

BAB IV

HASIL PENELITIAN MENGENAI PRAKTIK SISTEM MULTI LEVEL MARKETING DI PT. BANDUNG ECO SINERGY TEKNOLOGI

A. Pelaksanaan Sistem *Multi Level Marketing* di PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi

Mengenai pelaksanaan bisnis yang dilakukan para mitra usaha dan digemari oleh masyarakat umum yakni *Multi Level Marketing*. Pada bisnis ini salah satu bentuk muamalah yang termasuk ke dalam jual beli. Jual beli terbagi atas dua macam, yaitu jual beli secara langsung atau bertatap muka dan tidak secara langsung atau melalui perantara. Mengenai bisnis *Multi Level Marketing* di PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi ini termasuk jual beli secara langsung yang terjadi di suatu tempat dan mengucapkan akad untuk melakukan transaksi.

Objek yang digunakan oleh PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi untuk diperjualbelikan ialah jenis obat-obatan herbal, kosmetik dan keperluan kendaraan yang dipasarkan sesuai kebutuhan masyarakat.

1. Sistem Operasional di PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi

Sistem operasional yang digunakan oleh PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi ialah dengan menggunakan sistem PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) atau *Direct Selling*. *Direct Selling* atau penjualan langsung yang memasarkan produk-produk dalam lingkup mitra usaha dengan cara bertemu dan bertatap langsung. Dengan begitu membentuk sebuah jaringan dalam *marketing plan* di PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi yang terdapat tiga cara yaitu menjadi pembeli saja, member atau mitra, dan terakhir sebagai pengguna produknya. Tentunya dengan sistem *marketing plan* yang digunakan oleh PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi ialah salah satu perusahaan yang sangat mudah dipahami bagi orang-orang bahwa sampai yang non *Multi Level* pun cepat memahami sistem ini dan untuk meraihnya pun tidak terlalu jauh targetnya

serta lebih dapat mudah untuk mengembangkan bisnisnya.¹

Mengenai komisi atau pembelian pada saat *first order* itu beda dengan *repeat order*. Pada saat melakukan *first order* senilai Rp. 2.000.000,- seorang mitra usaha mendapat 12 produk yang mana bila dihitung 1 produk maka senilai Rp. 167.000,- per produk, sedangkan untuk *repeat order* harga 1 produk senilai Rp. 125.000,-. Akan tetapi harga yang dijual kepada konsumen 1 produk senilai Rp. 250.000,-. Perbedaan harga *first order* dan *repeat order* dikarenakan bahwa *first order* bukanlah hanya menjadi seorang mitra dan mendapatkan barang atau produk akan tetapi mendapatkan hak usaha. Dan *repeat order* lebih murah dibandingkan *first order* karena bila sudah mendapatkan hak usaha atau hak eksklusif sehingga mendapatkan harga khusus pada saat *repeat order* atau pembelian ulang.²

¹Fajar Sidik, wawancara dengan penulis via chat online, tanggal 5 Juni 2021

²Nurcholis, wawancara dengan penulis via chat online, tanggal 17 Agustus 2021

Bonus atau komisi yang diberikan perusahaan kepada mitra usaha berasal dari pembelanjaan awal atau dari hasil pembelian.³ Bisnis biasa bisa saja memberikan komisi untuk keuntungan dan operasional yang besar. Misalnya bisnis lain memberikan komisi untuk distribusi lini seperti distributor, agen, dan lain-lain. Sedangkan di *Multi Level Marketing* langsung dari produsen ke member perusahaannya. Maka dari itu disebut sebagai *direct selling*. Jadi *direct selling* biasanya mengalihkan biaya marketing atau biaya iklan untuk diberikan kepada membernya.

2. Sistem Pemasaran di PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi

Sistem pemasaran yang digunakan oleh PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi sebagian besar yaitu menggunakan metode full online dan offline. Dengan metode full online bisa memasarkan produk-produk terbaik dengan menggunakan media sosial baik

³Nurcholis, wawancara dengan penulis via chat online, tanggal 17 Agustus 2021

facebook, website, youtube akun resmi perusahaan atau mitra dari PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi. Kemudian dengan metode offline bisa dengan cara seminar atau workshop atau bahkan sampai datang ke rumah-rumah. Akan tetapi dengan kondisi pandemi ini banyak menggunakan aplikasi zoom meet untuk melakukan kegiatan memasarkan produk dan pengenalan perusahaan.

3. Legalitas Perusahaan di PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi

Legalitas perusahaan ialah unsur terpenting bagi yang ingin mendirikan sebuah perusahaan yang bertujuan untuk mendapatkan izin beroperasi dan diakui oleh masyarakat umum. Dengan mendapatkan legalitas dari berbagai macam organisasi dengan begitu meyakinkan bahwa PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi telah mendapatkan izin untuk menjalankan bisnis *Multi Level Marketing* dimulai dari terdaftar sebagai member AP2LI, Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), SK.

Menkumham, Sertifikat Kehalalan Produk dan legalitas lainnya.

4. Cara Bergabung di PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi

Langka-langkah bergabung menjalankan bisnis di PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi sebagai berikut :

- a. Siapkan uang registrasi sebesar Rp. 100.000,-.
- b. Siapkan Kartu Tanda Penduduk.
- c. Siapkan rekening bank.
- d. Mengisi formulir sesuai identitas.
- e. Membeli produk sebesar Rp. 2.000.000,- dan mendapatkan 12 produk.
- f. Mendapatkan hak sebagai member baru yakni, mendapatkan lisensi keanggotaan, hak usaha, katalog, dan produk.

Setelah bergabung di PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi seorang member akan mendapatkan bekal informasi mengenai produk, perusahaan dan cara menjalankan bisnis. Kemudian cara kerja di PT.

Bandung Eco Sinergy Teknologi dengan menggunakan produknya, mengikuti pertemuan-pertemuan atau sering disebut dengan seminar. Jika aktif menjalankan bisnis, maka perusahaan akan memberikan komisi atau bonus dan reward.⁴

5. Penerapan Sistem Bonus di PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi

Sesuai dengan prinsip syariah penerapan bonus yang dilakukan oleh PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi menggunakan akad Ijarah, Ju'alah dan Murahabah.

a. Bonus Plan A

- 1) Bonus penjualan langsung yaitu bonus yang didapatkan jika ada downline langsung yang melakukan pembelajaran. Maka nilai bonusnya adalah 20% dari nilai transaksi. Bonus direkap harian dan akan ditransfer keesokan harinya. Bonus ditansfer tanpa potongan dan tanpa syarat

⁴Dede Abduh, wawancara dengan penulis di rumahnya, tanggal 1 Juli 2021

belanja bulanan. Dengan demikian bonus plan A merupakan ujah atau upah atas pemasaran produk-produk PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi yang dilakukan oleh para mitra usaha.

- 2) Bonus pengembangan (pasangan) yaitu bonus yang didapatkan jika berhasil mengembangkan jaringan bisnis, minimal group kiri dan kanan atau sepasang kanan dan kiri, karena jaringan bisnis ini satu pasang senilai Rp. 50.000,- dan dibayarkan ketika sudah mencapai 3 pasang maka perusahaan akan mentransfer senilai Rp. 150.000,-. Dan didalam bonus ini terdapat akad ujah atas pembinaan group untuk pemasaran produk PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi.⁵
- 3) Bonus *unlimited flush out* yaitu perusahaan mengalokasikan 5% dari omset nasional dai semua pembelanjaan perdana untuk dibagikan kepada seluruh mitra usaha *qualified* yaitu ketika

⁵Dede Abduh, wawancara dengan penulis di rumahnya, tanggal 1 Juli 2021

mitra usaha memiliki lebih dari 12 pasang baru pada hari tersebut.

- 4) *Reward* prestasi yaitu bonus yang diberikan saat seorang mitra mencapai omset tertentu. Pencapaian *Reward* prestasi diperoleh dengan mengakumulasikan jumlah pasangan yang terjadi dalam groupnya. Satu pasangan yang dihitung adalah jika terjadi omset Rp 2.000.000,- di grup kanan dan Rp 2.000.000,- kiri total Rp. 4.000.000,-.
- 5) *Royalti* prestasi plan A yaitu tambahan yang diberikan kepada mitra yang telah meraih jenjang prestasi, sebagaimana dalam tabel *Reward* prestasi. *Royalti* dihitung dari setiap pembelanjaan *downline* dijalur generasinya yang telah mencapai akumulasi pembelanjaan 2 juta. *Royalti* berlaku tanpa batasan generasi. Alokasi *Royalti* Prestasi setiap peringkat berbeda. *Royalti* berlaku selisih peringkat dan break

peringkat. Syaratnya untuk mendapatkan *Royalti* prestasi mitra tersebut telah mencapai *Reward* prestasi dan wajib melakukan *repeat order* plan B 1.5 juta pada bulan tersebut. Akad yang digunakan ialah *Ju'alah* upah yang diberikan perusahaan kepada seorang mitra usaha yang telah mencapai omset tertentu.⁶

- 6) *Royalti* kepemimpinan plan A yaitu akan diterima jika terjadi break prestasi (peringkat sama atau didahului *downline*) sehingga mitra tersebut tidak lagi menerima *Royalti* prestasi namun hanya menerima *Royalti* kepemimpinan. Syaratnya untuk mendapatkan *Royalti* prestasi mitra tersebut telah mencapai *reward* prestasi dan wajib melakukan *repeat order* Plan B 1.5 juta pada bulan tersebut.

⁶Nurcholis, wawancara dengan penulis di kantornya, tanggal 14 Juni 2021

b. Bonus Plan B

- 1) Komisi *Royalti* generasi yaitu komisi yang diperhitungkan dari pembelanjaan *repeat order* setiap membernya dalam garis sponsorisasi. Contoh simulasi 5 generasi saja. Jika seorang member memiliki 5 jalur garis sponsorisasi, dan kemudian berkembang sampai 5 generasi. Dengan asumsi setiap *member* berhasil menjual produk senilai 1,5 juta, dan dikalikan 0,5%, maka potensi royalti yang diperoleh dari 5 generasi tersebut adalah sebesar Rp. 23.512.500,-.

c. Bonus Plan C

Bonus plan C yaitu bonus yang didapatkan apabila member memilih untuk memasukkan omset *repeat order* ke plan C setelah *member* menyelesaikan pembelanjaan di Plan A senilai Rp 2.000.000,- Omset *repeat order* Plan C yang dihitung adalah minimal Rp 1.500.000,- dihitung 1 poin.⁷

⁷Dede Abduh, wawancara dengan penulis di rumahnya, tanggal 1 Juli 2021

B. Tinjauan Hukum Islam Mengenai Praktik Sistem *Multi Level Marketing*

Semua bisnis yang menggunakan sistem *Multi Level Marketing* dalam literatur fiqh termasuk dalam kategori muamalah yang dibahas dalam *Al-Buyu'* (jual beli). Dari aspek hukum terdapat perbedaan pendapat mengenai halal atau tidaknya *Multi Level Marketing* ini. Padahal, tawaran untuk bergabung dengan bisnis ini semakin gencar saja. Setidaknya, ada tiga pendapat para ulama mengenai praktik bisnis *Multi Level Marketing* ini sebagai berikut

1. Pendapat yang mengharamkan, menganggap *Multi Level Marketing* ini tidak sesuai dengan syariat Islam. Karena anggota *Multi Level Marketing* menjual produk yang bukan miliknya, melainkan perusahaan *supplier* atau perusahaan produk. *Upline* menjual kepada *downline* dan seterusnya, padahal barangnya sendiri tidak mereka miliki dan tidak merasa beli.
2. Pendapat kedua, *Multi Level Marketing* halal apabila tidak bertentangan dengan syariah. Ada dua point besar

yang perlu diperhatikan, yaitu produknya dan sistemnya.

3. Pendapat ketiga, antara halal dan haram (*syubhat*), karena melihat perbedaan pendapat dan terlebih melihat nampak negatif yang terjadi pada beberapa kasus.

Para ulama kontemporer juga banyak memberikan pandangan mengenai sistem *Multi Level Marketing* ini yaitu Buya Yahya berpendapat bahwa ada dua kategori dalam *Multi Level Marketing* yaitu pertama, sistem *Multi Level Marketing* yang terbatas maksudnya ialah jaringan atau *downline* dibatasi kanan dan kirinya, kemudian produknya jelas dan nyata serta harga jualnya masuk akal. Maka itu sah atau diperbolehkan. Kedua ialah yang tidak terbatas sehingga menimbulkan khayalan yang berlebihan, produknya tidak jelas dan tidak terlihat serta banyak dibohongi itu termasuk dusta dan haram.⁸

⁸Network Marketing, “*Hukum Menjual Produk MLM*”, <https://networkmarketingvideos.com/hukum-menjual-produk-mlm-multi-level-marketing-buya-yahya-menjawab>, diakses pada tanggal 2 Oktober 2021, hari Sabtu, Pukul 16:52 WIB

Begitu pula Rasulullah SAW bersabda,

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ الْحَارِثِ عَنْ حَكِيمِ بْنِ حِرَامٍ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : الْبَيْتَانَا بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَفْتَرَقَا فَإِنْ صَدَقَا وَبَيْتَانَا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِقَّتِ الْبَرَكَةُ مِنْ بَيْعِهِمَا.

“Dari Abdillah bin al-Harits, dari Hakim bin Hizam bahwasannya Rasulullah SAW bersabda : Dua orang yang melakukan jual beli mempunyai hak khiyar dalam jual belinya selama mereka belum berpisah, jika keduanya jujur dan keduanya menjelaskannya (transparan), niscaya diberkahi dalam jual beli mereka berdua, dan jika mereka berdua menyembunyikan atau berdusta, niscaya akan dicabut keberkahan dari jual beli mereka berdua.” (HR. Bukhari dan Muslim)⁹

Khalid Basalamah berpendapat bahwa subhat dan gharar karena anggota tidak mengetahui apakah ia bisa menarik anggota lain atau tidak. Pemasaran berjenjang atau sistem piramida jika berlangsung, suatu saat akan mencapai titik akhir. Anggota baru tidaklah mengetahui apakah ketika menjadi bagian dari sistemnya, ia berada di level tertinggi

⁹Abdul Rahman Ghazali, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2010), h. 99

sehingga bisa mendapat untung besar atau ia berada di level terendah sehingga bisa rugi besar. Jadi, pada umumnya sistem ini mendatangkan kerugian dan inilah hakikat *gharar*. *Gharar* adalah ada kemungkinan rugi besar atau untung besar.¹⁰

Dalam QS. Al-Baqarah ayat 188

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ
لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya: “Dan janganlah kamu makan harta di antara kamu dengan jalan yang bathil, dan (janganlah) kamu menyuap dengan harta itu kepada para hakim, dengan maksud agar kamu dapat memakan sebagian harta orang lain itu dengan jalan dosa, padahal kamu mengetahui” (QS. Al-Baqarah: 188)¹¹

Dalam QS. Al-Jatsiyah ayat 18

ثُمَّ جَعَلْنَاكَ عَلَىٰ شَرِيعَةٍ مِّنَ الْأَمْرِ فَاتَّبِعْهَا وَلَا تَتَّبِعْ أَهْوَاءَ
الَّذِينَ لَا يَعْلَمُونَ

¹⁰Veny Alfianti, “*Hukum Multi Level Marketing Dalam Tinjauan Syariat*”, <http://www.buletinislami.com/2016/02/hukum-bisnis-mlm-menurut-syariat-islam.html?=&1>, diakses pada tanggal 2 Oktober 2021, hari Sabtu, Pukul 16:57 WIB

¹¹Al-Wasim, *Al-Qur'an Tajwid Kode Transliterasi Per Kata Terjemahan Per Kata*, (Bekasi: Cipta Bagus Segara, 2013), h. 29

Artinya: “Kemudian kami jadikan engkau (Muhammad) mengikuti syariat (peraturan) dari agama itu, maka ikutilah (syariat itu) dan janganlah engkau ikuti keinginan orang-orang yang yang tidak mengetahui” (QS. Al-Jatsiyah: 18)¹²

Dan dalam hadits riwayat Muslim bahwa Rasulullah SAW bersabda :

وَعَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ : نَهَى رَسُولُ اللَّهِ عَنْ بَيْعِ الْحِصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْعَرْرِ.

“Dari Abu Hurairah, ia berkata Rasulullah SAW melarang jual beli dengan cara melempar batu dan jual beli gharar (yang belum jelas harga, barang, waktu dan sighatnya)” (HR. Muslim)¹³

Pada dasarnya *Multi Level Marketing* adalah jual beli secara langsung yang dilakukan secara suka sama suka. Sesuai dengan QS. An-Nisa ayat 29.

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka

¹² Al-Wasim, *Al-Qur'an Tajwid Kode Transliterasi Per Kata Terjemahan Per Kata*, (Bekasi: Cipta Bagus Segara, 2013), h. 500

¹³ Ibnu Hajar Al-Asqalani, *Bulughul Maram Min Abdillatil Ahkam*, (Bandung: Jabal, 2011), h. 197

di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu”. (QS. An-Nisa : 29).¹⁴

Dan sesuai dengan kaidah fiqhiyah yang berbunyi :

الأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا.

*“Hukum asal dalam semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkan”.*¹⁵

Maksud kaidah bahwa dalam setiap transaksi muamalah pada dasarnya boleh, seperti jual beli, sewa menyewa, gadai dan lain sebagainya kecuali yang tegas-tegas diharamkan seperti mengakibatkan kemudharatan, tipuan judi dan riba.

Bahwa hukum dasar muamalat adalah mubah (*ashl fi al-mu'amalat al-ibahah*), kecuali jika ada nash yang *shahih*, *tsabit*, dan tegas *dalalah*-nya (ketepatangunaannya sebagai dalil) yang melarang serta mengharamkannya. Jika ada, maka nash itulah yang dipegang.

¹⁴Al-Wasim, *Al-Qur'an Tajwid Kode Transliterasi Per Kata Terjemahan Per Kata*, (Bekasi: Cipta Bagus Segara, 2013), h. 83

¹⁵Yusuf Al-Qardhawi, *7 Kaidah Fiqih Muamalat*, (Jakarta: Pustaka AL Kautsar, 2014), h. 10

Dalam kajian fiqh kontemporer bisnis *Multi Level Marketing* ini dapat ditinjau dari dua aspek, yaitu produk barang atau jasa yang dijual dan cara atau sistem penjualannya (*selling marketing*). *Multi Level Marketing* yang menggunakan strategi pemasaran secara bertingkat (*levelisasi*) mengandung unsur-unsur positif, asalkan diisi dengan nilai-nilai Islam dan sistemnya disesuaikan dengan syariat Islam. Bila demikian, *Multi Level Marketing* dipandang memiliki unsur-unsur silaturahmi, dakwah dan tarbiyah.¹⁶

Secara realitas, kini sudah banyak perusahaan *Multi Level Marketing* bertumbuh dan berkembang baik di dalam negeri maupun di luar negeri. Bahkan di Indonesia sudah ada terang-terangan menyatakan bahwa *Multi Level Marketing* itu sesuai dengan syariah dan telah mendapatkan sertifikasi halal dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI).

¹⁶Ahmad Mandalis & Nur Hasanah, "Multi Levek Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam", *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 1, No. 1 (Februari 2016), h. 33

Berkaitan dengan fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) ada hal-hal yang tercantum dalam ketentuan dari fatwa tersebut terhadap bisnis di PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi sebagai berikut :

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

Dalam bisnis PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi ialah perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan yang memasarkan berbagai macam produk sesuai kebutuhan masyarakat. Berikut produk-produk yang diperjualbelikan :

- a. Produk bahan bakar, yakni *Eco Racing Nano Tech*.
- b. Produk pupuk organik, yakni *Eco Farming New Formula*.
- c. Produk kesehatan tubuh, yakni *LVN Stroberi With Collagen, LVN Xlim With Spirulina, Econaxx Coffee, LVN Calsi, Habspro, Evitgo, LVN Collagen, LVN Propolis, dan LVN Honey*

- d. Produk kecantikan, yakni *LVN Beauty* dan *LVN Lipcream*,
- e. Produk pencegahan bakteri dan virus, yakni *Handmoist Spray & Gel*.

Berdasarkan produk-produk yang dimiliki oleh PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi sudah termasuk dari point pertama fatwa DSN-MUI yang dimana telah memenuhi syarat dalam memenuhi sebuah perjanjian akad jual beli di antaranya ialah menyebutkan jenis barang yang akan diperjualbelikan. Penulis juga sudah mengelompokkan sesuai jenis produk yang sudah disebutkan sebelumnya. Dan akhirnya, terlihat jelas bahwa produk yang dimiliki oleh PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi itu sesuai dengan kebutuhan masyarakat luas baik untuk perempuan dan laki-laki dan pastinya untuk semua jenis usia.

2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.

Dari hasil penelitian yang penulis teliti bahwa semua produk yang dimiliki serta dipasarkan oleh PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi sudah mendapatkan sertifikasi kehalalan produk dari Lembaga Pengkajian Pangan, Obat-obatan dan Kosmetik (LP-POM) provinsi Jawa Barat. Dengan demikian point kedua dari fatwa tersebut menyatakan bahwa PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi telah memenuhi syarat dalam hal sertifikasi kehalalan produk dari LP-POM dan BPPOM provinsi Jawa Barat.

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

Gharar yang dimaksud fatwa ini ialah transaksi yang tidak jelas, meliputi jenis produk, harga, serta spesifikasinya dan lain sebagainya. Dalam hal ini penulis mencari data yang berkaitan dengan ini dengan melihat katalog dan produk di dalam PT.

Bandung Eco Sinergy Teknologi yang menjelaskan setiap produk mulai dari ukuran, kandungan serta manfaat produk pada kemasan sampai dengan harga jual setiap produknya. Dengan melihat bukti data yang penulis temukan bahwa PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi tidak melakukan transaksi *gharar*.

Maysir bisa disebut juga dengan judi, atau dengan kata lain *maysir* ialah suatu permainan yang menempatkan salah satu pihak harus menanggung beban pihak yang lain akibat permainan tersebut. Dalam hal ini *maysir* itu melibatkan pihak yang diuntungkan dan dirugikan. Di PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi ada peraturan dimana seorang *downline* memberikan komisi atau bonus kepada *upline* bila telah melakukan pembinaan, kemudian di perusahaan ini pula memberikan bonus, *reward* bila seorang mitra telah melakukan pencapaian dalam usahanya. Jadi tidak adanya *maysir* dalam bisnis yang dilakukan oleh perusahaan ini, karena setiap

mitra atau calon mitra yang hanya melakukan pembelajaran produk maka hal tersebut dihitung bonus.

Kemudian yang berkaitan dengan *riba* yang sedang maraknya dalam bisnis terutama dalam bisnis *Multi Level Marketing*. Beda hal nya dengan perusahaan yang penulis teliti, perusahaan ini menjadikan visi sebagai keinginan besar perusahaan yakni “Menjadi perusahaan bebas *riba* yang membantu umat terbebas dari hutang dan *riba*”. Telah diwawancarai oleh penulis yakni bapak Fajar Sidik menjelaskan gambaran pemberian komisi.“ Di PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi, sistem *marketing plan* terbagi menjadi 2 group yaitu group A dan B. Ketika group A terjadi adanya mitra baru 1 orang dan group B juga ada mitra baru 1 orang maka akan mendapatkan komisi pasangan sebesar RP. 50.000,- komisi ini bisa didapatkan ketika ada tambahan. Artinya digroup A dan B ada tambahan walaupun

yang mengajaknya bukan *leader* akan tetapi tetap dapat komisi ini”.¹⁷

Selain itu bonus yang diterima oleh *upline* telah dikurangi dan dibagi secara merata. Sehingga bonus yang diberikan kepada *leader* itu berupa upah karena telah melakukan pembinaan. Oleh karenanya, penulis menyimpulkan bahwa dalam point ketiga telah terpenuhi oleh perusahaan dan dalam hal ini tidak adanya unsur riba dalam transaksi pembagian komisi dan bonus di PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi.

Dharar ialah sesuatu hal yang membahayakan. Dalam sistem *Multi Level Marketing dharar* ini menyangkut member yang akan dikenakan sanksi apabila tidak melakukan pengkrutan member baru. Di dalam pasal 11 point (j) tentang hak-hak mitra usaha dijelaskan bahwa “Memperluas dan mengembangkan jaringan kebawah (*downline*) mereka”. Serta di pasal 13 point (i dan j) tentang larangan mitra usaha

¹⁷Fajar Sidik, wawancara dengan penulis via chat online, tanggal 5 Juni 2021

dijelaskan bahwa “Mitra usaha tidak dibenarkan melakukan pemaksaan dalam penjualan, wajib berlaku sopan dan perhatian terhadap konsumen dan wajib setiap saat melakukan presentasi yang benar mengenai barang-barang perusahaan dan rencana kompensasi” dan “Mitra usaha dilarang memaksa mitra usaha yang disponsorinya untuk membeli barang-barang perusahaan melaluinya atau membeli dalam jumlah minimum pemesanan atau stok”.

Sehingga dari data yang penulis didapatkan dari PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi bahwasanya sistem operasional atau transaksi dalam perusahaan tidak melakukan unsur *gharar*, *maysir*, *dharar*, *riba*, *dzulm* dan maksiat.

Dengan begitu point ketiga dalam fatwa DSN-MUI telah terpenuhi oleh PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi.

4. Tidak ada kenaikan harga / biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen

karena tidak sepadan dengan kualitas / manfaat yang diperoleh.

Dalam bisnis PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi ialah perusahaan yang memukul rata harga paket yang dipasarkan. Perusahaan ini memiliki kualitas produk serta manfaat pada setiap produknya yang telah digunakan oleh masyarakat luas, maka dari itu tidak akan dirugikan pada setiap member atau masyarakat luas yang telah membeli produk PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi.

5. 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.

Di PT. Bandung Eco Sinergy Teknologiakan memberikan bonus, komisi dan *reward* kepada para mitra yang telah melakukan pencapaian atau target

dalam mengembangkan bisnisnya. Mulai dari komisi sponsor, komisi pasangan sehingga komisi Hadiah. Berbagai macam *reward* dimulai akan mendapatkan umroh, mocash, big mocash hingga *luxury*.

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

Di PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi terlihat jelas mengenai pembagian bonus, komisi dan *reward*, baik mengenai besaran nominal, target yang dicapai. Kemudian dalam hal ini para member berhak mendapatkan bonus, komisi dan *reward* sesuai dengan target pencapaiannya.

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

Sesuai dengan kode etik bahwasannya seorang member akan diberikan komisi atau bonus setelah melakukan kegiatan pembinaan dan penjualan produk atau bahkan sampai merekrut member baru. Seperti halnya di PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi akan memberikan komisi atau bonus setelah member melakukan pencapaian atau kegiatan.

8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra*.

Ighra ialah pemberian semangat kepada lawan bicara atas suatu perkara. Dalam bisnis *Multi Level Marketing* ini berkaitan dengan promosi yang dilakukan oleh *public figure* / artis. Karena sebagaimana yang sudah tercantum kode etik yang digunakan oleh PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi yakni pasal 13 tentang larangan mitra usaha point (o) bahwa “Mitra usaha dilarang menampilkan produk perusahaan bersama *public figure* / artis tanpa seizing

perusahaan pada media apapun termasuk didalamnya *social media*, kanal komunikasi whatsapp dan lainnya”, point (p) dijelaskan bahwa “Mitra usaha dilarang dengan cara apapun melakukan manipulasi rencana kompensasi perusahaan atau volume penjualan dengan cara apapun yang mempengaruhi pembayaran bonus-bonus atau penghargaan-penghargaan dan pengakuan yang belum diperoleh berdasarkan ketentuan dalam rencana kompensasi perusahaan” serta point selanjutnya yaitu di point (q) bahwa “Mitra usaha dilarang untuk mempresentasikan rencana kompensasi perusahaan sebagai kesempatan “menjadi kaya dalam sekejap”. Mitra usaha wajib mengungkapkan keuntungan, perolehan dan penjualan rata-rata dan persentasenya sebagaimana yang diterbitkan oleh perusahaan dari waktu ke waktu”.

Berdasarkan point di atas bahwa seorang mitra harus menjalankan bisnis dan mematuhi kode etik

yang sudah berlaku di dalam perusahaan, serta tidak melanggar demi keuntungan semata.

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

Di PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi dalam pembagian bonus antar member sudah direncanakan sebelumnya. Akan tetapi pemberian kepada member itu sesuai dengan dilakukannya kerja keras untuk mencapai target.

10. Setiap perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain.

Bentuk penghargaan diberikan oleh PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi kepada mitra yang telah mencapai target baik dalam perekrutan member baru, penjualan produk-produk perusahaan serta aktif

dalam menjalankan bisnis ini. Maka diberikan penghargaan dalam sebuah acara *Grand Success* yang diselenggarakan oleh PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi.

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

Diwajibkan bagi para *leader* untuk melakukan pembinaan serta pengawasan kepada anggota group nya. Dengan cara mengadakan seminar atau workshop serta mengajak para anggotanya untuk menghadiri acara-acara yang berkaitan bisnis ini. Sehingga di dalam satu group bisa menjalankan bisnis dengan aktif.

12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

Dengan terdaftar di Asosiasi Perusahaan Penjualan Langsung Indonesia (AP2LI) dan mendapatkan legalitas dengan No.

03/AP2LI/IDN/IX/2018, bahwa PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi yang tidak melakukan sistem *money game*. Karena salah satu syarat untuk menjadi member AP2LI yakni tidak melakukan *money game*.

Bahwasanya perusahaan *Multi Level Marketing* yang melakukan *money game* salah satu cirinya ialah tidak memiliki kantor yang bebas, serta produk yang tidak berkualitas dan bermanfaat untuk masyarakat luas. Beda halnya dengan PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi yang memiliki kantor yang bertempat di Grand Surapati Core Blok 9-1-0 B 23-25. Jl. PHH. Mustofa No. 39, Pasirlayung, Kecamatan Cibeunying Kidul, Kota Bandung, Jawa Barat 40192. Dan memiliki banyak produk yang bermanfaat serta kualitas untuk masyarakat luas.

Dengan demikian penulis berpendapat bahwa PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi tidak melakukan kegiatan *money game* yang merugikan banyak orang.

Adapun dari sudut sistem *Multi Level Marketing* itu sendiri, pada dasarnya *Multi Level Marketing* syariah tidak jauh berbeda dengan *Multi Level Marketing* konvensional, namun ada hal yang membedakannya ialah dari bentuk usaha atau jasa yang menjalankan usahanya harus memenuhi sebagai berikut :

1. Sistem distribusi pendapatan haruslah dilakukan secara profesional dan seimbang. Dengan kata lain tidak terjadi eksploitasi antar sesama.
2. Apresiasi distributor, haruslah apresiasi yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, misalnya tidak melakukan pemaksaan, tidak berdusta, jujur dan tidak merugikan pihak lain serta memiliki komitmen jiwa yang bagus.
3. Penetapan harga keuntungan (komisi dan bonus) yang akan diberikan kepada para anggota berasal dari keuntungan penjualan barang, bukan berarti harga barang yang dipasarkan harus tinggi. Hendaknya semakin besar jumlah anggota distributor maka tinggi

harga semakin menurun pada akhirnya semua orang dapat merasakan sistem pemasaran tersebut.

4. Jenis produk yang ditawarkan haruslah produk yang benar-benar terjamin kehalalan dan kesuciannya sehingga semua orang merasa aman untuk menggunakan / mengkonsumsi produk yang dipasarkan.¹⁸

Dalam bisnis *Multi Level Marketing* seorang member memiliki dua fungsi sekaligus. Fungsi yang pertama ialah sebagai pembeli produk, karena membeli produk langsung dari perusahaan. Sedangkan fungsi yang kedua ialah sebagai makelar yakni harus merekrut member baru. Dalam perekrutan juga akan memperoleh bonus. Dalam hadits riwayat Tirmidzi, Nasai dan Ahmad bahwa Rasulullah SAW bersabda: “*Nabi SAW telah melarang dua pembelian dalam satu akad*”. Imam Syafi’i menjelaskan hadits di atas seperti ini, “Yaitu jika seorang mengatakan, “*Aku jual rumahku padamu dengan*

¹⁸Firman Wahyudi, “Multi Level Marketing Dalam Kajian Fiqh Muamalah”, *Jurnal Al-Banjari*, Vol. 13, No. 2 (Juli-Desember 2014), h. 175-176

harga tertentu asalkan (syaratnya) kamu menjual budakmu padaku dengan harga yang ku tentukan. Jika budakmu itu telah ku miliki, berarti rumahku tadi juga sudah menjadi milikmu”. Dalam konteks ini, penjelasan dari *bay’atain fii bai’tin* adalah memberlakukan dua akad kesepakatan dalam kesatuan transaksi. Akad pertama ialah akad jual beli budak, dan akad kedua ialah transaksi jual beli rumah. Masing-masing memiliki ketentuan akad yang mengikat, namun terjadi dalam satu transaksi. Pendapat tersebut diperkuat Ibn Hibban dalam karyanya *Shahih Ibn Hibban* ialah “*Tidaklah dihalalkan dua kesepakatan (akad) dalam satu kesepakatan (akad)*”.¹⁹

Sistem *Multi Level Marketing* yang digunakan oleh PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi menyatakan benar seorang member itu mempunyai dua fungsi yang sudah disebutkan di atas. Kemudian dijelaskan oleh manajemen *support system* yaitu Bapak Nurcholis bahwasanya seorang member mempunyai dua fungsi dan untuk merekrut itu bukan harus,

¹⁹Mufti Afif & Richa Angkita Mulyawisdawati, “Sistem Pemasaran Multi Level Marketing (MLM Ditinjau Dalam Hukum Ekonomi Syariah)”, Cakrawala: *Jurnal Studi Islam*, Vol. 13, No. 2 (November-Desember 2018), h. 142-143

akan tetapi dalam hal merekrut seorang member bebas mau dikerjakan atau tidak. Seorang member baru yang mana dalam perusahaan ini diberikan pilihan, yakni diperbolehkan sebagai pembeli saja, atau merekrut sebagai peluang bisnis atau bahkan hanya jadi pemakai produknya. Dalam hal merekrut seorang member bebas melakukan atau tidak.²⁰

Berdasarkan hal tersebut bahwa PT. Bandung Eco Sinergy Teknologi membenarkan dua fungsi dari seorang member. Dengan alasan, untuk melakukan dua fungsi tersebut tidak mengharuskan member untuk merekrut member baru, karena dalam perusahaan ini dinakaman peluang bisnis yang mana mempunyai kebebasan bagi member yang ingin bergabung atau tidak.

²⁰Nurcholis, wawancara dengan penulis via chat online, tanggal 11 Juli 2021