

Implementasi Fatwa DSN-MUI tentang penjualan Langsung Berjenjang Syariah No.75/VII/2009 pada PT Herbal Amanah Impian Indonesia

Qonita Jundana¹, Aries Hermawan²

^{1,2}Department of Islamic Economic Law, Sekolah Tinggi Ekonomi Islam (STEI) SEBI, Depok, Indonesia

Abstract

This research aims to analyze the multilevel marketing business practices of PT Herbal Amanah Impian Indonesia (HAI) and business implementation based on fatwa No.75/DSN-MUI/VII/2009. Qualitative research methods using field research methods by comparing between field implementation and sharia conformity regulated in fatwa No.75/DSN-MUI/VII/2009. The results of this study indicate that the company's multilevel marketing business practices are carried out according to the standardization that has been determined from the various certifications obtained. Judging from fatwa No.75/DSN-MUI/VII/2009, the practices carried out by PT Herbal Amanah Impian Indonesia based on the business plan system, products, and bonus/rewarding system, are in accordance with the standardization of the fatwa, so that the business implementation is categorized as fulfilling the elements of sharia multilevel direct sales.

Keywords: *Fatwa; DSN-MUI; MLM; PLBS; shariah compliance*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa praktik bisnis multilevel marketing PT. Herbal Amanah Impian Indonesia (HAI) dan implementasi bisnis berdasarkan fatwa No.75/DSN-MUI/VII/2009. Metode penelitian kualitatif menggunakan metode field research dengan melakukan perbandingan antara implementasi lapangan dan kesesuaian syariah yang diatur dalam fatwa No.75/DSN-MUI/VII/2009. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pada praktik bisnis multilevel marketing perusahaan dijalankan sebagaimana standarisasi yang telah ditetapkan dari berbagai sertifikasi yang didapatkan. Ditinjau dari fatwa No.75/DSN-MUI/VII/2009 praktik yang di laksanakan oleh PT. Herbal Amanah Impian Indonesia berdasarkan sistem bisnis plan, produk, dan sistem bonus/rewarding, telah sesuai dengan standarisasi fatwa, sehingga implementasi bisnis dikategorikan memenuhi unsur penjualan langsung berjenjang syariah.

Kata Kunci: *Fatwa; MLM; PLBS; kesesuaian syariah*

Article History:

Received : March/26/2024; Revised : May/02/2024; Accepted : May/03/2024

Corresponding Author : qonitajundana28@gmail.com

Available online : <https://journal.sebi.ac.id/index.php/fiqh/article/view/659/pdf>

PENDAHULUAN

Setiap harinya, jutaan orang terlibat dalam kegiatan bisnis yang menjadi bagian penting dari aktivitas ekonomi. Bisnis memiliki peran vital dalam memenuhi kebutuhan manusia sebagai produsen, perantara, atau konsumen. Aktivitas ekonomi ini merupakan hasil dari interaksi manusia yang mempengaruhi berbagai tingkatan kehidupan, mulai dari individu hingga tingkat internasional, dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan (Norvadewi, 2015).

Dalam era bisnis yang terus berkembang, inovasi menjadi kunci utama. Berbagai pola, strategi, dan terobosan baru terus muncul dalam dunia bisnis untuk memprediksi persaingan dan dinamika kegiatan bisnis yang dilakukan oleh para pelaku bisnis. Salah satu model bisnis yang terus populer hingga saat ini adalah Multilevel Marketing (MLM), yang juga dikenal sebagai sistem penjualan langsung berjenjang. Istilah ini merujuk pada metode pemasaran yang melibatkan banyak tingkatan atau level (Marzuki, 2021).

Multilevel Marketing (MLM) merupakan metode bisnis yang mengurangi jumlah langkah distribusi dari produsen ke konsumen, mengurangi biaya distribusi dan meningkatkan efisiensi. Keuntungan yang diperoleh dari penghematan ini kemudian dibagi kepada anggota yang sukses dalam mengembangkan bisnis MLM, melalui komisi dan bonus yang disesuaikan dengan pencapaian mereka (Nurhisam, 2019).

Bersamaan dengan hal tersebut, maraknya penggunaan istilah syariah hadir sejalan dengan perkembangan pesat perusahaan MLM di Indonesia. Fenomena ini juga dipicu oleh adanya kontroversi di kalangan masyarakat terkait legalitas bisnis MLM dan pertanyaan seputar sistem operasionalnya (Harefa, 1999). Situasi ini kemudian mendorong Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) untuk mengeluarkan fatwa yang mengatur regulasi dalam Multilevel Marketing (MLM) atau Pemasaran Langsung Berjenjang, yang dikenal juga sebagai MLM syariah. Fatwa ini dituangkan dalam Fatwa Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

Sehubungan dengan hal tersebut, banyak perusahaan di Indonesia mengklaim bahwa bisnis MLM mereka sesuai dengan prinsip syariah atau telah mendapat sertifikasi halal dari DSN-MUI. Namun, ada kasus di mana klaim ini tidak sesuai dengan kenyataan lapangan. Ini memunculkan pertanyaan tentang kesesuaian praktik bisnis MLM syariah, terutama terkait pemberian insentif kepada anggota dan fenomena "ighra" yang bisa mempengaruhi kewajiban transaksi dan mendapatkan bonus atau komisi (Bhinadi, 2018).

Salah satu bisnis MLM yang sedang diminati masyarakat saat ini dan mengasumsikan sebagai bagian dari MLM syariah adalah PT. Herbal Amanah Impian Indonesia (HAI). Perusahaan yang bergerak dibidang kesehatan dengan memproduksi herbal berkualitas tinggi yang beroperasi melalui Teleherbal Medicine dan mengandalkan pemasarannya melalui sistem distribusi sebagai anak dari perusahaan utama PT. Fathonah Amanah Shidiq Tabligh (FAST).

Perusahaan ini diketahui masih belum memiliki sertifikasi halal pada sistem pendistribusiannya, dan menyatakan masih dalam proses pengurusan pengajuan sertifikasi, sehingga menjadi pertanyaan apakah point-point kesesuaian yang diatur dalam PLBS sudah terimplementasikan dalam praktiknya.

KAJIAN LITERATUR

Multilevel Marketing

MLM adalah singkatan dari Multilevel Marketing, yang bermakna pemasaran yang melibatkan banyak tingkat atau jenjang. MLM merupakan metode di mana sebuah bisnis menggunakan distributor independen untuk memasarkan, mendistribusikan, dan menjual produknya kepada pelanggan eceran. Distributor ini diberdayakan untuk melakukan tugas pemasaran, pendistribusian, dan penjualan produk secara mandiri tanpa campur tangan dari pihak lain (Harefa, 1999).

Dalam pemasaran MLM, penjual tidak hanya mendapatkan kompensasi dari penjualan pribadi, tetapi juga dari penjualan yang dilakukan oleh anggota tim atau downline yang mereka rekrut. Sistem MLM di Indonesia dianggap baik dan sudah diakui oleh APLI (Asosiasi Penjual Langsung Indonesia) atau WFDSA (World Federation of Direct Selling Association). Bergabung dengan APLI memastikan bahwa perusahaan MLM akan diawasi secara teratur untuk memastikan kepatuhan terhadap kode etik yang telah disepakati.

Selain itu, terdapat surat keputusan No. 73/MPP/Kep/3/2000 dari Menteri Perindustrian dan Perdagangan yang mengatur kegiatan penjualan berjenjang (MLM) di Indonesia. Surat keputusan ini mencakup peraturan, pedoman, dan sanksi untuk pelanggaran yang dilakukan (Safwan, 2019).

Money Game

Dalam dunia pemasaran, "money game" merujuk pada bisnis ilegal yang mengambil keuntungan dari eksploitasi orang lain tanpa melalui usaha yang benar. Secara harfiah, istilah ini merujuk pada perjudian atau permainan uang. Dalam konteks bisnis MLM, money game adalah bentuk bisnis MLM yang mengubah sistemnya agar mendapatkan keuntungan tanpa perlu melakukan penjualan secara riil. Ada tiga versi perubahan yang umum dilakukan dalam Money game, yaitu investasi surat berantai, sistem binary, dan skema piramida.

Sistem binari, juga dikenal sebagai binary compensation plan atau sistem kanan-kiri seimbang, adalah salah satu model kompensasi yang digunakan oleh pengusaha dalam bisnis MLM yang diklaim menghasilkan keuntungan lebih besar. Sistem ini sering dianggap mirip dengan sistem piramida dalam hal kualitas produk, struktur kompensasi, strategi pengembangan, dan prospek bisnis. Oleh karena itu, sistem binari sering disebut sebagai "anak kembar" dari sistem piramida. Secara teoritis, sistem binari tidak dianggap ilegal dalam desainnya, namun dalam praktiknya sering terjadi penyimpangan yang membuatnya beralih ke arah bisnis penggandaan uang atau money game (Alfin, 2010).

Namun dalam sistemnya, binari memiliki perbedaan signifikan dengan konsep asli MLM dalam beberapa aspek operasionalnya, seperti yang dijelaskan oleh Alfin (2010):

1. Konsep kompensasi: Secara awal, komisi dalam MLM diperoleh dari formasi seimbang kiri-kanan dalam jaringan anggota di bawahnya. Namun, dalam sistem binari, komisi lebih didapatkan dari biaya pendaftaran down-line yang berhasil direkrut, menjadikannya sebagai bisnis penggandaan uang.
2. Kualitas produk: Perusahaan MLM biasanya menekankan kepuasan konsumen dengan garansi uang kembali 100% jika ada masalah. Namun, sistem binari cenderung menggunakan produk sebagai alat untuk menghindari label sistem piramida, sementara fokus utamanya adalah merekrut orang untuk mendapatkan komisi.
3. Pengembangan bisnis: Anggota dalam sistem binari tidak perlu memusatkan waktu dan upaya pada pelatihan produk atau penjualan. Mereka hanya perlu merekrut dua orang dan memastikan mereka melakukan hal yang sama, dengan harapan untuk mendapatkan kekayaan tanpa usaha yang signifikan. Praktik ini mendapat penolakan tegas dari APLI, menunjukkan bahwa sistem binari bukanlah bentuk yang sah dari MLM, melainkan praktik yang tidak etis dan melanggar standar bisnis.

Dari penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa sistem binari bukanlah bentuk yang sesuai dengan prinsip-prinsip dasar yang terdapat dalam model MLM yang murni dan beretika.

Fatwa DSN-MUI

Menurut Yusuf Qardhawi (Qardhawi et al., 1997), fatwa dalam bahasa Arab berarti respons terhadap suatu kejadian atau peristiwa. Dalam konteks syariah Islam, fatwa mengacu pada penjelasan hukum syariah terkait suatu masalah sebagai respons terhadap pertanyaan, baik dari individu maupun kelompok, dengan atau tanpa identitas yang jelas. Kamus Besar Bahasa Indonesia mendefinisikan fatwa sebagai pendapat atau keputusan yang diberikan oleh seorang mufti atau ahli tentang suatu masalah, juga sebagai nasihat dari seorang yang alim, pelajaran yang baik, atau petunjuk.

Dewan Syariah Nasional (DSN) adalah badan yang didirikan oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) untuk mengatasi masalah yang terkait dengan lembaga keuangan syariah. Salah satu tujuan pembentukan DSN oleh MUI adalah untuk memfasilitasi kolaborasi yang lebih efektif antara para ulama dalam menangani isu-isu ekonomi dan keuangan. DSN bertugas memantau, memberikan arahan, dan mendorong penerapan nilai-nilai dan prinsip-prinsip ajaran Islam dalam konteks ekonomi. Dengan demikian, DSN-MUI berperan secara proaktif dalam menanggapi perubahan masyarakat Indonesia di sektor ekonomi dan keuangan (Panji, 2018).

Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) adalah salah satu jenis dari model pemasaran langsung (direct selling) yang beroperasi dengan cara yang berbeda dari

bisnis pada umumnya. PLBS merupakan aktivitas pemasaran produk atau jasa dalam perdagangan yang melibatkan sebuah perusahaan induk yang menjual produknya langsung kepada konsumen melalui jaringan bisnis yang bersifat independen (Viandra Arnes & Sultan, 2023).

Penjualan Langsung Berjenjang Syariah harus memenuhi hal-hal sebagai berikut: 1) Sistem distribusi pendapatan harus dilakukan secara profesional dan seimbang; 2) penghargaan distributor harus sesuai dengan prinsip Islam; 3) harga harus ditetapkan secara wajar meskipun keuntungan (komisi dan bonus) yang diberikan kepada anggota berasal dari keuntungan penjualan produk, bukan berarti harga barang yang dipasarkan harus tinggi, 4) jenis produk harus benar-benar halal sehingga kaum muslimin merasa aman untuk menggunakannya.

Dilatarbelakangi hal tersebut, fatwa No. 75 DSN-MUI/VII/2009 yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) tahun 2009 membahas tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) atau MLM Syariah. Fatwa ini merinci pengertian dan persyaratan yang diperlukan untuk menjalankan praktik multilevel marketing yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

Tujuan dari fatwa ini adalah untuk menetapkan standar yang harus dipatuhi dalam praktik pemasaran multilevel, sehingga masyarakat dapat terhindar dari praktik penipuan dalam penjualan langsung berjenjang dan mendapatkan keuntungan yang adil. Dengan mematuhi regulasi yang telah ditetapkan oleh pemerintah dan DSN-MUI, diharapkan PLBS dapat beroperasi secara transparan dan sesuai dengan nilai-nilai syariah.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif, dimana data berbentuk penelitian deskriptif (gambaran) dan bertujuan untuk menggunakan analisis landasan teori yang digunakan sebagai acuan untuk memfokuskan peneliti pada topik yang sedang berlangsung di lapangan. Metode penelitian kualitatif digunakan untuk menggambarkan fenomena secara deskriptif, dengan landasan teori sebagai pedoman agar penelitian sesuai dengan realitas lapangan. Adapun sumber data penelitian ini ialah data primer dan sekunder yang menggunakan tehnik wawancara, dokumentasi, melalui dokumen-dokumen dan juga data yang berkaitan dengan yang akan diteliti. Berdasarkan tema yang diuraikan sebelumnya, penulis melakukan penelitian ini di PT. Herbal Amanah Impian Indonesia yang terletak di Kec. Cimanggis, Kota Depok, Jawa Barat. Waktu penelitian ini dilaksanakan terhitung sejak 19 Agustus 2023 sampai dengan selesai.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Profil Perusahaan PT. Herbal Amanah Impian Indonesia

Perusahaan ini didirikan oleh H. Muhammad Mahendra Dwinarendra pada tahun 2020 dengan nama PT. Herbal Amanah Impian Indonesia (HAI). Sebagai salah satu anak perusahaan dari PT. Fathonah Amanah Shidiq Tabligh (FAST) yang merupakan Industri Obat Tradisional (IOT) dengan pengalaman 10 tahun di bidang

60 | Jundana, Q., Hermawan, A: *Implementasi Fatwa DSN-MUI tentang penjualan Langsung Berjenjang Syariah No.75/VII/2009 pada PT Herbal Amanah Impian Indonesia* pengobatan tradisional. Lokasi kantornya terletak di Jl. Pekapuran No. 04, Cimanggis, Kota Depok, Jawa Barat.

PT. HAIL adalah produsen obat-obatan herbal yang produk-produknya diproduksi oleh PT. FAST. Perusahaan ini telah memperoleh berbagai sertifikat penting, seperti Cara Pembuatan Obat Tradisional yang Baik (CPOTB) atau Good Manufacturing Practice (GMP) dari Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM) Republik Indonesia, Sertifikat Jaminan Halal (SJH), dan Sertifikat Halal dari Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal (BPJPH). Legalitas perusahaan juga diperkuat dengan Akta Notaris No. 01 Tanggal 07 September 2020 yang diterbitkan oleh Notaris Sripati Marliza, SH. Selain itu, perusahaan telah mendapatkan Nomor Induk Berusaha (NIB) pada tahun 2019 yang telah diperbaharui ke-4 pada tanggal 25 Juni 2021. Pada tahun 2022, PT. HAIL juga mendapatkan Izin Usaha Perdagangan Penjualan Langsung Berjenjang (KBLI 47999) dengan total 26 produk yang dimilikinya.

PT. Herbal Amanah Impian Indonesia (HAIL) menyediakan berbagai produk kesehatan alami berkualitas tinggi tanpa efek samping. Produk ini membantu mencegah berbagai penyakit yang disebabkan oleh bakteri, virus, dan jamur. Produk HAIL mencakup skincare, paket pencegahan penyakit, paket pemeliharaan kesehatan, serta obat herbal untuk meningkatkan stamina, daya tahan tubuh, dan menyegarkan serta memperemaja tubuh. Produk-produk HAIL hanya tersedia melalui stokis atau anggota aktif, tidak dijual di apotek, toko herbal, atau outlet lainnya.

Sistem Bisnis Plan Kemitraan

PT. Herbal Amanah Impian Indonesia (HAIL) menawarkan peluang bisnis melalui model MLM yang mirip dengan mekanisme MLM lainnya. Prosesnya mencakup menjual produk, mengajak orang lain bergabung, memberikan pelatihan, membangun jaringan, serta membina dan memotivasi anggota.

Dalam model MLM PT. HAIL, proses dimulai dengan merekrut anggota baru, yang dilakukan oleh mitra aktif atau leader resmi PT. HAIL. Prosedur pendaftaran meliputi memberikan nomor KTP, nomor rekening, dan membayar biaya pendaftaran serta membeli salah satu paket produk minimal dengan harga mulai dari Rp. 400.000,- hingga Rp. 880.000,-. Paket yang tersedia mencakup skincare, pencegahan penyakit, dan pemeliharaan kesehatan.

Terdapat tiga jenis kemitraan yang dapat dipilih oleh mitra yang bergabung dengan PT. Herbal Amanah Impian Indonesia. Setiap jenis kemitraan memiliki hak dan manfaat yang berbeda, dirancang untuk disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan masing-masing mitra. Adapun jenis kemitraan yang ditawarkan adalah sebagai berikut:

a). Mitra Perdana (MP): Merupakan jenis kemitraan aktif (Konsumen). Dengan hanya berbelanja produk senilai Rp.100.000,-. Mendapatkan hak atas bonus: Bonus Sponsor (Rp15.000); Bonus Pasangan (Rp6.250) namun harus tertunda sementara dan upgrade ke status Mitra Belanja; Bonus Penghargaan (Reward) tertunda sementara, dikarenakan harus upgrade ke status Mitra Niaga;

- b). Mitra Belanja (MB):** Merupakan jenis kemitraan aktif (Konsumen). Dengan hanya berbelanja produk senilai Rp.200.000,-. Mendapatkan hak atas bonus berupa: Bonus Sponsor (Rp.30.000); Bonus Pasangan (Rp.12.500); Bonus Penghargaan (Reward) tertunda sementara dikarenakan harus upgrade ke status Mitra Niaga.
- c). Mitra Niaga (MN):** Merupakan jenis kemitraan aktif (Pebisnis). Dengan hanya berbelanja produk senilai Rp.400.000,-. Mendapatkan hak atas bonus berupa: Bonus Sponsor (Rp.60.000); Bonus Pasangan (Rp.25.000); Bonus Penghargaan (Reward) mulai dari peringkat Manager sampai Director.

Setelah bergabung sebagai anggota PT. Herbal Amanah Impian Indonesia (HAI), mitra akan menerima ID card, formulir, website pribadi, buku katalog, akses ke HAI Academy dan mentor, serta produk yang telah dibelinya. Kartu kemitraan atau ID card dalam bisnis MLM PT. HAI dapat diwariskan kepada orang yang ditunjuk jika mitra tidak dapat melanjutkan bisnis MLM atau karena alasan lain. Jika seorang mitra ingin berhenti sementara dari kemitraan, hal ini tidak akan memengaruhi poin atau hal lainnya jika ingin bergabung kembali. Secara umum, proses ini mirip dengan konsep penjualan konvensional pada dasarnya.

Sistem Bonus/Rewarding

PT. Herbal Amanah Impian Indonesia memberikan berbagai macam bonus dan reward kepada mitra yang aktif dan berhasil dalam menjual produk serta membangun jaringan bisnisnya dengan benar. Bonus yang diberikan bervariasi tergantung pada kinerja dan kerja keras masing-masing mitra. Selain itu, setiap mitra diharapkan memberikan bimbingan dan pembinaan kepada downline mereka.

Sistem pemberian bonus PT. Herbal Amanah Impian Indonesia menggunakan sistem binary (dua kaki), di mana setiap mitra diminta untuk merekrut minimal dua orang, yaitu satu di kaki kanan dan satu di kaki kiri. Dalam sistem ini, mitra saling membantu agar bisa mendapatkan bonus. Bonus diberikan secara harian, mingguan, dan bulanan, sehingga mitra dapat mengambilnya langsung tanpa menunggu batasan poin tertentu tercapai. Jenis bonus yang diberikan antara lain:

- a). Bonus Sponsor:** Bonus sponsor adalah insentif harian yang diberikan kepada mitra yang berhasil mengajak orang baru untuk bergabung dalam bisnis, dengan catatan bahwa orang yang disponsori tersebut melakukan pembelanjaan minimal senilai Rp. 400.000,-. Dalam skenario ini, mitra akan menerima bonus sebesar Rp. 60.000,- sebagai penghargaan atas keberhasilannya mengajak orang baru tersebut.
- b). Bonus Pasangan:** Bonus pasangan adalah insentif harian yang diberikan kepada mitra yang berhasil membentuk pasangan baru minimal sebanyak 2 orang. Besarnya bonus pasangan adalah Rp. 25.000,- per pasangan, dengan batas maksimum 50 pasangan per hari. Dengan demikian, potensi maksimal bonus pasangan yang bisa didapatkan per hari adalah Rp. 1.250.000,- per titik usaha. Jika dihitung dalam satu bulan, dengan asumsi 30 hari kerja dalam sebulan,

maka potensi maksimal bonus pasangan per bulan adalah Rp. 37.500.000,- per titik usaha. Namun, perlu diingat bahwa jumlah pasangan yang bisa dibentuk dan bonus yang didapatkan bisa bervariasi tergantung pada kinerja dan aktivitas masing-masing mitra.

- c). **Bonus Penghargaan:** Bonus penghargaan atau rewarding diberikan kepada para mitra yang mampu mencapai peringkat tertentu pada posisi yang ditawarkan oleh perusahaan. Di tahun 2023 ini, perusahaan menawarkan enam kategori reward dengan tingkatan reward yang berbeda pula, diantaranya:

Tabel 1. MLM dalam PT. HAI

No.	Peringkat	Jumlah poin per 2 pasang	Nilai Reward yang di dapatkan
1.	Manager	100	Rp. 2.000.000,-
2.	Senior Manager	400	Rp. 4.500.000,-
3.	Deputi General Manager	1.000	Rp. 10.000.000,-
4.	General Manager	7.000	Rp. 105.000.000,-
5.	Vice President	21.000	Rp. 250.000.000,-
6.	Director	50.000	Rp. 550.000.000,-

Implementasi Kesesuaian Praktik Bisnis Multilevel Marketing pada PT. Herbal Amanah Impian Indonesia Berdasarkan Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

Penulis melakukan analisis tentang kepatuhan praktik bisnis multilevel marketing PT. Herbal Amanah Impian Indonesia terhadap Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) berdasarkan Fatwa DSN-MUI Nomor: 75/DSN-MUI/VII/2009 yang menetapkan dua belas persyaratan yang harus dipenuhi, dengan hasil sebagai berikut:

1. *Adanya objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.*

Salah satu syarat yang harus dipenuhi oleh objek transaksi riil ini adalah hal yang sama dengan salah satu rukun akad: adanya dua pihak yang bertransaksi (beraqad), adanya ijab qabul (sighot), dan adanya objek akad. Sebagaimana hadits yang artinya: *"Barang siapa yang berlaku curang terhadap kami, maka ia bukan dari golongan kami. Perbuatan makar dan tipu daya tempatnya di neraka"* (HR. Ibnu Hibban 567, Thabrani dalam Mu'jamul Kabiir 10234, Abu Nu'aim dalam Al Hilyah IV/189; dihasankan Syaikh Salim Al Hilaly). Dan Q.S An-nisa'(4) 29: Artinya: *"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu."*

Maka dalam hal ini MLM PT. HAI jelas telah memenuhi syarat kerana HAI memasarkan sejumlah produk kesehatan dan kecantikan melalui para mitranya,

baik pembelian per item ataupun secara paket. Salah satu contoh produk-produk yang ditawarkan antara lain seperti Aragin, Sedagin, Matarang, Beauty Care Facial Wash & Beauty Care Body Serum.

2. *Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan/atau yang digunakan untuk sesuatu yang haram;*

Produk-produk dari PT. HAIH terbuat dari ekstrak bahan-bahan alami dan telah melalui uji klinis. Mereka juga memiliki nomor registrasi dari BPOM (Badan Pengawas Obat dan Makanan) untuk memastikan bahwa produk mereka aman untuk dikonsumsi. Selain itu, produk PT. HAIH menerima sertifikat halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI). Sertifikat ini diserahkan oleh Profesor Dr. KH. Rachmat Syafe'i, Ketua umum Pengkajian Pangan, Obat-obatan, dan Kosmetika Majelis Ulama Indonesia (LPPOM MUI) Jabar.

3. *Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur gharar, maysir, riba, dharar, dzulm dan maksiat;*

Sebagaimana hadits yang menjadi hujjah dalam menetapkan fatwa PLBS yang artinya: "*Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam melarang jual beli al-hashah (dengan melempar batu) dan jual beli gharar.*" (HR Muslim). Hadits ini menjelaskan tentang larangan pada transaksi yang mengandung ketidakpastian atau berpotensi merugikan. Dan dalam fatwa ini, gharar yang dimaksudkan adalah transaksi yang tidak jelas, seperti harga, jenis, spesifikasi, ukuran, dan sebagainya (Muzakki, 2020).

Dalam penelitian ini, disimpulkan bahwa PT. HAIH menunjukkan profesionalisme dalam penjualan dan perekrutan member melalui brosur, x-banner, dan kemasan produk yang mencantumkan informasi ukuran, kandungan, penelitian ahli, dan keuntungan produk. Perusahaan ini mendorong mitra untuk menjual barang sesuai harga yang tertera di katalog dan mengklarifikasi asal-usul seminar yang diadakan. Hal ini dilakukan untuk mencegah penipuan dan memastikan tidak ada pengurangan hak atau perlakuan tidak adil terhadap anggota di bawahnya (downline). Selain itu, produk-produk yang dijual oleh PT. HAIH adalah halal dan aman untuk dikonsumsi, tidak mengandung zat-zat haram dan tidak membahayakan kesehatan (dharar).

4. *Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (excessive mark-up) sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/ manfaat yang diperoleh;*

Produk-produk dari PT. HAIH adalah hasil ekstraksi khusus dari bahan-bahan alami. Sebagai contoh, produk Gamasy Gamat dari PT. HAIH mengandung ekstrak dari 100 gamat dalam satu kapsulnya. Hal ini menunjukkan bahwa harga yang ditawarkan oleh mitra PT. HAIH kepada konsumen/mitra adalah sebanding dengan manfaat yang diperoleh dari produk tersebut.

5. *Komisi.*

Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS. Sebagaimana yang

telah diuraikan sebelumnya mengenai sistem rewarding pada PT. HAIH dapat disimpulkan bahwa sistem yang di praktikkan pada PT. HAIH adalah:

- a. Pada bisnis plan kemitraan yang telah ditetapkan, mitra berhak mendapatkan komisi, jika berhasil melakukan perekrutan anggota baru atau menjual produk HAIH.
- b. Untuk sistem pembagian komisi, pengambilan dihitung perhari, dan bisa diambil berdasarkan harian, mingguan ataupun bulanan.

Sehingga komisi dapat ditarik secara langsung, karena tidak adanya sistem pengejaran target atau poin yang ditetapkan oleh perusahaan. Maka, komisi yang ditetapkan oleh HAIH telah sesuai dengan peraturan yang ditetapkan oleh Fatwa DSN MUI No. 75/DSNMUI/VII/2009. Persyaratan ini berkaitan dengan kaidah fiqih: yang artinya: *"Upah adalah sesuai dengan jerih payah atau usaha"* (Taqiyuddin Abu al-Abbas Ahmad bin Abdul Halim Ibnu Taimiyah, 1995).

Indikator yang dapat digunakan untuk menilai apakah sebuah bisnis menerapkan persyaratan bonus dengan adil adalah dengan melihat strategi pemasaran dan sistem pembagian bonusnya. Salah satu indikator penting adalah apakah anggota yang bergabung belakangan memiliki peluang mendapatkan bonus yang lebih besar daripada anggota yang bergabung lebih awal, dan apakah downline memiliki potensi untuk melebihi upline. Jika kedua pertanyaan ini dapat dijawab dengan YA, maka besar kemungkinan MLM tersebut telah menerapkan sistem upah yang sesuai dengan upaya yang dilakukan oleh anggotanya (Sofwan Jauhari et al., 2023).

Sesuai dengan ketentuan yang tercantum dalam business plan perusahaan yang dapat diakses melalui website resminya, PT. HAIH telah dengan jelas menetapkan jumlah bonus, keuntungan, komisi, dan reward yang ditawarkan kepada para mitranya. Besaran komisi dan bonus bergantung pada tingkat atau volume transaksi penjualan dan perekrutan yang dilakukan oleh mitra. Semakin tinggi aktivitas penjualan dan perekrutan yang dilakukan, semakin besar pula komisi dan bonus yang akan diperoleh, serta semakin tinggi level pencapaian yang dapat dicapai oleh mitra tersebut.

6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;

Persyaratan ini merupakan bagian penting dari ketentuan umum yang mengatur akad dalam MLM. Bonus yang diberikan dalam MLM terkait dengan kontrak *Ijarah* atau *Jualah*, yang mana ditentukan berdasarkan prestasi kerja atau mencapai target tertentu. Namun, seringkali banyak anggota MLM yang kurang memahami sistem pembagian bonus yang diterapkan oleh MLM yang mereka ikuti. Bonus ini sebenarnya merupakan hadiah yang diberikan kepada seorang distributor ketika mereka berhasil mencapai target tertentu. Dengan demikian, mereka akan memperoleh bonus tambahan yang lebih besar sesuai dengan prestasi kerja mereka dan juga tujuan perekrutan atau penjualan yang telah mereka capai. Sebagaimana dasar yang digunakan oleh DSN MUI dalam hal pembagian komisi

dan bonus diantaranya ialah (DSN-MUI, 2007). Dalam Al-Qur'an disebutkan yang artinya: *Penyeru-penyeru itu berkata: "Kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku menjamin terhadapnya". Q.S Yusuf (12): 72.* Sedangkan kaidah Fiqh yang menegaskan, yang artinya: *"Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya"*. Dapat diketahui dalam sistem bonus yang diberikan oleh HAIL dalam kemitraannya, perusahaan sangat mengapresiasi prestasi para mitranya. Seperti halnya Deputy Manajer Umum, yang akan menerima perjalanan ke tiga negara di luar negeri, jika jumlah dari id nya tertera melebihi 10 juta. Selain itu, besaran bonus dan macam-macamnya sudah jelas tertera di marketing plan HAIL.

7. Tidak boleh ada komisi/bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan jasa;

Dalam konteks money game, keberadaan passive income atau komisi pasif sering kali menjadi daya tarik bagi pelaku MLM. Namun, hal ini dapat menyebabkan ketidakadilan di antara anggota karena membutuhkan anggota lain untuk menghasilkan uang secara otomatis demi mencapai target penjualan dan keuntungan perusahaan. Berbeda dengan MLM Syariah, di mana setiap anggota diharuskan untuk selalu aktif bekerja keras tanpa memandangi tingkat keanggotaannya. Aktivitas yang harus dilakukan termasuk mempromosikan atau mencari calon anggota baru, melakukan presentasi, merekrut, melakukan follow-up, menjual produk, membimbing downline, mengawasi jaringan, dan memberikan konsultasi.

Di PT. HAIL, anggota hanya akan mendapatkan komisi dan bonus jika mereka aktif dalam penjualan dan rekrutmen melalui jaringan yang telah dibangun oleh perusahaan. Karena di HAIL, keuntungan tidak dapat diperoleh tanpa mendapatkan anggota baru atau menjual produk, para anggota di tingkat atas harus melakukan motivasi dan pembinaan terhadap anggota di bawahnya. Jaringan ini juga tidak akan berkembang jika anggota di dalamnya tidak aktif.

8. Pemberian komisi/bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'* (daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus/komisi yang dijanjikan);

Ighra' mengacu pada iming-iming atau janji manis, yang pada dasarnya dapat memberikan motivasi positif dalam batas yang tepat. Dengan adanya iming-iming tersebut, seseorang akan termotivasi untuk bekerja lebih keras dan tidak menjadi malas, namun harus diingat bahwa motivasi tersebut tidak boleh berlebihan. Bisnis, seperti PT. HAIL, telah menetapkan bahwa setiap member akan menerima komisi dan bonus berdasarkan kinerja atau prestasi mereka. Oleh karena itu, semakin tinggi target yang ingin dicapai, semakin besar usaha yang harus dilakukan oleh anggota untuk mencapai target tersebut. Hal ini menunjukkan bahwa motivasi dalam bentuk komisi dan bonus di PT. HAIL didasarkan pada kinerja dan prestasi yang nyata, bukan hanya janji manis yang tidak terbukti.

9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;

MLM di PT. HAI tidak menggunakan bonus sebagai alat eksploitasi atau penyalahgunaan. Anggota tidak diberikan bonus hanya karena mereka bergabung lebih awal atau sudah lama, melainkan bonus diberikan berdasarkan kinerja yang baik dari distributor. Bonus didapatkan melalui penjualan produk, rekrutmen anggota baru, dan pembinaan downline. Informasi mengenai berbagai bonus yang tersedia dan cara mendapatkannya dapat ditemukan dalam business plan PT. HAI dan dapat diakses melalui website resminya.

10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan dengan akidah. Syari'ah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat, dan lain sebagainya;

Seperti perusahaan MLM pada umumnya, PT. HAI juga sering mengadakan berbagai pertemuan atau acara, termasuk presentasi peluang bisnis, memberikan insentif, pelatihan, dan pembinaan anggota. Penulis menemukan bahwa pertemuan atau acara bisnis di PT. HAI didorong oleh upline yang fokus pada pelatihan dan pembinaan anggota. Konsep acara di setiap pertemuan relatif sederhana, di mana penghargaan diberikan sesuai dengan prestasi seseorang tanpa berlebihan.

11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya;

Salah satu indikator keberhasilan MLM adalah seberapa baik upline memberikan bimbingan dan perhatian kepada downline-nya. Di PT. HAI, untuk meraih keuntungan, mitra harus mampu mengembangkan anggota yang sukses yang mereka rekrut. Pembinaan menjadi kunci untuk mengembangkan anggota tersebut, karena jika tidak dibina dengan baik, anggota dapat menjadi pasif dan tidak membantu mengembangkan jaringan. Tanpa perkembangan jaringan, keuntungan pun tidak akan tercapai. Perusahaan juga turut mendukung proses ini dengan memantau setiap mitra melalui sistem yang telah mereka tetapkan.

12. Tidak melakukan kegiatan money game.

Dalam fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009, money game didefinisikan sebagai kegiatan mengumpulkan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan, atau penjualan hanya sebagai kamufase saja. Money game juga didefinisikan sebagai perjudian murni yang tidak ada produk apapun dalam bentuk barang ataupun jasa (Ramadhani et al., 2021). Dan Rasulullah SAW pun memperingatkan umatnya, agar tidak melakukan sesuatu yang dapat menyebabkan kemudharatan, sebagaimana hadits yang artinya: *Dari Abu Sa'id Sa'ad bin Malik bin Sinan Al-Khudri radhiyallahu 'anhu bahwa Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam bersabda, "Tidak boleh memberikan mudarat tanpa disengaja atau pun disengaja."* (Hadits hasan, HR. Ibnu Majah, no. 2340)

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, PT. HAI memiliki sejumlah produk kesehatan yang bermanfaat dan sistem bisnisnya didasarkan pada penjualan produk tersebut untuk mencari keuntungan yang sah, bukan dengan mengumpulkan dana secara ilegal dari masyarakat. Perusahaan ini juga terdaftar dan bersertifikasi oleh Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI), yang secara tegas menolak praktik money game. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa PT. HAI tidak terlibat dalam kegiatan money game.

SIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan terhadap praktik bisnis multilevel marketing PT. Herbal Amanah Impian Indonesia, dapat disimpulkan bahwa: **Pertama**, pelaksanaan praktik bisnis multilevel marketing pada PT. HAI dari pendaftaran kemitraan, sistem pembagian komisi dan bonus, ataupun reward, tidak ada yang bertentangan dengan syara' dan tidak mengandung unsur gharar (tipuan), maysir (perjudian), riba (tambahan), dharar (merugikan pihak lain), dzulm (tidak adil), dan maksiat (bertentangan dengan hukum Allah). **Kedua**, dalam sistem implementasi bisnis multilevel marketing pada PT. HAI berdasarkan pada tinjauan fatwa No.75/DSN-MUI/VII/2009, dan dengan sumber data yang dimiliki, penelitian ini mengidentifikasi bahwa PT. HAI telah memenuhi poin-poin yang telah diatur berdasarkan pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah dan tidak ditemukannya hal-hal yang bertentangan.

REFERENSI

- Alasan, A. (2021). *Metode Penelitian Kualitatif* (S. Nurachma, Ed.; 1st ed., Vol. 1). PT. Raja Grafindo Persada. <https://doi.org/https://doi.org/10.31237/osf.io/2pr4s>.
- Alfin, A. (2010). Syariatisasi Sistem Multilevel Marketing. *Al-Hurriyah*, 11(2), 1-16.
- Adam, Panji. (2018) *Fatwa-Fatwa Ekonomi Syariah*. Jakarta: Amzah.
- Agung. A. A. P., & Yuesti, D. A. (2013). *Metode Penelitian Bisnis Kuantitatif dan Kualitatif Edisi Ke-1* (Vol. 1).
- Azwar, S. (2017). *Metode Penelitian Psikologi* (2nd ed., Vol. 1). Pustaka Pelajar.
- Bhinadi, A. (2018). *Muamalah Syariyyah Hidup Barokah* (1st ed.). Deepublish.
- Cipta, H. (2016). Diskursus Konsep dan Prinsip Akad dalam Hukum Islam. *ASY-SYARÍYYAH*, 1(1), 63-90.
- DSN-MUI. (2009). <https://drive.google.com/file/d/0BxTl-INihFyzckhwc3B3U0l6WVU/view?resourcekey=0-13xSwOyI-ff8tiP2dpnvaw>
- DSN-MUI. (2007). https://putusan3.mahkamahagung.go.id/peraturan/download_file/11eaf03c183a57409314313932353438/pdf/11eaf03c183a52c0ae8a313932353438.html

- 68 | Jundana, Q., Hermawan, A.: *Implementasi Fatwa DSN-MUI tentang penjualan Langsung Berjenjang Syariah No.75/VII/2009 pada PT Herbal Amanah Impian Indonesia*
- Habibaty, Diana Mutia. (2017) "Peranan Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia Terhadap Hukum Positif Indonesia," *Jurnal Legislasi Indonesia*, 449.
- Harefa, A. (1999). *Multi Level Marketing Alternatif Karier dan Usaha Menyongsong Milinium Ketiga (1st ed.)*. Gramedia Pustaka Utama.
- Mardalis. (1995). *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal (3rd ed.)*. Bumi Aksara.
- Mardalis, A., & Hasanah, N. (2016). Multi-Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam. *Falah: Jurnal Ekonomi Syariah*, 1(1), 29-37.
- Marzuki, M. (2021). Analisis Bisnis MLM Ditinjau dari Sisi Mudharatnya. *Ta'dib : Jurnal Pendidikan Islam Dan Isu-Isu Sosial*, 19(1), 116-127.
- Mujito. (2017). *Multi Level Marketing Milionare Club Indonesia (MCI) dalam Perspektif Undang-Undang No. 07 Tahun 2014 tentang Perdagangan, Fikih Muamalah dan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.* Skripsi. Salatiga: IAIN Salatiga.
- Nawawi, Ismail. (2012). *Fikih Muamalah Klasik Dan Kontemporer Bogor: Ghalia Indonesia*, 91.
- Norvadewi. (2015). *Bisnis dalam Perspektif Islam (Telaah Konsep, Prinsip, dan Landasan Normatif)*. *Al - TIJARY: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 01(01), 33-46. <https://doi.org/10.21093/at.v1i1.420>
- Nugrahani, F. (2014). *Metode Penelitian Kualitatif dalam Penelitian Pendidikan Bahasa*. Deepublish.
- Nurhisam, L. (2019). *Multi Level Marketing dalam Tinjauan Hukum Islam (Studi Fatwa DSN-MUI NOMOR: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah)*. *Tawazun: Journal of Sharia Economic Law*, 2(2), 183-194. <http://journal.stainkudus.ac.id/index.php/tawazun/index>
- Nurjannah, Lutfi, M., Sapa, N., Afief Mubayyin, M., & Herianti. (2022). *Telaah Komparatif Bisnis Multi Level Marketing Konvensional dan Multi Level Marketing Syariah*. *Muamalat : Jurnal Kajian Hukum Ekonomi Syariah*, 14(2), 177-192. <https://journal.uinmataram.ac.id/index.php/muamalat/index>
- Qardhawi, Y. al-, Yasin, A., & Subhan. (1997). *Fatwa antara ketelitian & kecerobohan*. Gema Insani Press.
- Ramadhani, I. F., Solekhan, A., Zahrotunnisa, U., Andriansyah, Y., & Krismono. (2021). *Penggunaan Aplikasi VTUBE Bermotif Money Game Perspektif Fikih Muamalah*. *Al-Mawarid Jurnal Syariah Dan Hukum (JSYH)*, 3(1), 59-70. <https://doi.org/10.20885/mawarid.vol3.iss1.art6>
- Riadi, M. Erfan. (2018) *Jurnal: Kedudukan Fatwa Ditinjau Dari Hukum Islam Dan Hukum Positif (Analisis Yuridis Normatif, 471)*.
- Sahroni, O., & Hasanuddin. (2017). *Fikih Muamalah (2nd ed.)*. PT RAHAGRAFINDO PERSADA.
- Sofwan Jauhari, M., Ghoni, A., & Sugiyono, F. (2023). *Analisis Model Bisnis MLM Syariah Berdasarkan Fatwa MUI Nomor 75 Tahun 2009: Studi Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Sebagai Alternatif Aman*

- Dalam Menghindari Money Game. *Ad-Deenar: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 7(2). <https://doi.org/10.30868/ad.v7i02.5117>
- Syarifuddin, Amir. (2003). *Garis-Garis Besar Fiqih*. Bogor: Kencana.
- Shobirin. (2015). Jual Beli dalam Pandangan Islam. *Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, 3(2), 239–261.
- Sholihin, Ahmad Ifham. (2010). *Buku Pintar Ekonomi Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 371.
- Sugiono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (19th ed.). ALFABETA, CV.
- Syafei, R. (2001). *Fiqh Muamalah* (4th ed.). Pustaka Setia.
- Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, h.240.
- Viandra Arnes, O., & Sultan, B. (2023). Analisis Fatwa DSN-MUI No.75 DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Berkaitan dengan MLM. *Annual International Conference on Law and Sharia (AICOLS)*, 7(1), 70–99. <https://doi.org/https://doi.org/10.14421/aicols.v7i1.1316>
- Wahyudi, F. (2014). Multi Level Marketing dalam Kajian Fiqh Muamalah. *AL-BANJARI*, 13(2), 163–177.
- Widhi rachmawati, D., Khulaifiyah, Musni, Serdianus, Bahri, Hj. Indarwati, & Lestari Ningsi, K. (2022). *Metodologi Penelitian* (A. Purnamasari, Ed.; 1st ed., Vol. 1). Cendekia Publisher. <https://www.researchgate.net/publication/364291395>