

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Islam merupakan agama yang *rahmatan lil 'alamin* bukan saja mengatur tentang hubungan manusia dengan pencipta-Nya, akan tetapi Islam juga mengatur hubungan sesama manusia, dimana keduanya tidak dapat dipisahkan satu sama lain.¹ Salah satu hubungan sesama manusia ialah dengan cara berbisnis.

Bisnis merupakan bagian dari kegiatan ekonomi dan memiliki peranan yang cukup signifikan dalam rangka memenuhi kebutuhan manusia. Kegiatan bisnis mampu mempengaruhi kehidupan manusia baik individu, sosial, regional, nasional maupun internasional. Salah satu bisnis yang lagi trending saat ini adalah *Multi Level Marketing*(MLM).

Multi Level Marketing berasal dari bahasa Inggris, dimana *multi* yang berarti banyak, sedangkan *level* berarti tingkatan dan *marketing* adalah yang berarti pemasaran. Jadi *multi level marketing* adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Pemasaran merupakan proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.²

¹ Amir Syarifuddin, 2010, *Garis-garis Besar Fiqih, Cetakan Ke-3*, Jakarta: Pranada Media Group, hal. 175.

² Philip Kotler dan Armstrong, 2007, *Marketing Management, Alih Bahasa: Benyamin Molan, Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Indeks, hal.1.

Secara lebih lanjut Rachmawati Puspitasari mengungkapkan bahwa MLM memiliki unsur-unsur diantaranya:

- a. Terdapat jenjang atau level;
- b. Melakukan perekrutan anggota baru;
- c. Penjualan produk;
- d. Terdapat sistem pelatihan;
- e. Adanya komisi.³

MLM juga biasa disebut sebagai *network marketing*. Hal ini dikarenakan anggota daripada sebuah kelompok akan semakin bertambah banyak, sehingga dari bertambahnya tersebut maka membentuk sebuah jaringan kerja (*network*) yang merupakan bagian dari sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekelompok orang yang bekerja melakukan pemasaran.⁴

Perkembangan industri bisnis MLM di Indonesia memberi dampak positif bagi kemajuan perekonomian nasional. Masyarakat Indonesia yang memperoleh sumber penghidupan melalui industri ini sekurang-kurangnya berjumlah 4,5 juta jiwa dan masih akan bertambah lagi.⁵

Pengertian normatif diberikan dalam penjelasan Undang-Undang No.7 Tahun 2014 tentang Perdagangan bahwa yang dimaksud dengan “penjualan langsung secara multilevel” adalah penjualan Barang tertentu melalui jaringan pemasaran berjenjang yang dikembangkan oleh mitra

³Rachmawati,Puspitasari, 2008, *Multi Level Marketing Pada Perusahaan Tianshi Solo Ditinjau Dari Hukum Islam*. Surakarta: Disertasi. Universitas Muhamadiyah, hal. 5.

⁴Gemala Dewi, et al, 2005, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Jakarta: Kencana, hal. 187.

⁵ Anita Rahmawati, *Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Islam*, Volume 2, No.1, Juni 2014, hal. 69.

usaha yang bekerja atas dasar komisi dan/atau bonus berdasarkan hasil penjualan Barang kepada konsumen. Berdasarkan pada konsep tersebut, maka sangat dimungkinkan konsumen produk dari sebuah perusahaan MLM untuk ikut memasarkan produk mereka, dengan syarat menjadi anggota atau masuk dalam jaringan pemasaran perusahaan tersebut.

Ketika bisnis MLM dilihat dari perpektif hukum perdata terdapat syarat-syarat terjadinya suatu persetujuan yang sah, yaitu Pasal 1320 KUHPerdata: "Supaya terjadi persetujuan yang sah, perlu dipenuhi empat syarat;

- a. kesepakatan mereka yang mengikatkan dirinya;
- b. kecakapan untuk membuat suatu perikatan;
- c. suatu pokok persoalan tertentu;
- d. suatu sebab yang tidak terlarang."

Fatwa DSN MUI terkait MLM adalah fatwa No 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah /PLBS. Dalam fatwa tersebut dicantumkan beberapa hal yaitu:⁶

1. Pertimbangan: yang menjadi bahan pertimbangan dasar bagi fatwa ini adalah telah merebaknya praktik penjualan barang dan jasa dengan sistem MLM yang berpotensi merugikan masyarakat serta ketidakpastian pelaksanaannya, apakah sudah sesuai dengan prinsip syariah ataukah belum, sehingga DSN MUI melihat perlunya fatwa mengenai MLM atau PLBS.
2. Dasar hukum: dasar hukum yang dipakai dalam fatwa tersebut adalah beberapa Al-Quran, hadits dan kaidah fiqh. Untuk ayat Al-Quran yang menjadi dasar hukumnya adalah:
QS. al-Nisa" [4]: 29:
"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan

⁶Fatwa No 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah /PLBS

perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.

QS. al-Ma`idah [5]: 1:

“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”.

Dalam fatwa tersebut, MUI memutuskan beberapa ketentuan yang harus terpenuhi oleh perusahaan MLM, agar dalam sistemnya dapat berjalan sesuai syari’ah. Ketentuan-ketentuan dalam fatwa No: 75/DSN-MUI/VII/2009 yang wajib dilakukan oleh PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syari’ah) adalah sebagai berikut:

- a) Adanya obyek transaksi riil yang diperjual belikan berupa barang atau produk jasa.
- b) Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.
- c) Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur gharar, maysir, dharar, dzulm, maksiat, riba
- d) Tidak ada kenaikan harga atau biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh.
- e) Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS. Dalam hal menetapkan nilai-nilai insentif haruslah adil dan sesuai dengan kemampuan kerjanya. Bonus seorang Upline tidak boleh mengurangi hak downlinennya, sehingga tidak ada yang didhzalimi.
- f) Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.
- g) Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.
- h) Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra’*.

- i) Tidak ada eksploitasi atau ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.
- j) Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan secara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syari'ah, dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat.
- k) Setiap mitrausaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.
- l) Tidak melakukan kegiatan money game.

Herbalife Nutrition merupakan sebuah usaha yang bergerak dalam bidang *multi level marketing* dimana dia menjualkan produknya berupa obat-obatan kesehatan. Setiap orang yang ingin bekerjasama dengan Herbalife Nutrition harus mengajukan permohonan sebagai member, setelah itu akan dilakukan survey kelayakan sebagai member. Jika sudah menjadi member, maka akan diberikan kiat atau pelatihan dalam menjalankan bisnis baik penjualan, menjadi sponsor, dan iklan maupun promosi. Akan tetapi dalam praktiknya terdapat beberapa pelanggaran kode etik oleh para member, dimana mereka menjual harga yang berbeda dengan ketentuan dari perusahaan, selain itu juga terdapat beberapa member tidak melakukan pembayaran berkala selama 1 tahun sekali. Hal tersebut memberikan dampak perputaran uang menjadi terhambat.⁷

Bisnis MLM yang lain adalah Tupperware, dimana bermula dari *Tupper Plastic Company* yang didirikan tahun 1937 di Amerika Serikat. Penemunya adalah seorang ahli kimia bernama Mr. Earl Silas Tupper. Mr. Earl Silas Tupper mendirikan perusahaan Tupper Plastic Company dan pabrik pertamanya di Farnumsville, Massachusetts, USA inilah produk

⁷Penulis, Pengamatan, *Wawancara Pribadi*, 15 Februari 2019, pukul 10.00 wib.

plastik dengan merk Tupper Plastic mulai dijual tahun 1946 melalui toko dan katalog. Penyebaran katalog dilakukan dari tangan ke tangan, dari mulut ke mulut maka masyarakat menjadi paham apa itu Tupperware, bagaimana cara pemakaian barang Tupperware itu, serta memahami manfaat dari barang Tupperware. Selain memasarkan katalog Tupperware, cara menjualkan Tupperware bisa melalui party dari rumah ke rumah dengan membawa barang yang akan di presentasikan atau dipromosikan untuk menarik para pembeli.

Pada dasarnya sistem MLM adalah muamalah atau *buyu'* yang prinsip dasarnya boleh (mubah) selagi tidak ada unsur: *Riba'*, *Ghoror* (penipuan), *Dhoror* (merugikan atau mendhalimi fihak lain), *Jahalah* (tidak transparan). MLM adalah sarana untuk menjual produk (barang atau jasa), bukan sarana untuk mendapatkan uang tanpa ada produk atau produk hanya kamufase. Sehingga yang terjadi adalah *money game* atau arisan berantai yang sama dengan judi dan hukumnya haram. Produk yang ditawarkan jelas kehalalannya, karena anggota bukan hanya konsumen barang tersebut tetapi juga memasarkan kepada yang lainnya. Sehingga dia harus tahu status barang tersebut dan bertanggung-jawab kepada konsumen lainnya.

Berdasarkan penjelasan diatas maka penulis memilih judul skripsi sebagai berikut: **Analisis Bisnis Multilevel Marketing Perusahaan Herbalife Nutrition Berdasarkan Fatwa MUI No 75/DSN**

MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenang Syariah /PLBS.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana perspektif hukum Islam terhadap bisnis *multi level marketing* berdasarkan Fatwa MUI No 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenang Syariah /PLBS?
2. Bagaimana proses penyelesaian hukum terhadap pelanggaran bisnis *multi level marketing*?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui perspektif hukum Islam terhadap bisnis *multi level marketing* berdasarkan Fatwa MUI No 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenang Syariah /PLBS.
2. Untuk mengetahui proses penyelesaian hukum terhadap pelanggaran bisnis *multi level marketing*.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat teoritis

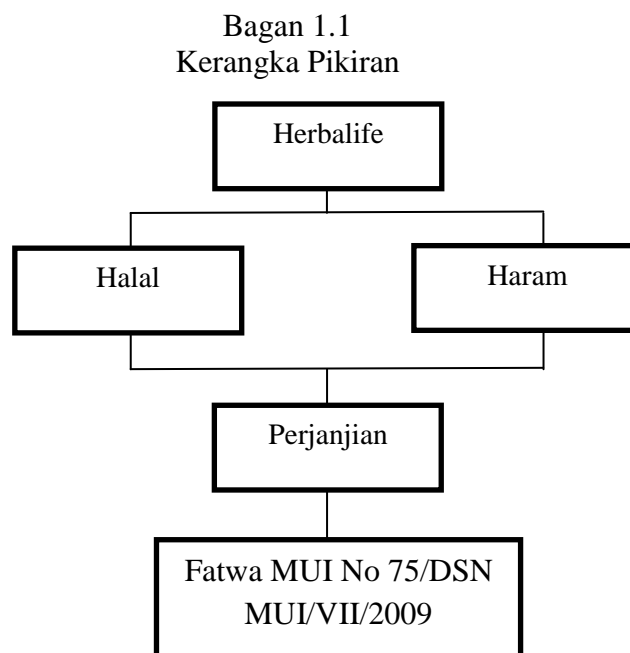
Sebagai sumbangan pemikiran dan referensi yang dapat menambah pengetahuan serta wawasan mahasiswa, khususnya mengenai Bisnis Multilevel Marketing Perusahaan *Herbal Life Nutrition* Berdasarkan

Fatwa MUI No 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah /PLBS.

2. Manfaat praktis

memberikan sumbangan pemikiran dan pengetahuan yang luas bagi pengusaha serta diharapkan dapat menjadi pertimbangan bagi pihak dalam memahami Multilevel Marketing Perusahaan *Herbal Life Nutrition*.

E. Kerangka Pemikiran



Keterangan

Bisnis MLM memiliki unsur-unsur diantaranya: a) Terdapat jenjang atau level; b) Melakukan perekrutan anggota baru; c) Penjualan produk;

d) Terdapat sistem pelatihan;e) Adanya komisi.Fatwa No: 75/DSN-MUI/VII/2009 yang wajib dilakukan oleh PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah) adalah sebagai berikut:

- a. Adanya obyek transaksi riil yang diperjual belikan berupa barang atau produk jasa.
- b. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.
- c. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur gharar, maysir, dharar, dzulm, maksiat, riba
- d. Tidak ada kenaikan harga atau biaya yang berlebihan (excessive mark-up), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh.
- e. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS. Dalam hal menetapkan nilai-nilai insentif haruslah adil dan sesuai dengan kemampuan kerjanya. Bonus seorang Upline tidak boleh mengurangi hak downlinennya, sehingga tidak ada yang didhzalimi.
- f. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.
- g. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.
- h. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan ighra'.
- i. Tidak ada eksploitasi atau ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.
- j. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan secara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syari'ah, dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat.
- k. Setiap mitrausaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.
- l. Tidak melakukan kegiatan money game.

F. Metode Penelitian

1. Metode Pendekatan

Pendekatan masalah yang digunakan yaitu *yuridis-empiris*, merupakan pendekatan terhadap hukum sebagai suatu norma berupa Fatwa MUI No 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah /PLBS dan dihubungkan dengan realita yang ada mengenai Bisnis *Multi Level Marketing* Perusahaan *Herbal Life Nutrition*.⁸

2. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan yaitu *deskriptif*, yang merupakan penelitian dengan memberikan gambaran nyata tentang Pelaksanaan Fatwa MUI No 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah /PLBS lalu dianalisis dengan fakta empiris yang ada yaitu Bisnis *Multi Level Marketing* Perusahaan *Herbal Life Nutrition*.⁹

3. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di *Herbal Life Nutrition* Boyolali.

4. Jenis Data

Pengumpulan data diperoleh dari data sekunder dengan membaca dan memahami buku, literatur serta pengaturan yang relevan dengan permasalahan yang dibahas yaitu Analisis Bisnis *Multi Level Marketing* Perusahaan *Herbalife Nutrition* Berdasarkan Fatwa MUI No

⁸Bambang Waluyo, 2002, *Penelitian Hukum Dalam Praktek*, Jakarta, Sinar Grafika, hal. 15.

⁹Soerjono Soekanto, 1986, *Pengantar Penelitian Hukum*, Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia Press, hal. 51.

75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah /PLBS.

Bahan hukum primer terdiri dari norma atau kaidah, peraturan perundang-undangan maupun yurisprudensi. Bahan hukum sekunder merupakan bahan yang memberikan penjelasan mengenai bahan hukum primer seperti hasil penelitian, makalah, seminar, artikel, surat kabar maupun majalah yang terkait dengan Pelaksanaan Bisnis *Multi Level Marketing* Perusahaan *Herbal Life*.

5. Teknik Pengumpulan Data

a. Bahan hukum primer

Wawancara dengan pemilik bisnis *herbalife nutrition* Boyolali.

b. Bahan hukum sekunder

1. Yurisprudensi
2. Jurnal
3. Buku

6. Analisis Data

Analisis data yang digunakan oleh peneliti yaitu *deskriptif-kualitatif* yakni, merupakan analisis yang bersifat menjelaskan peraturan yang ada yaitu Fatwa MUI No 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah /PLBS lalu dihubungkan dengan fakta hukum yang terjadi dengan Pelaksanaan Bisnis *Multi Level Marketing* Perusahaan *Herbal Life*.

G. Sistematika Penulisan

BAB I: PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang
- B. Rumusan Masalah
- C. Tujuan Penelitian
- D. Manfaat Penelitian
- E. Kerangka Pemikiran
- F. Metode Penelitian
- G. Sistematika Penulisan

BAB II: TINJAUAN PUSTAKA

- A. Tinjauan Umum Tentang Perjanjian
- B. Perjanjian Menurut Hukum Islam
- C. Tinjauan Multi Level Marketing
- D. Penyelesaian Sengketa Multi Level Marketing

BAB III: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Hasil Penelitian
- B. Pembahasan

BAB IV: PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Penutup