

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dewasa ini, bisnis sudah berkembang dengan pesat salah satunya bisnis yang menjanjikan dengan perubahan kehidupan seseorang adalah bisnis dengan metode penjualan langsung berjenjang, masyarakat lebih mengenalnya dengan bisnis *Multi Level Marketing* (MLM). Di negara kita MLM dapat dikenal pada mula tahun 1980-an, organisasi APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) didirikan pada tahun 1984 APLI merupakan tempat berhimpunnya perusahaan yang dapat bergerak dibidang penjualan langsung maupun berjenjang syariah.

Secara umum *Multi Level Marketing* (MLM) adalah sistem bisnis yang berkembang melalui pemasaran dan distribusi dengan melalui banyak tingkatan bisnis berdasarkan prestasi *member*. Bisnis ini lebih dikenal sebagai sistem pemasaran *modern* melalui jaringan distribusi yang dapat dikembangkan secara tetap dengan memposisikan calon pembeli sebagai pedagang. Ciri-ciri bisnis MLM yaitu banyak jenjang atau level, dapat melakukan perekrutan anggota baru tanpa adanya ketentuan yang menyulitkan, terdapat pelatihan khusus dengan imbalan berupa bonus dan komisi. Bonus dan komisi yang diberikan berdasarkan prestasi atau peringkat

dalam penjualan, dan status keanggotaan distributor.¹ Dasar hukum bisnis MLM tersebut terdapat didalam Q.S An-Nisaa' ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ
بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا
تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu”.²

Pada umumnya MLM Syariah harus memenuhi beberapa syarat dan sesuai dengan nilai-nilai Islam seperti sistem pembagian bonus yang diberikan secara pasti berdasarkan hasil kerja dan seimbang, penghargaan yang diberikan perusahaan harus dengan prinsip-prinsip Islam, pendapatan komisi dan bonus yang diberikan kepada member harus berdasarkan pada penjualan barang dan jasa.

Bonus adalah imbalan yang diterima pegawai atas pencapaian kerja yang melampaui hasil atau waktu yang ditetapkan. Ketentuan pemberian bonus yaitu berdasarkan hasil yang melebihi target dalam satuan waktu yaitu harian, mingguan, bulanan atau tahunan. Secara prinsip pemberian bonus berdasarkan kriteria jabatan/posisi, masa kerja, dan target hasil kerja. Bentuk bonus bermacam-macam dan diberikan sesuai kebijakan yang berlaku. Dalam

¹ Henry S. Siswosoediro, *Buku Pintar Pengurus Perizinan & Dokumen* (Jakarta: Transmedia Pustaka, 2008), 56.

² Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-qur'an dan Terjemahnya* (Jakarta: Pentafsir Al-Qur'an, 2004), 61.

praktiknya pemberian bonus dapat berupa uang cash, tour rekreasi, gaji bulan ke 13 atau ke 14, tunjangan Hari Raya diberikan lebih dari ketentuan, kredit atau pinjaman lunak.³

Pada tahun 2009 Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) mengeluarkan fatwa tentang bisnis MLM pada umumnya. Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 mengatur tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) atau MLM Syariah mulai dari pengertian ketentuan umum, ketentuan hukum yang menjadikannya praktek *Multi Level Marketing* tersebut serta terdapat 12 poin persyaratan MLM Syariah yang harus dipenuhi dalam kategori Halal.

Salah satu perusahaan yang menggunakan sistem bisnis MLM adalah Milagros Indonesia Megah. Penelitian ini dilakukan di Stokis Milagros Indonesia Megah yaitu di Pipit Berani Bermimpi Milagros yang beralamat di Jl. Raya Kediri Nganjuk, Dusun Bulusari, Desa Kaliboto, RT/RW: 02/01, Kecamatan Tarokan, Kabupaten Kediri, Jawa Timur, 64129. Adapun alasan penulis melakukan penelitian ditempat ini karena stokis resmi dari perusahaan Milagros Indonesia Megah yang sudah berperingkat sebagai *Core Leader* dan mempunyai mentor yang sudah berperingkat *Manager*, sehingga dapat melakukan penelitian sesuai dengan tujuan yaitu menggali data mengenai bonus yang diberikan oleh perusahaan pada bisnis Milagros di Kediri.

Milagros merupakan bisnis *Multi Level Marketing* (MLM). Produk yang dikeluarkan oleh Milagros adalah air alami bersifat alkali.⁴ Untuk dapat

³ Peraturan Pemerintah Nomor 78 Tahun 2015 Tentang Pengupahan, Pasal 6 ayat (2).

⁴ www.milagros.co.id, diakses tanggal 07 November 2019.

menjalankan bisnis Milagros ada beberapa syarat yang harus dipenuhi dan syaratnya relatif mudah untuk dijalankan, yaitu: 1) Rasa semangat untuk sukses berbisnis MLM; 2) Biaya registrasi yang ditetapkan perusahaan untuk calon mitra baru sebesar Rp. 350.000,- (Tiga Ratus Lima Puluh Ribu Rupiah); 3) mempunyai KTP (Kartu Tanda Penduduk); 4) mempunyai rekening Bank.⁵

Perekrutan anggota yang dilakukan stokis Milagros adalah dengan cara mereferensikan program ini kepada dua orang rekannya. Setelah berhasil anggota (*member*) akan mendapatkan keuntungan berupa pendapatan penjualan produk secara langsung dan sumber pendapatan lain berupa bonus dan komisi yang besarnya telah ditetapkan oleh perusahaan. Seorang *up-line* yang menjadi sasaran awal untuk dijadikan sebagai *member* baru adalah dengan merekomendasikan bisnisnya kepada keluarga sendiri, teman terdekat, teman kerja dan jaringan luas yang dibangun melalui sosial media lainnya. Untuk menjalankan bisnis MLM ini tidak diperlukan adanya batasan waktu untuk bekerja, dapat dilakukan dimanapun tempat dan waktunya.

Dalam praktek pemberian bonus pada stokis Milagros diberikan dengan uang yang langsung ditransfer ke rekening *member* setiap minggunya. Bonus yang diberikan berupa bonus sponsor, bonus pasangan, bonus generasi Dan masih banyak bonus yang lainnya.⁶

Yang menjadi keunikan bisnis Milagros di Kediri adalah dalam pembagian komisi atau bonus didapatkan oleh *up-line* tidak berasal dari penjualan produk secara langsung. Dalam sistem pembagian bonus dan komisi

⁵ Milagros.co.id, *Buku Panduan Milagros Miracle Inside*, 19.

⁶ Ibid.,16-18.

yang diberikan terjadi ketidakadilan dan *passive income* antara member A dan member B. Seperti halnya pembagian bonus pasangan dimana *up-line* mendapat bonus Rp. 20.000,- jika *down-line* bisa mendapatkan bonus sponsor pada jaringan distribusinya. Seorang *up-line* yang sudah mempunyai prestasi dan jaringan yang banyak akan tetap mendapatkan bonus jika tidak melakukan penjualan barang atau jasa kepada mitranya.⁷

Terdapat beberapa kriteria yang harus dijalankan berdasarkan pada fatwa DSN MUI untuk memenuhi kriteria MLM syariah adalah komisi tidak dapat diberikan secara cuma-cuma untuk mitra usaha perusahaan tanpa melakukan penjualan barang atau jasa, pada dasarnya pembagian bonus di stokis Milagros terdapat pendapatan pasif karena *up-line* masih dapat bonus tanpa terlibat dalam jual beli. Dalam ketentuan Fatwa DSN-MUI MLM syariah tidak boleh adanya eksploitasi atau kepentingan yang menguntungkan sebelah pihak dan tidak adil dalam pembagian komisi dan bonus antara *up-line* dan *down-line*, namun di stokis Milagros terjadi ketidakadilan dalam perolehan komisi dan bonus karena *down-line* yang melakukan penjualan barang dan jasa sedangkan *up-line* ikut mendapatkan komisi dan bonus. Seorang *down-line* mendapatkan bonus sesuai dengan hasil kerja kerasnya dan anggota yang berada di atas (*up-line*) bonusnya akan semakin banyak hal ini terjadi karena *up-line* sudah memiliki banyak *down-line* yang bekerja dan melakukan penjualan secara langsung.⁸ Dan bisnis Milagros yang berada di Kediri banyak diminati oleh masyarakat karena terdapat iming-iming bonus

⁷ Ibid., 16.

⁸ Ibid., 7.

yang akan diberikan dan kerjanya sangat mudah. Perusahaan ini juga menjanjikan bonus dari hasil perekrutan anggota baru.⁹

Dilihat dari segi kehalalan produk yang di jual perusahaan Milagros sudah mendapatkan sertifikasi halal MUI, sementara itu untuk berbisnis secara Islami perusahaan Milagros belum mendapatkan sertifikasi bisnis halalnya. Namun terdapat kejanggalan dan kesalah pahaman yang terjadi di lapangan yaitu agen resmi perusahaan Milagros yang berada di Kediri tepatnya di Desa Cerme, Dusun Sugihan, Gringging telah menerangkan kepada calon member dan membernya bahwa bisnis ini sudah mendapatkan sertifikat halal MUI untuk melaksanakan PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah), dan telah layak berbisnis secara Islam karena sudah lulus 12 poin persyaratan bagi MLM masuk kategori halal sesuai syariah. Hal ini berakibat pada seorang muslim, banyak yang berminat menjadi member dan minimnya pengetahuan yang didapatkan sehingga langsung menjalankan bisnis tanpa menelusuri terlebih dahulu.¹⁰

Member milagros yang berada di Kediri menjelaskan kepada calon *member* barunya jika bisnis ini sangat mudah, tidak ikut melakukan penjualan barang dan jaspun bisa mendapatkan bonus dari perusahaan. Dapat disimpulkan jika bisnis ini semakin banyak kartu *member* yang diinput maka bonus yang didapatkan juga akan banyak. Bisnis ini memiliki sumber penghasilan *passive income*, yang berarti seorang *up-line* jika tidak melakukan penjualan langsung tetapi memiliki mitra yang banyak dan mitranya

⁹Wawancara dengan Ika Dewi Lestari, Distributor PT Milagros Indonesia Megah, 29 Juli 2020.

¹⁰ Ibid., 29 Juli 2020.

melakukan penjualan langsung (*direct selling*) akan tetap mendapatkan bonus dari hasil penjualan mitranya, walaupun seorang *up-line* tersebut tidak ikut dalam transaksi yang sudah terjadi.¹¹

Dari uraian diatas untuk mengetahui permasalahan bisnis MLM tersebut peneliti membuat penelitian dengan judul **“Mekanisme Pemberian Bonus di Stokis Milagros Indonesia Megah Kediri Perspektif Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka yang menjadi pertanyaan penelitian ini adalah:

1. Bagaimana mekanisme pemberian bonus di Stokis Milagros Indonesia Megah?
2. Bagaimana tinjauan Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman PLBS terhadap mekanisme pemberian bonus di Stokis Milagros Indonesia Megah?

¹¹ Wawancara dengan Mursyid, Member PT Milagros Indonesia Megah dengan peringkat Leader, 14 Agustus 2020.

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penulisan dalam melakukan penelitian ini, yaitu untuk:

1. Untuk mengetahui mekanisme pemberian bonus di Stokis Milagros Indonesia Megah.
2. Untuk mengetahui tinjauan Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman PLBS terhadap pemberian bonus di Stokis Milagros Indonesia Megah.

D. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai acuan atau dasar teoritis oleh peneliti berikutnya dalam melakukan pembahasan mengenai masalah sejenis yaitu mekanisme pemberian bonus pada perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) serta untuk menambah khazanah keilmuan.

2. Kegunaan praktis

- a. Untuk pedoman analisis hukum Islam dan Fatwa DSN MUI terhadap mekanisme pemberian bonus di Stokis Milagros Indonesia Megah supaya dapat dijadikan bahan kajian dan tolak ukur bagi semua pihak yang terlibat dalam kegiatan PLBS atau bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Stokis Milagros Indonesia Megah khususnya dan masyarakat pada umumnya untuk berbisnis secara Islami.

- b. Bagi pihak lain hasil penelitian ini di harapkan dapat membantu rekan-rekan terutama mahasiswa Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri maupun pihak lain yang membutuhkan informasi dan sebagai referensi pada penelitian sejenis mengenai hukum bisnis MLM sehingga lebih selektif dan berhati-hati terhadap segala informasi mengenai bisnis MLM.

E. Telaah Pustaka

Sebelum melakukan penelitian, terlebih dahulu dilakukan telaah pustaka untuk mendapatkan informasi-informasi yang berkaitan dengan pokok permasalahan.

- a. Karya Ulfa Fadhillah Arafat yang berjudul "*Analisis Fatwa DSN MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) terhadap Jual Beli Pulsa Melalui Duta Network Indonesia (DNI) MADIUN.*" Sistem pembagian komisi kepada anggota MLM DNI di Madiun telah sesuai dengan ketentuan fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009, sedang pemberian bonusnya belum sesuai dengan ketentuan fatwa DSN MUI karena mitra usaha mendapatkan bonus dari perusahaan namun tidak melakukan penjualan dan memberikan jasa.¹²
- b. Kiki Yuliana yang berjudul "Operasionalisasi *Multi Level Marketing* Oriflame di Ponorogo dalam Tinjauan Fatwa DSN MUI". Hasil dari penelitian, akad bai murabahah, wakalah bil ujah dan ijarah telah sesuai

¹² Ulfa Fadhillah Arafat, *Analisis Fatwa DSN MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Lagsung Berjenjang Syariah (PLBS) terhadap Jual Beli Pulsa Melalui Duta Network Indonesia (DNI) MADIUN*, Skripsi Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2018.

dengan kajian *fiqh* sedangkan jua'lah Oriflame di Ponorogo masih belum sepenuhnya sesuai dengan fatwa DSN MUI karena pada akad jua'lah dalam melakukan sesuatu yang dikerjakannya tidak ada batasan waktunya sedang di Oriflame ada batasan waktunya dan sistem pembagian bonus di MLM Oriflame di Ponorogo telah sesuai dengan fatwa DSN MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).¹³

- c. Karya Lailatul Munawaroh yang berjudul “*Analisis Fatwa DSN MUI No.75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) pada Bisnis Paytren*”. Hasil penelitian produknya sudah sesuai Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009, namun dalam pembagian bonus belum sesuai dengan Fatwa DSN-MUI karena pembagian bonusnya tidak berdasarkan pada penjualan barang dan jasa yang diperoleh secara pasif, serta terjadi ketidakadilan dalam pembagian bonus pada bisnisnya.¹⁴
- d. Karya Bety Fadilah yang berjudul “*Analisis Fatwa DSN MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 Terhadap Sistem Operasional Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Kangzen Kenko Indonesia di Surabaya*.” Hasil penelitian ini adalah semakin banyak *down-line* maka semakin besar bonusnya, perusahaan ini mengandalkan bonus perekrutan dan member harus mengurus bisnisnya secara mandiri jika belum mempunyai *down-line*. Sedangkan pada analisis fatwa DSN MUI terdapat *excessive mark up* dikarenakan harga yang tidak

¹³ Kiki Arafah, *Operasionalisasi Multi Level Marketing Oriflame di Ponorogo dalam Tinjauan Fatwa DSN MUI*, Skripsi Institus Agama Islam Negeri Ponorogo, 2017.

¹⁴ Lailatul Munawarah, *Analisis Fatwa DSN MUI No.75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) pada Bisnis Paytren*, skripsi Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2018.

wajar dengan manfaat atau kualitas produknya dan PT Kangzen Kenko Indonesia di Surabaya sudah sesuai dengan 11 poin persyaratan MLM yang telah ditetapkan oleh Fatwa DSN-MUI.¹⁵

- e. Karya Ade Fatmasari yang berjudul “*Multi Level Marketing Pada Perusahaan Herbalife Ditinjau Dari Fatwa MUI No.75/VII/2009 (Studi Kasus Pada Rumah Sehat Puri Club Bagansiapiapi)*”. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa bisnis MLM pada PT Herbalife boleh karena berasal dari prestasi hasil kerja nyata member yang terkait langsung dengan volume penjualan, dan prakteknya pada Rumah Sehat Puri Club Bagansiapiapi telah memenuhi syarat yang telah ditetapkan oleh MUI.¹⁶

Persamaan penelitian penulis dengan penelitian sebelumnya adalah sama-sama menganalisis menggunakan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang pedoman PLBS. Perbedaan penelitian adalah terletak pada objeknya yaitu berupa Air minum Milagros yang sudah mendapatkan sertifikat halal Majelis Ulama Indonesia (MUI) No. 00120071990215 sebagai tanda bahwa barang atau produk yang dijual adalah halal serta sistem bisnis yang berbeda pada MLM pada umumnya karena belum mendapatkan kehalalan dalam berbisnis secara Islam dan keunikan penelitian yang ada di Kediri adalah member Milagros tetap mendapatkan bonus walaupun tidak menjual produknya secara langsung serta terdapat member yang menerangkan sudah mendapatkan sertifikat kehalalan bisnis dan sesuai dengan Fatwa DSN-

¹⁵ Bety Fadilah, *Analisis Fatwa DSN MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 Terhadap Sistem Operasional Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Kangzen Kenko Indonesia di Surabaya*, Skripsi Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2015.

¹⁶ Ade Fatmasari, “*Multi Level Marketing Pada Perusahaan Herbalife Ditinjau Dari Fatwa MUI No.75/VII/2009 (Studi Kasus Pada Rumah Sehat Puri Club Bagansiapiapi)*”, Skripsi, Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru, 2013.

MUI. Penelitian ini menekankan pada Mekanisme Pemberian Bonus di Stokis Milagros Indonesia Megah Perspektif Fatwa DSN MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), apakah sudah sesuai fatwa yang telah ada atau belum.

F. Sistematika Pembahasan

Untuk mempermudah pembahasan dalam penelitian pada Stokis Milagros Indonesia Megah dapat disusun dalam beberapa bab sebagai berikut:

Bab pertama, merupakan pendahuluan yang berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian dan telaah pustaka dan sistematika pembahasan yang disampaikan pada proposal skripsi.

Bab kedua, merupakan landasan teori terkait yang digunakan dan yang berhubungan dengan penelitian yang telah disampaikan oleh penulis. Teori yang digunakan untuk menganalisis kasus yang terjadi pada perusahaan tersebut. Pada bab ini peneliti meneliti tentang isi Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman PLBS yang meliputi: Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), Mekanisme Penjualan Pada MLM (*Multi Level Marketing*), Bonus.

Bab ketiga, merupakan metode penelitian yang terdiri dari: jenis penelitian, kehadiran penelitian, lokasi penelitian, sumber data, metode pengumpulan data, analisis data dan tahap-tahap penelitian.

Bab keempat, merupakan hasil penelitian yang terdiri dari: Gambaran Umum Objek Penelitian; yaitu Perusahaan Milagros Indonesia Megah, legalitas perusahaan, visi dan misi bisnis Milagros Indonesia Megah, Pilihan Program Milagros CRP (Customer Refferal Program), marketing plan perusahaan.

Bab kelima, merupakan analisis pembahasan mekanisme pemberian bonus di stokis Milagros Indonesia Megah Kediri Perspektif Fatwa DSN MUI No 75 tahun 2009 tentang pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), yang terdiri dari: mekanisme pemberian bonus bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) Milagros terhadap mekanisme pemberian bonus di Stokis Milagros Indonesia Megah dan tinjauan fatwa DSN-MUI No:75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman PLBS Terhadap mekanisme pemberian bonus di stokis Milagros Indonesia Megah.

Bab kelima, merupakan kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti dan saran yang diberikan untuk berbagai pihak-pihak yang terkait pada penelitian.