

**TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARI'AH TERHADAP SISTEM MULTI
LEVEL MARKETING PT. MELIA SEHAT SEJAHTERA DI KOTA
BENGKULU**



SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu syarat Memperoleh
Gelar Sarjana Hukum (S.H)

OLEH:

PUTRA ADI WIBOWO
NIM 151612006

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FALKULTAS SYARIAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
2020 M/1441 H**



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS SYARIAH

Alamat Jl. Raden Fatah, Pagar Dewa telp. (0736) 51276, 51771 Fax (0736) 51771 Bengkulu

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang di tulis oleh Putra Adi Wibowo, NIM 1516120006 dengan Judul "Tinjauan Hukum Ekonomi Syaria h Terhadap Sistem Multi Level Marketing PT Melia Sehat sejahtera di Kota Bengkulu Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Jurusan Syariah telah di periksa dan di perbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan II. Oleh karena itu, skripsi ini di setuju untuk di ujikan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, 4 November 2019 M
Rabiul Awal 1441 H

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. H. Khairuddin wahid, M.ag
NIP. 196711141993031002

Wahyu Abdul Jafar, M.HI
NIP. 198612062015031005



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM**

Alamat: Jl. Raden Patah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276, 51771 Fax (0736) 51771
Bengkulu

PENGESAHAN

Skripsi disusun oleh Putra Adi Wibowo NIM. 1516120006 yang berjudul
"Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Sistem Multi Level Marketing PT
Melia Sehat Sejahtera di Kota Bengkulu", Program Studi Hukum Ekonomi
Syariah Jurusan Syariah, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang
Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
Bengkulu pada

Hari Rabu

Tanggal 18-12-2019/ Rabi'ul Awal 1441 H

Dan dinyatakan LULUS, dapat diterima dan disahkan sebagai syarat guna
memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H.) dalam Ilmu Hukum Ekonomi Syariah.

Bengkulu, 18 Desember 2019M

Rabi'ul Awal 1441 H

Dekan,



(Signature)
Dr. Imam Mahdi, SH, MH
NIP. 196503071989031005

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Sekretaris

(Signature)
Dr. H. Khairudin Wahid, M. Ag

(Signature)
Hamdan, M. Pd. I

NIP. 196711141993031002

NIP. 2004128802

Penguji I

Penguji II

(Signature)
Drs. H. Supardi, M. Ag

(Signature)
Dr. Iwan Kamadhan S, M. H. I

NIP. 196504101993031007

NIP. 198706282019031004

MOTTO



Keterbukaan dan kejelasan dalam suatu akad adalah sebuah keharusan dalam bermuamalah

(Putra Adi Wibowo)

PERSEMBAHAN

Skrripsi ini kupersembahkan kepada

Kedua orang tuaku yang paling berharga dalam hidupku yaitu bapak (Ramsi)

dan ibuku (Nahati) tercinta yang telah menjadi pemudah dalam setiap jalan

kehidupanku sampai karsampurn

Untuk kakak-kakakku yang telah memberikan dukungan Novianto, Iin

Desmany Duri, yang menjadi kebangganku.

Kakak ibuku Merry Maryam yang menjadi kehidupan ku.

Saudara-saudaraku, Pak de, Paman, Bude, Bibik, kakak sepupu, ayuk

sepupu, adek sepupu yang tercinta, Budi, cemplom, Sri Dwi Susanti yang

telah memberikan dukungan serta bantuan dan jasa-jasa yang tidak akan

pernah saya lupakan.

Untuk keponakan-keponakanku yang ku sayangi Achmad Azzam Nurwahid

dan Azifah Azahra

Para Dosen Civitas Akademik IAIN Bengkulu

Sahabat dan teman-temanku seperjuangan Niko, Redo, Alek, Yoki, Freisky,

Riko, Fio, Rapen, Ajik, Ehs, Fitri, Tea, Iik, Gova, Masna, Pipit, Rona, Weni,

Wulan, Yulizah, Melfi, Zili, dan Siska

Sahabat sekaligus, Titin Sagita, Terma Kasih atas doanya



SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Skripsi dengan judul “Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Sistem Multi Level Marketing PT Melia Sehat Sejahtera di Kota Bengkulu” adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun perguruan tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagaimana di dalam naskah saya dengan disebutkan nama orangnya dan dicantumkan di daftar pustaka.
4. Bersedia skripsi ini diterbitkan Jurnal Ilmiah Fakultas Syariah atas nama saya dan dosen pembimbing skripsi saya.
5. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak kebenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, _____ 2019 M

1441 H

Menyatakan

Putra Adi Wibowo

1516120006

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji dan syukur kepada Allah SWT atas segala nikmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Berutang dalam Pelaksanaan Acara Pasca Kematian di Kecamatan Air Besi Kabupaten Bengkulu Utara Ditinjau dari Hukum Islam”.

Shalawat dan salam untuk Nabi Besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus baik di dunia maupun di akhirat.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum pada Program Studi Hukum Ekonomi Syariah (HES) Pada Fakultas Syariah dan Hukum Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dengan demikian penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin M., M.Ag., M.H. selaku Rektor IAIN Bengkulu.
2. Dr. Imam Mahdi, SH., MH., selaku Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum.
3. Wery Gusmansyah, MH., selaku Kepala Prodi Hukum Ekonomi Syari'ah (HES).

4. Drs. H. Khairuddin Wahid, M.Ag selaku Pembimbing I dan Wahyu Abdul Jafar, M.HI selaku Pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
5. Kedua orang tua yang selalu mendo'akan kesuksesan penulis.
6. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Syariah dan Hukum IAIN Bengkulu yang telah mengajarkan dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
7. Staf dan karyawan Fakultas Syariah dan Hukum IAIN Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
8. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Dalam penulisan skripsi ini penulis menyadari akan banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini kedepan.

Bengkulu, _____ M
H


Putra Adi Wibowo
NIM: 1516120006

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN PERNYATAAN.....	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii

BAB I Pendahuluan

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Kegunaan Penelitian	6
E. Penelitian Terdahulu	7
F. Metode Penelitian.....	11
G. Sistematika penelitian	15

BAB II Kajian Teori Tinjauan Hukum Ekonomi Syari'ah Terhadap Sistem Multi Level Marketing PT Melia Sehat Sejahtera di Kota Bengkulu

A. Direct Selling	17
B. MLM	18
C. MLM Bisnis Prospektif	22
D. MLM dan Penciptaan Kekayaan	22
E. MLM. Money Game, Arisan Berantai, dan Skema Piramida	23
F. Ciri-ciri Money Game	32
G. Cara Supaya Tidak Tertipu	33
H. Daya Tarik MLM	35
I. Sembilan Nilai Tersembunyi dalam Bisnis MLM	40
J. Ciri-ciri MLM yang Baik	45
K. Cara Memulai Bisnis MLM	48

BAB III Gambaran Umum Objek Penelitian

A. Sejarah gambaran Umum PT Melia Sehat Sejahtera Bengkulu.....	52
B. Produk Multi Level Marketing PT Melia Sehat Sejahtera di Kota Bengkulu	53
C. Marketing Plan	57
D. Website	57
E. Group Leader Dan Support System	58

BAB IV Hasil penelitian dan Pembahasan Tinjauan Hukum Ekonomi Syari'ah Terhadap Sistem Multi Level Marketing di Kota Bengkulu

A. Sistem Bonus Jaringan di PT. Melia Sehat Sejahtera Perwakilan Kota Bengkulu	59
B. Pembahasan	66
1. Sistem Bonus Jaringan di PT. Melia Sehat Sejahtera Perwakilan Kota Bengkulu.....	66

2. Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Sistem Bonus Jaringan di PT. Melia Sehat Sejahtera Kota Bengkulu	68
---	----

BAB V Penutup

A. Kesimpulan	73
---------------------	----

B. Saran	73
----------------	----

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Konsep Prosedur Rekrutmen Keanggotaan.....	51
---	----

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Perbedaan MLM dan Sistem Piramida.....	25
Tabel 4.1 Daftar Informan yang masih aktif di PT. Melia Sehat Sejahtera Perwakilan Bengkulu.....	60
Tabel 4.2 Daftar Informan yang tidak aktif/mantan member di PT. Melia Sehat Sejahtera Perwakilan Bengkulu.....	63

ABSTRAK

Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Sistem Multi Level Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera di Kota Bengkulu oleh Putra Adi Wibowo, NIM: 1516120006.

Pembimbing I: Drs. H. Khairuddin Wahid, M. Ag. dan Pembimbing II: Wahyu Abdul Jafar, M. HI

Ada dua persoalan yang dikaji dalam skripsi ini, yaitu: (1) Bagaimana sistem bonus jaringan di PT Melia Sehat Sejahtera Perwakilan Kota Bengkulu (2) Bagaimana Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap sistem Bonus jaringan di PT Melia Sehat Sejahtera Perwakilan Kota Bengkulu. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem bonus jaringan di PT Melia Sehat Sejahtera Bengkulu serta untuk mengetahui tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap sistem bonus jaringan di PT Melia Sehat Sejahtera Bengkulu. Untuk mengungkap persoalan itu secara mendalam dan menyeluruh, peneliti menggunakan metode lapangan (*field research*) dengan pendekatan normatif yang bermanfaat untuk memberikan informasi, fakta dan data mengenai sistem bonus jaringan pada PT Melia Sehat Sejahtera Bengkulu. Kemudian data tersebut dianalisis menggunakan metode kualitatif untuk mengungkap kejadian, fenomena, fakta dan keadaan yang sebenarnya terjadi di lapangan. Dari hasil penelitian ini ditemukan Sistem bonus jaringan pada PT Melia Sehat Sejahtera Kota Bengkulu mengandung unsur *jahalah* (tidak transparan) sehingga membuat para member merasa tertipu dengan hal tersebut. Kemudian Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap sistem bonus jaringan yang terdapat di PT. Melia Sehat Sejahtera Bengkulu karena di dalamnya terdapat unsur *jahalah* (tidak transparan), maka hukumnya adalah tidak sah.

Kata Kunci: *MLM, Bonus Jaringan, Hukum Ekonomi Syariah.*

ABSTRACT

Legal Review of Islamic Economics Against Multy Level Marketing Systems at PT. Melia Sehat Sejahtera Bengkulu by Putra Adi Wibowo, NIM: 1516120006.

Advisor I: Drs. H. Khairuddin Wahid, M. Ag. and Advisor II: Wahyu Abdul Jafar, M. HI

There are two issues examined in this thesis, namely: (1) How is the network bonus system at PT Melia Sehat Sejahtera Bengkulu City Representative (2) How is the Sharia Economic Law Review of the Network Bonus system at PT Melia Sehat Sejahtera Bengkulu City Representative. The purpose of this study was to determine the network bonus system at PT Melia Sehat Sejahtera Bengkulu and to find out a review of Sharia Economic Law on the network bonus system at PT Melia Sehat Sejahtera Bengkulu. To uncover the problem in depth and thoroughly, researchers used a (*field research*) method with a normative approach that was useful to provide information, facts and data about the network bonus system at PT Melia Sehat Sejahtera Bengkulu. Then the data is analyzed using qualitative methods to uncover events, phenomena, facts and circumstances that actually occur in the field. From the results of this study it was found that the network bonus system at PT Melia Sehat Sejahtera in Bengkulu City contained a ginger (not transparent) element so that the members felt cheated by it. Then the Syariah Economic Law Review of the network bonus system contained in PT. Melia Sehat Sejahtera Bengkulu because in it there is an element of jahalah (not transparent), then the law is invalid.

Keywords: *MLM, Network Bonuses, Sharia Economic Law.*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Persaingan bisnis di zaman global ini begitu hebat, perusahaan nasional ataupun multi nasional menunjukkan perang ekonomi melalui jalur perdagangan antar bangsa, perusahaan tersebut saling berebut untuk menguasai pasar dunia dalam bidang barang ataupun jasa.¹ Dalam hal ini, pekerjaan bisnis merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan manusia untuk memenuhi kebutuhan hidup.

Tujuan utama dari pekerjaan bisnis adalah untuk mencapai keuntungan dan mendapatkan ridha Allah SWT. Akan tetapi, tampaknya bangsa Indonesia kurang termotivasi menekuni dunia bisnis, kita tertinggal jauh dengan negara-negara tetangga yang sudah mampu merambah pangsa pasar sampai ke negara kita sendiri. Masyarakat muda terdidik di Indonesia, khususnya mahasiswa sebagai calon sarjana pun kurang mendapat motivasi yang cukup untuk menjadi wirausaha, sehingga mereka kurang memiliki kreatifitas dan daya saing, karena hanya berorientasi untuk mencari pekerjaan bukan untuk menciptakan lapangan pekerjaan.²

¹Buchari Alma dan Donni Juni Priansah, *Manajemen bisnis Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2009), h. 117

²Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002), h. 233

Rakyat Indonesia yang sebagian besar beragama muslim pun seakan lupa dan tidak banyak mengetahui tentang ajaran Islam bahwa pekerjaan di bidang bisnis merupakan pekerjaan yang mulia. Kegiatan bisnis bahkan sudah ada semenjak masa Rasulullah Saw. Jiwa kewirausahaan dalam diri Nabi Muhammad tidak terjadi begitu saja, akan tetapi jauh sebelum diangkat menjadi nabi dan rasul, beliau sudah dikenal sebagai pedagang. Bahkan, sejak kecil sudah menunjukkan kesungguhannya terjun dalam bidang bisnis atau kewirausahaan. Pengalaman masa kecil yang sudah diterapkan atau di ajarkan untuk berdagang bisa menimbulkan dorongan dan daya kritis, kemauan mencoba, disiplin dan sebagainya, yang akan membantu seseorang untuk mengembangkan rasa.³

Percaya diri serta keinginan untuk berprestasi. Selain itu dari sekian banyak pintu rejeki yang paling dominan adalah melalui kegiatan berniaga, karena Rasulullah pun juga memulai kegiatan bisnisnya dengan berdagang. Allah juga berfirman dalam Al Quran surat Al-Baqarah ayat 198.⁴

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِّنْ
عَرَفْتُمْ فَأَذْكُرُوا اللَّهَ عِندَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَاكُمْ
وَإِنْ كُنْتُمْ مِّن قَبْلِهِ لَمِن الضَّالِّينَ

³Lantip Susilowati, *Bisnis Kewirausahaan*, Perpustakaan Nasional: Katalog dalam terbitan (KDT, 2013), h. 23-24.

⁴Kementrian Agama RI, *AL-Quran dan Tafsirnya*, (Jakarta: Widiya Cahya, 2011), h. 292

Artinya: Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari 'Arafat, berdzikirlah kepada Allah di Masy'arilharam, dan berdzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu; dan Sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar Termasuk orang-orang yang sesat.⁵

Tetapi, islam mempunyai prinsip-prinsip tentang pengembangan sistem bisnis yaitu harus terbebas dari unsur bahaya (*Dharar*), ketidakjelasan (*Jahalah*) dan merugikan salah satu pihak (*Zhulm*).⁶ Penghasilan justru diperoleh melalui perekrutan anggota-anggota baru, juga para mitra usaha baruyang dipaksa untuk membeli sebanyak mungkin produk yang bernilai besar pada saat mengisi formulir peserta. Termasuk kota Bengkulu, sudah berjalan bisnis MLM seperti ini dan sudah kemang cukup lama.

Menurut Majelis Ulama Indonesia (MUI) untuk produk sudah halal. Selagi tidak ada syariat yang melanggar hukum dan transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, maksiat serta tidak diperbolehkannya kegiatan *money game*.⁷ Yang menjadi fokus penulis ialah permasalahan pada sistem networking di pendapatan member dan bukan membahas produknya, sistem merupakan apa yang dijalankan dan terdapat di PT Melia Sehat Sejahtera, yang bergerak dibidang kesehatan, dan sudah berkembang cukup lama berkembang di kota Bengkulu.

⁵Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemahan Q.S*, (Bandung: PT Syamsil Cipta Media, 2005), h. 368.

⁶Ahmad Mardalis dan Nur Cahsanah, "Multilevel Marketing Perspektif Ekonomi Islam", *Falah Jurnal Ekonomi Syariah*, Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2016, h. 34

⁷Cita Yustisia, Iswi Hariyani dan Purnomo, *Multi Level Marketing Money Game & Skema Piramid*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2012), h. 6

Yaitu salah satu orang sebagai Leader atau pemimpin, mencari orang dibawahnya supaya dia dapat untung lebih, kemudian mengajak orang lagi dan seterusnya seperti itu.⁸ Untuk mendapatkan keuntungan yang lebih, bukan hanya sekedar keuntungan tentunya membutuhkan orang untuk membantunya untuk menjalankan bisnis ini, agar nantinya bakal di kembangkan oleh orang tersebut. dan tentunya orang tadi bakal mencari orang lagi untuk mengembangkan bisnis ini lebih jauh lagi.

Berdasarkan penelitian awal yang penulis teliti diperoleh informasi dari anggota MLM juga masyarakat yang pernah bergabung di bisnis MLM ini, menggambarkan bahwa menggunakan metode penjarangan anggota/member, nah itu lah yang dinamakan networking. Begitulah cara yang digunakan untuk mendapatkan keuntungan, yang menjadi permasalahan, karena biaya yang dikeluarkan oleh sistem dibawah ini tidak lebih hanya 10% keuntungannya yang dia dapat, sedangkan orang yang mengajak di awal hanya santai berbicara sedikit dapat untung besar jika jumlah anggota dibawahnya banyak tentu akan berkali kali lipat, besarlah biaya dari pada untungnya.⁹

Yang dibawah bekerja keras demi memperoleh keuntungan sedangkan yang atasan atau *Leader* hanya santai tanpa perlu mengeluarkan tenaga lebih, hany memberikan materi sebentar dia mendapat keuntungan lebih besar otomatis 90% didapat oleh atasan. semakin banyak anggota mencari orang tentu semakin berlipat

⁸Sofwan Jauhari, *MLM Syariah: Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktisi MLM Syariah*, (Jakarta: Mujaddidi Press, 2013), h. 79

⁹Hasil wawancara dengan bapak Aan, Selasa 1 Januari 2019

lipat keuntungannya, sedangkan anggota yang dibawah ini yang baru memulai mencari orang hanya sedikit keuntungan yang didapat, dari sini dapat dilihat jika bisnis ini hanya menguntungkan yang diatas, banyak mudhoroth ketimbang keuntungan. Selalu menguntungkan pihak atas.¹⁰

Dilihat dari segi produknya tentu berbeda dengan produk lainnya seperti produk pasar dengan produk MLM ini. Kalau produk yang ada dipasar dapat bertahan lama, bisa dijual bebas dan produksinya cenderung terus menerus, sesuai dengan permintaan konsumen, berbeda produk MLM belum tentu dapat bertahan tahun, melainkan hanya tenar sebentar setelah itu hilang dari pasaran. karena produknya kurang dikenal oleh masyarakat dan produknya tidak terjangkau oleh masyarakat dikarenakan harga yang mahal dan hanya untuk masyarakat menengah keatas yang dapat membelinya, satu contoh misalnya produk sabun yang dijual di pasar 5.000 rupiah sedangkan di MLM bisa mencapai 50.00-100.000. Hal ini justru mempersulit anggota yang dibawah yang dibawah ini tadi dalam bekerja.¹¹

Tanpa disadari kita selalu memberikan keuntungan lebih untuk yang diatas (Leader), yang member dibawah telah bersungguh sungguh belum memperoleh hasil yang maksimal. tanpa bekerja uang tetap mengalir, sedangkan yang bekerja belum tentu keuntungannya sama dengan Leader diatasnya. Jadi hasil pekerjaan kita dinikmati oleh orang yang diatas yang tidak bekerja, sedikit bekerja keuntungan lebih berbeda dengan mitra dibawahnya yang susah payah

¹⁰ Hasil wawancara dengan bapak Nurdin, Selasa 1 Januari 2019

¹¹ Hasil wawancara dengan bapak Khoirul, Selasa 1 Januari 2019

membangun bisnis tersebut. Lalu bagaimana Hukum Ekonomi Islam dalam memandang tentang sistem MLM ini, dari segi cara mendapatkan keuntungan melalui sistem seperti ini apakah di perbolehkan dalam hukum islam. Dari latar belakang permasalahan diatas Maka dalam hal ini penulis tertarik untuk mengangkat judul dalam penulisan skripsi dengan judul "Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Sistem Multi Level Marketing PT Melia Sehat Sejahtera di Kota Bengkulu.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan gambaran dan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka di dapatkan rumusan masalah sebagai berikut.

1. Bagaimana sistem Bonus Jaringan di PT Melia Sehat Sejahtera Perwakilan Bengkulu?
2. Bagaimana Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Bonus Jaringan di PT Melia Sehat Sejahtera Perwakilan Bengkulu?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui sistem Bonus Jaringan yang diberikan Pada Member di PT Melia Sehat Sejahtera Perwakilan Bengkulu.
2. Untuk mengetahui Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap sistem Bonus Jaringan di PT Melia Sehat Sejahtera Perwakilan Bengkulu.

D. Kegunaan Penelitian

1. Secara Teoritis

Secara teoritis penulisan skripsi ini diharapkan dapat memperkaya ilmu pengetahuan para pembaca khususnya bagi mahasiswa dan akademisi lainnya. Selain itu dengan adanya penelitian ini peneliti berharap dapat menambah dan melengkapi perbendaharaan dan koleksi karya ilmiah dengan memberikan kontribusi pemikiran.

2. Manfaat penelitian

Untuk mengetahui berbagai alasan dan faktor-faktor mengenai sistem Bonus Jaringan Pada PT Melia Sehat Sejahtera di Bengkulu.

E. Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian ini, penulis mengambil beberapa contoh penelitian untuk dijadikan objek kajian terdahulu. Dan untuk mendukung pembahsan yang lebih mendalam mengenai pembahsan di atas, maka penulis berusaha melakukan kajian pustaka ataupun karya-karya yang mempunyai hubungan dengan masalah ini. Adapun penelitian yang terkait dalam hal ini adalah sebagai berikut :

1. Jurnal karya Muliaty Jumran, "*Manajemen Pemasaran Produk Propolis PT Melia Sehat Sejahtera di Kota Makassar*". Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh gambaran mengenai penerapan manajemen pemasaran produk propolis PT. Melia Sehat Sejahtera di Kota Makassar dan untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat dalam praktik manajemen pemasaran produk propolis PT. Melia Sehat Sejahtera di Kota Makassar. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan pengamatan

langsung dilapangan, mengambil data dan wawancara terhadap informan sesuai dengan permasalahan yang diteliti. Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif metode penelitian ini berusaha menggambarkan dan menginterpretasi objek sesuai apa adanya atau hasil penelitian yang mendeskripsikan objek secara ilmiah, faktual dan sistematis. Kesimpulan penelitian ini adalah, bahwa PT. Melia Sehat Sejahtera memiliki inti pembahasan dalam penerapan manajemen pemasaran produk propolis yaitu lima pilar yang mengenai profil perusahaan, produk, marketing plan, transparansi perusahaan dan leader support system. Lima pilar juga merupakan faktor pendukung dalam mempertahankan atas apa yang telah dicapai selama ini.¹²

2. Jurnal karya Ahmad Sahlan, "*Bisnis Multi Level Marketing (MLM)*". Pada dasarnya bisnis dan manajemen tidak dapat dipisahkan keduanya saling berhubungan. Jika bisnis tanpa manajemen, maka bisnis yang dijalankan tidak akan berjalan efektif dan efisien. Manajemen bisnis memiliki ruang lingkup beberapa hal yaitu manajemen produksi (pengaturan ketersediaan bahan baku), manajemen pemasaran (pengaturan sebuah proses marketing) manajemen distribusi (pengaturan proses penyaluran) dan manajemen finansial atau manajemen keuangan (pengaturan sirkulasi keuangan perusahaan). MLM dipandang sebagai sistem bisnis yang merugikan

¹²Muliaty Jumran, "*Manajemen Pemasaran Produk Propolis PT Melia Sehat Sejahtera di Kota Makassar*", Journal of Business Administration Vol 1 No 1- October 2018

anggotanya, meskipun tidak semua MLM dapat merugikan tetapi justru menguntungkan para anggotanya. MLM yang berbasis syariah yang dapat menguntungkan anggotanya. Namun pada prakteknya, bisnis ini sering menimbulkan permasalahan bagi anggotanya dikarenakan tidak faham mengenai MLM sehingga berujung kerugian.¹³

3. Jurnal karya Rahma Sandhi Prahara dan Nur Dinah Fauziah, "*Multi Level Marketing Dalam Perspektif Syariah*". Secara realita, kini perusahaan MLM sudah banyak tumbuh dan berkembang baik di dalam maupun luar negeri. Bahkan di Indonesia sudah ada yang secara terang-terangan menyatakan bahwa MLM tersebut sesuai syariat dan mendapatkan sertifikasi halal dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Sistem perdagangan Multi Level Marketing (MLM) dilakukan dengan cara menjaring calon nasabah yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan member dari perusahaan yang melakukan praktek MLM. Islam mempunyai prinsip-prinsip tentang pengembangan sistem bisnis yaitu harus terbebas dari unsur dharar (bahaya), jahalah (ketidakjelasan) dan zhulm (merugikan atau tidak adil terhadap salah satu pihak). Oleh karena itu, sistem pemberian bonus harus adil, tidak menzalimi dan tidak hanya menguntungkan orang yang di atas. Bisnis juga harus terbebas dari unsur Maysir (judi), Gharar (penipuan), Haram, Riba (bunga) dan Bathil. Sehingga jika kita ingin melakukan bisnis

¹³Ahmad Sahlan, "*BISNIS MULTI LEVEL MARKETING (MLM)*", Al-Hikmah Jurnal Kependidikan dan Syariah Vol 04 No 01 Februari 2016.

MLM maka harus terbebas dari unsur-unsur tersebut. Oleh karena itu, barang atau jasa yang dibisniskan serta tata cara penjualannya harus halal, tidak syubhat dan tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syari'ah.¹⁴

4. Jurnal karya Khoirul Jazilah, "*Multi Level Marketing (MLM) Dan Ekonomi Islam*". Sejatinya kehadiran Multi Level Marketing yang berlandaskan syariah di Indonesia di latarbelakngi akan sebuah keadaan atau kondisi perekonomian umat islam Indonesia yang masih terpuruk. Dan juga berbagai prodak semakin bebas masuk ke negara ini. Dan status halal dan haram nya msih dipertanyakan. MLM ini semakin bertambah pesat dari tahun ketahun. Jenisnya pun terdiri dari berbagai macam jenis barang mulai dari makanan , kecantikan sampi ke obat obatan dll. Sehingga membuat MUI pun harus turun tangan dengan memutuskan sebuah fatwa untuk dapat mengontrol sistem kerja dalam bidang marketing tersebut. agar tidak terjadi kerancuan dalam menghukumi nya. Karena dalam bisnis MLM ini terdapat berbagai kontroversi yang mengiringinya. Maka bisnis MLM yang tadinya bersifat konvensional kini ada yang sudah bersifat syariah yakni mendapatkan sertifikat dari DSN MUI. Setidaknya dalam bisnis ini mengikuti aturan dari MUI yakni agar meratanya kesejahteraan rakyat dan juga terentuknya sebuah ukhuah yang kuat antar sesama. Dan diharapkan bisa menjadi solusi untuk

¹⁴Rahma Sandhi Prahara dan Nur Dinah Fauziah, "*Multi Level Marketing Dalam Perspektif Syariah*", Al-'Adalah: Jurnal Syariah dan Hukum Islam, ISSN 2503-1473, Volume 2, No. 3, 2017.

menjauhi hal yang ribawi.¹⁵

5. Jurnal karya Hendri Tanjung dan Mizan, "*Tinjauan Syariah Multi Level Marketing (Sharia Perspective On Multi Level Marketing)*". Multi Level Marketing adalah metode atau teknik pemasaran berjenjang dan memakai pendekatan *direct selling*. Keunikan sistem ini terletak pada distribusi produknya yang tidak akan dijumpai di toko-toko, swalayan dan warung-warung. Produk diperoleh melalui distributor langsung yang umumnya berupa pribadi-pribadi. Akan tetapi dalam menjalankannya masih meninggalkan beberapa permasalahan, khususnya dalam pandangan syariah, seperti bagaimana kehalalan produknya, bagaimana keabsahan akadnya, sudah sesuaikah imbalan dengan kerjanya, bagaimana posisi etis/akhlak MLM, bagaimana kaidah hukumnya, serta bagaimana memodifikasinya agar sesuai syariah.¹⁶

Kelima Jurnal yang menjadi perbandingan diatas mempunyai perbedaan dari segi metode penelitian, objek maupun pembahasannya. Berdasarkan dari latar belakang masalah yang ada, maka penulis tertarik untuk mengambil judul **"Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Sistem Multi Level Marketing PT Melia Sehat Sejahtera di Kota Bengkulu"**.

F. Metode Penelitian

¹⁵Khoirul Jazilah, "*Multi Level Marketing (MLM) Dan Ekonomi Islam*", Jurnal Ekonomi Syariaiah Volume 1, Nomor 1, April, 2018.

¹⁶Hendri Tanjung dan Mizan, "*Tinjauan Syariah Multi Level Marketing (Sharia Perspective On Multi Level Marketing)*", Jurnal Ilmu Syariah, FAI Universitas Ibn Khaldun (UIKA) BOGOR Vol. 1 No. 1 (2013).

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah pendekatan kualitatif yang bertujuan untuk menghasilkan data dalam bentuk tertulis maupun lisan serta mengamati secara langsung perilaku guna mendapatkan data yang benar. Jenis penelitian ini dikategorikan penelitian lapangan (*Field Research*) yaitu penelitian yang dilakukan di kancah atau medan terjadinya gejala¹⁷. Penelitian ini menggunakan metode korelasi yaitu metode dengan menghubungkan antara variabel yang dipilih dan dijelaskan dan bertujuan untuk meneliti sejauh mana variabel pada suatu faktor berkaitan dengan variabel yang lain¹⁸.

Dalam penelitian ini metode kualitatif digunakan untuk mengetahui faktor-faktor mengenai sistem pendapatan keanggotaan di PT Melia Sehat Sejahtera. Pendekatan yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah pendekatan Normatif yang bertujuan untuk melihat kebenaran dan sisi ajaran Agama Islam terhadap objek yang akan diteliti.

2. Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian diambil di Mitra PT Melia Sehat Sejahtera cabang Bengkulu dan Waktu penelitian dilaksanakan dalam kurun waktu enam bulan.

3. Subjek atau Informan Penelitian

Informan penelitian ini yaitu pimpinan, member, mantan member PT Melia Sehat Sejahtera serta ahli Agama. Sampel dalam penelitian ini adalah

¹⁷M. Iqbal Hasan, *Pokok-pokok materi Metodeologi dan Aplikasinya*, (Jakarta:Ghalia Indonesia, 2002), h. 11.

¹⁸ M. Iqbal Hasan, *Pokok-pokok...* h. 23.

sebagian kecil dari mitra PT Melia Sehat Sejahtera yang kriteria informannya sesuai dengan penulis inginkan.

Jenis sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah *Purposive Sampling* yang dimana penelitian ini mengambil sampel tertentu atau sesuai persyaratan sampel guna mendapatkan informasi yang lebih akurat. Menurut Gay, dkk, tidak ada jumlah sampel yang sulit dan cepat didapat untuk mewakili jumlah partisipan yang benar pada penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif bisa dilakukan dengan satu partisipan atau jika dalam konteks multiple, bisa sampai 60 atau 70 partisipan.¹⁹

Sampel yang diambil dalam dalam penelitian ini yaitu masyarakat yang menjadi anggota dan mantan anggota PT Melia Sehat Sejahtera yang berkaitan terhadap sistem pendapatan mereka juga sistem kerja mereka. Pada penentuan besar kecilnya sampel penulis berpedoman pada pendapat Suharsimi Arikunto yakni apabila subjek lebih dari 100 maka lebih baik diambil 5%-10% atau 20%-25% saja.²⁰

Mengingat populasi sangat besar maka peneliti mengambil sampel 5% untuk mewakili populasi dalam hal ini di tetapkan sebagai berikut:

No	Nama	Jabatan
1	Aan	Pimpinan PT Melia Sehat Sejahtera
2	Darman	Mitra/Anggota
3	Nanda	Mitra/Anggota
4	Johanes	Mitra/Anggota

¹⁹ Susanto Leo, *kiat Jitu Menulis Skripsi, Tesis, Dan Disertasi* (Jakarta: Penerbit 2013), h. 102

²⁰ Suharsimi Arikunto, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Putra Setia, 1993), h. 7

5	Oka	Mitra/Anggota
6	Edo	Mitra/Anggota
7	Lian	Mantan Anggota
8	Joko	Mantan Anggota
9	Agung	Mantan Anggota

Tabel 1.1 Informan Penelitian

Ada beberapa alasan yang membuat penulis memilih informan di atas:

1. Pimpinan perusahaan, karena pimpinan perusahaan merupakan kepala dimana penelitian ini ditujukan.
2. Mitra/anggota, karena mitra anggota merupakan sumber sistem kerja PT Melia Sehat Sejahtera.
3. Mantan anggota, karena mantan anggota merupakan informan mengenai bagaimana sistem kerja PT Melia Sehat Sejahtera serta apa saja permasalahan sehingga mereka memutuskan untuk keluar dari PT Melia Sehat Sejahtera.

Sampel-sampel tersebut di atas diambil penulis berdasarkan kriteria masing-masing yang menurut penulis dapat membantu menjawab permasalahan pada penelitian ini.

Sampel-sampel tersebut merupakan informan data pada PT Melia Sehat Sejahtera yang di mana informan tersebut berisikan pimpinan PT Melia Sehat Sejahtera, Anggota PT Melia Sehat Sejahtera, kemudian mantan Anggota PT Melia Sehat Sejahtera serta Para Tokoh Agama yang diharapkan bisa memberikan masukan tentang pemahaman Hukum Islam terhadap permasalahan pada penelitian ini.

1. Sumber Data

a. Sumber primer

Sumber primer, yaitu data yang diperoleh dari langsung dari sumber utamanya yang memuat informasi yang berhubungan dengan pokok masalah. Sehingga data primer adalah data yang diperoleh dari hasil wawancara kepada informan yaitu mitra PT Melia Sehat Sejahtera cabang Kota Bengkulu

b. Sumber Sekunder

Yaitu data yang mendukung atas permasalahan yang akan dibahas, yang diperoleh dari hasil studi perpustakaan, bahan bacaan ataupun data serta wawancara.

2. Teknik Pengumpulan Data

a. Wawancara

Wawancara adalah sebagai proses tanya jawab lisan, dimana dua orang atau lebih berhadap-hadapan secara fisik yang satu dapat melihat muka yang lain dan mendengarkan dengan telinga sendiri suaranya.

b. Dokumentasi

Penulis mempelajari buku-buku, catatan transkrip dan dokumen guna memahami lebih jauh tentang objek yang akan diteliti. Dokumen yang dianggap penting adalah yang berkaitan dengan objek penelitian.

3. Teknik Analisa Data

Dalam analisis data kualitatif proses mencari serta menyusun secara sistematis data yang didapat dari wawancara, catatan lapangan dan bahan-bahan lain sehingga mudah dimengerti dan tentunya dapat diinformasikan kepada orang lain. Teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu model interaktif.²¹

G. Sistematika Penelitian

Agar Penulisan skripsi ini lebih mengarah pada tujuan pembahasan, maka diperlukan sistematika penulisan yang terdiri dari lima bab, dimana antara satu bab dan bab lainnya saling mendasari dan berkaitan. Hal ini guna memudahkan pekerjaan dalam penulisan dan memudahkan pembaca dalam memahami dan menangkap hasil penelitian ini.

Adapun sistematika dalam penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut :

Bab pertama merupakan pendahuluan yang terdiri dari latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian dan kegunaan penelitian, penelitian terdahulu, metode penelitian yang terdiri dari jenis dan pendekatan penelitian, waktu dan lokasi penelitian, subjek dan informasi penelitian, sumber dan teknik pengumpulan data dan teknik analisis data, dan sistematika penelitian.

Bab kedua kajian teori tentang *Direct Selling*, pengertian MLM, MLM Bisnis Prospektif, MLM dan Penciptaan Kekayaan, MLM Money Game, Arisan Berantai dan Skema Piramida, Cir-ciri Money Game, Cara Supaya Tidak Tertipu,

²¹ Sugiyono. *Metode Penelitian....* h. 334.

Daya Tarik MLM, Sembilan Nilai Tersembunyi dalam Bisnis MLM, Ciri-ciri MLM yang baik, dan Cara Memulai Bisnis MLM.

Bab ketiga Gambaran umum PT Melia Sehat Sejahtera yang memberikan informasi terkait Sejarah berdiri sampai Perkembangannya di kota Bengkulu.

Bab keempat hasil penelitian dan pembahasan yaitu meliputi analisa penulis terhadap bonus jaringan yang diberikan di PT Melia Sehat Sejahtera dan pandangan Hukum Ekonomi Islam terhadap pemberian Bonus Jaringan pada PT. Melia Sehat Sejahtera Perwakilan Bengkulu.

Bab kelima berisi penutup dimana berisikan kesimpulan penelitian dan saran untuk lembaga serta penelitian selanjutnya.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Direct Selling

MLM adalah salah satu cabang dari *direct selling* (penjualan langsung). *Direct selling* (DS) bermakna sebagai metode penjualan barang atau jasa tertentu kepada konsumen, dengan cara tatap muka di luar lokasi eceran tetap oleh jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha. Bekerja berdasarkan komisi penjualan, bonus penjualan, dan iuran keanggotaan yang wajar.²²

Di Indonesia, usaha-usaha yang berbasis penjualan langsung tergabung dalam asosiasi penjualan langsung Indonesia (APLI). Dalam bahasa Inggris, APLI disingkat IDSA (*Indonesia Direct selling Association*), tergabung dalam *World Federation of direct selling Associations* (WFSDA). Saat ini APLI adalah satu-satunya organisasi yang menaungi perusahaan-perusahaan yang bergerak dalam industri penjualan langsung di Indonesia.

Sebagai organisasi yang berdiri dan bekerja atas kesepakatan bersama para anggotanya. APLI merumuskan kode etik yang mengatur para anggotanya agar terjadi persaingan yang sehat sekaligus kerjasama untuk menanggulangi persoalan bersama.

²² Kuswara, *Mengenal mlm Syari'ah dari halal-haram, kiat berwirausaha, sampai dengan pengelolaannya*, (Bandung: Qultumedia, 2005) h.16

Apa saja yang termasuk *direct selling*? Salah satunya adalah *single level marketing* (pemasaran satu tingkat), maksudnya metode pemasaran barang dan atau jasa dari sistem penjualan langsung melalui program pemasaran berbentuk satu tingkat, di mana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang dan atau jasa yang dilakukannya sendiri. Jenis kedua dari DS adalah MLM.²³

B. MLM

Apa itu MLM? MLM adalah singkatan dari Multi Level Marketing (pemasaran Multi Tingkat), yaitu sistem pemasaran melalui jaringan distribusi yang dibangun secara berjenjang dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Jadi, *Multi Level marketing* adalah konsep penyaluran barang (produk atau jasa tertentu) yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat secara aktif sebagai penjual dan memperoleh keuntungan di dalam garis kemitraannya.²⁴

Dengan kata lain, MLM sebuah metode pemasaran barang dan atau jasa dari sistem penjualan langsung melalui program pemasaran berbentuk lebih dari satu tingkat, dimana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang dan atau jasa yang dilakukannya sendiri dari anggota jaringan didalam kelompoknya. Sistem ini memiliki ciri-ciri khusus yang

²³ Kuswara, *Mengenal mlm Syari'ah dari halal-haram, kiat berwirausaha, sampai dengan pengelolaannya...* h. 16

²⁴ Kuswara, *Mengenal mlm Syari'ah dari halal-haram, kiat berwirausaha, sampai dengan pengelolaannya...*h. 17

membedakannya dengan sistem pemasaran lain, diantara ciri-ciri khusus tersebut adalah terdapatnya banyak jenjang atau level, melakukan perekrutan anggota baru, penjualan produk, terdapat sistem pelatihan, serta adanya komisi atau bonus untuk tiap jenjangnya. Dalam sistem ini, calon distributor semacam ‘membeli’ hak untuk merekrut anggota baru, menjual produk, dan mendapatkan kompensasi dari hasil penjualan mereka sendiri maupun dari hasil penjualan anggota yang direkrut (*downline*) di dalam organisasi jaringannya.

Ada beberapa istilah lain yang memiliki pengertian yang hampir sama dengan MLM, dengan beberapa perbedaan dalam hal tertentu, misalnya: *creative marketing, network marketing, home party selling, cell marketing, personal selling, multi generation marketing, dan uni level marketing*. Namun, namun dari semua istilah ini, yang paling populer adalah istilah *multi level marketing*.²⁵

Seperti yang dijelaskan di awal, sistem MLM tergolong dalam kategori penjualan langsung (*direct selling*). Selain MLM, terdapat dua sistem lain yang termasuk dalam kategori ini, yaitu sistem *single level marketing* dan *sistem limited level marketing*. Ketiganya memiliki karakteristik yang berbeda, walaupun sama-sama masuk dalam kategori penjualan langsung.

Melihat dari sejarahnya, akar MLM tidak bisa dipisahkan dengan berdirinya *Amway corporation* di amerika serikat dengan produknya *Nutrilite* pada tahun 1959. Pendiri amway, Rich Devos dan jay van Andel pelopor dalam

²⁵ Kuswara, *Mengenal mlm Syari'ah dari halal-haram, kiat berwirausaha, sampai dengan pengelolaannya...*h. 18

pengembangan bisnis ini. Amway kemudian semakin dikenal ketika mereka menggunakan sistem pendukung *network twenty one* yang dirancang oleh Jim dan Nancy Dornan.

Beberapa usaha MLM lain kemudian bermunculan di berbagai Negara, termasuk di Indonesia. Untuk Indonesia, perusahaan lokal pelopor bisnis ini adalah PT Centra Nusa Insan cemerlang (CNI) yang berdiri di Bandung. Sementara itu, pada tahun 90-an beberapa MLM asing banyak pula membuka cabangnya di Negara kita. Ada yang berasal dari Cina, Jepang, Malaysia, USA, dan Negara lainnya.

Dengan jumlah penduduk lebih dari 200 juta jiwa, Indonesia memiliki potensi yang sangat besar untuk pengembangan bisnis ini. Kini, konsumen atau pelaku bisnis MLM di Indonesia telah mencapai angka 4-5 jutaan. Mereka tergabung ke dalam 200 perusahaan MLM. Baik perusahaan lokal maupun asing. Keberadaan usaha-usaha ini pun sangat beragam, baik dari sisi produk, sistem, ijin usaha, dan keanggotaannya pada Asosiasi penjualan langsung Indonesia (APLI).²⁶

Hingga Juli 2002, mereka yang sudah mendaftarkan dan memiliki ijin usaha penjualan berjenjang (IUPB) dari deperindag ada 90 perusahaan. Sedangkan yang sudah menjadi anggota APLI, satu-satunya organisasi DS/MLM di Indonesia, pada oktober 2003 tercatat ada 57 perusahaan. Yang lainnya bisa

²⁶ Kuswara, *Mengenal mlm Syari'ah dari halal-haram, kiat berwirausaha, sampai dengan pengelolaannya...*h. 18

dikatakan ilegal. ilegal dalam arti sebuah perusahaan MLM berdiri tapi tidak memiliki ijin usaha.²⁷

Bisnis MLM memang terus tumbuh. Ini dapat dilihat dari angka penjualan dan peningkatan jumlah distributornya selama tiga tahun terakhir. Tahun 1999, total penjualan bisnis MLM mencapai US\$ 261 juta atau sekitar Rp 2,09 triliun, dengan jumlah distributor 3.974 ribu orang. Angka ini naik menjadi 4.765 ribu pada 2002, dengan total penjualan US\$ 521,63 juta atau sekitar Rp 4,17 triliun. Berarti, dalam tiga tahun terakhir, total penjualan di bisnis MLM naik dua kali lipat atau sekitar 100%.

Akhir-akhir ini, perkembangan bisnis MLM diramaikan pula oleh hadirnya MLM berbasis syariah. Keberadaan MLM syariah di tanah air menjadi penting artinya, mengingat mayoritas jumlah penduduk Negara kita adalah muslim. Bagi kalangan muslim puritan, mereka akan lebih cenderung memilih untuk melakukan kegiatan bisnis yang sesuai dengan prinsip-prinsip *muamalah* islam. Apalagi di tengah masih merebaknya kontroversi tentang bisnis ini.

Tidak mengherankan jika sering perkembangan MLM konvensional, MLM syariah pun kini berkembang sangat pesat. Pertanyaannya, mengapa usaha MLM terus tumbuh? Rahasia adalah, karena bisnis MLM merupakan satu diantara sistem bisnis yang memaksimalkan prinsip kekuatan jaringan. Kekuatan jaringan

²⁷ Kuswara, *Mengenal mlm Syari'ah dari halal-haram, kiat berwirausaha, sampai dengan pengelolaannya...*h. 19

seperti yang dirumuskan dalam hukum Metcalf. Telah diaplikasikan secara maksimal dalam bisnis ini, dengan tingkat keberhasilan yang sungguh luar biasa.

C. MLM Bisnis Prospektif

Pada intinya, konsep bisnis MLM adalah berusaha memperpendek jalur distribusi yang ada pada sistem penjualan konvensional dengan cara memperpendek jarak antara produsen dan konsumen. Dengan memperpendek jarak ini memungkinkan biaya distribusi barang menjadi sangat minim atau bahkan bisa ditekan sampai titik paling rendah. MLM juga menghilangkan biaya promosi karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor dengan sistem berjenjang (pelevelan).²⁸

Diperkirakan, kemampuan memperpendek jarak antara produsen dengan konsumen tersebut dapat memangkas biaya pemasaran dan distribusi sampai 60%. Penghematan biaya ini kemudian disalurkan kepada distributor independen dalam bentuk komisi dan bonus, yang besarnya ditentukan secara berjenjang.

D. MLM dan Penciptaan Kekayaan

Bisnis ini sering kali dikaitkan sebagai sebuah formula untuk mendapatkan kekayaan secara cepat dan mudah. Pandangan seperti ini muncul, mungkin salah satunya akibat dari beberapa penawaran usaha-usaha MLM yang menghubungkan bisnis ini dengan cara cepat dan mudah untuk mendapatkan hal ini sebagai suatu kebenaran. Sebenarnya, MLM bukan lah sebuah formula ajaib yang bisa

²⁸ Kuswara, *Mengenal mlm Syari'ah dari halal-haram, kiat berwirausaha, sampai dengan pengelolaannya...*h. 19-20

mendatangkan uang dengan cepat dan mudah. MLM hanyalah sebuah metode untuk memasarkan suatu produk yang berbeda dengan cara-cara konvensional. MLM hanyalah suatu metode bisnis alternative yang berhubungan dengan pemasaran dan distribusi.²⁹

Perhatian utama dari bisnis ini adalah menentukan cara terbaik untuk menjual produk dari suatu perusahaan melalui inovasi di bidang pemasaran dan distribusi. Artinya, MLM hanya berkaitan dengan cara menjual suatu produk dengan lebih efisien dan efektif kepada pasar, dan tidak berhubungan dengan penciptaan kekayaan. Faktanya, bisnis ini melahirkan beberapa puluhan jutawan baru. Mereka adalah sosok-sosok yang sukses dalam bisnis ini serta memperoleh penghasilan yang luar biasa besar. Kesuksesan ini sangat berkait dengan kerja keras dan keuletan mereka sendiri. Bukan semata-mata karena sistem di bisnis ini. Siapa pun yang bekerja keras dan ulet, apakah itu di bisnis konvensional atau bisnis MLM, pasti akan sukses.

E. MLM, Money Game, Arisan Berantai, dan Skema Piramida

Kita harus membedakan antara bisnis MLM dengan beberapa usaha yang berkedok MLM. Pada tahun 90-an, misalnya, banyak terkuat kasus-kasus penipuan yang melibatkan miliaran rupiah dana masyarakat, seperti kasus PT Banyumas Mulia Abadi (BMA), Danasonic, dan Kospin yang pernah berkembang di Indonesia.

²⁹ Kuswara, *Mengenal mlm Syari'ah dari halal-haram, kiat berwirausaha, sampai dengan pengelolaannya...*h. 20-21

Sebenarnya mereka bukanlah bisnis *multi level marketing*, tetapi usaha-usaha yang berkedok MLM. Usaha yang lebih dekat pada *money game* (permainan uang), arisan berantai, atau skema piramid. Bagi orang awam mungkin akan sulit membedakannya, sehingga tidak menyadari hal ini. Cara bekerja mereka dianggap sama saja dengan cara kerja usaha MLM yang asli. Padahal, mereka hanya menggunakan nama MLM untuk meraup dana masyarakat secara besar-besaran.³⁰

Pada bulan juli 1999 saja, ramai diperbincangkan mass media bahwa enam triliun rupiah lebih uang masyarakat, hilang dibaawa lari oleh orang yang mengaku menjalankan bisnis MLM. Mereka mengambil untung besar dari kekurangan tahuan masyarakat dari lari tidak bertanggung jawab.

Bisnis *money game* pasti merugikan sebagian besar masyarakat, karena sistemnya menggunakan skema piramid (*pyramid scheme*). Skema ini pada akhirnya akan membuat pasar menjadi jenuh. Dalam sistem *money game*, orang yang lebih terdahulu masuk akan diuntungkan, sedangkan orang-orang yang masuk belakangan pasti akan rugi. Lalu, ketika banyak *member* yang tidak puas, sipemilik usaha kabur dengan menggondol ratusan juta rupiah dana yang terkumpul dari para anggotanya.

Karena itu, Negara-negara maju melarang keras *money game* dan sejenisnya melalui undang-undang Anti piramid, perusahaan yang bergerak di

³⁰ Kuswara, *Mengenal mlm Syari'ah dari halal-haram, kiat berwirausaha, sampai dengan pengelolaannya...*h. 21-22

bidang *money game* berkedok MLM dibawa ke pengadilan. Masyarakat pun harus hati-hati, jangan sampai tergodanya oleh cara-cara penipuan melalui *money game* atau yang sejenisnya, sehingga sistem *money game* tidak disalah persepsikan dengan MLM.

Sebenarnya, secara makna saja, MLM, *money game*, dan arisan berantai sangat jauh berbeda. MLM adalah pemasaran dengan sistem penjualan langsung (*direct selling*) dari produsen ke konsumen melalui *multi* (banyak) level (jenjang) jaringan. Jadi, intinya ada pada kata ‘pemasaran’ bukan *multi level*-nya. *Money game* intinya ada pada ‘*game*’ dan kalau ‘arisan berantai’ intinya ada pada arisan-nya. Keduanya sama sekali tidak termasuk dalam kategori pemasaran. Dengan demikian bukan varian dari MLM.

Perbedaan MLM dan Sistem Piramida

No	MLM	Skema pyramid
1	Sudah dimasyarakatkan dan diterima hampir di seluruh dunia.	Sudah banyak Negara yang melarang dan menindas perusahaan dengan sistem ini, bahkan pengusahanya ditangkap pihak yang berwajib.
2	Berhasil meningkatkan penghasilan dan kesejahteraan para anggotanya dari level atas sampai level bawah	Hanya menguntungkan bagi orang-orang yang pertama atau lebih dulu bergabung sebagai anggota, atas kerugian yang mendaftar belakang.
3	Keuntungan/keberhasilan distributor ditentukan dari hasil kerja dalam bentuk penjualan/pembelian produk/jasa yang bernilai dan berguna untuk	Keuntungan/keberhasilan anggota ditentukan dari seberapa banyak yang bersangkutan merekrut orang lain yang menyeter sejumlah uang sampai terbentuk satu format piramida.

	konsumen.	
4	Setiap orang hanya berhak menjadi distributor sebanyak satu kali saja.	Setiap orang boleh menjadi anggota berkali-kali dalam satu waktu tertentu, menjadi anggota disebut dengan “membeli kavling”, jadi satu orang boleh membeli beberapa kavling.
5	Biaya pendaftaran menjadi anggota tidak terlalu mahal, masuk akal dan imbalannya adalah starter kit yang senilai. Biaya pendaftaran tidak dimaksudkan untuk memaksa pembelian produk dan bukan untuk mencari untung dari biaya pendaftaran.	Biaya pendaftaran anggota sangat tinggi, biasanya disertai dengan produk-produk yang jika dihitung harganya menjadi sangat mahal (tidak sesuai dengan produk sejenis yang ada di pasaran). Jika seorang anggota lebih banyak merekrut orang lain, barulah yang bersangkutan mendapatkan keuntungan, dengan kata lain keuntungan didapat dengan merekrut lebih banyak anggota, bukan dengan penjualannya yang lebih banyak.
6	Keuntungan yang didapat distributor dihitung berdasarkan hasil penjualan dari setiap anggota jaringannya.	Keuntungan yang didapat anggota dihitung berdasarkan sistem rekruting sampai terbentuk format tertentu.
7	Jumlah orang yang direkrut anggota di batasi, tetapi dianjurkan sesuai kapasitas dan kemampuan masing-masing.	Jumlah anggota yang direkrut dibatasi. Jika ingin merekrut lebih banyak lagi, yang bersangkutan harus menjadi anggota (membeli kavling) lagi.
8	Setiap distributor sangat tidak dianjurkan bahkan dilarang menumpuk barang (<i>inventory loading</i>) karena di dalam jualan langsung yang terpenting adalah produk yang dibeli bisa dipakai dan dirasakan khasiat/kegunaannya oleh konsumen.	Setiap anggota dianjurkan untuk menjadi anggota berkali-kali dimana setiap kali menjadi anggota harus membeli produk dengan harga yang tidak masuk akal. Hal ini menyebabkan banyak sekali anggota yang menimbun barang dan tidak dipakai.
9	Program pembinaan distributor sangat diperlukan agar didapat anggota yang berkualitas	Tidak ada program pembinaan apapun juga, karena yang diperlukan hanya rekruting saja.

	tinggi.	
10	Pelatihan produk menjadi hal yang sangat penting, karena produk harus dijual sampai tangan konsumen.	Tidak ada pelatihan produk, sebab komoditas hanyalah rekrut keanggotaan. Produk dalam sistem kedok saja.
11	Setiap <i>up line</i> sangat berkepentingan dengan meningkatnya kualitas dari para <i>downline</i> nya sukses. Keberhasilan <i>upline</i> ikut ditentukan dari keberhasilan <i>down line</i> .	Para <i>up line</i> hanya mementingkan rekruting orang baru saja. Apakah <i>downline</i> berhasil atau tidak, bukanlah merupakan perhatian dari <i>upline</i> .
12	Merupakan salah satu peluang berusaha yang baik di mana setiap distributor harus terus melakukan pembinaan untuk jaringannya. Tidak bisa hanya menunggu.	Bukan merupakan suatu peluang usaha, karena yang dilakukan lebih menyerupai untung-untungan, dimana yang perlu dilakukan hanyalah 'member kavling' dan selanjutnya hanyalah menunggu.

Dari batasan-batasan yang dikeluarkan APLI di atas, dapat kita garis bawahi lagi bahwa ada beberapa perbedaan yang cukup prinsip antara sistem piramida dan penjualan langsung (*direct selling*).³¹

Dapat kita lihat bahwa pada *direct selling*, keuntungan, atau keberhasilan mitra usaha ditentukan dari hasil kerja dalam bentuk produk atau jasa yang bernilai dan berguna untuk konsumen. Sementara dalam sistem piramida, keuntungan atau keberhasilan anggota ditentukan dari seberapa banyak yang bersangkutan merekrut orang lain yang menyeter sejumlah uang sampai terbentuk satu format piramida.

³¹ Kuswara, *Mengenal mlm Syari'ah dari halal-haram, kiat berwirausaha, sampai dengan pengelolaannya...*h.23-25

Hal ini menjelaskan bahwa pada MLM, keberhasilan didapat dari menjual barang. Sementara dalam sistem piramida, keberhasilan terletak pada merekrut orang. Kalau kita mengambil istilah dari *world federation direct selling Association* (WFDSA), dikatakan bahwa pendapatan utama dalam *direct selling* harus didapatkan dari penjualan barang atau jasa. Bukan dari merekrut orang saja.

Pada *direct selling*, setiap orang hanya berhak mendaftar jadi mitra usaha sebanyak satu kali saja. Kalau sudah sekali mendaftar jadi anggota, kita tidak bisa mendaftar untuk kedua kalinya, atau “membeli kavling” baru, kecuali dengan alasan tertentu, seperti sebelumnya pernah mengundurkan diri. Sedangkan pada sistem piramida, setiap orang boleh menjadi anggota berkali-kali dalam satuan waktu tertentu. Hal ini biasanya dilakukan agar si pengisi kavling atau *member* lebih cepat mendapat keuntungan.

Perbedaan berikutnya, pada *direct selling*, biaya untuk mendaftar menjadi anggota tidak terlalu mahal, masuk akal, dan imbalannya adalah starter kit atau produk paket perdana yang senilai. Biaya pendaftaran tidak dimaksudkan untuk memaksakan pembelian produk dan bukan untuk mencari untung dari biaya pendaftaran. Artinya, kalau kita mendaftar, kita tidak mutlak diharuskan membeli sekian banyak produk.³²

³² Kuswara, *Mengenal mlm Syari'ah dari halal-haram, kiat berwirausaha, sampai dengan pengelolaannya...*h. 26

Hal ini sangat berbeda dengan sistem piramida yang biasanya biaya pendaftarannya sangat tinggi. Misalnya, ada satu perusahaan di mana starter kit-nya paling hanya berharga Rp 10.000,- tapi dia jual dengan harga Rp 65.000,- ini artinya perusahaan mencari keuntungan dari penjualan starter kit. Apalagi kalau pembelian starter kit ini bisa dilakukan berulang-ulang oleh orang yang sama, dengan tujuan supaya cepat naik peringkat. Inilah yang disebut pembelian kavling dalam skema piramida.

Dalam hal penjualan barang pun sudah semestinya anggota membeli dalam batas kemampuan dia untuk menjualnya kembali. Tentu boleh saja membeli untuk memakainya sendiri. Tetapi perusahaan MLM tidak boleh mengatakan bahwa konsumen wajib membeli minimal sekian rupiah, dalam jumlah yang sangat besar. Sehingga terjadi *inventory loading* yang mengakibatkan produk tidak terjual semua, dan juga tidak dikonsumsi oleh dirinya.

Perbedaan lainnya adalah, pada *direct selling*, keuntungan yang didapat mitra usaha dihitung berdasarkan hasil penjualan dari setiap anggota jaringannya. Artinya, keuntungan didapat dari hasil penjualan dia sendiri dan dari omzet penjualan seluruh grupnya.³³

³³ Kuswara, *Mengenal mlm Syari'ah dari halal-haram, kiat berwirausaha, sampai dengan pengelolaannya...*h. 27

Pada sistem piramida, keuntungannya yang didapat anggota dihitung berdasarkan sistem *recruiting*. Jika si pemegang kavling bisa merekrut banyak orang, ia akan mendapat keuntungan sejumlah yang ia rekrut. Jadi, keuntungan bukan dari barang yang dijual oleh kelompoknya, tapi hanya dari proses perekrutan yang dilakukan kelompoknya.

Hal lainnya dalam *direct selling*, pelatihan produk menjadi hal yang sangat penting, karena produk harus dijual sampai ke tangan konsumen. Tetapi, pada sistem piramida tidak ada pelatihan produk, sebab komodinya hanyalah bagaimana merekrut anggota baru. Produk dalam sistem ini sangat tidak penting, walaupun ada biasanya hanya sebagai kedok saja.

Misalnya, sebuah usaha yang mengandalkan pola-pola seperti ini, dia akan membangun *show room* yang sangat bagus di beberapa tempat. Lalu dijuallah segala macam barang, diantaranya terdapat lukisan. Seperti biasa harganya pun sungguh tidak masuk akal. Sebuah lukisan murah pun mereka jual dengan harga sangat mahal. Mereka beralasan bahwa lukisan itu barang seni yang berharga.

Produk lainnya, computer misalnya, yang paling-paling seharga US\$ 1.500 dijual dengan harga US\$ 15.000. mereka beralasan dengan menganalogikan secangkir kopi Rp 1.500 yang di jual di warung tegal, tetapi kalau di hotel bintang lima harganya Rp 15.000.

Pada kasus BMA di Medan beberapa tahun yang lalu misalnya, mereka menjual kemeja dengan harga Rp 500.000,- kalau kemeja tidak mau member ambil, ia mendapat uang kembali Rp 75.000. Kita pun mencatat kasus Arisan Ongko, Danasonic, Susu Langrose yang terjadi di Indonesia pada akhir decade 1980-an sampai awal 1990-an. Mereka ini mengaku sebagai bisnis MLM, padahal sebenarnya bukan.

Bisnis-bisnis ilegal ini memperlihatkan bahwa yang paling penting bagi usaha mereka adalah merekrut orang, yang berdampak pada perputaran uang. Barang yang dijual sebenarnya hanya sebagai alat atau kedok saja. Hal ini dapat dilihat dari harga barang yang tidak masuk akal, atau sangat jauh dari nilai riilnya. Kemudian member juga diharuskan untuk merekrut dua orang dan menyuruh mereka membeli produk yang sama. Pola seperti ini terus menerus mereka duplikasikan. Kemudian mereka tinggal menunggu keuntungan mengalir ke rekeningnya.³⁴

Pola skema piramida seperti ini akan membuat sistem cepat jenuh. Kalau sudah jenuh, para peserta paling akhirlah yang akan dirugikan. Kerugian yang dimaksud adalah dalam bentuk kesulitan mendapat *down line* baru, yang berarti tidak akan mendapat keuntungan seperti yang dijanjikan. Sistem piramida hanya akan menguntungkan pengelola usaha dan segelintir peserta yang meendaftar

³⁴ Kuswara, *Mengenal mlm Syari'ah dari halal-haram, kiat berwirausaha, sampai dengan pengelolaannya...*h. 28

lebih awal. Ibaratnya, banyak pecundang membayar untuk sedikit pemenang. Banyak *member* yang buntung karena harus memberi keuntungan kepada beberapa *member* yang lebih awal mendaftar.

Selain istilah skema piramida, kita pun mengenal istilah permainan uang (*money game*), yang cukup berkembang di Indonesia sejak akhir tahun 1990-an. Permainan uang ini lebih mengarah pada perputaran uang dengan praktik-praktik perekrutan anggota seperti yang dilakukan dalam bisnis MLM juga. Sebagai contoh, bisnis kospin yang mengakibatkan terbakarnya kota pinrang, di Sulawesi Selatan, Tahun 1998.

F. Ciri-ciri Money Game

Secara lebih detail, penipuan berbentuk *money game* memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

1. Menjanjikan keuntungan sangat besar dalam waktu singkat tanpa usaha berarti.³⁵
2. Membujuk dengan menunjukkan contoh orang-orang yang berhasil mendapat keuntungan besar.
3. Peserta diperbolehkan (dianjurkan) untuk mendaftar atau membeli kavling berkali-kali supaya meraih keuntungan besar.

³⁵ Kuswara, *Mengenal mlm Syari'ah dari halal-haram, kiat berwirausaha, sampai dengan pengelolaannya...*h. 30-31

4. Tidak memiliki barang atau jasa (produk) yang bermanfaat untuk dipasarkan ke konsumen.
5. Kalaupun ada produk harganya tidak masuk akal karena hanya sebagai kedok permainan uang.
6. Pendapatan terutama diperoleh dari *recruiting* orang, bukan dari menjual barang atau jasa.
7. Menggunakan prinsip gali lobang tutup lobang, yaitu menggunakan uang pendaftaran (investasi anggota baru) untuk membayar anggota yang masuk duluan .
8. Bisnis ambruk jika anggota baru yang direkrut tidak berimbang dengan dana yang harus dibayarkan kepada anggota lama
9. Berorientasi jangka pendek (*short term*) dan menggolongkan dana sebanyak-banyaknya selagi ada kesempatan.
10. Tidak memiliki izin dari pemerintah, atau menggunakan ijin yang disalahgunakan peruntukannya.
11. Selalu menyatakan bahwa siapa yang masuk duluan dalam bisnisnya akan meraup keuntungan besar.

G. Cara Supaya Tidak Tertipu

Penipu profesional biasanya memiliki strategi selangkah lebih maju dibanding calon korbannya. Apalagi biasanya ia datang tanpa disadari atau bahkan

sangat tidak kita duga sebelumnya.³⁶ Dalam hal bisnis MLM, tidak ada salahnya jika kita menyiapkan beberapa langkah untuk meminimalisir terjadinya hal ini. diantara yang dapat kita lakukan adalah:

1. Teliti apakah perusahaan pengelolanya memiliki ijin usaha sesuai dengan jenis bisnisnya atau tidak. Suatu usaha dengan sistem penjualan langsung (*direct selling*) otomatis ia harus memiliki IUPB/IUPL yang dikeluarkan oleh dirjen perdagangan dalam Negeri Deperindag.
2. Teliti pada keanggotaannya pada asosiasi usaha sejenis. Pada usaha-usaha berbasis penjualan langsung konvensional dapat ditanyakan terdaftar sebagai anggota APLI atau tidak. Bagi usaha-usaha MLM syariah, dapat dinyatakan juga tergabung dalam asosiasi penjualan langsung syariah atau tidak. Perusahaan yang terdaftar sebagai anggota asosiasi, lebih memberikan jaminan keamana Karena tiap asosiasi biasanya melakukan seleksi dan kontrol yang ketat atas praktek-praktek bisnis anggotanya. Jika menyimpang dari praktek penjualan langsung seperti yang telah disepakati dalam kode etik asosiasi tersebut, biasanya asosiasi tidak akan ragu untuk menindak anggotanya tersebut.
3. Teliti dengan baik apakah praktek usahanya lebih mengarah pada perputaran uang semata, atau ke pemasaran produk atau jasa. Usaha-usaha MLM intinya adalah sistem untuk memasarkan produk, otomatis harus ada produk yang

³⁶ Kuswara, *Mengenal mlm Syari'ah dari halal-haram, kiat berwirausaha, sampai dengan pengelolaannya*...h. 31-32

dijual. Produk pun tidak asal produk, tapi harus produk yang bermutu baik, harganya wajar, dan memiliki jaminan dikembalikan (*buy buck guarantee*) jika konsumen tidak puas.

4. Bertanyalah kepada lembaga-lembaga advokasi konsumen, seperti Pirac, YLKI, lembaga Konsumen muslim, atau yang lainnya. Lembaga-lembaga ini sangat konsen dalam membela hak-hak konsumen, jadi bisa kita manfaatkan untuk mencari informasi seputar usaha-usaha tertentu, termasuk ketika kita mendapat tawaran sebuah berbasis MLM.
5. Berdoalah minta perlindungan kepada Allah SWT dari kejahatan makhluknya. Doa adalah senjatanya orang beriman. Senjata yang disediakan Allah untuk kita gunakan dalam setiap langkah-langkah kita mengarungi hidup ini. Kita dapat menggunakan senjata ini secara maksimal dengan memohon agar kita terlindungi dari orang-orang yang merencanakan berbuat jahat kepada diri kita.

H. Daya Tarik MLM

Bisnis DS/MLM terus tumbuh. meskipun berkembang pula persepsi negative di kalangan masyarakat, orang tetap saja mendirikan perusahaan penjualan berjenjang. Puluhan ribu distributor pun bergabung dalam usaha-usaha ini. Lalu, bagaimana kelebihan dan kekurangan.³⁷

1. Kelebihan

³⁷ Kuswara, *Mengenal mlm Syari'ah dari halal-haram, kiat berwirausaha, sampai dengan pengelolaannya...*h. 36-37

a. Keunggulan dari sisi kompensasi

Sistem kompensasi usaha MLM merupakan sistem kompensasi bisnis yang paling menarik. Sangat berbeda dengan sistem gaji bagi pegawai bersifat linier dan naik secara berkala, penghasilan dari bisnis ini bersifat eksponensial. Setiap jenjang memiliki sumber penghasilan yang boleh dikata tanpa batas, sesuai dengan prestasi si distributor. Bisa berbentuk aneka bonus dan komisi, serta bentuk lainnya. Tidak mengherankan jika penghasilan distributor yang sukses dalam bisnis ini bisa mengalahkan penghasilan para professional, seperti dokter, pengacara, akuntan atau yang lainnya.

b. Keunggulan dari sisi modal

Masalah yang sering muncul ketika memulai ketika memulai bisnis adalah modal. Banyak calon pengusaha mengurungkan niatnya membuka usaha dengan alasan tidak punya modal. Nah, memulai bisnis MLM tidak memerlukan modal besar. Bisnis ini hanya membutuhkan jumlah uang yang relatif kecil untuk mulai ikut bergabung didalamnya. Karena modal utamanya bukanlah uang, tapi jaringan yang dimiliki oleh para distributornya.

c. Keunggulan dari sisi waktu

Bisnis MLM adalah bisnis dengan waktu fleksibel. Para distributor dapat melakukan presentasi atau penjualan pada waktu yang mereka tentukan sendiri. Hal ini membuat mereka bisa mengatur waktu dengan lebih baik.

Pulang kerja atau akhir pekan adalah waktu yang paling ideal untuk melakukan bisnis ini. Bagi tidak memiliki pekerjaan tetap, bisa juga melakukannya secara *full time* dengan jam kerja diatur sendiri, tanpa bos yang mengawasi.

d. Keunggulan dari sisi pemasaran

Bisnis apapun jika memiliki jaringan pemasaran yang solid akan membuahkan keuntungan yang berlipat ganda, dan bisnis MLM memiliki jaringan pemasaran yang sangat baik. Ditambah lagi dengan adanya sistem pendukung (*support system*) yang mudah ditiru dan dijalankan oleh setiap orang yang bergabung, memungkinkan bisnis ini akan terus berkembang.

e. Keunggulan dari sisi kelompok

MLM adalah bisnis yang mengorganisasikan banyak orang, menggabungkan masing-masing kekuatannya, dan saling mendukung untuk meraih sukses secara bersama-sama. Ada banyak orang dalam bisnis ini yang siap menolong setiap yang bergabung dalam organisasi mereka untuk mengatasi kesulitannya. Beberapa perusahaan bahkan melengkapinya dengan aneka media untuk berbagi informasi, tips-tips penjualan, dan beberapa kisah sukses.

f. Keunggulan dari sisi bisnis

Bisnis MLM seperti membeli waralaba pribadi. Ketika kita membelinya, terdapat seperangkat sistem siap pakai yang dapat kita gunakan untuk segera memulainya. Sistem pendukung (*support system*) ini secara

terintegrasi menjadi bagian dari bisnis ini secara keseluruhan. Distributor yang konsisten menjalankan sistem ini, kemungkinan untuk sukses dalam beberapa tahun saja, adalah suatu hal yang tidak mustahil.³⁸

g. Keunggulan dari sisi pendidikan

MLM merupakan tempat yang baik untuk belajar keterampilan bisnis dalam kehidupan nyata. Inilah sebenarnya bagian terpenting dari bisnis MLM. Kelebihan dalam hal pendidikan bisnis ini. Bahkan seharusnya melampaui kelebihan pada sistem kompensasi yang ditawarkan, untuk mengetahui sejauh mana keseriusan dari perusahaan MLM dalam melatih dan mendidik para calon distributor mereka. Tidak salah jika ada yang menyebut bisnis MLM sebagai “Universitas Kewirausahaan”.

2. Kekurangan

a. Masalah kejenuhan pasar

Kejenuhan pasar (*market saturation*) berkaitan dengan kondisi pasar dalam menanggapi suatu produk. Suatu pasar dikatakan jenuh jika terdapat terlalu banyak produk yang ditawarkan sehingga pasar mengalami kesulitan atau tidak mampu untuk menyerap produk tersebut. Pada bisnis MLM misalnya, dengan tidak adanya batasan jumlah distributor pada suatu daerah, sangat memungkinkan suatu daerah akan kelebihan distributor, dampak langsungnya adanya kelebihan distributor, dampak langsungnya adalah

³⁸ Kuswara, *Mengenal mlm Syari'ah dari halal-haram, kiat berwirausaha, sampai dengan pengelolaannya...*halaman. 38

timbulnya persaingan yang kurang sehat, atau beberapa distributor akhir tidak mampu menjual produknya yang berarti tidak mampu mendapatkan *down line* baru.³⁹

b. Masalah keorganisasian

Pada dasarnya, semua struktur organisasi, baik yang konvensional maupun organisasi bisnis MLM, mengadopsi variasi-variasi dari sistem piramida. Sedikit orang pada level puncak dan memerlukan banyak orang pada level bawah adalah salah satu bentuk piramida. Hal ini sangat wajar. Tidak mungkin semua orang ada pada level puncak. Setiap kapal hanya punya satu nahkoda. Begitu pula dengan bisnis MLM. Hanya saja, secara hitungan matematis, struktur organisasi dengan jenjang yang tidak dibatasi memungkinkan terjadinya penumpukan pada level-level akhir. Untuk menghindarinya, maka seseorang haruslah tertarik kepada produk yang ditawarkan sebelum mulai mempertimbangkan untuk bergabung dengan suatu bisnis MLM.

c. Masalah mengampanyekan materialism

Dalam menarik konsumen untuk menjadi distributor, beberapa usaha MLM cenderung melakukannya dengan menjanjikan pemberian bonus yang luar biasa (*luxurius*) untuk ukuran masyarakat kita. Misalnya, mobil mewah, rumah mewah, jet pribadi, liburan ke eropa, atau kapal yang banyak disorot

³⁹ Kuswara, *Mengenal mlm Syari'ah dari halal-haram, kiat berwirausaha, sampai dengan pengelolaannya...*h.38-39

kalangan tertentu yang memandang MLM sedang mengkampanyekan materialisme. Kesuksesan orang selalu dikaitkan dengan kesuksesan secara materil. Walaupun bonus itu nyata, akan lebih baik jika yang ditonjolkan adalah kualitas produk, pelayanan, atau program pelatihan yang diberikan.

d. Masalah hubungan

Seorang distributor MLM akan selalu memandang hubungan social dengan orang lain sebagai prospek untuk membangun bisnis. Kerabat, teman, rekan kerja, atau bawahan dipandang sebagai potensi jaringan yang harus diajak bertumbuh bersama. Nah, Apabila distributor tersebut tidak pandai mengorganisasikannya, justru malah dapat merusak hubungan. Disini diperlukan kemampuan pendekatan persuasive yang sangat baik dari siapapun yang bergabung dalam bisnis ini. Sehingga ketika terjadi kekecewaan karena sesuatu hal dalam melakoni bisnis ini, tidak merusak hubungan yang sudah lama terjalin.

I. Sembilan Nilai Tersembunyi dalam Bisnis MLM

Di samping memiliki kelebihan seperti yang telah penulis sebutkan sebelumnya. Bisnis MLM juga ternyata memiliki nilai tersembunyi dibalik semua aktivitasnya. Robert T.kiyosaki dalam bukunya *Richdad's The Business School* pernah merilis temuannya tentang nilai tersembunyi dalam bisnis ini. Berikut

penulis sampaikan beberapa point di antara yang ditemukannya, dan selebihnya adalah temuan penulis sendiri.⁴⁰

1. Nilai pendidikan bisnis

Pemasaran jaaringan adalah sebuah Universitas kewirausahaan dunia nyata. Inilah sebenarnya kelebihan utama dari sistem pemasaran jaringan, bukan pada besarnya bonus atau nilai produk. Di antara beberapa mata kuliah bisnis kehidupan nyata yang diajarkan oleh perusahaan pemasaran jaringan, yaitu: sikap terhadap kesukses, keahlian memimpin, keahlian berkomunikasi, keahlian kehumasan, mengatasi ketakutan pribadi, keraguan, dan tidak percaya diri, mengatasi rasa takut terhadap penolakan, keahlian berinvestasi, keahlian pertanggung jawaban, keahlian manajemen waktu, dan penentuan tujuan/cita-cita.

2. Nilai maksimalisasi waktu

Bisnis pemasaran jaringan adalah bisnis yang bisa dijalankan secara paruh waktu. Kita bisa mengambil kesempatan waktu senggang kita untuk melakukan bisnis ini. Ketika menjalankannya, kita mungkin hanya memerlukan waktu 2 jam setiap hari. Bisa dengan mengkhususkan diri pada jam-jam tertentu, atau dilakukan bersama kegiatan-kegiatan lain dalam aktivitas keseharian kita. Misal, saat bertemu orang di perjalanan, dikendaraan umum, bis, kereta, atau sambil ngobrol di kafe, dan suoermarket.

⁴⁰ Kuswara, *Mengenal mlm Syari'ah dari halal-haram, kiat berwirausaha, sampai dengan pengelolaannya...*h. 40

3. Nilai saluran pipa

Bisnis pemasaran jaringan adalah jenis bisnis saluran pipa, bukan jenis pembawa ember. Bisnis ini akan mengalirkan keuntungan yang terus menerus melalui saluran pipa jaringan kerjanya. Bukan hanya pekerjaan seorang saja yang dihargai. Sehingga sangat mungkin ketika kita tidak melakukan aktivitas/bekerja, tapi sistem jaringan kita masih tetap bekerja yang kemudian membawa keuntungan buat diri kita dan anggota jaringan lainnya. Sedangkan para pembawa ember, mendapat upah pada saat bekerja saja, tapi ketika tidak bekerja maka mereka tidak mendapat apa-apa.

4. Nilai menghidupkan impian

Bisnis pemasaran jaringan adalah bisnis yang mendorong orang untuk memiliki impian besar dan mencapai impian besar mereka. Dalam bisnis inilah berkumpul orang-orang yang mempunyai impian besar, dan mereka mendukung orang lain untuk mewujudkan impian besar mereka. Ingatlah kalimat nasehat, “bermimpilah besar, dan jangan pernah melupakan impian anda. Sekalipun tidak pernah mencapai impian, jauh lebih baik punya impian dan berusaha mencapainya, ketimbang bermimpi kecil dan mencapai impian kecil. “kabar baiknya, memiliki impian besar sama sekali tidak bayar, alias gratis.

5. Nilai kepemimpinan

Dalam kegiatan apapun pasti kita menemukan seorang pemimpin. Tapi, untuk menjadi seorang wirausahawan sukses maka kita membutuhkan keahlian

kepemimpinan yang lebih dari sekedaranya. Nah, keahlian kepemimpinan ini salah satunya dapat diperoleh dari pendidikan dan pelatihan di perusahaan pemasaran jaringan. Sebuah perusahaan pemasaran jaringan yang baik pasti memiliki program pendidikan untuk melatih anggotanya menjadi pemimpin, bukan malah dididik menjadi seorang wiraniaga yang baik.

6. Nilai perubahan paradigam

Mengubah kebiasaan adalah sebuah kegiatan yang berat jika tidak dibarengi tekad yang teramat kuat. Begitu pula mengubah kebiasaan dari mental pegawai ke mental wirausahawan sungguh perlu perjuangan yang ekstra keras. Nah, dalam bisnis MLM kita dididik untuk menjadi seorang wirausahawan yang independen.⁴¹ Dididik dari mental yang memiliki paradigma terbatas, kepada paradigma yang lebih terbuka. Lebih adaptif terhadap perubahan zaman. Sehingga visi kehidupan pun mampu menembus jauh ke depan, dengan tekad dan wawasan yang lebih siap dan matang. Jika mengikuti program bisnis ini secara benar dan konsisten, berarti kita sedang mengubah paradigam hidup kita ke arah yang lebih sukses.

7. Nilai pendidikan investasi

Pendidikan investasi kadang tidak selalu didapat dari pendidikan formal. Di antaranya banyak pula yang justru didapat dari pengalaman berinteraksi dengan bisnis ini secara intens. Sukses dalam bisnis MLM, merupakan langkah awal

⁴¹ Kuswara, *Mengenal mlm Syari'ah dari halal-haram, kiat berwirausaha, sampai dengan pengelolaannya...*h. 42

bagi seorang untuk mulai melakukan investasi. Sebenarnya ada dua alasan orang melakukan investasi. *Pertama*, karena kelebihan uang, dan *kedua* adalah karena kekurangan uang. Seorang investor yang baik menurut Robert T.kiyosoki, adalah mereka yang memulainya karena memang memiliki kelebihan uang untuk diinvestasikan. Itu artinya, sukses dalam bisnis ini merupakan langkah awal bagi anda untuk menjadi investor yang sukses pula.

8. Nilai memulai bisnis yang murah

Seringkali memulai bisnis ini kita hanya memerlukan modal untuk memulainya yang boleh dikata relatif kecil jika dibandingkan dengan harus mulai bisnis sendiri. Untuk memulai bisnis sendiri, misalnya buka kios jual beli pakaian, minimal kita perlu biaya sewa toko, beli peralatan, gaji pegawai, bayar listrik, dan yang lainnya. Bisnis toko kecil-kecilan saja, paling tidak kita membutuhkan modal sebesar 15 juta rupiah. Dan ini belum tentu balik modal dalam beberapa bulan saja. Kalau salah perhitungan, misalnya tempat kurang strategis, sangat mungkin malah akan rugi. Itu hanya untuk bisnis sebuah toko pakaian kecil-kecilan. Dapat dibayangkan berapa modal untuk memulai bisnis dengan skala lebih besar, pasti memerlukan modal yang luar biasa besar juga. Nah, bisnis MLM hanya memerlukan modal yang relative kecil untuk memulainya. Biasanya hanya diperlukan beberapa rupiah saja untuk biaya pendaftaran.

Selanjutnya kita sudah bisa memulai bisnis ini, baik secara paruh waktu, purna waktu, atau bahkan *full time*.⁴²

9. Nilai pindah kuadran

Bisnis MLM mendidik seseorang untuk berpindah dari kuadran kiri ke kuadran ke kanan. Kuadran kiri adalah untuk posisi penghasilannya bersumber dari profesi pegawai atau pekerja (*employee*) atau disebut kuadran E. dan para pengusaha kecil atau para professional (*small business/self employee*) atau yang sering disebut kuadran S. dalam bisnis ini kita dididik untuk mampu menyeberang dari kuadran E dan S ke kuadran kanan, yaitu kuadran B (*businessman*) dan kuadran (*investor*). Usaha MLM yang benar akan mendidik para pengiatnya dengan beberapa keterampilan yang disadari atau tidak, akan mengarahkan mereka menjadi orang-orang yang memiliki jiwa bisnis.

J. Ciri-ciri MLM yang Baik

Banyaknya penawaran bisnis MLM, di situ sisi mengakibatkan semakin banyaknya pilihan ketika kita bermaksud *joint* dengan sebuah usaha MLM. Di sisi lain, banyaknya usaha MLM membuat kita harus ekstra hati-hati dan teliti, ketika memilih dan memilih mana yang benar-benar bisnis MLM dan mana yang hanya mengaku aku. Berikut ini adalah beberapa ciri MLM yang baik.⁴³

1. Pendaftaran

⁴² Kuswara, *Mengenal mlm Syari'ah dari halal-haram, kiat berwirausaha, sampai dengan pengelolaannya...*h. 43

⁴³ Kuswara, *Mengenal mlm Syari'ah dari halal-haram, kiat berwirausaha, sampai dengan pengelolaannya...*h. 43-46

Uang pendaftaran haruslah relative tidak terlalu mahal. Uang pendaftaran dapat diumpamakan sebagai uang pengganti pembuatan kartu anggota, formulir, pencetakan *starter kit*, brosur, *company profil*, katalog produk, dan lain sebagainya. Bahkan dalam beberapa usaha MLM, biaya pendaftaran tersebut sudah termasuk mendapat contoh produk. Dan ini umumnya tidak membutuhkan biaya yang relative besar. Hati-hatilah jika ada usaha MLM yang meminta uang pendaftaran yang sangat mahal, dan tidak sebanding dengan nilai barang yang diberikan. Karena ini sangat mungkin digunakan untuk memberi bonus kepada distributor yang telah lebih dulu mendaftar.

2. *Support system*

Terdapat pelatihan yang dilakukan oleh grupnya atau oleh perusahaan langsung yang dilakukan secara teratur. Pelatihan sangat penting untuk meningkatkan keterampilan distributor dalam mengembangkan bisnis ini. Tanpa pelatihan, SDM tidak berkembang. SDM tidak berkembang pada akhirnya berdampak pada penurunan omzet. Perusahaan MLM biasanya telah menyiapkan aneka program pelatihan untuk para distributornya. Mulai dari pelatihan kepemimpinan, komunikasi, kewirausahaan, dan program lain yang mendukung pengembangan keahlian para distributornya. Tanpa didukung sebuah sistem pendukung *support system (Business School)* yang baik, para distributor tidak bisa dijamin akan mencapai sukses sebagaimana yang diharapkan dalam bisnis MLM.

3. Perusahaan

Perusahaannya harus jelas. Jelas disini dapat berarti badan hukumnya ada. Apakah berasal dari dalam negeri atau luar negeri. Alamatnya juga diketahui secara pasti. Apakah menempati gedung milik sendiri atau hanya menyewa dari orang lain. Manajemen dan pemiliknya mempunyai reputasi yang baik, tidak mempunyai catatan kriminal, tidak cacat hukum, dan di kalangan para pebisnis mereka bukan orang tercela. Dari segi perijinan, mereka memiliki ijin usaha penjualan berjenjang (IUPB) dari deperindag. Lebih bagus lagi jika tergabung dalam Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI), paling tidak APLI memiliki kode etik yang harus dipatuhi para anggotanya. Lalu, sistem informasinya baik, terbuka, dan transparan dalam batas-batas tertentu. Lebih baik lagi kalau kita memilih perusahaan yang sudah berpengalaman dalam mengurus bisnis MLM, yang sudah terbukti keberhasilannya mencetak kesuksesan-kesuksesan yang spektakuler.

4. *Business plan*

MLM lain adapula yang menyebutnya dengan *marketing plan* untuk maksud yang sama, yaitu rencana pengembangan bisnis yang mengatur tata cara kerja, perhitungan bonus, dan persyaratan kenaikan jenjang. *Marketing plan* ini haruslah jelas, realistis, dan transparan. Pendapatan yang diperoleh tiap distributor dapat dihitung secara jelas, dari mana asalnya dan mengapa jumlahnya sekian, lalu apakah sesuai dengan sistem atau aturan yang ada. Nah, *business plan* suatu MLM harus bisa menjelaskan semua itu. Intinya, mudah dipahami dan diaplikasikan. Selain itu, MLM adalah bisnis, berarti kita juga

mencari uang di sana. Itu berarti sistem bisnisnya harus adil antara perusahaan dengan para distributornya.

5. Produk

Memiliki produk yang dijual, harganya wajar, dan berkualitas. MLM adalah sebuah sistem penjualan, pastinya harus ada produk yang dijual. Produk bisa berupa barang atau jasa. Selain itu, harga barang harus sesuai nilai dan kualitasnya. Kalau ada barang sejenis yang dijual dengan cara pemasaran biasa, seharusnya barang yang dijual dengan MLM minimal berharga sama atau bahkan lebih murah. Hati-hatilah jika ada usaha MLM yang harga produknya tidak wajar, atau jauh lebih mahal dari harga umum. Apabila produknya berupa makanan, minuman, kosmetika, maupun *food supplement*, harus sudah mendapat izin dari badan POM. Produk pun tidak asal produk, tapi haruslah produk berkualitas, tingkat konsumsinya tinggi, untuk kebutuhan primer, dan tingkat permintaan kembalinya tinggi.

K. Cara Memulai Bisnis MLM

1. Putuskan untuk membuat perubahan dalam hidup anda.⁴⁴
2. Tentukan perusahaan DS/MLM yang sesuai dengan diri anda, dan isilah formulir keanggotaannya. Tentukan apakah anda akan memilih usaha MLM syariah, konvensional, lokal, atau impor. Semua pilihan ini sangat berkaitan dengan visi dan misi anda sendiri. Jangan pernah bergabung dengan bisnis

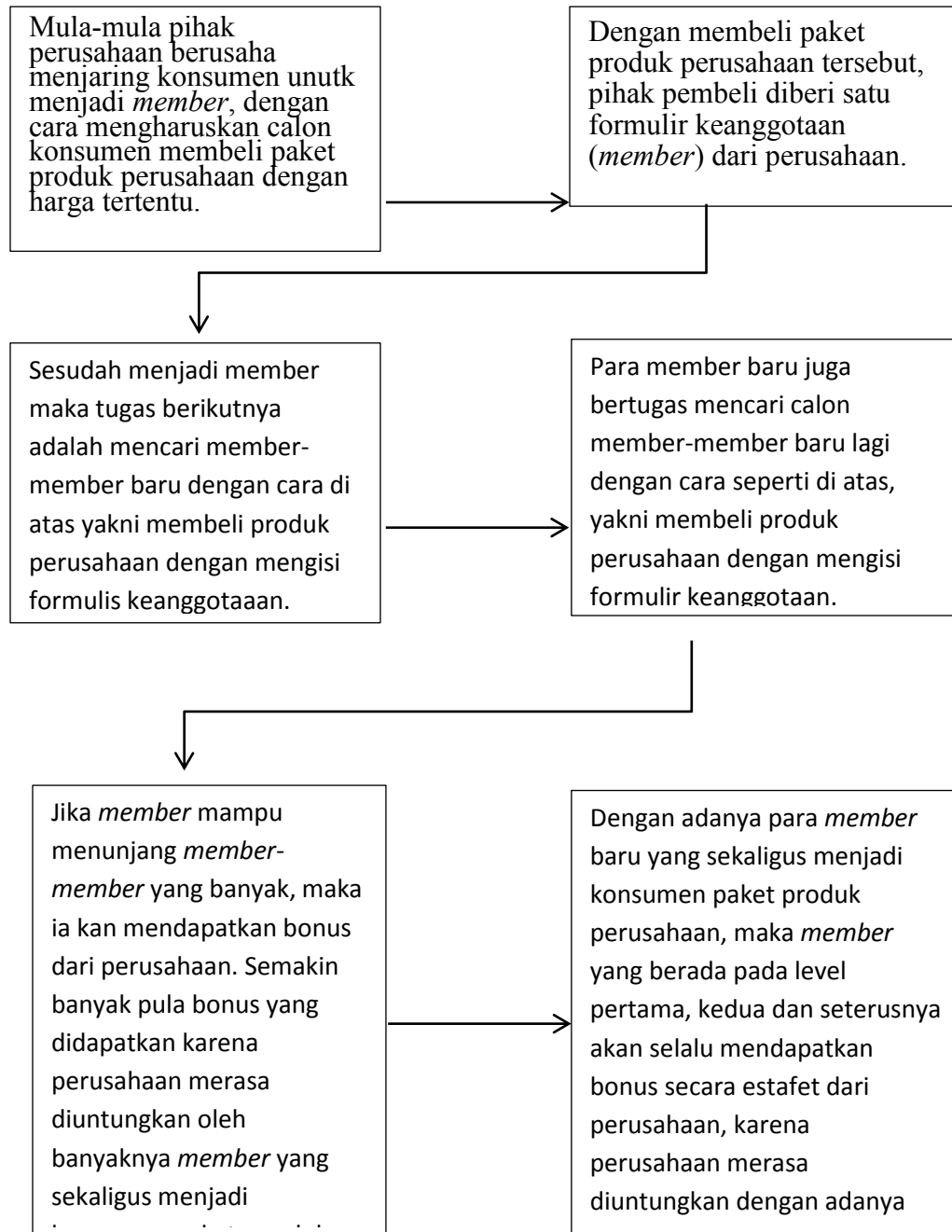
⁴⁴ Kuswara, *Mengenal mlm Syari'ah dari halal-haram, kiat berwirausaha, sampai dengan pengelolaannya...*h. 46-48

MLM yang tidak sesuai dengan visi dan misi anda. Karena hal ini hanya akan membuat anda tidak berkembang. Pikirkanlah masak-masak, kekurangan, kelebihan, dan peluang suksesnya jika anda bergabung. Apabila sudah ditertimbangkan, tentukan dengan segera.

3. Berpegang teguhlah pada keputusan anda. Sekali anda mengambil keputusan, jangan lakukan apa yang dilakukan oleh orang gagal, yaitu berubah pikiran sebelum sampai ke tujuan. Kalau anda memutuskan untuk tetap berada dalam bisnis ini katakan satu tahun maka selama tahun itu hadirilah setiap acara yang disarankan oleh sponsor anda, sehingga pada saatnya tujuan anda dapat tercapai.
4. Investasikan waktu anda dengan memulai bisnis ini secara paruh waktu. Rencanakan untuk tetap berada dalam bisnis ini selama lima tahun, dua tahun, satu tahun, atau enam bulan. Untuk distributor yang lambat, waktu ideal untuk meraih sukses adalah lima tahun. Karenanya, ada yang menyebut bisnis ini dengan REPELITA (rencana pembangunan lima tahun). Bagi yang tergolong cepat, mungkin dalam waktu satu atau dua tahun anda akan meraih sukses.
5. Mulailah menggunakan produk-produk usaha DS/MLM yang anda ikuti. Jadilah pemakai 100%. Hal terpenting ketika anda menjadi pemakai 100% adalah anda akan lebih menjiwai ketika menjelaskan produk tersebut kepada orang lain. Para distributor yang sukses, ternyata mereka adalah pemakai 100% juga.

6. Tentukan berapa jumlah penghasilan yang ingin anda peroleh dari bisnis ini. Apakah hanya sekedar untuk memperoleh uang tambahan, memperoleh kekayaan, menggantikan pekerjaan atau hanya ingin memperoleh sistem pendidikannya, sehingga uang menjadi tidak penting bagi anda. Semua harus dibuat targetnya sehingga jelas langkah-langkah yang akan dilakukan.
7. Buatlah rencana kerja, agar anda segera memulainya dengan tetap berpedoman pada sistem pemasaran usaha DS/MLM yang anda ikuti. Rencana kerja sangat penting untuk menjadi pedoman ketika kita melakukan bisnis ini. Sehingga langkah-langkah kita akan lebih terarah dan terprogram.
8. Pelajari lah seolah-olah hidup anda bergantung padanya. Pelajari lah seolah-olah bisnis ini menjadi bagian terpenting dalam hidup anda. Pelajarilah seolah-olah dalam bisnis ini adalah mimpi anda yang paling pertama dan utama, sehingga tidak ada kata lain selain anda harus mencapainya.
9. Ingatlah selalu nasehat Robert T.kiyosoki, “bermimpilah besar, dan jangan pernah melupakan impian anda. Sekalipun tidak pernah mencapai impian, tapi jauh lebih baik punya impian dan berusaha mencapainya, ketimbang bermimpi kecil dan mencapai impian yang kecil.

Gambar 2.1 Konsep Prosedur Rekrutman Keanggotaan



Sumber: dokumentasi di Sekretariat PT. Melia Sehat Sejahtera

BAB III

GAMBARAN UMUM PT. MELIA SEHAT SEJAHTERA

BENGGKULU

A. Sejarah

PT. Melia sehat sejahtera adalah sebuah perusahaan besar yang legal memiliki semua perijinan yang di butuhkan, telah berdiri dan eksis lebih dari sepuluh tahun di Indonesia untuk melayani seluruh leader dan member management yang profesional dan memiliki komitmen total untuk membantu para member nya berkembang dan bertumbuh bersama.

PT. Melia sehat sejahtera bekerjasama dan di dukung penuh secara total oleh partner perusahaan manufacturing besar dari malaysia yaitu Herbal Sciencece Sdn. Bhd. (malaysia) dengan produk-produk terbaik yang telah terbukti khasiatnya. PT. Melia sehat sejahtera adalah pelopor di Bisnis Multi Level Marketing dengan menciptakan Marketing plan yang telah eksis lebih dari sepuluh tahun yang berpihak kepada member untuk membantu percepatan kecepatan kesuksesan dan pelopor yang membangun website pribadi yang memudahkan para member untuk melihat perkembangan bisnisnya dan bonus-bonusnya.

PT. Melia sehat sejahtera dipimpin oleh para group leader yang memiliki karakter pemimpin-pemimpin yang tangguh, yang terus mendampingi dan

mengajarkan semua member untuk meraih sukses bersama menuju kehidupan lebih baik. PT. Melia sehat sejahtera memiliki support System Exellent Strategy of network (ESN) sebagai bahan duplikasi pembelajaran membangun jaringan, pengembangan diri, pengembangan kepemimpinan serta pengembangan karakter dan kemandirian ekonomi. PT. Melia sehat sejahtera salah satu dari segelintir perusahaan yang ikut serta membangun bangsa indonesia dengan membayar pajak perusahaan dan penghasilan membernya, salah satu pembayar pajak besar di indonesia.

Profile perusahaan yang kuat dan profesional akan memberikan rasa aman dan nyaman serta membantu para member untuk jauh lebih cepat membangun diri dan cita-citanya. Banyak perusahaan yang mencoba mencontoh dan meniru produk dan marketing plan PT. Melia sehat sejahtera tanpa pengalaman, tanpa pengetahuan serta tanpa komitmen dan selalu gagal.

PT. Melia sehat sejahtera telah teruji dan sebagai perusahaan pelopor serta perusahaan terlama di asia dan perusahaan terlama no 2 di dunia dengan system membangun jaringan dua group. Management PT. Melia sehat sejahtera telah teruji selama bertahun tahun melayani seluruh leader dan member serta memiliki komitmen total untuk berkembang dan bertumbuh member.

B. Produk

PT. Melia sehat sejahtera memiliki produk-produk yang alami dan tidak menyebabkan efek samping. Produk-produk PT. Melia sehat sejahtera memiliki respon sangat cepat yang dapat menolong pengobatan berbagai macam penyakit

terkhusus yang di sebabkan oleh virus, bakteri, jamur dan mampu meningkatkan energi tubuh yang lebih baik serta membuat lebih awet muda. Produk-produk PT. Melia sehat sejahtera di produksi dengan proses berkualitas tinggi, higienis sesuai dengan standar GMP (Standart Produksi Obat).

Produk-produk PT. Melia sehat sejahtera tidak di jual secara bebas, tidak di jual di toko, di web atau perorangan jika ada yang menawarkan maka kami pastikan produk tersebut palsu dan kami tidak bertanggung jawab dengan akibatnya. Produk asli yang dijual melia sehat sejahtera hanya melalui syarat anda harus menjadi anggota dilakukan di stokis atau melalui anggota aktif. Dengan kualitas, kecepatan reaksi serta kegunaan produk akan sangat mendukung kesuksesan para leader dan member melia sehat sejahtera. Berikut adalah produk yang ditawarkan oleh PT. Melia Sehat Sejahtera:

1. Melia Propolis

Lebah mengumpulkan propolis dari tumbuh-tumbuhan atau pucuk muda dan kulit pohon terutama batang poplar lalu dicampur dengan air liurnya, yang dimanfaatkan untuk menambal sarang lebah sekaligus untuk melindungi dari serangan virus, bakteri serta jamur. Kandungan propolis: bioflavonoids, asam amino, vitamin-vitamin. Propolis adalah anti biotik alami tidak ada efek samping yang berfungsi sebagai penyembuhan penyakit luar dan dalam pada tubuh manusia yang di sebabkan oleh VIRUS, BAKTERI DAN JAMUR.

“surah an-nahl ayat 69”

“.....akan keluar dari perutnya (lebah) cairan beraneka warnanya (air liur) padanya ada obat bagi manusia.....”

Propolis mempunyai kegunaan yaitu:

a. Manfaat dari dalam

Asam urat, kanker dan tumor, vertigo, asma, berbagai penyakit jantung, ambeien, batuk kering dan batuk berdahak, ginjal, darah tinggi dan darah rendah, bronchitis, kencing batu, rematik, sinusitis, hati/liver, gangguan pencernaan/maag, influenza, diabetes basah dan diabetes kering, gusi bengkak, demam dan demam berdarah, hepatitis, sariawan, typhus, aids/hiv, radang tenggorokan, sakit kepala atau migrain, lupus, stroke, dan sakit gigi.

b. Manfaat dari luar

Luka benda tajam, infeksi kewanitaan dan keputihan, luka infeksi yang di akibatkan oleh penyakit herpes, luka siram air panas, biduran, Luka bengkak, kutu air, Luka diabetes, penyakit panu, kadas dan kudis, Infeksi kulit, katarak, Alergi, ketombe, Sakit telinga, bau badan Jerawat.

2. Melia Biyang

Hormon pertumbuhan manusia atau human Growth Hormon (HGH), dihasilkan kelenjar “pituitary”. Volume HGH akan semakin berkurang seiring dengan pertambahan usia. Pada usia 60 tahun kelenjar pituitary hanya

menghasilkan 20% volume hgh di bandingkan pada usia 21 tahun. Jika volume HGH manusia berkurang, maka akan mulai terjadi proses penuaan. Gejala proses penuaan; daya ingat berkurang, kulit kering, keriput, daya seksual menurun, rambut mulai rontok dan berubah warna, metabolisme di dalam tubuh tidak seimbang. Kandungan melia sehat sejahtera: Kolostrum (susu awal), vitamin B kompleks, asam amino, calcium. Penggunaan hgh selama 6(enam) bulann secara teratur akan mampu memperlambat perubahan penuaan kurang lebih selama 20 tahun.

Berikut Manfaat Melia Biyang:

a. Manfaat dari dalam

Meningkatkan daya ingat, Menambah stamina fisik dan mental, Meningkatkan kemampuan seksual, Mempercepat penyembuhan sserta meningkatkan imunitas tubuh, Meningkatkan kekuatan tulang, Membantu mengembalikan warna rambut dan pertumbuhannya, Merangsang fungsi organ vital tubuh, Otak, jantung, hati, pankreas, limpa, ginjal.

b. Manfaat dari luar

Menghaluskan kulit dari jerawat, komedo dll (semprot dimuka), Meningkatkan gairah seks (semprot dibawah lidah), Meningkatkan stamina seks (semprot di mr.p), Memperindah bentuk payudara (semprot dipayudara), Mengecilkan perut semprot diperut, Diet (semprot dibawah lidah), Kebotakan atau uban (semprot di TKP), Menghilangkan lemak atau

kolesterol (semprot ditkp) kesuburan atau merangsang merapatkan ms.v
(semprot divagina)

C. Marketing Plan

PT. Melia sehat sejahtera merupakan perseroan yang menjadi pelopor pada bisnis Multi Level Marketing dengan Marketing Plan yang berpihak kepada anggota:

1. Pembayaran bonus dengan system pembayaran harian, pembayaran mingguan, pembayaran bulanan.
2. Nilai bonus yang besar (jutaan rupiah/hari).
3. Perhitungan bonus yang transparan.
4. Pembayaran bonus tanpa tutup point di gantikan dengan sistem belanja otomatis.
5. Sistem marketing plan PT. Melia sehat sejahtera telah terbukti dan teruji selama lebih dari 10 tahun dengan system marketing plan dua group yang terlama di asia dan no. 2 terlama di dunia.
6. Banyak perubahan di luar negeri dan termasuk di indonesia mencoba mencontoh dan meniru Marketing Plan melia sehat sejahtera hasilnya adalah selalu gagal total.
7. Jika PT. Melia sehat sejahtera telah teruji, asli serta menjadi pelopor mengapa mengikuti yang tidak pasti dan teruji.

D. Website (www.meliasehatsejahtera.com)

PT. Melia sehat sejahtera dan seluruhnya member memiliki website yang di update setiap hari dan dapat diakses 24 jam setiap hari. Website menyajikan informasi perusahaan, produk, perkembangan jaringan, bonus-bonus anggota, kesaksian produk dan bonus serta semua aktivitas perusahaan dan aktivitas kegiatan seluruh grup leader. Website memudahkan member melakukan perencanaan perkembangan bisnis dan mengikuti seluruh aktifitas.

E. Group Leader dan Suport System

Komunitas positif dan group leader adalah komunitas yang memiliki kepercayaan dan keyakinan diri, optimis serta antusias yang menyadari bahwa sukses itu adalah milik semua orang dan harus di perjuangkan. Komunitas yang menyayini “SUKSES BISA DI RAIH BERSAMA”, berjuang bersama mengutamakan integritas, komitmen, ketulusan dan kejujuran.

Komunitas yang memiliki karakter pemimpin-pemimpin yang tangguh, yang akan terus menjaga dan mendampingi semua member meraih sukses dengan tidak akan mengorbankan para member demi sebuah kepentingan pribadi.

Support System Excellent Strategy of network (ESN) sebagai bahan duplikasi pembelajaran untuk pengembangan diri, pengembangan karakter dan kemandirian ekonomi agar seluruh member dan leader memiliki sudut pandang yang sama, derap langkah serta tujuan yang sama. Dengan support system akan menciptakan “SUKSES” dikerjakan bersama, di perjuangkan bersama dan di raih bersama, anda tidak akan pernah berjalan dan bekerja sendiri.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Sistem Bonus Jaringan di PT Melia Sehat Sejahtera Perwakilan Kota Bengkulu

Bisnis bertujuan untuk mencapai keuntungan dan mendapatkan ridha Allah SWT. Rakyat Indonesia yang sebagian besar beragama Islam seakan lupa dan tidak mengetahui tentang ajaran Islam bahwa bisnis merupakan pekerjaan yang mulia yang sudah ada semenjak masa Rasulullah saw. Namun Islam mempunyai prinsip tentang pengembangan sistem bisnis yaitu harus terbebas dari unsur *dharar* (bahaya), *jahalah* (ketidakjelasan), dan *zhulm* (merugikan salah satu pihak).⁴⁵

Masyarakat di Indonesia seperti kurang termotivasi untuk menekuni dunia bisnis. Indonesia tertinggal jauh dengan negara-negara tetangga yang sudah mampu merambah pangsa pasar hingga ke mancanegara. Namun perkembangan bisnis Indonesia sudah mulai berkembang sedikit demi sedikit.

Salah satu bisnis yang sedang berkembang pesat di Indonesia yaitu bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) dalam hal ini yaitu PT Melia Sehat

⁴⁵ Azhari Akmal Tarigan, *Ekonomi dan Bank Syari'ah*, (Medan: FKEBI IAIN Sumatera Utara, 2002), h. 29

Sejahtera. Pada bisnis ini penghasilan diperoleh melalui perekrutan-perekrutan anggota baru dan juga para mitra usaha baru untuk membeli sebanyak mungkin produk yang bernilai besar pada saat mengisi formulir peserta MSS.

MLM merupakan suatu bisnis pemasaran menggunakan sistem jaringan dimana pemasaran yang dilakukan langsung dari produsen ke konsumen tanpa menggunakan jasa dalam menjual produk tersebut misalnya toko dan retail ataupun bentuk pemasaran lainnya.⁴⁶

Menurut Majelis Ulama Indonesia (MUI) bahwa produk yang dikeluarkan oleh PT MSS sudah halal. Namun yang menjadi fokus penulis pada permasalahan ini adalah pada sistem bonus jaringan yang diterima oleh setiap member di PT. MSS.

a. Berikut adalah daftar informan yang masih aktif di PT. MSS perwakilan Bengkulu

Tabel 4.1

No	Nama	Jabatan
1	Aan	Pimpinan PT. MSS
2	Darman	Mitra/Anggota
3	Nanda	Mitra/Anggota
4	Johanes	Mitra/Anggota
5	Oka	Mitra/Anggota
6	Edo	Mitra/Anggota

Sumber wawancara

⁴⁶ Tarmizi Yusuf, *Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal*, (Jakarta: PT. Gramedia, 2002), h. 3

1) Hasil Wawancara

Merujuk pada hasil penelitian yang dilakukan, sistem bonus jaringan di PT. MSS perwakilan Bengkulu menurut pimpinan dan anggota adalah sebagai berikut:

Menurut Aan, awal mula bergabung di PT. MSS sekitar tahun 2010, saat itu beliau baru mengenal MLM dan mengetahuinya dari teman kuliah, beliau tertarik dengan bisnis MLM karena mempunyai banyak teman dan dapat membantu masyarakat karena produk yang dijual di PT. MSS ini adalah produk kesehatan yang sudah terkenal dengan khasiatnya yang dapat menyembuhkan berbagai penyakit.

Produk-produk PT. MSS tidak dijual secara bebas di pasaran melainkan hanya melalui anggota aktif yang bergabung sebagai member, produk yang ditawarkan oleh PT. MSS adalah Melia Propolis dan Melia Biyang kemudian pada tahun 2017, PT. MSS mengeluarkan produk baru khusus untuk produk kecantikan yaitu Melia Skin Care, Face Care, Melia Kosmetik, dan Melia Lip Cream.⁴⁷

Untuk menjadi member/anggota sekaligus yang berhak menjual produk PT. MSS, seorang calon member/anggota harus melengkapi syarat-syarat sebagai berikut:

- a) Foto Copy KTP
- b) Foto Copy Buku Rekening Tabungan
- c) Nomor Handphone yang aktif
- d) Membayar biaya pendaftaran dan minimal membeli satu paket produk PT. MSS
- e) Mengisi Formulir Pendaftaran di link yang disediakan yaitu <http://member.meliasehatsejahtera.com/>⁴⁸

⁴⁷ Johanes, Member PT Melia Sehat Sejahtera Kota Bengkulu, wawancara pada tanggal 6 juni 2019

⁴⁸ Nanda, Member PT Melia Sehat Sejahtera Kota Bengkulu, wawancara pada tanggal 4 juni 2019

Bonus jaringan merupakan suatu imbalan yang diberikan kepada *leader* atau anggota yang mampu merekrut anggota baru dan menjual produk. pemberian Bonus Jaringan yang diterapkan di PT Melia sehat Sejahtera adalah ketika seorang leader dapat mencari anggota sebanyak-banyaknya kemudian membimbing mereka untuk berjualan dan merekrut anggota baru sehingga semakin banyak anggota yang bergabung dan berjualan produk PT. MSS maka semakin besar bonus jaringan yang akan diterima oleh leader.⁴⁹

Menurut Darman, selaku anggota mengatakan:

Bonus jaringan merupakan imbalan yang diberikan kepada anggota atau *leader* atas pekerjaan dalam menjual produk dan mengajak anggota baru untuk bergabung. Pemasaran produk dilakukan melalui para anggota PT Melia Sehat Sejahtera dan bukan melalui toko-toko atau super market.⁵⁰

Bonus jaringan diberikan setelah mitra/anggota telah menjual produk maupun merekrut anggota baru untuk bergabung menjadi mitra/anggota PT. MSS, bonus diberikan melalui *transfer* ke rekening mitra/anggota yang menerima bonus jaringan.⁵¹

Menurut Oka:

PT. Melia Sehat Sejahtera Bengkulu mempunyai jaringan pemasaran yang baik, dari sudut pandang Multi Level Marketing yang terdapat pada PT Melia Sehat Sejahtera, proses memasarkan produk menggunakan semacam asas tolong menolong dimana setiap

⁴⁹ Aan, Pimpinan PT Melia Sehat Sejahtera Kota Bengkulu, wawancara pada tanggal 1 juni 2019

⁵⁰ Darman, Member PT Melia Sehat Sejahtera Kota Bengkulu, wawancara pada tanggal 1 juni 2019

⁵¹ Edo, Member PT Melia Sehat Sejahtera Kota Bengkulu, wawancara pada tanggal 6 juni 2019

orang memiliki kesempatan untuk bergabung dan mempunyai peluang yang sama untuk mendapatkan bonus.⁵²

Bonus jaringan akan diberikan pada setiap member/anggota ketika telah mengajak orang untuk bergabung dan membeli produk sebagai syarat utamanya.

b. Berikut adalah daftar informan yang tidak aktif/mantan Member di PT. MSS perwakilan Bengkulu

Tabel 4.1

No	Nama	Jabatan
1	Lian	Mantan Member
2	Joko	Mantan Member
3	Agung	Mantan Member

Sumber wawancara

- 1) Merujuk pada hasil penelitian yang dilakukan, sistem bonus jaringan di PT. MSS perwakilan Bengkulu menurut mantan member adalah sebagai berikut:

Menurut Lian:

Awal mula mengenal bisnis MLM dari teman yang juga member di PT. Melia Sehat Sejahtera, kemudian merasa tertarik dan akhirnya memutuskan untuk bergabung pada tahun 2012 dengan membeli satu paket Propolis seharga Rp. 550.000. dengan mengikuti bisnis ini, produknya dirmanfaat untuk penyembuhan penyakit baik penyakit mata, diabetes, dan lain-lain, sedangkan dalam menjalani bisnis ia mengajak adik, teman, dan saudara untuk bergabung agar bisa mendapatkan bonus.

Beliau telah bergabung dan menjalani bisnis ini lebih kurang 8 bulan lamanya, selama menjadi member sudah beberapa kali ia mendapatkan bonus hingga akhirnya memutuskan untuk berhenti karena sudah tidak percaya dengan leader-leader yang di atasnya.

⁵² Oka, Member PT Melia Sehat Sejahtera Kota Bengkulu, wawancara pada tanggal 3 juni 2019

Alasan utama yang membuat ia berhenti adalah pada saat bonus yang ia dapatkan tidak keluar padahal sudah banyak merekrut dan mengajak orang untuk membeli paket propolis, setelah diselidiki ternyata leader yang ada di atasnya tidak melaporkan hasil pembelian propolis yang dibeli oleh para anggota baru yang bergabung. Melihat dari hal tersebut akhirnya ia memutuskan untuk berhenti karena tidak senang dengan cara leader yang ada di atasnya.⁵³

Menurut Joko:

Untuk bergabung menjadi member, saat itu beliau membeli satu paket propolis kemudian setelah itu diberikan id dan password serta bukti pembayaran. Kemudian untuk menjadi member, hal lain yang harus dimiliki yaitu buku tabungan atau rekening tabungan yang nantinya digunakan untuk menerima transferan bonus jika telah merekrut dan mengajak orang untuk bergabung di dalam anggota PT. Melia Sehat Sejahtera (MSS).

Kendala yang pernah dialami saat menjadi member adalah susahannya menarik calon anggota baru untuk bergabung karena dibutuhkan *public speaking* yang bagus dan kata-kata bijak sehingga calon anggota merasa tertarik dan memutuskan untuk bergabung. Banyak omongan dari orang-orang yang ditawarkan untuk bergabung, mulai dari ucapan tidak percaya bahkan penipuan. Dari hal tersebut beliau semakin terpancing untuk terus berusaha dan akhirnya dalam kurun waktu dua minggu beliau bisa merekrut 5 orang untuk bergabung sehingga bonus jaringan dan bonus penjualan didapatkan.

Bonus yang didapatkan langsung masuk kedalam rekening tabungan yang beliau miliki ketika sudah berhasil merekrut anggota baru, kemudian beliau terus mengajak orang-orang untuk bergabung menjadi anggotanya karena beliau sudah merasakan betapa senangnya mendapatkan bonus. Setelah dua kali mendapat bonus yang lumayan, beliau merasa mendapat lagi bonus yang ketiga karena sudah mengajak saudaranya untuk bergabung, tetapi bonus tersebut ketika di cek ternyata tidak timbul di rekening tabungan sehingga beliau mulai tidak percaya dan minta penjelasan kepada leader yang ada di atasnya.

⁵³ Lian, mantan Member PT Melia Sehat Sejahtera Kota Bengkulu, wawancara pada tanggal 10 juni 2019

Setelah menanyakan langsung kepada leader di atasnya, ternyata alasan bonus beliau tidak keluar karena sistem lagi bermasalah sehingga banyak data yang belum terkirim kepusat akibatnya segala bentuk bonus maupun laporan penjualan belum bisa divalidasi pusat. Mendengar pernyataan tersebut, beliau merasa kecewa dan mulai mencari berita dari teman-teman yang menjadi anggota juga dan ternyata hal tersebut juga terjadi pada teman-temannya. Dua minggu berjalan namun sistem belum juga benar sehingga banyak dari anggota yang memutuskan untuk keluar karena ketidakjelasan sistem.⁵⁴

Menurut Agung:

PT. Melia Sehat Sejahtera merupakan distributor yang menyediakan obat herbal yang memiliki khasiat yang begitu besar dalam menyembuhkan berbagai macam penyakit, karena dalam pembuatan obat tersebut menggunakan bahan yang herbal, obat tersebut aman dikonsumsi dan sudah memiliki izin dari BPOM dan lulus sertifikasi halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI).

Saat menjadi member di PT. Melia Sehat Sejahtera, sudah banyak bonus yang diterima sesuai dengan apa yang sudah dilakukan yaitu merekrut anggota dan mengajarkan anggota di bawahnya untuk merekrut anggota baru supaya mau bergabung juga dengan bisnis ini.

Selama menjadi member sampai akhirnya memutuskan untuk berhenti menjadi member, belum pernah mengalami kendala dalam menjalankan bisnis hanya saja ketidakterbukaan dari para leader dalam mencari keuntungan yang mengakibatkan banyak member yang mengundurkan diri dari bisnis tersebut.

Sebenarnya sistem pemberian bonus sudah jelas yaitu ketika seorang member mampu merekrut anggota baru minimal 2 orang maka sudah bisa dipastikan akan menerima bonus, kemudian jika 2 orang yang dibawahnya tadi merekrut anggota juga maka semakin

⁵⁴ Joko, mantan Member PT Melia Sehat Sejahtera Kota Bengkulu, wawancara pada tanggal 12 juni 2019

besar bonus yang didapatkan. Dari segi sistem sudah begitu jelas namun karena orang di atas ingin bermain dan akhirnya sistem yang disalahkan.⁵⁵

B. Pembahasan

1. Sistem Bonus Jaringan di PT. Melia Sehat Sejahtera Perwakilan Kota Bengkulu

Berdasarkan dari hasil wawancara yang dilakukan dengan para informan, penulis menganalisis bahwa didalam sistem pemberian bonus jaringan yang diberikan kepada member masih terdapat ketidakterbukaan pimpinan PT. Melia Sehat Sejahtera terkait dengan bonus jaringan yang diterima oleh para member sehingga hal tersebut menyebabkan kekecewaan bagi para member.

Sistem bonus jaringan sudah jelas yaitu ketika seorang member mampu merekrut anggota baru minimal 2 orang maka sudah bisa dipastikan akan menerima bonus, kemudian jika 2 orang yang dibawahnya tadi merekrut anggota juga maka semakin besar bonus yang didapatkan, bonus jaringan akan diberikan pada setiap member/anggota ketika telah mengajak orang untuk bergabung dan membeli produk sebagai syarat utamanya. Bonus yang didapatkan langsung masuk ke rekening anggota yang telah merekrut anggota baru kemudian membimbing dan mengajarkan mereka bagaimana berbisnis

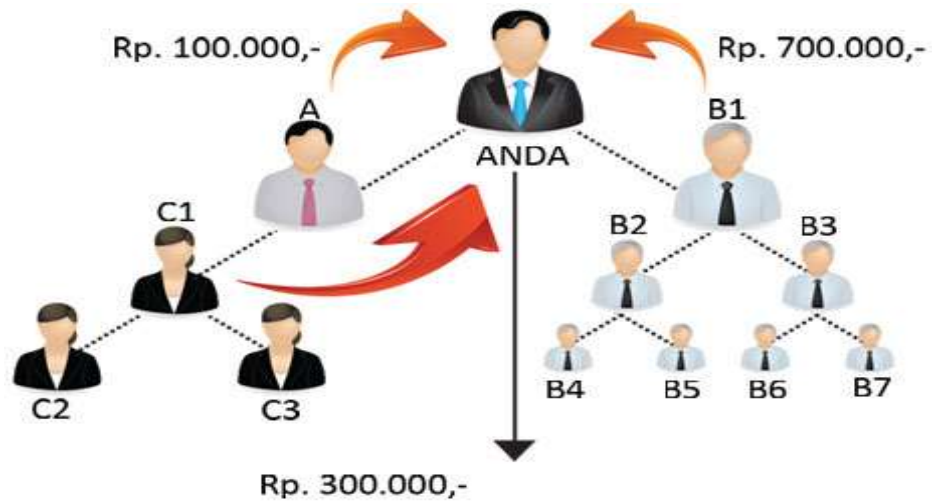
⁵⁵ Agung, mantan Member PT Melia Sehat Sejahtera Kota Bengkulu, wawancara pada tanggal 12 juni 2019

di PT. Melia Sehat Sejahtera agar nantinya bisa mendapatkan keuntungan atau bonus yang besar.

Kekecewaan para member muncul akibat dari leader yang dalam hal ini termasuk juga pimpinan PT. Melia Sehat Sejahtera perwakilan kota Bengkulu mengatakan bahwa sistem sedang bermasalah yang mengakibatkan data-data tidak terkirim kepusat sehingga bonus ataupun laporan penjualan terhambat untuk divalidasi dan membuat para member harus menunggu sampai sistem tersebut kembali normal.

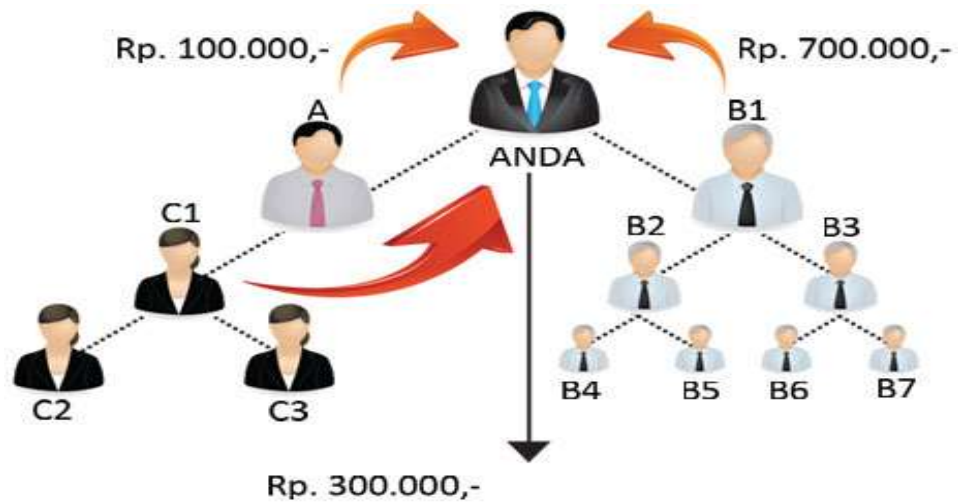
Bedasarkan informasi yang disampaikan para mantan member sampai mereka memutuskan untuk keluar dari PT. Melia Sehat Sejahtera, belum ada konfirmasi bahwa sistem sudah kembali normal atau belum, yang pasti dengan adanya kejadian tersebut membuat para mantan member merasa tertipu dengan apa yang ada di dalam bisnis tersebut.

Tampilan sistem bonus yang di terapkan PT Melia Sehat Sejahtera di Kota Bengkulu sebagai berikut:



Dari tabel diatas yang dapat diterapkan bahwa :

Aan mengajak A dengan mendaftar 1 paket dengan harga Rp.635.000 dengan potensi bonus sebesar 850.000,Aan mendapatkan bonus mengajak sebesar 100.000, Dan apabila si A ingin mendapatkan bonus mengajak maka si A harus mengajak (prospek) minimal 2 orang agar bonus tersebut berjalan.



Aan mengajak A dengan mendaftar 1 paket dengan harga Rp.635.000 dengan potensi bonus sebesar 850.000, Aan mendapatkan bonus mengajak sebesar 100.000, Lalu Aan memprospek 2 orang lagi dengan paket masing-masing orang tersebut yaitu 3 dan 7 paket, kemudian si Aan mendapatkan bonus sebesar 1.000.000 dari hasil prospek 3 orang tersebut Aan mendapatkan bonus Leadership yaitu 450.000 dengan bonus perkembangan 4:4.

Dan apabila si A ingin mendapatkan bonus mengajak maka si A harus mengajak (prospek) minimal 2 orang agar bonus tersebut berjalan.

2. Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap Sistem Bonus Jaringan di PT. Melia Sehat Sejahtera Kota Bengkulu

MLM syariah merupakan sebuah usaha MLM yang mendasarkan sistem operasionalnya pada prinsip-prinsip syariah. Pada dasarnya, sistem MLM adalah Muamalah atau *Buyu'* yang hukumnya boleh (*mubah*) selagi tidak terdapat unsur-unsur *riba*, *ghoror* (tidak jelas), *dhoror* (merugikan atau mendzalimi pihak lain), dan *jahalah* (tidak transparan).⁵⁶

Dasar hukum diperbolehkannya bisnis MLM atau *Buyu'* yaitu terdapat dalam firman Allah SWT berikut ini:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

⁵⁶ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, sampai dengan Pengelolaannya*, (Depok: QultumMesia, 2005), h.88

Artinya: “..Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan *riba*..” (QS. Al-Baqarah [2]: 275).⁵⁷

وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ

Artinya: “..dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran..” (QS. Al-Maidah [5]: 2).⁵⁸

Adanya ayat di atas dijadikan pedoman umat Islam dalam melakukan bisnis MLM atau *Buyu'*, bahwa Allah SWT jual beli dan melakukan perniagaan dengan suka sama suka (*'an taradim*). Begitu juga, mengharamkan *riba* dan larangan mengambil harta sesama dengan jalan yang batil.

Bonus jaringan yang terdapat di PT. Melia Sehat Sejahtera ini di dalamnya terjadi suatu ketidaktransparan yang mengakibatkan terjadinya suatu ketidakpercayaan antara *leader* pimpinan dengan dengan *leader* yang ada di bawahnya. Hal ini terjadi karena sistem yang dipakai sedang bermasalah namun tidak ada kejelasan terkait dengan hal tersebut hingga membuat para member memutuskan untuk berhenti karena merasa telah tertipu dengan kejadian ini.

⁵⁷ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*, (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2000), h. 48

⁵⁸ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*, (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2000), h. 107

Untuk mengetahui apakah sistem bonus jaringan pada PT. Melia Sehat Sejahtera ini sudah sesuai dengan prinsip syariah, perlu dirujuk pada rukun dan syarat MLM atau *Buyu'*. Rukun dari bisnis MLM atau *Buyu'* yang harus dipenuhi dalam melakukan sistem ada beberapa hal yaitu pertama, tidak mengandung unsur *riba* yaitu tidak ada terjadi sistem dan transaksi yang mengandung unsur-unsur *riba* di dalamnya.

Kedua, tidak mengandung unsur *gharar* yaitu tidak ada terjadi suatu ketidakjelasan dalam setiap transaksi maupun sistem yang digunakan PT. Melia Sehat Sejahtera yang dalam hal ini berkaitan dengan pemberian bonus jaringan kepada para member. Tiga, tidak mengandung unsur *dhoror* yaitu tidak terjadi suatu akad, sistem, dan transaksi yang dapat merugikan atau menzholimi pihak lain yang dalam hal ini adalah para member PT. Mellia Sehat Sejahtera Bengkulu.

Empat, tidak mengandung unsur *jahalah* yaitu tidak terjadi hal-hal yang membuat para member/anggota merasa tertipu dengan tidak terbukanya sistem yang digunakan PT. Melia Sehat Sejahtera dalam pemberian bonus jaringan maupun hal lain yang berkaitan dengan bisnis MLM itu sendiri.

Apabila dari keempat unsur tersebut ada salah satu diantaranya terjadi di dalam sistem maupun transaksi di PT. Melia Sehat Sejahtera Bengkulu, maka hal tersebut membuat akad atau transaksi yang ada di dalamnya menjadi *fasid* atau batal, karena sebagaimana yang terjadi di PT. Melia Sehat Sejahtera Bengkulu bahwa ada sistem yang tidak transparan atau *jahalah* yaitu terdapat

masalah sistem yang dalam hal ini ada permainan di para *leader* pimpinan yang menunda transaksi yang dilakukan member/anggota sehingga bonus jaringan yang seharusnya bisa langsung diterima menjadi tertunda akibat dari ketidaktransparannya sistem yang digunakan sehingga hal tersebut membuat para member merasa dirugikan dan tertipu.

Berkaitan dengan hal ini, yang menjadi pedoman untuk memperkuat adanya pelanggaran yang terjadi adalah hadis yang diriwayatkan oleh Muslim berikut ini:

Artinya: dari Adi bin Amirah al-Kindi berkata, aku mendengar Rasulullah SAW bersabda “Barang siapa yang aku pekerjakan diantara kamu atas suatu pekerjaan, kemudian menyembunyikan jarum jahit bahkan yang lebih kecil dari itu, maka hal itu termasuk korupsi dan balasannya akan datang di hari kiamat.” ia berkata: “ada seseorang yang hitam dari kaum Anshor berdiri, seakan-akan saya memandangnya, dan ia berkata: “wahai Rasulullah, terimalah saya bekerja.” Rasul menjawab: “Aku mendengar engkau mengatakan begini dan begini” maka Rasul berkata: “aku katakan sekarang, barang siapa yang aku pekerjakan suatu pekerjaan maka hendaklah menghadirkan sedikit dan banyaknya, apa yang diberikan ambil dan yang dilarang tinggalkan.” (HR. Muslim)

Dalam hadis di atas dapat dipahami bahwa Rasulullah SAW mengatakan untuk setiap pekerjaan yang dilakukan jika di dalamnya terdapat suatu kecurangan atau terdapat hal yang disembunyikan maka sama seperti melakukan tindakan korupsi dan akan di adili perbuatan tersebut pada hari kiamat.

Berdasarkan analisis yang telah diuraikan di atas, dapat dipahami bahwa sistem bonus jaringan yang terdapat di PT. Melia Sehat Sejahtera

Bengkulu masih mengandung unsur *jahalah* (tidak transparan) sehingga dapat disimpulkan bahwa hukumnya tidak sah karena tidak sesuai dengan hukum Islam.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, maka peneliti memberikan kesimpulan sebagai bahan pertimbangan yaitu sebagai berikut:

1. Sistem bonus jaringan yang terdapat di PT. Melia Sehat Sejahtera Bengkulu mengandung unsur *jahalah* (tidak transparan) yang membuat para member merasa tertipu dengan hal tersebut.
2. Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap sistem Bonus Jaringan yang terdapat di PT. Melia Sehat Sejahtera Bengkulu karena di dalamnya mengandung unsur *jahalah* (tidak transparan) adalah perilaku yang tidak sesuai dengan di janjikan.

B. Saran

Setelah menyimpulkan hasil tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap sistem bonus jaringan di PT. Melia Sehat Sejahtera Bengkulu, penulis perlu memberikan saran sebagai berikut:

1. Kepada PT. Melia Sehat Sejahtera Bengkulu agar memperbaiki sistem bonus jaringan yang diterapkan agar para member merasa percaya dan tidak tertipu

dengan menerapkan prinsip keterbukaan dalam setiap transaksi yang dilakukan agar tidak terjadi hal yang serupa dikemudian hari.

2. Kepada penelitian selanjutnya diharapkan dapat menyempurnakan penelitian ini dengan meneliti secara lebih detail terhadap bisnis MLM sehingga dapat menjadi bahan rujukan bagi masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Hadi, Abu Azam. *Fikih muamalah Kontemporer*. Depok: PT Raja Grafindo Persada. 2017.
- Anggraini, Putri Restu. J. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Pada PT. K-LINK Indonesia Cabang Makassar*. <http://media,neliti.com>
- Alma, Buchari. Dkk. *Manajemen bisnis Syariah*, Bandung :Alfabeta, 2009
- Arikunto, Suharsimi. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Putra Setia. 1993.
- <https://id.wikipedia.org/wiki/Musyarakah>
- Handayani, Ida. *Sistem Penjualan Langsung berjenjang syariah*. <http://media,neliti.com>
- Hareta, Andreas, *Kiat Sukses Distributor MLM*, Bandung: PT gramedia Pustaka Utama. 1999.
- Jauhari, Sofwan. 2013. *MLM Syariah: Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktisi MLM Syariah*, Mujaddidi Press, Jakarta.
- Jazilah, Khoirul. “Multi Level Marketing (MLM) dan Ekonomi Islam”, *MAISA (Maidah Minassama): Jurnal Ekonomi Syariaah*, Volume 1 Nomor 1. (April, 2018).
- Jumran, Muliaty. “Manajemen Pemasaran Produk Propolis PT Melia Sehat Sejahtera di Kota Makassar”. *Journal of Business Administration*. Vol 1 No 1. (October 2018).
- Kementrian Agama RI, *AL-Quran dan Tafsirnya*. Jakarta:Widiya Cahya. 2011.
- Kuswara. *Mengenal MLM Syariah*. Depok: QultumMedia. 2005.
-
- Leo, Susanto. *kiat Jitu Menulis Skripsi, Tesis, Dan Disertasi*. Jakarta: Penerbit .2013.
- Mardalis, Ahmad. Dkk. *Multilevel Marketing Perspektif Ekonomi Islam*. FALAH Jurnal Ekonomi Syariah, Pascasarjana Universitas Muhamadiyah Surakarta. 2016.
- Mutiarani, Sarah. *Bisnis Multi Level Marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam*. Skripsi. IAIN Surakarta. Fakultas Syariah. Prodi Hukum Ekonomi Syariah.
- Hasan, M. Iqbal. *Pokok-pokok materi Metodeologi dan Aplikasinya*. Jakarta:Ghalia Indonesia. 2002.

- Putri, Izmi Kurnia. *Pertimbangan konsumen menjadi member pada produk MLM menurut perspektif hukum islam*. <http://media.neliti.com>
- Rahmawati, Anita. *bisnis multi level marketing dalam perspektif islam*. STAIN kudos. 2014..Sugiyono. *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: Alfabeta. 2017.
- Rozi Fachrur.. *Kontroversi Bisnis MLM*. Yogyakarta: Pilar Media. 2006.
- Sahlan, Ahmad. "Bisnis Multi Level Marketing (Mlm)". *Al-Hikmah Jurnal Kependidikan dan Syariah*. Vol 04 No 01. (Februari 2016).
- Sandhi, Rahma Prahara dan Nur Dinah Fauziah. "Multi Level Marketing Dalam Perspektif Syariah". *Al-Adalah: Jurnal Syariah dan Hukum Islam, ISSN 2503-1473*. Volume 2, No. 3. (2017).
- Suhendi, Hendi. *Fiqih Muamalah*. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002.
- Susilowati, Lantip. *Bisnis Kewirausahaan*. Perpustakaan Nasional: Katalog dalam terbitan. KDT 2013.
- Syafei, Rachmat. *Fiqih muamalah*. Bandung: Pustaka Setia. 2001.
- Syahrini, Husein. *At'Taswiq At'Tijary wa Ahkamuhu fil fiqh al islami*. Bogor: Gunung Putri. 2018.
- Tanjung, Hendri dan Mizan. "Tinjauan Syariah Multi Level Marketing (Sharia Perspective On Multi Level Marketing)". *Jurnal Ilmu Syariah, FAI Universitas Ibn Khaldun (UIKA) BOGOR*. Vol. 1 No. 1. (2013).
- Tarmizi, Erwandi. *Harta Haram Muamalat kontemporer*. Bogor: Gunung Putri 2018.
- Tarigan, Azhari, *Ekonomi dan Bank Syari''ah*. Medan: FKEBI IAIN Sumatera Utara. 2002.
- Yusuf, Tarmidzi. *Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal*. Jakarta: PT. Gramedia. 2002.
- Yustisia, Cita. Dkk. *Multi Level Marketing Money Game & Skema Piramid*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo

A. Dokumentasi dengan Pimpinan dan Member PT. Melia Sehat Sejahtera Bengkulu



Wawancara dengan Pimoinan PT. Melia Sehat Sejahtera Bengkulu



Wawancara dengan member PT. Melia Sehat Sejahtera Bengkulu



Wawancara dengan member PT. Melia Sehat Sejahtera Bengkulu



Wawancara dengan member PT. Melia Sehat Sejahtera Bengkulu



Wawancara dengan member PT. Melia Sehat Sejahtera Bengkulu



Wawancara dengan member PT. Melia Sehat Sejahtera Bengkulu

B. Dokumentasi dengan Mantan Member PT. Melia Sehat Sejahtera Bengkulu



Wawancara dengan mantan member PT. Melia Sehat Sejahtera Bengkulu



Wawancara dengan mantan member PT. Melia Sehat Sejahtera Bengkulu