

## **BAB V**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Sistem *Multi Level Marketing* Obat Herbal Pada Distributor Center PT. Health Wealth International di Tulungagung**

Sistem *Multi Level Marketing* penjualan Obat Herbal Pada Distributor Center PT. Health Wealth International di Ngunut Tulungagung ini menggunakan dua cara:

Pertama, secara *offline* yaitu dengan cara menginformasikan dari mulut ke mulut dan penyebaran brosur HWI kepada Mahasiswa, IRT, Karyawan Swasta, dan PNS. Serta mengajak orang-orang tersebut untuk bergabung dan menjual produk dengan iming-iming bonus dan *reward* seperti mendapatkan mobil mewah, rumah megah, umroh gratis dan jalan-jalan ke Luar Negeri. Kedua, secara *online* yaitu dengan cara memposting di *social media* seperti *facebook*, *instagram*, *wa story*, *path* dan sebagainya baik dalam penjualan produk maupun perekrutan serta tidak memandang status seseorang yang mau diajak bergabung.

#### **B. Sistem *Multi Level Marketing* Obat Herbal Pada Distributor Center PT. Health Wealth International di Tulungagung dalam perspektif Hukum Konvensional**

1. Penentuan harga dalam *Multi Level Marketing* Obat Herbal di Tulungagung tidak disebutkan secara pasti dan tidak memberikan

informasi yang jelas terhadap konsumen terkait produk yang dijual setelah dikonsumsi

Awalnya pelaku usaha tidak hanya menjual produk saja tetapi masuk pada ranah perekrutan member baru. Member-member mengetahui harga asli atau harga yang sebenarnya dari perusahaan. Akan tetapi mereka sembunyikan kepada setiap konsumen dengan alasan menghilangkan biaya distribusi dan untuk mendapatkan untung lebih.

Permainan usaha dalam *Multi Level Marketing* itu semua member tidak harus memakai produk-produk perusahaan terlebih dahulu ataupun menyetok produk. Sehingga semua orang bisa langsung jualan dengan bermodal *copy paste* atau menjiplak kata-kata member lain. Barang dan kata-kata yang dicopas tersebut diposting di *social media*. Di *MLM* ini semua member mengatakan hal yang sama yaitu kurangnya informasi yang diberikan oleh pelaku usaha terhadap konsumen, karena pelaku usaha hanya ingin mendapat untung tanpa memikirkan hak konsumen. Member asli HWI tidak memberi info yang jelas kepada konsumen. Karena konsumen ini tidak mengalami perubahan setelah mengkonsumsi frutablend, ternyata teman konsumen sendiri yang bukan anggota MLM PT. HWI mengatakan bahwa produk tersebut untuk mendetox racun di tubuh. Produknya bagus akan tetapi kandungan didalamnya dikurangi, sehingga jika konsumen belum mengalami perubahan dalam dirinya.

Selain mendapat untung dari penjualan, para member sudah mendapatkan bonus-bonus tersebut dari perusahaan, sehingga hal ini konsumen dirugikan karena member mengambil untung 50-100 ribu per produk bahkan lebih, letak kerugian konsumen terletak pada harga produk dan belum tentu berhasil setelah dikonsumsi. Tidak semua member maupun orang menjualkan obat herbal *MLM PT. HWI* menyetok produk sendiri dirumah. Sehingga dalam layanan order mereka mengambil dari distributor terdekat kemudian menggunakan sistem freeongkir atau bebas biaya ongkos kirim dan member menaikkan harga secara langsung untuk menutupi biaya distribusi tersebut. Sehingga konsumen tidak mengetahui secara pasti besar kecilnya para penjual mengambil keuntungan.

Member-member sendiri belum tentu mengkonsumsi semua produk herbal tersebut. Sehingga, jika terdapat keluhan dari konsumen pelaku usaha kurang bertanggungjawab dalam usahanya tersebut. Konsumen akan membelinya lagi produk tersebut secara terus menerus dan menguntungkan pelaku usaha.

Darisini konsumen tidak menggunakan haknya bahwa konsumen bisa memperoleh haknya terhadap si penjual produk atau member, konsumen kurang memperoleh pendidikan tentang perlindungan konsumen, sehingga hal ini sering terjadi pada sistem pemasaran bisnis

obat herbal kesehatan dan kecantikan *MLM PT. HWI*. Pada hukum konvensional seperti: Undang-undang perlindungan konsumen telah diatur tentang hak konsumen dan di KUH Perdata juga disebutkan akibat perbuatan jual beli, syarat-syarat sah perjanjian dan perikatan yang harus dilakukan antara penjual dan pembeli. Tetapi distributor HWI sekaligus para member tersebut masih melanggar hak konsumen.

Awalnya member berfikir apakah ada pelanggan yang beli produknya jika harga dari awal sudah tinggi. Pelaku usaha/member membuat strategi, jika mengatakan kepada konsumen produk yang dijual herbal maka harganya sedikit mahal dan semua orang akan percaya. Semua hal yang meyakinkan tersebut diposting di setiap sosmed masing-masing.

Adapun seorang konsumen mengatakan memang disini konsumen dipengaruhi pelaku usaha, jika belum ada perubahan ya harus order lagi sampai ada perubahan, sekalipun produk yang dijual mahal. Bahwa produk seperti frutablend untuk mengatasi jerawat ternyata untuk mendetox racun ditubuh. Jadi racun ditubuh dikeluarkan dulu sehingga muncul jerawat-jerawat baru.

Kemudian untuk obat herbal diet juga sama, konsumen tidak diberikan informasi yang jelas, karena mereka sudah order seharga satu juta lebih namun belum berhasil melangsingkan badan. Pelaku usaha

tidak memberikan info tersebut agar konsumen bisa yakin dan tetap order ke pelaku usaha. Pelaku usaha merasa untung dan melanggar hak konsumen sehingga konsumen merugi. Adapun hal yang dilanggar pelaku usaha terhadap hak konsumen secara hukum konvensional melanggar Undang-undang Perlindungan Konsumen pasal 4 UUPK huruf C yaitu “hak atas informasi yang benar, jelas, dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa” dan pasal 1254 KUH Perdata “semua syarat yang bertujuan melakukan sesuatu yang tak mungkin terlaksana, sesuatu yang bertentangan dengan kesusilaan yang baik, atau sesuatu yang dilarang oleh undang-undang adalah batal dan mengakibatkan persetujuan yang digantungkan padanya tak berlaku.”<sup>1</sup>

2. Di distributor *Multi Level Marketing* Obat Herbal PT. HWI diwajibkan tutup poin setiap bulan. Jika selama 6 bulan berturut-turut tidak tutup poin bonus dihilangkan.

Di *MLM* PT. Hwi ini dapat disimpulkan bahwa ada target dari perusahaan kepada semua anggotanya. Sehingga member tetap berusaha semaksimal mungkin untuk mendapatkan bonus. Member mendapat bonus harian, mingguan, bulanan, tahunan. Jika selama 6 bulan berturut-turut member tidak tupo maka bonus akan hilang. member akan dipaksa bekerja seperti sering jualan dan rekrut orang untuk mendapatkan bonus

---

<sup>1</sup> Ahmadi Miru, *Hukum Perlindungan Konsumen*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011), hal. 38

kembali. Jadi member termasuk konsumen dari perusahaan dan ikut merugi, karena tidak memberikan kesejahteraan kepada anggotanya.

**C. Sistem *Multi Level Marketing* Obat Herbal Pada Distributor Center PT. Health Wealth International di Tulungagung dalam perspektif Hukum Islam**

1. Penentuan harga dalam *Multi Level Marketing* Obat Herbal di Tulungagung tidak disebutkan secara pasti dan tidak memberikan informasi yang jelas terhadap konsumen terkait produk yang dijual setelah dikonsumsi.

*MLM* masuk kategori jual beli karena disini adalah mengandung unsur transaksi. Setiap transaksi diperlukan rukun dan akad. Harga asli sebuah produk disini tidak disebutkan secara pasti dan menaikkan harga produk kepada konsumen tanpa adanya informasi yang jelas tentang sebuah produk herbal tersebut. Secara hukum Islam ini dilarang karena mengandung unsur gharar (ketidakjelasan), riba (tambahan), dan spekulasi (berlebih-lebihan). Sesuai hadis Rasulullah Saw: “*Rasulullah Saw melarang jual beli yang mengandung gharar*”.<sup>2</sup>

2. Di distributor *Multi Level Marketing* Obat Herbal PT. HWI Tulungagung diwajibkan tutup poin setiap bulan. Jika selama 6 bulan berturut-turut tidak tutup poin bonus dihilangkan.

---

<sup>2</sup> Adiwirman dan oni sahrani. *Riba, Gharar Dan Kaidah-Kidah Ekonomi Syariah: Analisis Fikih Dan Ekonomi*. (Depok: Pt Rajagrafindo Persada, 2015), hal.78

Disisi lain member atau pelaku usaha termasuk makelar. Dalam setiap transaksi seorang makelar harus bersikap jujur, ikhlas, terbuka dan tidak melakukan penipuan, bisnis yang dilakukan tidak haram dan syubhat. Ia berhak menerima imbalan setelah berhasil memenuhi akadnya, sedangkan pihak yang menggunakan jasa makelar harus segera memberikan imbalannya. Akan tetapi disini tidak sesuai aturan tersebut, karena para anggota diwajibkan tupo jika tidak maka bonus hilang. Hal ini tidak sesuai kaidah hukum Islam sebagaimana dengan riwayat hadis Nabi:

أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرَقُهُ

“Berikanlah upah pekerja sebelum keringatnya kering.” (Hadis Riwayat Ibnu Maajah)”.

Selain hadis Nabi adapun fatwa DSN MUI No: 75/ DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) memfatwai bahwa *MLM* belum masuk kategori penjualan berdasarkan prinsip syariah. Sehingga praktik penjualan produk barang dan jasa disini merugikan masyarakat selaku konsumen. Karena distributor dan member mementingkan komisi daripada manfaat. Pelaku usaha *MLM* obat herbal ini melanggar ketentuan fatwa DSN terkait harga/biaya yang berlebihan yang berakibat merugikan konsumen

karena tidak sepadan dengan kualitas atau manfaat yang diperoleh.<sup>3</sup> Selain itu Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) menimbulkan *ighra'* (janji-janji manis) dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya. Maka praktik semacam ini tidak diperbolehkan dan melanggar Hukum Islam.

---

<sup>3</sup> <https://tafsirq.com/fatwa/dsn-mui/pedoman-penjualan-langsung-berjenjang-syariah-plbs>, diakses pada tanggal 26 Juli 2018 pukul 19.04 wib.