

BAB V

PEMBAHASAN

A. Pandangan Ulama Tulungagung Terhadap Bisnis Multi Level Marketing Nu Amoorea

1. Produk dan Harga

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke suatu pasar untuk memenuhi keinginan atau kebutuhan¹. Produk mencakup lebih dari sekadar barang-barang yang berwujud (tangible). Dalam arti luas, produk meliputi objek-objek fisik, jasa, acara, orang, tempat, organisasi, dan ide. Karena begitu penting dalam ekonomi dunia, maka jasa juga diberikan perhatian khusus. Begitu juga pada bisnis multi level marketing selain produk, jasa merupakan hal yang penting dalam menunjang aktifitas penjualan.

Produk dan barang yang diperjualbelikan di Nu Amoorea berupa, sabun, serum, tuner, cleanser, exfoliant dan lain sebagainya yang pada umumnya telah digunakan oleh masyarakat. Keunggulan dari produk Nu Amoorea tersendiri adalah bahan-bahan yang digunakan ini merupakan bahan alami dan tidak akan membuat ketergantungan pada pemakainya. Harga yang ditawarkan oleh Nu Amoorea tersendiri cukup bersahabat dengan harga produk lainnya.

¹ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran-Marketing Management Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Kontrol*, (Jakarta: PT. Ikrar Mandiriabadi, 1998), edisi Indonesia, hal 52

Harga yang ditawarkan kepada konsumen mulai dari Rp. 150.000-, apabila konsumen ingin mendaftar sebagai anggota maka harus membayarkan sejumlah uang sebesar Rp.99.000-, dan akan mendapatkan staterkit dan ID. Manfaat dari menjadi anggota member yakni akan mendapatkan selisih harga dari harga asli yakni apabila satu box (2 bar) produk sabun seharga Rp. 380.000-, untuk konsumen maka harga sesama member adalah Rp.330.000-, dan setiap penjualan satu box maka akan mendapatkan point.

Secara ketentuan obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa, barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram. Barang adalah setiap benda berwujud baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan dipakai, dipergunakan atau dimanfaatkan oleh konsumen². Sedangkan harga sendiri dalam ketentuan islam itu ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini terjadi bila antara penjual dan pembeli saling merelakan, tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*) sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh³.

² Fatwa DSN MUI No. 75/2009 tentang PLBS

³ ibid

Menurut Dr. Aji Damanuri bahwa Multi level marketing sendiri dibagi menjadi Tiga yakni⁴:

1. Multi level marketing murni, yakni dimana mereka menjual produk secara nyata dan juga mengembangkan jaringan.
2. Multi level marketing dengan memanfaatkan jaringan yakni dimana mereka memanfaatkan jaringan untuk menjual produk dan juga untuk bisnis ganda.
3. multi level marketing yang hanya memanfaatkan jaringan tetapi tidak memiliki produk atau memiliki produk tetapi tidak begitu diperlukan hal ini mendekati dengan money game.

Jadi sebenarnya dalam bisnis tersebut barang atau produk yang dijual itu haruslah nyata dan diperlukan untuk kebutuhan masyarakat atau produk tersebut digemari oleh masyarakat. Akan tetapi bila produk tersebut hanya sebagai pemanis atau tidak terlalu dibutuhkan oleh masyarakat dan hanya untuk menjual jaringan saja untuk mendapatkan bonus itu yang tidak diperbolehkan, karena itu mendekati Money Game.

Sedangkan menurut K.H Bagus Ahmadi bahwa sebenarnya bisnis multi level dalam tinjauan fiqh Muamalah masih menyisakan banyak masalah karena dalam multi level marketing

⁴ Wawancara dengan. Aji Damanuri. sekretaris Tarjih Muhammadiyah PDM Tulungagung 19 Mei 2019

ini akad yang dilakukan itu tidak jelas atau prakteknya kurang jelas, sehingga akan timbul ghoror dalam akad yang tidak jelas⁵. Lalu mengenai harga produk yang dijual apabila antara pembeli dan penjual saling ridho dan sesuai akad dalam muamalah tidak masalah, karena transaksi jual beli merupakan aktifitas yang dibolehkan dalam islam, adapun dasar hukum jual-beli adalah:

Dalam Firman Allah SWT dalam surat al-Baqarah(2): 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

*Artinya: "...Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba"*⁶

Sedangkan para ulama telah sepakat mengenai kebolehan akad jual-beli. Ijma' ini memberikan hikmah bahwa kebutuhan manusia berhubungan dengan sesuatu yang ada dalam kepemilikan orang lain, dan kepemilikan sesuatu itu tidak akan diberikan dengan begitu saja, namun harus ada kompensasi sebagai imbal baliknya. Sehingga dengan disyariatkannya jual beli tersebut merupakan salah satu cara untuk merealisasikan keinginan dan kebutuhan manusia, karena pada dasarnya, manusia tidak akan dapat hidup sendiri tanpa berhubungan dan bantuan orang lain⁷.

⁵ Wawancara dengan K.H Bagus Ahmadi, ketua PC RMINU Tulungagung tanggal 20 mei 2019.

⁶ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an Terjemah dan Tajwid Warna: SAMAD*, QS Al-Baqarah (2): 275

⁷ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), hlm 73

Menjual barang dan/atau jasa dengan harga miring atau discount itu boleh saja, akan tetapi jika barang tersebut dijual dengan harga yang miring karena ada syarat-syarat tertentu itu yang tidak diperbolehkan.

Menurut Drs.H.Muhammad Fathurrouf Syafi'i bahwa berbicara mengenai bisnis multi level marketing ini bukan merupakan hal asing dikalangan masyarakat dan kita tidak bisa mensamaratakan hukumnya, semua tergantung pada proses yang dilakukan , karena bisnis Multi level marketing ini bervariasi bentuknya tergantung pada akad, barang dan hal-hal yang meliputi jual beli sesuai dengan ketentuan hukum fiqh⁸. Dalam melakukan jual beli harus ada akad atau kesepakatan antara pihak penjual dan pembeli. Akad ini dapat dikatakan sebagai inti dari proses berlangsungnya jual beli, karena tanpa adanya akad tersebut, jual beli belum dikatakan syah. Setiap melakukan jual beli harus ada unsur suka sama suka antara penjual dan pembeli, tidak ada unsur ghoror, tidak ada yang merasa di zholimi dan tidak ada unsur monopoli.

Selain itu dalam jual beli haruslah ada barang yang dijual secara nyata bukan hanya sebagai kamufase, selain itu harga yang ditawarkan haruslah sesuai dengan manfaat barang tersebut, tidak terjadi *Excessive mark-up* yaitu batas marjin laba yang berlebihan

⁸ Wawancara dengan H.Muh.Fathurrouf Syafi'i, Wakil Ketua 4 MUI kabupaten Tulungagung tanggal 24 Mei 2019

yang dikaitkan dengan hal-hal lain diluarr biaya. Dalam ketentuan Keputusan Menteri Perindustrian dan perdagangan Republik Indonesia tahun 73/MPP/Kep/3/2000 pasal 7 bahwa “Setiap perusahaan wajib menerbitkan harga jual barang dan/jasa yang dinyatakan dalam rupiah untuk diperlihatkan kepada konsumen, memberikan jaminan atas mutu dan pelayanan purna jual kepada konsumen terhadap terhadap barang dan/ atau jasa yang dijual”⁹. Seperti yang telah ditegaskan pada UUPK pasal 7 bahwa “memberi kompensasi, ganti rugi, dan/atau penggantian apabila barang dan/jasa yang diterima atau dimanfaatkan tidak sesuai dengan perjanjian”¹⁰.

Sistem pandangan *Multi Level Marketing* (MLM) diperbolehkan oleh syari‘at Islam dengan syarat-syarat sebagai berikut¹¹:

- a. Transaksi (akad) antara pihak penjual (*al-ba‘i*) dan pembeli (*al-musyitari*) dilakukan atas dasar suka sama suka (*antaradhin*), dan tidak ada paksaan.
- b. Barang yang diperjualbelikan (*al-mabi‘*) suci, bermanfaat dan transparan sehingga tidak ada unsur kesamaran atau penipuan.

⁹ Keputusan Menteri Perindustrian dan perdagangan Republik Indonesia tahun 73/MPP/Kep/3/2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang pasal 7.

¹⁰ Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen, Pasal 7 Huruf (g), hal 7.

¹¹ Hafidz Abdurrahman dan Yahya Abdurrahman, *Bisnis & Muamalah Kontemporer*, (Bogor: Al-Azhar Freshzone Publishing, 2015), hlm. 116.

- c. Barang-barang tersebut diperjualbelikan dengan harga yang wajar.

Jika sistem perdagangan *Multi Level Marketing* (MLM) dilakukan dengan cara pemaksaan, atau barang yang diperjualbelikan tidak jelas karena dalam bentuk paket yang terbungkus dan sebelum transaksi tidak dapat dilihat oleh pembeli, maka hukumnya haram karena mengandung unsur kesamaran atau penipuan (*gharar*). Dalam kehidupan bermuamalah, islam telah memberikan garis kebijaksanaan perekonomian yang jelas. Transaksi bisnis atau perdagangan merupakan hal yang paling diperhatikan dan di muliakan oleh Islam, baik perdagangan yang dilakukan oleh individual atau perusahaan dan berbagai lembaga tertentu yang serupa¹².

Tabel 05. Persamaan dan Perbedaan pendapat para ulama tentang produk dan harga MLM Nu Amoorea

No	Tokoh	Perbedaan	Persamaan
1.	Dr. Aji Damanuri M.E.I	Dalam bisnis Multilevel Marketing, barang atau produk yang dijualkan itu haruslah nyata dan diperlukan untuk kebutuhan masyarakat atau produk tersebut digemari oleh masyarakat. Akan tetapi kebanyakan produk tersebut hanya sebagai pemanis atau tidak terlalu dibutuhkan oleh masyarakat dan hanya untuk menjual jaringan saja untuk mendapatkan bonus itu yang	Kaitannya mengenai harga dan produk menurut Dr. Aji Damanuri dan Drs.H.Muh.Fathurrouf Syafi'i, M.Pd.i, setiap jual beli harus ada barang yang nyata tidak mengandung unsur ghoror, riba dan

¹² Kutbuddin Aibak, *Kajian Fiqh Kontemporer*,(Yogyakarta: Kalimedia, 2017), hlm 213-214.

		tidak diperbolehkan, karena itu mendekati Money Game.	maysir. Dalam bisnis MLM harus jelas barang yang diperjual belikan tidak hanya sebagai pemanis untuk mendapatkan bonus yang banyak. Jadi apabila produk dan harga itu sesuai dan tidak ada penipuan harga maka boleh saja diperjualbelikan.
2.	K.H Bagus Ahmadi, M.Sy.	Bisnis multi level dalam tinjauan fiqh Muamalah masih menyisakan banyak masalah karena dalam multi level marketing ini akad yang dilakukan itu tidak jelas atau prakteknya kurang jelas, sehingga akan timbul ghoror dalam akad yang tidak jelas.	
3.	Drs.H.Muh.Fathurro uf Syafi'i, M.Pd.i	Bisnis multi level marketing ini bukan merupakan hal asing dikalangan masyarakat dan tidak bisa mensamaratakan hukumnya, semua tergantung pada proses yang dilakukan, karena bisnis Multi level marketing ini bervariasi bentuknya tergantung pada akad, barang dan hal-hal yang meliputi jual beli sesuai dengan ketentuan hukum fiqh.	

Sumber: hasil wawancara diolah peneliti

2. Perekrutan Member

Tidak sulit untuk bergabung menjadi member Nu Amoorea, hanya dengan mendaftarkan diri dan membayar Rp.99.000-, kita sudah dengan cepat mendapatkan ID *member* Nu Amoorea. ID ini akan berguna untuk melihat seberapa besar jaringan kita dan bonus yang kita peroleh dan ID ini akan berlaku seumur hidup dan bisa diwariskan. Syarat untuk menjadi member adalah dengan mengisi formulir, menunjukkan KTP, dan buku rekening saja kita sudah

menjadi member. Dalam merekrut member kita tidak boleh melakukan paksaan terhadap seseorang agar seseorang tersebut bergabung dengan kita.

Dalam hukum Islam *Member Get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya¹³. Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut¹⁴. Pada tahap perekrutan member pertama kali member dikenalkan dengan visi, misionaris, dan segala informasi yang berkaitan dengan perkumpulan jaringan yang diikuti, agar para member mengerti mengenai bisnis tersebut¹⁵. Merekrut member dalam membesarkan jaringan merupakan sesuatu hal yang wajib dilakukan dalam bisnis multi level karena hal ini mempengaruhi juga dalam bonus yang akan kita dapatkan.

Menurut K.H Bagus Ahmadi bahwa perekrutan member ini merupakan hal yang wajar akan tetapi untuk akad tersebut masih kurang jelas dimana calon *member* harus membayar sejumlah uang untuk mendaftar, kecuali apabila calon member mendaftarkan diri lalu dia menerima buku atau staterkit yang sepadan dengan biaya pendaftaran tersebut maka bisa dikatakan itu adalah jual beli, akan

¹³ Fatwa DSN/MUI No 75/2009 PLBS

¹⁴ Fatwa MUI No 75/2009 tentang PLBS

¹⁵ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai dengan Pengelolaannya....*, hlm 10.

tetapi bila buku atau staterkit itu tidak sepadan dengan biaya pendaftaran maka akad tersebut tidak jelas dan merugikan calon *member* juga¹⁶.

Berbeda pula dengan pendapat Drs.H.Muhammad Fathurrouf Syafi'i bahwasannya uang pendaftaran untuk menjadi *member* merupakan akad yang tidak jelas karena itu bukan akan jual beli, meskipun *member* baru menerima buku atau staterkit itu bukan merupakan jual beli karena pada akad sebelumnya tidak terjadi kesepakatan jual beli hanya saja pendaftaran¹⁷. Apabila merekrut *member* ini hanya bertujuan untuk mendapatkan bonus tanpa membimbing mereka maka ini merupakan hal eksploitasi.

Sedangkan menurut Dr. Aji Damanuri bahwa dalam melakukan perekrutan *member* kita harus sikap jujur dan amanah dan tidak ada eksploitasi, serta bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, dan maksiat. Sebenarnya ini tidak hanya berlaku bagi industry multi level marketing saja tetapi berlaku setiap perusahaan dan bahkan bagi usaha perorangan¹⁸.

¹⁶ Wawancara dengan K.H Bagus Ahmadi, Ketua PC RMINU Tulungagung tanggal 20 mei 2019.

¹⁷ Wawancara dengan H.Muh.Fathurrouf Syafi'i, Wakil Ketua 4 MUI kabupaten Tulungagung tanggal 24 Mei 2019

¹⁸ Wawancara dengan. Aji Damanuri. sekretaris Tarjih Muhammadiyah PDM Tulungagung 19 Mei 2019

Perekrutan member dalam bisnis multi level marketing merupakan hal yang biasa karena bisnis ini menggunakan jasa untuk menjual belikan barang. Sebagaimana firman Allah dalam surat Al-Qashas (28): 26

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ

“Salah seorang dari kedua wanita itu berkata: ‘Wahai bapakku, ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) adalah orang yang kuat serta dapat dipercaya.’”¹⁹

Akan tetapi dalam hal perekrutan member ini masih kurang jelas akad yang dilakukannya apakah itu merupakan jual beli atau bukan.

Tabel 06. Persamaan dan perbedaan para ulama tentang Perekrutan Member Nu Amoorea

No	Tokoh	Perbedaan	Persamaan
1.	Dr. Aji Damanuri M.E.I.	Dalam melakukan perekrutan member harus sikap jujur dan amanah dan tidak ada eksploitasi, serta bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia,	Kaitannya dengan perekrutan member, menurut K.H Bagus Ahmadi dan Drs.H.Muh.Fathurro uf Syafi’i, M.Pd.i bahwa akad tersebut tidak jelas dan bukan

¹⁹ Kementerian Agama RI, *Al-Qur’an Terjemah dan Tajwid Warna: SAMAD*, QS 1-Qashas (28): 26

		seperti syirik, kultus, dan maksiat.	termasuk jual beli dan
2.	K.H Bagus Ahmadi, M.Sy.	Perekrutan member merupakan hal yang wajar akan tetapi untuk akad tersebut masih kurang jelas dimana calon <i>member</i> harus membayar sejumlah uang untuk mendaftar, kecuali apabila calon member mendaftarkan diri lalu dia menerima buku atau staterkit yang sepadan dengan biaya pendaftaran tersebut maka bisa dikatakan itu adalah jual beli, akan tetapi bila buku atau staterkit itu tidak sepadan dengan biaya pendaftaran maka akad tersebut tidak jelas dan merugikan calon <i>member</i> juga	tentunya merugikan calon member.
3.	Drs.H.Muh.Fathurrouf Syafi'i, M.Pd.i	Uang pendaftaran untuk menjadi member merupakan akad yang tidak jelas karena itu bukan akan jual beli, meskipun member baru menerima buku atau staterkit itu bukan merupakan jual beli karena pada akad sebelumnya tidak terjadi kesepakatan jual beli hanya sebatas pendaftaran	

Sumber: hasil wawancara diolah peneliti

3. Pemasaran Barang

Multi level marketing merupakan strategi pemasaran yang memanfaatkan konsumen untuk menyalurkan suatu produk tertentu dengan menggunakan beberapa level. Pemasaran merupakan hal

terpenting dalam bisnis karena suatu bisnis bisa berjalan apabila pemasaran yang dilakukan telah sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang berlaku. Hafidz Abdurrahman dalam tulisannya menyatakan bahwa multi level marketing secara harfiah adalah pemasaran yang dilakukan secara banyak tingkatan, terdapat istilah *Up-line* (tingkat atas) dan *down-line* (tingkat bawah). *Upline* dan *downline* merupakan suatu hubungan pada dua level yang berbeda, yakni ke atas dan kebawah, dan jika seseorang di sebut *up-line*, maka ia mempunyai *downline* baik satu maupun lebih. Orang kedua yang disebut dengan *downline* ini juga kemudian dapat menjadi *Upline* ketika dia berhasil merekrut orang lain menjadi *downline*, begitu seterusnya²⁰

Menurut K.H Bagus Ahmadi bawasannya pemasaran barang sangatlah penting dilakukan karena itu merupakan jalan menuju suksesnya sebuah bisnis, dalam melakukan pemasaran/perdagangan barang tersebut tidak boleh mengandung unsur *gharar,riba,masyir,dzulum,dan maksiat*. Sepeti hadist yang telah dijelaskan bahwa²¹:

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ سَعْدُ بْنُ سِنَانَِ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ

صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ ۝

²⁰ Andrias Harefa, Multi Level Marketing: Alternatif karir dan usaha Menyongsong Milineum ke Tiga....hlm 5

²¹ Wawancara dengan K.H Bagus Ahmadi, Ketua PC RMINU Tulungagung tanggal 20 mei 2019.

Dari Abu Sa'id Sa'd bin Malik bin Sinan Al-Khudri ra, Rasulullah saw bersabda: *“Tidak ada mudharat (dalam Islam) dan tidak boleh menimbulkan mudharat.”*

Sedangkan menurut Dr. Aji Damanuri pemasaran barang merupakan hal yang wajib harus dilakukan karena merupakan bagian terpenting perusahaan dalam menjalankan bisnisnya, untuk melakukan pemasaran kita harus melihat situasi dan kondisi yang baik karena itu nanti mempengaruhi hasil dari kinerja kita²². Seperti halnya bisnis MLM sebenarnya bisnis MLM ini yang merupakan bisnis yang pemasarannya sangatlah mudah karena kita memakai jasa orang untuk menjual sekaligus promosi tanpa harus kita membuat berita iklan-iklan seperti di tv. Tetapi dalam bisnis MLM ini kita juga harus memperhatikan mengenai produk dan kualitas yang kita jual apakah sudah sesuai dengan ketentuan apa belum. Dalam memasarkan barang kita harus mengenalkan produk dan perusahaan kita agar tidak terjadi unsur *ghorar* (penipuan).

Hadist Nabi:

مَنْ غَشَّنا فَلَيْسَ مِنَّا (رواه مسلم عن أبي هريرة)

“Barang siapa menipu kami, maka ia tidak termasuk golongan kami”

(Hadist Riwayat Imam Muslim dari Abu Hurairah)²³.

²² Wawancara dengan Aji Damanuri sekretaris Tarjih Muhammadiyah PDM Tulungagung 19 Mei 2019.

²³ Fatwa MUI No 75 tahun 2009 tentang PLBS

Multi Level Marketing ini menitik beratkan pada kekuatan kontak pribadi dan persuasif dalam penjualan, dimana si penjual berfungsi lebih dari sekedar seorang juru tulis yang mencatat hasil penjualan. Dalam bisnis MLM, distributor multi level tidak hanya berusaha menjualkan barang kepada konsumen secara eceran, tetapi juga mencari distributor lain untuk menjual produk (barang atau jasa) kepada konsumen²⁴. Menurut Permendag Nomor 13/M-DAG/PER/3/2006 pasal 2 (e) bahwa “ setiap perusahaan multilevel harus memiliki program pemasaran yang jelas,transparan, rasional dan tidak berbentuk skema piramida”²⁵. Jaringanterlarang atau jaringan piramida adalah kegiatan usaha dengan nama atau istilah apapun dimana keikutsertaan Mitra Usaha berdasarkan pertimbangan adanya peluang untuk memperoleh imbalan yang berasal atau didapatkan terutama dari hasil partisipasi orang lain yang bergabung kemudian atau sesudah bergabung mitranya tersebut, dan bukan dari hasil kegiatan penjualan barang dan/atau jasa.

Dalam melakukan pemasarannya, perusahaan MLM murni harus memenuhi ketentuan paling sedikit menyangkut hal-hal sebagai berikut²⁶:

1. Memiliki alur distribusi barang dan atau jasa yang jelas dari perusahaan sampai kepada konsumen akhir.

²⁴ Sofwan Jauhari, *MLM Syariah: Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktisis MLM Syariah*..... hlm 91

²⁵ Peraturan menteri Perdagangan Nomor 13/M-DAG/PER/3/2006 pasal 2 (e)

²⁶ Andrias Harefa, *Menapaki Jalan DS-MLM*, (Yogyakarta: Grandiens Book, 2007), hlm.

2. Jumlah komisi dan bonus atas hasil penjualan yang diberikan kepada mitra usaha dan jaringan pemasaran dibawahnya paling banyak 40% dari jumlah nilai penjualan barang dan/atau jasa perusahaan kepada mitra usaha.

Proses untuk menjadi member dalam jaringan bisnis pemasaran seperti ini, biasanya setiap orang harus menjadi member (anggota jaringan) dengan mengisi formulir membership serta membayar sejumlah uang pendaftar, disertai dengan pembelian produk tertentu agar member tersebut mempunyai point, dan kadang tanpa pembelian produk. Perolehan point menjadi sangat penting dalam bisnis ini karena ini menjadi tolak ukur besar kecilnya bonus yang diperoleh. Point yang di dapatkan dihitung berdasarkan pembelian langsung, atau tidak langsung, pembelian langsung dilakukan oleh masing-masing member, sedangkan pembelian tidak langsung biasanya dilakukan oleh jaringan member tersebut.

Tabel 07. Persamaan dan perbedaan para ulama tentang pemasaran barang Nu Amoorea

No	Tokoh	Perbedaan	Persamaan
1.	K.H Bagus Ahmadi, M.Sy.	-	Menurut pendapat diantara ketiga tokoh tersebut sama-sama menyimpulkan bahwa pemasaran adalah suatu hal yang penting dilakukan dalam suatu perusahaan karena itu merupakan jalan suksesnya sebuah bisnis dalam
2.	Dr. Aji Damanuri M.E.I		
3.	Drs.H.Muh.Fathurrouf Syafi'i, M.Pd.i		

			perusahaan tersebut.pemasaran barang haruslah dilakukan dengan cara yang jujur, tidak ada unsur penipuan atau eksploitasi.
--	--	--	--

Sumber: hasil wawancara diolah peneliti

4. Marketing Plan

Marketing plan merupakan bagian terpenting dalam bisni Multi level marketing karena setiap perusahaan yang menjalankan MLM haruslah memiliki marketing plan yang bagus sebab hal ini jalan bagi perusahaan dalam mengembangkan bisnis MLM dan menentukan besar kecilnya bonus yang akan diperoleh oleh setiap member. Penekanan pada pola perhitungan bonus yang mudah dengan menggunakan sistem point berakumulasi. Bisa pula dengan menunjukkan slip bonus leaders kita yang telah sukses, sehingga prospek makin yakin²⁷.

Menurut bapak Aji Damanuri dan bapak Muhammad Fathurrouf Syafi'i bahwa marketing plan dalam bisnis MLM ini sudah familiar sekali dimana para member harus mencari member baru untuk menjualkan produk dan juga untuk mendapatkan bonus. Sebenarnya bisnis multi level marketing itu yang menjadikan masalah adalah pada sistem marketing plannya, karena pada sistem marketing plan ini banyak sekali orang yang tertarik masuk di bisnis ini karena diiming-iminggi bonus yang besar tanpa menjual produk. Sebenarnya tidak semua bisnis MLM menggunakan sistem marketing plan yang tidak

²⁷ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah...* hlm 205.

sesuai dengan syariah, masih ada bisnis MLM yang benar-benar bisnis murni dimana mereka mengutamakan penjualan produk dan tidak diiming-iminggi bonus besar dan bonus yang didapatkan itu sesuai dengan kinerja yang dilakukan²⁸. Sehingga apabila ingin bergabung dengan bisnis MLM sebaiknya kita melihat dulu bagaimana sistem marketing plannya apakah sudah sesuai dengan syariah apa belum. Dengan melihat sistem marketing plan dan barang yang dijual kita akan tau bagaimana hukum bisnis tersebut.

Selian itu diantara indikatornya mengenai bonus dan komisi adalah apakah anggota yang mendaftar berpeluang mendapatkan bonus yang lebih besar dibandingkan anggota yang mendaftar lebih dahulu, apakah downline bisa melebihi upline, jika jawabannya iya, maka kemungkinan besar MLM tersebut menerapkan konsep upah sesuai dengan jerih payah, namun jika jawabannya tidak maka kemungkinan besar MLM tersebut tidak sesuai dengan ketentuan. Bonus yang diberikan perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi(akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang diterapkan oleh perusahaan²⁹.

Sedangkan menurut bapak bagus ahmadi bahwa marketing plan dalam bisnis multi level marketing dalam prakteknya masih kurang

²⁸ Wawancara dengan. Aji Damanuri. sekretaris Tarjih Muhammadiyah PDM Tulungagung 19 Mei 2019 dan Wawancara dengan .H.Muh.Fathurrouf Syafi'i, wakil ketua 4 MUI kabupaten Tulungagung tanggal 24 Mei 2019.

²⁹ Wawancara dengan Aji Damanuri sekretaris Tarjih Muhammadiyah PDM Tulungagung 19 Mei 2019

jelas dan masih menimbulkan *ghoror* dan akad yang dilakukan adalah jualah Fasidah. Sebenarnya bisnis multi level marketing masih mendekati dengan sistem piramida³⁰, terkadang masih banyak orang yang terjebak dalam bisnis MLM karena mereka diiming-imingi bonus besar. selain itu bonus yang didapatkan itu belum jelas akadnya.

Bonus yang di dapatkan itu haruslah sesuai dengan kinerja kita yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui terget penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan. Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa³¹.

Dalam kaidah fiqh:

الأَجْرُ عَلَى قَدْرِ الْمَشَقَّةِ.

“Ujrah/kompensasi sesuai dengan tingkat kesulitan (kerja)”³²

Jadi dalam hal ini tidak boleh yang namanya passive income atau komisi pasif, komisi pasif ini sering kali menjadi hal yang diidam-idamkan oleh setiap pelaku MLM, apalagi money game yang berkedok MLM, banyak dari pelaku MLM yang menjanjikan pasiffif

³⁰ Wawancara dengan K.H Bagus Ahmadi, M.Sy., M.Pd.i ketua PC RMINU Tulungagung tanggal 20 mei 2019.

³¹ Fatwa MUI No 75 tahun 2009 tentang PLBS

³² Fatwa MUI Nomor 75 tahun 2009 Tentang PLBS

income. Hal ini menjadi kritik point bagi pelaku MLM. Karena hal ini jelas-jelas merugikan bagi para member yang mendaftarkan diri di belakang dan akan timbul eksploitasi.

Ada beberapa jenjang karir dan bonus yang akan didapatkan oleh para member Nu Amoorea yaitu:

Tabel 08. Jenjang Kemitraan Bisnis Nu Amoorea

No	Jenjang	Kualifikasi
1.	<i>Silver</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Registrasi pendaftaran member baru - Memiliki akumulasi minimal 15 (lima belas) PV pribadi
2.	<i>Gold</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Mensponsori langsung 3 (tiga) <i>member (silver) @15 PV</i> - Memiliki akumulasi minimal 250 (dua ratus lima puluh) PV pribadi
3.	<i>Diamond</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Mensponsori langsung 5 (lima) <i>member (gold)</i> - Memiliki akumulasi minimal 500 (lima ratus) PV pribadi
4.	<i>Double Diamond</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Mensponsori langsung 8 (delapan) <i>member (diamond)</i> - Memiliki akumulasi minimal 11.000 (sebelas ribu) PV pribadi
5.	<i>Triple Diamond</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Mensponsori langsung 12 (dua belas) <i>member (double diamond)</i> - Memiliki akumulasi minimal 35.000 (tiga puluh lima) PV pribadi

Sumber: Buku Staterkit Member Nu Amoorea.

Dalam bisnis Nu Amoorea terdapat 4 (empat) sumber bonus yaitu:

a. *Personal Sales Bonus* (PSB)

- 1) Bonus bulanan;
- 2) Didapat dari akumulasi PV pribadi per bulan dan selisih prosentasi *Personal Sales Bonus* (PSB) anda dengan *Personal Sales Bonus* (PSB) *downline* langsung (*direct sponsoring*);
- 3) Besar prosentasi *Personal Sales Bonus* (PSB) yaitu:

Tabel 09. Personal Sales Bonus

Akumulasi Penjualan	% PSB
Minimal 180 PV	20%
Minimal 30 PV	15%
Minimal 15 PV	10%

Sumber: Buku Staterkit Member Nu Amoorea

b. *Network Development Bonus* (NDB)

- 1) Bonus harian;
- 2) Didapat dari produktifitas PV harian *downline* langsung (*direct sponsoring*) yang anda miliki;
- 3) Besar NDB adalah 20% dari produktifitas PV *downline* langsung.

c. *Network Balance Bonus* (NBB)

- 1) Bonus harian;
- 2) Berdasarkan pembentukan 3 (tiga) kaki jaringan (kiri tengah kanan) mendalam di mana kaki kecil dan kaki sedang digabung

untuk dibandingkan dengan kaki besar guna menentukan jaringan kaki lemah;

- 3) NBB dihitung dari PV jaringan kaki lemah dengan LIMITASI yang sudah ditentukan (*flush out*);
- 4) Deposit PV berlaku untuk bulan berikut ikat anda melakukan tutup *point* pada tanggal 1 bulan berjalan.

Besar prosentase NBB lihat tabel di bawah ini:

Tabel 10. Prosentase NBB

Posisi	% NBB	Max PV Kaki Lemah
<i>Triple Diamond</i>	25%	4.000 PV
<i>Doubel Diamond</i>	20%	4.000 PV
<i>Diamond</i>	15%	2.500 PV
<i>Gold</i>	10%	2.500 PV
<i>Silver</i>	5%	2.500

Sumber : Buku Staterkit Member Nu Amoorea.

d. *Network Leadearship* Bonus (NLB)

- 1) Bonus harian;
- 2) Berdasarkan pembentukan pohon sponsorisasi mulai dari level 1 (satu) sampai dengan 15 (lima belas);
- 3) Besar prosentase NLB adalah 1% dari total produktifitas PV *downline* per level atau total 15%;
- 4) Berapa level kedalaman NBB yang anda dapatkan.

Tabel 11. Bonus NLB

PV Pribadi	Level NLB
180 PV	15 Level
30 PV	10 Level
15 PV	5 Level

Sumber: Buku Staterkit Member Nu Amoorea

Selain bonus tersebut setiap tahunnya perusahaan selalu mengadakan trip ke luar negeri dengan ketentuan atau syarat tertentu agar bisa lolos. Dalam prakteknya Nu Amoorea sendiri menggunakan sistem marketing plan dengan melebarkan atau meluaskan jaringan agar nantinya mendapatkan bonus dan jenjang kemitraan yang dijanjikan oleh perusahaan. *Upline* harus bisa mencari *downline* untuk melebarkan jaringannya, dimana saat *upline* berhasil mendapatkan *downline* dan mampu membinanya sehingga *downline* bisa berjualan sesuai tarjet yang ditetapkan perusahaan maka *upline* akan mendapatkan keuntungan tersendiri yakni sebesar 20% dari member rekrutan langsung, sedangkan dari semua jaringan bawah kita, kita akan mendapatkan 1% dimana dalam hal ini kita wajib tutup point sesuai dengan level atau jaringan kita.

Bonus yang didapatkan *downline* bisa saja melebihi *upline* karena itu tergantung pada penjualan member secara pribadi dan pembinaan para member. Seterusnya seperti itu, apabila kita berhasil membina jaringan dan mengembangkan jaringan serta melakukan penjualan secara pribadi dengan banyak, otomatis bonus yang kita

dapatkan akan banyak pula. Marketing plan yang dilakukan Nu Amoorea sudah hampir mendekati ketentuan MLM murni akan tetapi perlu adanya pembinaan member agar tidak menyalahkangankan bisnis MLM tersebut.

Tabel 12. Persamaan dan Perbedaan para ualama mengenai Marketing Plan Nu Amoorea

No	Tokoh	Perbedaan	Persamaan
1.	K.H Bagus Ahmadi, M.Sy.	Marketing plan dalam bisnis multi level marketing. Akad yang dilakukan adalah jualah Fasidah. Jadi dalam bisnis ini masih ada keraguan dalam prakteknya.	Menurut Dr. Aji Damanuri dan Muh. Fathurrouf sama-sama berpendapat bahwa tidak semua bisnis MLM menggunakan sistem marketing plan yang tidak sesuai dengan syari'ah, masih ada bisnis yang benar benar murni dimana mereka mengutamakan penjualan produk dan tidak diiming-imingi bonus besar dan bonus yang didapatkan itu sesuai dengan kinerja yang dilakukan, akan tetapi bila ada pasive income tanpa adanya tutup point maka itu akan merugikan member yang dibawahnya.
2.	Dr. Aji Damanuri M.E.I		
3.	Drs.H.Muh.Fathurrouf Syafi'i, M.Pd.i		

Sumber: hasil wawancara diolah peneliti

5. Money Game

Praktek money game sendiri hukumnya adalah haram karena ini merupakan penipuan dan merugikan orang lain. Selain itu money game sendiri selalu mengiming-imingi bonus yang besar tanpa harus bekerja. Money game adalah kegiatan pengimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik

memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran mitra baru/bergabung kemudian dan bukan hasil dari penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai kualitas³³.

Seperti halnya dikatakan oleh bapak Aji Damanuri dan bapak Bagus Ahmadi bahwa money game itu hukumnya haram karena itu mengandung unsur ghoror (penipuan) yang merugikan masyarakat, money game ini merupakan suatu sistem dimana mereka ini merekrut orang sebanyak-banyaknya tanpa menjual produk, tetapi ada juga yang menjual produk itu bukan merupakan kebutuhan masyarakat. Selain itu untuk bergabung akan dikenakan biaya yang sangat mahal, jadi kita harus berhati-hati dalam mengikuti bisnis³⁴. Meskipun tidak semua multi level marketing melakukan money game tetapi lebih baiknya kita memilih bisnis yang sesuai dengan syariah atau sesuai dengan aturan-aturan.

Dalam sitem money game menggunakan skema piramida (pyramid scheme). Skema ini pada akhirnya akan membuat pasar menjadi jenuh. Dalam sistem money game orang yang terlebih dahulu masuk akan diuntungkan, sedangkan orang yang masuk belakangan pasti akan rugi. Ketika banyak member yang tidak puas, si pemilik

³³ Fatwa DSN/MUI No 75/2009 PLBS

³⁴ Wawancara dengan Aji Damanuri sekretaris Tarjih Muhammadiyah PDM Tulungagung 19 Mei 2019 dan Wawancara dengan K.H Bagus Ahmadi, M ketua PC RMINU Tulungagung tanggal 20 mei 2019.

usaha kabur dengan menggondol ratusan juta rupiah dana yang terkumpul dari para anggota³⁵.

Menurut bapak Muhammd Fathurrouf Syafi'i bahwa banyak sekali bisnis money game saat ini yang berkedok sebagai MLM. Jadi masyarakat harus lebih pintar dalam memilih bisnis sehingga tidak terjadi penipuan. Bisnis money game ini jelas-jelas diharamkan dimana banyak pihak yang akan dirugikan dan ini merupakan bisnis haram³⁶.

Dalam fatwa nomor 7 tahun 2009 disebutkan bahwa *Money Game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisidan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran Mitra Usaha yang baru/bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan³⁷.

Bisnis Nu amoorea sendiri merupakan bisnis Multi Level Marketing dimana mereka melakukan perekrutan mitra usaha baru dan juga menjualkan produk yang pada umumnya diperlukan oleh masyarakat, jadi tidak ada money game dalam bisnis Nu Amoorea ini.

³⁵ Kuswara, *Mengenal MLM syariah.....* hlm 22.

³⁶ Wawancara dengan H.Muh.Fathurrouf Syafi'i, wakil ketua 4 MUI kabupaten Tulungagung tanggal 24 Mei 2019

³⁷ Fatwa MUI Nomor 7 tahun 2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

Tabel 13. Persamaan dan Perbedaan para tokoh tentang Money Game

No.	Tokoh	Perbedaan	Persamaan
1.	K.H Bagus Ahmadi, M.Sy.	-	Menurut ketiga tokoh tersebut sama-sama berpendapat bahwa bisnis money game tersebut diharamkan karena mengandung unsur gharar(penipuan) dan tentunya merugikan masyarakat. Jadi apabila bisnis MLM tersebut menjualkan barang yang nyata maka boleh menurut kaidah fiqh tentang jual beli.
2.	Dr. Aji Damanuri M.E.I		
3.	Drs.H.Muh.Fathurrouf Syafi'i, M.Pd.i		

Sumber: hasil wawancara diolah peneliti.