

**PRAKTIK SISTEM PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG  
SYARIAH PADA MULTI LEVEL MARKETING *BEST*  
CORPORATION CABANG MAKASSAR**



**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Hukum  
(S.H) Pada Program Studi Hukum Ekonomi Syariah (HES) Jurusan  
Syariah Dan Ekonomi Bisnis Islam Sekolah Tinggi Agama  
Islam Negeri (STAIN) Majene

**Oleh:**

**NAHDIA**

**NIM: 20256119093**

**JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI BISNIS ISLAM  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI STAIN**

**MAJENE**

**2025**

## SURAT PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul **“Praktik Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Pada Multi Level Marketing Best Corporation Cabang Makassar”** yang disusun oleh **Nahdia, NIM 20256119093**, Mahasiswa Program Studi Hukum Ekonomi Syariah pada Jurusan Syariah dan Ekonomi Bisnis Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Majene, telah diuji dan dipertahankan dalam sidang Munaqasyah yang diselenggarakan pada hari Kamis tanggal 23 Januari 2025 M, bertepatan dengan tanggal 23 Rajab 1446 H, dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H) pada Jurusan Syariah dan Ekonomi Bisnis Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Majene, dengan beberapa perbaikan.

Majene, 23 Januari 2025 M

23 Rajab 1446 H

### DEWAN PENGUJI

|               |                                   |         |
|---------------|-----------------------------------|---------|
| Ketua         | : Supriadi, S.H., M.H             | (.....) |
| Sekretaris    | : Nur Astaman Putra, M.Pd         | (.....) |
| Pembimbing I  | : Hasan Basri, SE., M.Si          | (.....) |
| Pembimbing II | : Ahmad Abbas, SE., M.Si          | (.....) |
| Penguji I     | : Prof. Abdul Rahman, M.Pd., Ph.D | (.....) |
| Penguji II    | : Noercholis Rafid, A.M.H.I       | (.....) |

Diketahui Oleh:  
Ketua Jurusan



**Nuzha, S.Sy., M.H.I.**  
NIP. 198712072018012002

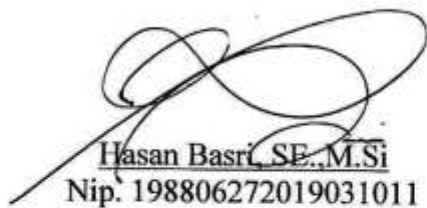
## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing penulisan skripsi saudara NAHDIA, NIM: 20256119093 Mahasiswa Program Studi Hukum Ekonomi Syariah pada Jurusan Syariah dan Ekonomi Bisnis Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Majene. Setelah meneliti dan mengoreksi secara seksama skripsi yang berjudul: “Praktik Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Pada Multi Level Marketing *Best Corporation* Cabang Makassar” memandang bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat-syarat ilmiah dan dapat disetujui untuk diujikan.

Demikian persetujuan ini diberikan untuk diproses lebih lanjut.


Majene, 26 September 2024

Pembimbing I



Hasan Basri, SE., M.Si  
Nip. 198806272019031011

Pembimbing II



Ahmad Abbas, SE., M.Si  
Nip. 198903272020121008

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

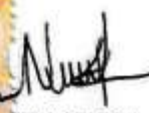
Mahasiswa yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Nahdia  
Nim : 20256119093  
Tempat/tgl.Lahir : Sosso, 18 Mei 2000  
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah  
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Bisnis Islam  
Judul Skripsi : Praktik Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Pada Multi Level Marketing *Best Corporation* Cabang Makassar

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar adalah hasil karya sendiri. Jika dikemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebahagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Majene, 26 September 2024  
Penyusun,





**NAHDIA**  
20256119093

## KATA PENGANTAR

*Bismillahirrahmanirrahim*

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas limpahan rahmat serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Praktik Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Pada Multi Level Marketing Best Corporation Cabang Makassar”** dalam waktu yang tidak terlalu lama. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H) di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Majene. Sholawat beserta salam semoga selalu tercurah kepada baginda Nabi Besar Muhammad SAW. sebagai *uswatun hasanah* bagi kita semua dalam hidup dan kehidupan kita, baik di dunia maupun di akhirat kelak.

Mengingat keterbatasan pengetahuan serta pengalaman dalam penulisan, sehingga skripsi ini tentunya tidak lepas dari kekurangan dan masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan saran dan kritikan yang konstruktif dari berbagai pihak demi kesempurnaannya.

Penyusunan skripsi ini tentunya tidak terlepas dari kontribusi berbagai pihak, baik langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih yang setinggi-tingginya terutama kepada kedua orangtua yaitu ayahanda **Abd Rahman** dan ibunda **Ramlah** yang telah membesarkan, mendo'akan serta senantiasa memberikan dukungan, baik moril maupun materil sehingga sehingga penulis dapat menyelesaikan studi di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Majene.

Penulis juga tak lupa mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. Wasilah, S.T., M.T selaku Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Majene.

2. Bapak Abdul Rahman, M.Pd., Ph.D. selaku Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Bisnis Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Majene.
3. Bapak Supriadi, S.H., M.H. selaku Ketua Program Studi Hukum Ekonomi Syariah.
4. Bapak Hasan Basri, S.E., M.Si. sebagai Pembimbing I yang selalu memberikan motivasi dan membimbing penulis, mulai dari pembuatan proposal sampai pada penyusunan skripsi ini selesai.
5. Bapak Ahmad Abbas, S.E., M.Si. Sebagai pembimbing II yang selalu memberikan dorongan, saran dan arahan di sela-sela kesibukanya sehingga skripsi penulis dapat terselesaikan dengan baik.
6. Bapak Abdul Rahman, M.Pd., Ph.D. dan Bapak Noercholis Rafid. A, M.H.I masing-masing sebagai penguji I dan II yang telah memberikan kritikan dan saran yang bersifat membangun untuk penyempurnaan skripsi penulis.
7. Segenap dosen pada Jurusan Syari'ah dan Ekonomi Bisnis Islam, baik dosen tetap maupun dosen LB yang telah mengajarkan berbagai ilmu pengetahuan kepada penulis mulai dari awal perkuliahan sampai pada tahap memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H).
8. Segenap staf akademik, baik pada Jurusan Syari'ah dan Ekonomi Bisnis Islam maupun pada Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Majene secara keseluruhan.
9. Segenap Keluarga besar yang selalu memberikan penulis dukungan baik moril maupun materil.
10. Terima kasih kepada Bapak Husain, S.Ag, MA, Bapak H.Ikbal Aliah dan Bapak Hamzah selaku pimpinan MLM yang telah bersedia menjadi Narasumber untuk menyelesaikan penelitian penulis.

11. Terima kasih pula saya sampaikan kepada keluarga besar HES 3 Angkatan 2019, serta semua keluarga dan teman yang tak sempat penulis sebutkan satu persatu atas motivasi, dukungan/bantuan yang telah diberikan, baik yang bersifat moril maupun materil selama penulis menempu perkuliahan sampai berhasil memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H).

Semoga skripsi ini dapat berkontribusi untuk pengembangan ilmu pengetahuan dan bermanfaat bagi para pembaca, serta segala bantuan yang diberikan oleh berbagai pihak bernilai ibadah dan dilipatgandakan pahalanya oleh Allah SWT, Aamiin

Majene, 26 September 2024

Penulis,



**Nahdia**

20256119094

## DAFTAR ISI

|                                                                                                                                                               |              |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| <b>SAMPUL .....</b>                                                                                                                                           | <b>i</b>     |
| <b>PENGESAHAN SKRIPSI.....</b>                                                                                                                                | <b>ii</b>    |
| <b>PERSETUJUAN PEMBIMBING.....</b>                                                                                                                            | <b>iii</b>   |
| <b>PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....</b>                                                                                                                       | <b>iv</b>    |
| <b>KATA PENGANTAR.....</b>                                                                                                                                    | <b>v</b>     |
| <b>DAFTAR ISI .....</b>                                                                                                                                       | <b>viii</b>  |
| <b>PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN .....</b>                                                                                                   | <b>x</b>     |
| <b>ABSTRAK.....</b>                                                                                                                                           | <b>xviii</b> |
| <b>BAB I. PENDAHULUAN.....</b>                                                                                                                                | <b>1</b>     |
| A. Latar Belakang Masalah .....                                                                                                                               | 1            |
| B. Rumusan Masalah.....                                                                                                                                       | 5            |
| C. Fokus Penelitian dan Deskripsi Fokus.....                                                                                                                  | 5            |
| D. Tujuan Penelitian .....                                                                                                                                    | 5            |
| E. Kegunaan Penelitian .....                                                                                                                                  | 6            |
| F. Tinjauan Penelitian Terdahulu.....                                                                                                                         | 6            |
| <b>BAB II. TINJAUAN TEORITIS .....</b>                                                                                                                        | <b>10</b>    |
| A. Multi Level Marketing.....                                                                                                                                 | 10           |
| B. Multi Level Marketing Syariah .....                                                                                                                        | 12           |
| C. Ciri – ciri Multi Level Marketing Syariah .....                                                                                                            | 13           |
| D. Sejarah Multi Level Marketing Syariah .....                                                                                                                | 14           |
| E. Sistem Kerja Multi Level Marketing Syariah.....                                                                                                            | 15           |
| F. Multi Level Marketing Syariah (MLM Syariah) dalam Fatwa<br>DSNMUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman<br>Penjualan Langsung Berjenjang Syariah ..... | 16           |
| G. Ketentuan – ketentuan Syariah Dalam Multi Level Marketing.....                                                                                             | 18           |

|                                                                                                                                      |           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| H. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah .....                                                                                       | 21        |
| I. Macam – macam Jual Beli Yang Dilarang .....                                                                                       | 23        |
| J. Macam – Macam Jual Beli Yang Dilarang .....                                                                                       | 27        |
| <b>BAB III. METODE PENELITIAN .....</b>                                                                                              | <b>29</b> |
| A. Jenis Penelitian dan Lokasi Penelitian.....                                                                                       | 29        |
| B. Pendekatan Penelitian .....                                                                                                       | 29        |
| C. Sumber Data Penelitian .....                                                                                                      | 30        |
| D. Metode Pengumpulan Data.....                                                                                                      | 30        |
| E. Instrumen Penelitian .....                                                                                                        | 32        |
| F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data .....                                                                                         | 32        |
| G. Pengujian Keabsahan Data .....                                                                                                    | 33        |
| <b>BAB IV HASIL PENELITIAN .....</b>                                                                                                 | <b>35</b> |
| A. Gambaran Umum PT.Best Corporation Cabang Makassar .....                                                                           | 35        |
| B. Proses Praktik Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Pada Multi<br>Level Marketing Best Corporation .....                          | 37        |
| C. Proses kesesuaian sistem penjualan langsung berjenjang pada best<br>corporation dengan fatwa DSN MUI No 75/DSN MUI/VII/2009 ..... | 43        |
| D. Praktik Sistem Kerja Multi Level Marketing (MLM) .....                                                                            | 48        |
| E. Simple marketing plan yang akan membantu bisnis mitra best dapat<br>berkembang lebih baik .....                                   | 54        |
| <b>BAB V PENUTUP.....</b>                                                                                                            | <b>61</b> |
| A. Kesimpulan .....                                                                                                                  | 61        |
| B. Saran .....                                                                                                                       | 62        |
| <b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>                                                                                                          | <b>63</b> |
| <b>LAMPIRAN .....</b>                                                                                                                | <b>65</b> |
| <b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....</b>                                                                                                    | <b>68</b> |

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

### A. *Transliterasi Arab-Latin*

Daftar huruf bahasa Arab dan Transliterasinya ke dalam huruf Latin dapat dilihat pada tabel berikut:

#### 1. *Konsonan*

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin        | Nama                        |
|------------|------|--------------------|-----------------------------|
| ا          | Alif | Tidak dilambangkan | Tidak dilambangkan          |
| ب          | Ba   | B                  | Be                          |
| ت          | Ta   | T                  | Te                          |
| ث          | ša   | š                  | es (dengan titik di atas)   |
| ج          | Jim  | J                  | Je                          |
| ح          | ħa   | ħ                  | ha (dengan titik di bawah)  |
| خ          | Kha  | Kh                 | ka dan ha                   |
| د          | Dal  | D                  | De                          |
| ذ          | Žal  | Ž                  | zet (dengan titik di atas)  |
| ر          | Ra   | R                  | Er                          |
| ز          | Zai  | Z                  | Zet                         |
| س          | Sin  | S                  | Es                          |
| ش          | Syin | Sy                 | es dan ye                   |
| ص          | šad  | š                  | es (dengan titik di bawah)  |
| ض          | ḍad  | ḍ                  | de (dengan titik di bawah)  |
| ط          | ṭa   | ṭ                  | te (dengan titik di bawah)  |
| ظ          | ẓa   | ẓ                  | zet (dengan titik di bawah) |
| ع          | 'ain | '                  | apostrof terbalik           |
| غ          | Gain | G                  | Ge                          |

|   |       |   |          |
|---|-------|---|----------|
| ف | Fa    | F | Ef       |
| ق | Qaf   | Q | Qi       |
| ك | Kaf   | K | Ka       |
| ل | Lam   | L | El       |
| م | Mim   | M | Em       |
| ن | Nun   | N | En       |
| و | Wau   | W | We       |
| ه | Ha    | H | Ha       |
| ء | Hamza | ' | Apostrof |
| ي | Ya    | Y | Ye       |

Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apa pun. Jika ia terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (').

## 2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri atas vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

| Tanda | Nama          | Huruf Latin | Nama |
|-------|---------------|-------------|------|
| أ     | <i>fathah</i> | A           | A    |
| إ     | <i>Kasrah</i> | I           | I    |
| أ     | <i>ḍammah</i> | U           | U    |

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

| Tanda | Nama                  | Huruf Latin | Nama    |
|-------|-----------------------|-------------|---------|
| أ     | <i>fathah dan yā'</i> | Ai          | a dan i |
| أ     | <i>fathah dan wau</i> | Au          | a dan u |

Contoh:

كَيْفَ : *kaifa*

هُوَ ل : *haula*

### 3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

| Harakat dan Huruf | Nama                     | Huruf dan Tanda | Nama                |
|-------------------|--------------------------|-----------------|---------------------|
| أ ... ئ           | fathāh dan alif atau yā' | Ā               | a dan garis di atas |
| ى                 | kasrah dan yā'           | Ī               | a dan garis di atas |
| ؤ                 | dammah dan wau           | Ū               | a dan garis di atas |

Contoh:

مات : *māta*

رَمَى : *ramā*

قِيلَ : *qīla*

يَمُوت : *yamūtu*

### 4. Tā' marbūṭah

Transliterasi untuk *tā' marbūṭah* ada dua, yaitu: *tā' marbūṭah* yang hidup atau mendapat harakat *fathāh*, *kasrah*, dan *dammah*, transliterasinya adalah [t]. Sedangkan *tā' marbūṭah* yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang berakhir dengan *tā' marbūṭah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *tā' marbūṭah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *rauḍah al-atfāl*

الْمَدِينَةُ الْفَائِدِيَّةُ : *al madīnah al-fāḍilah*

الْحِكْمَةُ : *al-hikmah*

### 5. *Syaddah (Tasydīd)*

*Syaddah* atau *tasydīd* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *tasydīd* ( ّ ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syaddah*.

Contoh:

رَبَّنَا : *rabbānā*

نَجِينَا : *najjainā*

الْحَقُّ : *al-ḥaqq*

نُعْمٌ : *nu'ima*

عُدُوٌّ : *'aduwwun*

Jika huruf *ى* ber-*tasydid* di akhir sebuah kata dan didahului oleh huruf *kasrah* ( ِ ) maka ia ditransliterasi seperti huruf *maddah* menjadi *ī*.

Contoh:

عَلِيٌّ : *'Alī* (bukan *'Aliyy* atau *'Aly*)

عَرَبِيٌّ : *'Arabī* (bukan *'Arabiyy* atau *'Araby*)

### 6. *Kata Sandang*

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf *ال* (*alif lam ma'arifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, *al-*, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiyah* maupun huruf *qamariyah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

Contoh:

الشَّمْسُ : *al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)  
الزَّلْزَلَةُ : *al-zalzalāh* (bukan *az-zalzalāh*)  
الْفَلْسَفَةُ : *al-falsafah*  
الْبِلَادُ : *al-bilādu*

### 7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (') hanya berlaku bagi *hamzah* yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun, bila *hamzah* terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa *alif*.

Contoh:

تَأْمُرُونَ : *ta'murūna*  
النَّوْعُ : *al-nau'*  
شَيْءٌ : *syai'un*  
أَمْرٌ : *umirtu*

### 8. Penulisan Kata Arab yang Lazim Digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari perbendaharaan bahasa Indonesia, atau sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, atau lazim digunakan dalam dunia akademik tertentu, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya, kata *al-Qur'an* (dari *al-Qur'ān*), *alhamdulillah*, dan *munaqasyah*. Namun, bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka harus ditransliterasi secara utuh.

Contoh:

*Fī Zilāl al-Qur'ān*  
*Al-Sunnah qabl al-tadwīn*

### 9. *Lafz al-Jalālah* (الله)

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf *jarr* dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *muḍāfilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf *hamzah*.

Contoh:

بِاللهِ دِينُ اللهِ *dīnullāh billāh*

Adapun *tā'* marbūṭahdi akhir kata yang disandarkan kepada *Lafz al-Jalālah*, ditransliterasi dengan huruf [t].

Contoh:

هُمُ فِي رَحْمَةِ اللهِ *hum fī raḥmatillāh*

### 10. *Huruf Kapital*

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital (*All Caps*), dalam transliterasinya huruf-huruf tersebut dikenai ketentuan tentang penggunaan huruf kapital berdasarkan pedoman Ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (*al-*), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (*Al-*). Ketentuan yang sama juga berlaku untuk huruf awal dari judul referensi yang didahului oleh kata sandang *al-*, baik ketika ia ditulis dalam teks maupun dalam catatan rujukan (CK, DP, CDK, dan DR).

Contoh:

*Wa mā Muḥammadun illā rasūl*

*Inna awwala baitin wuḍi‘a linnāsi lallaẓī bi Bakkatamubārakan*

*Syahru Ramaḍān al-laẓī unzila fīh al-Qur‘ān*

*Naṣīr al-Dīn al-Ṭūsī*

*Abū Naṣr al-Farābī*

*Al-Gazālī*

*Al-Munqiz min al-Ḍalāl*

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata Ibnu (anak dari) dan *Abū* (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi.

Contoh:

*Abū al-Walīd Muḥammad ibn Rusyd, ditulis menjadi: Ibnu Rusyd, Abū al-Walīd Muḥammad* (bukan: *Rusyd, Abū al-Walīd Muḥammad Ibnu*)

*Naṣr Ḥāmid Abū Zaīd, ditulis menjadi: Abū Zaīd, Naṣr Ḥāmid* (bukan: *Zaīd, Naṣr Ḥāmid Abū*)

## **B. Daftar Singkatan**

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

|               |                                                   |
|---------------|---------------------------------------------------|
| swt.          | = <i>subḥānahū wa ta'ālā</i>                      |
| saw.          | = <i>ṣallallāhu 'alaihi wa sallam</i>             |
| a.s.          | = <i>'alaihi al-salām</i>                         |
| H             | = Hijrah                                          |
| M             | = Masehi                                          |
| SM            | = Sebelum Masehi                                  |
| l.            | = Lahir tahun (untuk orang yang masih hidup saja) |
| w.            | = Wafat tahun                                     |
| QS .../...: 4 | = QS al-Baqarah/2: 4 atau QS Āli 'Imrān/3: 4      |
| HR            | = Hadis Riwayat                                   |

Untuk karya ilmiah bahasa Arab, terdapat beberapa singkatan berikut:

|      |   |                     |
|------|---|---------------------|
| ص    | = | صفحة                |
| دم   | = | بدون مكان           |
| صلعم | = | صلى الله عليه و سلم |
| ط    | = | طبعة                |
| دن   | = | بدون نشر            |
| الخ  | = | الى اخرهاش الى اخره |
| ج    | = | جزء                 |

## ABSTRAK

Nama : Nahdia  
NIM : 20256119093  
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah  
Judul : Praktik Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Pada Multi Level Marketing *Best Corporation* Cabang Makassar

---

Penelitian ini membahas tentang Praktik Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Pada Multi Level Marketing *Best Corporation* Cabang Makassar, Adapun permasalahannya yaitu: (1) bagaimana praktik sistem penjualan langsung berjenjang syariah pada multi level marketing *Best Corporation* 2) bagaimana kesesuaian sistem penjualan langsung berjenjang pada *best corporation* dengan Fatwa DSN MUI No 75/DSN-MUI/VII/2009

Jenis penelitian ini Termasuk dalam kategori penelitian lapangan (*field research*) yang mengaplikasikan pendekatan kualitatif. Penelitian ini dilakukan terhadap Praktik Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Pada Multi Level Marketing *Best Corporation* Cabang Makassar. Sumber data yang digunakan dalam penelitian terdiri dari data primer dan data sekunder. Pengumpulan data yang dilakukan melalui metode observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa (1) Sistem operasional MLM ini menerapkan sistem *Break away*.sistem yang memungkinkan *downline* untuk melalui *upline* dan bergabung. Proses dimulai dengan pendaftaran sebesar 100 ribu, dilanjutkan dengan pembelian produk melalui mitra resmi.selanjutnya, anggota diharapkan untuk melakukan aktivitas akun di *situs web* MLM, memanfaatkan berbagai fasilitas yang tersedia, serta menggunakan produk dan menikmati manfaat lainnya. (2) Hasil penerapan sistem penjualan langsung berjenjang pada *Best Corporation* mengacu pada Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 mengenai penjualan langsung berjenjang yang sesuai dengan prinsip syariah. Dalam fatwa tersebut, terdapat dua belas syarat yang harus dipenuhi oleh perusahaan atau bisnis yang menerapkan sistem *Multi Level Marketing*. Penjualan langsung berjenjang di *Best Corporation* telah memenuhi syarat-syarat yang diterapkan dalam fatwa tersebut.

**Kata Kunci:**MLM,Fatwa DSN-MUI

# BAB I

## PENDAHULUAN

### *A. Latar Belakang Masalah*

Bisnis adalah suatu kegiatan perdagangan barang atau jasa kepada konsumen dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan.

Secara dasar, bisnis dalam manajemen tidak dapat dipisahkan karena keduanya saling terkait. Tanpa manajemen yang baik, bisnis tidak akan berjalan secara efektif dan efisien. Dalam manajemen bisnis, terdapat beberapa aspek yang membaginya, anatara lain manajemen produksi, (proses pengolahan bahan buku), manajemen pemasaran (penentuan tujuan pemasaran), manajemen distribusi (pengaturan proses distribusi), dan manajemen keuangan (pengelolaan sirkulasi keuangan Perusahaan).<sup>1</sup>

Sistem kerja *Multi Level Marketing* (MLM) adalah metode penjualan langsung kepada konsumen yang diterapkan secara berjenjang, di mana seorang konsumen dapat berperang sebagai distributor dalam jaringan MLM, terdapat istilah "*Upline*" mengacu pada distributor yang merekrut atau mengajak seseorang kedalam jaringan MLM, sedangkan "*Downline*" merujuk pada distributor yang direkrut oleh seseorang dalam jaringan tersebut.

Dalam praktik bisnis MLM *Best Corporation*, calon anggota harus membayar biaya pendaftaran sebesar Rp.100.000 dan mengisi formulir dengan identitas yang benar. Setelah itu, mereka perlu membeli akumulasi pesanan pertama (*first order*). Calon anggota bisa memilih salah satu paket pendaftaran

---

<sup>1</sup>Mufti Afif dan Richa Angkita Mulyawisdawati, Sistem Pemasaran Multi Level Marketing Ditinjau dalam Hukum Ekonomi Syariah, *Jurnal Studi Islam*, Vol.13. No.2 (2018), h.135-136.

yang tersedia dan melakukan transfer pembayaran. Setelah bergabung, mereka dapat menggunakan produk dan menikmati berbagai manfaat dari produk MLM tersebut. Anggota juga akan menerima komisi, bonus, dan *reward* dari perusahaan.

Sistem operasional MLM di *Best Corporation* disebut *Direct Selling* (penjualan langsung). Dalam sistem ini, semakin banyak anggota yang direkrut, semakin besar pula keuntungan yang diperoleh karena sistem tersebut membangun sebuah jaringan kerja (*Network*). Dalam sistem pemasaran *Best Corporation*, terdapat dua cara untuk ikut serta, yaitu: 1) menjadi *reseller* yang menjual produk dengan harga eceran, dan 2) Melakukan penjualan langsung (*Direct Selling*).

Sistem operasional MLM di *Best Corporation* menerapkan sistem *break away*, yang memungkinkan *downline* untuk melebihi posisi *uplinenya*. Bonus awal diberikan sebagai bagian dari sistem ini, yang diterima oleh anggota relatif kecil, yaitu sekitar Rp. 150.000. Oleh karena itu, perusahaan ini biasanya bergantung pada penjualan produk dan perekrutan anggota baru. Dalam bisnis MLM ini, *downline* memiliki peluang untuk mendapatkan penghasilan lebih besar, bahkan mencapai Rp. 200.000 atau lebih, dan bisa mendapatkan reward lebih cepat dibandingkan dengan *upline* yang mensponsorinya.

Meskipun seorang leader atau *upline* telah mencapai posisi tertinggi, mereka tetap harus melakukan kegiatan sponsoring dan menjual produk

perusahaan. Untuk mendapatkan penghasilan atau bonus, seorang *upline* harus terus memantau dan membimbing anggota di bawahnya.<sup>2</sup>

Dalam Bisnis MLM, kekuatan manusia sangat ditekankan untuk mempromosikan dan menjual produk atau jasa. Model ini mengandalkan hubungan pribadi dan kepercayaan antara individu untuk memperluas jaringan penjualan. Sipejual dalam MLM memiliki peran lebih dari sekedar mencatat hasil penjualan, mereka berfungsi sebagai agen pemasaran yang aktif membangun relasi dan meyakinkan orang lain untuk bergabung atau membeli produk. Meskipun demikian, perlu diingat bahwa pendekatan ini tidak selalu diterima dengan baik oleh semua orang dan kadang dianggap *invasif*.<sup>3</sup>

Penjualan Langsung Berjenjang adalah metode penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran (*network marketing*) yang dilakukan oleh individu atau badan usaha kepada sejumlah individu tau badan lainnya secara berurutan. Menurut Fatwa DSN MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, metode ini diizinkan.

Sering kali timbul kontroversi dikalangan pelaku pemasaran dan masyarakat menegenai bisnis dengan sistem penjualan langsung berjenjang, terutama terkait dengan praktik *money game*, yang menimbulkan pertanyaan tentang kesesuaiannya dengan prinsip syariah. Selain itu, pengajuan dari Perusahaan yang menggunkan sistem penjualan langsung kepada DSN MUI

---

<sup>2</sup>Moh.Jamil, Skripsi: *Analisis Fatwa DSN MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII 2009 Terhadap Bisnis Mlm Sinergi*, (Surabaya: Islam Negeri Sunan Ampel, 2020), h. 77-78.

<sup>3</sup>Anita Rahmawaty, *Bisnis Multi Level Marketing Dalam Perspektif Islam Jurnal*, Vol.2.No.1(2014),h.68-74.

menjadi dasar dalam menentukan ketentuan-ketentuan syariah terkait penjualan langsung berjenjang.

Salah satu cara mengatasi kontroversi dan memastikan apakah bisnis penjualan langsung berjenjang di Indonesia sesuai dengan prinsip syariah adalah memperoleh dengan sertifikasi dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI), yang diberikan melalui Fatwa DSN MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009.

Fatwa DSN MUI tentang Pemasaran Berjenjang melalui penjualan langsung berjenjang syariah yang dikeluarkan untuk mengenai masalah yang berkaitan langsung dengan praktik pemasaran yang sering diterapkan masyarakat dalam penjualan barang dan jasa. Dari sisi manajemen, fatwa ini memberikan panduan terkait bagaimana sistem pemasaran berjenjang tersebut dapat diterapkan sesuai dengan prinsi-prinsip syariah.<sup>4</sup>

Adapun dari segi manajemen penjualanya yaitu proses perencanaan, perekturan, pelatihan, pengolahan, pengawasan dan koordinasi tenaga penjualan di organisasi, dan kita juga dapat mengetahui dari segi keuntungan sistem penjualan langsung tersebut. Oleh karena itu penulis tertarik melakukan penelitian untuk mengangkat dalam karya tulis ilmiah.

Berdasarkan pemaparan di atas calon peneliti berinisiatif untuk mengambil judul “Praktik Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Pada Multi Level Marketing *Best Corporation* Cabang Makassar”

---

<sup>4</sup>Wulan Erviyanti, Skripsi: *Tanggung Jawab Jual Beli PLBS Menurut Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009* (Mero: IAIN Mero, 2021), h. 20-22.

### ***B. Rumusan Masalah***

1. Bagaimana praktik sistem penjualan langsung berjenjang syariah pada Multi Level Marketing Best Corporation?
2. Bagaimana kesesuaian sistem penjualan langsung berjenjang pada best corporation dengan fatwa DSN MUI No 75/ DSN MUI/VII/2009?

### ***C. Fokus Penelitian dan Deskripsi Fokus***

| <b>No</b> | <b>FOKUS PENELITIAN</b>                      | <b>DESKRIPSI FOKUS</b>                                                                                                        |
|-----------|----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.        | Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syaria. | Sebuah usaha penjualan langsung berjenjang yang mendasarkan sistem operasionalnya pada prinsip-prinsip syariah.               |
| 2.        | Multi Level Marketing.                       | Sistem penjualan yang melibatkan beberapa individu dengan stuktur berjenjang, yang terdiri dari berbagai tingktat atau level. |
| 3.        | Fatwa DSN MUI                                | Panduan atau landasan bagi penerapan kegiatan ekonomi syariah tertentu oleh pemerintah.                                       |

### ***D. Tinjauan Penelitian***

Tinjauan penelitian ini dilakukan atas dasar memperoleh hasil penelitian yang telah didapat digunakan secara umum serta memberikan pengetahuan bagi peneliti maupun bagi pembaca. Adapun penelitian ini bertujuan :

1. Untuk mengetahui praktik sistem penjualan langsung berjenjang syariah pada multi level marketing Best Corporation.
2. Untuk mengetahui kesesuaian sistem penjualan langsung berjenjang pada best corporatin dengan Fatwa DSN MUI No 75/DSN MUI/VII 2009.

### ***E. Kegunaan Penelitian***

1. Bagi peneliti diharapkan dapat menambah wawasan dan pengalaman langsung dalam Hukum Ekonomi Syariah terhadap Praktik Sistem Penjualang Langsung Berjenjang Pada Multi Level Marketing sehingga menjadi sarana yang bermanfaat.
2. Bagi masyarakat diharapkan mampu memberikan penjelasan mengenai Praktik Sistem Penjualang Langsung Berjenjang Pada Multi Level marketing di Best Corporation Cabang Makassar.
3. Bagi pembaca diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan tentang praktik sistem penjualang Langsung Berjenjang pada Multi Level Mareketing sehingga dapat menjadi bahan acuan dalam mempelajari bidang ilmu ini.

### ***F. Tinjauan Penelitian Terdahulu***

Untuk menghindari muncul duplikasi dari hasil penelitian serta penulisan, maka penulis mencantumkan beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan Judul “ Praktik Sistem Penjualang Langsung Berjenjang Syariah Pada Multi Level Marketing *Best Corporation* Cabang Makassar”

1. Skripsi Siti Uliatin Nikmah 2020 dengan Judul “Tinjaun Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Dalam Multi Level Marketing Di Qnet Kota Surabaya” metode yang digunakan untuk menganalisis data pada penelitian deskriptif kualitatif. Peneliti terjun kelapangan, mempelajari suatu proses penemuan yang terjadi secara alami, mencatat, menganalisis menafsirkan dan melaporkan serta menarik kesimpulan-kesimpulan dari proses

tersebut. Berdasarkan penelitian terdahulu terdapat persamaan objek dan yang membedakan penelitian terdahulu dan calon peneliti tentang Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Dalam Multi Level Marketing di Qnet Kota Surabaya sedangkan calon peneliti meneliti tentang “ Praktik Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Pada Multi Level Marketing Best Corporation Cabang Makassar.”<sup>5</sup>

2. Skripsi Nabila Al Haramain 2021 dengan judul “Penjualan Langsung Berjenjang Syariah PT, Bandung ECO sinergi teknologi (Analisis Perbandingan Antara Fatwa MUI Dan Perundang-undangan”. Pada penelitian ini menggunakan metode penelitian hukum Normatif yaitu penelitian hukum dengan cara mengkaji hukum tertulis dari aspek teori, sejarah, filosofis, perbandingan, struktur, komposisi, lingkup dan materi, penjelasan hukum dari pasal demi pasal, formalitas, dan kekuatan mengikat suatu undang-undang, tetapi tidak mengikat aspek terap atau implementasinya. penelitian ini juga menggunakan metode kualitatif yaitu penelitian dengan menggunakan jenis data yang bersifat naratif dalam bentuk pernyataan yang menggunakan penalaran. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah studi pustaka. Adapun persamaan antara penelitian terdahulu dan penelitian sekarang sama-sama menggunakan metode kualitatif dan perbedaan dari penelitian terdahulu ialah penelitian terdahulu menggunakan metode penelitian hukum Normatif yaitu penelitian hukum dengan cara mengkaji hukum tertulis dari aspek teori,

---

<sup>5</sup>Siti Ulianti Nikmah, Skripsi: *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Dalam Multi Level Marketing Di Qnet Kota Surabaya*, (Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Giri Bojonegoro, 2020), h. 7.

sejarah, filosofis, perbandingan, struktur, komposisi, lingkup dan materi, penjelasan hukum dari pasal demi pasal, formalitas, dan kekuatan mengikat suatu undang- undang, tetapi tidak mengikat aspek terap atau implementasinya.<sup>6</sup>

3. Skripsi Laili Mawaddati 2018 dengan judul “Pelaksanaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Pada Bisnis Paytren PT Veritra Sentosa Internasional”. Data penelitian ini dikumpulkan dengan cara wawancara dan telah pustaka dengan tinjauan sosiologis yang kemudian diolah dan disusun secara sistematis dan hasilnya disajikan dengan cara deskriptif kualitatif. Hasil penelitian ini bahwa untuk penjualan Langsung Berjenjang yang harus dilaksanakan oleh Paytren PT. Veritra sentosa Internasional agar sesuai dengan prinsip Syariah harus mengacu pada Fatwa DSN MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009. Dalam praktiknya semua prinsip sebagaimana terdapat dalam fatwa tersebut sudah sepenuhnya dilaksanakan oleh PayTren. Adanya thayyib (berkualitas) dan menjauhi syubhat (sesuatu yang masih meragukan), produk jasa yang halal, tidak ada transaksi yang mengandung riba, gharar, dharar, dzulm, dan money game sehingga merugikan para mitra dan konsumen dan dalam hal perlindungan hukum sebagai upaya dalam melindungi hak para pihak, dilakukan oleh Pelaku Usaha Paytren dengan sebaik-baiknya dan pemberian bantuan untuk memberikan rasa aman kepada saksi dan atau korban, perlindungan hukum korban kejahatan sebagai bagian dari perlindungan masyarakat oleh

---

<sup>6</sup>Nabila Al Haramain, Skripsi: *Penjualan Langsung Berjenjang Syariah PT.Bandung ECO Sinergi Teknologi Analisis Perbandingan Antara Fatwa MUI dan Perundang Undangan*, (Jakarta: Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, 2021), h.5.

pemerintah melalui badan etik Paytren sendiri. Berdasarkan hasil penelitian ini penulis menyarankan bahwa untuk menjamin kepastian hukum dan memberikan perlindungan kepada masyarakat, pemerintah sudah selayaknya memberikan perhatian dan kewaspadaan yang lebih serius terhadap perkembangan dan maraknya bisnis PLBS dengan tujuan untuk mengawasi perusahaan-perusahaan yang bergerak dalam bidang PLBS agar tercipta bisnis PLBS yang murni dan bersih untuk mengantisipasi adanya pelanggaran yang dilakukan oleh perusahaan yang bergerak di bidang Penjualan Langsung Berjenjang. Adapun persamaan dari penelitian terdahulu dan penelitian sekarang ialah sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif sedangkan perbedaannya ialah penelitian terdahulu lebih berfokus terhadap perlindungan hukum terhadap perkembangan dan maraknya bisnis PLSB sedangkan penelitian sekarang lebih berfokus kepada praktik sistem penjualan pada Multi Level Marketing dan kesesuaiannya dengan Fatwa DSN MUI.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Laili Mawaddati, skripsi: “*Penjualang Langsung Berjenjang Syariah Payren Sentosa Internasional*” (Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta, 2018), h.13.

## BAB II

### TINJAUAN TEORETIS

#### ***A. Multi Level Marketing***

Secara etimologi, *Multi Level Marketing* (MLM) berasal dari bahasa Inggris, di mana “multi” berarti banyak, “level” berarti jenjang atau tingkat, dan “marketing” berarti pemasaran. Dengan demikian, MLM dapat dipahami sebagai sistem pemasaran yang memiliki banyak jenjang atau tingkat. Istilah Multi “Level” merujuk pada struktur organisasi distributor yang melakukan penjualan melalui berbagai tingkat atau lapisan.

Dalam pengertian “*Marketing*”, terkandung arti lebih luas dari pada sekedar menjual. Selain menjual, marketing melibatkan berbagai aspek lainnya, seperti produk, harga, promosi, distribusi, dan lain-lain. Dengan demikian, “Marketing” memiliki makna yang lebih kompleks dibandingkan dengan sekedar menjual, dimana menjual hanya merupakan salah satu kegiatan dalam proses marketing, yang berfokus pada transaksi pertukaran barang dengan uang.

MLM adalah sistem pemasaran modern yang menggunakan jaringan distribusi yang dibentuk secara berkelanjutan, dengan pelanggan perusahaan juga berperan sebagai tenaga pemasaran. Dengan kata lain, MLM merupakan pemasaran berjenjang melalui jaringan distributor, di mana konsumen turut serta dalam memasarkan produk. MLM, yang juga disebut *network marketing*, merupakan metode pemasaran berbasis wirausaha yang memanfaatkan sistem jaringan untuk mendistribusikan produk.

berpendapat bahwa, dikatakan *network marketing* karena merupakan sebuah jaringan kerja pemasaran yang didalamnya terdapat sejumlah orang yang melakukan proses pemasaran produk/jasa. Pemasaran dan distribusi yang dilakukan melalui banyak level (tingkatan), yang biasa dikenal dengan istilah *Upline* (tingkat atas) dan *Downline* (tingkat bawah), orang akan disebut *Upline* jika mempunyai *Downline*. Dan inti dari bisnis MLM ini adalah digerakkan dengan jaringan, baik yang sifatnya vertikal atas bawah maupun horizontal kiri-kanan atau Bisnis MLM dalam pandangan Islam.

MLM mulai masuk ke Indonesia sekitar tahun 1980-an. Jaringan bisnis Penjualan Langsung (*Direct Selling*) MLM berkembang pesat dan semakin meluas, terutama setelah krisis moneter dan ekonomi melanda. Para pelaku bisnis, baik asing maupun lokal, memanfaatkan situasi krisis ini untuk menawarkan solusi bisnis melalui MLM. Hal ini menunjukkan bahwa bisnis MLM menarik minat banyak orang dari berbagai kalangan.

MLM dinilai sebagai metode pemasaran yang lebih efisien dan efektif pada tingkat retail (penjualan eceran) karena besarnya dan luasnya gerakan individu-individu yang melancarkan program marketing ini dibandingkan sistem pemasaran biasa. MLM atau *Network Marketing* merupakan sistem pendistribusian barang atau jasa lewat suatu jaringan atau orang-orang yang independen, kemudian orang-orang ini akan mensponsori orang-orang lain untuk membantu-meneruskan lewat satu atau beberapa tingkat pemasukan.

MLM merupakan suatu cara atau metode menjual barang secara langsung kepada pelanggan melalui jaringan yang dikembangkan oleh para distributor yang memperkenalkan para distributor berikutnya.<sup>8</sup>

### ***B. Multi Level Marketing Syariah***

Sifat-sifat yang bertentangan dengan tauhid. MLM syariah menekankan pentingnya menjauhi praktik-praktik yang dapat dianggap takhayul, khurafat, atau melanggar nilai-nilai tauhid. Sebagai tambahan, aspek akhlak dan hukum muamalah yang sesuai dengan ajaran Islam menjadi prinsip utama dalam Praktik pemasaran melalui sistem MLM syariah. Sebaliknya apabila suatu perusahaan MLM itu tidak memiliki landasan nilai-nilai tersebut maka MLM itu tidaklah dikatakan sebagai MLM Syariah.

Cara pembagian penghargaan kepada mereka yang berprestasi tidak hura-hura dan pesta pora. Produk yang di jual tidak menitik beratkan barang-barang tertier, terutama ketika umat masih bergelut dengan pemenuhan kebutuhan primer. Di samping itu, perusahaan MLM harus berorientasi pada kemaslahatan ekonomi umat.

Dalam bisnis MLM syariah, selain penjualan produk, terdapat pula pemberian jasa pemasaran berlevel-level yang melibatkan imbalan seperti marketing *fee*, bonus, dan hadiah berdasarkan prestasi dan level anggota. Dalam fiqih Islam, kegiatan ini dapat dikategorikan sebagai samsarah atau simsar, yaitu perantara atau agen dalam transaksi. Adanya imbala berupa '*ujrah*' (*fee upah*)

---

<sup>8</sup>Agus Marimin, Abdul Haris Romdhoni, dan Tiranur Fitria, Bisnis Multi Level Marketing Dalam Pandangan Islam, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol.2. No.1 (2016), h.106-107.

dalam bentuk akad ijarah diakui oleh ulama sebagai hal yang diperbolehkan dalam Islam.

### **C. Ciri – ciri Multi Level Marketing**

#### **1. Memiliki produk barang ataupun yang akan dijual.**

Perlu diperhatikan bahwa produk yang dijual adalah produk yang berkualitas sehingga harga yang dipasarkan juga sesuai kualitas barang yang dijual. Bukan menjual barang yang berkualitas buruk dengan harga yang tidak wajar.

#### **2. Memiliki Perusahaan yang terdaftar secara legal**

Memberikan informasi yang baik tentang persyaratan legalitas untuk Perusahaan MLM di Indonesia. Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) yang dikeluarkan oleh kementerian perdagangan dan keanggotaan dalam asosiasi penjualan langsung Indonesia (APLI) memastikan kepatuhan terhadap regulasi dan memberikan kerangka kerja organisasional.

#### **3. Perusahaan memberikan keuntungan sesuai dengan kinerja**

Sistem bisnis *multi level marketing* seperti ini memberikan keuntungan maupun bonus sesuai dengan kinerja setiap *member* dalam melakukan penjualan produk dalam melakukan pembinaan terhadap *downline*. Dalam memperoleh keuntungan dari hasil penjualan tidak menutup kemungkinan jika *downline* bisa melebihi *uplinenya*.

#### **4. Upline sebagai member tingkat atas melakukan bimbingan terhadap downline sebagai member dibawahnya.**

Dalam hal ini sangat diperlukan oleh *downline*, karena *upline* lebih memiliki pengalaman dalam memasarkan produk. Jadi sebagai *upline* yang menjadi sponsor bagi *member* dibawahnya wajib melakukan pembinaan terhadap *member member* yang disponsornya.<sup>9</sup>

#### **D. Sejarah Multi Level Marketing**

Ide kelahiran konsep MLM ini dilatarbelakangi kenyataan bahwa, konsep retail dan direct selling (tanpa melupakan segala kelebihannya), hanya memberikan manfaat finansial kepada kalangan tertentu yang jumlahnya terbatas. Yakni pemilik modal dan pengelola usaha, tenaga administrasi, karyawan, sales atau kurir. Dan pihak ketiga yang berkemampuan menjadi jasa perantara (minimal mampu membuka kios).Serta pihak keempat yang melaksanakan peran *advertising* (periklanan), seperti stasiun tv, radio, koran, majalah, papan reklame dan sejenisnya. Sementara masyarakat konsumen hanya diposisikan sebagai penerima manfaat produk saja.

Diakui bahwa konsep MLM non-syariah yang berkembang di Indonesia sejak tahun 1986 dan kini telah mencapai 106 perusahaan, di antaranya beberapa memiliki Izin Usaha Penjualan Berjenjang dari Deperidaga RI, memang telah meningkatkan tingkat ekonomi sebagian konsumen yang juga berperan sebagai distributor. Namun, masalah yang timbul adalah mengenai kehalalan dan kesucian produk, serta aturan main dan budaya kerjanya.

Asal mula MLM berkaitan erat dengan berdirinya *Amway Corporation* dan produk suplemennya, *Nutriline*. Konsep ini diperkenalkan pada tahun 1930 oleh

---

<sup>9</sup>Yunita Sidiki, ''Praktik Multi Level Marketing Pada Bisnis Herbalife Dinutrition Club Annisa Ceria Kota Palu Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah'', Skripsi,(Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri(UIN) Datokarama Palu 2023).h. 13-18

Carl Rehnberg, seorang pengusaha Amerika yang tinggal di Cina antara tahun 1917 dan 1927. Setelah tujuh tahun bereksperimen, ia berhasil mengembangkan suplemen makanan tersebut dan membagikan hasilnya kepada teman-temannya. Ketika mereka meminta Rehnberg untuk menjual produk itu kepada mereka, Rehnberg berkata, "*Kamu yang menjualnya kepada teman-temanmu, dan saya akan memberikan komisi padamu.*"

Inilah praktek awal MLM yang singkat cerita selanjutnya perusahaan Rehnberg ini yang sudah bisa merekrut 15.000 tenaga penjualan dari rumah kerumah yang kemudian dilarang beroperasi oleh pengadilan pada tahun 1951, karena mereka melebih-lebihkan peran dari makanan tersebut. Yang mana hal ini membuat Rich DeVos dan Jay Van Andel Distributor utama produk nutrilite tersebut yang sudah mengorganisasi lebih dari 2000 distributor mendirikan American Way Association yang akhirnya berganti nama menjadi *Amway*.<sup>10</sup>

#### ***E. Mekanisme Kerja MLM***

MLM adalah menjual atau memasarkan langsung suatu produk, baik berupa barang atau jasa konsumen, sehingga biaya distribusi dari barang yang dijual atau dipasarkan tersebut sangat minim atau bahkan sampai ketitik nol yang artinya, bahwa dalam bisnis MLM ini tidak diperlukan biaya-biaya distribusi. MLM juga menghilangkan biaya promosi dari barang yang hendak dijual, karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor dengan sistem berjenjang.

---

<sup>10</sup>Agus Marimin, Abdul Haris Romdhoni, Tiranur Fitria, "Bisnis Multi Level Marketing Dalam Pandangan Islam" *Jurnal:Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol.2.No.2 (2016),h.106-107.

Mekanisme operasional pada MLM ini yaitu, seorang distributor dapat mengajak orang lain untuk ikut juga sebagai distributor. Kemudian, orang lain itu dapat pula mengajak orang lain lagi untuk ikut bergabung, begitu seterusnya. Semua yang diajak dan ikut merupakan satu kelompok distributor yang bebas mengajak orang lain lagi sampai level tanpa batas. Inilah salah satu perbedaan MLM dengan pendistribusian secara konvensional yang bersifat *single level*. Pada pendistribusian secara konvensional, seorang agen mengajak beberapa orang bergabung kedalam kelompoknya menjadi penjual atau *sales* atau disebut juga dengan “wiraniaga”. Pada *single level*, para wiraniaga tersebut meskipun mengajak temanya, hanya sekedar pemberi referensi yang secara organisasi tidak dibawah koordinasinya melainkan terlepas. Mereka berada sejajar sama-sama sebagai distributor. Adapun teori mekanisme kerja MLM biasanya disebut dengan sistem *binary* (sistem dua kaki) yang didalamnya memiliki asas tidak akan pernah habis dalam mencari anggota baru, sehingga di dalam bisnis MLM ini harus merupakan orang yang tangguh, berusaha keras, dan tidak kenal dengan rasa gagal.<sup>11</sup>

#### ***F. Sistem Kerja Multi Level Marketing***

Para ahli pemasaran ternama mengklasifikasikan pemasaran menjadi tiga jenis. Pertama, ritel (penjualan eceran). Kedua, penjualan langsung (penjualan langsung ke konsumen). Ketiga, pemasaran berjenjang (*MLM*), yang melibatkan jaringan distribusi di mana pelanggan juga berperan sebagai tenaga pemasaran.

---

<sup>11</sup>Nawarul Maymunah, Skripsi: “Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Tentang Bonus MLM” Fakultas Syariah IAIN, (Metro:2021), h.20.

Kemunculan trend strategi pemasaran produk melalui sistem MLM di dunia bisnis modern sangat menguntungkan banyak pihak, seperti pengusaha (baik produsen maupun perusahaan MLM). Hal ini disebabkan karena adanya penghematan biaya dalam iklan, Bisnis ini juga menguntungkan para distributor yang berperan sebagai simsar (Mitra Niaga) yang ingin bebas (tidak terikat) dalam bekerja.

Sistem marketing MLM yang lahir pada tahun 1939 merupakan kreasi dan inovasi marketing yang melibatkan masyarakat konsumen dalam kegiatan usaha pemasaran dengan tujuan agar masyarakat konsumen dapat menikmati tidak saja manfaat produk, tetapi juga manfaat finansial dalam bentuk insentif, hadiah-hadiah, haji dan umrah, perlindungan asuransi, tabungan hari tua dan bahkan kepemilikan saham perusahaan.

Secara umum, cara kerja dalam bisnis MLM adalah sebagai berikut :

1. Setiap orang akan mendapat keuntungan dari aktifitas jual beli yang dilakukannya. Jika dia ingin mendapatkan bonus yang lebih besar, maka dia bisa membangun organisasi yang lebih besar pula.
2. Mereka yang ada di bawah, tetapi bisa membangun organisasi yang lebih besar daripada yang mengajaknya, maka yang bersangkutan memiliki peluang untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar daripada orang yang mengajaknya di atas.
3. Jika pada periode tertentu seorang mitra tidak melakukan pembelian produk, maka dia tidak akan mendapatkan keuntungan walau pun jalur dibawahnya menghasilkan omzet yang tidak terhingga.

4. Setiap orang yang bergabung dengan bisnis MLM dan ingin mendapatkan bonus yang lebih besar, maka dia harus berperan sebagai seller atau enduser dengan membeli sejumlah produk yang memenuhi syarat untuk mendapatkan bonus, dan dia juga harus mensponsori orang lain agar terbentuk organisasi bisnis yang bisa menghasilkan omzet.<sup>12</sup>

***G. Multi Level Marketing Syariah Dalam Fatwa DSNMUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah***

MLM adalah singkatan dari Multi Level Marketing. Menurut bahasa multi berarti banyak, level berarti jenjang atau tingkat, sedangkan marketing berarti pemasaran. Jadi multi level marketing adalah pemasaran yang berjenjang banyak.

Multi Level Marketing menurut Andrias Harefa, merupakan salah satu dari berbagai cara yang dapat dipilih oleh sebuah perusahaan atau pabrik untuk memasarkan atau mendistribusikan dan menjual produknya kepada pelanggan eceran dengan memberdayakan distributor independennya untuk melaksanakan tugas pemasaran, pendistribusian, dan penjualan produk melalui pengembangan armada pemasar, distributor dan penjual langsung secara mandiri (independen) tanpa campur tangan langsung pemerintah.

Definisi lain tentang MLM dikemukakan oleh Benny Santoso, bahwa MLM hanyalah suatu metode bisnis alternative yang berhubungan dengan pemasaran dan distribusi. Perhatian utama dari MLM adalah menentukan cara terbaik untuk menjual produk dari satu perusahaan melalui inovasi bidang pemasaran dan distribusi. MLM hanya berkaitan dengan bagaimana bisa menjual suatu produk dengan lebih efisien dan efektif kepada pasar. MLM tergantung

---

<sup>12</sup> Agus Marimin, Abdul Haris Romdhoni, Tiranur Fitria, "Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam", Jurnal:Ilmiah Ekonomi Islam, VOL 02 No, 02, (2016), h, 109.

sepenuhnya pada kualitas dari produk yang dijual. Dengan kata lain, MLM seharusnya tidak akan keluar dari aturan-aturan yang ada pada bisnis umumnya`

MLM adalah kegiatan untuk menjual produk yang dilakukan dalam bentuk Non Store (tidak menggunakan bangunan fisik berupa toko), dan penjualan dilakukan secara langsung (Direct Selling). Jadi ciri khas dari MLM adalah produk-produk MLM hanya bisa diperoleh di tempat tertentu dan produk tidak pada sembarang toko.

Dari berbagai definisi tersebut, dapat dinyatakan bahwa MLM merupakan suatu konsep penyaluran barang (produk/jasa tertentu) yang memberikan kesempatan kepada para konsumen untuk terlibat sebagai penjual dan menikmati keuntungan dari garis kemitraannya atau sponsorisasi.

Multi Level Marketing adalah sebuah bisnis yang menggunakan konsep dengan memperpendek jalur pendistribusian dari produsen kepada konsumen. Sistem ini beda dengan sistem bisnis konvensional yang menggunakan beberapa distributor hingga sampai kepada konsumen. Dengan memperpendek jalur pendistribusian ini mengakibatkan menghemat biaya distribusi bahkan dapat ditekan lebih rendah. MLM tidak membutuhkan biaya promosi, karena promosi ditangani langsung oleh setiap member MLM dengan sistem berjenjang (pelevelan) sehingga dengan mempersingkat jalur pendistribusian ini dapat memangkas biaya pemasaran dan distribusi. Penghematan ini kemudian disalurkan kepada member yang berprestasi dalam menjalankan dan mengembangkan bisnis MLM, dalam bentuk komisi dan bonus, yang besarnya ditentukan sesuai dengan levelnya. Untuk mengembangkan bisnis MLM, para

member diharuskan untuk merekrut orang lain untuk dijadikan downlinenya. Karena bisnis MLM dilakukan banyak tingkatan yang dikenal dengan upline yaitu orang yang merekrut, sedangkan downline adalah orang yang direkrut.

Secara realitas, kini perusahaan MLM sudah banyak tumbuh dan berkembang baik di dalam maupun luar negeri, bahkan di Indonesia sudah ada yang terang-terangan menyatakan bahwa MLM tersebut sesuai dengan syari'at dan mendapatkan sertifikasi halal dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) sebagaimana yang dijelaskan dalam Fatwa Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) yang termasuk di dalamnya adalah MLM sebagaimana yang telah dipraktikkan oleh masyarakat.

Dalam fatwa tersebut dijelaskan bahwa penjualan langsung berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran (*network marketing*) yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut (DSN MUI, 2009). Metode penjualan Multi Level Marketing diketahui sebagai bagian dari penjualan langsung berjenjang yang telah dipraktikkan oleh masyarakat. Oleh karena itu, fatwa yang dikeluarkan oleh DSN-MUI bertujuan memberikan pedoman yang jelas kepada masyarakat tentang praktik MLM yang sesuai dengan syariah, sebagaimana diatur dalam Fatwa Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

### ***H. Ketentuan-Ketentuan Syari'ah dalam Multi Level Marketing Syariah***

Ada dua aspek untuk menilai apakah bisnis MLM itu sesuai dengan syari'ah atau tidak, yaitu:

#### **1. Aspek produk atau jasa yang dijual**

Dari aspek produk yang dijual, dalam hal ini objek dari MLM harus merupakan produk-produk yang halal dan jelas bukan produk yang dilarang oleh agama. Selain halal, objek juga harus bermanfaat dan dapat diserahkan terimakan serta mempunyai harga yang jelas. Oleh karena itu, meskipun MLM dikelola atau memiliki jaringan distribusi yang dijalankan oleh orang muslim namun apabila obyeknya tidak jelas bentuk, harga dan manfaatnya maka hal itu tidak sah.

#### **2. Sistem dari MLM itu sendiri**

Pada dasarnya MLM yang berbasis syari'ah tidak jauh berbeda dengan MLM konvensional, namun yang membedakan adalah bahwa bentuk usaha atau jasa yang menjalankan usahanya harus memenuhi kriteria-kriteria sebagai berikut:

- a. Sistem distribusi pendapatan haruslah dilakukan secara profesional dan seimbang. Dengan kata lain, tidak terjadi eksploitasi antar sesama;
- b. Penghargaan terhadap distributor harus sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Misalnya, tidak ada pemaksaan, tidak berbohong, jujur, tidak merugikan pihak lain, serta memiliki komitmen moral yang baik (akhlakul karimah).
- c. Penetapan harga walaupun 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 tingkat harga makin menurun yang pada akhirnya kaum muslim dapat merasakan sistem pemasaran tersebut;

- d. Jenis produk yang ditawarkan haruslah produk yang benar-benar terjamin kehalalan dan kesuciannya, sehingga kaum muslim merasa aman untuk menggunakan dan mengkonsumsi produk yang dipasarkan.

Dalam Fatwa DSN-MUI Nomor: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, ada beberapa hal yang menjadi ketentuan sebagai penjualan langsung berjenjang syariah apabila memenuhi 12 ketentuan yang mana diuraikan sebagai berikut:

1. Ada objek transaksi riil yang diperjual belikan berupa barang atau jasa
2. Barang/jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;
3. Transaksi dalam perdagangan tersebut harus bebas dari unsur gharar (penipuan), maysir (judi), dharar (bahaya), dzulm (aniaya/merugikan salah satu pihak), dan maksiat.
4. Tidak ada kenaikan harga atau biaya yang berlebihan (*excessive mark up*) yang merugikan konsumen karena tidak sebanding dengan kualitas atau manfaat yang diterima.
5. Komisi yang diberikan perusahaan kepada anggota harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau jasa dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah);

6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi atau akad sesuai dengan target penjualan barang dan jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;
7. Tidak boleh ada komisi/bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan jasa;
8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak boleh menimbulkan *ighra'* (daya tarik luar biasa yang menyebabkan seseorang mengabaikan kewajibannya demi mengejar bonus atau komisi yang dijanjikan).
9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;
10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan, dan acara seremonial yang dilakukan tidak boleh mengandung unsur yang bertentangan dengan akidah, syariah, dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat, dan lain sebagainya.
11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya;
12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.<sup>13</sup>

### ***I. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah***

Istilah lain dalam MLM adalah penjualan langsung berjenjang (PLB) berdasarkan fatwa No. 75/DSN MUI/VII/2009. Dalam konteks tersebut, penjualan langsung berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan

---

<sup>13</sup>Luqman Nurhisan, "Multi Level Marketing dalam Tinjauan Hukum Islam (Studi Fatwa DSN-MUI NOMOR:75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah)" *Jurnal of Sharia Economic Law*, Vol.2.No.2 (2019), h. 186-189.

pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainya secara berturut-turut. dari pengertian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa bisnis penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) adalah suatu bisnis penjualan barang atau jasa yang dilakukan melalui jaringan pemasaran secara berjenjang oleh individu atau badan usaha. Dalam konteks ini, PLBS mengikuti pedoman dari Fatwa DSN-MUI dan menjalankan bisnisnya tanpa bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah.<sup>14</sup>

Penjualan Langsung Berjenjang memberikan kesempatan dan kemudahan kepada setiap pelanggan dengan cara yang sederhana untuk meningkatkan penghasilan mereka. Sistem ini memungkinkan setiap orang berbisnis secara unik dan inovatif, memasarkan produk dan jasa tanpa biaya iklan yang mahal dan tanpa bersaing di toko-toko penegecer.

Sedangkan penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) adalah sebuah usaha penjualan langsung berjenjang yang mendasarkan sistem operasionalnya pada prinsip-prinsip syariah.

1. Mekanisme Sistem penjualan langsung Berjenjang (PLB) yaitu:

- a. Sepertinya pihak Perusahaan menggunakan strategi pemasaran dengan mewajibkan pembelian paket produk untuk menjadi member dengan mengharuskan calon konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu;
- b. Pihak membeli diberi satu formulir keanggotaan (member) dari Perusahaan;

---

<sup>14</sup>Abur Rohman, Skripsi: “Akad Pada Bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Perspektif Fatwa DSN MUI(Studi Pada PT.Bandung Eco Sinergi Teknologi), Fakultas Syariah Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, (Jakarta:2022), h.50-51.

- c. Setelah menjadi member, tugas berikutnya adalah mencari calon member-member baru dengan cara seperti diatas, yaitu membeli produk Perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.
- d. Semakin banyak anggota yang direkrut, semakin besar pula bonus yang akan diterima dari perusahaan, karena perusahaan merasa diuntungkan dengan bertambahnya anggota yang sekaligus menjadi konsumen produk perusahaan. Nampaknya Perusahaan tersebut menerapkan model bisnis penjualan langsung berjenjang, yang melibatkan penjualan produk dan jasa pemasaran dengan sistem berlevel. Pada umumnya kompensasi seperti marketing fee dan bonus diberikan berdasarkan level, prestasi penjualan, dan status keanggotaan distributor.

## 2. Tujuan Bisnis Berjenjang Syariah

Tujuan penjualan langsung berjenjang pada dasarnya serupa dengan tujuan metode pemasaran lainnya. Perusahaan mengamati peningkatan pemasukan dan berupaya mengurangi pengeluaran untuk mencapai keuntungan. Model berjenjang dapat memberikan insentif kepada distributor untuk meningkatkan penjualan, menciptakan struktur insentif yang saling menguntungkan antara Perusahaan dan distributor.

### a. Meningkatkan pemasukan

Biasanya perusahaan lebih memusatkan pada peningkatan omset penjualan dari pada meningkatkan laba yang didapat dari setiap produk dengan menaikkan harga produk.

b. Mengurangi pengeluaran

Perusahaan dapat menggunakan dua cara untuk mengurangi pengeluaran, yang pertama memindahkan produk lebih dekat ke pelanggan, yang kedua merekrut tenaga penjualan berdasarkan komisi.

3. Keunggulan Dan Kelemahan Bisnis Penjualan Berjenjang Bisnis penjualan langsung berjenjang memiliki keuntungan dan kelemahan yaitu:

a. Keuntungan penjualan langsung berjenjang

- 1) Penjualan langsung berjenjang dapat mendatangkan pasif, income yang cukup menjanjikan sebagai tambahan gaji tetap yang diterima setiap bulan.
- 2) Penjualan langsung berjenjang melatih setiap distributornya untuk mengasah skill berkomunikasi dengan downlinenya sehingga terbentuk jiwa personal selling yang kuat.
- 3) Memperluas realsi

b. Kelemahan penjualan langsung berjenjang

- 1) Distributor Penjualan Langsung Berjenjang bukanlah pengusaha, namun hanya pengikut pada sebuah sistem hirarki yang rumit di mana mereka hanya punya sedikit kendali.
- 2) Penjualan langsung berjenjang berdampak negatif terhadap sector riil karena didalam penjualan langsung berjenjang, uang berputar hanya pada lingkungan perusahaan tersebut dan sudah pasti mengurangi produktivitas masyarakat dalam bekerja.

- 3) Penjualan langsung berjenjang membuat orang lain tidak mau berusaha memutar modal dalam kegiatan bisnis sektor riil, sedangkan sektor riil membutuhkan modal yang cukup besar.
- 4) Uang nasabah yang berputar pada bisnis Penjualan Langsung Berjenjang tidak dijamin keamanannya oleh pemerintah, artinya kemungkinan terburuk uang milik nasabah Penjualan Langsung Berjenjang tidak dapat dikembalikan alias hangus.<sup>15</sup>

#### ***J. Macam – macam Jual Beli yang dilarang***

Diantara macam-macam jual beli yang dilarang adalah:

##### 1. Jual beli ‘inah

Jual beli ‘inah yaitu terjadinya dua jual beli atas barang yang sama dengan dua harga, harga tunai dan harga tangguh (angsur)”. Contohnya seorang menjual barang dengan harga tunai dalam rangka membelinya Kembali dengan harga Tangguh, atau seseorang membeli barang dengan harga tunai dalam rangka menjualnya Kembali dengan harga Tangguh. Jual beli ini menurut ulama *Malikiyah* disebut dengan bai’ ajal. *Contoh jual beli ini yaitu A menjual rumah kepada B dengan harga 300 juta Rupiah dengan pembayaran dicicil kemudian si A tadi membeli Kembali rumah itu dengan harga 200 juta dengan dibayar secara tunai.*

##### 2. Jual beli benda haram

Masalah jual beli benda haram mendapatkan perhatian yang cukup besar dalam Islam. Keberadaan hukum haram disyariatkan Allah diantara tujuannya

---

<sup>15</sup>Laila Mawaddati, Skripsi: “Pelaksanaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Pada Bisnis Paytren Pt. Veritra Sentosa Internasional” Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia,(Yogyakarta:2018), h.37-41.

adalah untuk menguji loyalitas keimanan. arti haram secara bahasa adalah terlarang atau dilarang. Sesuatu yang diharamkan tuntutan syariah untuk meninggalkannya. Pelakunya akan memperoleh hukuman didunia dan diakhirat.

Jual beli yang terjadi akibat intimidasi atau dipaksa maka jual beli ini tidak sah karena salah satu prinsip jual beli adalah suka sama suka yang hal ini sesuai dengan Al-Qur'an Surah An-Nisa ayat 29

QS An-Nisa ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ  
مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Terjemahannya:

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 diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu.

*Terjemahan Bahasa Mandar:*

*E,inggannana to matappa', dao paande barang-barang andiang macoa, selaenna sawa' pa,danggangang iya melo, para melo'disesemu. Anna dao pappatei alawemu. Sittonganna puang Alla Taala masayang desesemu.*<sup>16</sup>

<sup>16</sup>Muh Idham Khalid Bodi, *Koroang Mala'bi (Terjemahan Bahasa Mandar dan Indonesia)*, (Makassar: Kementrian Agama Republik Indonesia, 2019) Q.S Al-Baqarah ayat 275.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. *Jenis Penelitian dan Lokasi Penelitian***

##### 1. Jenis Penelitian

Pada penelitian ini, penulis mengambil jenis penelitian lapangan yang merupakan salah satu metode pengumpulan data dalam penelitian kualitatif. Penelitian ini dilakukan secara langsung dilapangan guna memperoleh data yang valid pada praktik sistem penjualan langsung berjenjang syariah di Best Corporation Cabang Makassar.<sup>17</sup>

##### 2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Tammalanrea Indah, Kec, Tamalanrea, Kota Makassar, Sulawesi Selatan 90245. Peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dilokasi tersebut dikarenakan ingin mengetahui apakah praktik sistem penjualan langsung berjenjang syariah pada multi level marketing sudah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah atau tidak.

#### **B. *Pendekatan penelitian***

##### 1. Pendekatan sosiologi,

yaitu pendekatan untuk mengetahui sistem yang digunakan dalam penjualan langsung berjenjang syariah pada multi level marketing best corporation dalam praktik sistem hukum ekonomi syariah yang terkait dalam penelitian.<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup>Lexi J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung:PT Remaja Roasdakarya, 2012), h. 26.

<sup>18</sup>Hadari Nawawi Dan Martini Hadari, *Insrumen Penelitian Bidang Sosial*, (Yogyakarta: Gajah Madah Universitas Press, 1995), h. 66.

## 2. Pendekatan Normatif

Pendekatan ini dilakukan dengan memahami agama melalui sudut pandang hukum formal atau normatif. Secara formal, hubungan antara halal dan haram diartikan sebagai sesuatu yang diperbolehkan atau dilarang. Sementara itu, pendekatan normatif melihatnya dari perspektif agama, menggunakan kerangka pemikiran ilahi berdasarkan ajaran yang terkandung dalam nash atau Al-Qur'an.<sup>19</sup>

### **C. Sumber Data Penelitian**

#### 1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh peneliti secara langsung dari sumber utama yang berkaitan dengan lokasi penelitian. Pada penelitian ini, data primer digunakan untuk mengumpulkan informasi langsung mengenai penerapan sistem penjualan langsung berjenjang syariah dalam model bisnis multi-level marketing di *Best Corporation*.

#### 2. Data sekunder

Informasi yang dikumpulkan oleh peneliti atau dikumpulkan secara tidak langsung atau melalui perantara dari berbagai sumber, dan dari formulir penarian dan dari hasil wawancara dengan informan dan responden.<sup>20</sup>

### **D. Metode Pengumpulan Data**

#### 1. Observasi

Dalam penelitian ini dilakukan observasi pada MLM Marketing Best Corporation, dalam pengamatan ini dilakukan melalui pengamatan langsung,

---

<sup>19</sup>Abuddin, Nata, *Metodologi Studi Islam*, (Depok, PT Grafindo Persada, 2016), h. 28.

<sup>20</sup>Zainuddin Ali, *Metodologo Penelitian Hukum*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2009), h. 106.

mengamati sistem yang digunakan dalam penjualan langsung berjenjang syariah pada Multi Level Marketing Corporation.<sup>21</sup>

## 2. Wawancara

Wawancara terstruktur adalah metode wawancara dimana pewawancara menyiapkan daftar pertanyaan terlebih dahulu sebelum bertemu dengan responden. Pendekatan ini memberikan kerangka kerja yang jelas dan memastikan bahwa topik yang relevan dan penting untuk penelitian dapat dicakup. Struktur pertanyaan yang terdefinisi membantu pewawancara memperoleh data yang konsisten dari berbagai responden, memudahkan analisis, dan menjaga obyektivitas dalam peneliti.<sup>22</sup> Dan narasumber yang diwawancarai yaitu pimpinan MLM Marketing Best Corporation.

## 3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah cara memperoleh informasi melalui penelaan dan pengawetan buku, arsip atau dokumen, foto dan hal-hal yang berkaitan dengan pokok penelitian. Metode dokumenter penelitian kualitatif melengkapi metode observasi dan wawancara. Dokumen diperlakukan untuk mengumpulkan dokumen dan informasi yang diperlukan peneliti untuk membuktikan dan meningkatkan kepercayaan dan bukti tentang peristiwa tersebut.<sup>23</sup> Secara khusus metode dokumentasi data yang digunakan penulis ini adalah penggunaan sistem

---

<sup>21</sup>Michael Quiin Patton, Terj. Budi Puspo Priyadi, *Metode Evaluasi Kualitatif I* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), h.182.

<sup>22</sup>A Kadir Ahmad, *Dasar-Dasar Metodologi Penelitian Kualitatif* (Makassar: Indobis MediaCenter,2003), h.106.

<sup>23</sup>Lexy J. Meloeng, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2009), h. 248.

penjualan langsung berjenjang syariah pada Multi Level Marketing Best Corporation Cabang Makassar.

#### **E. Instrumen Penelitian**

Istrumen penelitian merupakan alat untuk mengumpulkan data penelitian. Tanpa alat, peneliti tidak dapat mengumpulkan data yang dikumpulkan untuk penelitian ini. Jika tidak ada data, pencarian tidak dapat dilakukan. Beberapa instrumen akan digunakan selama penelitian:

1. Pedoman observasi yang dapat diamati, yaitu Tahap pertama, digunakan sebagai titik awal pencarian tahap pertama sebagai pedoman selama penelitian.
2. Wawancara adalah suatu bentuk proses pencarian informasi langsung kepada narasumber untuk mendapat informasi yang lebih jelas.
3. Alat tulis adalah bantuan dalam penelitian yang berupa buku dan pulpen yang digunakan untuk mencatat hal-hal penting selama penelitian berlangsung.
4. Alat perekam adalah salah satu alat bantu yang digunakan selama dalam proses penelitian untuk merekam percakapan peneliti dengan narasumber.<sup>24</sup>

#### **F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data**

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini ialah deskriptif. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, karena data yang dihasilkan

---

<sup>24</sup>Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Edisi Revisi), h. 30.

berupa deskriptif, yang diperoleh dari temuan, pernyataan, serta dokumen yang berasal dari sumber atau informan terpercaya.<sup>25</sup>

Dalam menganalisis data, peneliti menggunakan informasi yang diperoleh dalam bentuk uraian yang kemudian dianalisis dengan pendekatan induktif, dimulai dari informasi atau fakta-fakta yang terkait dengan praktik sistem penjualan langsung berjenjang syariah.<sup>26</sup>

### **G. Pengujian Keabsahan Data**

Adapun beberapa cara yang digunakan dalam pengujian keabsahan data dalam penelitian ini yaitu:

#### **1. Perpanjangan Pengamatan**

Memperluas pengamatan memengaruhi keandalan data yang dikumpulkan. Dengan bertambahnya waktu pengamatan, peneliti kembali meninjau data yang terkumpul.<sup>27</sup> Ketika penelitian salah, peneliti kembali meneliti secara luas dan lebih dalam sehingga informasi yang diperoleh benar.

#### **2. Triangulasi**

Dalam teknik pengumpulan data, triangulasi adalah metode yang menggabungkan berbagai teknik pengumpulan data. Triangulasi Teknik dan sumber merupakan pendekatan yang kuat dalam penelitian. Dengan menggunakan kedua metode ini, penelitian dapat mengumpulkan data dari berbagai Teknik dan sumber untuk memastikan validitas dan reliabilitas hasil penelitian.

---

<sup>25</sup>Miles Dan Huberman, *Analisis Data Kualitatif Buku Sumber Tentang Metode-Metode Baru*, (Jakarta: UIP,1992), h. 16.

<sup>26</sup>Muhammad Arif Tito, *Masalah dan Hipotesis Penelitian Sosial Keagamaan Cet 1*, (Makassar: Andira Publisher, 2005), h. 9.

<sup>27</sup>Ridwan, *Metode & Teknik Penyusunan Tesis* (Bandung: Alfabeta,2006), h. 105.

a. Triangulasi sumber

Triangulasi sumber memeriksa kredibilitas informasi dari berbagai sumber atau informan. Dengan melibatkan variasi sumber, penelitian dapat mengurangi risiko bias dan memperkuat keabsahan data yang diperoleh.

b. Triangulasi Teknik

Triangulasi Teknik adalah pendekatan yang menguji kredibilitas data dengan membandingkan informasi yang diperoleh dari sumber yang sama menggunakan metode yang berbeda. Misalnya, data dari wawancara dapat dipastikan keakuratannya melalui observasi atau dokumentasi, sehingga memperkuat keandalan temuan penelitian.<sup>28</sup>

c. Waktu

Untuk penelitian dengan judul Praktik Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Pada Multi Level Marketing Best Corporation Cabang Makassar di Tammalanrea Indah, Kec, Tammalanrea, Kota Makassar, Sulawesi Selatan 90245.

---

<sup>28</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Dan R&G Cet Ke-20* (Bandung: Alfabeta,2014), h.273.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN

#### A. *Gambaran Umum PT. Best Corporation Cabang Makassar*

##### 1. Profil dan Sejarah *PT. Best Corporation*

PT. Best Corporation cabang Makassar, atau dikenal sebagai BEST, adalah sebuah perusahaan yang bergerak di sektor perdagangan dan jasa. Didirikan pada tahun 2017, perusahaan ini lahir dari kepentingan terhadap meningkatnya angka pengangguran di Indonesia, kebutuhan dasar dan tambahan yang harus terpenuhi, serta menurunnya minat masyarakat untuk berwirausaha.

Dengan tujuan mendukung pertumbuhan ekonomi nasional, BEST berfokus pada penjualan langsung produk-produk berkualitas hasil karya anak bangsa. Selain itu, perusahaan ini juga berkomitmen untuk mengembangkan sumber daya manusia melalui pelatihan, sehingga mereka mampu menjadi wirausahawan dengan jiwa kepemimpinan. BEST turut menawarkan peluang kemitraan bagi masyarakat yang ingin memasarkan produk-produknya, dengan insentif berupa komisi, penghargaan, dan royalti berdasarkan hasil penjualan mitra.

#### **Profil Perusahaan.**

##### 2. VISI, MISI dan MOTO

Visi

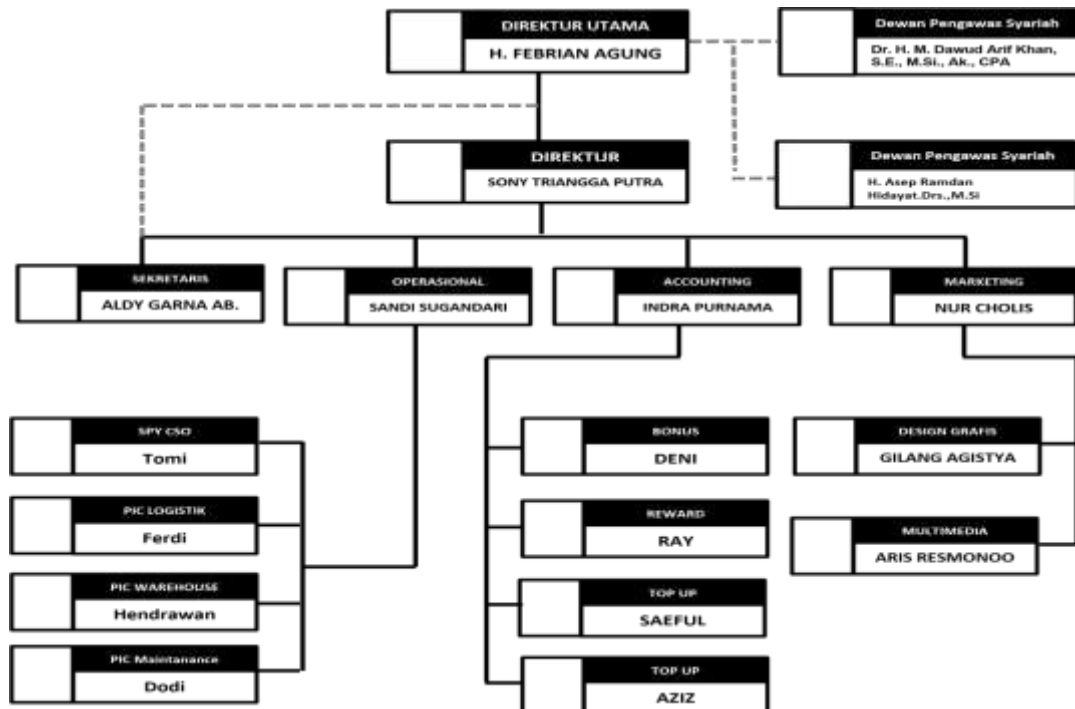
- a) Menjadi perusahaan bebas riba dan membantu umat terbebas dari hutang dan riba

- b) Menjadi perusahaan penjualan langsung berjenjang Syariah terbesar dan terbaik di dunia.

#### Misi

- Memberikan produk yang berkualitas karya putra bangsa
- Melahirkan SDM yang bermanfaat bagi sesama
- Membantu menggerakkan perekonomian Indonesia
- Memberikan peluang usaha bagi masyarakat

#### 3. Rencana Struktur Organisasi Syariah



Tabel 4.1 struktur organisasi

#### 4. Tahap persiapan pembuatan

Untuk mempersiapkan pembukaan penjualan langsung berjenjang Syariah PT *PT. Best Corporation* cabang makassar telah bekerjasama dengan Bank Syariah untuk menyalurkan bonus hasil dari penjualan produk *PT. Best Corporation*

cabang makassar dan *PT. Best Corporation* cabang makassar telah bersedia untuk di awasi oleh Dewan Pengawas Syariah.

***B. Proses praktik sistem penjualan langsung berjenjang pada Multi Level Marketing Best Corporation***

Di makassar, aktivitas penjualan langsung berjenjang pada multi level marketing suatu Strategi pemasaran yang bersifat berjenjang atau berantai ini memberikan kompensasi kepada tenaga penjual tidak hanya dari penjualan langsung yang mereka hasilkan, tetapi juga dari penjualan yang dilakukan oleh individu-individu yang mereka rekrut.

MLM atau *Multi-Level Marketing* dikenal dengan sistem penjualannya yang menyerupai piramida. Dalam sistem ini, terdapat istilah "*upline*" dan "*downline*." Upline merujuk pada anggota yang bertanggung jawab merekrut anggota baru sebanyak mungkin untuk mendapatkan bonus atau penghasilan tambahan. Sementara itu, downline adalah anggota baru yang direkrut oleh upline dan berperan sebagai tenaga penjual dalam jaringan tersebut.

MLM, atau *Multi-Level Marketing*, dapat diartikan sebagai konsep pemasaran yang memungkinkan konsumen atau pelanggan untuk berpartisipasi sebagai penjual. Melalui sistem kemitraan ini, mereka berkesempatan memperoleh keuntungan dari jaringan penjualan yang mereka bangun.

Dalam bisnis MLM, semakin banyak anggota yang bergabung, semakin luas pula jangkauan bisnis tersebut, pada akhirnya hal ini dapat meningkatkan pendapatan perusahaan dan memaksimalkan keuntungan. Oleh karena itu,

perusahaan MLM memberikan komisi kepada anggota yang berhasil merekrut anggota baru sebagai bentuk penghargaan.

Selain dikenal sebagai MLM, bisnis ini juga sering disebut dengan istilah seperti penjualan piramida, pemasaran jaringan, pemasaran berantai, *network marketing*, *multi-generation marketing*, atau *uni-level marketing*.

Perjanjian penjualan tersebut telah disetujui oleh kedua belah pihak tanpa adanya unsur paksaan, dilaksanakan berdasarkan prinsip saling suka rela. Walaupun perjanjian itu disusun berdasarkan kesepakatan bersama, pelaksanaannya di lapangan masih menunjukkan kekurangan yang perlu dibahas lebih mendalam agar masalah dapat terselesaikan dengan jelas.

Adapun ciri-ciri bisnis penjualan langsung:

1. Memiliki Produk maupun jasa untuk dijual

Bisnis MLM harus memiliki produk atau jasa yang ditawarkan, dan produk tersebut harus berkualitas baik, bukan sekedar produk asal-asalan. Jika ada penawaran bisnis MLM yang hanya berfokus pada perputaran uang tanpa produk yang jelas, sebaiknya penawaran tersebut ditolak atau diteliti lebih lanjut, karena ada kemungkinan bisnis tersebut mengarah pada penipuan.

2. Objek barang;

Dalam hukum Islam, rukun jual beli mensyaratkan adanya *ma'qud al-'ih*, yaitu barang yang menjadi objek transaksi.

Syarat objek jual beli dalam hukum Islam, yaitu:

a. Suci;

Barang tersebut suci dan bukan najis, sehingga syarat objek menurut hukum Islam telah terpenuhi dan tidak bertentangan dengan ketentuan hukum jual beli.

b. Memberikan manfaat sesuai dengan syariat/tidak dilarang;

Menurut hukum Islam, salah satu syarat objek jual beli adalah memberikan manfaat sesuai dengan syariat. “pelaksanaan penjualan langsung yang telah memberikan manfaat menurut syara”, sehingga dari segi syarat objek, hal ini tidak bertentangan dengan ketentuan hukum jual beli dalam Islam.

c. Dapat diserahkan;

Pelaksanaan diserahkan langsung sesuai dengan kesepakatan yang telah ditetapkan. Menurut penulis, dari sudut pandang hukum Islam, syarat objek ini sudah terpenuhi dan tidak bertentangan dengan ketentuan hukum jual beli.

d. Kepemilikan pribadi;

Pelaksanaan atas milik pribadi, bukan barang milik orang lain, dan menurut pandangan peneliti dalam hukum Islam, syarat mengenai objek tersebut tidak bertentangan dengan ketentuan hukum jual beli.

3. Ijab qabul;

Menurut hukum Islam, ijab qabul adalah ketika tidak ada yang memisahkan, dan terdapat kesepakatan yang tegas dan dapat diterima oleh kedua belah pihak. Dalam konteks transaksi jual beli, jika ijab qabul telah terpenuhi, menurut peneliti, itu tidak melanggar ketentuan hukum jual beli.

Dengan mempertimbangkan informasi yang telah diuraikan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa penjualang langsung belum selaras dengan prinsip ekonomi Islam karena tidak mengikuti prinsip-prinsip yang mendasari ekonomi Islam. Prinsip-prinsip ini didasarkan pada Al-Qur'an dan Sunnah, serta tidak melibatkan unsur paksaan.

Oleh karena itu, sangat penting untuk melakukan evaluasi kembali atau lebih tepatnya memberikan pemahaman kepada konsumen agar mereka dapat melakukan transaksi jual beli yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.

Berikut hasil wawancara dengan Pimpinan yang bisa peneliti tinjau di Makassar. Terkait dengan penjualan langsung peneliti mewawancarai narasumber untuk mendapatkan informasi seputar praktik sitem penjualang langsung yaitu dengan Bapak Hamzah (pimpinan *best corporation*). Berdasarkan hasil wawancaranya sebagai berikut:

Bapak Hamzah selaku pimpinan dari best coperation mengatakan bahwa sistem Penjualan Langsung pada multi level marketing best corporation dengan sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Bisnis ini tidak hanya berfokus pada penjualan produk, tetapi juga menyediakan jasa, khususnya dalam bidang pemasaran. Anggota dapat menerima imbalan berupa biaya pemasaran, bonus, hadiah, dan lainnya, yang disesuaikan dengan pencapaian dan level masing-masing anggota. Jasa pemasaran bertindak sebagai perantara antara produsen dan konsumen, terutama dalam konteks bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, yang saat ini sedang banyak dibicarakan. Bisnis ini bergerak di sektor perdagangan dan jasa, memproduksi serta memasarkan berbagai produk untuk kebutuhan masyarakat dengan menggunakan sistem penjualan langsung berjenjang syariah. Sistem ini melibatkan penjualan penyaluran barang atau jasa kepada konsumen melalui jaringan bisnis yang dibangun oleh mitra, dilakukan secara lansung dan berhadapan muka. Fenomena ini menunjukkan bahwa Penjualan Langsung Berjenjang Syariah masih kurang memberikan edukasi terkait akad, bahkan beberapa anggota belum sepenuhnya memahami akad tersebut. Oleh karena itu, penelitian mengenai akad sangat penting, karena akad merupakan elemen utama

dalam membahas atau melaksanakan bisnis dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.<sup>29</sup>

Berdasarkan dari hasil wawancara yang peneliti temukan bahwa Praktik sistem penjualan langsung Konsep ini memungkinkan mitra usaha untuk berperan sebagai penjual produk, baik berupa barang maupun jasa. Dalam proses perekrutan anggota atau mitra usaha, mereka juga bisa mendapatkan poin atau keuntungan dalam jaringan kemitraan. Hal ini tercantum dalam rencana pemasaran (marketing plan) Sinergy Bisnis yang dijalankan dengan sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Selain menjual produk, sistem ini juga mencakup penjualan jasa, seperti jasa pemasaran, dengan imbalan berupa biaya pemasaran, bonus, hadiah, dan lainnya, yang diberikan berdasarkan prestasi dan level setiap anggota. Jasa pemasaran berfungsi sebagai penghubung antara produsen dan konsumen.

Adapun sistem dan target pemasaran PT BEST yaitu semua orang yang memiliki keinginan untuk berwirausaha dengan menjual produk-produk PT BEST dan mengikuti seminar-seminar mengenai paparan produk dan marketing plan PT BEST yang telah disetujui oleh Kementerian Perdagangan.

Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan narasumber terkait dengan penjualan berjenjang syariah, wawancara dilakukan guna mendapatkan informasi seputar praktik sistem penjualan langsung berjenjang syariah. Wawancara tersebut dilakukan dengan salah satu nasabah yaitu dengan bapak Dr. H. Husain, S.Ag., M.A yang mengatakan:

---

<sup>29</sup> Hamzah, Pinpinan, Wawancara, pada tanggal 5 Agustus 2024, pukul 16.22

Jawaban narasumber dari pertanyaan pertama:

“Jadi Multi level marketing *Best corporation* itu memang dia sudah berbasis syariah karna sudah mendapatkan sertifikat dari majelis ulama Indonesia pada sistem yang dijalankan oleh best corporation ini sudah sesuai dengan prinsip-prinsip muamalah dalam syariah Islam itu yang membuat sudah banyak orang bergabung karna merasa aman dan sesuai dengan prinsip syariah.”

Jawaban narasumber dari pertanyaan kedua:

“Multi level *best corporation* ini murni menjalankan bisnisnya sesuai dengan syariah islam sehingga kita yang ingin terlibat dalam sistem muamalah itu aman karna tidak ada gharar, penipuan, tidak ada unsur kezhaliman, tidak ada unsur merugikan, tidak ada unsur menguntungkan suatu pihak dan merugikan pihak yang lain. Bahwa produk produk yang dihasilkan memang produk yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat seperti produk yang berhubungan dengan transportasi, produk yang berhubungan kecantikan perawatan tubuh, produk yang berhubungan dengan vitamin-vitamin untuk memanjakan tubuh, produk-produk yang terbuat dari pertanian, perikanan memang yang dibutuhkan oleh masyarakat. Sistem yang dijalankan untuk benar-benar memacu kita untuk bekerja sehingga tidak seperti multi level marketing yang lain ada yang tidak bekerja tapi dapat juga hasil yang menyerupai bekerja siapa yang bekerja itulah yang mendapatkan jadi betul-betul adil profesional transparan dan kita berkompetisi untuk meraih keuntungan sebanyak-banyaknya.”

Jawaban narasumber dari pertanyaan ketiga:

“Semua akun itu atau sistem pembelanjaan itu dapat diketahui secara real setiap kita *update* perkembangan kita punya usaha, jadi perkembangan kita punya down perkembangan pembelian kita semua dapat dihat secara update, terupdate setiap saat, jadi disitu menutup celah tdk akan ada penipuan, tidak ada kezaliman terhadap semua anggota yang bergabung di situ, kemudian disetiap anggota juga dapat memberikan informasi kepada teman – teman yang mungkin tidak aktif bahwa seperti ini keadaan progres anda dalam perusahaan ini.”

Jawaban narasumber dari pertanyaan keempat:

“Jadi ada dua hal yang saya dapatkan di *best corporation* itu untuk semakin menegakkan bahwa dia adalah sistem syariah pertama, seluruh produk yang dihasilkan, itu dipromosikan, itu yang dihasilkan, itu dipastikan sudah mendapatkan sertifikasi halal dari MUI baik produk kecantikan, produk makanan minuman, produk pertanian, itu semua

bersertifikasi halal. Yang kedua, juga senang tiasa mendapatkan tim pengawas seluruh kegiatan yang dilakukan MLM ini sehingga terpantau seluruh aktivitas yang dilakukan oleh Multi Level Marketing itu lebihannya dan tidak dilakukan untuk multi level marketing diluar itu.”

Jawaban narasumber dari pertanyaan kelima:

“Dalam MLM konvensional itu berorientasi keuntungan semata tanpa memindahkan etika dan sebagainya, sementara MLM syariah ini pertama diindahkan seluruh aturan-aturan, yang kedua diindahkan aturan DSN MUI yang mengeluarkan sertifikat halal, kemudian yang ke tiga ia mengindahkan aturan-aturan internal perusahaan dengan para customer sehingga semua customer itu merasa nyaman tidak ada tekanan, kezhaliman, tidak ada unsur manipulatif dan sebagainya. Itu yang tidak dimiliki oleh MLM yang lain, konvensional, itu yang membedakan.”

***C. Proses kesesuaian sistem penjualan langsung berjenjang pada best corporation dengan fatwa DSN MUI No 75/DSN MUI/VII/2009***

Al-Qur'an dengan jelas menyatakan bahwa aktivitas perdagangan atau transaksi pertukaran diperbolehkan (halal). Selain itu, Al-Qur'an juga menekankan pentingnya keadilan dalam setiap transaksi, termasuk kejujuran dalam timbangan dan takaran, penetapan harga yang wajar, serta pemenuhan janji yang telah dibuat. Secara prinsip, Islam juga mengizinkan penggunaan sistem pembayaran dengan tempo dalam praktik jual beli. Namun dalam pelaksanaannya bila tidak memperhatikan ketentuan syariat dapat menjadi unsur riba.

Seperti yang telah dijelaskan oleh Bapak Hamzah sebagai Pimpinan di Best Corporation saat peneliti melakukan wawancara berikut penjelasannya:

Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Konsep ini memungkinkan mitra usaha untuk berperan sebagai penjual produk, baik berupa barang maupun jasa. Selain itu, mitra usaha yang merekrut anggota atau mitra baru dapat memperoleh poin dan keuntungan dalam jaringan kemitraan. Hal ini tercantum dalam *marketing plan* Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) yang diatur dalam Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Dalam bisnis ini, terdapat berbagai jenis akad yang digunakan, seperti akad jual-beli (*bai' murabahah*), akad wakalah bi al-ujrah, akad ju'alah, akad ijarah, dan

akad-akad lainnya. Beragam jenis akad yang ditawarkan dalam bisnis PLBS telah dirumuskan oleh para ulama, salah satunya melalui fatwa DSN-MUI. suatu Fenomena menarik di Indonesia terkait perusahaan penjualan langsung yang mengadopsi model bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) patut untuk diamati dan diteliti lebih lanjut. Hal ini disebabkan adanya indikasi praktik *money game* dalam penggunaan akad wakalah bil ujah, di mana akad tersebut seharusnya tidak diterapkan untuk memberikan bonus perekrutan. Karena regulasi ini bentuk saddu ad dhari'a atau tindakan preventif agar MLM tidak menjadi *money game*. Sedangkan, fakta dilapangan banyak anggota atau member yang belum memahami atau tidak mengetahui akadnya, padahal dalam sebuah transaksi atau perjanjian pihak yang berakad harus saling tahu karena kalau tidak mengetahui ada pihak berpotensi dicurangi.<sup>30</sup>

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti temukan bahwa dalam melakukan praktik sistem penjualamng langsung Pada prinsipnya, apakah sesuatu usaha MLM Status halal atau haram dalam bisnis MLM tidak dapat disamaratakan. Penentuan tersebut tidak semata-mata bergantung pada keanggotaan dalam APLI ataupun klaim sepihak sebagai perusahaan MLM syariah atau konvensional. Penilaian ini didasarkan pada bagaimana praktik bisnis tersebut dijalankan di lapangan dan sejauh mana kesesuaiannya dengan prinsip syariah. Berikut adalah beberapa panduan yang dapat digunakan untuk menilai apakah suatu bisnis MLM sesuai dengan syariah dan dapat dianggap halal atau tidak. Berdasarkan Keputusan Menteri perdagangan RI No. 73/MMP/Kep/3/2000 tentang keuntungan kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang, pasal 1 ayat (1), penjualan berjenjang diartikan sebagai suatu metode penjualan yang dilakukan secara bertahap kepada konsumen, melalui sesuatu jaringan pemasaran yang dibentuk oleh individu atau badan usaha. Jaringan ini memperkenalkan produk

---

<sup>30</sup> Hamzah, Pinpinan Best Corporation, Wawancara, pada tanggal 7 Agustus 2024, pukul 13:48

atau layanan secara berkelanjutan dan beroperasi berdasarkan komisi yang dianggap wajar.

Menurut Ustadz Hilman Rosyad Syihab dalam bukunya Kuswara, bisnis MLM sesuai dengan prinsip syariah adalah bisnis yang menyediakan produk yang halal dan bermanfaat, serta menjalankan kegiatan perdagangan tanpa bertentangan dengan ketentuan syariat. Hal ini mencakup tidak adanya unsur pemaksaan, penipuan, riba, sumpah berlebihan, pengurangan timbangan, dan praktik serupa lainnya. Sebagai bisnis yang berlandaskan syariah, MLM harus dijalankan sesuai dengan prinsip-prinsip muamalah dalam Islam dan berpegang pada Al-Qur'an Hadits sebagai pedoman. Secara umum kegiatan usaha dalam muamalah Hukum asal suatu transaksi dalam Islam adalah mubah (diperbolehkan), selama tidak melanggar prinsip-prinsip dasar syariah. Hal ini sesuai dengan hadis yang diriwayatkan oleh Imam Tarmidzi meriwayatkan dari Amr bin 'Auf, bahwa Rasulullah SAW bersabda: "Segala jenis transaksi diperbolehkan diantara sesama Muslim, kecuali transaksi yang menghalalkan yang haram atau mengharamkan yang halal". Kaum Muslimin diperbolehkan untuk membuat persyaratan apa pun yang disepakati, selama tidak mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram.

"Imam Syafi'i berpendapat bahwa menjual emas dengan perak (dengan jenis yang berbeda) dalam jumlah yang lebih banyak diperbolehkan. Namun, jika transaksi dilakukan dengan barang yang sejenis (seperti emas dengan emas), maka itu tidak diperbolehkan karena dianggap sebagai riba. Imam Syafi'i mensyaratkan agar transaksi tersebut bebas dari riba, yaitu dengan memastikan timbangannya,

takarannya, dan nilainya sepadan, serta dilakukan secara spontan dan diserahterimakan. Mereka sepakat bahwa jual beli mata uang harus dilakukan secara tunai, meskipun terdapat perbedaan pendapat mengenai batasan waktu dalam transaksi tersebut.

Fakta dilapangan menunjukkan bahwa banyak anggota atau member yang belum memahami atau tidak mengetahui akadnya, padahal dalam sebuah transaksi/perjanjian pihak yang berakat harus saling tahu karena kalau tidak mengetahui ada pihak berpotensi ditipu atau dicurangi.

Adapun prinsip-prinsip dalam hukum ekonomi syariah yaitu :

1. Ketuhan (*Ilahiyah*)
2. Amanah
3. *Maslahat*
4. Keadilan
5. Ibadah
6. Kebebasan Bertransaksi
7. Halal dan terhindar dari yang haram<sup>31</sup>

Dalam Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (MLM Syariah) di Di *Best Corporation* merupakan konsep pemasaran yang berusaha memadukan sistem MLM dengan prinsip-prinsip syariah. Sistem ini dirancang untuk memenuhi aturan syariah yang melarang riba, gharar (ketidak pastian), dan maysir (perjudian), serta memastikan transaksi dilakukan dengan adil dan transparan.

---

<sup>31</sup> Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqh Muamalah di Lembaga Keuangan dan Bisnis Kontemporer*, h. 9.

Berikut adalah beberapa karakteristik sistem penjualan langsung berjenjang syariah yang biasanya diterapkan dalam MLM berbasis Syariah :

1. Produk Halal dan Bermanfaat

Produk yang dijual harus halal menurut syariah dan memiliki manfaat yang jelas bagi konsumen. Tidak diperbolehkan menjual produk yang haram atau meragukan kehalalannya.

2. Sistem Komisi yang Adil

Komisi atau bonus diberikan berdasarkan hasil penjualan produk, bukan dari rekrutmen anggota baru. Struktur komisi harus transparan, adil, dan tidak merugikan anggota.

3. Tidak Ada Biaya Keanggotaan yang Tidak Wajar

Biaya keanggotaan atau pembelian awal paket produk tidak boleh menjadi sumber keuntungan utama perusahaan.

4. Larangan Gharar dan Maysir

Skema yang mengandung unsur spekulasi, ketidak pastian, atau perjudian dilarang. Setiap anggota memahami risiko dan potensi keuntungan secara jelas.

5. Pengawasan Syariah

Best Corporation biasanya memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang memastikan bahwa seluruh kegiatan perusahaan sesuai dengan prinsip syariah.

6. Tidak Ada Riba

Transaksi keuangan dalam perusahaan , termasuk pembagian bonus dan investasi, harus bebas dari unsur riba.

Tantangan, banyak sistem MLM yang dianggap merugikan anggota bahwa karena lebih menguntungkan pendiri atau anggota atas. Dalam konteks syariah, ini dapat dianggap sebagai bentuk eksploitasi. Solusi, Best Corporation perlu memastikan distribusi keuntungan yang seimbang dan memberdayakan anggota dengan pelatihan serta edukasi.

#### ***D. Praktik Sistem Kerja Multi Level Marketing (MLM)***

Melibatkan penjualan produk atau jasa melalui jaringan anggota distributor yang berfungsi sebagai pemasar sekaligus perekrut anggota baru. Berikut adalah penjelasan mengenai praktik sistem kerja MLM :

##### **1. Konsep Dasar MLM**

Penjualan produk fokus utama MLM adalah menjual produk atau layanan kekonsumen akhir. Anggota membeli produk dengan harga distributor dan menjualnya dengan harga eceran untuk mendapatkan keuntungan.

Perkrutan Anggota, anggota dapat merekrut orang lain kedalam jaringan mereka. Setiap anggota baru menjadi bagian dari jaringan *Upline* (perekrutanya).

##### **2. Sruktur Jaringan**

Sistem MLM memiliki sruktur herarki di mana anggota baru menjadi bagian dari jaringan anggota yang sudah ada. *Upline*, anggota yang merekrut orang lain. Kinerja *Downline*, anggota yang direkrut oleh *Upline*. Kinerja *Downline* dapat memengaruhi bonus atau komisi *Upline*.

##### **3. Sumber Pendapatan**

Keuntungan penjualan, anggota mendapatkan keuntungan langsung dari selisih harga beli dan harga jual. Komisi dan bonus, komisi diberikan berdasarkan

penjualan produk atau anggota atau jaringan dibawahnya. Semakin besar jaringan dan volume penjualan, semakin besar komisi yang diperoleh.

#### 4. Strategi dan Aktivitas

Pelatihan dan edukasi: Anggota sering mengikuti pelatihan untuk meningkatkan kemampuan pemasaran dan perekrutan.

Pengelolaan jaringan: *Upline* bertanggung jawab membimbing dan membantu *Downline* untuk meningkatkan penjualan dan memperluas jaringan.

#### 5. Regulasi dan Etika

Legalitas dan kepatuhan: MLM harus mematuhi regulasi pemerintah, seperti larangan skema piramida. Fokus utama harus pada penjualan produk, bukan perekrutan anggota semata.

Etika Bisnis: Praktik MLM yang sehat memastikan tidak unsur manipulasi, eksploitasi anggota baru, atau pemaksaan untuk membeli produk dalam jumlah besar.

#### 6. Tantangan dalam MLM

Ketergantungan pada perekrutan: jika pendapatan utama anggota berasal dari perekrutan, sistem ini biasa menyerupai skema piramida, yang ilegal di banyak negara.

Tumpukan Produk (*Stockpiling*): anggota terkadang merasa tertekan untuk membeli produk dalam jumlah besar yang sulit dijual kembali.

Eksploitasi Anggota Baru: keuntungan sering kali lebih di tingkat atas jaringan, sementara anggota baru berjuang membangun jaringan mereka.

## 7. Kriteria MLM yang Sehat

Produk memiliki nilai manfaat nyata bagi konsumen. Penjualan produk, bukan jumlah anggota yang direkrut. Tidak ada kewajiban membeli produk dalam jumlah besar untuk menjadi anggota.

Sistem penjualan langsung berjenjang syariah MLM yang diterapkan oleh *Best Corporation* atau perusahaan serupa perlu dikaji untuk memastikan kepatuhannya terhadap Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009. Fatwa ini menetapkan pedoman tentang MLM yang diperbolehkan dalam Islam. Berikut adalah poin-poin utama yang menjadi kriteria MLM sesuai Syariah:

Kriteria MLM Sesuai Syariah:

1. Produk yang diperdagangkan: Produk atau jasa yang dijual harus halal, produk tersebut harus memberikan manfaat dan tidak melibatkan barang haram atau perbuatan maksiat.
2. Bebas dari riba, gharar, dan maysir: Transaksi tidak boleh mengandung unsur riba (bunga), gharar (ketidak pastiang), atau maysir (perjudian).
3. Keuntungan berdasarkan penjualan produk: Bonus atau komisi diperoleh dari hasil penjualan produk, bukan dari perekrutan anggota baru dan skema berbasis perekrutan dan tanpa penjualan produk dikenal sebagai money game, yang dilarang dalam Islam.
4. Sistem yang adil: Anggota di bawah jaringan tidak boleh dieksploitasi dan struktur komisi harus dirancang secara adil, tanpa menimbulkan ketimpangan.

5. **Transparansi:** Mekanisme kerja, pembagian komisi harga produk, dan biaya yang dikenakan harus dijelaskan secara terbuka sejak awal.
6. **Menghindari kezaliman:** Sistem MLM tidak boleh merugikan pihak lain, baik individu maupun kelompok.
7. **Tidak mengganggu Keseimbangan Ekonomi:** Sistem ini harus menghindari dampak negatif terhadap masyarakat atau menciptakan ketimpangan ekonomi.

*Penilaian Untuk Best Corporation:*

Untuk memastikan bahwa sistem MLM *Best Corporation* sesuai dengan prinsip syariah:

1. Pastikan produk yang dijual halal dan bermanfaat.
2. Pastikan keuntungan berasal dari penjualan produk, bukan perekrutan anggota baru.
3. Hindari unsur-unsur penipuan, ketidakpastian, dan eksploitasi.
4. Pastikan sistemnya transparan dan adil sesuai kriteria syariah.

*Langkah- langkah Verifikasi:*

1. **Tinjauan Produk Dan Sistem:**
  - Teliti apakah produk yang ditawarkan halal dan sesuai dengan prinsip syariah.
  - Evaluasi struktur komisi untuk memastikan berbasis pada hasil penjualan, bukan rekrutmen.

## 2. Konsultasi dengan ahli syariah:

- a. Diskusikan sistem bisnis dengan ulama atau ahli syariah untuk memastikan kesesuaiannya dengan Fatwa DSN-MUI.

## 3. Sertifikasi Halal dan Syariah

- a. Pastikan perusahaan memiliki sertifikasi halal untuk produk serta validasi kesesuaian sistem bisnis dengan prinsip syariah.

Sistem penjualan langsung berjejang yang berbasis syariah, seperti yang diterapkan dalam MLM oleh perusahaan seperti *Best Corporation*, menghadirkan berbagai manfaat yang selaras dengan prinsip-prinsip Islam. Berikut adalah beberapa keuntungannya:

### 1. Jaminan Halal dan Kepatuhan terhadap Syariah

Produk yang dipasarkan serta sistem bisnis yang diterapkan telah dikaji agar sesuai dengan syariah, sehingga memberikan rasa aman bagi para pelaku bisnis muslim. Sistem ini bebas dari yang namanya *riba*, *gharar* (ketidakpastian), dan *maysir* (perjudian).

### 2. Penekanan Pada Produk yang Bernilai

Produk yang ditawarkan umumnya berkualitas tinggi, bermanfaat, dan memenuhi kebutuhan konsumen. Sistem ini menitik beratkan pada penjualan produk nyata, bukan sekedar perekrutan anggota.

### 3. Keuntungan yang Berbasis Keadilan

Pendapatan diperoleh dari penjualan produk baik secara pribadi maupun melalui jaringan, bukan dari biaya perekrutan anggota baru. Hal ini memastikan bahwa penghasilan didasarkan pada upaya nyata tanpa adanya eksploitasi.

#### 4. Jaringan Distribusi yang Etis

Bisnis ini merugikan pengembangan jaringan secara profesional dengan prinsip saling membantu (ta'awun) tanpa merugikan orang lain. Interaksi antar anggota didasarkan pada nilai kerja sama, keadilan, dan dukungan mutual.

#### 5. Pelatihan dengan Pendekatan Nilai Islam

MLM berbasis syariah, termasuk *Best Corporation* memberikan pelatihan yang tidak hanya meningkatkan keterampilan teknis tetapi juga mengembangkan aspek spritual dan etika bisnis.

#### 6. Sistem yang Transparan

Komisi dan sistem kompensasi dijelaskan secara jelas dan transparan, sehingga mengurangi resiko penipuan. Para pelaku bisnis juga memiliki akses penuh terhadap informasi pendapatan dan struktur jaringan mereka.

#### 7. Peluang Usaha dengan Modal Kecil

Bisnis ini menawarkan kesempatan bagi banyak orang untuk memulai usaha dengan investasi awal yang terjangkau.

#### 8. Pendapatan Residual (pasif)

Dengan membangun jaringan yang produktif, pelaku bisnis dapat memperoleh penghasilan pasif dan aktivitas tim mereka tanpa keterlibatan langsung secara terus menerus.

#### 9. Pengutan Ekonomi Umat

Sistem ini mendukung pertumbuhan ekonomi umat Islam melalui penyediaan produk halal dan penciptaan peluang kerja.

## 10. Insentif yang Adil dan Sesuai Syariah

Bonus, insentif, dan penghargaan yang diberikan berdasarkan kontribusi nyata dalam penjualan, tanpa elemen spekulasi.

Sistem ini memberikan peluang bisnis yang halal, beretika, dan mengutamakan keberkahan.

Praktik sistem penjualan langsung berjenjang syariah adalah bisnis yang tidak hanya fokus pada penjualan produk barang, tetapi juga mencakup jasa, seperti jasa pemasaran. Jasa pemasaran ini memberikan imbalan berupa biaya pemasaran, bonus, hadiah, dan sebagainya, yang bergantung pada prestasi dan level anggota. Jasa ini berfungsi sebagai perantara antara produsen dan konsumen. Dalam istilah fikih Islam, hal ini dikenal dengan sebutan *Samsarah* atau *Simsar*.

### ***E. Simple marketing plan yang akan membantu bisnis mitra best dapat berkembang lebih baik***

1. Untuk bergabung sebagai mitra *Best Corporation*, Anda dapat mengisi formulir pendaftaran melalui sponsor, yang merupakan orang yang memperkenalkan Anda ke bisnis ini. Setelah itu, Anda perlu membayar biaya registrasi sebesar Rp 100.000 untuk memperoleh ID kemitraan dari *Best Corporation*. Selanjutnya, Anda dapat memilih paket belanja produk yang tersedia, mulai dari paket *Basic*, *Regular*, *Business Executive*, hingga *Priority*.
2. Cara mengembangkan bisnis *best corporation*, Disebut *berbisnis* jika terjadi omset, ada beberapa cara untuk mendapatkan omset di *best corporation* yaitu:

- a. Melakukan belanja produk untuk dikonsumsi pribadi
- b. Melakukan belanja produk untuk dijual ke orang lain
- c. Mengajak orang lain untuk menjadi mitra best dan melakukan pembelian produk

1. Tiga langkah penting agar berhasil di best corporation yaitu :

- a. Pakai, dengan memakai produk kamu dapat merasakan sendiri manfaat produk best corporation sehingga menambah kepercayaan diri kamu untuk menjalankan bisnis
- b. Cerita, ceritakan manfaat yang telah kamu rasakan setelah menggunakan produk dari best corporation. Ceritakan juga peluang usahamu kepada keluarga, teman, atau setiap orang yang kamu temui
- c. Arahkan, setelah bercerita tentu banyak yang mulai penasaran dan bertanya, selanjutnya arahkan mereka untuk belajar bersama sama mengikuti seminar dan training yang diselenggarakan

Setelah melakukan ketiga hal tersebut maka persentase untuk bergabungpun akan menjadi lebih besar, jika berhasil melakukan closing kepada calon konsumen yang menjadi mitra maka akan mendapatkan komisi atau bonus.

## Komisi, Bonus & Royalti

Plan A
Plan B
Plan A&B



Komisi Sponsor



Komisi Pengembangan



Bonus Flush Out



Bonus Prestasi



Royalti Generasi



Royalti Prestasi



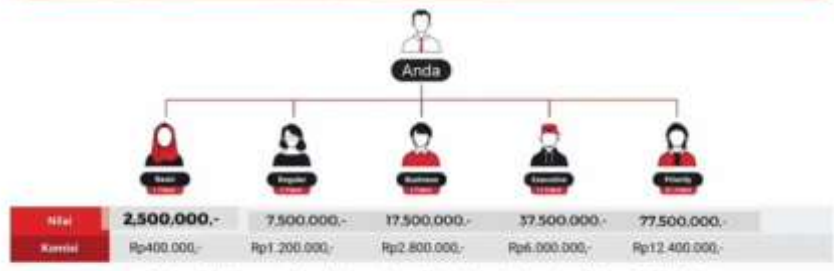
Royalti Kepemimpinan



Bonus Luxury

### Komisi Sponsor

Komisi Sponsor/penjualan langsung adalah komisi yang didapatkan jika ada Distributor Generasi 1 yang melakukan pembelian di PLAN A. Nilai komisinya sebesar 20% dari nilai transaksi. Komisi dikepal harian dan akan ditransfer kesekeloa tuanya. Komisi ditransfer tanpa potongan dan tanpa syarat belanja bulanan.



Setiap distributor memilih paket sesuai yang diinginkan atau dapat melakukan RO Plan A Upgrade secara bertahap maksimal hingga paket Priority.

### Komisi Pengembangan

Komisi Pengembangan adalah komisi yang akan Kamu dapatkan jika Kamu berhasil mengembangkan jaringan bisnis minimal

mendapat komisi Rp50.000,-

Komisi Pengembangan dikepal dari hari Senin hingga hari Ahad

Jika telah mencapai minimal komisi Rp150.000,-

Maksimal pasangan komisi harian adalah 12 pasang (disebut Flush Out) atau senilai Rp600.000,-/hari.

Jika terjadi lebih dari 12 pasang maka mulai dari pasangan poin ke-13 akan dihitung menjadi Bonus Flush Out.

Jika ada poin yang belum mendapatkan pasangan, maka statusnya menunggu dipasangkan (tidak ada poin hangus).

Batasan titik menunggu maksimal 1000 titik menunggu dipasangkan



### Komisi Pengembangan

Komisi Pengembangan adalah komisi yang akan Kamu dapatkan jika Kamu berhasil mengembangkan jaringan bisnis minimal menjadi 2 grup (Kiri dan Kanan). Setiap terjadi pasangan poin akan mendapat komisi Rp50.000,-.

Komisi Pengembangan dikecualikan dari hari Senin hingga hari Ahad (menunggu) dan akan ditransfer pada hari Selasa berikutnya jika telah mencapai minimal komisi Rp150.000,-.

Maksimal pasangan komisi harian adalah 12 pasang (disebut Flush Out) atau senilai Rp600.000,-/hari.

Jika terjadi lebih dari 12 pasang maka mulai dari pasangan poin ke-13 akan dihitung menjadi Bonus Flush Out.

Jika ada poin yang belum mendapatkan pasangan, maka statusnya menunggu dipasangkan (tidak ada poin hangus).

Batasan titik menunggu maksimal 1000 titik menunggu dipasangkan.



### Komisi Pengembangan

Komisi Pengembangan adalah komisi yang akan Kamu dapatkan jika Kamu berhasil mengembangkan jaringan bisnis minimal menjadi 2 grup (Kiri dan Kanan). Setiap terjadi pasangan poin akan mendapat komisi Rp50.000,-.

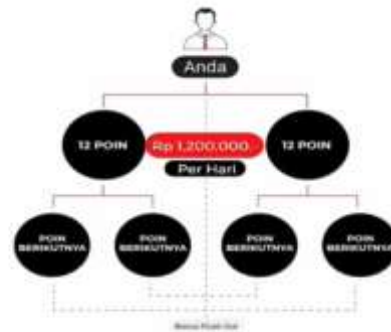
Komisi Pengembangan dikecualikan dari hari Senin hingga hari Ahad (menunggu) dan akan ditransfer pada hari Selasa berikutnya jika telah mencapai minimal komisi Rp150.000,-.

Maksimal pasangan komisi harian adalah 12 pasang (disebut Flush Out) atau senilai Rp600.000,-/hari.

Jika terjadi lebih dari 12 pasang maka mulai dari pasangan poin ke-13 akan dihitung menjadi Bonus Flush Out.

Jika ada poin yang belum mendapatkan pasangan, maka statusnya menunggu dipasangkan (tidak ada poin hangus).

Batasan titik menunggu maksimal 1000 titik menunggu dipasangkan.

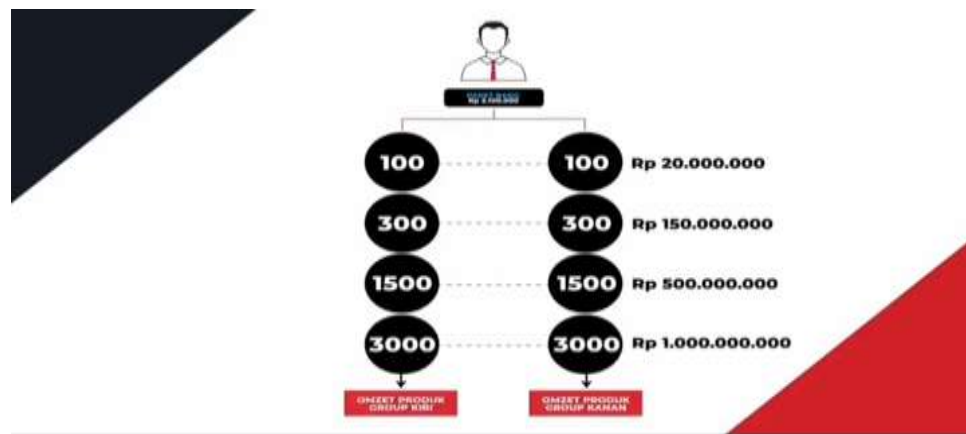


### Bonus Luxury Plan B

Bonus Luxury adalah Bonus yang akan kamu dapatkan setiap terjadi pasangan poin dari grup kiri dan kanan, setiap paket bernilai 1 poin. Pada sistem Plan A, order paket FO Rp 2.000.000,- bernilai = 1 poin. Pada sistem Plan B Order paket Rp 1.500.000,- bernilai = 1 poin.



| TITIK USAHA PERTAMA | TITIK USAHA BERIKUTNYA | JENIS BAWAH | NOMINAL             |
|---------------------|------------------------|-------------|---------------------|
| 100/100             | 200/200                | MOTOR       | Rp. 20.000.000,-    |
| 300/300             | 600/600                | MOBIL       | Rp. 150.000.000,-   |
| 1500/1500           | 3000/3000              | MOBIL SPORT | Rp. 500.000.000,-   |
| 3000/3000           | 5000/5000              | RUMAH MEWAH | Rp. 1.000.000.000,- |



**POIN LUXURY PLAN B :**  
TIDAK MENGANDALKAN REKRUTMEN,  
KARENA POIN DIDAPAT DARI OMSET REPEAT ORDER PRODUK,  
BUKAN DARI TITIK JOIN.

4. Rencana pemasaran sederhana yang dapat membantu bisnis mitra best berkembang lebih baik sebagai berikut:

a. Identitas target pasar

Tentukan profil pelanggan ideal anda berdasarkan usia, jenis kelamin, pekerjaan, Lokasi, dan kebutuhan.

Fokus pada segmen yang sesuai dengan produk anda, seperti: produk Kesehatan untuk keluarga muda, produk kecantikan untuk Wanita berusia 25-40 tahun.

b. Tingkatkan pemahaman produk

Pelajari secara mendalam manfaat, keunggulan, dan cara penggunaan produk. Buat konten promosi menarik, seperti: video singkat yang menampilkan manfaat produk, testimoni pelanggan yang puas untuk meningkatkan kepercayaan.

c. Terapkan strategi promosi yang tepat

Promosi online: manfaatkan media sosial (Instagram, Facebook, Tiktok) untuk memasarkan produk. Gunakan platform e-commerce seperti shopee atau Tokopedia untuk memperluas pasar.

Promosi offline: selenggarakan demo produk atau acara kecil di komunitas lokal. Distribusikan brosur atau katalog produk kepada calon pelanggan.

d. Bangun kepercayaan pelanggan

Berikan layanan yang cepat, ramah, dan profesional. Pastikan deskripsi produk sesuai dengan kenyataan. Tawarkan garanci atau kebijakan pengembalian untuk menambah rasa aman pelanggan.

e. Tingkatkan loyalitas pelanggan

Rancang program loyalitas seperti: sistem poin belanja yang dapat ditukar hadiah, diskon eksklusif untuk pembelian ulang.

Jalin komunikasi aktif dengan pelanggan melalui WhatsApp atau email untuk menyampaikan promo terbaru.

f. Perkuat jaringan mitra

Ajak anggota Downline lebih aktif dalam pemasaran produk, selenggarakan pelatihan rutin agar mitra lebih percaya diri dan terampil dalam menjual, dan berikan insentif menarik kepada mitra yang berhasil mencapai target tertentu.

g. Lakukan evaluasi dan perbaikan strategi

Tinjau hasil penjualan secara berkala untuk mengetahui apa yang berhasil dan perlu diperbaiki.

Analisis data untuk menemukan produk paling diminati atau segmen pasar yang belum optimal.

Sesuaikan strategi pemasaran berdasarkan kebutuhan pasar dan tren terkini.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa:

1. Praktik sistem penjualan langsung berjenjang syariah pada Multi Level Marketing, dalam praktik bisnis MLM Best Corporation calon anggota harus membayar biaya pendaftaran sebesar Rp. 100.000 dan mengisi formulir dengan identitas yang benar. Setelah itu mereka perlu membeli akumulasi pesanan pertama (*Frist order*). Calon anggota bisa memilih salah satu paket pendaftaran yang tersedia dan melakukan transfer pembayaran. Setelah bergabung mereka dapat menggunakan produk dan menikmati berbagai manfaat dari produk MLM tersebut, anggota juga bisa menerima komisi, bonus, dan reward dari Perusahaan.
2. Kesesuai sistem penjualan langsung berjenjang pada *best corporation* dengan fatwa Menurut DSN MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009, penjualan langsung berjenjang adalah metode penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran (*network marketing*) yang dilakukan oleh individu atau badan usaha kepada sejumlah Individu atau badan lain secara berurutan. Berdasarkan fatwa DSN MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syariah, metode ini diperbolehkan.

## **B. Saran**

Berdasarkan hal-hal yang telah penulis bahas dalam skripsi ini, penulis akan memberikan beberapa saran yang diharapkan bermanfaat, baik bagi penulis sendiri maupun bagi pembaca pada umumnya. Adapun saran-saran tersebut adalah sebagai berikut:

1. Penulis berharap penelitian-penelitian serupa tidak berhenti sampai di sini, karena bisnis MLM semakin berkembang pesat dan pemerintah telah mengatur regulasi untuk bisnis ini. Hal ini diharapkan dapat menambah wawasan ilmiah dan memberikan kontribusi pengetahuan dalam bidang Multi Level Marketing.
2. Masyarakat diimbau untuk lebih selektif dalam memilih bisnis dengan sistem MLM agar tidak terjebak dalam bisnis yang menyamar sebagai MLM, tetapi sesungguhnya mengandung praktik *money game* atau sistem piramida.
3. Dengan adanya Fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009, diharapkan seluruh perusahaan MLM, baik yang memiliki sertifikat halal maupun tidak, dapat menjalankan bisnis mereka sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arif Tito Muhammad, *Masalah dan Hipotesis Penelitian Sosial Keagamaan Cet 1*, Makassar: Andira Publisher, 2005
- Ali Zainuddin , *Metodologo Penelitian Hukum*, Jakarta: Sinar Grafika, 2009
- Ahmad A Kadir, *Dasar-Dasar Metodologi Penelitian Kualitatif* Makassar: Indobis MediaCenter,2003
- Haramain Nabila Al, Skripsi: “*Penjualan Langsung Berjenjang Syariah PT.Bandung ECO Sinergi Teknologi Analisis Perbandingan Antara Fatwa MUI dan Perundang Undangan*” Jakarta: Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, 2021
- Huberman Dan Miles, *Analisis Data Kualitatif Buku Sumber Tentang Metode-Metode Baru*, Jakarta: UIP,1992
- Khalid Bodi Muh Idham, *Koroang Mala’bi Terjemahan Bahasa Mandar dan Indonesia*, (Makassar: Kementrian Agama Republik Indonesia, 2019 Q.S Al-Baqarah
- Muzaki Ahmad, “Studi terhadap Fatwa DSN MUI Nomor 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, *Jurnal Hukum Islam*,Vol.6.No.2 2020
- Mawaddati Laila, Skripsi: “*Pelaksanaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Pada Bisnis Paytren Pt. Veritra Sentosa Internasional*” Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta:2018
- Moleong Lexi J, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung:PT Remaja Roasdakarya,2012
- Martini Hadari Dan Hadari Nawawi, *Insrumen Penelitian Bidang Sosial*, Yogyakarta: Gajah Madah Universitas Press,1995
- Nikmah Siti Ulianti, Skripsi: “*Tinjaun Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Dalam Multi Level Marketing Di Qnet Kota Surabaya*” Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Giri Bojonegoro, 2020
- Nurhisana Luqman, “Multi Level Marketing dalam Tinjauan Hukum Islam (Studi Fatwa DSN-MUI NOMOR:75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah)” *Jurnal of Sharia Economic Law*, Vol.2.No.2 ,2019
- Nata, Abuddi, *Metodologi Studi Islam*, Depok, PT Grafindo Persada,2016
- Richa Angkita Mulyawisdawati, Mufti Afifl, “Sistem Pemasaran Multi Level Marketing Ditinjau dalam Hukum Ekonomi Syariah” *Jurnal Studi Islam*,Vol.13. No.2,2018
- Rahmawaty Anita, “Bisnis Multi Level Marketing Dalam Perspektif Islam” *Jurnal*,Vol.2.No.1,2014

- Rohman Abur, Skripsi: “*Akad Pada Bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Perspektif Fatwa DSN MUI (Studi Pada PT.Bandung Eco Sinergi Teknologi)*”, Fakultas Syariah Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, Jakarta:2022
- Ridwan, *Metod & Teknik Penyusunan Tesis* Bandung: Alfabeta,2006
- Sidiki Yunita, ”*Praktik Multi Level Maeketing Pada Bisnis Herbalife Dinutrition Club Annisa Ceria Kota Palu Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah*”, Skirpsi,Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri(UIN) Datokarama Palu 2023
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Dan R&G Cet Ke-20* Bandung: Alfabeta,2014
- Tiranur Fitria, Agus Marimin, Abdul Haris Romdhoni, “Bisnis Multi Level Marketing Dalam Pandangan Islam” *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*,Vol.2. No.1 2016
- Terj. Budi Puspo Priyadi, Michael Quiin Patton, *Metode Evaluasi Kualitatif I* Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009

### **PEDOMAN WAWANCARA**

1. Bagaimana anda pertama kali mengetahui tentang system MLM syariah yang diterapkan oleh best corporation?
2. Apa yang membuat tertarik bergabung dengan best corporation dibandingkan dengan perusahaan MLM yang lainnya khususnya terkait dengan aspek syariah?
3. Bagaimana cara best corporation memastikan bahwa tidak ada Pratik penipuan ekspolitas diantara upline dan downline dalam system MLM mereka?
4. Menurut anda aapakah ada perbaikan atau peningkatan yang perlu dilakukan oleh best corporation agar system MLM ini semakin sesuai dengan prinsp syariah?
5. Bagaimana anda menilai perbedaan antara sistem MLM syariah di best corporation dengan perusahaan MLM yan tidak berbasis syariah terutama dengan hal etika dan praktik bisnis?

## LAMPIRAN



Gambar 1.1 Foto wawancara dengan narasumber yang dengan bapak Dr. H. Husain, S.Ag., M.A



Garmabar 1.2 hasil wawancara lewat chat Whatsapp dengan bapak Hamzah sebagai Pinpinan di Best Corporation



Gambar 1.3 hasil wawancara lewat chat Whatsapp dengan Bapak yang sebagai pimpinan di MLM *Best Corporation*

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Penulis Bernama lengkap Nahdia atau biasa dipanggil Diyaa, Lahir di Desa Saragian, 18 Mei 2000. Penulis merupakan anak ketiga dari pasangan ayah Bernama Abd Rahman dan ibu Bernama Ramlah. Saat ini penulis bertempat tinggal di Desa Saaragian, Kecamatan Alu, Kabupaten Polewali Mandar. Penulis memulai Pendidikan di SDN 003 SOSSO pada tahun 2006-2012.

Kemudian peneliti melanjutkan Pendidikannya di MTS YAYASAN PERAMA TUTALLU di desa Mombi Kecamatan Alu, lulus pada tahun 2016. Pendidikan di tingkat SMA pada tahun 2016 di SMA NEGERI 1 ALU dan lulus pada tahun 2019. Kemudian ditahun yang sama penulis mendaftar di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Majene melalui jalur UM-PTKIN dan diterima sebagai mahasiswa Jurusan Syariah dan Ekonomi Bisnis Islam dengan Prodi Hukum Ekonomi Syariah. Penulis mengajukan judul Skripsi sebagai tugas akhir dengan judul: **“Praktik Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Pada Multi Level Marketing Best Corporation Cabang Makassar”**.