

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

MLM (Multi Level Marketing) saat ini di Indonesia dipraktikan dalam berbagai perdagangan perusahaan, jasa berskala lokal maupun nasional.<sup>1</sup> Bisnis ini menjadi sebuah pilihan alternatif yang dianggap sangat menggiurkan dan menjanjikan, tidak mengherankan apabila pertumbuhannya sangat pesat di Indonesia.<sup>2</sup>

MLM diartikan sebagai bisnis penjualan langsung atau direct selling. Pendapat ini didasari oleh pelaksanaan penjualan MLM yang memang dikerjakan secara langsung oleh wiraniaga kepada konsumen. Tidak melalui perantara lagi, tidak melalui toko swalayan, kedai atau warung, tetapi langsung kepada pembeli.<sup>3</sup>

Di Indonesia, saat ini penjualan langsung atau direct selling, baik single level maupun multi level bergabung dalam suatu asosiasi, yaitu Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI).<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Agus Marimin, dkk. "Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam" Dalam *Jurnal Ilmia Ekonomi Islam* Vol. 2 No. 2 (Juli 2016) , ISSN : 2477-6157 h. 105

<sup>2</sup> Ahmad Muzakki, "Studi Terhadap Fatwa DSN MUI Nomor 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (MLM Syariah)" Dalam *Asy-Syariah Jurnal Hukum Islam* Vol. 6 No. 2 ( 2022), ISSN 2548-5903 h. 112

<sup>3</sup> Devina Mara Qonitatillah, "Analisis Faktor Faktor Bisnis Multi Level Marketing Terhadap kebebasan Finansial Distributor Pada PT K-LINK Syariah Lumajang" Dalam *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Islam* . Vol. 2 No. 1 (Juni 2020) ISSN:2774-8855 h. 2

<sup>4</sup> Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia Edisi Pertama*. (Depok: prenadamedia grup, 2005) h. 168.

“Konsep MLM lahir pada tahun 1939 merupakan kreasi dan inovasi marketing, sebagai sebuah solusi yang melibatkan masyarakat konsumen dalam kegiatan usaha pemasaran. Dengan tujuan agar masyarakat konsumen bisa menikmati tidak saja manfaat produk, tapi juga manfaat finansial (dalam bentuk insentif, hadiah dan bahkan kepemilikan saham perusahaan). Konsep MLM sendiri sebenarnya tidak melanggar aturan syariah. Bisnis dalam syariah islam pada dasarnya termasuk kategori muamalat yang hukum asalnya adalah boleh berdasarkan kaidah fiqh “Al Ashlu Fil Muamalah Al Ibadah Hatta Yadullad Dalilu ‘ala tahrimiha (pada dasarnya hukum dalam muamalah adalah boleh kecuali ada dalil/prinsip yang melarangnya)”<sup>5</sup>

Dalam tatanan Hukum positif, Bisnis Multi Level Marketing diatur oleh Kementerian Perindustrian dan perdagangan yang regulasinya tertuang dalam beberapa ketentuan diantaranya:

1. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor:73/MPP/Kep/3/2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Berjenjang.
2. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor:13M-DAG/PER/3/2006 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung.
3. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor:32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung.<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> Iwan Fahri Cahyadi, “Strategi Repositioning Bisnis Multi Level Marketing dan Tinjauan dari Perspektif syariah”. Dalam *BISNIS*, Vol 7 No 1 (Juni 2019), ISSN:2477-5533 h. 115

<sup>6</sup> <https://badilag.mahkamahagung.go.id/artikel/publikasi/artikel/multi-level-marketing-mlm-dalam-tinjauan-hukum-positif-dan-perikatan-islam-oleh-firman-wahyudi-26-11>. Diakses tanggal 07 Agustus 2022

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

- a. Berbadan hukum Indonesia yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT).
- b. Modal sepenuhnya dimiliki oleh Badan Hukum Indonesia dan atau WNI dengan jumlah modal disetor sedikitnya Rp 500 juta.
- c. Alamat kantor perusahaan tetap dan jelas.
- d. Penjualan dan Rekrutmen melalui sistem jaringan.
- e. Punya program pemasaran yang jelas, transparan, rasional, dan bukan jaringan pemasaran terlarang.
- f. Memiliki barang atau jasa yang nyata dan jelas dengan harga yang layak dan memenuhi standar mutu barang dan atau jasa yang berlaku di Indonesia.
- g. Memiliki komisi, bonus atau penghargaan berdasarkan hasil penjualan barang dan atau jasa yang dilakukan oleh mitra usaha dan jaringannya sesuai akad yang diperjanjikan.
- h. Memberikan informasi yang benar, jelas dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan atau jasa serta memberi penjelasan penggunaan, perbaikan dan pemeliharaan.
- i. Memiliki ketentuan harga barang atau jasa yang dijual dalam mata uang rupiah dan berlaku untuk Mitra Usaha dan Konsumen, serta menjamin mutu dan pelayanan purna jual.

- j. Ada pembinaan dan pelatihan untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan Mitra Usaha agar bertindak jujur dan bertanggung jawab.
- k. Memberikan kesempatan yang sama kepada semua Mitra Usaha untuk berprestasi memasarkan barang atau jasa.
- l. Melakukan pendaftaran atas barang atau jasa yang menurut peraturan atau UU wajib didaftarkan pada instansi berwenang.<sup>7</sup>

Kegiatan usaha perdagangan dengan sistem Penjualan Langsung diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara perusahaan dan Mitra Usaha dengan memperhatikan kode etik dan peraturan perusahaan. Perjanjian tertulis yang dibuat oleh perusahaan dan mitra usaha tersebut harus dibuat dalam bahasa Indonesia dan berlaku hukum Indonesia.<sup>8</sup>

Dalam perjanjian tersebut sekurang-kurangnya memuat, beberapa ketentuan sebagai berikut:

1. Persyaratan menjadi Mitra Usaha.
2. Hak dan Kewajiban para pihak.
3. Program pembinaan, bantuan pelatihan dan fasilitas yang diberikan perusahaan dan atau jaringan pemasaran kepada

---

<sup>7</sup> Ibid

<sup>8</sup> <https://badilag.mahkamahagung.go.id/artikel/publikasi/artikel/multi-level-marketing-mlm-dalam-tinjauan-hukum-positif-dan-perikatan-islam-oleh-firman-wahyudi-26-11>. Diakses tanggal 07 Agustus 2022

mitra usaha.

4. Jangka waktu perjanjian.
5. Pemutusan dan perpanjangan perjanjian.
6. Jaminan pembelian kembali.
7. Ganti rugi atas barang dan atau jasa yang tidak sesuai dengan kualitas dan jenis yang diperjanjikan.
8. Ketentuan tentang pemberian komisi, bonus dan penghargaan lainnya.
9. Penyelesaian perselisihan.<sup>9</sup>

Fatwa DSN MUI tentang Multi Level Marketing (MLM) DSN MUI sudah mengeluarkan fatwa tentang MLM dengan nama penjualan langsung berjenjang syariah no. 75 Tahun 2009. DSN MUI menetapkan sebagai berikut:

- a. Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau kepada badan usaha lainnya secara berturut-turut.
- b. Barang adalah setiap benda yang berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun yang tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> Ibid

<sup>10</sup> Fatwa Dewan Syariah Nasional. No 75/Dsn-Mui/VII/2009, Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

- c. Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
- d. Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang atau produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang undangan yang berlaku.
- e. Konsumen adalah pihak pemakai barang atau jasa, dan tidak untuk diperdagangkan.
- f. Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
- g. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan oleh mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.
- h. Ighra' adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> Ibid

- i. Money Game adalah kegiatan perhimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan 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 dipertanggungjawabkan.
- j. Excessive mark-up batas margin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain yang diluar biaya.
- k. Member get member adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
- l. Mitra Usaha/Stokist adalah pengecer/retailer yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.<sup>12</sup>

Sebagai salah satu tolok ukurnya adalah jika marketing plannya memberikan peluang kepada setiap member yang mendaftar terlebih dahulu pasti mendapatkan bonus yang besar maka ini adalah salah satu eksploitasi yang dilarang, kemungkinan besar MLM tersebut tidak memenuhi fatwa ini sehingga belum dikategorikan sebagai MLM Syariah.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> Ibid

<sup>13</sup> Lailatul Munawwaroh, "Analisis Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) pada Bisnis Paytren", (skripsi S1 Fakultas Hukum Ekonomi IAIN Ponorogo, 2018), h.53.

MLM yang tidak melakukan eksploitasi antar anggota akan memberikan peluang yang sama kepada setiap member, dan akan memberikan bonus yang sesuai dengan hasil kerja nyatanya, tidak peduli apakah dia bergabung terlebih dahulu atautkah belakangan, semua member berpeluang yang sama untuk menjadi besar didalam usahanya.<sup>14</sup>

Praktek dalam bisnis MLM dapat berpotensi merugikan masyarakat dan mengandung hal-hal yang diharamkan.<sup>15</sup> Keharaman ini apabila dalam sistemnya mengandung unsur gharar atau ketidakjelasan dalam transaksi penjualan barang dan jasa yang menuntut membernya untuk melakukan pembayaran tanpa disertai produk yang jelas. Pembayaran dengan ketidakjelasan produk disebut juga dengan money game<sup>16</sup> (melipat gandakan uang) serta dalam plan-nya yang mengandung skema piramida maka hukumnya haram. Tetapi ada sistem MLM berbentuk syariah, yaitu model bisnis MLM yang menerapkan ajaran islam dapat menjual barang dan model bisnisnya diatur oleh hukum syariah.<sup>17</sup>

PT. Health Wealth International, di mana dengan membangun jaringan yang banyak maka dapat menghasilkan keuntungan yang besar atau pendapatan yang besar. Pendapatan adalah penerimaan bersih seseorang. Pendapatan ini juga bisa dikatakan sebagai hasil penjualannya dari faktor-faktor produksi yang dimiliki pada sektor

---

<sup>14</sup> Ibid h.53

<sup>15</sup> Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN/MUI/V11/2009. h. 1.

<sup>16</sup> Money Game adalah pengumpulan dana masyarakat atau menggandakan uang dengan pemberian bonus dan komisi dari pendaftaran/rekrutmen mitra usaha nantinya, bukan merupakan hasil dari penjualan produk atau menjual produk yang dimana kualitas/mutunya tidak dapat dipertanggungjawabkan.

Ni Putu Rai Santi Pradyani dkk, "Tindak Pidana Penipuan Investasi Fiktif di Pasar Modal Menggunakan Skema Piramida" *Jurnal Preferensi Hukum*. Vol. 3, No. 2 (Bulan Mei 2022). ISSN: 2746:5039 h. 444

<sup>17</sup> Moh. Subhan, "Tijarah dalam Perspektif Fikih Muamalah Pada Halal Network Indonesia"

Dalam *Jurnal Ekonomi, Keuangan dan Perbankan Syariah*. Vol. 3 No. 2 ( 2019) ISSN: 1238-1235 h. 164.

produksi. Dalam hal ini PT. HWI juga memiliki pendapatan yaitu berupa pendapatan Bonus Bulanan.<sup>18</sup>

PT HWI sebagai perusahaan yang menjalankan sistem MLM (Multi Level Marketing) tidak hanya menjalankan penjualan produk barang, melainkan produk jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel-level dengan imbalan berupa bonus keuntungan langsung dan bonus lainnya tergantung level prestasi penjualan dan status keanggotaannya. Untuk bergabung di Mitra Usaha PT. HWI ini terdapat beberapa syarat yaitu Warga Negara Indonesia usia minimal 18 tahun, membayar biaya pendaftaran sebesar 140.000 yang memperoleh alat bantu penjualan (staterkit), 1 produk HWI C serta melampirkan No Rekening dan bukti identitas diri yang sah (KTP).<sup>19</sup>

Dalam melakukan bisnis di PT. HWI ini terdapat beberapa tingkatan atau kualifikasi peringkat mitra usaha dalam meraih jenjang karir yaitu bronze, silver, gold, sapphire, ruby, pearl, emerald, diamond, double diamond, crown dan crown ambassador. Peringkat tersebut ditentukan oleh jumlah PV (point value) yang didapat oleh setiap mitra usaha. Dengan membangun jaringan yang hanya tersebut tentunya juga mendapatkan keuntungan dan pendapatan yang besar. Dalam hal ini PT. HWI memiliki pendapatan yang berupa pendapatan Bonus Bulanan.<sup>20</sup>

---

<sup>18</sup> Wawancara dengan Eko Saputra selaku Upline, 23 mei 2022.

<sup>19</sup> Wawancara dengan Setorlah selaku Upline, 23 mei 2022.

<sup>20</sup> <https://healthwealthhint.com/marketing-quadro-plan>. Diakses tanggal 12 mei 2022.

PT. Health Wealth International membuka peluang pendapatan yang bisa didapatkan oleh distributor melalui bonus di setiap bulan. Bonus bulanan dapat diperoleh seorang distributor yang telah memiliki jaringan yang aktif sehingga tanpa bekerja langsung atau melakukan pembinaan dan perekrutan dengan sendirinya distributor tersebut akan mendapatkan bonus bulanan atas jerih payah bawahannya (*down line*). Bonus tersebut berupa poin yang didapatkan dari grup kiri dan kanan yang pada dasarnya adalah hasil dari rekrutmen dan penjualan produk dibawah jaringannya, dimana ketika penjualan produk atau merekrut banyak mitra, maka poin yang didapatkan juga semakin banyak untuk atasannya (*upline*).

Fakta yang terjadi dalam MLM adalah adanya penerimaan bonus oleh upline sebagai hadiah/imbalan atas prestasi bawahannya/downlinenya. Ini berarti pihak upline menikmati suatu kemanfaatan yang bukan kerja kerasnya sendiri. Padahal bisa jadi antara upline dan downline tidak saling kenal dan tidak tahu aktifitasnya. Apalagi bagi upline yang downline-nya sudah banyak, dia bisa jadi tidak tahu menahu mengenai downline downline-nya, tahu tahu sudah untung dan bonusnya bertambah. Padahal dalam islam tidak mengajarkan demikian, karena setiap orang hanya berhak mendapatkan imbalan sesuai yang diusahakannya sesuai pada Surat an-najm ayat 39 yang artinya "*dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya*".<sup>21</sup>

MLM pada PT. Health Wealth International pada kenyataannya bonus yang sering dipraktikan oleh seorang upline yang sudah memiliki banyak distributor (*downline*) dibawah jaringan, yang pada dasarnya adalah bukan hak sepenuhnya hasil dari penjualan atau konsumsi

---

<sup>21</sup> Nur Dinah Fauziyah, Sundari, Iis Ayu Agustina "Multi Level Marketing Dalam Perspektif Syariah" Jurnal Syariah dan Hukum Islam Vol. 2 No. 3 (Bulan November 2017) ISSN :2503-1473 h. 172

Member itu sendiri sedangkan didalam DSN MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) di (ketentuan hukum) poin nomor 7 menjelaskan bahwa tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan atau penjualan barang dan jasa. Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis sangat tertarik untuk mengkaji dan meneliti lebih dalam masalah tersebut dalam sebuah karya ilmiah dengan judul "Tinjauan Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 terhadap Bonus Upline Pada Multi level Marketing PT. Health Wealth International di Kebumen".

#### B. Pembatasan Masalah

Dengan adanya judul tersebut maka, peneliti akan membatasi suatu pembatasan guna membantu untuk mengidentifikasi masalah yang nantinya akan dibahas.

"Bagaimana sistem hukum bonus upline Pada Multi Level Marketing PT. Health Wealth International di Kebumen dalam perspektif Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah".

### C. Perumusan Masalah

Berdasarkan Latar Belakang diatas, maka masalah yang dapat dirumuskan adalah:

1. Bagaimana sistem pendapatan bonus upline Multi Level Marketing PT. Health Wealth International di Kebumen?
2. Bagaimana hukum bonus upline pada Multi Level Marketing PT. Health Wealth International dalam perspektif Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 ?

### D. Penegasan Istilah

Guna memahami dan menelaah penelitian ini, maka langkah awal penulis maksud dari judul yang akan diteliti adalah PERSPEKTIF DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 BONUS UPLINE MULTI LEVEL MARKETING PT. HEALTH WEALTH INTERNATIONAL Di KEBUMEN. Adapun istilah judul yang perlu dijelaskan:

#### 1. Perspektif

Pengertian Perspektif adalah suatu tindakan mempelajari dengan cermat, memeriksa dan memahami pandangan ataupun pendapat yang mendalam agar sampai mendapatkan hasil tertentu.<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> Yusrizal Reski Tanjung. "Tinjauan Terhadap Tindak Pidana Pemalsuan Ijazah Dalam Proses Pencalonan Anggota DPRD (Studi Putusan Mahkamah Agung No. 2157 K/Pid.Sus/2019) jurnal ilmiah mahasiswa hukum [JIMHUM] Volume 1 No. 3 Bulan November 2021 ISSN:2808-6708 h.3

## 2. DSN MUI

Dewan Syariah Nasional (DSN) adalah lembaga yang dibentuk oleh Majelis Ulama Indonesia untuk menangani masalah-masalah yang berkaitan dengan aktivitas lembaga keuangan syariah. DSN MUI merupakan lembaga independen dalam mengeluarkan fatwa sebagai rujukan yang berhubungan dengan persoalan ekonomi, keuangan dan perbankan. Fatwa yang dikeluarkan DSN MUI bukanlah hukum positif sama seperti fatwa-fatwa yang dikeluarkan MUI pada bidang lainnya.<sup>23</sup>

Dalam penelitian ini Tinjauan DSN MUI adalah tindakan mempelajari, memeriksa dan memahami persoalan hukum yang terjadi berdasarkan fatwa DSN MUI apakah sudah sesuai dengan prinsip syariah ataukah belum dan diyakini mengikat untuk semua yang beragama islam.

## 3. Bonus Bulanan

Bonus bulanan upline adalah bonus pendapatan berupa uang dengan nominal tertentu sesuai dengan kriteria peringkat upline, yang didapatkan seseorang yang telah mencapai target penjualan dan mempunyai distributor aktif dibawah

---

<sup>23</sup> Imam Abdul Hadi, Kedudukan dan Wewenang Lembaga Fatwa (DSN-MUI) Pada Bank Syariah. Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam Vol. 1 No. 2 ISSN 2088-6365 h.3

jaringannya biasanya ditransfer langsung kenomor rekening mitra usaha disetiap tanggal 12 dibulan selanjutnya.<sup>24</sup>

#### 4. Upline

Upline adalah seorang distributor yang posisinya berada diatas jaringan ataupun orang yang mengajak member untuk bergabung dibisnis HWI, biasanya anggota yang terlebih dahulu mendapatkan keanggotaan.<sup>25</sup>

5. Multi Level Marketing adalah metode atau teknik pemasaran yang memakai sistem berjenjang dan memakai pendekatan direct selling. Sistem MLM ini memangkas sedikitnya dua pihak dalam jalur distribusi. Produsen tidak perlu lagi mencari perusahaan distributor untuk memasarkan produknya dan tidak perlu grosir untuk mendistribusikan produk dari distributor ke konsumen, tetapi distributor independen.<sup>26</sup>

6. PT. Health Wealth International merupakan perusahaan Direct Selling yang berfokus dalam penyediaan produk produk kesehatan dan kecantikan yang berkualitas. Sejak didirikan 1 oktober 2009 hingga saat ini telah memiliki lebih dari 1.150

---

<sup>24</sup> <https://healthwealthint.com/marketing-quadro-plan>. Diakses tanggal 12 mei 2022

<sup>25</sup> Mardani, *Hukum Perikatan Syariah di Indonesia*, Cet I(Jakarta:Sinar Grafika,2013) h. 209.

<sup>26</sup> Hendri Tanjung, "Tinjauan Syariah Multi Level Marketing" *jurnal ilmu syariah* Volume 1 no. 1 Bulan juni 2013. ISSN:2089-032X h. 38

stokist, 150.000 mobile stokist dan ratusan ribu mitra usaha yang tersebar di seluruh nusantara Indonesia.<sup>27</sup>

#### E. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui penjelasan dari rumusan masalah tersebut, maka tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini antara lain :

1. Untuk mengetahui perspektif Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 terhadap bonus yang didapatkan Upline pada sistem Multi Level PT. Health Wealth Internasional di Kebumen.

#### F. Manfaat Penelitian

Dengan adanya penelitian ini penulis menjelaskan manfaat untuk :

1. Secara teoritis, penulis dapat memberikan penjelasan ilmu pengetahuan yang telah didapat baik berdasarkan kasus yang telah terjadi dengan teori-teori hukum yang berlangsung sesuai dengan referensi yang ada dan untuk dijadikan inspirasi bagi mahasiswa untuk lebih luas mengembangkan ilmu pengetahuan.
2. Untuk membantu mengembangkan tugas akademik sebagai kewajiban mahasiswa agar mencapai gelar sarjana Hukum, fakultas ushuluddin, syariah, dan dakwah IAINU Kebumen.

#### G. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang membahas tentang Multi Level Marketing khususnya tentang Bonus Upline PT. Health Wealth International belum ada yang meneliti tentang hal tersebut. Namun, pembahasan mengenai Multi Level

---

<sup>27</sup> <https://healthwealthint.com/profile-hwi>. Diakses tanggal 5 mei 2022

Marketing sudah banyak dijumpai dalam buku buku, artikel, dan skripsi diantaranya:

1. Skripsi yang ditulis Mirnawati Tinjauan Hukum islam Terhadap pendapatan Reward Distributor Pada Multi Level Marketing di PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia. Penelitian tersebut membahas tentang mendeskripsikan sistem kerja dan sistem bisnis Multi Level Marketing MSI ditinjau dalam hukum islam, sementara penelitian yang penulis lakukan terkait bagaimana Hukum Bonus yang didapat Upline pada Multi Level Marketing PT. HWI di Kebumen sudah sesuai atau belum dalam pandangan hukum islam. Maka dalam perbedaan itulah penulis tertarik meneliti “Pandangan Hukum Islam Terhadap Bonus Yang Didapat Upline Pada MLM di PT HWI Kebumen”.<sup>28</sup>
  2. Penelitian yang ditulis siti zulaikah yang berjudul “Analisis hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis MLM PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo” penelitian tersebut membahas tentang mendeskripsikan sistem kerja dan sistem bisnis MLM PT. Ivoritz Bangun Indonesia Ponorogo sudah sesuai atau belum dalam analisis hukum islam.<sup>29</sup>
- Sementara dalam penelitian yang penulis lakukan terkait bagaimana hukum bonus bulanan Upline pada Sistem Multi Level

---

<sup>28</sup> Mirnawati, “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pendapatan Reward Distributor Pada Multi Level Marketing di PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia*”, (Skripsi S1 Fakultas Syariah & Hukum UIN Ar-Raniry Darussalam Banda Aceh 2018)

<sup>29</sup> Siti Zulaikah, “*Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis MLM PT. Ivoritz Bangun Indonesia*”.(Skripsi S1 Fakultas Syariah IAIN Ponorogo 2018)

Marketing PT. HWI sudah sesuai atau belum dalam tinjauan hukum islam. Maka dalam perbedaan itulah penulis tertarik meneliti “Perspektif Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Bonus Upline pada Multi Level Marketing PT. Health Wealth International di Kebumen”

## H. Kerangka Teori

### a. Multi Level Marketing

Multi Level Marketing adalah menjual atau memasarkan secara langsung kepada konsumen baik berupa produk maupun jasa, sehingga biaya distribusi barang sangat minim bahkan sampai ketitik nol. Multi Level Marketing tidak memakai biaya promosi karena promosi dan distribusi ditangani langsung oleh distributor/member pada sistem berjenjang. Dalam Multi Level Marketing ada unsur jasa, yang berarti seorang member/distributor yang menjualkan barang yang bukan miliknya dan ia memperoleh imbalan dari prosentasi harga barang dan apabila ia menjual sesuai target dia mendapat bonus yang ditetapkan oleh perusahaan.<sup>30</sup>

### b. Fatwa DSN MUI No. 75 /DSN-MUI/VII/2009

Fatwa menurut Raghīb al-Asfahani bahwa berasal dari kata al-fatwa dan al-fatwa yang artinya adalah jawaban atas persoalan-persoalan hukum. Definisi fatwa menurut para pakar ushul fiqh tidak jauh berbeda dengan pengertian fatwa ahli bahasa. Al-Qarafi mendefinisikan fatwa dengan memberi keterangan dengan hukum Allah SWT, baik yang bersifat mulzim (wajib diikuti) atau tidak.<sup>31</sup>

Dewan Syariah Nasional adalah lembaga yang dibentuk oleh Majelis Ulama Indonesia untuk menangani masalah-masalah yang berhubungan dengan aktivitas lembaga keuangan syariah. MUI

---

<sup>30</sup> Devina Mara Qonitatillah, “Analisis Faktor Faktor Bisnis Multi Level Marketing Terhadap kebebasan Finansial Distributor Pada PT K-LINK Syariah Lumajang” *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Islam* . Vol. 2 No. 1 ( Juni 2020) ISSN:2774-8855. h. 2

<sup>31</sup> Wildan Imadudin Muhammad.”Keberanjakan Fatwa Dari Legal Opinian Menjadi Legal Binding” *Jurnal Ilmu Syariah,Perundang-Undangan dan Ekonomi Islam*. Vol. 11 Edisi 2 (2019) h.151-152

berwenang mengeluarkan fatwa yang mengenai masalah-masalah keagamaan yang bersifat umum dan menyangkut umat islam secara nasional maupun masalah keagamaan disuatu daerah keanggotaan.<sup>32</sup>

## I. Metode Penelitian

### 1. Jenis Penelitian

Pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Oleh karena itu dalam penelitian ini penulis menggunakan metode kualitatif yang bersifat deskriptif. Penelitian deskriptif ini dilakukan untuk menjelaskan penelitian yang ada tanpa memberikan manipulasi data variable yang diteliti dengan cara melakukan wawancara langsung.<sup>33</sup>

Bertujuan untuk membuat pencadaraan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat populasi atau daerah tertentu. Sedangkan penelitian kualitatif bertujuan untuk menggambarkan, mengungkapkan dan menjelaskan apa yang terjadi pada masa itu. Adapun penelitian yang penulis lakukan di PT. Health Wealth International mengenai pendapatan bonus bulanan member pada multi level marketing PT. Health Wealth International.

---

<sup>32</sup> Ibid h.152

<sup>33</sup> Siti Hanyfah dkk, "Penerapan Metode Kualitatif Deskriptif Untuk Aplikasi Pengolahan Data Pelanggan Pada Car Wash" *Seminar Nasional Riset dan Inovasi Teknologi (SEMNAS RISTEK)*. (Januari 2022). ISSN 2527-5321 h. 340

## 2. Pendekatan Penelitian

Adapun jenis penelitian yang digunakan dalam karya ilmiah ini menggunakan penelitian lapangan yaitu penelitian yang dilakukan di lapangan untuk mendapatkan data-data primer yang valid dan akurat dilapangan terhadap objek pembahasan yang mengharuskan pada kegiatan lapangan.<sup>34</sup> Dimana penulis meneliti, mengamati, menyelidiki suatu peristiwa yang ada di lapangan yang kemudian peristiwa itu ditinjau pada perspektif fatwa DSN MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009.<sup>35</sup>

## 3. Desain Penelitian

Desain penelitian ini adalah penelitian non doctrinal yang menjelaskan penelitian perspektif Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Bonus Upline pada Multi Level Marketing PT. HWI di Kebumen.

## 4. Objek Penelitian

### a. PT. Health Wealth International

Peneliti akan mencari informasi terkait profile, sistem pembagian bonus serta jenjang karir yang didapatkan member melalui website resmi Health Wealth Internaional.

---

<sup>34</sup> Lexy J. Moleong, metodologi penelitian kualitatif (Bandung: CV Alfabeta, 2013) hal. 15

<sup>35</sup> Asmak UI Hosnah, Dwi Seno Wijanarko, Hotma P Sibuea, Karakteristik Ilmu Hukum dan Metode Penelitian Hukum Normatif, (Depok:Rajawali Press,2021), h.346

b. Responden

Objek penelitian adalah suatu tempat yang akan diteliti oleh penulis. Objek yang akan diteliti di kediaman 5 Upline HWI kebumen yaitu Bu Setorlah, Pak Umarudin, Pak Ilhamudin, Pak Eko Saputro dan Pak Nur Rohman. Penelitian pendekatan ini adalah mencari atau mewawancarai bagaimana sistem bonus yang didapatkan upline pada PT. Health Wealth Internasional.

5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data ini teknik atau cara-cara mengumpulkan data yang akan diperoleh dengan mengambil foto, gambar, cerita, tulisan dan bukan berupa angka variable. Selanjutnya, data dikumpulkan ketika sudah jelas tujuan penelitian dan sumber informasi yang jelas yang telah diidentifikasi bahwa informan bersedia memberikan informasi kepada peneliti. Supaya kasus ini lebih berkembang, maka dibutuhkan beberapa langkah untuk meneliti diantaranya wawancara, observasi, dokumentasi :

a. Wawancara

Langkah awal dalam meneliti ini didapat melalui wawancara supaya peneliti mendapatkan suatu informasi yang mendalam yang bisa diungkapkan dengan cara

mengungkapkan pendapat, perasaan dan lain sebagainya. selain itu, faktor yang mendukung suatu alur wawancara yaitu dengan pewawancara, responden, pegangan wawancara, situasi wawancara. Alangkah baiknya jika kita juga memperhatikan situasi dan waktu responden agar menciptakan informasi yang baik.<sup>36</sup>

Pewawancara yang bertugas memperhatikan dan mengumpulkan hasil informasi secara jelas dan rinci dari responden. Pengumpulan data ini bisa menggunakan kamera, perekam suara, buku, bolpoin untuk merekam jawaban dan mengoreksi tulisan yang ditulis oleh pewawancara. Responden adalah orang yang menjawab suatu pertanyaan yang telah diberikan oleh peneliti secara jelas dan akurat.

Pedoman wawancara adalah sesuatu yang berisi uraian penelitian yang dibentuk daftar pertanyaan untuk responden supaya terfokus pada suatu permasalahan dan tidak meluas. Situasi wawancara adalah waktu dan tempat dimana hal ini harus diperhatikan guna menciptakan suatu suasana yang nyaman dan membuat responden nyaman

---

<sup>36</sup> J.R, Raco, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT Gramedia Widiasarana, 2010), h. 110

dalam suasana tersebut sehingga menciptakan suasana yang nyaman.<sup>37</sup>

b. Observasi

Observasi merupakan metode peneliti untuk terjun langsung ke lokasi atau tempat penelitian yang diinginkan sehingga langsung bertemu objek telitiannya untuk memahami bahan penelitian, langsung mengetahui bahan objek telitiannya dan tentunya data yang didapat lebih akurat karena peneliti langsung menemui sumber datanya. Teknik ini digunakan untuk dilakukan peneliti kepada para Upline untuk mengetahui sistem bonus yang didapatkan dan marketing plan-nya.<sup>38</sup>

c. Dokumentasi

Dokumentasi ini adalah teknik untuk mengumpulkan data dengan menyimpan suatu laporan yang sudah ada. Dokumentasi ini menggunakan foto atau gambar untuk melengkapi suatu data atau sebagai alat bukti bahwa pewawancara sudah melakukan penelitian.<sup>39</sup>

---

<sup>37</sup> Ibid h. 110

<sup>38</sup> Tengku Ayu Atika dan Usman Tarigan “Prosedur Penerbitan Surat Keputusan Pensiun Pegawai Negeri Sipil pada Badan Kepegawaian Daerah Deli Serdang” *Jurnal Ilmu Pemerintahan dan Sosial Politik* Vol. 2 No. 1 (Tahun 2014), h. 21

<sup>39</sup> *Ibid*, h. 21

## 6. Teknik Analisis Data

Teknik adalah kumpulan dari susunan secara sistematis data yang diperoleh dari wawancara, hasil lapangan, dan dokumentasi yang dijelaskan secara luas untuk memilih mana yang akan dipelajari dan mana yang penting sehingga menciptakan kesimpulan yang mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Proses analisis data yang dilakukan menggunakan tiga langkah yaitu :

### c. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Mereduksi data adalah rangkuman atau memilih hal-hal yang dianggap pokok sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan data selanjutnya, sehingga tidak mempersulit proses analisa data selanjutnya.<sup>40</sup>

Reduksi data dalam penelitian ini yakni data yang diperoleh dari Upline pada PT. HWI terkait sistem pembagian bonus yang didapatkan para upline HWI di Kebumen dengan cara wawancara, obervasi, dan dokumentasi.

### d. Penyajian Data (*Display Data*)

Penyajian data dalam penelitian kualitatif ini diuraikan dalam bentuk singkat, menghubungkan antar kategori, atau

---

<sup>40</sup> Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Bandung:Alfabeta 2016) h. 74

menyajikan data dengan naratif dengan mendisplay data guna untuk memahami fakta-fakta yang terjadi dilapangan.<sup>41</sup>

e. Penarikan Kesimpulan (*Concluding Drawing Verivication*)

Langkah ketiga dalam penelitian ini adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan yang telah didapat jika tidak terdapat bukti-bukti maka kesimpulan tersebut bersifat sementara. Namun, jika menemukan bukti yang lebih kuat maka kesimpulan tersebut dapat diubah.<sup>42</sup>

f. Instrumen Penelitian

Menurut Gulo, Instrumen penelitian adalah penelitian dengan cara wawancara yang tertulis menjadi suatu pedoman pembahasan. Selain itu, peneliti juga bisa membuat daftar pertanyaan untuk memperoleh informasi. Instrument penelitian ini menggunakan alat yang dapat dijadikan suatu alat bukti fisik seperti kuesioner, buku, catatan, panduan wawancara,alat perekam untuk hasil yang baik.<sup>43</sup>

---

<sup>41</sup> *Ibid*, (Bandung:Alfabeta,2016) h. 75

<sup>42</sup> Andi Dikson, Agung Suprojo, Ignatius andy Widjaja “Peran Kader Posyandu Terhadap Pembangunan Kesehatan Masyarakat” *Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik* Vol. 6 No. 1 (2017), ISSN:2442-6962. h. 61

<sup>43</sup> Andi Prastowo, *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Perspektif Rancangan Penelitian*, (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2012, cet 2), h. 44

## J. Sistematika Skripsi

Sistematika skripsi ini menjelaskan rancangan sistematik skripsi yang berisi logika struktur Bab dalam skripsi. Struktur Bab yang dapat ditentukan sebagai berikut:

Bab I ini merupakan dari pendahuluan yang berisi tentang gambaran global dari kajian ini. Adapun susunannya adalah Latar Belakang Masalah, Pembatasan Masalah, Rumusan Masalah, Penegasan Masalah, Tujuan dan Kegunaan, Kerangka Teori, Penelitian Terdahulu.

Bab II yaitu landasan teori yang membahas secara Umum, berisi kerangka teori tentang pengertian MLM, Sistem Marketing Plan MLM HWI, Serta Pandangan Ulama terhadap MLM.

Bab III dalam bab ini membahas metode yang digunakan dalam penelitian, jenis penelitian, objek penelitian, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, instrument data serta sistematika skripsi.

Bab IV dalam bab ini menjelaskan tentang hasil penelitian di kediaman Upline HWI kebumen meliputi gambaran umum sistem bonus yang didapatkan member, macam macam bonus member.

Bab V bab ini berisi penutup yang meliputi kesimpulan dan saran.