri dan 20.000 kanan maka member akan mendapatkan bonus dari perusahaan sebesar 6-15 juta,bonus DP mobil sebesar 10juta dan setiap bulanya akan mendapat 1,5 juta dan mendapat *reward* travelling 2x setahun dan mobil sederhana dari HWI.

**g. Diamond**

You (Diamond)	
Ruby	Ruby
Ruby	Ruby
Ruby	Ruby
<b>50000</b>	<b>50000</b>

Artinya jika grup yang dibawahnya atau yang dibimbingnya mencapai 50.000 kiri dan 50.000 kanan maka member akan

mendapatkan bonus dari perusahaan sebesar 20-30 juta, bonus DP mobil sebesar 10juta dan setiap bulanya akan mendapat 4 juta dan mendapat *reward* travelling 2x setahun dan mobil sederhana dari HWI.

#### **h. Double Diamond**

You (Double Diamond)	
Emerald	Emerald
Emerald	Emerald
Emerald	Emerald
<b>125000</b>	<b>125000</b>

Artinya jika grup yang dibawahnya atau yang dibimbingnya mencapai 125.000 kiri dan 125.000 kanan maka member akan mendapatkan bonus dari perusahaan sebesar 35-50 juta, bonus DP mobil atau rumah sebesar 6 juta, dan mendapat *reward* travelling 4x setahun, wisata religi, dan mobil sederhana, dan mobil mewah (Mercedes Benz, BMW).

#### **i. Crown**

You (Crown)	
Emerald	Emerald
Emerald	Emerald
Emerald	Emerald
<b>250000</b>	<b>250000</b>

Artinya jika grup yang dibawahnya atau yang dibimbingnya mencapai 250.000 kiri dan 250.000 kanan maka member akan mendapatkan bonus dari perusahaan sebesar 60-90 juta, bonus DP mobil atau rumah sebesar 6 juta, dan mendapat *reward* travelling

4x setahun, wisata religi, dan mobil sederhana, dan mobil mewah (Mercedes Benz, BMW).

**j. Crown Ambassador**

You (Crown Ambassador)	
Double Diamond	Double Diamond
Double Diamond	Double Diamond
Double Diamond	Double Diamond
<b>500000</b>	<b>500000</b>

Artinya jika grup yang dibawahnya atau yang dibimbingnya mencapai 500.000 kiri dan 500.000 kanan maka member akan mendapatkan bonus dari perusahaan sebesar minimal 100 juta, bonus DP mobil atau rumah sebesar 15juta setiap bulan, dan mendapat reward travelling 4x setahun, wisata religi, mobil sederhana, mobile mewah (Mercedes Benz, BMW), mobil super (Lamborghini, Ferarri, Porsche), Rolex.

**K. Perbedaan Bonus dengan Reward dan Pemberianya**

Bonus di HWI itu sifatnya bisa berubah-ubah tergantung besarnya poin yang mampu kita kumpulkan setiap bulanya, jika poin yang kita kumpulkan melebihi poin yang telah ditetapkan oleh kantor maka bonus yang akan didapat juga akan melebihi target. Sedangkan reward di HWI itu sifatnya tetap. Artinya jika member ingin mendapat reward jaan-jalan keluar negeri maka harus mengikuti syarat dan ketentuan yang telah ditetapkan oleh kantor.

Untuk pemberian bonus untuk upline maupun downline dilakukan serentak oleh kantor pada tanggal 12 setiap bulanya. Sedangkan untuk reward dilakukan

secara perperiode, yaitu 6 bulan dari Januari-Juni atau Juli- Desember, jika para member mampu memenuhi syarat yang diberikan kantor selama 6 bulan atau kurang dari 6 bulan maka berhak memperoleh reward tersebut.

Berikut ini adalah bukti pemberian bonus atau reward oleh PT HWI kepada para membernya yang telah memenuhi syarat yang ditetapkan:

1. Bukti Pentransferan bonus oleh PT HWI ke pada membernya

**PENGUMUMAN PERIODE CLOSING**  
 Closing Date untuk periode Juni 2020 pada tanggal  
 Semua transaksi yang melibatkan bonus closing date diatas akan secara otomatis dipostingkan oleh sistem ke pri bulan berikutnya. Kecepatan untuk Top Up dibuka pada tanggal  
 01/06/2020 a/d 04/06/2020 10:00:00

Selamat datang kembali ke dalam control panel distributor PT. Health Wealth International

No. M. Distributor : 2120026  
 Nama Lengkap : 20070704  
 Tanggal Closing : 15/01/2019 10:03:02  
 Periode : 04/04/2019  
 Sistem Lelang : 1208221120070704  
 Top Up Status : MODUL STOCKS  
 Status : MARGA NEGARA INDONESIA

Ruang Kerja Negara yang dilakukannya status keanggotaan anda ke Kantor Pusat (HWI tidak perlu melakukan ke)

**DONASI BELAJAR**

REKAP BONUS	Bonus Bulan	Divid	Bank Fee	Admin Fee	Bonus Netto	Payment Date	Rs
April 2019	Rp 148.276,-	Rp 4.300,-	Rp 0.000,-	Rp 0,-	Rp 137.006,-	12 Mar 2020	R
Mei 2019	Rp 172.800,-	Rp 5.100,-	Rp 0.000,-	Rp 0,-	Rp 162.680,-	10 Apr 2020	R
Jun 2019	Rp 207.648,-	Rp 6.048,-	Rp 0.000,-	Rp 0,-	Rp 201.600,-	10 Mar 2020	R
Juli 2019	Rp 179.088,-	Rp 5.400,-	Rp 0.000,-	Rp 0,-	Rp 168.688,-	12 Feb 2020	R
Agustus 2019	Rp 174.341,-	Rp 5.220,-	Rp 0.000,-	Rp 0,-	Rp 169.121,-	12 Jan 2020	R
September 2019	Rp 285.150,-	Rp 8.580,-	Rp 0.000,-	Rp 0,-	Rp 276.570,-	12 Desember 2019	R
Oktober 2019	Rp 222.341,-	Rp 6.700,-	Rp 0.000,-	Rp 0,-	Rp 215.641,-	12 November 2019	R
November 2019	Rp 244.264,-	Rp 7.300,-	Rp 0.000,-	Rp 0,-	Rp 237.004,-	11 Oktober 2019	R
Desember 2019	Rp 229.354,-	Rp 6.800,-	Rp 0.000,-	Rp 0,-	Rp 219.554,-	12 September 2019	R
Jan 2020	Rp 212.880,-	Rp 6.380,-	Rp 0.000,-	Rp 0,-	Rp 201.500,-	12 Agustus 2019	R
Feb 2020	Rp 221.057,-	Rp 6.600,-	Rp 0.000,-	Rp 0,-	Rp 209.397,-	12 Jul 2019	R
Mar 2020	Rp 243.545,-	Rp 7.300,-	Rp 0.000,-	Rp 0,-	Rp 236.245,-	12 Jun 2019	R
Apr 2020	Rp 144.842,-	Rp 4.300,-	Rp 0.000,-	Rp 0,-	Rp 139.542,-	10 Mei 2019	R
Mei 2020	Rp 193.761,-	Rp 5.800,-	Rp 0.000,-	Rp 0,-	Rp 187.961,-	10 April 2019	R

**BREAKDOWN REKAP BONUS**

Periode Bulan	PIV	PIV	PIV	FIB	Productivity Bonus	Performance Bonus
	Prekuis	Grup	Range	(+ multiplier)		BC 1
April 2020	176,89	0,00	0,00	0,00	125.116,20	0,00
Mei 2020	211,02	0,00	0,00	0,00	147.909,00	0,00
Jun 2020	375,79	0,00	174,14	0,00	281.431,20	0,00
Juli 2020	179,82	0,00	428,47	0,00	102.242,70	0,00
Agustus 2019	188,36	0,00	196,11	0,00	190.802,50	0,00
September 2019	348,47	0,00	114,65	0,00	344.471,70	0,00
Oktober 2019	288,41	281,00	176,01	0,00	181.191,50	24.477,00
November 2019	491,00	0,00	0,00	0,00	366.854,00	0,00
Desember 2019	288,00	174,00	0,00	0,00	196.205,00	0,00
Jan 2020	249,89	228,81	0,00	0,00	181.705,00	0,00
Feb 2020	164,88	161,91	0,00	0,00	144.400,00	0,00

**INFORMASI DANA CAHAYU FUND**

Bulan	Tahun	Periode CLOSING	Dana yang ditransferkan

2. Bukti pencapaian Reward fund oleh member pada 3 tahun terakhir

**PENGUMUMAN PERIODE CLOSING**  
 Closing Date untuk periode Desember 2017, pada tanggal :  
 Semua transaksi yang melewati batas closing date diatas akan secara otomatis dipostingkan oleh  
 01/12/2017 s/d 05/12/2017 23:59:59

Salam sehat luar biasa...  
 Selamat datang kembali ke dalam control panel distributor PT. Health W



No. Id. Distributor	: [REDACTED]
Nama Lengkap	: ENDANG NURNANINGSIH
Tanggal Gabung	: 01/16/14 14:24:14
Peringkat	: ROBY
Sponsor Langsung	: [REDACTED] TI MUSYAROFAH
Tipe Distributor	: DISTRIBUTION CENTER
Status	: WARGA NEGARA INDONESIA

Khusus Warga Negara Asing Silahkan kon

**INFO PROMO MOBILE STO**

Adapun detail Mobile Stockiest pada kaki anda adalah sebagai berikut :

Anda sudah mensponsori 1 MS di kaki kiri  
 Anda sudah mensponsori 1 MS di kaki kanan

Kaki kiri/ [REDACTED] nt Travel  
 Kaki kanan/ [REDACTED] nt Travel

**SELAMAT, ANDA TELAH MERAHAI PROMO MS, KE SINGAPURA**  
**Info MS Promo periode Juli s/d Desember 2017**

\* Paket MS600BKK-14 dan paket MS600BKKU-14 tidak lagi dijual (diskontinyu).

 **Edit** BKK-14 dan paket MSBKKU-14 tetap tersedia, dan bisa diinput untuk

menuncurkan paket MS baru sbb :

## **BAB IV**

### **ANALISIS**

#### **A. Analisis PT HWI**

PT.HWI singkatan dari Health Wealth International adalah sebuah perusahaan Network Marketing (MLM) asli Indonesia. HWI adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang jual beli, dengan sistem penjualan langsung berjenjang. Akhir-akhir ini HWI banyak diminati oleh masyarakat dengan berbagai bonus dan reward yang dijanjikannya. Dengan sistem penjualan yang mudah dan bisa dikerjakan dimana saja, yaitu online maupun offline HWI sangat mudah dikerjakan oleh berbagai kalangan. Untuk menjadi member baru di HWI juga sangat mudah yaitu ada dua jalur, jalur reguler maupun mobile stokist, untuk member reguler cukup membayar 150rb dan menyerahkan KTP maka akan mendapat buku starkerit dan no.id distributor, sedangkan untuk member mobile stokist cukup membayar antara 1,6 atau 1,7juta, KTP, dan buku rekening maka akan mendapat produk yang dipilih, buku starkerit, dan no.id distributor. Jika sudah menjadi member maka akan dibina dan dibimbing oleh uplinenya agar bisa sukses dan jenjang karirnya bagus. Setelah menjadi member maka setiap bulan wajib mengumpulkan poin sebesar 250poin untuk mendapat bonus dari kantor, semakin banyak poin yang dikumpulkan maka semakin banyak pula bonus yang akan didapat.

Dengan demikian sistem kerja bisnis Multi Level Marketing (MLM) HWI pada umumnya adalah menjual, merekrut , dan membina.

Sistem kerja Multi Level Marketing (MLM) HWI adalah sebagai berikut: *Pertama*, pihak perusahaan berusaha menjaring konsumen untuk menjadi member dengan cara mengharuskan calon member membeli produk perusahaan dengan harga tertentu. *Kedua*, dengan membeli paket produk perusahaan tersebut, maka otomatis calon member tersebut sudah menjadi member baru di HWI. *Ketiga*, sesudah menjadi member, maka tugas selanjutnya adalah mampu mengumpulkan poin setiap bulanya agar mendapat bonus dari kantor. *Keempat*, jika sudah mampu mengumpulkan poin setiap bulanya sesuai yang ditentukan oleh kantor, maka tugas selanjutnya adalah menjaring member-member baru sebanyak-banyaknya. *Kelima*, jika sudah mendapat member baru maka member lama harus membina member barunya dengan cara memberikan trik dan tips dalam berbisnis agar bisa sukses dan berhasil nantinya.

Mekanisme perolehan bonus dan reward di HWI adalah sebagai berikut: *Pertama*: jika sudah resmi menjadi member, maka setiap bulanya harus mengumpulkan poin sebanyak 250 poin maka akan mendapat bonus sekitar 120rb dari kantor, semakin banyak poin yang dikumpulkan maka semakin banyak pula bonus yang didapat. *Kedua*, jika para member ingin naik level maka para downlineya harus bisa mengumpulkan poin sesuai ketentuan dari perusahaan yaitu untuk naik ke level **Silver** maka downlinenya harus mencapai poin 600, untuk naik ke level **Gold** maka downlinenya harus mencapai poin 1200, untuk naik ke level **Sapphire** maka downlinenya harus mencapai poin 2500, begitu seterusnya jika para

member ingin terus naik level para downline harus mencapai poin yang sudah ditetapkan oleh perusahaan. *Ketiga*, jika member sudah mencapai level Emerald sampai Crown Ambassador maka akan mendapatkan bonus generasi samapi 5 kedalaman, bonus ini didapat tanpa memotong sedikitpun dari perolehan bonus downlinenya. *Keempat*, untuk reward, jika para member ingin memperoleh reward maka harus memenuhi syarat yang sudah ditetapkan oleh perusahaan, misalnya untuk reward jalan-jalan ke korea, maka para member harus menjaring member baru sebanyak 25 orang dalam periode 6 bulan.

**A. Pendapatan *reward* distributor Multi Level Marketing pada PT. Health Wealth Interational (HWI) ditinjau dari Fatwa DSN MUI NO 75 tahun 2009**

**1. Hukum Muamalah PT HWI**

Dari penjelasan diatas maka bentuk muamalah pada PT HWI dalam perspektif hukum islam hukumnya adalah halal berdasarkan pada kaidah fiqih yaitu:

الصَّالِحُ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْحِلُّ

“Hukum asal jual muamalah adalah halal...”

Islam mebolehkan seluruh umatnya untuk melakukan berbagai bentuk muamalah, dengan tujuan untuk kemaslahatan bersama. Akan tetapi kebolehan tersebut dapat berubah menjadi sesuatu yang dilarang

apabila terdapat alasan yang mendukungnya.<sup>88</sup>Demikian juga dalam hal jual beli yang merupakan salah satu dari bentuk muamalah. Pada prinsipnya jual beli merupakan bentuk usaha yang dibolehkan dalam islam, dan telah diatur dalam Al-Quran dan As-Sunnah. Ada beberapa alasan yang dapat mengakibatkan jual beli menjadi terlarang, salah satunya adalah apabila dalam jual beli tersebut mengandung adanya kerugian pada salah satu pihak yang berakad. Kesepakatan dan kerelaan (adanya unsur suka sama suka) sangat ditekankan dalam setiap jual beli. Dengan kesepakatan dan kerelaan yang bermula dari suka sama suka tidak menjamin suatu transaksi dapat dinyatakan sah dalam islam. Sebagai suatu akad, jual beli mempunyai rukun dan syarat yang harus dipenuhi sehingga jual beli itu dapat dikatakan sah oleh syara'. Apabila salah satu rukun tidak terpenuhi maka jual beli tersebut dapat dikategorikan sebagai jual beli yang tidak sah.<sup>89</sup>

HWI telah memenuhi syarat dalam DSN MUI yaitu barang yang dijualbelikan berupa obat-obatan herbal yang sudah dapat sertifikasi halal , maka bukan sesuatu yang diharamkan dan/atau bukan sesuatu yang digunakan untuk sesuatu yang haram.

Dalam transaksi di HWI juga tidak ada indikasi unsur gharar, karena adanya transparansi bagi para member untuk dapat mengetahui berapa jumlah transaksi yang ia lakukan, sehingga mereka dapat

---

<sup>88</sup> Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dan Halal Haram, Kiat Berwirausaha sampai dengan Pengelolaanya*, (Depok: Qultum Media, 2005),hlm85-86

<sup>89</sup> Haris Faulidi Asnawi, *Transaksi Bisnis E-commerce Perspektif Islam*, (Yogyakarta: Magister Insani Press,2004),hlm 86.

mengetahui berapa jumlah poin yang dikumpulkan dan jumlah bonus yang akan didapat.

Bisnis MLM HWI sudah sesuai dengan ketentuan, diantaranya adalah biaya pendaftaran member Mobile Stokis sebesar 1,6-1,7 juta dengan fasilitas pemberian buku stokit, No Id member dan produk sesuai yang diinginkan yang bila dijual lagi akan memperoleh uang sekitar 2,1 juta, maka dalam hal ini sesuai dengan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh.

Dalam jual beli HWI berbeda dengan jual beli pada umumnya, karena HWI menggunakan sistem MLM, oleh karenanya penulis memandang perlu untuk menganalisis berdasarkan pemenuhan rukun dan syarat jual beli. Adanya pihak pembeli dan penjual, pada bab sebelumnya bahwa orang yang melakukan transaksi jual beli harus memenuhi syarat-syarat jual beli, diantaranya berakal, sehat dan baligh.

Dalam jual beli HWI konsumen dan perusahaan telah melakukan akad jual beli atas kehendak sendiri dan tidak ada paksaan dari orang lain. Para member baru bergabung juga bukan karena paksaan tapi kehendak sendiri untuk memperoleh penghasilan. Begitu pula para pihak yaitu penjual dan pembeli telah baligh, cakap hukum, berakal sehat dari segi *aqidnya* telah sesuai dengan aturan jual beli dalam islam. Maka dibenarkan menjalankan perniagaan untuk dirinya sendiri atau mewakili orang lain.

Pada dasarnya, hukum MLM ditentukan oleh bentuk muamalahnya. Jika muamalah yang terkandung di dalamnya adalah yang tidak bertentangan dengan syariat islam, maka hukumnya mubah (boleh). Namun jika muamalahnya bertentangan dengan syariat islam maka haram hukumnya.<sup>90</sup>

Memang segala bentuk muamalah hukumnya mubah (boleh) sampai ada argumentasi yang mengharamkannya. Islam mempunyai prinsip-prinsip tentang pengembangan sistem bisnis yaitu harus terbebas dari unsur dharar (bahaya), jahalah (ketidakjelasan) dan zhulm (merugikan atau tidak adil pada salah satu pihak). Sistem pemberian bonus juga harus adil, tidak mendzalimi dan tidak hanya menguntungkan orang yang diatas. Bisnis juga harus terhindar dari unsur MAGRIB, singkatan dari lima unsur yaitu, judi, aniaya, penipuan, haram, riba, batil dll.<sup>91</sup>

## **2. Perekrutan Member**

Tidak sulit untuk bergabung menjadi member di HWI, dengan memilih jalur reguler atau mobile stokist yang dipilih dengan melampirkan KTP, buku rekening dan uang yang telah ditentukan perusahaan maka kita sudah terdaftar menjadi member, dan mendapat fasilitas berupa buku starkerit, no.id distributor dan sejumlah produk HWI.

---

<sup>90</sup> Agus Marimin, dkk, "Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol, 02, Nomor.02, Juli 2016, hlm.111

<sup>91</sup> *Ibid.*, Hlm.111-112

Dalam hukum islam member get member adalah strategi perekrutan keanggotaan PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya. Penjualan langsung berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasar yang dilakukan oleh perusahaan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainya secara berturut-turut.

Dari penjelasan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa hukum Islam sendiri memperbolehkan seseorang untuk merekrut member baru agar mereka bekerja untuk orang tersebut. Jadi HWI sendiri dalam melakukan perekrutan member sudah memenuhi hukum Islam, karena dibolehkan apabila seseorang tersebut mencari distributor baru dalam merekrut member untuk dijadikan membernya.

### **3. Pemasaran barang**

HWI dalam pemasaran barang itu sangatlah mudah beberapa cara untuk memasarkan Produk HWI adalah. (1) mempromosikan ke lingkungan terdekat (offline). (2) memanfaatkan sosial media yang paling ramai dikunjungi saat ini (online). (3) memberikan testimoni terhadap produk HWI yang menjadi andalan anda.

Dalam ketentuan hukum islam transaksi dalam melakukan pemasaran/perdagangan barang tersebut tidak boleh mengandung unsur gharar, maysir, riba, dzalim, dan maksiat. Jadi pemasaran yang dilakukan oleh HWI sudah jelas kejelasanya dalam teori hukum Islam

karena barang yang dipasarkan jelas dipasarkan oleh distributor secara langsung.

#### 4. Perolehan Bonus dan Jenjang Karir

Jenjang karir di Hwi itu ada sepuluh, anda selalu memiliki kesempatan untuk memilih apakah ingin memperoleh penghasilan tambahan atau meraih jenjang karir, siapapun saja bisa memperoleh jenjang karir di HWI, karena bisnis ini tidak membutuhkan latar belakang pengalaman, pendidikan, usia, status sosial, ataupun gender. Sistem perolehan bonus di HWI transparan, mereka yang bekerja lebih baik maka akan mendapatkan hasil lebih baik juga meskipun bergabung belakangan. Makin tinggi level, bonus yang didapatkan makin besar juga tentunya. Dibawah ini level-level yang ada di HWI.

<b>Peringkat</b>	<b>PV Kaki Kecil</b>	<b>Bonus Bulanan</b>
Silver	600PV	80-200 Ribu
Gold	1.200PV	200-350 Ribu
Sapphire	2.500PV	1,2-1,7 Juta
Ruby	5.000PV	2-3 Juta
Pearl	10.000PV	3,5-5 Juta
Emerald	20.000PV	6-15 Juta
Diamond	50.000PV	20-30 Juta
Doublediamond	125.000PV	35-50 Juta
Crown	250.000PV	60-90 Juta
Crown Ambassador	500.000PV	Minimal 100 Juta

Ketentuan hukum Islam Dalam Fatwa MUI dalam memberikan bonus yaitu, bonus yang diberikan kepada anggota harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi sesuai dengan target penjualan

barang dan produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan, pemberian bonus kepada member tidak menimbulkan igra', tidak ada ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dan berikutnya.<sup>92</sup>

Untuk pemberian bonus untuk upline maupun downline dilakukan serentak oleh kantor pada tanggal 12 setiap bulanya. Pemberian bonus pun juga sesuai poin yang dikumpulkan setiap bulanya, semakin banyak poin yang dikumpulkan maka semakin banyak bonus yang diperoleh.

Adapun bonus yang diberikan sebagai berikut:

a. Bonus sponsor

Bonus sponsor adalah bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada member yang berhasil merekrut member baru. Bonus ini diberikan semata-mata karena member sebagai upline memperoleh downline, bonus yang diberikan sebesar Rp. 120.000. jika ditinjau dari Fatwa DSN MUI No.75 Tahun 2009 dijelaskan bahwa “ *Bonus adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan/atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan*”.Sedangkan bonus yang diberikan perusahaan tidak ada hubungannya dengan nilai penjualan atau volume penjualan atau produk.

---

<sup>92</sup>Fatwa MUI No.75 tentang PLBS

## b. Bonus Generasi

Bonus Generasi	
Generasi 1	50%
Generasi 2	20%
Generasi 3	15%
Generasi 4	7,5%
Generasi 5	7,5%

Bonus generasi ini diberikan oleh perusahaan pada upline yang sudah level Emerald sampai Crown Ambassador. Bonus generasi ini diberikan sampai 5 generasi, untuk generasi 1 akan mendapat 50% dari total bonus yang diperoleh downline, generasi 2 akan mendapat 20%, generasi 3 akan mendapat 15%, generasi 4 akan mendapat 7,5%, dan generasi ke 5 akan mendapat 7,5%, maka total keseluruhan bonus generasi yang diperoleh upline adalah 100%. Bonus ini di peroleh tanpa memotong sedikitpun bonus yang diperoleh downlinenya. Namun demikian para upline juga harus berkerja untuk berjualan dan mengumpulkan poin wajib setiap bulanya.

## c. Bonus Leadership

Bonus leadership diberikan kepada para member yang sudah berada pada level Emerald sampai Crown Ambassador berdasarkan

perbandingan seluruh total omset member HWI dari Emerald sampai Crown Ambassador. Alokasi bonus berasal dari 4% PV nasional dan yang tahu hanya kantor pusat.<sup>93</sup>

d. Bonus Poin Redemption

Untuk memperoleh poin redemption ini para member harus memenuhi syarat yang sudah ditentukan oleh perusahaan. Dengan syarat mampu mensponsori member baru dengan paket Mobile Stokis, untuk satu MS maka member akan dapat 5 poin. Poin redemption ini bisa ditukar dengan berbagai gift, seperti tshirt, tas ransel, jaket, dll. Misalkan member ingin dapat tshirt, untuk tshirt poinnya adalah 24 maka member harus bisa mensponsori member MS sebanyak 5 orang, dalam periode 6 bulan, tetapi jika syarat hampir terpenuhi namun periode sudah habis maka poin yang telah dikumpulkan akan dianggap hangus dan tidak dapat pengganti barang apapun. Dan harus mengulang dari awal lagi untuk mendapat bonus ini.

Hasil penelitian menunjukan bahwa pemberian bonus yang diberikan oleh HWI jelas sejak awal. Member baru akan diberitahu secara detail berbagai bonus yang akan diperoleh nantinya dengan target poin yang dikumpulkan, poin minimal yang harus dikumpulkan setiap bulanya adalah 250 poin, maka bonus yang akan diperoleh 117-120rb.

Dari beberapa bonus yang telah dijelaskan diatas ada yang bertentangan dengan Fatwa DSN MUI No.75 Tahun 2009 dan ada unsur kedzaliman karena setiap member yang sudah bekerja susah

---

<sup>93</sup> Endang Nurnaningsih, Leader Emerald, *Wawancara Pribadi*, Via Whatsaap, Pada Tanggal 10 April 2020 Pukul 13:56 WIB

payah mengumpulkan poin namun hangus karena priodenya habis tidak memperoleh bonus apapun dari kantor dan harus mengulang dari awal lagi untuk mengumpulkan poin.

Dalam pemberian bonus oleh perusahaan tidak mengandung garar (spekulasi), pemberian bonus adalah sesuai poin yang dikumpulkan para member, semakin banyak poin terkumpul semakin banyak pula bonus yang didapat, namun sebaliknya jika dalam waktu 3 bulan tidak tutup poin sama sekali maka No.Id distributor akan hangus atau kadaluarsa hal ini mengakibatkan para member yang ingin tetap berjualan HWI harus mendaftar seperti diawal. Maka dalam hal ini para member harus pandai-pandai memasarkan barang atau produk yang dijual.

Seperti yang dijelaskan di atas pembagian bonus adalah sesuai dengan poin yang dikumpulkan, jikalau pun downline yang lebih pintar memasarkan produknya dan dalam sebulan mampu mengumpulkan poin melebihi uplinenya maka itu wajar, karena pembagian bonus sesuai prestasi kerja nyata.

Etika bisnis dalam islam adalah berlaku jujur, amanah, dan fathonah dan tidak ada sedikitpun salah satu pihak yang dirugikan. Bentuk-bentuk kesepakatan yang dibuat berdasarkan saling

mendapatkan keuntungan, tentu kesepakatan tersebut secara konsisten harus dilakukan.<sup>94</sup>

Setelah kita mengetahui sistem yang ada di PT HWI, sebagaimana yang di praktekan oleh para pelaku bisnis tersebut, maka kita dapat mengetahui bagaimana kedudukan hukum islam tersebut. HWI sebagai salah satu bentuk muamalah di Indonesia, dalam pelaksanaanya harus berpedoman kepada sejumlah aturan hukum yang berlaku di indonesia baik itu Undang-Undang, maupun Fatwa MUI. Di titik inilah studi syari'ah seharusnya mengambil perannya secara berimbang (moderat) untuk menjawab tuntutan-tuntutan perubahan di era global<sup>95</sup>. Pada bab ini penulis akan menganalisis kedudukan bisnis tersebut menurut KHES dan Fatwa DSN MUI No.75/DSN/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS).

---

<sup>94</sup> Dede Nurohman, *Memahami Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Teras, 2011) hlmn 66

<sup>95</sup> Muh Nashiruddin, Fikih Moderat dan Visi Keilmuan Syariah di Era Global (Konsep dan Implementasi pada Fakultas Syari'ah IAIN Surakarta), *Jurnal Hukum Diklum*, Volume 14 No.1 Juli 2016, hlm 32

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan terhadap sistem pendapatan reward pada distributor PT HWI berdasarkan Fatwa MUI No.75 dan KHES adalah sebagai berikut:

1. Mekanisme sistem kerja bisnis Multi Level Marketing (MLM) HWI pada umumnya adalah menjual, merekrut, dan membina. Sistem kerja Multi Level Marketing (MLM) HWI adalah sebagai berikut: *Pertama*, pihak persahaan berusaha menjaring konsumen untuk menjadi member dengan cara mengharuskan calon member membeli produk perusahaan dengan harga tertentu. *Kedua*, dengan membeli paket produk perusahaan tersebut, maka otomatis calon member tersebut sudah menjadi member baru di HWI. *Ketiga*, sesudah menjadi member, maka tugas selanjutnya adalah mampu mengumpulkan poin setiap bulanya agar mendapat bonus dari kantor. *Keempat*, jika sudah mampu mengumpulkan poin setiap bulanya sesuai yang ditentukan oleh kantor, maka tugas selanjutnya adalah menjaring member-member baru sebanyak-banyaknya. *Kelima*, jika sudah mendapat member baru maka member lama harus membina member barunya dengan cara memberikan trik dan tips dalam berbisnis agar bisa sukses dan berhasil nantinya.
2. Mekanisme perolehan bonus dan reward di HWI adalah sebagai berikut: *Pertama*: jika sudah resmi menjadi member, maka setiap bulanya harus mengumpulkan poin sebanyak 250 poin maka akan mendapat bonus sekitar 120rb dari kantor, semakin banyak poin yang dikumpulkan maka semakin banyak pula bonus yang didapat. *Kedua*, jika para member ingin naik level maka para downlineya harus bisa mengumpulkan poin sesuai ketentuan dari perusahaan

yaitu untuk naik ke level **Silver** maka downlinenya harus mencapai poin 600, untuk naik ke level **Gold** maka downlinenya harus mencapai poin 1200, untuk naik ke level **Sapphire** maka downlinenya harus mencapai poin 2500, begitu seterusnya jika para member ingin terus naik level para downline harus mencapai poin yang sudah ditetapkan oleh perusahaan. *Ketiga*, jika member sudah mencapai level Emerald sampai Crown Ambassador maka akan mendapatkan bonus generasi samapi 5 kedalaman, bonus ini didapat tanpa memotong sedikitpun dari perolehan bonus downlinenya. *Keempat*, untuk reward, jika para member ingin memperoleh reward maka harus memenuhi syarat yang sudah ditetapkan oleh perusahaan, misalnya untuk reward jalan-jalan ke korea, maka para member harus menjaring member baru sebanyak 25 orang dalam periode 6 bulan.

Pandangan hukum Islam terhadap bisnis Multi Level Marketing (MLM) HWI adalah boleh dilakukan karena termasuk dalam kategori muamalah yang asal hukumnya mubah (boleh) sampai ada dalil yang mengharamkannya, yang menyebabkan diperbolehkannya adalah produk yang diperjualbelikan oleh HWI itu nyata ada barangnya, produk yang dijualbelikan produk yang halal digunakan, bahan-bahan yang digunakan adalah bahan herbal tidak mengandung unsur hewani, tidak mengandung unsur riba, perjudian, atau penipuan yang bisa merugikan anggotanya. Dalam hal akad yang dilakukan oleh HWI juga sudah sesuai dengan syarat yaitu penjual dan pembeli sama-sama sudah baligh dan cakap hukum, tidak ada paksaan dalam bertransaksi, saling suka-sama suka, tidak memberatkan atau merugikan salah satu pihak. Dalam

transaksi di HWI juga tidak ada indikasi unsur gharar, karena adanya transparansi bagi para member untuk dapat mengetahui berapa jumlah transaksi yang ia lakukan, sehingga mereka dapat mengetahui berapa jumlah poin yang dikumpulkan dan jumlah bonus yang akan didapat. Dari beberapa bonus yang telah dijelaskan diatas ada yang bertentangan dengan Fatwa DSN MUI No.75 Tahun 2009 dan ada unsur kedzaliman karena setiap member yang sudah bekerja susah payah mengumpulkan poin namun hangus karena priodenya habis tidak memperoleh bonus apapun dari kantor dan harus mengulang dari awal lagi untuk mengumpulkan poin.

## **B. Saran**

1. Hendaknya masyarakat lebih berhati-hati dalam memilih bisnis MLM agar tidak menjadi korban praktik MLM yang tidak sehat, praktik MLM yang berorientasi kepada transaksi ilegal, transaksi yang tidak riil dan di dalamnya mengandung unsur gharar, maysir, riba, dzalim dan maksiat serta investasi bodong.
2. Fatwa DSN MUI sifatnya tidak mengikat. Oleh karena itu, pemerintah perlu membuat regulasi agar konsumen dapat terlindungi dan lebih menguatkan posisi perusahaan MLM di mata masyarakat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ami, Sholihati. “*Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentife Passive Income Pada Multi Level Marketing Syariah Di PT K-Link Internasional*”, Skripsi tidak diterbitkan, IAIN Walisongo Semarang, 2012.
- Apipudin, “Konsep Jual Beli Dalam Islam”, *Jurnal Islaminomic Vol. V, No, 2, Agustus 2016*.
- Ayu Dewi Utami,dkk. “Pelaksanaan Jual Beli Melalui Sistem Multi Level Marketing Perspektif Hukum Islam”, *Varia Justicia, Vol, 12, Nomor.1, Oktober 2016*.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur’an dan Terjemahannya*, Bandung: PT Sygma Examedia Arkaleema, 2009.
- Departemen Pendidikan Nasional. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 2005, cet.3.
- Eprints.walisomgo.ac.id. Diakses pada tanggal 23 Oktober 2019 pukul 20:29 WIB.
- Fatorina. Konsep Akad dan Multi Akad Dalam Fiqih, repository.iainpurwokerto.ac.id, 2017, hlm.21-23. Diakses pada tanggal 9 Maret pukul 21:59.
- Ferly Fitri Sari, Upline Ruby. *Wawancara Pribadi*, Via Whatsaap, Pada Tanggal 13 Maret 2020 Pukul 21,30 WIB.
- Hafidz Abdurrahman dan Yahya Abdurrahman. *Bisnis & Muamalah Kontemporer*, (Bogor; Al-Azhar Freshzone Publising, 2015), hlm. 116.
- Hafidz Abdurrahman dan Yahya Abdurrahman. *Bisnis & Muamalah Kontemporer*, (Bogor; Al-Azhar Freshzone Publising, 2015).
- Haris Faulidi Asnawi. *Transaksi Bisnis E-commerce Perspektif Islam*, (Yogyakarta: Magister Insani Press, 2004).
- <http://www.hwilifestyle.com/pages/apaituhwi>. Diakses pada tanggal 21 Oktober 2019, pukul 21:00 WIB.
- <https://kbbi.web.id>, Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Kamus versi online/daring (dalam jaringan). Diakses Tanggal 25 September 2019, Pukul 20:30 WIB.

- Imam Ahmad bin Husain. *Fathul al-Qorib al-Mujib*, (Surabaya: al-Hidayah,2003), hlm.30.
- Karim, Helmi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada,2002) cet.3  
KH.Ahmad Warson Munawwir. *Kamus Al-Munawwir Arab-Indonesia Terlengkap*, (Surabaya: Pustaka Progressif,1984),hlm. 124.
- Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, Buku II Tentang Akad.
- Kuswara. *Mengenal MLM Syariah Dari Halah Haram, Kiat Berwirausaha Sampai dengan Pengelolaannya*, Depok: Qultumedia, 2005.
- Lubis, Suhrawardi K. "*Hukum Ekonomi Islam*", Jakarta : Sinar Grafika, cet.3, 2004.
- Mardalis, Ahmad dan Hasanah, Nur. "Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam", *Falah Jurnal Ekonomi Syariah, Vol, 1, Nomor.1, Februari 2016*.
- Marimin, Agus,dkk."Bisnis Multi Level Marketing Dalam Pandangan Islam", *Jurnal ilmiah Ekonomi Islam Vol,2,No,2, Juli 2016*.
- Milatus, Sa'adah. *Praktik Bisnis Multi level Marketing Aplikasi Paytren Ditinjau dari Hukum Islam, Skripsi* tidak diterbitkan, Institut Agama Islam Negeri Surakarta, 2018.
- Muh Nashiruddin. " Fikih Moderat dan Visi Keilmuan Syariah di Era Global (Konsep dan Implementasi pada Fakultas Syari'ah IAIN Surakarta)", *Jurnal Hukum Diklum*, Volume 14 No.1 Juli 2016.
- Muh Nashiruddin. "Ta'lil Al-Ahkam dan Pembaruan Ushul Fiqih", *Jurnal Ahkam*, Vol Xv, No 1, Januari 2015.
- Muqorobin, Masyudi. "Qawaid Fiqiyyah Sebagai Landasan Perilaku Ekonomi Umat Islam: Suatu Kajian Teoritik", *Jurnal Ekonomi dan Studi Pembangunan, Vol,8, Nomor.2, Oktober*.
- Musyarofah, Leader Diamond/ *Wawancara Pribadi*, Via perekam suara, Pada Tanggal 7 Maret 2020 Pukul 15:30 WIB.
- Mutiarani, Sarah. "*Bisnis Multi Level marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam*", *Skripsi* tidak diterbitkan,Institut Agama Islam Negeri Surakarta, 2017.
- Nurohman, Dede. *Memahami Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Teras, 2011) hlmn 66.

- Rahmah, Lailatul. "Bisnis Multi Level Marketing Dalam Tinjauan Fatwa DSN MUI NO:75/DSN-MUI/VII/2009 (studi Kasus Pada Member 4jovem Di Situbindo)", hlm 106.
- Sahabuddin et al.,. *Ensiklopedi Al-Qur'an: Kajian Kosa Kata*, Jakarta: Lentera Hati,2007, hlm 261.
- Samsul, Muarif. "*Konsep Multi Level Marketing dalam Tinjauan Hukum Islam*", *Skripsi* tidak diterbitkan, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2010.
- Shobirin." *Jual Beli Dalam Pandangan Islam*", *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam, Vol,3, No.2, Desember 2015*.
- Siti Nur Fatoni. *Pengantar Ilmu Ekonomi*, (Bandung:CV Pustaka Setia, 2014), hlm. 196.
- Suhendi, Hendi. *Fiqih Muamalah*, (Depok : Rajawali Pers, cet.11, 2017) hlm. 211
- Syaikh Dr.Shalih. *Jual Beli Yang Dilarang Dalam Islam*, Januari 2008, online e-book.
- Taufiq. *Memakan Harta Secara Bathil (Perspektif Surat An-Nisa':29 dan At-Taubah:34)*, *Jurnal Ilmiah Syariah, Volume 17, Nomor 2,Juli-Desember 2018*. hlm. 249.
- Wahyudi ,Firman. *Multi Level Marketing Dalam Tinjauan Hukum Positif Dan Perikatan Islam*, <https://badilag.mahkamahagung.go.id/> , diakses pada 20 Januari 2020 pukul 21:38 WIB.

**Lampiran 1. Wawancara**

1. apa yang anda ketahui tentang HWI ?
2. bagaimana cara untuk bagabung di HWI ?
3. kenapa harus memilih HWI daripada produk lain?
4. apa keuntungan setelah menjadi member?
5. bagaimana cara kerja di HWI?
6. apa itu leveling di HWI dan berapa bonus setiap levelnya?
7. terbagi mejadi berapa produk HWI?

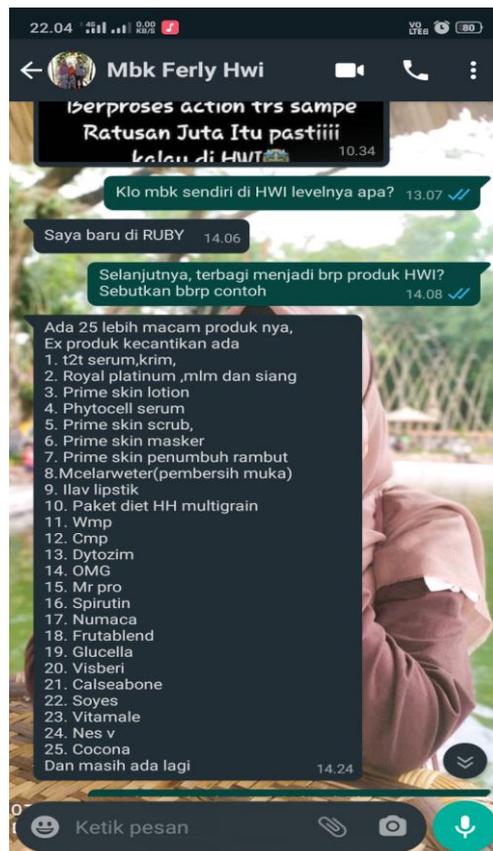
Wawancara pertama

Nama : Ferly Fitri Sari

Tanggal : 2 Maret 2020

Alamat : jln sopoyono 6 no 15 purwodadi grobogan

Sebagian obrolan via whatsapp



Pewawancara : Assalamualaikum perkenalkan saya Yuli Puspita Mahasiswi IAIN Surakarta, dengan ini memohon izin untuk mewawancarai mbk/ibu mengenai HWI untuk memperoleh data, guna kelengkapan data skripsi saya, apakah mbk/ibu berkenan?

Mbk ferly : Siap kak

Pewawancara : Sebelumnya boleh tau nama sama alamatnya mbk?

Mbk ferly : ferly fitri Sari, alamat jln sopoyono 6 no 15 Purwodadi Grobogan

Pewawancara : Ya mbk, yang pertama menurut mbk HWI itu apa?

Mbk ferly : HWI kepanjangan dari Health Wealth International, HWI berdiri sejak oktober 2009, kantor pusat di jakarta tepatnya ditanjung duren dn sudah buka cabang di medan.

Pewawancara : Lalu bagaimana cara untuk bergabung di HWI?

Mbk ferly : Cara bergabung di HWI cukup mudah dengan mendaftar sebagai distributor ada dua macam, yang pertama dengan membayar Rp 150.000 dan mendapatkan buku starkit, atau yang kedua dengan membayar Rp 1.630.000 mendapat buku starkit dan produk-produk seperti: WMP, Dytozym, OMG, CMP,dll

Pewawancara : kenapa harus memilih HWI daripada produk lain?

Mbk ferly : karena produk-produk HWI berkualitas dan sudah BPOM, produknya herbal bisa dibeli di setiap distributor HWI dimana saja, karena testimoninya juga sudah banyak.

Pewawancara : Apa keuntungan member setelah bergabung?

Mbk ferly : Untuk keuntungannya: 1. Reguler : dapat keuntungan penjualan, 2.MS (mobile stokis) : dapat keuntungan penjualan, bous bulanan jika tupo, bonus jalan-jalan ke LN, Umroh , Dana Mobil, Dana Rumah.

Pewawancara : Lalu bagaimana sistem kerja di HWI?

Mbk Ferly : Sistem kerjanya mudah sekali, yaitu ada tiga cara 1. Jual, 2. Rekrut, 3. Bina.

Pewawancara : Selanjutnya ada berapa leveling di HWI dan brp bonus setia levelnya?

Mbk ferly :

<b>JENJANG KARIR DI HWI</b>		
<b>PERINGKAT</b>	<b>PV Kaki Kecil</b>	<b>BONUS BULANAN</b>
SILVER	600	80 - 200 Ribu
GOLD	1.200	200 - 350 Ribu
SAPHIRE	2.500	1,2 - 1,7 Juta
RUBY	5.000	2 - 3 Juta
PEARL	10.000	3,5 - 5 Juta
EMERALD	20.000	6 - 15 Juta
DIAMOND	50.000	20 - 30 Juta
DOBLE DIAOMOND	125.000	35 - 50 Juta
CROWN	250.000	60 - 90 Juta
CROWN AMBASSADOR	500.000	Minimal 100 Juta

Pewawancara : Kalau mbk sendiri sudah dilevel apa?

Mbk ferly : Saya baru di Ruby

Pewawancara : Yang terakhir ada berapa produk HWI sebutkan beberapa contoh?

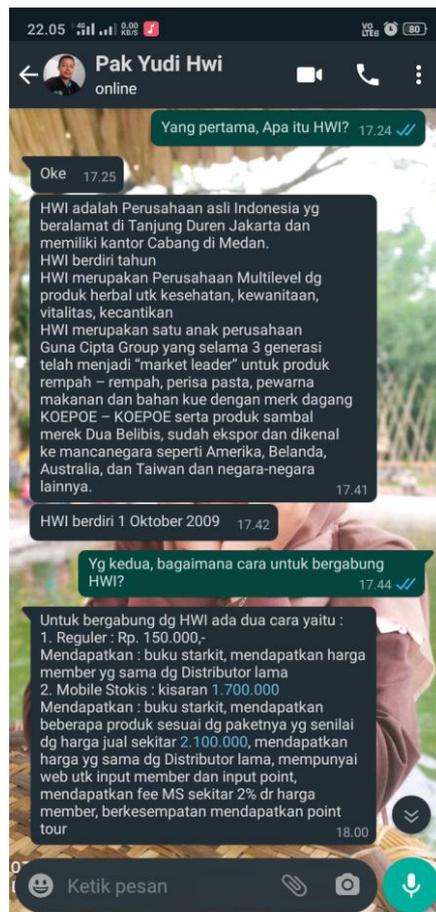
Mbk ferly : Produk HWI ada 25 macam lebih, diantaranya ada NesV, WMP,CMP, OMG, Calsebone, Ihave Lipstik, Susu Soyes, Frutablen, dan masih banyak lagi.

Pewawancara : Kalau begitu terimakasih atas waktunya mbk, maaf sudah mengganggu waktunya

Mbk ferly : Sama-sama kak.

## Wawancara kedua

Nama : Sri Wahyudi  
 Tanggal : 2 Maret 2020  
 Alamat : Krajan 1 desa Kalanglundo, Ngaringan, Grobogan  
 Sebagian Percakapan di whatsapp



Pewawancara : Assalamualaikum perkenalkan saya Yuli Puspita Mahasiswi IAIN Surakarta, dengan ini memohon izin untuk mewawancarai bapak mengenai HWI untuk memperoleh data, guna kelengkapan data skripsi saya, apakah bapak berkenan?

Pak Yudi : insya Allah berkenan

Pewawancara : Sebelumnya boleh tau nama sama alamatnya pak?

Pak Yudi : Sri Wahyudi, alamat Krajan 1 desa Kalanglundo, Ngaringan, Grobogan

Pewawancara : Ya pak, yang pertama HWI itu apa?

Pak Yudi : HWI adalah perusahaan asli indonesia yang beralamat di Tanjung Duren Jakarta dan memeiliki cabang di medan. Hwi merupakan perusahaan

multilevel dengan produk herbal untuk kesehatan, kewanitaan, vitalitas, dan kecantikan. Hwi merupakan salah satu anak perusahaan Gua Cipta Grup yang selama 3 generasi telah menjadi “market leader” untuk produk rempah-rempah, perisa pasta, pewarna makanan, dan bahan kue dengan merk dagang KOPOE-KOPOE serta produk sambal merk Dua Belibis, sudah ekspor dan dikenal ke mancanegara seperti Amerika, Belanda, Australia, Taiwan, dan negara-negara lain. Hwi berdiri 1 oktober 2009.

Pewawancara : Yang kedua bagaimana cara untuk bergabung di HWI?

Pak Yudi : untuk bergabung dengan HWI ada dua cara yaitu:1, Reguler (150rb) mendapatkan buku stakit, dan mendapatkan harga member yang sama dengan distributor lama. 2, Mobile Stokis (kisaran 1,7jt) mendapatkan buku stakit,mendapatkan beberapa produk sesuai dengan pakatnya senilai degan harga jual sekitar 2,1jt, mendapatkan harga yang sama dengan distributor lama, mempunyai web untuk input member dan input point, berkesempatan mendapatkan point tour.

Pewawancara : kenapa harus memilih HWI daripada produk lain?

Pak Yudi : karena produk-produk HWI berbahan herbal sebelum diluncurkan perusahaan sudah berijin BPOM dan bersertifikat Halal dari MUI, sebagian bahanya dari luar negeri, manfaatya sudah banyak yang merasakan.

Pewawancara : Apa keuntungan member setelah bergabung?

Pak Yudi : Untuk keuntunganya: 1. Reguler : dapat keuntungan penjualan, 2.MS (mobile stokis) : dapat keuntungan penjualan, bous bulanan jika tupo, bonus jalan-jalan ke LN, Umroh , Dana Mobil, Dana Rumah.

Pewawancara : Lalu bagaimana sistem kerja di HWI?

Pak Yudi : Sistem kerjanya mudah sekali, yaitu ada tiga cara 1. Jual, 2. Rekrut, 3. Bina.

Pewawancara : Selanjutnya ada berapa leveling di HWI dan brp bonus setia levelnya?

Pak Yudi :

**JENJANG KARIR DI HWI**

PERINGKAT	PV Kaki Kecil	BONUS BULANAN
SILVER	600	80 - 200 Ribu
GOLD	1.200	200 - 350 Ribu
SAPPHIRE	2.500	1,2 - 1,7 Juta
RUBY	5.000	2 - 3 Juta
PEARL	10.000	3,5 - 5 Juta
EMERALD	20.000	6 - 15 Juta
DIAMOND	50.000	20 - 30 Juta
DOBLE DIAOMOND	125.000	35 - 50 Juta
CROWN	250.000	60 - 90 Juta
CROWN AMBASSADOR	500.000	Minimal 100 Juta



*Together We Grow*

Pewawancara : Kalau bapak sendiri di HWI levelnya sudah apa?

Pak Yudi : Saat ini saya di RUBY, perhitungan bonus itu berdasarkan tutup point serta jumlah poin jaringan kanan dan kiri.

Pewawancara : Yang terakhir ada berapa produk HWI itu, sebutkan beberapa contoh?

Pak Yudi : Ada banyak mbk, contohnya NesV, Mr Pro, CMP, WMP dan masih banyak lagi.

Pewawancara : Kalau begitu terimakasih atas waktunya mbk, maaf sudah mengganggu waktunya

Pak Yudi : sama-sama mbk.

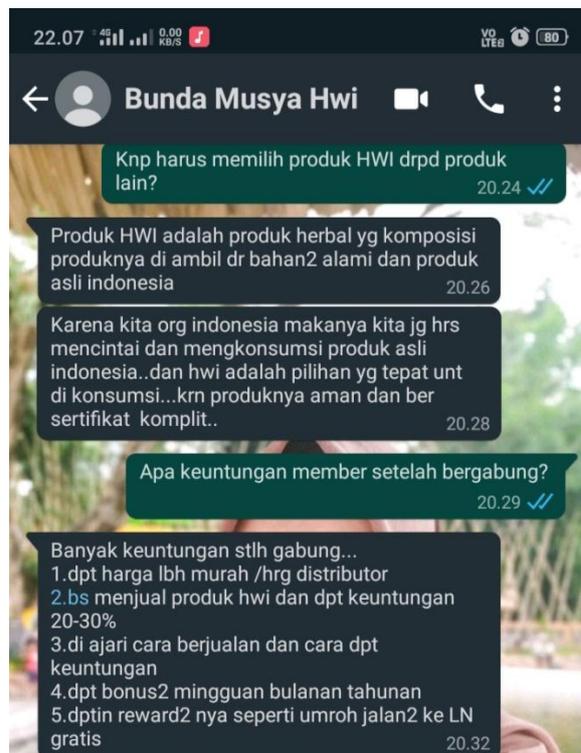
## Wawancara ketiga

Nama : Siti Musyarofah

Tanggal : 12 Maret 2020

Alamat : Jl. Kartini no 11 sinduran purworejo

Sebagian percakapan di whatsapp



Pewawancara : Assalamualaikum perkenalkan saya Yuli Puspita Mahasiswi IAIN Surakarta, dengan ini memohon izin untuk mewawancarai ibu mengenai HWI untuk memperoleh data, guna kelengkapan data skripsi saya, apakah ibu berkenan?

Bu Musya : Iya kak

Pewawancara : Sebelumnya boleh tau nama sama alamatnya bu?

Bu Musya : Siti Musyarofah, alamat Jl. Kartini no 11 sinduran purworejo

Pewawancara : Langsung saja ya bu, yang pertama apa itu HWI?

Bu Musya : HWI itu kepanjangan dari Health Wealth International, sebuah perusahaan yang bergerak di produk herbal kesehatan dan kecantikan.

Pewawancara : Yang kedua bagaimana cara untuk bergabung di HWI?

Bu Musya : Untuk bergabung di HWI ada 2 cara yaitu join Reguler dan join Mobile Stokis.

Pewawancara : Kenapa harus memilih HWI daripada produk lain?

Bu Musya : Produk HWI adalah produk herbal yang komposisi produknya di ambil dari bahan-bahan alami dan produk asli indonesia. Karena kita orang Indonesia maknya kita harus mencintai dan mengkonsumsi produk asli Indonesia, dan HWI adalah pilihan yang tepat untuk di konsumsi karen produknya aman dan bersertifikat komplit.

Pewawancara : Apa keuntungan member setelah bergabung?

Bu Musya : Banyak keuntungan setelah bergabung yaitu : dapat harga lebih murah atau harga distributor, bisa menjual produk dan dapat keuntungan 20-30%, diajari cara berjualan dan cara dapat keuntungan, dpat bonus bulanan, dapat reward seperti umroh atau jalan-jalan ke luar negeri gratis.

Pewawancara : Lalu bagaimana sistem kerja di HWI?

Bu Musya : Sistem kerjanya mudah sekali, yaitu ada tiga cara 1. Jual, 2. Rekrut, 3. Bina.

Pewawancara : Selanjutnya ada berapa leveling di HWI dan brp bonus setia levelnya?

Bu Musya : Level adalah peringkat yang distributor bisa capai, imbalanya berupa uang dan reward, bonus dan reward ditentukan sesuai level masing-masing, semakin tinggi level bonus dan reward tentunya semakin banyak juga.

Pewawancara : Kalau ibu sendiri levelnya di HWI apa, dan berapa bonus setiap bulanya?

Bu Musya : Kalau saya di level Double Diamond. Bonus yang pasti 30-40jt, Cuma bonus tiap bulan teidak selalu diterima seperti pastinya, tergantung dari omset jaringan kanan dan kiri, bisa terima lebih kecil atau lebih besar.

Pewawancara : Yang terakhir ada berapa produk HWI itu, sebutkan beberapa contoh?

Bu Musya : Ada banyak kak, contohnya ada WMP, Dtozym, HH Multigrain, Nes V, CMP, OMG, dan masih bayak lagi.

Pewawancara : Kalau begitu terimakasih atas waktunya bu, maaf sudah mengganggu waktunya.

Bu Musya : Sama-sama kak.

**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

1. Nama : Yuli Puspita Anggreani
2. NIM : 162.111.108
3. Tempat, Tanggal lahir : Grobogan, 30 Juni 1999
4. Jenis Kelamin : Perempuan
5. Alamat : Dsn. Domas RT 02/10 Ds. Kenteng Kecamatan  
Toroh Kabupaten Grobogan
6. Nama Ayah : Masmin
7. Nama Ibu : Hartatik
8. Riwayat Pendidikan :
  - a. TK Dharma Wanita 4 Kenteng
  - b. SD Negeri 1 Kenteng
  - c. Mts Tarbiyathul athfal
  - d. MA Sunniyyah Selo Tawangharjo
  - e. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta, Fakultas Syariah (masuk Tahun 2016)

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya.

Surakarta, 23 Mei 2020

Penulis