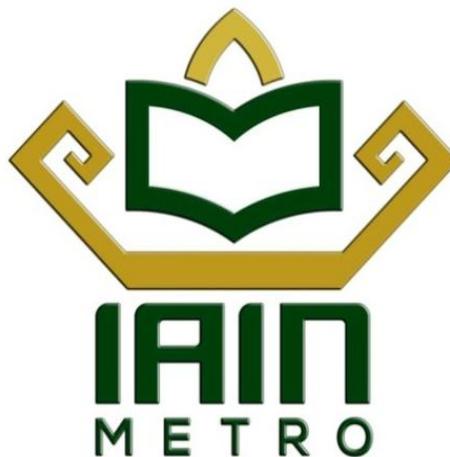


**SKRIPSI**

**TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TENTANG  
SISTEM BONUS MULTILEVEL MARKETING  
(Studi Kasus Pada PT. Melia Sehat Sejahtera Bandar Lampung)**

**Oleh:**

**NAWARUL MAYMUNAH  
NPM. 1602090119**



**Jurusan Hukum Ekonomi Syariah  
Fakultas Syariah**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
TAHUN 1442 H /2021 M**

**TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP  
SISTEM BONUS MULTILEVEL MARKETING  
(Studi Kasus Pada PT. Melia Sehat Sejahtera Bandar Lampung)**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat  
Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H)

Oleh:

**NAWARUL MAYMUNAH**  
NPM. 1602090119

Pembimbing: Wahyu Setiawan, M.Ag.

Jurusan Hukum Ekonomi Syariah (HESY)  
Fakultas Syariah

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO**  
**T.A. 1442 H/2021 M**

## NOTA DINAS

Nomor :  
Lampiran : 1 (satu) berkas  
Hal : Pengajuan Skripsi untuk di Munuqosyahkan

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Syariah  
Institut Agama Islam Negeri  
(IAIN) Metro  
Di\_  
Tempat

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka proposal saudara :

Nama : **NAWARUL MAYMUNAH**  
NPM : 1602090119  
Fakultas : Syariah  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah  
Judul : TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TENTANG  
SISTEM BONUS MULTILEVEL MARKETING (Studi  
Kasus Pada PT. Melia Sehat Sejahtera Bandar Lampung)

Sudah dapat kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Syariah Institut Agama Negeri (IAIN) Metro untuk diseminarkan.

Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Metro, Juli 2021  
Pembimbing



**Wahyu Setiawan, M.Ag.**  
NIP: 198005162005011008

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Proposal : TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TENTANG  
SISTEM BONUS MULTILEVEL MARKETING (Studi  
Kasus Pada PT. Melia Sehat Sejahtera Bandar Lampung)

**Nama** : **NAWARUL MAYMUNAH**

**NPM** : 1602090119

**Fakultas** : Syariah

**Jurusan** : Hukum Ekonomi Syariah

## MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Syariah  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro

Metro, Juli 2021

Pembimbing



**Wahyu Setiawan, M.Ag.**

NIP: 198005162005011008



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH**

Jalan Ki. Hajar Dwantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 3411  
Telp (725) 41507; faksimili (0725) 47296; website : [www.iainmetro.ac.id](http://www.iainmetro.ac.id); Email : [iainmetro@metrouniv.ac.id](mailto:iainmetro@metrouniv.ac.id)

**PENGESAHAN SKRIPSI**

Nomor : 1928 / In. 28. 2 / D / PP. 00. 9 / 08 / 2021

Skrripsi dengan Judul : **TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TENTANG SISTEM BONUS MULTILEVEL MARKETING (Studi Kasus Pada PT. Melia Sehat Sejahtera Bandar Lampung)**, disusun oleh : **NAWARUL MAYMUNAH**, NPM : 1602090119, Jurusan : Hukum Ekonomi Syari'ah telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Syariah pada Hari/Tanggal : Rabu, 28 Juli 2021.

**TIM PENGUJI :**

Ketua Moderator : Wahyu Setiawan, M.Ag

(.....)

Penguji I : Dr. Suhairi, S.Ag., M.H

(.....)

Penguji II : Husul Fatarib, Ph.D

(.....)

Sekretaris : Enny Puji Lestari, M. E. Sy

(.....)

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Syariah



**Husul Fatarib, Ph.D**

NIP. 19740104 199903 1 004

(.....)

(.....)

(.....)

(.....)

(.....)

PANITIA MUNAQOSAH  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
IAIN METRO

**ABSTRAK**  
**TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARI'AH TENTANG SISTEM BONUS**  
**MULTILEVEL MARKETING**  
**(Studi Kasus Pada PT. Melia Sehat Sejahtera Bandar Lampung)**

Oleh :  
NAWARUL MAYMUNAH  
NPM: 1602090119

PT. Melia Sehat Sejahtera adalah salah satu perusahaan yang menggunakan sistem MLM (*Multilevel Marketing*) yang dimana pemasaran produknya melibatkan member sebagai konsumen, pemasar, dan distributornya. Usaha atau bisnis syari'ah yang termasuk pekerjaan agen atau distributor dalam fiqh islam dinamakan akad *ujrah* yaitu suatu transaksi yang memanfaatkan jasa orang lain dengan memberikan suatu imbalan. Praktik *Multilevel Marketing* yang terdapat pada PT. Melia Sehat Sejahtera yaitu sesudah menjadi member, maka para member tersebut menjual produk secara paket maupun retail atau mencari member baru lainnya. Jika member baru mampu merekrut member baru, maka ia akan mendapatkan bonus. Semakin banyak member baru yang dapat direkrut maka semakin banyak pula bonus yang di dapat karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk pada perusahaan. Pertanyaan penelitian ini adalah: Bagaimanakah tinjauan hukum ekonomi syari'ah tentang sistem bonus *Multilevel Marketing* di PT. Melia sehat sejahtera bandar lampung?

Manfaat penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimanakah tinjauan hukum ekonomi syari'ah tentang sistem bonus *Multilevel Marketing* di PT. Melia sehat sejahtera bandar lampung. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), sedangkan sifat penelitiannya bersifat deskriptif. Sumber data yang digunakan adalah sumber data primer dan sekunder. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi. Data hasil temuan digambarkan secara deskriptif dan analisis menggunakan cara berfikir induktif.

Hasil penelitian ini dapat dipaparkan bahwa hukum pada sistem bonus bagi hasil pada PT. Melia Sehat Sejahtera diperbolehkan, karena dapat dilihat dari sistem bagi hasil yang digunakan pada PT. Melia Sehat Sejahtera menggunakan akad *ujrah*, yang dimana akad *ujrah* dihalalkan dalam islam asalkan sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Sehingga pada pelaksanaan sistem bagi hasilnya sesuai dengan syari'at islam.

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Nawarul Maymunah  
NPM : 1602090119  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah  
Fakultas : Syariah

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka

Metro, Juli 2021  
Yang Menyatakan,



**Nawarul Maymunah**  
NPM. 1602090119

## MOTTO

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ

مِّنكُمْ 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. Larangan membunuh diri sendiri mencakup juga larangan membunuh orang lain, sebab membunuh orang lain berarti membunuh diri sendiri, karena umat merupakan suatu kesatuan.” (QS. An-Nissa: 29)

## **PERSEMBAHAN**

Dengan kerendahan hati dan rasa syukur kepada Allah SWT, peneliti persembahkan skripsi ini kepada :

1. Ayahanda Kasmuri dan ibunda Suparmi yang senantiasa berdo'a, memberikan kesejukan hati, dan memberikan dorongan demi keberhasilan demi peneliti.
2. Adikku tercinda Nanda Juwita Ramadhandan Al-Fatunnisa Azzahra, yang senantiasa memberikan dukungan + dan penyusunan skripsi ini.
3. Almamater IAIN Metro.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan proposal yang berjudul *Sistem Bonus Multilevel Marketing* Ditinjau Menurut Konsep Akad Ji'alah (Studi Pada PT. Melia Sehat Sejahtera)

Dalam upaya penyusunan proposal ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terimakasih banyak kepada :

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag, sebagai Rektor IAIN Metro
2. Bapak Husnul Fatarib, Ph.D selaku Dekan Fakultas Syariah IAIN Metro
3. Bapak Muhamad Nasrudin, M.H. selaku Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah (HESY)
4. Bapak Wahyu Setiawan, M.Ag selaku pembimbing
5. Bapak Dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro, tidak kalah penting rasa sayang dan terima kasih peneliti kepada Ayah dan Ibu yang senantiasa mendoakan dan memberikan dukungan dalam menyelesaikan Proposal ini.

Kritik dan saran dalam proposal ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan lapang dada. Oleh karena itu peneliti mengaharapkan saran untuk perbaikan lebih lanjut. Semoga proposal ini bermanfaat dan memberikan arti yang berguna bagi kita semua.

Metro, Mei 2021  
Peneliti,



**Nawarul Maymunah**  
NPM. 1602090119

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>HALAMAN ABSTRAK</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN</b> .....	<b>vii</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>viii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xiii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang.....	1
B. Pertanyaan Penelitian.....	7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	7
1. Manfaat secara teoritis .....	7
2. Manfaat secara praktis .....	7
D. Penelitian Relevan .....	8
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....	<b>10</b>
A. Sistem Bonus Dalam Hukum Ekonomi Syariah.....	10
1. Pengertian Sistem Bonus Bagi Hasil ( <i>Ujrah</i> ).....	10
2. Dasar Hukum <i>Ujrah</i> .....	11
3. Rukun dan Syarat <i>Ujrah</i> .....	14
4. Macam-Macam <i>Ujrah</i> .....	16
B. Multi Level Marketing.....	17
1. Pengertian Multi Level Marketing.....	17
2. Mekanisme Kerja Multilevel Marketing.....	20
3. Multi Level Marketing dalam Hukum Ekonomi Syariah ...	21
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN</b> .....	<b>24</b>
A. Jenis dan Sifat Penelitian .....	24
B. Sumber Data .....	25
C. Teknik Pengumpulan Data.....	26
D. Teknik Analisis Data .....	27

<b>BAB IV</b>	<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
	A. Gambaran Umum PT. Melia Sehat Sejahtera.....	29
	B. Sistem Bonus pada PT. Melia Sehat Sejahtera .....	32
	C. Analisis Hukum Ekonomi Syari'ah Tentang Sistem Bonus <i>Multi Level Marketing</i> PT. Melia Sehat Sejahtera.....	37
<b>BAB V</b>	<b>PENUTUP</b>	
	A. Kesimpulan .....	48
	B. Saran .....	49
	<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	

## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Bimbingan
- Lampiran 2 Outline
- Lampiran 3 Formulir Konsultasi Bimbingan Proposal
- Lampiran 4 Surat Keterangan Bebas Pustaka
- Lampiran 5 Surat Keterangan Uji Kesamaan (*Similarity Check*)
- Lampiran 6 Foto Dokumentasi
- Lampiran 7 Daftar Riwayat Hidup

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Tujuan utama perusahaan didirikan, selain untuk memenuhi kebutuhan masyarakat adalah untuk mendapatkan keuntungan. Dengan adanya keuntungan maka dimungkinkan suatu perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan oprasionalnya bahkan dapat mengembangkan usahanya untuk lebih maju dan berkembang. Untuk itu perusahaan harus selalu berusaha menghasilkan produk yang berkualitas tinggi namun harganya relatif rendah, serta menentukan strategi pemasaran yang baik.

Kegiatan pemasaran merupakan salah satu cara untuk membujuk konsumen agar mau membeli produk yang dipasarkan oleh perusahaan. Segala daya upaya dikerahkan perusahaan untuk menggaet konsumen sebanyak-banyaknya, salah satunya melalui jalan promosi. Oleh karena itu, promosi merupakan kegiatan yang efektif digunakan oleh setian perusahaan untuk memasarkan produknya.

Salah satu sistem pemasaran yang diaktualisasi oleh berbagai produsen adalah pemasaran dengan bentuk MLM (*Multilevel Marketing*). Perusahaan MLM menggunakan sistem pemasaran *direct selling* dengan 2 cara, yaitu: (1) *Single Level Marketing* (pemasaran satu tingkat), adalah metode pemasaran barang atau jasa dari sistem penjualan langsung melalui program pemasaran berbentuk satu tingkat, dimana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan

dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang atau jasa yang dilakukannya sendiri. (2) *Multi level Marketing* (pemasaran multi tingkat), adalah metode pemasaran barang atau jasa dari sistem penjualan langsung melalui program pemasaran lebih dari satu tingkat, dimana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang atau jasa yang dilakukannya sendiri dan seluruh anggota jaringan di dalam kelompoknya.<sup>1</sup>

*Multi level Marketing* pada hakikatnya merupakan gambaran dari suatu jenis pemasaran karena sebuah perusahaan MLM mempunyai cara pemasaran tertentu dan rancangan kompensasinya melibatkan sejumlah tingkat pengorganisasian kelompok dan pembayaran komisi, serta dapat menerapkan segala metode penjualan (seperti penjualan langsung secara tradisional, party plan, atau mail order). Perbedaan pokok antara MLM dan berbagai bentuk penjualan lainnya adalah distributor *multilevel* tidak hanya berusaha menjual kepada konsumen secara eceran saja, akan tapi juga mencari distributor untuk menjual barang atau jasa tertentu kepada orang lain. Mereka tidak hanya mendapatkan komisi penjualan, tapi juga bonus ketika distributor dalam kelompok penjualannya berhasil menjual.<sup>2</sup>

Di Indonesia, istilah *Multi Level Marketing* (MLM) dikenal pada tahun 1980-an, dan yang dicetuskan oleh Eddy Budiman yang tergabung dalam IDSA (*Indonesia Direct Selling Association*).

Tahun 1984 muncul Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) yang menjadi suatu organisasi bagi perusahaan penjualan langsung, termasuk

---

<sup>1</sup> Hamzah Nur Fadil, *Persepsi Mahasiswa IAIN Metro Terhadap Bisnis Multi Level Marketing PT. Melia Sehat*, Skripsi, (IAIN Metro, 2019)

<sup>2</sup>Pindi Kisata, *Why Not MLM?*, (Jakarta: PT. Gramedia Pusaka Utama, 2005), 13.

perusahaan yang menjalankan penjualan dengan sistem berjenjang (*Multi Level Marketing*).<sup>3</sup> Bisnis Multilevel Marketing (MLM) berkembang pesat di Indonesia dan telah mempunyai izin usaha dan telah ditetapkan oleh Menteri Perdagangan Republik Indonesia nomor 13/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung (MLM).<sup>4</sup>

Ketika sistem pemasaran jaringan diterapkan, justru menghadapi tantangan yang sangat berat. Ada banyak orang yang tidak bertanggung jawab melakukan penipuan mengatasnamakan bisnis pemasaran *Multilevel Marketing*. Banyak orang yang tertipu oleh iming-iming keuntungan yang ditawarkan seperti gaji yang tinggi, bonus yang besar serta masa depan yang gemilang sampai muncul ketetapan Majelis Ulama Indonesia (MUI) tentang *Multilevel Marketing* (MLM) berbasis Syariah.

Berdasarkan permasalahan tersebut MUI mengeluarkan Fatwa No.75/DSN MUI/VII/2009 berisikan tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah/PLBS. Di dalam fatwa MUI tersebut menjelaskan bahwa yang menjadi bahan pertimbangan dasar bagi fatwa ini adalah telah merebaknya praktik penjualan barang dan jasa dengan sistem MLM yang berpotensi merugikan masyarakat serta ketidak pastian pelaksanaannya, apakah sudah sesuai dengan prinsip syariah ataukah belum.

---

<sup>3</sup> Deasy Rabiullia Fitrah & Murhadi, *Pengaruh Industri Multilevel Marketing (MLM) Terhadap Peningkatan Jiwa Kewirausahaan Mahasiswa dan Masyarakat*, Jurnal Plita, Vol.03 Nomor 01, 2008, 62.

<sup>4</sup> Devi Purnamasari, *Pengaruh Persepsi Downline tentang Kualitas Jasa Upline pada Multilevel Marketing Tianshi terhadap Loyalitas Downline di Malang*, Jurnal Ilmiah Komunikasi, VI. 04, Nomor 02, 2014, 150.

Dalam literatur hukum Islam, sistem MLM ini dapat dikategorikan pembahasan fiqh muamalah dalam kitab *Al-buyu'* mengenai pandangan atau jual beli. Oleh karena itu, dasar hukum yang dapat dijadikan terhadap bisnis MLM ini antara lain adalah konsep jual beli, tolong-menolong dan kerjasama (*taawun*). Pada dasarnya MLM konvensional tidak jauh berbeda dengan MLM syari'ah. Namun yang membedakan adalah bentuk usaha atau jasa yang dijalankan MLM berdasarkan syariat Islam.<sup>5</sup>

Dalam suatu usaha atau bisnis syari'ah tentunya terdapat upah. Upah dalam fiqh Islam dinamakan *ujrah*.<sup>6</sup> *Ujrah* suatu *ijarah* atas pekerjaan atau upah-mengupah untuk melakukan suatu perbuatan tertentu.<sup>7</sup> Dimana pihak perusahaan berjanji atau berkomitmen untuk memberikan imbalan (*reward*) tertentu kepada *member/anggota* pencapaian hasil (prestasi) yang ditentukan dari suatu pekerjaan, member menjual jasa pemasaran dengan menjual produk dan merekrut member baru yang kemudian mendapatkan upah dari hasil pemasarannya. Imbalan tersebut diberikan oleh pihak perusahaan ketika para member selesai melakukan pekerjaannya. Berkaitan dengan upah mengupah, Rasulullah memperbolehkan memberikan upah kepada orang yang memberikan jasanya kepada orang lain beliau pernah membeli jasa seorang tukang bekam dan membayar upahnya.<sup>8</sup>

---

<sup>5</sup>Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2006), 183.

<sup>6</sup>Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah, Jilid 2 (terj. Mahyudin Syaf)*, (Bandung: PT Al Ma'arif, 1994), 159.

<sup>7</sup>Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2017), 333

<sup>8</sup>Indri, *Hadist Ekonomi; Ekonomi Dalam Perspektif Hadist Nabi* (Jakarta: Kencana, 2015), 221.

Di Indonesia terdapat banyak sekali perusahaan yang berkecimpung di industri MLM ini yang terus berkembang di seluruh wilayah Indonesia, baik itu perusahaan lokal maupun non lokal. Industri MLM ini telah menjadi *trend* dikalangan dunia usaha. dan banyak yang telah beralih menggunakan sistem ini. Salah satu produk yang di diperkenalkannya yaitu obat-obatan. Salah satu bisnis yang bergerak di bidang obat-obatan ini yaitu PT. Melia Sehat Sejahtera. Untuk masuk menjadi anggota dalam bisnis pemasaran ini setiap orang harus menjadi anggota dengan cara calon anggota mendaftar sekaligus membeli produk Melia Propolis dan Melia Biyang minimal satu unit.

Praktik *Multilevel Marketing* yang terdapat di dalam PT. Melia Sehat Sejahtera ini yaitu sesudah menjadi member, maka para member tersebut melakukan penjualan produk atau mencari member baru lainnya. Jika member baru mampu menjual produk atau menjaring member baru maka ia akan mendapatkan bonus. Semakin banyak produk yang terjual atau semakin banyak member baru yang bergabung maka semakin banyak pula bonus yang di dapat karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk pada perusahaan. Dalam hal ini, pembeli pertama dinamakan sebagai promotor (*upline*) dan mendapatkan sejumlah uang atau point tertentu sebagai komisinya apabila telah merekrut sejumlah anggota baru. Anggota baru yang direkrut olehnya dinamakan bawahan (*downline*). Kemudian setiap hari mereka yang bergabung dalam program tersebut akan merekrut orang lain menjadi anggota dengan membeli produk. *Upline* akan mendapatkan tambahan point dengan sebab

rekrutmennya dan rekrutmen orang yang telah direkrutnya dan begitu pula seterusnya.

PT Melia Sehat Sejahtera memasarkan produknya menjadi 3 bagian, yaitu unit 1, unit 3 dan unit 7. Dalam unit 1 total biayanya sebesar Rp.1.175.000,- dimana harga produknya sebesar Rp. 1.100.000,- (sudah termasuk PPN 10%), dan biaya pendaftaran sebesar Rp. 75.000,-. Dalam 3 unit total biayanya sebesar Rp. 3.375.000,- dimana harga produknya sebesar Rp. 3.300.000,- (sudah termasuk PPN 10%) dan biaya pendaftaran nya sebesar Rp.75.000,-. Dalam 7 unit total biayanya sebesar Rp. 7.775.000,- dimana harga produknya sebesar Rp. 7.700.000,- (sudah termasuk PPN 10%) dan biaya pendaftaran nya sebesar Rp.75.000,-. Sistem pembayaran bonusnya yaitu harian, mingguan dan bulanan. Apabila seorang member mengajak member baru dalam 1 unit makan bonus yang di dapat sebesar Rp. 175.000,- dalam 3 unit maka bonus yang di dapat sebesar Rp. 525.000,- dan 7 unit maka bonus yang di dapat sebesar Rp. 1.225.000,-. Jenis-jenis bonus yang diberikan yaitu bonus sponsor, bonus leadership, bonus retail, bonus group retail dan bonus Unilevel.<sup>9</sup>

Dari hasil penuturan narasumber Fajar Arifin menjelaskan bahwa dalam pelaksanaan sistem bonus yang diterapkan di dalam PT. Melia Sehat Sejahtera ini menurutnya bisnis ini merugikan dikarenakan di dalam pelaksanaan sistem bonus nya tidak jelas, apabila member tidak merekrut member baru tidak akan mendapatkan komisi dari perusahaan. Padahal

---

<sup>9</sup> PT. Melia Sehat Sejahtera, *Perusahaan dan Kode Etik Distributor*. (Jakarta: Jl.Minangkabau No. 58, Pasar Manggis, Setia Budi, Indonesia 12970)

sebelumnya pada saat bergabung sudah mengeluarkan biaya dengan membeli produk dari perusahaan.<sup>10</sup>

## **B. Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka dapat dirumuskan pertanyaan penelitian ini adalah “bagaimanakah tinjauan hukum ekonomi syariah tentang sistem bonus multilevel marketing di PT.melia sehat sejahtera bandar lampung?”

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan pertanyaan penelitian di atas, maka tujuan yang ingin dicapai pada penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimanakah tinjauan hukum ekonomi syariah tentang sistem bonus Multi Level Marketing pada PT. Melia Sehat Sejahteraa Bandar Lampung.

### **2. Manfaat Penelitian**

#### **a. Secara Teoritis**

Hasil dari penelitian penulis diharapkan dapat menambah wawasan khususnya dalam bidang sistem bonus multi level marketing dalam tinjauan hukum ekonomi syariah.

---

<sup>10</sup> Wawancara dengan Agi Putra Non Member PT. Melia Sehat Sejahtera Pada Tanggal 30 April 2021

### **b. Secara Praktis**

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran kepada masyarakat tentang sistem bonus multi level marketing dalam tinjauan hukum ekonomi syariah.

### **D. Penelitian Relevan**

Penelitian Relevan berisi tentang uraian mengenai hasil penelitian terdahulu tentang persoalan yang akan diuji. Terdapat beberapa penelitian yang berhubungan dengan permasalahan yang diangkat pembahasan atau topik penelitian ini. Oleh karena itu, ada beberapa karya ilmiah yang terkait dalam pembahasan penelitian diantaranya:

1. Skripsi oleh Muhammad Amin alumni IAIN Purwokerto dengan judul "Strategi Pemasaran MLM (*Multilevel Marketing*) Perspektif Ekonomi Islam" dalam penelitian ini membahas tentang Strategi Pemasaran yang dilakukan pada bisnis MLM yang dapat mempengaruhi perkembangan perusahaan dengan cepat.<sup>11</sup>

Sedangkan penelitian yang peneliti gali lebih memfokuskan bagaimana pembagian hasil keuntungan dari sistem kerja bisnis multi level marketing yang sesuai dengan ketentuan hukum ekonomi syariah.

2. Skripsi oleh Hamzah Nur Fadil alumni IAIN Metro dengan judul "Persepsi Mahasiswa IAIN Metro Terhadap Bisnis Multilevel Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera" dari penelitian karangan Hamzah ini membahas tentang

---

<sup>11</sup>Muhammad Amin, "*Strategi Pemasaran MLM (Multilevel Marketing) Perspektif Ekonomi Islam*", Skripsi, (IAIN Purwokerto, 2016)

pemikiran mahasiswa kampus IAIN Metro tentang pandangan mereka terhadap bisnis multi level marketing.<sup>12</sup>

Sedangkan penelitian yang peneliti gali membahas tentang bagaimana sistem bonus bagi hasil yang sesuai dengan ketentuan hukum ekonomi syariah.

---

<sup>12</sup>Hamzah Nur Fadil, "*Persepsi Mahasiswa IAIN Metro Terhadap Bisnis Multilevel Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera*", Skripsi, (IAIN Metro, 2019)

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Sistem Bonus dalam Hukum Ekonomi Syariah

##### 1. Pengertian Sistem Bonus Bagi Hasil (*Ujrah*)

Pembahasan sistem bonus bagi hasil (*ujrah*) dalam hukum Islam dikategorikan dalam konsep *ijarah*, yang mana *ijarah* mempunyai arti sendiri, maka dari itu, pada penelitian ini akan dijelaskan mengenai pengertian *ijarah* terlebih dahulu.

*Ijarah* adalah akad atas manfaat dengan imbalan.<sup>1</sup> Menurut Imam Mustofa, *ijarah* adalah akad untuk memberikan pengganti atau kompensasi atas penggunaan manfaat suatu barang.<sup>2</sup> *Ijarah* menurut Ulama Mazhab Hanafi adalah “transaksi terhadap suatu manfaat dengan suatu imbalan”. Menurut Mazhab Syafi’i, *ijarah* adalah “transaksi terhadap yang dituju, tertentu bersifat bisa dimanfaatkan, dengan imbalan tertentu”. Sedangkan menurut Ulama Hanafiyah dan Hanbaliyah, *ijarah* adalah “pemilikan manfaat sesuatu yang diolehkan dalam waktu tertentu dengan suatu imbalan”.<sup>3</sup>

*Ijarah* atas pekerjaan atau upah-mengupah (*ujrah*) adalah suatu akad *ijarah* untuk melakukan suatu perbuatan tertentu. Misalnya membangun rumah, menjahit pakaian, mengangkut barang ke tempat

---

<sup>1</sup>Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2017), 317

<sup>2</sup>Imam Mustofa, *Fiqh Mu'amalah Kontemporer*, (Yogyakarta: Kaukaba Dipantara, 2014), 86

<sup>3</sup> M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), 227-228

tertentu, memperbaiki mesin cuci atau kulkas, dan sebagainya. Orang yang melakukan pekerjaan disebut *ajir* atau tenaga kerja.<sup>4</sup> Menurut Idris Muhammad, yang dikutip oleh Hendi Suhendi, menyatakan bahwa upah (*ujrah*) artinya mengambil manfaat tenaga orang lain dengan jalan memberi ganti menurut syarat-syarat tertentu.<sup>5</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa upah (*ujrah*) adalah *ujrah* adalah imbalan yang diperjanjikan dan dibayar oleh pengguna jasa sebagai harta atas manfaat yang dinikmatinya.

## 2. Dasar Hukum *Ujrah*

Dasar hukum *ujrah* sama dengan dasar *ijarah*, karena *ujrah* merupakan salah satu bagian dari *ijarah*. Jumhur ulama berpendapat bahwa *ijarah* disyariatkan berdasarkan Al-Qur'an, As-Sunah, dan Ijma'.<sup>6</sup> Landasan hukum tersebut yaitu sebagai berikut :

### a. Al-Qur'an

1) Q.S. Ath-Thalaq (65) ayat 6 :

أَسْكِنُوهُنَّ مِنْ حَيْثُ سَكَنْتُمْ مِنْ وُجْدِكُمْ وَلَا تُضَارُّوهُنَّ لِتُضَيِّقُوا عَلَيْهِنَّ وَإِنْ كُنَّ أُولَاتٍ حَمْلٍ فَأَنْفِقُوا عَلَيْهِنَّ حَتَّىٰ يَضَعْنَ حَمْلَهُنَّ فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَءَاتُوهُنَّ أَجُورَهُنَّ وَأَتَمِرُوا بِبَيْنِكُمْ بِالْمَعْرُوفِ وَإِنْ تَعَاَسَرْتُم فَسُدِّضُوا لَهُنَّ الْآخَرَ

Artinya: dan jika mereka (isteri-isteri yang sudah ditalaq)

itu sedang hamil, Maka berikanlah kepada mereka nafkahnya hingga mereka bersalin, kemudian jika mereka menyusukan (anak-anak)mu untukmu Maka berikanlah kepada mereka upahnya, dan

<sup>4</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat.*, 333

<sup>5</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010), 155

<sup>6</sup> Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), 123

musyawarahkanlah di antara kamu (segala sesuatu) dengan baik; dan jika kamu menemui kesulitan Maka perempuan lain boleh menyusukan (anak itu) untuknya.”(Q.S. Ath-Thalaq [65]: 6)<sup>7</sup>

2) Q.S. Al-Qashash (28) ayat 26-27

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ  
 قَالَ إِنِّي أُرِيدُ أَنْ أُنكِحَكَ إِحْدَى ابْنَتَيَّ هَاتَيْنِ عَلَى أَنْ تَأْجُرَنِي ثَمَنِي  
 حَبِيبًا فَإِنْ أَتَمَمْتَ عَشْرًا فَمِنْ عِنْدِكَ وَمَا أُرِيدُ أَنْ أَمْلِكَ عَلَيْكَ سَتَجِدُنِي  
 إِنْ شَاءَ اللَّهُ مِنَ الصَّالِحِينَ

Artinya: Salah seorang dari kedua wanita itu berkata: "Ya bapakku ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena Sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) ialah orang yang kuat lagi dapat dipercaya". Berkatalah Dia (Syu'aib): "Sesungguhnya aku bermaksud menikahkan kamu dengan salah seorang dari kedua anakku ini, atas dasar bahwa kamu bekerja denganku delapan tahun dan jika kamu cukupkan sepuluh tahun Maka itu adalah (suatu kebaikan) dari kamu, Maka aku tidak hendak memberati kamu. dan kamu insya Allah akan mendapatiku Termasuk orang-orang yang baik".(Q.S. Al-Qashash [28]: 26-27)<sup>8</sup>

**b. As-Sunnah**

1) Hadis Ibnu Abbas

عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا، قَالَ: احْتَجَمَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ  
 وَسَلَّمَ، وَأَعْطَى الْحَجَّامَ أَجْرَهُ

Artinya: "Dari Ibnu Abbas RA ia berkata: Nabi SAW berbekam dan beliau memberikan kepada tukang bekam itu upahnya." (H.R. Al-Bukhari)<sup>9</sup>

2) Hadis Ibnu 'Umar

<sup>7</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Semarang: CV. Toha Putra, 1989), 936

<sup>8</sup>*Ibid.*, 603

<sup>9</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat.*, 319-320

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: أَعْطُوا  
الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرْقُهُ

Artinya: “Dari Ibnu ‘Umar RA ia berkata: Rasulullah SAW bersabda: Berikanlah kepada tenaga kerja itu upahnya sebelum keringatnya kering.” (H.R. Ibnu Majah).<sup>10</sup>

### c. Ijma’

Umat Islam pada masa sahabat telah berijma’ bahwa *ijarah* dibolehkan sebab bermanfaat bagi manusia.<sup>11</sup> hal tersebut dikarenakan masyarakat sangat membutuhkan akad ini.<sup>12</sup> Tidak ada seorang ulama pun yang membantah kesepakatan (ijma’) ini, sekalipun ada beberapa orang di antara mereka yang berbeda pendapat, tetapi hal itu tidak dianggap.<sup>13</sup>

Berdasarkan uraian landasan *ujrah* dari ayat al-Qur’an, As-Sunnah, dan ijma’ di atas, dapat dipahami bahwa akad *ujrah* hukumnya dibolehkan, karena memang akad tersebut dibutuhkan oleh masyarakat.

## 3. Rukun dan Syarat *Ujrah*

### a. Rukun *Ujrah*

Menurut jumbuhur ulama, rukun *ujrah* ada empat, yaitu sebagai berikut:

- 1) ‘*Aqid*, yaitu mu’jir (pekerja) dan musta’jir (pemberi upah)

<sup>10</sup> *Ibid.*, 320

<sup>11</sup> Rachmat Syafe’i, *Fiqh Muamalah.*, 124

<sup>12</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat.*, 320

<sup>13</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah.*, 117

- 2) *Shighat akad*, yaitu ijab dan qabul.
- 3) *Ujrah* (upah), dan
- 4) Manfaat, yaitu manfaat tenaga dari orang yang bekerja<sup>14</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa rukun *ujrah* meliputi pekerja dan pemberi upah, ijab dan qabul, upah, dan manfaat. Rukun-rukun tersebut apabila tidak dipenuhi dalam akad *ujrah*, maka dapat dipastikan akad tersebut tidak sah.

#### b. Syarat *Ujrah*

Seperti halnya dalam akad jual beli, syarat-syarat *ujrah* ini juga terdiri atas empat jenis persyaratan, yaitu sebagai berikut:

- 1) Syarat terjadinya akad (*syarat in 'iqad*)  
Syarat yang berkaitan dengan 'aqid adalah berakal, dan mumayyiz menurut Hanafiah, dan baligh menurut Syafiiyah dan Hanabilah. Maka dari itu, akad *ujrah* tidak sah apabila pelakunya (*mu'jir* dan *musta'jir*) gila atau masih di bawah umur.<sup>15</sup>
- 2) Syarat Kelangsungan Akad (*Nafadz*)  
Untuk kelangsungan (*nafadz*) akad *ijarah* disyaratkan terpenuhinya hak milik atau wilayah kekuasaan. Apabila si pelaku ('*aqid*) tidak mempunyai hak kepemilikan atau kekuasaan (wilayah), seperti akad yang dilakukan oleh *fudhuli*, maka akadnya tidak bisa dilangsungkan, dan menurut Hanafiyah dan Malikiyah statusnya *mauquf* (ditangguhkan) menunggu persetujuan si pemilik barang. Akan tetapi menurut Syafi'iyah dan Hanabilah hukumnya batal, seperti halnya jual beli.<sup>16</sup>
- 3) Syarat Sahnya *Ujrah*
  - a) Upah harus berupa *mal muttaqawwim* yang diketahui. Syarat *mal muttaqawwim* diperlukan dalam *ijrah*, karena upah (*ujrah*) merupakan harga atas manfaat, sama seperti harga barang dalam jual beli. Sedangkan syarat upah harus diketahui. Kejelasan tentang upah kerja ini diperlukan untuk menghilangkan perselisihan antara kedua belah pihak. Penentuan upah atau sewa ini boleh didasarkan kepada urf atau

<sup>14</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat.*, 321

<sup>15</sup> *Ibid.*, 321

<sup>16</sup> *Ibid.*, 322

adat kebiasaan. Misalnya, sewa (ongkos) kendaraan angkutan kota, bus, atau becak, yang sudah lazim berlaku, meskipun tanpa menyebutkannya, hukumnya sah.

- b) Upah atau sewa tidak boleh sama dengan jenis manfaat *ma'qud 'alaih* misalnya menyewa rumah untuk tempat tinggal dibayar dengan tempat tinggal rumah si penyewa, menyewa kendaraan dengan kendaraan. Ini pendapat Hanafiah. Akan tetapi, Syafi'iyah tidak memasukan syarat ini sebagai syarat untuk *ujrah*.<sup>17</sup>

Sedangkan menurut Rachmat Syafe'i, para ulama telah menetapkan syarat upah, yaitu:

- 1) Berupa harta yang dapat diketahui
- 2) Tidak boleh sejenis dengan barang manfaat dari *ijarah*, seperti upah menyewa rumah untuk ditempati dengan menempati rumah tersebut.<sup>18</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa syarat *ujrah* di atas merupakan persyaratan sahnya suatu *ujrah*. Syarat di atas apabila tidak terpenuhi, maka akad *ujrah* dianggap rusak atau batal.

---

<sup>17</sup>*Ibid.*, 326-327

<sup>18</sup> Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah.*, 129

#### 4. Macam-Macam *Ujrah*

Upah mengupah (*ujrah*) adalah suatu akad *ijarah* untuk melakukan suatu perbuatan tertentu. Misalnya membangun rumah, menjahit pakaian, mengangkut barang ke tempat tertentu, memperbaiki mesin cuci, atau kulkas, dan sebagainya. Orang yang melakukan pekerjaan disebut *ajir* atau tenaga kerja.<sup>19</sup>

*Ajir* atau tenaga kerja ada dua macam, yaitu sebagai berikut :

- a. *Ajir* (tenaga kerja) khusus, yaitu orang yang bekerja pada satu orang untuk masa tertentu. Mengenai hal ini ia tidak boleh bekerja untuk orang lain selain orang yang memperker-jakannya. Contohnya seorang yang bekerja sebagai pembantu rumah tangga pada orang tertentu.
- b. *Ajir* (tenaga kerja) *musytarak*, yaitu orang yang bekerja untuk lebih dari satu orang, sehingga mereka bersekutu di dalam memanfaatkan tenaganya. Contohnya tukang jahit, notaries dan pengacara. Hukum adalah (*ajir musytarak*) boleh bekerja untuk semua orang, dan orang yang menyewa tenaganya tidak boleh melarangnya bekerja kepada orang lain.<sup>20</sup>

Senada dengan ketentuan di atas, Rachmat Syafe'i menyatakan bahwa *Ujrah* terbagi dua, yaitu:

- a. *Ujrah* Khusus, yaitu *ujrah* yang dilakukan oleh seorang pekerja. Hukumnya, orang yang bekerja tidak boleh bekerja selain dengan orang yang telah memberinya upah.
- b. *UjrahMusytarak*, yaitu *ijarah* dilakukan secara bersama-sama atau melalui kerja sama. Hukumnya dibolehkan bekerja sama dengan orang lain.<sup>21</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa macam-macam *ujrah* dibagi menjadi dua, yaitu *ujrah* khusus dan *ujrah musytarak*. Pada *ujrah* khusus, tidak diperbolehkan bekerja selain dengan orang yang telah

---

<sup>19</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat.*, 333

<sup>20</sup> *Ibid.*, 333-334

<sup>21</sup> Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah.*, 133-134

memberinya upah, sedangkan pada *ujrah musytarak* diperbolehkan bekerja sama dengan orang lain.

## **B. Multi Level Marketing**

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

*Multi Level Marketing* (MLM) berasal dari bahasa Inggris, *Mult* berarti banyak, *Level* berarti jenjang atau tingkat, sedangkan *Marketing* artinya pemasaran. Jadi, *Multi Level Marketing* adalah pemasaran berjenjang banyak.<sup>22</sup> Disebut *Multi Level Marketing*, karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat - tingkat.

*Multi Level Marketing* (MLM) ini disebut juga sebagai *Network Marketing* disebut demikian karena anggota kelompok tersebut semakin banyak, sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (*Network*) yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerjaberupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran.

Kata lain dari MLM biasa diartikan sebagai bisnis penjualan langsung atau *Direct Selling*. Pendapat ini didasari oleh pelaksanaan penjualan MLM yang memang dilakukan secara langsung oleh anggota MLM tersebut kepada konsumen. Tidak melalui perantara lagi. Tidak melalui toko swalayan, kedai atau warung, tetapi langsung kepada

---

<sup>22</sup> Andreas Herefa, *Multi Level Marketing*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1999), 10.

pembeli. Di Indonesia, saat ini penjualan langsung atau *direct selling*, baik yang single level maupun multilevel bergabung dalam suatu asosiasi, yaitu asosiasi penjualan langsung Indonesia (APLI I). Organisasi ini merupakan anggota dari KADIN, bagian dari *World Federation Direct Selling Association* (WFDSA).<sup>23</sup>

Akan tetapi sebagian masyarakat masih beranggapan bahwa pengertian *Multi Level Marketing* (MLM) identik atau sama dengan sales atau tenaga penjual pada umumnya, padahal keduanya sangat berbeda. Sales hanya mendapat satu keuntungan saja, sedangkan anggota MLM akan mendapat keuntungan ganda berupa bonus, seperti bonus eceran, bonus prestasi dan bonus perkembangan jaringan, potongan harga, dan *incentive-incentive* lainnya. Salesman konvensional mendapat motivasi dari berbagai macam training yang diselenggarakan perusahaan, sedangkan para *Networker* memiliki komunitas yang lebih solid dan sistem pemberdayaan yang lebih canggih. Para *Upline* membuat suatu kelompok dan bertindak sebagai pembimbing *downline*. Mereka membuat pertemuan-pertemuan reguler, yang tujuan utamanya adalah untuk memberikan motivasi bagi para anggota MLM.

Pengelompokan bisnis MLM dapat dilakukan berdasarkan: *Pertama*, Produk. Artinya pembagian bisnis MLM dilakukan berdasarkan ada dan tidaknya produk sebagai obyek jualan. Terkait hal ini, bisnis MLM terbagi menjadi dua, yaitu:

---

<sup>23</sup> Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Depok: Prenadamedia Group, 2005), 127.

- a. Bisnis MLM berbasiskan produk. Jenis ini banyak dijumpai di sekitar kita dan sekaligus jadi gambaran pertama yang terbetik saat mendengar kata MLM.
- b. Bisnis MLM non produk, jenis ini lebih dikenal dengan istilah *Ponzi Schame* atau *Piramida Ponzi* atau *Money Game*.

*Kedua*, Susunan jaringan. Maksudnya pengelompokkan dilakukan berdasarkan susunan jaringan. Dalam hal ini, bisnis MLM dibagi menjadi dua, yakni:

- a. MLM matahari atau MLM murni. Yaitu bisnis MLM yang tidak membatasi bangunan dan susunan jaringan seperti halnya matahari.
- b. MLM non matahari. Bisnis MLM yang membatasi bangunan dan susunan jaringan. Jumlahnya bermacam-macam, ada yang hanya dua jaringan (binary system), tiga jaringan (threenary system), dan empat jaringan (founary system), dan lainnya.

*Ketiga*, sistem pembonusan. Pengelompokkan dilakukan berdasarkan sistem dan dasar pembonusan. Dalam hal ini MLM terbagi menjadi tiga, yakni :

- a. Bisnis MLM yang sistem pembonusannya berdasarkan penjualan produk semata, baik *personal sales* maupun *group sales*. Sistem ini lebih banyak dijumpai dalam bisnis MLM matahari.
- b. Bisnis MLM yang sistem pembonusannya berdasarkan perkembangan jaringan semata. Sistem ini lebih banyak dijumpai dalam MLM non matahari, utamanya *binary sistem*.

- c. Bisnis MLM yang menggabungkan dua dasar pembonusan, perkembangan jaringan dan penjualan produk.<sup>24</sup>

## 2. Mekanisme Kerja Multilevel Marketing

MLM adalah menjual atau memasarkan langsung suatu produk, baik berupa barang atau jasa konsumen, sehingga biaya distribusi dari barang yang dijual atau dipasarkan tersebut sangat minim atau bahkan sampai ke-titik nol yang artinya, bahwa dalam bisnis MLM ini tidak diperlukan biaya-biaya distribusi.<sup>25</sup> MLM juga menghilangkan biaya promosi dari barang yang hendak dijual, karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor dengan sistem berjenjang.

Mekanisme operasional pada MLM ini yaitu, seorang distributor dapat mengajak orang lain untuk ikut juga sebagai distributor. Kemudian, orang lain itu dapat pula mengajak orang lain lagi untuk ikut bergabung, begitu seterusnya. Semua yang diajak dan ikut merupakan suatu kelompok distributor yang bebas mengajak orang lain lagi sampai level tanpa batas. Inilah salah satu perbedaan MLM dengan pendistribusian secara konvensional yang bersifat *single level*.<sup>26</sup> Pada pendistribusian secara konvensional, seorang agen mengajak beberapa orang bergabung ke dalam kelompoknya menjadi penjual atau *sales* atau disebut juga dengan “wiraniaga”. Pada *single level*, para wiraniaga tersebut meskipun

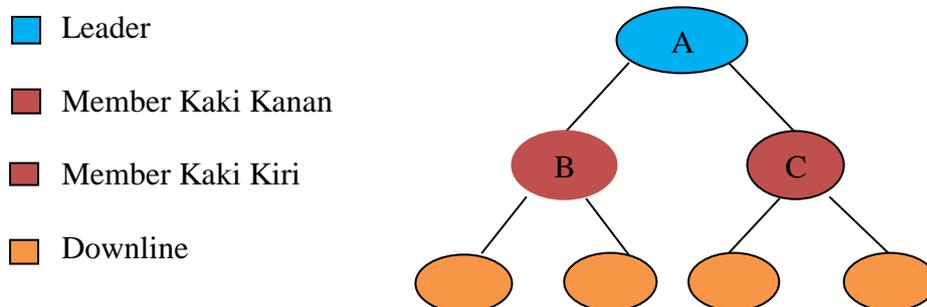
---

<sup>24</sup>Supriadi Yusuf Boni, *Apa Salah MLM?; Sanggahan 22 Pengharaman Multi Level Marketing*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2017), 126.

<sup>25</sup>Andreas Harefa, *10 Kiat Sukses Distributor MLM, Belajar dari Amway, CNI, dan Herbalife*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1999), 12.

<sup>26</sup>*Ibid*, 6.

mengajak temannya, hanya sekedar pemberi referensi yang secara organisasi tidak di bawah koordinasinya melainkan terlepas. Mereka berada sejajar sama-sama sebagai distributor. Adapun teori mekanisme kerja multi level marketing biasanya disebut dengan sistem binary (sistem dua kaki) yang di dalam nya memiliki asas tidak akan pernah habis dalam mencari anggota baru, sehingga di dalam bisnis MLM ini harus merupakan orang yang tangguh, berusaha keras, dan tidak kenal dengan rasa gagal. Mekanisme kerja MLM dapat dijelaskan melalui skema sebagai berikut:



### 3. Multi Level Marketing dalam Hukum Ekonomi Syariah

Di dalam Hukum Ekonomi Syariah Multi Level Marketing menggunakan akad ujarah dengan menerapkan prinsip ijarah yang dimana di dalam pandangan sistem dan akadnya dalam pelaksanaannya tidak ada yang melanggar ketentuan dan syarat-syarat dari syariah. Dalam KHES tidak dijelaskan secara pasti tentang ujarah tetapi dalam pasal 151 dan pasal 159 menjelaskan bahwasannya pembayaran atau pemberian upah yang diberikan kepada karyawan sesuai dengan kerjasama dan kesepakatan yang telah ditentukan. Karena di dalam bisnis multi level

marketing terdapat unsur-unsur positif yang menerapkan unsur tolong-menolong, kekeluargaan, silaturahmi dan dakwah.

Bisnis multi level marketing ini pun juga di dalam sistem kerjanya tidak hanya mencari/merekrut member baru saja. Namun, juga menjual produk dan jasa, yang dimana jasa yang digunakan di dalam bisnis ini yaitu jasa marketing. Dalam pelaksanaan jasa marketing ini member akan mendapatkan hadiah imbalan yang dapat berupa bonus apabila di dalam pelaksanaan kerjanya telah memenuhi ketentuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Dalam KHES pasal 315 dijelaskan bahwasannya:

- a. Nilai atau harga ijarah antara lain ditentukan berdasarkan satuan waktu
- b. Satuan waktu yang dimaksud dalam ayat (1) adalah menit, jam, hari, bulan, dan/ tahun.<sup>27</sup>

Jadi dalam pemberian upah atau imbalan kepada karyawan maka ditentukan berdasarkan waktu dihitung dari menit, jam, hari, bulan dan tahun. Maka dari itu Dewan Syariah Nasional telah menerbitkan sebuah ketetapan yang membahas tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) untuk membedakan perusahaan MLM yang telah sesuai dengan ekonomi islam dengan perusahaan MLM yang bersifat Konvensional. Di dalam Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 dijelaskan bahwasannya:

- a. Komisi (didalamnya termasuk bonus) yang diberikan kepada perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau

---

<sup>27</sup> Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, Ed 1 Vol. 3 (Depok: PT. Kharisma Putra Utama, 2017), 91.

produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama bagi mitra usaha dalam PLBS

- b. 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
- c. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang atau jasa
- d. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan ighra'
- e. Tidak ada eksploitasi dan kedudukan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.<sup>28</sup>

Karena dalam pelaksanaan bisnis MLM di dalam ketentuan syariah harusnya tidak mengandung unsur-unsur sebagai berikut :

- a. Riba
- b. Gharar (ketidak jelasan)
- c. Dharar (merugikan pihak lain)
- d. Jahalah (tidak Transparan)<sup>29</sup>

Berdasarkan penjelasan di atas bisnis MLM boleh (mubah) dilakukan asalkan tidak mengandung unsur-unsur di atas. Apabila bisnis MLM mengandung unsur-unsur di atas maka diharamkan dalam Islam karena tidak sesuai dengan ketentuan syariah.

---

<sup>28</sup> Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009

<sup>29</sup> Gemala Dewi, dkk, *Hukum Perikatan.*, 169.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis dan Sifat Penelitian**

Jenis dari penelitian ini adalah penelitian lapangan atau sering dikenal *Field Research*. Penelitian lapangan adalah suatu penelitian yang dilakukan di lapangan atau lokasi penelitian, suatu tempat yang dipilih sebagai lokasi untuk menyelidiki gejala objektif sebagaimana terjadi di lokasi tersebut.<sup>1</sup> Terkait penelitian ini dilakukan secara langsung yang akan memaparkan data hasil penelitian yang diperoleh dari lapangan yaitu pada Stokis PT. Melia Sehat Sejahtera yang terletak di Bandar Lampung.

Sifat penelitian ini adalah deskriptif yaitu penelitian yang berusaha mengungkapkan keadaan yang terjadi di lapangan secara alamiah. Hal ini dikemukakan oleh Muhammad Nasir, bahwa penelitian deskriptif bertujuan membuat gambaran atau deskripsi secara sistematis faktual dan akurat mengenai fakta, sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki.<sup>2</sup>

Maksudnya dalam penelitian ini dikumpulkan dan dipaparkan data hasil penelitian lapangan meliputi subjek dan objek penelitian serta latar belakang berkenaan dengan fakta serta fenomena yang terjadi, mengenai “Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Tentang Sistem Bonus Multilevel Marketing di PT.Melia Sehat Sejahtera Bandar Lampung”.

---

<sup>1</sup> Lexy J Moleong. *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*. (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya. 2007), 3.

<sup>2</sup> Muhammad Nazir. *Metode Penelitian*, (Jakarta: Ghalia Indonesia. 2009), 5.

## B. Sumber Data

Menurut Suharsimi Arikunto sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data diperoleh.<sup>3</sup> Penelitian ini menggunakan dua sumber data, yaitu:

### 1. Sumber data primer

Sumber data primer adalah sumber asli. Dalam hal ini, maka proses pengumpulan datanya perlu dilakukan dengan memperhatikan siapa sumber utama yang dijadikan objek penelitian.<sup>4</sup> Artinya sumber data primer langsung dari sumber pokok penelitian, yaitu *member* dan *leader* MLM PT. Melia Sehat Sejahtera.

Peneliti menetapkan 6 narasumber yang akan peneliti gali untuk mendapatkan sebuah informasi dengan menggunakan teknik *purposive sampling* yaitu teknik yang menggunakan kriteria yang telah dipilih oleh peneliti dalam memilih sample. Oleh karena itu ada beberapa kriteria yang telah ditetapkan oleh peneliti terkait member dan leader sebagai informan dalam penelitian ini, Yaitu: Krishnayana Wirakusuma dan Satria Wijaya sebagai leader yang telah bergabung lebih dari 6 bulan, Rahmad Candra Purba dan Maman Aulia Maharani member yang telah bergabung selama 3 bulan. Lili Anggraini dan Mahdaleni sebagai member yang sudah tidak aktif.

---

<sup>3</sup>*Ibid*, 172.

<sup>4</sup>Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*. (Jakarta: Rajawali Pers. 2008), 103

## 2. Sumber data sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber penunjang yang berkaitan dapat berupa buku-buku, dokumen-dokumen hasil penelitian dan hasil laporan.<sup>5</sup> Dalam penelitian ini peneliti menggunakan sumber sekunder yaitu buku-buku pribadi, buku-buku yang ada di perpustakaan, buku yang di dapat dari perusahaan serta hasil penelitian yang relevan dengan judul proposal ini seperti buku karangan Supriadi Yosup Boni. Hasil penelitian Jurnal Skripsi Oleh Dessy Annisa, Sistem Bonus MLM Menurut Konsep Akad Ji'alah, serta buku-buku dan jurnal lain yang dapat menunjang dalam penulisan penelitian ini.

## C. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah prosedur yang digunakan untuk memperoleh data yang diperlukan dalam sebuah penelitian. Metode pengumpulan data selalu berhubungan dengan masalah penelitian yang akan memberi arah pemecah masalah serta mempengaruhi metode pengumpulan data.<sup>6</sup> Maka pengumpulan datanya dilakukan langsung oleh peneliti dengan menggunakan dua metode yaitu wawancara, dan dokumentasi :

### 1. Wawancara (*Interview*)

Wawancara merupakan cara untuk memperoleh informasi dengan cara bertanya langsung pada yang diwawancarai. Wawancara merupakan

---

<sup>5</sup>W. Gulo. *Metode Penelitian*. (Jakarta: Grasindo. 2002), 119

<sup>6</sup>Moh. Nasir, *Metode Penelitian*. (Jakarta: Ghalia Indonesia. 2003), 174

suatu proses interaksi dan komunikasi.<sup>7</sup> Wawancara ini dilakukan peneliti kepada narasumber atau responden guna mendapatkan informasi secara benar dan tepat yang berkaitan dengan Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Sistem Bonus Pada Multilevel Marketing yang terlaksana Pada PT. Melia Sehat Sejahtera Bandar Lampung.

Adapun responden yang peneliti teliti adalah Krishnayana Wirakusuma, Lili Anggraini, Mahdaleni, Rahmad Candra Purba, Aulia Maharani dan Satria Wijaya.

## **2. Dokumentasi**

Dokumentasi merupakan catatan ataupun karya seseorang yang sudah berlalu tentang orang atau sekelompok orang, peristiwa, atau kejadian yang berkaitan dengan fokus penelitian yang dapat berguna dalam penelitian kualitatif. Dokumentasi ini dapat berupa teks tertulis, artefacts, gambar, maupun foto.<sup>8</sup> Dokumentasi yang peneliti lakukan adalah berupa foto dan data data yang peneliti gunakan dalam penelitian Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Tentang Sistem Bonus Multi Level Marketing yang terlaksana Pada PT. Melia Sehat Sejahtera Bandar Lampung.

## **D. Teknik Analisis Data**

Analisis data adalah upaya penyederhanaan data yang dilakukan dengan mengorganisir data dan memilah-milahnya menjadi satuan yang

---

<sup>7</sup>Ronny Hanitijo Soemitro, *Metode Penelitian Hukum dan Jurimetri*, 4 ed. (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1990), 57.

<sup>8</sup>A. Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan*, 1 ed. (Jakarta: Kencana, 2014), 391.

dapat dikelola, mengorganisikan data, mencari dan menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, serta memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.<sup>9</sup>

Proses analisis data dilakukan dengan cara berfikir induktif adalah proses berfikir dari khusus ke umum, cara berfikir ini digunakan untuk membahas proses terjadinya awal seseorang bergabung sebagai member MLM PT. Melia Sehat Sejahtera hingga proses dalam menjalankan Bisnisnya. Pengambilan kesimpulan dimulai dari pernyataan atau fakta-fakta khusus menuju kesimpulan yang bersifat umum.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup>Lexy J Moleong. *Metode Penelitian*. 248

<sup>10</sup>Nana Sudjana, *Tuntunan Penyusunan Karya ilmiah*, (Bandung. Sinar Baru, 2011), 7

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum PT. Melia Sehat Sejahtera**

##### **1. Profil Perusahaan PT. Melia Sehat Sejahtera Bandar Lampung**

PT. Melia Sehat Sejahtera masuk ke Bandar Lampung pada tahun 2009 yang di bawa oleh muhammad iqbal assegaf dan mulai berkembang pesat pada tahun 2010 dan memiliki kantor di kota tanjung karang yang beralamatkan di Jl. Pemuda no 140, sawah lama, kec Tj. Karang Timur, kota bandar lampung yang didirikan oleh bapak Purwanto. Dan pada tahun 2014 stokist melia sehat sejahtera berpindah tempat di Jl.P. Tirtayasa no. 25, Sukabumi Indah, kec. Bandar Lampung yang didirikan oleh bapak Ahmad Husien Alkaff.<sup>62</sup>

Kemudian pada tahun 2018 stokist Pt. Melia Sehat sejahtera berpindah kembali yang beralamatkan di Jln. Sisingamangaraja No.35-37, Klp. Tiga Kec. Tj. Karang Pusat, Kota Bandar Lampung yang didirikan oleh Dr. Suryadi Saputra. Perusahaan ini didirikan dengan visi dan misi bersama kami menuju hidup yang lebih baik.

PT. Melia Sehat Sejahtera merupakan perusahaan MLM yang memasarkan produk dengan sisitem binary.Perusahaan MLM ini bergerak dalam bidang kesehatan dimana produk yang dipasarkannya yaitu melia biyang dan propolis. Melia biyang berasal dari kolustrum (susu awal sapi)

---

<sup>62</sup>Wawancara dengan Bapak S selaku pemegang Kantor Stokis Lampung PT. Melia Sehat Sejahtera

yang berkhasiat untuk merangsang kelenjar pituitari/hipofisis di bagian otak agar dapat menghasilkan hormon pertumbuhan manusia (human growth hormon) dan merangsang IGF-1 yang terus berkurang sesuai peningkatan usia serta membantu membalikkan usia biologis sehingga dapat mengurangi dan mencegah resiko timbulnya penyakit. Dalam kandungan melia biyang yaitu terdapat Asam Amino, colostrum (susu awal sapi), Vit. B1, B2, B3, B6, B9. Melia Biyang dapat membantu meningkatkan daya ingat, menguatkan tulang, memperbaiki penglihatan, meningkatkan kekuatan mental, menyegarkan kulit dan membantu menghilangkan kerutan pada kulit, merangsang fungsi organ, meningkatkan daya tahan tubuh, mengurangi lemak badan, dan lain lain.

Sedangkan propolis adalah bahan resin (damar) yang dikumpulkan oleh lebah dari bermacam tumbuhan atau taruk (pucuk) muda dari kulit pohon terutama kulit pohon poplar, yang di olah dengan licin dan cairan air liur lebah yang berguna untuk menambal lubang atau rekahan sarang agar steril. Propolis mempunyai kandungan bioflavonoids yang tinggi dimana bioflavonoids mampu memulihkan sistem kapilari, memperbaiki kerapuhan dan kebocoran salurn darah.

Propolis merupakan anti biotik alami yang membantu melawan penyakit yang disebabkan oleh virus, bakteri dan jamur seperti batuk, demam, sakit kepala, infeksi kulit, infeksi telinga, infeksi gigi, jerawat,

herpes, penyakit kulit, kanker, maag, gangguan pencernaan, asam urat, rematik dan lain-lain.<sup>63</sup>

## **2. Rancangan Pemasaran PT. Melia Sehat Sejahtera**

Pemasaran dalam PT. Melia Sehat Sejahtera yaitu dengan pemberian bonus secara harian, mingguan, bulanan, bahkan tahunan yang dapat memberikan peluang yang sangat besar bagi seluruh member aktif yang bekerja untuk meningkatkan penghasilan, ekonomi bahkan mampu membangun kehidupan yang lebih baik. Untuk bergabung dalam pemasaran ini, maka para member harus mengisi formulir pendaftaran dan membayar uang pendaftaran yang telah ditetapkan oleh pihak perusahaan yang kemudian mendapatkan starter kit, brosur, dan formulir. Starter kit yaitu buku panduan PT. Melia Sehat Sejahtera mengenai segala informasi tentang profil perusahaan, produk maupun marketing plan-nya. Kemudian, agar menjadi member dalam bisnis ini tidak hanya dengan membayar uang pendaftaran melainkan juga dengan membeli produk meliabi yang atau propolis sesuai dengan jumlah paket yang di inginkan.

Pada tingkat permulaan, member baru akan dibina oleh upline sehingga mendapatkan arahan, bantuan serta pengalaman untuk membangun, memulai bisnis dan membentuk sebuah jaringan. Agar downline mendapatkan bonus (intensif) yang menguntungkan maka yang harus dilakukan yaitu mengikuti training (pembelajaran) pada tiap jadwal

---

<sup>63</sup> PT. Melia Sehat Sejahtera, Perusahaan Dan Kode Etik Distributor, (Jakarta: PT. Melia Sehat Sejahtera, 2012), hlm. 6-12

yang telah ditentukan, melakukan penjualan barang melalui sponsor, melakukan retail (penjualan produk) yang apabila terus dilakukan otomatis akan mendapatkan bonus retail bahkan bonus group retail yang akan dibayar perminggu, dan kemudian melakukan belanja ulang selamasatu bulan sebesar: Rp. 1.000.000,-, maka dengan itu akan mendapatkan bonusunilevel yang akan dibayar perbulannya, dan juga melakukan pembinaan jaringan untuk memperoleh bonus leadership yang akan dibayar perhari, serta dari setiap bonus disimpan perusahaan 3% yang dapat diambil setelah 1 bulan.

#### **B. Sistem dan jenis Bonus pada PT. Melia Sehat Sejahtera**

Sistem Bonus dalam perusahaan PT. Melia Sehat Sejahtera yaitu dengan membangun dua jaringan group, sehingga dari dua jaringan group ini seorang member harus melakukan perekrutan member baru dan pembinaan untuk membesarkan jaringannya. PT Melia Sehat Sejahtera menawarkan dua produk kesehatan yaitu melia biyang dan propolis yang merupakan peluang bagi member aktif untuk meningkatkan penghasilan untuk memperluas jaringannya dengan menjalankan titik bisnisnya. bahkan seseorang terkadang hanya membeli produk untuk kesehatan tanpa menjalankan titik bisnisnya. Berbeda dengan member yang ingin menambah penghasilannya, ia harus menjalankan titik bisnisnya. Jenis bonus yang diberikan kepada membernya berupa bonus sponsor, bonus leadership, bonus retail, bonus group retail dan bonus unilevel.

Data pendapatan pada member berkaitan erat dengan jumlah unit member baru yang bergabung. Peluang penghasilan member tersebut yaitu :

1. 1 Unit :

a. Pendaftaran	: Rp. 75.000,-
b. Harga Produk	: Rp. 1.000.000,-
c. PPN	: Rp. 100.000,-
d. Total	: Rp. 1.175.000,-
e. Peluang penghasilan/hari	: Rp. 1.300.000,-

2. Unit

a. Pendaftaran	: Rp. 75.000,-
b. Harga Produk	: Rp. 3.000.000,-
c. PPN	: Rp. 300.000,-
d. Total	: Rp. 3.375.000,-
e. Peluang penghasilan/hari	: Rp. 3.900.000,-

3. 7Unit

a. Pendaftaran	: Rp. 75.000,-
b. Harga Produk	: Rp. 7.000.000,-
c. PPN	: Rp. 700.000,-
d. Total	: Rp. 7.775.000,-
e. Peluang penghasilan/hari	: Rp. 9.100.000,-

Setiap member yang ingin memperluas jaringannya, ia harus melakukan perekrutan anggota baru. Perekrutan anggota baru tersebut

dapat dimulai dari pihak keluarga, saudara, tetangga, teman bahkan masyarakat umum sekalipun.

Apabila member ini dapat merekrut anggota baru maka dia akan mendapatkan bonus sponsor yang pembayarannya dilakukan secara harian. Jika member tersebut mengambil satu unit bisnis, dia akan memperoleh bonus Rp. 175.000,-, jika member baru tersebut mengambil tiga unit bisnis maka dia akan memperoleh bonus Rp. 525.000,-, namun jika member baru tersebut mengambil tujuh unit bisnis, maka bonus yang akan dia peroleh Rp. 1.225.000,- .

Member yang sudah memiliki anggota baru harus dapat memberikan training terhadap anggota baru yang telah di rekrutnya. Pada PT. Melia Sehat Sejahtera pemberian training kepada anggota baru ini dilakukan oleh upline atau leader, yang dilakukan setiap satu minggu sekali. Dalam training yang dilakukannya, para leader tersebut harus memberi penjelasan mengenai profil perusahaan, sistem marketingnya dan juga kegunaan produk dari perusahaan ini.

Tujuan dari pelaksanaan training ini yaitu untuk menjalankan bisnis MLM syariah yang tidak bertentangan dengan kaidah hukum Islam. Pemberian training juga di lakukan dalam satu bulan sekali dengan anggota yang lebih banyak, yang bertujuan untuk memberikan motivasi kepada para member dalam mengembangkan jaringannya sehingga mendapatkan bonus yang lebih tinggi. Training ini dilaksanakan pada gedung pertemuan atau hotel yang mendatangkan leader-leader yang telah

berhasil. Selain itu, pemberian training juga dilakukan dalam satu – dua bulan sekali atau yang biasa disebut dengan *New Member Training*. New Member training ini merupakan suatu silaturahmi dan upaya untuk membagi ilmu kepada seluruh member PT. Melia Sehat Sejahtera yang ada di Indonesia mengenai usaha Multilevel Marketing yang berbasis syariah. Bonus yang diperoleh dari pembinaan member terhadap jaringannya ini disebut dengan bonus leadership yang akan dibayarkan pada setiap harinya.

Apabila terjadi dua perkembangan dua dikiri dan dua dikanan maka ia akan mendapatkan bonus sebesar Rp. 240.000,-, apabila perkembangan jaringannya empat dikiri dan empat dikanan maka bonus yang diperolehnya sebesar Rp.480.000,-,apabila terjadi perkembangan jaringan enam dikiri dan enam dikanan maka bonusnya sebesar Rp.720.000,-, jika perkembangan jaringannya delapan dikiri dan delapan dikanan, maka bonus yang ia peroleh sebesar Rp. 960.000,- ,dan jika member tersebut mengembangkan jaringannya sepuluh dikiri dan sepuluh dikanan maka bonusnya sebesar Rp. 1.200.000,- .<sup>64</sup>

Setiap member berhak mendapatkan bonus sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan PT. Melia Sehat Sejahtera. Harga produk melia biyang dan melia propolis yaitu:

---

<sup>64</sup> Wawancara dengan Bapak K selaku Leader Lampung PT. Melia Sehat Sejahtera, Pada Tanggal 25 Mei 2021

1. Harga member dan PPn 10% :
  - a. Rp. 93.500,- : 1 btl Melia Propolis
  - b. Rp. 275.000,- : 1 btl Melia Biyang
  - c. Rp. 1.100.000,- : 1 Unit Melia Propolis
  - d. Rp.1.100.000,- : 1 Unit Melia Biyang
2. Harga konsumen dan PPN 10% :
  - a. Rp. 150.000,- : 1 btl Melia Propolis
  - b. Rp. 250.000,- : 1 btl Melia Biyang
  - c. Rp. 1.100.000,- : 1 Unit Melia Propolis
  - d. Rp. 1.100.000,- : 1 Unit Melia Biyang

Para member akan mendapatkan keuntungan atas penjualan produk perbotol yang dinamakan dengan bonus retail retail yang akan dibayarkan setiap minggunya. Setiap member yang menjual botolan dapat melakukan posting botolan dan memperoleh bonus sebesar 20% dari setiap botol selain dari keuntungan langsung. Jika member memposting dan dapat menjual satu botol propolis maka akan memperoleh bonus sebesar Rp.15.720,-, jika member mampu menjual 150 botol propolis maka ia mendapat bonus sebesar Rp.2.355.000,- Jika member memposting dan dapat menjual satu botol melia biyang, maka bonusnya sebesar Rp.27.000, jika ia mampu mejual 150 botol melia maka bonus yang ia dapatkan sebesar Rp. 4.125.000. Selain mendapatkan bonus retail para member juga mendapatkan bonus group retail yaitu bonus paraupline yang dihitung dari total omzet setiap level jaringannya yang bonusnya akanditerima secara

mingguan. Bonus group retail ini dibayar sebesar 3%-5% dari harga member dikalikan dengan semua jumlah postingan dalam satu minggu.

Bonus unilevel adalah bonus yang diperoleh member melakukan pembelian ulang otomatis selama satu bulan sebesar Rp. 1.000.000,- setiap unitnya, jika belanja ulang member selama satu bulan belum sebesar Rp. 1.000.000,- maka member berhak untuk menambahkan belanjanya secara manual hingga mencapai Rp. 1.000.000,-. Member yang tidak memiliki nilai belanja ulang Rp. 1.000.000,- tidak akan memperoleh bonus unilevel. Pembayaran bonus unilevel ini akan didapatkan setiap bulannya oleh para member. Bonus unilevel yang akan didapatkan para member adalah sebagai berikut :

- a. Level 1 jumlah 2 Rp. 42.000,-
- b. Level 2 jumlah 4 Rp. 84.000,-
- c. Level 3 jumlah 8 Rp. 168.000,-
- d. Level 4 jumlah 16 Rp. 336.000,-
- e. Level 5 jumlah 32 Rp. 672.000,-
- f. Level 6 jumlah 64 Rp. 1.344.000,-
- g. Level 7 jumlah 128 Rp. 2.688.000,-

### **C. Analisis Hukum Ekonomi Syari'ah Tentang Sistem Bonus *Multi Level Marketing* PT. Melia Sehat Sejahtera.**

Secara garis besar, segala bentuk jenis kegiatan usaha termasuk kedalam bentuk kegiatan muamalah. Muamalah dalam islam mempunyai

posisi dan peran yang sangat signifikan, karena muamalah merupakan bagian dari keberlangsungan hidup manusia. Kaidah paling dasar dan paling utama yang menjadi landasan kegiatan mu'amalah adalah kaidah yang sangat terkenal dan disepakati oleh ulama mazhab:

الْأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ حَتَّى يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى خِلَافِهِ

“Hukum dasar mu'amalah adalah diperbolehkan, sampai ada dalil yang melarangnya”.<sup>65</sup>

Artinya, pada asalnya segala sesuatu yang diciptakan Allah adalah halal. Tidak ada yang haram, kecuali jika ada nash yang mengharamkannya. Jika tidak ada nash shahih yang menunjuk keharamannya, sesuatu itu dikembalikan kepada hukum asalnya yaitu halal

Dalam hasil wawancara dengan sodara Krishnayana wirakusuma beliau menjelaskan bahwasannya dalam sistem bagi hasil didalam multi level marketing PT. Melia Sehat Sejahtera sangat lah adil karena ketika ditahap awal kita ingin bergabung kita sudah dijelaskan terlebih dahulu mengenai perhitungan bonusnya. Perhitungan bonus yang ingin diberikan kepada memernya berdasarkan dari rumus yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Menurut beliau bagi hasil yang diterapkan pada PT. Melia Sehat Sejahtera masuk kedalam kategori akad ujroh karena kita akan dibayar berdasarkan dengan apa yang kita kerjakan<sup>66</sup>

Dalam hasil wawancara dengan sodara Satria wijaya beliau menjelaskan bahwasannya Multi Level Marketing pada PT. Melia Sehat

<sup>65</sup>Imam Mustofa, Fiqih Mu'amalah Kontemporer, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016),8-10

<sup>66</sup> Wawancara dengan Sodara Krishnayana wirakusuma sebagai leader Pt. Melia sehat Sejahtera, Pada tanggal 3 juni 2021

Sejahtera merupakan bisnis MLM yang baik dan sangat layak untuk kita kerjakan karena sangat berbeda dengan kebanyakan bisnis MLM lainnya. Karena bisnis Melia Sehat Sejahtera merupakan bisnis MLM yang berpihak kepada membeinya, hal itu dapat kita ketahui dari sistem marketing plan yang digunakannya. Melia sehat sejahtera bukanlah bisnis yang memberikan iming-iming belaka yang berupa reward yang dimana reward tersebut sangat lah sulit untuk di dapat. Selain itu melia sehat sejahtera tidak memberlakukan adanya tutup point terhadap membeinya untuk mendapatkan bonus.PT. Melia Sehat Sejahtera hanya membayar kepada membeinya yang menghasilkan omset. Besar kecilnya bonus (upah) yang perusahaan berikan kepada membeinya itu berdasarkan dari besar kecilnya omset yang dihasilkan oleh member tesebut.<sup>67</sup>

Dalam hasil wawancara dengan sodara Mahdaleni beliau menjelaskan bahwasannya PT. Melia Sehat Sejahtera merupakan bisbis MLM yang sangat aman untuk kita kerjakan karena PT. Melia Sehat Sejahtera merupakan perusahaan yang memiliki perizinan yang lengkap baik itu perizinan perusahaan maupun perizinan produknya. Akan tetapi untuk mengerjakan bisnisnya bukanlah perkara mudah untuk merekrut seseorang untuk menjadi member dibutuhkan ketekunan dan keyakinan yang kuat.<sup>68</sup>

Dalam hasil wawancara dengan sodara lili anggraini beliau menjelaskan bahwasannya sistem bonus pada PT. Melia Sehat Sejahtera sama seperti halnya kita bekerja pada umumnya. Seorang member akan dibayar

---

<sup>67</sup>Wawancara dengan sodara Satria Wijaya sebagai leader Pt. Melia Sehat Sejahtera, pada tanggal 13 juni 2021

<sup>68</sup>Wawancara dengan sodara Mahdaleni sebagai member yang sudah tidak aktif Pt. Melia Sehat Sejahtera, pada tanggal 4 Juni 2021

sesuai dengan apa yang ia kerjakan, jika seorang member tidak menghasilkan omset kepada perusahaan maka pihak perusahaan pun tidak akan memberikan bonus pada member tersebut.<sup>69</sup>

Dalam hasil wawancara dengan sodara Aulia maharani beliau menjelaskan bahwasannya PT. Melia Sehat Sejahtera merupakan bisnis MLM yang sangat mudah untuk kita kerjakan, karena ditahap awal untuk kita menjalankan bisnis melia kita hanya cukup mengajak minimal 2 orang teman kita untuk ikut bergabung di bisnis melia sebagai patner kerja kita. Setelah kita memiliki 2 orang patner kerja kemudian kita melakukan sebuah pembinaan untuk mengembangkan jaringan kita tersebut. Jadi seorang leader pun akan mendapatkan bonus jika melakukan perkerjaan nya yaitu melakukan pembinaan. Selain kita mendapatkan bonus dari hasil mengajak kawan kita yang ikut bergabung, kita pun bisa mendapatkan bonus dari perusahaan dengan cara melakukan penjualan produk secara retail atau satuan.<sup>70</sup>

Dalam hasil wawancara dengan sodara Rahmad chandra Purba beliau menjelaskan bahwasannya pembagian bonus pada PT. Melia Sehat Sejahtera dilakukan secara adil dan tidak ada eksploitasi secara sepihak. Bonus yang diberikan kepada anggota bukan karena lebih awal atau lebih lama bergabung tetapi karena para member berhasil menunjukkan prestasi yang baik dalam menjual produk dan merekrut member. Member tersebut tidak akan mendapatkan bonus tanpa melakukan penjualan, perekrutan anggota baru dan

---

<sup>69</sup>Wawancara dengan sodara LiliAnggraini sebagai member yang sudah tidak aktif Pt. Melia Sehat Sejahtera, pada tanggal 4 Juni 2021

<sup>70</sup>Wawancara dengan sodara Aulia Maharani sebagai member yang telah bergabung selama 3 bulanPt. Melia Sehat Sejahtera, pada tanggal 4 juni 2021

juga memberikan pembinaan kepada para *downline*- nya. Setelah para member ini mendapatkan member baru, maka *upline*-nya akan melakukan pertemuan bagi para member-member yang telah terjaring didalam kelompoknya.<sup>71</sup>

Islam memahami bahwa perkembangan bisnis berjalan begitu cepat dan dinamis. Berdasarkan kaidah fiqh di atas, maka terlihat bahwa Islam memberikan jalan bagi manusia untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem, teknik dan mediasi dalam melakukan perdagangan .Namun, Islam mempunyai prinsip-prinsip tentang pengembangan sistem bisnis, yaitu harus bebas dari unsur dharar (bahaya), jahalah (ketidakjelasan) dan zhulm (merugikan atau tidak adil terhadap satu pihak). Selain itu, bisnis juga harus bebas dari unsur maysir (judi), zulm (aniaya), gharar (penipuan), haram, riba, bathil dan ikhtikar. Oleh karena itu, sistem pembagian bonus haruslah adil, tidak menzalimi dan tidak hanya menguntungkan orang yang di atas saja.

Prinsip keadilan adalah sebuah prinsip yang harus dipegang teguh dalam distribusi pendapatan dalam usaha MLM syariah. Adil bukan berarti sama rata, tetapi berbagi sesuai dengan porsinya. Sesuai dengan prestasi dan pekerjaan yang dilakukannya.

Salah satu kegiatan bermuamalah yang sering dilakukan dalam kehidupan manusia yaitu sistem pembayaran dengan menggunakan bagi hasil (ujrah) sedangkan di dalam islam dikategorikan kedalam konsep ijarah. Ujrah

---

<sup>71</sup>Wawancara dengan sodara Rahmad Chandra Purba sebagai Member yang telah bergabung selama 3 bulan Pt. Melia Sehat Sejahtera, pada tanggal 4 juni 2021

sendiri merupakan sebuah imbalan yang dijanjikan dan dibayarkan oleh pemilik usaha sebagai harta atas manfaat yang dinikmatinya.

Dari hasil beberapa wawancara di atas maka pada prakteknya PT. Melia Sehat Sejahtera sendiri menggunakan prinsip ujarah atau di dalam konsep islam biasa disebut dengan ijarah. Dalam pembagian bagi hasil di dalam bisnis multi level marketing pada PT. Melia Sehat Sejahtera menggunakan sistem binary dengan hanya membangun dua jaringan. Jika dilihat dari sistem bagi hasil dengan menggunakan sistem binary dengan menerapkan prinsip bagi hasil (ujrah), maka di dalam hukum ekonomi syariah prinsip ujarah yang digunakan dalam bisnis multi level marketing pelaksanaannya harus sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Dengan membeli paket produk perusahaan tersebut pihak konsumen diberikan satu formulir keanggotaan (member) dari perusahaan. Mula-mula pihak perusahaan berusaha menjaring konsumen untuk menjadi seorang member, dengan cara mengharuskan calon konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu. Para member baru juga bertugas mencari member-member yang baru lagi dengan cara seperti di atas, yakni membeli produk perusahaan dengan mengisi formulir keanggotaan. Sesudah menjadi member maka tugas berikutnya adalah mencari member-member baru dengan cara seperti di atas, yakni membeli produk perusahaan dengan mengisi formulir keanggotaan.

Dengan adanya para member baru yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan, maka member yang berada pada level pertama,

kedua dan seterusnya akan terus mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan. Jika member mampu menjaring member baru yang banyak, maka ia akan mendapatkan bonus dari perusahaan. Semakin banyak member yang dapat dijaring, maka semakin banyak pula bonus yang di dapatkan karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaigus menjadi konsumen paket produk perusahaan.

Akad perjanjian pendapatan bonus antara perusahaan MLM dengan para membernnya termasuk kedalam ujah, karena merupakan suatu akad yang memberikan barang atau pekerjaan yang diketahui dengan adanya imbalan pengganti berupa bonus. Rukun- rukun ujah yang telah di penuhi oleh para pihak dapat di analisis berdasarkan urutan rukun yang telah di tetapkan oleh fuqaha yaitu ‘aqidaini merupakan para pihak yang melaksanakan perjanjian kerja, dimana pihak pertama adalah yang memberikan pekerjaan atau upah (musta’jir) yaitu pihak perusahaan MLM dan pihak member yang menerima upah (mu’jir) yaitu member MLM. Dalam hal ini, member yang telah bergabung sebagai pihak yang berkewajiban melakukan jasa pemasaran dengan cara menjual produk dan merekrut member baru wajib menerima imbalan atas prestasi yang telah dilakukannya sebagaimana yang telah di perjanjikan dalam kontrak kerja antara pihak perusahaan dengan para membernnya.

Adapun rukun berikutnya dalam konsep ujah adalah adanya sighat, para ulama mensyaratkan harus adanya kalimat atau lafadz yang menunjukkan izin pekerjaan dan menyebutkan imbalan yang jelas yang

menjadi suatu komitmen antara pihak perusahaan dengan para member. Dalam hal ini pihak perusahaan (musta'jir) dan member (mu'jir) telah sama-sama membuat kontrak perjanjian yang telah dibuat dan disepakati para pihak secara sukarela. Dalam bisnis MLM ini, pihak perusahaan sebagai musta'jir terlebih dahulu melafazkan perjanjian barang siapa yang akan bekerja sama dalam jasa pemasaran maka akan diberikan imbalan setelah pekerjaan tersebut selesai dilakukan. Bagi para member imbalan akan diberikan setelah berhasil menjual produk dan merekrut member baru didalam jaringannya. Imbalan yang di berikan kepada member telah disebutkan di awal perjanjian, yaitu berupa pemberian bonus yang akan di berikan kepada membernya apabila member tersebut berhasil mengajak seseorang bergabung didalam bisnis ini. Para member hanya akan mendapatkan bonus jika mereka berhasil melakukan pekerjaan yang diminta oleh perusahaan. pemberian bonus yang diberikan oleh perusahaan ini akan dibayarkan secara harian, mingguan dan bulanan sesuai dengan prestasi yang dilakukan oleh para member. Perusahaan akan memberikan bonus sponsor (pembayaran secara harian) Rp. 175.000, kepada para member jika ia berhasil mengajak seseorang bergabung di dalam satu unit bisnis. Jika rekrutannya tersebut bergabung di dalam tiga unit bisnis maka member tersebut mendapatkan bonus sebesar Rp. 525.000,- dan apabila mengajak satu orang untuk bergabung dalam tujuh unit bisnis maka memperoleh bonus sebesar Rp. 1.225.000,-.

Rukun yang ketiga dalam ujah adalah adanya upah (bonus). Dan Rukun ujah yang terakhir adalah manfaat yaitu manfaat pekerjaan yang

digunakan sebagai objek ujah yang sudah diketahui jenis pekerjaannya saat terjadinya akad. Disyaratkan pekerjaan tersebut mengandung manfaat yang benar-benar dapat dirasakan oleh ja'il dan adanya kesulitan tertentu dalam objek pekerjaan, dalam praktek kerjasama antara perusahaan dengan para memernya, jenis pekerjaan telah dijelaskan di awal akad oleh pihak perusahaan, yaitu para member bertugas untuk menjual produk dengan harga yang telah ditetapkan oleh perusahaan sekaligus menjaring anggota baru. Harga eceran produk Melia Propolis yaitu harga memernya Rp. 93.000,- dan harga konsumen yaitu Rp.150.000,-. Harga eceran produk Melia Biyang yaitu harga memernya Rp.151.250,- dan harga konsumennya Rp. 250.000,-.

Di dalam Hukum Ekonomi Syariah Multi Level Marketing menggunakan akad ujah dengan menerapkan prinsip ijarah yang dimana di dalam pandangan sistem dan akadnya dalam pelaksanaannya tidak ada yang melanggar ketentuan dan syarat-syarat dari syariah. Dalam KHES tidak dijelaskan secara pasti tentang ujah tetapi dalam pasal 151 dan pasal 159 menjelaskan bahwasannya pembayaran atau pemberian upah yang diberikan kepada karyawan sesuai dengan kerjasama dan kesepakatan yang telah ditentukan. Karena di dalam bisnis multi level marketing terdapat unsur-unsur positif yang menerapkan unsur tolong-menolong, kekeluargaan, silahtuhrahmi dan dakwah.

Berdasarkan Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 sistem bonus yang diterapkan di PT. Melia Sehat Sejahtera sudah sesuai dengan poin-poin yang telah ditetapkan, yaitu :

1. Besar kecilnya komisi (bonus) yang akan dibayarkan oleh perusahaan kepada membernya berdasarkan banyaknya penjualan yang dilakukan oleh setiap member baik itu penjualan retail (satuan) maupun berupa paket.
2. kejelasan jumlah nominal komisi (bonus) yang akan diterima oleh member sebelum ia melakukan penjualan. Karena jumlah nominal komisi yang akan diterima oleh member berdasarkan rumus *marketing plan* yang telah ditetapkan oleh PT. Melia Sehat Sejahtera. Setiap member yang berhasil melakukan penjualan minimal 1 paket maka member tersebut berhak mendapatkan komisi (bonus) dari perusahaan sebesar Rp. 175.000,00-. Jika seorang member berhasil menjual sebanyak 2 paket maka member tersebut akan mendapatkan bonus sebesar Rp. 350.000,00-. Jadi rumus dalam penjualan adalah member akan mendapatkan bonus sebesar Rp. 175.000,00- dari setiap paketnya dan begitu pula seterusnya.
3. Seorang leader tidak akan mendapatkan komisi (bonus) jika tidak melakukan pembinaan. karena bonus yang akan diterima oleh seorang leader itu berdasarkan perkembangan jaringan yang seimbang antara grup A dan grup B. Karena seorang member tidak akan bisa berkembang jika tidak ada pembinaan oleh leadernya.
4. Tidak adanya eksploitasi dalam pembagian bonus leadership pada sistem Marketing Plan PT. Melia Sehat Sejahtera. Karena besar kecilnya bonus leadership berdasarkan banyak atau sedikitnya pertumbuhan jaringan dari setiap grupnya dan bukan berdasarkan kedudukan antara anggota pertama dengan anggota berikutnya. Adapun Syarat dalam pembagian bonus pada

bonus leadership adalah adanya keseimbangan pertumbuhan jaringan di antara kedua grup, yaitu grup A dan grup B.

5. Tidak adanya jahalah dalam sistem Marketing Plan PT. Melia Sehat Sejahtera. Karena ketika di tahap awal seorang member bergabung akan diberikan sebuah website pribadi, yang dimana dalam website pribadi tersebut seorang member akan dalam melihat segala aktifitas dalam bisnisnya baik itu dalam pembagian bonus, pertumbuhan jaringan dan lain sebagainya. Website pribadi merupakan bentuk transparansi perusahaan terhadap seluruh members. Berdasarkan Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 adanya transparansi perusahaan merupakan saah satu point penting yang harus ada dalam sebuah bisnis MLM agar tercipta sistem bisnis yang sehat.

Berdasarkan analisis yang telah dijelaskan di atas yang mengacu pada KHS serta Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 maka dapat diambil kesimpulan bahawa hukum pada sistem bonus bagi hasil pada PT Melia Sehat Sejahtera diperbolehkan, karena dapat dilihat dari PT Meliah Sehat Sejahtera menggunakan akad ujah, yang dimana akad ujah dihalalkan dalam islam asalkan sesuai dengan ketentuan syari'ah yang tidak mengandung unsur-unsur Riba, gharar (ketidak jelasan), Dharar (merugikan pihak lain) dan Jahalah (tidak transparan). Sehingga pada pelaksanaan sistem bagi hasilnya sesuai dengan syariat islam dan point-point yang telah ditetapkan dalam Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 agar tercipta sistem bisnis yang sehat..

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian penelitian dapat menarik kesimpulan yaitu Pada praktek pelaksanaan sistem bonus multi level marketing pada PT. Melia Sehat Sejahtera dalam prakteknya pemberian imbalan dan sistem bonus pada member yang telah berhasil menjual produk dan merekrut member baru sudah sepenuhnya sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang ada dalam konsep ujarah (ijarah). Prinsip yang sesuai dengan bisnis multi level marketing ini yang sesuai dengan konsep ujarah yaitu adanya perusahaan dan para member. Dalam konsep fiqih muamalah dikenal dengan adanya pihak mu'jir (pekerja) dan musta'jir (pemberi upah). Pihak musta'jir yaitu pihak perusahaan sebagai pemberi pekerjaan yang disepakati oleh pihak mu'jir (pekerja) yang telah disepakati bersama dan dibuat secara tertulis yang berisi hak dan kewajiban masing-masing para pihak yang dilakukan timbal balik. Kewajiban para member adalah menjual produk dan merekrut member baru dan kemudian akan diberikan imbalan dan bonus oleh pihak perusahaan. Dengan adanya kerjasama ini, pihak perusahaanpun akan diuntungkan dengan banyaknya anggota yang bergabung dan menjadi konsumen produk perusahaan.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di PT. Melia Sehat Sejahtera penulis dapat memberikan saran yaitu perusahaan hendaknya selalu konsisten dalam memasarkan produk-produk herbal yang sesuai dengan ketentuan syariah, member hendaknya menambah wawasan tentang bisnis multi level marketing yang lebih luas sehingga dalam prakteknya dapat mendapatkan bonus yang sesuai dengan kerja kerasnya dan tidak bertentangan dengan kaidah hukum islam.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amin, Muhammad. "*Strategi Pemasaran MLM Multilevel Marketing Perspektif Ekonomi Islam*". Skripsi. IAIN Purwokerto, 2016
- Boni, Supriadi Yusuf. *Apa Salah MLM?; Sanggahan 22 Pengharaman Multi Level Marketing*. Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2017.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Semarang: CV. Toha Putra, 1989.
- Dewi, Gemala. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. Depok: Prenadamedia Group, 2005.
- Fadil, Hamzah Nur. *Persepsi Mahasiswa IAIN Metro Terhadap Bisnis Multi Level Marketing PT. Melia Sehat*. Skripsi. IAIN Metro, 2019
- Fitrah, Deasy Rabiullia & Murhadi. *Pengaruh Industri Multilevel Marketing MLM Terhadap Peningkatan Jiwa Kewirausahaan Mahasiswa dan Masyarakat*. Jurnal Plita. Vol.03 Nomor 01, 2008.
- Gulo, W. *Metode Penelitian*. Jakarta: Grasindo, 2002.
- Harefa, Andreas. *10 Kiat Sukses Distributor MLM. Belajar dari Amway. CNI. dan Herbalife*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1999.
- Hasan, M. Ali. *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004.
- Indri. *Hadist Ekonomi; Ekonomi Dalam Perspektif Hadist Nabi* Jakarta: Kencana, 2015.
- Kisata, Pindi. *Why Not MLM?*. Jakarta: PT. Gramedia Pusaka Utama, 2005.
- Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, Ed 1 Vol. 3 Depok: PT. Kharisma Putra Utama, 2017.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2007.
- Muhammad. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*. Jakarta: Rajawali Pers, 2008.
- Muslich, Ahmad Wardi. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah, 2017.

- Mustofa, Imam. *Fiqih Mu'amalah Kontemporer*. Yogyakarta: Kaukaba Dipantara, 2014.
- Nasir, Moh. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia, 2003.
- Nazir, Muhammad. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009.
- PT. Melia Sehat Sejahtera. *Perusahaan dan Kode Etik Distributor*. Jakarta: Jl.Minangkabau No. 58. Pasar Manggis. Setia Budi. Indonesia
- Purnamasari, Devi. *Pengaruh Persepsi Downline tentang Kualitas Jasa Upline pada Multilevel Marketing Tianshi terhadap Loyalitas Downline di Malang*. Jurnal Ilmiah Komunikasi. VI. 04. Nomor 02, 2014.
- Sabiq, Sayyid. *Fiqh Sunnah. Jilid 2 terj. Mahyudin Syaf*. Bandung: PT Al Ma'arif, 1994.
- Soemitro, Ronny Hanitijo. *Metode Penelitian Hukum dan Jurimetri*. 4 ed. Jakarta: Ghalia Indonesia, 1990.
- Sudjana, Nana. *Tuntunan Penyusunan Karya Ilmiah*. Bandung. Sinar Baru, 2011.
- Suhendi, Hendi. *Fiqih Muamalah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010.
- Syafe'i, Rachmat. *Fiqih Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia, 2001.
- Yusuf, A. Muri. *Metode Penelitian Kuantitatif. Kualitatif. dan Penelitian Gabungan*. 1 ed. Jakarta: Kencana, 2014.

# LAMPIRAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; email: syariah.iainmetro@gmail.com

Nomor : B-105.1.../In.28.2/D.1/PP.00.9/09/2020  
Lampiran : -  
Perihal : **Pembimbing Skripsi**

23 September 2020

Kepada Yth:  
Wahyu Setiawan, M.Ag.  
di - Metro

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

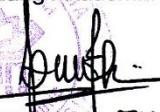
Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu ditunjuk sebagai Pembimbing Skripsi mahasiswa :

Nama : NAWARUL MAYMUNAH  
NPM : 1602090119  
Fakultas : Syariah  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah  
Judul : SISTEM BONUS MULTILEVEL MARKETING (MLM) DITINJAU MENURUT KONSEP AKAD JIALAH (STUDY KASUS PT MELIA SEHAT SEJAHTERA BANDAR LAMPUNG)

Dengan ketentuan :

1. Membimbing mahasiswa sejak penyusunan Proposal sampai selesai Skripsi.
2. Pembimbing mengoreksi Proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi.
3. Bimbingan Proposal terdiri dari : A). Latar Belakang Masalah, B). Rumusan Masalah, C). Tujuan dan Manfaat Penelitian, D). Kerangka Teori, E). Metode Penelitian, F). Penelitian Relevan, G). Outline, H). Rancangan Waktu Penelitian.
4. Membimbing revisi Proposal pasca seminar.
5. Membimbing APD dan menyetujuinya.
6. Membimbing Bab IV dan Bab V.
7. Mengoreksi kelengkapan berkas Skripsi secara keseluruhan sebelum dimunaqsyahkan.
8. Memastikan kevalidan data penelitian kepada informan/Lembaga tempat penelitian (jika penelitian lapangan).
9. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
10. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang dikeluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
11. Diwajibkan memperhatikan jumlah besaran plagiarisme dengan ambang batas maksimal 25 %, sesuai Surat Edaran Rektor IAIN Metro No.017 tahun 2020.
12. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
  - a. Pendahuluan ± 2/6 bagian.
  - b. Isi ± 3/6 bagian.
  - c. Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.  
*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*

Wakil Dekan  
Bidang Akademik dan Kelembagaan,  
  
Siti Zulaikha *TM*



# OUTLINE

## TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TENTANG SISTEM BONUS *MULTI LEVEL MARKETING* (Studi Kasus Pada PT. Melia Sehat Sejahtera Bandar Lampung)

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN NOTA DINAS

HALAMAN PENGESAHAN

ABSTRAK

HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

HALAMAN KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR LAMPIRAN

### **BAB I      PENDAHULUAN**

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

### **BAB II     LANDASAN TEORI**

- A. Sistem Bonus Dalam Hukum Ekonomi Syariah
  1. Pengertian Sistem Bonus Bagi Hasil (*Ujrah*)
  2. Dasar Hukum *Ujrah*
  3. Rukun dan Syarat *Ujrah*
  4. Macam-macam *Ujrah*
- B. *Multi Level Marketing*
  1. Pengertian *Multi Level Marketing*
  2. Mekanisme *Multi Level Marketing*
  3. *Multi Level Marketing* Dalam Hukum Ekonomi Syariah

### **BAB III    METODE PENELITIAN**

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Analisis Data

### **BAB IV    HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

- A. Gambaran Umum PT. Melia Sehat Sejahtera

**BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

- A. Gambaran Umum PT. Melia Sehat Sejahtera
  - 1. Profil Perusahaan PT. Melia Sehat Sejahtera
  - 2. Rancangan Pemasaran PT. Melia Sehat Sejahtera
- B. Kinerja Member PT. Melia Sehat Sejahtera dalam Mendapatkan Bonus
- C. Analisis Hukum Ekonomi Syari'ah Tentang Sistem Bonus *Multi Level Marketing* PT. Melia Sehat Sejahtera.

**BAB V PENUTUP**

- A. Simpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA  
LAMPIRAN-LAMPIRAN  
DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Metro, Mei 2021

Peneliti



**MAWARUL MAYMUNAH**

NPM. 1602090119

Pembimbing



**Wahyu Setiawan, M.Ag**

NIP. 198005162005011008



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
FAKULTAS SYARIAH

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : [syariah.iain@metrouniv.ac.id](mailto:syariah.iain@metrouniv.ac.id) Website : [www.syariah.metrounivac.id](http://www.syariah.metrounivac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI**

Nama Mahasiswa : Nawarul Maymunah Jurusan/Prodi : Syariah/HESy (Hukum  
Ekonomi Syariah)

NPM : 1602090119 Semester/TA : X/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Kamis, 8 Juli 2021	acc skripsi untuk dimunagasyahkan	

Dosen Pembimbing

**Wahyu Setiawan, M.Ag**  
NIP. 198005162005011008

Mahasiswa Ybs,

**Nawarul Maymunah**  
1602090119



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
M E T R O Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digiib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA  
Nomor : P-708/In.28/S/U.1/OT.01/07/2021**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : NAWARUL MAYMUNAH  
NPM : 1602090119  
Fakultas / Jurusan : Syari'ah/ Hukum Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2020 / 2021 dengan nomor anggota 1602090119

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari segala administrasi di Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 19 Juli 2021  
Kepala Perpustakaan



*Asad*  
Dr. Asad, S. Ag., S. Hum., M.Hd  
NIP. 19750505 200112 1 002



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: [www.syariah.metrouniv.ac.id](http://www.syariah.metrouniv.ac.id); e-mail: [syariah.iaim@metrouniv.ac.id](mailto:syariah.iaim@metrouniv.ac.id)

**SURAT KETERANGAN UJI KESAMAAN (SIMILARITY CHECK)**

No.B-1733/In.28.2/J-HESy/PP.00.9/07/2021

Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah dengan ini menerangkan bahwa :

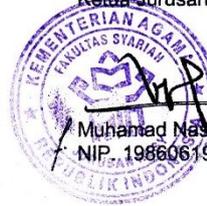
Nama : NAWARUL MAYMUNAH  
NPM : 1602090119  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah  
Jenis Dokumen : Skripsi  
Pembimbing : 1. Wahyu Setiawan, M.Ag  
2. -  
Judul : TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TENTANG SISTEM  
BONUS MULTILEVEL MARKETING (Studi Kasus Pada PT. Melia  
Sehat Sejahtera Bandar Lampung)

Karya ilmiah yang bersangkutan dengan judul di atas, telah melalui proses uji kesamaan (*similarity check*) menggunakan aplikasi *Turnitin*, dengan hasil presentase kesamaan :23 %

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 19 Juli 2021

Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah,



Muhammad Nasrudin, M.H.  
NIP. 19860619 201801 1 001

## FOTO DOKUMENTASI



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Peneliti bernama Nawarul Maymunah, lahir pada tanggal 28 Oktober 1997, dari pasangan Bapak Kasmuri dan Ibu Suparmi. Peneliti merupakan anak pertama dari 3 berseudara.

Penelitian menyelesaikan pendidikan formalnya di SD 2 Tulus Rejo, Lulus pada tahun 2009 jenjang sekolah menengah pertama pertama dilanjutkan oleh penelitian di SMP TMI Roudlatul Qur'an Metro, lulus tahun 2012, kemudian melanjutkan pada SMA TMI Roudlatul Qur'an Metro, lulus pada tahun 2015. Selanjutnya peneliti melanjutkan pendidikan pada program studi Hukum Ekonomi Syariah jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro dimulai pada semester 1 Tahun Ajaran 2016/2017, yang kemudian pada tahun 2017, STAIN Jurai Siwo beralih status menjadi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung. Sehingga program studi Hukum Ekonomi Syariah jurusan Syariah dan Ekonomi Islam berubah menjadi Hukum Ekonomi Syariah.