

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bisnis sepenuhnya berbicara tentang mekanisme yang ada di dalam bisnis tersebut. Bisnis merupakan salah satu kegiatan transaksi yang paling sering digunakan oleh manusia, di era yang sekarang ini mekanisme bisnis di dunia begitu pesat perkembangannya, begitupun juga perubahan-perubahan dalam menjalankan bisnis tersebut. Seiring perkembangan zaman, para pelaku usaha dituntut untuk terus berinovasi guna mendapatkan keuntungan sebanyak-banyaknya. Salah satu inovasi pelaku usaha diantaranya bisnis seperti afiliasi dan *Multilevel Marketing* (MLM).

Multilevel Marketing (MLM) yang biasa juga dikenal sebagai pemasaran berjenjang bertingkat atau banyak dan juga menggunakan pendekatan *direct selling* (penjualan langsung) dimana perusahaan yang mempunyai barang maka konsumen bisa memperolehnya langsung dan tentunya dengan harga yang sama. *Multilevel Marketing* bisa disebut pula dengan *network marketing* karena para mitranya akan semakin banyak sehingga membentuk sebuah jaringan kerja yang disebut *network*. Sistem ini merupakan sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja sekelompok banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran. *Multilevel Marketing* sebagai bisnis dengan penjualan langsung yang didasari atas pelaksanaan penjualan pada *Multilevel Marketing* yang memang dilakukan secara langsung oleh wiraniaga kepada konsumen dan tidak melalui perantara lagi, tidak melalui toko swalayan, warung atau kedai, tetapi langsung kepada pembeli.¹

Berdasarkan pemaparan di atas dapat penulis pahami bahwa *Multilevel Marketing* (MLM) merupakan salah satu strategi pemasaran dalam bisnis. Strategi bisnis *Multilevel Marketing* (MLM) adalah sering digunakan perusahaan karena dianggap menguntungkan bagi perusahaan. Perlu kita ketahui bahwa bisnis

¹ Elsa Septia Ibrahim, "Implementasi Pemasaran Produk MLM Syariah Menurut Hukum Islam (Studi Di PT. Moment Global Internasional)" (Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, 2018). Hlm. 49

networking ini adalah salah satu bisnis yang mendapatkan keuntungannya meningkat secara signifikan, maka tidak heran bisnis ini banyak peminatnya di seluruh Indonesia.

Dalam buku *Business*, Raymond E. Gos berpendapat bahwa perusahaan didefinisikan sebagai organisasi yang mengubah keahlian dan sumber daya ekonomi menjadi barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dan diharapkan menghasilkan laba bagi pemiliknya. Dengan demikian, lebih banyak perhatian diberikan kepada organisasi. Sementara itu, konsep kerja, di sisi lain, didefinisikan sebagai semua kegiatan yang diselenggarakan oleh orang-orang yang terlibat dalam perdagangan dengan tujuan meningkatkan standar dan kualitas hidup mereka. Dari kedua pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa pengertian bisnis lebih luas dari pengertian perusahaan, karena perusahaan merupakan bagian dari bisnis.²

Yang perlu kita tela'ah terlebih dahulu dalam perusahaan tersebut adalah bagaimana tujuan perusahaan dibangun, apakah perusahaan tersebut dibangun dengan niat baik atau tidak. Kemudian dalam perusahaannya harus di hati terlebih dahulu legalitas nya, sebuah MLM akan di nilai tidak baik jika perusahaannya ilegal ataupun fiktif belaka, hal ini yang menjadi alasan baik atau tidak nya nya perusahaan dalam melindungi masyarakat.

Suatu rencana pemasaran dapat dikatakan efektif jika memuat kegiatan pemasaran seperti tujuan pemasaran, strategi pemasaran, deskripsi produk, strategi penetapan harga, rencana promosi, dan penempatan produk untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dan menghasilkan keuntungan bagi perusahaan.

Kegiatan pemasaran harus memberikan *win-win solution*, artinya pelanggan bersedia membeli suatu produk jika memenuhi kebutuhannya. Sebaliknya, perusahaan dapat memperoleh keuntungan dari produk yang dihasilkannya jika produk tersebut dibeli oleh pelanggan. Selain pemasaran produk, di sisi lain juga ada sistem untuk meningkatkan pendapatan yaitu dengan metode *Multilevel*

² Umar Husein, *Perusahaan Evaluasi Kinerja* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2005). Hal 1-2

*Marketing (MLM).*³

MLM tersebut akan menjadi sistem yang tidak baik apabila produk yang diperdagangkan oleh perusahaan kepada masyarakat mengandung zat haram, kemudian kita harus berhati-hati juga dan harus melihat produk tersebut, apakah produk yang diperdagangkan oleh perusahaan berbahaya dan membahayakan atau tidak. Maka dari itu kita perlu memahami terlebih dahulu ataupun memperdalam sistem di dalamnya agar kita tidak terjerumus kepada keharaman ataupun merugikan diri sendiri.⁴

Menemukan strategi yang tepat dalam perusahaan untuk produk/jasa Anda harus dipertahankan. Mempertahankan strategi yang sudah mapan ini tidak mudah. Dalam praktiknya, kualitas produk/jasa perusahaan yang buruk seringkali menyebabkan penurunan penjualan. Dengan kata lain, kita harus menjaga kualitas produk/jasa kita. Untuk menjaga kualitas produk dan jasa, terlebih dahulu perlu menjaga proses produksi yang dapat menjaga kualitas. Membeli bahan baku yang salah juga dapat menurunkan kualitas produk Anda. Dengan kata lain, semakin resep resep tidak diikuti, semakin rendah kualitas produksi dan pelayanan. Hal ini dapat terjadi karena disebabkan kesalahan dalam proses produksi, kesalahan atau mesin yang kita gunakan, kesalahan dalam pembelian bahan baku, kesalahan dalam pengemasan dan kesalahan dalam pengangkutan. Jika kontrol dalam kualitas barang dapat dilakukan dengan baik, sesuai dengan strategi yang telah ditetapkan dan strategi itu adalah yang tepat maka pemasaran yang dilakukan akan terlihat lebih sempurna. Meskipun barangnya yang berkualitas, tidak berarti pemasaran akan sempurna, dalam menjalankan pemasaran ini harus mempunyai strategi lagi dalam menjalankannya hal ini perlu menganalisis penyaluran secara langsung dan tidak langsung. Penyaluran secara langsung itu penyaluran produk terhadap konsumen itu memakai barang/jasa, dan penyaluran secara tidak langsung itu penyaluran

³ Ranguti Freddi, *Creating Effective Marketing Plan* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2002). Hlm.4-5

⁴ Andre Raditya, *Kupas Tuntas Hukum Multilevel Marketing* (Yogyakarta: Nurul Nasyyayul Aisyiah, 2015).

produk kepada konsumennya itu tidak perlu menggunakan barang ataupun jasa.⁵

Dalam hukum Islam dikenal kegiatan *Syirkah* yang dilakukan dua orang atau lebih. *Syirkah* merupakan bercampurnya suatu harta dengan harta yang lain sehingga keduanya tidak bisa dibedakan lagi. Kata “*Syirkah*” berasal dari Bahasa Arab. Dalam kamus al-‘Ashari akar kata “*Syirkah*” adalah “*syarika (fiil madhi), yasyraku (fiil mudhori), syarikan/syirkatan/syarikata (mashdar/kata dasar)*” yang artinya adalah “bersama sama atau berpartisipasi”.⁶

Jumhur ulama kemudian menggunakan istilah ini untuk menyebut transaksi khusus, meskipun tidak terjadi pencampuran kedua harta itu, karena yang menyebabkan bercampurnya harta adalah transaksi. Para ulama berbeda-beda pendapat mengenai pengertian *Syirkah*. Menurut ulama Malikiyah, *Syirkah* adalah pemberian izin kepada kedua mitra kerja untuk mengatur harta (modal) bersama. Artinya, setiap mitra memberikan izin kepada mitranya yang lain untuk mengatur harta keduanya tanpa kehilangan hak untuk melakukan hal itu. Ulama Hanabilah berpendapat bahwa, *Syirkah* adalah persekutuan hak atau pengaturan harta. Sedangkan ulama Syafi'iyah mengemukakan bahwa *Syirkah* adalah tetapnya hak kepemilikan bagi dua orang atau lebih sehingga tidak terbedakan antara pihak yang satu dengan pihak yang lain yang disebut dengan *syuyuu'*.⁷

PT. Bandung Eco Sinergi Teknologi (BEST) menyediakan berbagai macam produk Multi Segmen seperti produk untuk otomotif, produk kesehatan, produk kecantikan, produk pertanian dan produk peternakan untuk memenuhi berbagai macam kebutuhan para konsumen dan PT. Bandung Eco Sinergi Teknologi (BEST) terbukti perusahaan tersebut memiliki eksistensi yang baik karena telah menerima berbagai macam penghargaan yang diselenggarakan oleh Asosiasi Perusahaan Penjualan Langsung Award tahun 2020. Semua usaha manajemen diarahkan pada satu tujuan utama yaitu terciptanya kepuasan

⁵ Indrwati Lestary et al., *Managemen Dan & Bisnis Modern* (Purwokerto selatan: Pena Persada Redaksi, 2021).

⁶ Susanto Happy, *Pembagian Harta Gono Gini Saat Terjadi Perceraian* (Jakarta: transmedian pustaka, 2008).Hlm.60

⁷ Wahbah Zuhaili, “Terjemah Fiqih Islam Wa Asillatuhu,” *Jilid 5*, 2011, Hlm 442-443.

konsumen.⁸

Pada saat ini penjualan langsung atau *direct selling* baik yang berkerja dengan single level maupun dengan multilevel bergabung dalam asosiasi yaitu Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI). APLI adalah singkatan dari Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia, sebuah organisasi yang merupakan wadah persatuan dan kesatuan dimana perusahaan penjualan langsung (*direct selling*), termasuk perusahaan *Multilevel Marketing* (MLM) berkumpul di Indonesia, APLI juga merupakan perusahaan yang beroperasi di Indonesia dan harus memiliki izin Komersial dan legal sesuai peraturan pemerintah Indonesia. Investasi dan penggalangan dana pemerintah memerlukan izin dari Bank Indonesia. Untuk pemasaran berjenjang dan pemasaran jaringan, Anda harus mendapatkan izin dari BKPM terkait SIUPL atau bergabung dengan Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia.⁹

Organisasi tersebut merupakan anggota KADIN dan menjadi bagian dari *World Federation Direct Selling Association* (WFDSA). Dalam peraturan menteri perdagangan Nomor 70 tahun 2019 tentang distribusi barang secara langsung menjeskan bahwa penjualan langsung atau *direct selling* adalah suatu sistem penjualan pada barang dengan harga tertentu yang dapat di promosikan oleh penjual langsung yang bekerja untuk mendapatkan keuntungan lebih berdasarkan hasil dari harga jual yang diberikan kepada konsumen diluar lokasi eceran.

Dengan system *Direct Selling* itulah memungkinkan PT BEST untuk memberikan peluang kepada masyarakat menjadi Mitra usaha, dimana telah kita ketahui bahwa pada zaman sekarang mencari pekerjaan sangat sulit dan membuat usaha sendiripun tidaklah mudah perlu adanya modal dan sport sistem di dalamnya.

MLM yang biasa juga dikenal sebagai pemasaran berjenjang bertingkat atau banyak dan bisa juga menggunakan pendekatan *direct selling* atau bisa di sebut juga “penjualan langsung” dimana perusahaan yang mempunyai barang maka

⁸ F F Adriano and A Wardhana, “Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Tingkat Kepuasan Pelanggan Pengguna Eco Racing Pada Perusahaan Pt. Bandung Eco Sinergi Teknologi (Best),” *EProceedings*... 8,no.6(2021):Hlm8682–89

⁹ Erika Yosepta, *APLI Network News* (Tangerang: PT. Printindo Utama, 2014). Hlm.14

konsumen bisa mendapatkannya langsung dan tentunya dengan harga yang sama. *Multilevel Marketing* bisa disebut pula dengan *network marketing* karena para mitranya akan semakin banyak sehingga membentuk sebuah jaringan kerja yang disebut *network*. sistem ini merupakan sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerjasama dua orang atau lebih yang kerjanya melakukan pemasaran. *Multilevel Marketing* sebagai bisnis dengan penjualan langsung yang landasi atas pelaksanaan penjualan pada *Multilevel Marketing* yang memang dilakukan secara langsung oleh pedagang kepada konsumen dan tidak melalu perantara lagi, tidak melalui toko swalayan, warung atau kedai, tetapi langsung kepada pembeli.¹⁰

Direct Selling sebagaimana yang telah diterapkan dalam peluang usaha yang bisa dikerjakan oleh siapapun dengan latar belakang apapun tanpa batasan syarat-syarat tertentu termasuk tanpa batasan waktu sehingga Mitra usaha dapat memilih sendiri waktu yang sesuai untuk mengerjakan usaha ini. Orang yang sudah bekerja maupun yang belum bekerja, keduanya dapat menjalankan bisnis ini. Orang-orang yang lebih serius dan fokus tentu akan lebih cepat meraih sukses, namun orang-orang yang tidak terlalu fokus tetap bisa menjadikan bisnis ini sebagai alternatif untuk mendapatkan penghasilan tambahan.

Modal yang dikeluarkan di bisnis ini sangatlah kecil jika dibandingkan dengan potensi penghasilan yang akan didapatkan dan modal tersebut langsung dikembalikan dalam bentuk produk yang nilainya sama dengan barang yang diterima dengan manfaat yang sangat baik, jadi sebenarnya itu bukanlah modal melainkan transaksi jual beli.

PT Bandung Eco Sinergi Teknologi (PT BEST) Perusahaan ini berdiri pada tahun 2017 bulan desember, Skema yang di gunakan dalam perusahaan ini yaitu menggunakan Mekanisme Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Dalam Mekanisme Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) ini saya menyebutnya lebih ke serupa tapi tak sama dengan sistem MLM, timbullah pertanyaan apa yang serupa dan apa yang tak sama, Ada salah satu istilah dalam mekanisme Mekanisme Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) ini yaitu ada istilah BINARI (bina

¹⁰ *Ibid*

kanan dan kiri). Sistemnya seperti segitiga, dalam hukum itu menandakan sebuah keadilan, yang mana kita harus memberikan arahan atau motivasi kepada mereka untuk bekerjasama dalam mencapai target.¹¹ Oleh karena dalam Mekanisme Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) ini walaupun kita posisi di bawah, kita bisa mendapatkan bonus terlebih dahulu dari orang yang mengajak kita karena ini bukan posisi kita yang dilihat tapi bagaimana cara kita dalam kinerja atau mengerjakan sistem tersebut. Karena itu akan menjadi pembahasan yang menarik maka dari itu penulis tertarik membuat skripsi yang berjudul “TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP MEKANISME PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS) PADA PERUSAHAAN PT BANDUNG ECO SINERGI TEKNOLOGI (PT BEST)”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana Pelaksanaan Mekanisme Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) di PT Bandung Eco Sinergi Teknologi (BEST)?
2. Bagaimana tinjauan Fatwa DSN MUI NO: 75/DSN MUI/VII/2009 terhadap pelaksanaan Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) di PT Bandung Eco Sinergi Teknologi (BEST)?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah di atas, tujuan dibuatnya penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui Bagaimana Pelaksanaan Mekanisme Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) di PT Bandung Eco Sinergi Teknologi (BEST).
2. Untuk mengetahui Bagaimana tinjauan Fatwa DSN MUI NO: 75/DSN MUI/VII/2009 terhadap pelaksanaan Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) di PT Bandung Eco Sinergi Teknologi (BEST).

¹¹ Buku pedoman Perusahaan PT BEST

D. Kegunaan Penelitian

Kegunaan yang di peroleh dari penelitian ini menjadi dua macam kegunaan ,yaitu kegunaan teoritis dan kegunaan praktis.

1. Kegunaan teoritis

- a. Memberikan ilmu pengetahuan yang baru mengenai Mekanisme Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) berikut dengan tinjauan hukum ekonomi syariahnya.
- b. Menambah nutrisi keilmuan yang baru, terutama dengan sistem *Networking* yang sesuai dengan syariah.
- c. Mejadikan bahan materi atau refrensi bagi kalangan pera pembaca untuk mengajar dan meneliti.

2. Kegunaan praktis

Manfaat penelitian ini terutama bermanfaat bagi para peneliti itu sendiri. Semoga menambah nutrisi keilmuan yang sedang di jalankan, terutama bagi para pihak yang menjalankan Mekanisme Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), supaya mengetahui bagaimana hukum dari apa yang penulis bahas dari penelitian ini berdasarkan hukum ekonomi syariah.

E. Studi Terdahulu

Sebelum melakukan penelitian lebih lanjut, terlebih dahulu penulis melakukan analisis terhadap beberapa penelitian yang membahas ataupun ada kaitannya dengan pokok permasalahan yang penulis teliti untuk mengetahui persamaan dan perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian yang sudah ada, yang dijadikan gambaran penelitian sehingga tidak ada pengulangan permasalahan yang sama. Berikut beberapa penelitian yang memiliki relevansi dengan penelitian ini sebagai berikut:

Tabel 1. 1
Studi Terdahulu

No	Nama	Judul Skripsi	Persamaan	Perbedaan
1	Elis nur kholifah (2017)	Kedudukan Hukum Multilevel Marketing Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama	Peneliti Studi Terdahulu Dan Penulis Samasama Melakukan Penelitian Yang Berkaitan Dengan Arisan Netwoking	Peneliti Studi Terdahulu Dalam Pembahasan Penelitiannya Lebih Kepada Memperkuat Hukum Melalui Fatwa Dewan

		Indonesia Dengan Fatwa Al-Lajnah Addaimah Lil Buhuts Al-Ilmiyah Wal Ifta'12		Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Dengan Fatwa Al-Lajnah Addaimah Lil Buhuts Al-Ilmiyah Wal Ifta'
2	Nunung Kurniasih (2011, disertasi Uin Sunan Ampel)	Eksistensi Dan Relevansi Multilevel Marketing Syariah Dengan Hukum Ekonomi Syariah ¹³	Peneliti Studi Terdahulu Samasama Melakukan Penelitian Yang Berkaitan Dengan Bagaimana Tinjauan Objek Yang Di Teliti Terhadap Hukum Ekonomi Syariah	Peneliti studi terdahulu dalam pembahasan penelitiannya lebih kepada bagaimana Eksistensi dan Relevansi Multilevel Marketing Syariah dengan Hukum Ekonomi Syariah
3	Imron Fathurrahman (2017)	Pelaksanaa Multilevel Marketing Di Tiens Syariah Subang ¹⁴	Peneliti Study Terdahulu SamaSama Melakukan Penelitian Bagaimana Mekanisme Multilevel Marketing	Peneliti Studi Terdahulu Dalam Pembahasan Penelitiannya Lebih Kepada Memperkuat Hukum Bagaimana Mekanisme Multilevel Marketing Di Tiens Syariah Subang
4	Evita farcha kmila (2021)	Pengaruh persepsi labelisasi halal dan strategi pemasaran MLM syariah produk HNI HPAI (Halal Network International / Herba Penawar Alwahida Indonesia) terhadap keputusan pembelian pada konsumen Business Center Cikarang Utara ¹⁵	Peneliti Study Terdahulu SamaSama Melakukan dengan topik yang sama mengenai MLM Peneliti Study Terdahulu SamaSama Melakukan dengan topik yang sama mengenai MLM	Peneliti Studi Terdahulu Dalam Pembahasan Penelitiannya Lebih Kepada penekanan terhadap pemasaran produk terhadap knsumen

¹² Elis Nur Kholifah Safari, "Kedudukan Hukum *Multilevel Marketing* Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Dengan Fatwa Al-Lajnah Addaimah Lil Buhuts Al-Ilmiyah Wal Ifta'," *Diploma Thesis, UIN Sunan Gunung Djati Bandung*, no. Mlm (n.d.): Hlm 1–16.

¹³ J. Oliver, "Berbisnis Tiens Syariah," *Hilos Tensados* 1, no. (2019): Hlm 1–476.

¹⁴ "Pelaksanaa *Multilevel Marketing* Di Tiens Syariah Subang," 1386, Hlm 1–30.

¹⁵ Arif Wicaksana, "Pengaruh Persepsi Labelisasi Halal Dan Strategi Pemasaran MLM Syariah Produk HNI HPAI (Halal Network International / Herba Penawar Alwahida Indonesia) Terhadap Keputusan Pembelian Pada Konsumen Business Center Cikarang Utara," <https://medium.com/>, no. January 2021 (2016): 1–12, <https://medium.com/@arifwicaksanaa/pengertian-use-case-a7e576e1b6bf>.

5	Fusthathul Nur Sansongko (2019)	Sistem Multilevel Marketing Dalam Perspektif Hukum Islam Dan Undang-Undang No 7 Tahun 2014 Pada Pt Moment Global Internasional ¹⁶	Peneliti Study Terdahulu SamaSama Melakukan dengan topik yang sama mengenai MLM Peneliti Study Terdahulu SamaSama Melakukan dengan topik yang sama mengenai MLM	Peneliti Studi Terdahulu Dalam Pembahasan Penelitiannya Lebih Kepada pembahaman MLM melalui sudut pandang undang undang
6	Mohd Ramizu bin abdillah Jurnal KIAS, 2014	Perniagaan secara multilevel marketing (MLM): satu tinjauan dari perspektif syariah ¹⁷	Peneliti ini sama sama membahas tentang MLM dengan teori Ju'alah	Penelitian ini membahas tentang MLM secara umum sedangkan penulis berfokus kepada PLBS
7	Dianah Mujahidah, Jurnal Hukum Ekonomi Islam, 2021	Identifikasi MLM yang Halal Perspektif Hukum Ekonomi Syariah ¹⁸	Peneliti ini sama sama membahas tentang MLM	Penelitian ini membahas tentang seluk beluk MLM secara luas, sedangkan penulis membahas secara khusus tentang proses transaksinya saja
8	Adhie Dharmawan, Niko Ibrahim, Jurnal STRATEGI-Jurnal, 2019	Dampak Sosial Media terhadap MLM X ¹⁹	Peneliti ini sama sama membahas tentang MLM	Peneliti ini membahas tentang dampak sosial media terhadap MLM, sedangkan penulis membahas tentang MLM dalam perspektif islam

F. Kerangka Berpikir

Islam adalah agama yang mengatur semua aspek kehidupan manusia, termasuk hubungan antar manusia dalam bidang ekonomi yang dikenal dengan muamalah (*muamalah al-maliyah*). Salah satu komponen utama dalam muamalah adalah akad atau kontrak. Definisi perjanjian tercantum dalam pasal 1313 KUH Perdata, yang menyatakan bahwa perjanjian adalah "suatu tindakan di mana satu orang atau lebih

¹⁶ F N Sasongko, "Sistem Multil Level Marketing Dalam Perspektif Hukum Islam Dan Undang-Undang No. 7 Tahun 2014 Pada PT Moment Global Internasional," *Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Fakultas Syariah Dan Hukum Jurusan Hukum Perdata Islam Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Surabaya*, 2019.

¹⁷ Abdillah Mohd Ramizu, "Perniagaan Secara Multy Level Marketing (MLM): Satu Tinjauan Dari Perspektif Syarak," *Jurnal Kias* 9, no. 1 (2014).

¹⁸ Dianah Mujahidah, "Identifikasi MLM Yang Halal Perspektif Hukum Ekonomi Syariah," *Jurnal Hukum Ekonomi Islam(Jhei)* 5, no. 2 (2021): 137–43.

¹⁹ A Dharmawan and N Ibrahim, "Dampak Sosial Media Terhadap MLM X," *Jurnal STRATEGI-Jurnal* ... 1, no. November (2019): 595–604, <http://strategi.it.maranatha.edu/index.php/strategi/article/view/118%0Ahttps://strategi.it.maranatha.edu/index.php/strategi/article/download/118/38>.

mengikatkan diri terhadap satu orang lain atau lebih." Istilah perjanjian ini memiliki makna yang sama dengan kontrak, yaitu suatu tindakan hukum yang mengikat para pihak dalam suatu hubungan hukum perikatan.²⁰

Dalam Islam, istilah perjanjian/kontrak disebut dengan akad. Kata akad berasal dari bahasa Arab yaitu *'al-'aqd'* yang berarti ikatan. Kata akad juga memiliki arti yang selaras dengan kata *'al-rabthu'* yang berarti menghubungkan, mengaitkan, atau mengikat antara beberapa ujung sesuatu.²¹

Sebagaimana firman Allah dalam surah al-Maidah ayat 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

Artinya: *"wahai orang-orang yang beriman, penuhilah janji-janji (akad) itu"*

Akad juga dijadikan sebagai bentuk ketaqwaan kita terhadap Alloh SWT, sebagaimana di jelaskan dalam Qur'an Surat Ali Imran Ayat 77:

بَلَىٰ مَنْ أَوْفَىٰ بِعَهْدِهِ وَاتَّقَىٰ فَإِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَّقِينَ

Artinya: *"(Bukan demikian), sebenarnya siapa yang menepati janji (yang dibuat)nya dan bertakwa, maka sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertakwa"*.²²

Para ulama fiqh mendefinisikan akad sebagai hubungan antara ijab dan qabul yang sesuai dengan ketentuan syariat dan memiliki dampak hukum terhadap objek perikatan. Istilah akad berasal dari bahasa Arab "*al-aqdu*," yang dalam bentuk jamak disebut "*al-uqud*," dan berarti ikatan atau simpul tali. Akad dalam transaksi ekonomi menjadi komponen penting yang tidak dapat dihilangkan.

Suatu akad dapat dikatakan sah manakala telah memenuhi rukunnya. Jumhur ulama telah merumuskan 3 komponen yang tidak dapat dihilangkan dalam akad yang kemudian dikenal sebagai rukun akad yang terdiri atas; pihak-pihak yang melakukan akad (*al-'aqidain*), pernyataan kehendak pihak-pihak (*shigat al-'aqd*) dan objek akad (*mahal al-'aqd*). Selain itu, berdasarkan Pasal 22 Kompilasi Hukum

²⁰ Widaningsih and Ariyanti, Aspek Hukum Kewirausahaan (Malang: Polinema Press, 2018). Hlm. 38

²¹ Abd Misno, Fiqh Muamalah Al-Maaliyah: Hukum Ekonomi Dan Bisnis Syariah (Yogyakarta: Bintang Semesta Media, 2022). Hlm. 87

²² *Al-Quran Terjemahan*. 2015. Departemen Agama RI. Bandung: CV Darus Sunnah.

Ekonomi Syariah (KHES), rukun akad terdiri atas 4 komponen, yaitu:

- a. Pihak-pihak yang berakad
- b. Objek akad
- c. Tujuan pokok akad; dan
- d. Kesepakatan

Jika ditelaah, jumlah rumusan rukun akad yang dikemukakan oleh jumhur ulama dan dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) terdapat perbedaan. Jumhur ulama tidak memandang tujuan sebagai komponen yang harus ada dalam akad.

Selain rukun akad, aspek lain yang harus dipenuhi dalam akad adalah syarat. Wahbah Zuhaili telah merumuskan syarat-syarat akad sebagai berikut:

- a. Syarat terjadinya akad (*syuruth al-in 'iqad*), yakni syarat yang melakat pada akad
- b. Syarat keabsahan akad (*syuruth al-shihhah*), yakni syarat-syarat untuk diperbolehkannya akad secara syar'i
- c. Syarat berlakunya akad (*syuruth al-nafadz*), seperti hak penuh pemilik barang tanpa tercampur dengan hak orang lain atas suatu barang.
- d. Syarat keharusan/keharusanya akad (*syuruth al-lizum*)

Dalam buku hukum perjanjian Syariah,²³ Syamsul Anwar menjelaskan, bahwa terdapat beberapa komponen dalam pembagian/klasifikasi akad. Dilihat dari segi boleh atau tidaknya menurut *syara'*, akad dibedakan menjadi dua jenis, yaitu:

- a. Akad *masyru'* adalah jenis akad yang dibenarkannya oleh *syara'* untuk dilakukan dan tidak ada larangan untuk mengandakannya, seperti halnya akad yang telah dikenal seperti akad jual beli, sewa menyewa, mudharabah dan sejenisnya.
- b. Akad terlarang, adalah jenis akad yang dilarang oleh *syara'* untuk dijalankan, seperti akad jual beli barang haram, akad yang bertentangan dengan pelecehan dan ketertiban umum, seperti sewa menyewa untuk melakukan kejahatan, nikah sesama jenis dan lain sebagainya.

Perlu adanya penegasan bahwa perbedaan akad terlarang dengan akad tidak sah

²³ Anwar, Hukum Perjanjian Syariah. Hlm. 82

ialah pada penekanannya saja, akad terlarang mempunyai dalil-dalil syariah yang melarangnya, sedangkan akad tidak sah terdapat penekanan yang tidak terpenuhinya rukun dan syarat akad. Semua akad terlarang pasti tidak sah, sedangkan akad tidak sah pada awalnya adalah akad yang *masyru'* (dibolehkan syariat seperti akad pada umumnya), hanya saja rukun dan syaratnya tidak terpenuhi sehingga akad tersebut menjadi tidak sah.

Adapun akad dilihat dari sifatnya digolongkan menjadi dua jenis, yaitu:

- a. Akad *mu'awadhah/tijarah*, yaitu akad yang melibatkan prestasi atau timbal balik dimana setiap para pihak mendapatkan imbalan prestasi yang diberikannya.²⁴ Akad *mu'awadhah/tijarah* terdapat beberapa jenis yaitu: akad jual beli, akad ijarah, akad sewa menyewa dan akad Shulh.
- b. Akad tabarru, yaitu jenis akad dimana prestasi berasal dari salah satu pihak dan tidak bertujuan untuk mencari keuntungan melainkan bersifat sosial, terdapat beberapa jenis dari akad tabarru yaitu: akad hibah, pinjam meminjam, hadiah dan lain sebagainya.

Dalam penelitian ini teori akad yang digunakan adalah konsep akad *Ju'alah*. Akad *Ju'alah* adalah mengacu pada akad perjanjian pemberian imbalan atau upah kepada seseorang atas prestasi yang telah diraih dalam melaksanakan suatu pekerjaan. Para ulama pada umumnya membolehkan praktik akad *Ju'alah* karena di dalamnya terdapat kebutuhan atau hajat yang membenarkannya.

Mekanisme Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) pada praktiknya terdapat akad *Ju'alah*, karena para mitra akan mendapatkan suatu imbalan dari perusahaan ketika para mitra sudah mencapai target tertentu. Pihak perusahaan bertindak sebagai *Ja'il* (pemberi upah) sedangkan mitra bertindak sebagai *a'mil* (pelaksana pekerjaan).

Perlu dipahami bahwa hadiah agar tidak terjadi kesalahpahaman dalam pengertian tersebut, Yang perlu di garis bawah adalah Bagaimanakah konsep *al Ju'alah* di dalam Islam dan Bagaimana model aplikasi dari konsep *al Ju'alah* yang bisa diterapkan di dalam kehidupan sehari-hari. Dengan memahami konsep ini

²⁴ Hariman Surya Siregar and Koko khoirudin, Fikih Muamalah teori dan implementasinya (Bandung: PT Remaja Rodakarya, 2019) Hlm. 34

diharapkan umat Islam lebih maju, produktif, dan inovatif dalam berkarya dan beramal. Untuk memahami konsep *al Ju'alah* secara mendalam, maka terlebih dahulu kita menggali definisi *al Ju'alah* baik secara bahasa(etimologis) maupun istilah (terminologis). Secara Bahasa *ju'lah* bermakna “Apa saja yang dijadikan untuk upah atau *risywah* (sogokan)”. Adapun di dalam Kamus al Bisri , kalimat *al Ju'alah* berarti (الجائشة/hadiah/persen) dan juga berarti (العملة/ komisi).

Adapun secara istilah, Para ulama berbeda pendapat tentang definisi *al Ju'alah* secara istilah. Imam Syamsyuddin Muhammad ibnu al Khotib asy Syarbini⁵ yang juga diikuti oleh Wahbah al Zuhaili dalam kitabnya mendefinisikan *al Ju'alah* dengan ungkapan “Kesepakatan memberikan imbalan atas suatu pekerjaan tertentu atau pekerjaan yang belum pasti bisa dilaksanakan.”

Sayyid Sabiq mendefinisikan *Ju'alah* adalah akad atas suatu manfaat yang diperkirakan akan mendapatkan imbalan sebagaimana yang dijanjikan atas suatu pekerjaan”. Menurut Drs.Imron, *Ju'alah* adalah tindakan penetapan orang yang sah pentasarrufannya(penggunaannya) tentang suatu ganti yang telah diketahui jelas atas pekerjaan yang ditentukan. Menurut Sulaiman Rasjid, *Ju'alah* ialah meminta agar mengembalikan barang yang hilang dengan bayaran yang ditentukan, misal seseorang yang kehilangan seekor kuda dia berkata ” siapa yang mendapatkan kudaku dan mengembalikan kepadaku, maka aku bayar sekian..”. Dari berbagai definisi di atas pada esensinya adalah sama. Perbedaan definisi dalam hal tersebut hanyalah perbedaan yang bersifat *lafdzi* (perbedaan dalam hal lafadz saja) sedangkan kontennya adalah sama. Namun, perlu dipahami bahwa dalam *Ju'alah* bukan hanya sekedar untuk meminta pengembalian barang yang hilang sebagaimana dalam definisi Sulaiman Rasjid. Begitu juga imbalan yang digunakan tidak harus identik dengan dengan bayaran uang. Definisi yang dipaparkan oleh Sulaiman Rosyid di atas cenderung mengarah pada salah satu contoh dalam hal *Ju'alah* seperti mengembalikan barang yang hilang.²⁵

²⁵ Haryono, “Konsep *Al Ju'alah* Dan Model Aplikasinya Dalam Kehidupan Sehari-Hari,” *Al Mashlahah Jurnal Hukum Islam Dan Pranata Sosial Islam*. 6, no. 2 (2018): 643–57.

Allah SWT menerapkan model aplikasi *Ju'alah* pada kisah Nabi Yusuf dan saudaranya di Al-Qur'an. khususnya dalam surat Yusuf ayat 72. Allah SWT berfirman:

قَالُوا نَفَقْدُ صُوعَ الْمَلِكِ وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ

Artinya: *Penyeru-penyeru itu berkata: "Kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku menjamin terhadapnya."*²⁶

Makna dari surah tersebut adalah bahwa seseorang akan mendapatkan bahan makanan seberat satu beban unta dengan cara menunjukkan piala milik raja, yaitu Nabi Yusuf, yang telah dicuri. Dalam situasi ini, raja memberikan kesempatan kepada setiap orang untuk mencari piala tersebut dan akan memberikan hadiah kepada mereka yang berhasil menunjukkan pelaku pencurian. Pastikan tidak ada yang tidak mendapatkan imbalan, karena imbalan adalah hak yang harus diberikan setelah tugas dilaksanakan.²⁷

Menurut hadits yang dikutip Imam Bukhari dari Abu Sa'id al Khudri sebagai bukti pendukung dalil *Ju'alah*, sekelompok sahabat sedang bepergian ketika kepala desa disengat binatang diobati dengan ruqyah surat al-Fatihah.

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ أَنَّ رَهْطًا مِنْ أَصْحَابِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ انْطَلَقُوا فِي سَفَرَةٍ سَافَرُوهَا حَتَّى نَزَلُوا بِحَيٍّ مِنْ أَحْيَاءِ الْعَرَبِ فَاسْتَضَافُوهُمْ فَأَبَوْا أَنْ يُضَيِّقُوهُمْ فَلَدَغَ سَيْدٌ ذَلِكَ الْحَيَّ فَسَعَوْا لَهُ بِكُلِّ شَيْءٍ لَا يَنْفَعُهُ شَيْءٌ فَقَالَ بَعْضُهُمْ لَوْ أَتَيْتُمْ هَؤُلَاءِ الرَّهْطَ الَّذِينَ قَدْ نَزَلُوا بِكُمْ لَعَلَّهُ أَنْ يَكُونَ عِنْدَ بَعْضِهِمْ شَيْءٌ فَأَتَوْهُمْ فَقَالُوا يَا أَيُّهَا الرَّهْطُ إِنَّ سَيِّدَنَا لُدِغَ فَسَعَيْنَا لَهُ بِكُلِّ شَيْءٍ لَا يَنْفَعُهُ شَيْءٌ فَهَلْ عِنْدَ أَحَدٍ مِنْكُمْ شَيْءٌ فَقَالَ بَعْضُهُمْ نَعَمْ وَاللَّهِ إِنِّي لَرَاقٍ وَلَكِنَّ وَاللَّهِ لَقَدْ اسْتَضَفْنَاكُمْ فَلَمْ تُضَيِّقُونَا فَمَا أَنَا بِرَاقٍ لَكُمْ حَتَّى تَجْعَلُوا لَنَا جُعَلًا فَصَاحُواهُمْ عَلَى قَطِيعٍ مِنَ الْعَنَمِ فَانْطَلَقَ فَجَعَلَ يَتْفُلُ وَيَقْرَأُ الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ حَتَّى لَكَأَنَّ نَشِطَ مِنْ عِقَالٍ فَانْطَلَقَ يَمْشِي مَا بِهِ قَلْبَةٌ قَالَ فَأَوْفُوهُمْ جُعَلُهُمُ الَّذِي صَاحُواهُمْ عَلَيْهِ

²⁶ Fatwa DSN-MUI No: 62/DSN-MUI/XII/2007, 4.

²⁷ Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya, (Bandung: PT. Sygma Examedia Arkanleema), 244.

فَقَالَ بَعْضُهُمْ اقسِمُوا فَقَالَ الَّذِي رَقِيَ لَا تَفْعَلُوا حَتَّى نَأْتِيَ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَذَكَرُوا لَهُ الَّذِي كَانَ فَتَنَنْظُرُ مَا يَأْمُرُنَا فَقَدِمُوا عَلَى رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَذَكَرُوا لَهُ فَقَالَ وَمَا يُدْرِيكَ أَهْمَا رُقِيَّةٌ أَصَبْتُمْ اقسِمُوا وَاضْرِبُوا لِي مَعَكُمْ بِسُهُمٍ

Artinya: “Dari Abu Sa’id bahwa beberapa orang dari sahabat Rasulullah shallallahu ‘alaihi wasallam pergi dalam suatu perjalanan, ketika mereka singgah di suatu perkampungan dari perkampungan Arab, mereka meminta supaya diberi jamuan, namun penduduk perkampungan itu enggan untuk menjamu mereka, ternyata salah seorang dari tokoh mereka tersengat binatang berbisa, mereka sudah berusaha mengobatinya namun tidak juga memberi manfa’at sama sekali, maka sebagian mereka mengatakan; “Sekiranya kalian mendatangi sekelompok laki-laki (sahabat Nabi) yang singgah di tempat kalian, semoga saja salah seorang dari mereka ada yang memiliki sesuatu, lantas mereka mendatangi para sahabat Nabi sambil berkata; “Wahai orang-orang, sesungguhnya pemimpin kami tersengat binatang berbisa, dan kami telah berusaha menerapinya dengan segala sesuatu namun tidak juga membuahkan hasil, apakah salah seorang dari kalian memiliki sesuatu (sebagai obat)?” Salah seorang sahabat Nabi menjawab; “Ya, demi Allah aku akan meruqyahnya (menjampinya), akan tetapi demi Allah, sungguh kami tadi meminta kalian supaya menjamu kami, namun kalian enggan menjamu kami, dan aku tidak akan meruqyah (menjampinya) sehingga kalian memberikan imbalan kepada kami.” Lantas penduduk kampung itu menjamu mereka dengan menyediakan beberapa ekor kambing, lalu salah satu sahabat Nabi itu pergi dan membaca al hamdulillahi rabbil ‘alamin (al fatimah) dan meludahkan kepadanya hingga seakan-akan pemimpin mereka terlepas dari tali yang membelenggunya dan terbebas dari penyakit yang dapat membinasakannya. Abu Sa’id berkata; “Lantas penduduk kampung tersebut memberikan imbalan yang telah mereka persiapkan kepada sahabat Nabi, dan sahabat Nabi yang lain pun berkata; “Bagilah.” Namun sahabat yang meruqyah berkata; “Jangan dulu sebelum kita menemui Rasulullah shallallahu ‘alaihi wasallam dan memberitahukan apa yang terjadi dan kita akan melihat apa yang beliau perintahkan kepada kita”. Setelah itu mereka menemui Rasulullah shallallahu ‘alaihi wasallam dan memberitahukannya kepada beliau, beliau bersabda: “Apakah kamu tidak tahu bahwa itu adalah ruqyah? Dan kalian telah mendapatkan imbalan darinya, maka bagilah dan berilah bagian untukku”. (HR. Bukhari).²⁸

Berdasarkan Fatwa DSN MUI NO: 62/DSN-MUI/XII/2007 Tentang Akad Ju’alah Bahwa

1. Ju’alah adalah janji atau komitmen (*iltizam*) untuk memberikan imbalan

²⁸ Muhammad Ibn Isma’il Al-Bukhari, *Shahih Al-Bukhari*, in Maktabah Syamilah, Juz 7. (Beirut: Dar Thauq al-Najah, 2001). Hadits No. 5749. hal. 133

(reward/'iwadh//ju'l) tertentu atas pencapaian hasil (*natijah*) yang ditentukan dari suatu pekerjaan.

2. *Ja'il* adalah pihak yang berjanji akan memberikan imbalan tertentu atas pencapaian hasil pekerjaan (*natijah*) yang ditentukan.
3. *Maj'ul lah* adalah pihak yang melaksanakan *Ju'alah*.

Akad *Ju'alah* boleh dilakukan untuk memenuhi kebutuhan pelayanan jasa sebagaimana dimaksud dalam konsideran di atas dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Pihak *Ja'il* harus memiliki kecakapan hukum dan kewenangan (*muthlaq al-tasharruf*) untuk melakukan akad;
2. Objek *Ju'alah* (mahal al-'aqd/maj'ul 'alaih) harus berupa pekerjaan yang tidak dilarang oleh syari'ah;
3. Hasil pekerjaan (*natijah*) sebagaimana dimaksud harus jelas dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran;
4. Imbalan *Ju'alah* (reward/'iwadh//ju'l) harus ditentukan besarannya oleh *Ja'il* dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran; dan
5. Tidak boleh ada syarat imbalan diberikan di muka (sebelum pelaksanaan objek *Ju'alah*).²⁹



²⁹ Fatwa DSN MUI NO: 62/DSN-MUI/XII/2007