

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

Paparan data dalam penelitian ini merupakan deskripsi tentang hasil penelitian yang di peroleh dilapangan sebagaimana berikut:

1. Profil MSI di HPO Pamekasan

PT. Mahkota Sukses Indonesia atau yang kita kenal sebagai MSI adalah perusahaan yang bergerak di bidang Multi Level marketing atau pemasaran berjenjang yang berdiri pada tanggal 4 Juli 2014 Perusahaan ini di dirikan oleh Bapak H. Mohammad Daud sebagai Ownernya¹.

PT. Mahkota Sukses Indonesia ini sebagai perusahaan yang didirikan oleh, dari dan untuk masyarakat yang telah memberi harapan baru bagi pengembangan ekonomi masyarakat menengah keatas dan kebawah, hal ini karena perputaran dana yang semaksimal mungkin digunakan untuk member sendiri, sehingga nantinya lebih mengakar. Dengan sistem bisnis yang diterapkan kehadirannya di rasa lebih sesuai dengan sistem bisnis MLM pada umumnya.²

PT Mahkota Sukses Indonesia adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan umum dan jasa pemasaran yang memberikan manfaat dan peluang bisnis untuk para mitra dengan berbasis E-Commerce, dengan meluncurkan suatu konsep marketing yang handal, aman dan mudah dijalankan, didukung dengan management dan IT yang profesional, serta *marketing plan* yang

¹ Ila, Kepala HPO Cabang Pamekasan, Wawancara Langsung (15 Mei 2021)

² Rif'atun, Member MSI, Wawancara Langsung (17 Mei 2021)

memberikan manfaat dan peluang besar kepada para mitra atau para member. Bisnis MSI bukanlah suatu bisnis *hyip, money game, investasi, arisan berantai* atau yang sejenisnya. MSI tidak pernah menjanjikan keuntungan tanpa adanya usaha. Tetapi yakinkan dengan sedikit usaha dan keyakinan untuk menjalankan sistem MSI anda akan segera bisa menikmati hasil yang *revolutioner*.³

Salah satu tempat pendistribusian produk MSI yaitu, Head Point Operasional atau (HPO) Cabang Pamekasan. Head Point Operasional atau (HPO) Cabang Pamekasan merupakan tempat pendistribusian produk atau disebut dengan perwakilan dari kantor pusat MSI yang terletak di Jl. Kemuning RT.03 RW.03. Head Point Operasional atau (HPO) Pamekasan Berdiri pada tanggal 05 Mei 2018. Eksistensi Head Point Operasional (HPO) Cabang Pamekasan mampu memberikan fasilitas bagi mitra-mitra MSI, khususnya jaringan yang ada Di Head Point Operasional Cabang Pamekasan.

Adapun produk-produk MSI terdiri dari Bamboo Charcoal, D'Green Kohie, MSI Face Mist, Diamond Beauty Series, Ziranto Blue, MSI Gartea, Almond Argan Oil, MSI Manjavikan, MSI Deyto Hair, El Prima Propolis, Fito Green, MSI Aloevera Gel, Kiddos FH, Kopi Mahkota Raya, MSI Body Lotion, MSI Gamat, MSI Bio Simapro, MSI Bio Soap Gold, Glowing Serum, Bio Zetta, MSI Lip Cream Matte, Neck Pendant MSI (kalung). Dalam memasarkan produknya, HPO Cabang Pamekasan dalam menerapkan strategi MLM. Adapun pemasarannya yaitu sistem jaringan dengan via *offline* dan *online* seperti sebar brosur, pasang spanduk/pamflet, dan juga melalui sosial media seperti *WhatsApp, Facebook, Instagram*. dan *Tiktok*.

³ Ibid.

a. Visi dan Misi

1) Visi MSI

Menjadikan PT. MSI sebagai perusahaan network marketing kelas dunia yang mampu menjadi Perusahaan yang sehat dan Profesional menuju kemakmuran bersama bagi semua mitranya. Maka dari itu, untuk mencapai visi tersebut MSI berkomitmen membangun jaringan organisasi yang kuat dan berbasis dari pelanggan serta dengan motto MSI Bersama Meraih Sukses.

2) Misi MSI

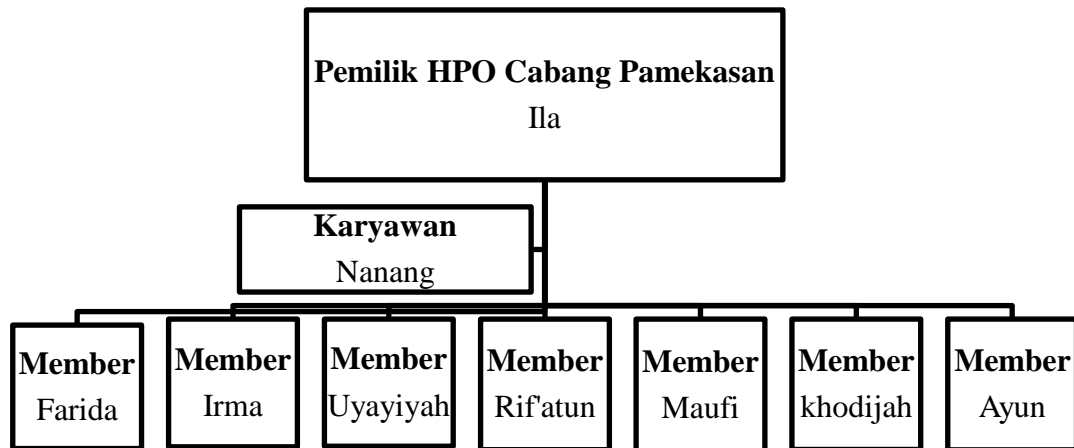
- a) Membentuk SDM yang profesional dan bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa
- b) Membina mitra MSI menjadi pebisnis jaringan yang berkarakter, beretika, mandiri dan sukses.
- c) Menciptakan lapangan kerja baru untuk hidup yang lebih baik
- d) Memberikan sumber penghasilan baru⁴

b. Struktur Head Point Operasional Cabang Pamekasan

Dalam suatu organisasi perlu adanya pembagian tugas dari masing-masing karyawan dan member dengan tujuan agar dapat bekerja dengan efektif dan efisien sesuai dengan keahlian masing-masing

⁴Ila, Kepala HPO Cabang Pamekasan, Wawancara Langsung (15 Mei 2021)

Gambar 4.1
Struktur HPO Cabang Pamekasan



Sumber: HPO Cabang Pamekasan, 2021

2. Data Lapangan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, peneliti akan memaparkan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada pemilik HPO Cabang Pamekasan, karyawan dan member dalam strategi bisnis produk MLM Produk MSI di HPO Pamekasan.

a. Strategi Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Pada Produk PT. Mahkota Sukses Indonesia (MSI) di Head Point Operasional (HPO) Cabang Pamekasan

Berbagai bisnis yang dapat dilakukan oleh seseorang untuk menambah pendapatan sehari-hari salah satunya melakukan bisnis produk MSI. Seperti halnya dengan pendistribusian pada HPO Cabang Pamekasan. Konsep strategi bisnis yang dilakukan di HPO Cabang Pamekasan dengan menggunakan sistem *Multi Level Marketing* (MLM). Untuk mengetahui bagaimana konsep strategi bisnis Multi

Level Marketing (MLM) di HPO Cabang Pamekasan. Peneliti mewawancarai

MbakIla selaku kepala pada HPO Cabang Pamekasan, menyatakan:

“Sistem Multi Level Marketing (MLM) itu seperti menjual atau memasarkan langsung suatu produk yang berupa barang atau jasa, sehingga biaya distribusi dari barang yang akan di jual sangat minim atau saja bisa tidak ada biaya (nol) yang artinya, bahwa dalam bisnis MLM ini tidak di perlukan biaya distribusi. Multi Level Marketing tidak ada biaya promosi dari barang yang hendak dijual, karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor dengan sistem jenjang dari member ke member dilakukan dengan cara promosi di sosial media seperti *facebook, whatshaap, instagram, tik-tok*.”⁵

Pendapat yang senada juga disampaikan oleh saudara Nanang selaku karyawan di HPO Cabang Pamekasan, sebagai berikut:

“Mekanisme operasional pada bisnis MSI yang menggunakan sistem MLM biasanya seorang distributor mengajak orang lain untuk ikut sebagai distributor. Kemudian orang lain dapat pula mengajak orang lain lagi untuk ikut bergabung di bisnis MSI. Begitu Seterusnya semua orang yang di ajak dan ikut bergabung menjadi suatu kelompok distributor yang nantinya bebas untuk mengajak orang lain lagi sampai pada level yang tanpa batas.”⁶

Hal tersebut diperkuat dengan wawancara Mbak Rida selaku member MSI, yaitu sebagai berikut:

“Adapun marketing plan pada produk MSI setiap membeli satu paket silver, maka otomatis menjadi member dan mendapatkan 1 hak usaha. Untuk satu orang minimal mempunyai 7 Hak Usaha, dan maksimalnya bisa memiliki 32 hak usaha. Seperti halnya ketika menjaring konsumen untuk menjadi member dengan cara mengharuskan calon konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga yang sudah tertera yaitu sebesar Rp 475.000. dengan membeli paket produk tersebut calon konsumen tersebut akan diberi satu keanggotaan (member) yang nantinya mengisi formulir. Sesudah menjadi member maka tugas selanjutnya member tersebut dapat mencari calon member baru lagi dengan cara yang telah dijelaskan tadi. Jika member mampu menjaring member-member baru yang banyak, maka ia akan mendapatkan bonus dari perusahaan. Semakin banyak member yang dapat dijaring, maka semakin banyak pula bonus yang nantinya akan didapatkan karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member sekaligus menjadi konsumen paket produk MSI. Dengan adanya member baru yang sekaligus menjadi konsumen paket produk MSI, maka

⁵Ila, Kepala HPO Cabang Pamekasan, Wawancara Langsung (15 Mei 2021)

⁶ Nanang, Karyawan HPO Cabang Pamekasan, Wawancara Lansung (15 Mei 2021)

member yang berada pada level pertama, kedua dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan karena perusahaan merasa diuntungkan dengan adanya member-member baru tersebut.”⁷

Kemudian ada pendapat lain dari Mbak Ayun sebagai member MSI mengenai cara untuk mendapatkan member baru yaitu sebagai berikut:

“Untuk dapat mitra baru atau member baru itu sering-sering posting hasil bonus dan orderan karena ketika orang tau orderan saya laris maka bonus banyak di MSI maka akan join, gitu. Tapi untuk get mitra tidak segampang begitu berproses dan ketika posting harus istiqomah postingnya. Jangan satu hari posting setelah lima hari posting gitu, jadi harus istiqomah setiap hari posting. Ketika misalnya tidak ada orderan sama sekali, dos-dos produk itu, bekas dos apapun itu dipake dibungkus kayak paketan, gitu triknya. Intinya ketika ada produk laris itu difoto, mau COD difoto, ada transferan di foto. Dan yang terpenting adalah stock produk, ketika ada stock produk maka saya lebih mudah untuk promosi. Pas costumer itu tidak hanya melihat di maya saja, oiya dirumah misalnya dipajang, ada produk nah itu lebih meyakinkan gitu. Makanya kalau punya saya itu, lemari-lemari produk itu ditaruk di ruang tamu, jadi ketika ada tamu itu kelihatan, oh jualan, gitu.”⁸

Hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa strategi bisnis yang digunakan di HPO Cabang Pamekasan menggunakan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) yaitu sistem jaringan yang berjenjang. Apabila kita membeli satu paket produk MSI maka otomatis menjadi member dan member tersebut memiliki satu hak usaha yang nantinya dapat merekrut member serta akan mendapatkan bonus saat merekrut member baru lagi, selain itu cara untuk menarik orang lain agar menjadi member melakukan promosi baik secara offline ataupun online.

Dari beberapa pernyataan dan hasil observasi di atas, peneliti dapat mengetahui secara jelas keadaan di lapangan bagaimana strategi bisnis yang digunakan HPO Cabang Pamekasan menggunakan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) seperti yang disampaikan oleh Kepala HPO Cabang Pamekasan, Karyawan dan Member MSI. Sehingga dapat disimpulkan dalam strategi bisnis

⁷ Farida, Member MSI, Wawancara Langsung (16 Mei 2021)

⁸ Ayun, Member MSI, Wawancara Langsung (23 Mei 2021)

produk MSI Di HPO Pamekasan jika membeli satu paket produk MSI maka otomatis menjadi member dan nantinya member memiliki satu hak usaha yang dapat merekrut member dan akan mendapatkan bonus saat merekrut member baru lagi, dan cara sistem promosinya baik secara offline ataupun online.

b. Strategi Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Pada Produk PT. Mahkota Sukses Indonesia (MSI) di Head Point Operasional (HPO) Cabang Pamekasan Dalam Pespektif Ekonomi Islam

Dalam literatur hukum ekonomi Islam, sistem *Multi Level Marketing* (MLM) ini dapat dikategorikan pembahasan fiqh muamalah dalam kitab Al-Buyu' mengenai perdagangan atau jual beli. Oleh karena itu, dasar hukum yang dapat dijadikan panduan bagi umat Islam terhadap bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) ini antara lain tolong menolong, serta kerja sama (*tanwun*). Sebuah perusahaan MLM dianggap halal dan tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah, baik dalam produk yang dijual maupun operasional harus memenuhi yang telah ditetapkan oleh DSN-MUI, yaitu sebagai berikut:

- 1) Produk yang di pasarkan harus berkualitas, halal, tayyib dan menjauhi syubhat (syubhat adalah suatu yang masih diragukan)

Pendistribusian atau menjual produk MSI yang dipasarkan harus berkualitas, halal yang sesuai dengan syariat Islam. Seperti yang dipaparkan oleh Mbak Rif'atul yaitu sebagai berikut:

“Kriteria jual beli di MSI itu sudah memenuhi, yang pertama produk yang dipasarkan halal, tayyib, sudah dibuktikan halal, berkualitas, ada BPOM nya, dan tidak syubhat hasil temuan ataupun yang masih diragukan. Kan produk itu sudah di dapat dari agen supplier ataupun sama mitra MSI.”⁹

⁹ Rif'atul, Member MSI, Wawancara Langsung (17 Mei 2021)

Hal tersebut juga diperkuat dari pendapat Mbak Irma mengenai produk yang dipasarkan, yaitu sebagai berikut:

“Memang betul mbak produknya dari MSI itu yang dipasarkan halal, tayyib, dan sudah mempunyai label halal yang sesuai dengan Fatwa MUI. Bukti produk kehalalal itu juga dibuktikan dengan label halal yang jelas, agar mudah diliat oleh para pembeli.”¹⁰

Produk MSI yang berlabel halal diliat dari bahan produksinya, hal tersebut diperjelas dari pemaparan dari MbakIla sebagai kepala HPO, yaitu sebagai berikut:

“Produk MSI yang berlabel halal diliat dari bahan produksi produk MSI, yang mana produk MSI sendiri memiliki komposisi utama herbal dan bahannya yang berasal dari alam dan telah melewati uji empiris. Dan bahan-bahannya seperti lidah buaya, buah manggis, sirsak, madu, apel, collagen, vitamin C, dan lainnya. Selain itu produk MSI sudah terdaftar dari Balai Pengawas Obat dan Makanan atau yang disebut dengan BPOM, sehingga produk MSI ini halal untuk dikonsumsi oleh masyarakat. Dan produk ini diproduksi tidak digunakan untuk bermaksiat kepada Allah Subhanahu wa Ta’ala.”¹¹

Dari beberapa pernyataan di atas, peneliti dapat mengetahui secara jelas keadaan di lapangan mengenai produk MSI yang dijual atau dipasarkan seperti yang telah disampaikan oleh kepala HPO Cabang Pamekasan dan para member MSI. Sehingga dapat dipasarkan produk MSI yang di pasarkan di HPO Cabang Pamekasan sudah sesuai dengan Perspektif Ekonomi Islam dimana produk MSI yang dipasarkan sudah berkualitas, berlabel halal, tayyib dan tidak syubhat atau produknya sudah tidak diragukan lagi. Bahan-bahan produk MSI memiliki komposisi utama herbal, dan bahannya yang berasal dari alam yang telah melewati uji empiris serta produk MSI sudah terdaftar dalam BPOM.

- 2) Sistem akadnya harus memenuhi kaidah dan rukun jual beli sebagaimana yang terdapat dalam hukum Islam (fiqh mualalah)

¹⁰ Irma, Member MSI, Wawancara Langsung (18 Mei 2021)

¹¹ Ila, Kepala HPO Cabang Pamekasan, Wawancara Langsung (15 Mei 2021)

Dalam jual beli akad merupakan salah satu hal yang harus dipenuhi. Dalam akad ada beberapa unsur yang harus dipenuhi, seperti unsur tersebut yaitu shighat (pernyataan) akad, terdiri dari lafad ijab dan qabul, pihak yang berakad baik dua orang atau lebih serta hal yang diakadkan. Sistem akad pada produk MSI akan di paparkan oleh Mbak Rif'atun Hasanah, yaitu sebagai berikut:

“Gini dek, di MSI itu sistem akadnya harus memenuhi kaidah dan rukun jual beli dimana yang terdapat dalam hukum fiqih muamalah Islam. Udah termasuk kan ketika kita membeli sudah ada barangnya tidak hanya membeli secara Cuma-Cuma ataupun kayak membeli koin gak kan, kan kita menukar uang kita dapat barang, kita dapat produk sedangkan kita dapat bonus lagi. Andaikan sistem akadnya tidak jelas, misalnya kita beli ke Upline bayar 475.000 kita tidak dapat apa-apa gitu, paling poin penjualan, kan itu gak ada bukti penjualan gak ada rodok barangnya. Kalau di MSI itukan sudah jelas kita dapat produk, gitu Dek”¹²

Mengenai akad pada produk MSI juga diperkuat pemaparan dari MbakIla sebagai Kepala HPO Cabang Pamekasan, yaitu sebagai berikut:

“Sistem akad di HPO Cabang Pamekasan mengenai pendistribusian produk MSI sudah sesuai dengan kaidah dan rukun jual beli dalam Islam dek, kan syarat dan rukun jual beli itu ada pelaku jual beli yaitu penjual dan pembeli, saya sebagai penjual dan pembelinya member yang ingin mengorder produk MSI atau bisa orang lain yang bukan member dek. Terus yang kedua tentang objeknya, yaitu ada barang MSI dan harga yang sudah tertera seperti yang udah ada di katalog. Yang ketiga adalah shighat atau yang dikenal dengan ijab dan qabul atau lebih gampangnya itu pernyataan, misalnya seperti; saya mau tanya harga sabun bamboo berapa Mbak? ’harga sabun bamboo Rp.45.000’ ’ya saya beli 1 Mbak’ ’oke Mbak’. Terus ada tujuan jual beli, nah ini maksudnya pembeli membeli produk MSI itu untuk apa gitu dek”¹³

Berdasarkan pernyataan di atas transaksi dalam perdagangan di HPO Cabang Pamekasan dalam menjual produk-produksudah jelas, baik harga maupun barangnya. Selain itu transaksi produk MSI tidak mengandung unsur yang merugikan pihak lain, hal tersebut disampaikan oleh Mbak Ayun sebagai member MSI, yaitu sebagai berikut:

¹² Rif'atun, Member MSI, Wawancara Langsung (17 Mei 2021)

¹³ Ila, Kepala HPO Cabang Pamekasan, Wawancara Langsung (15 Mei 2021)

“Di MSI menganjurkan kepada distributor ketika membeli produk untuk tidak membeli produk dalam jumlah yang besar atau berlebihan yang nanti jadinya akan menimbun barang baik untuk kepentingan pribadi ataupun jaringannya. Selain itu transaksi perdagangan pada MSI tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm* dan maksiat.”¹⁴

Selanjutnya penjelasan mengenai sistem akad pada di HPO Cabang Pamekasan mengenai produk MSI diperjelas dari Mas Nanang sebagai karyawan HPO Cabang Pamekasan, yaitu sebagai berikut:

“Di HPO Cabang Pamekasan mengenai pemasaran produk MSI ini menggunakan akad musyarakah atau yang lebih dikenal dengan akad kerja sama. Yang mana di MSI ini kita dituntut untuk bekerjasama yang tidak hanya ke upline dengan downline, tapi kerjasama antar crossline yang dilakukan atau yang sudah diterapkan oleh perusahaan. Semua itu dilakukan untuk membangun terjalannya persaudaraan dan kemaslahatan bersama.”¹⁵

Berdasarkan pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa sistem MLM yang ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam harus memenuhi syarat, seperti sistem akadnya harus memenuhi kaidah dan rukun jual beli yang sesuai dengan fiqh muamalah. Akad yang diterapkan mengenai sistem MLM di HPO Cabang Pamekasan sudah sesuai dengan perspektif ekonomi Islam, karena sudah sesuai dengan syarat dan rukun jual beli, yaitu ada subjek jual beli (penjual dan pembeli); objek jual beli (barang dan harga) tidak mengandung *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm* dan maksiat; shighat (ijab dan qabul atau pernyataan jual beli), dan ada tujuan jual beli. Selain itu, sistem akad yang digunakan di HPO Cabang Pamekasan menggunakan akad musyarakah, yaitu akad kerja sama di antara dua pihak atau lebih seperti antar upline dengan downline atau kerjasam antar crossline.

¹⁴ Ayun, Member MSI, Wawancara Langsung (23 Mei 2021)

¹⁵ Nanang, Karyawan HPO Cabang Pamekasan, Wawancara Langsung (15 Mei 2021)

- 3) Formula intensif harus adil, tidak menzalimi dan berorientasi kemaslahatan/ falah

Dalam dunia bisnis apabila seseorang bekerja maka seseorang akan mendapatkan sebuah komisi. Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atau penjualan yang berdasarkan kerja nyata. Berikut pemaparan mengenai komisi yang ditetapkan pada PT. Mahkota Sukses Indonesia bagi para mitra usaha ataupun member MSI yang disampaikan oleh Mbak Ila sebagai Kepala HPO Cabang Pamekasan sebagai berikut:

“Di MSI ini mengenai komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya ditentukan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan omset penjualan atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa. Mengenai nilai-nilai insentif juga haruslah adil dan sesuai dengan kemampuan kerjanya. Misalnya bonus seorang Up-line tidak boleh mengurangi hak Down-linanya, maka dari itu tidak ada pihak yang dizalimi begitu dek.”¹⁶

Mengenai cara meningkatkan omset penjualan pada HPO Cabang Pamekasan dipaparkan oleh Mas Nanang sebagai karyawan pada HPO Cabang Pamekasan menyatakan:

“Kalau untuk meningkatkan omset penjualan produk MSI itu yang pertama promosi tiada hentinya, stok produk jangan sampai kosong, diusahakan harus ready semua. Yang kedua itu meski sepi ataupun rame kita tetap promosi, karena bisnis ini juga bisnis MLM yaitu sistem jaringan. Terus yang ketiga itu karena ada bonus, kita harus tetap semangat untuk promosi, toh bonusnya untuk kita sendiri, jadi intinya kita kalau gak kerja atau gak jualan ya gak dapet bonus.”¹⁷

Komisi berkaitan dengan omset penjualan secara pribadi atau kelompok. Dalam bisnis MLM, komisi sangat terkait dengan prestasi dari distributor. Dalam MSI ada perencanaan pasar atau marketing plan, seperti yang dipaparkan oleh Mbak Farida sebagai member MSI; sebagai berikut:

¹⁶Ila, Kepala HPO Cabang Pamekasan, Wawancara Langsung (15 Mei 2021)

¹⁷Nanang, Karyawan HPO Cabang Pamekasa, Wawancara Langsung (15 Mei 2021)

“Setiap order 1 paket produk MSI sebesar Rp 475.000 itu dapat bonus sebesar Rp 50.000 terus ada bonus pasangan Rp 25.000 ada rewardnya dek, Reward sapphire, ruby, diamond crown, royal crown. Terus setiap pembelian 1 paket produk free member, member itu mempunyai 1 ID atau hak usaha, dan ID itu berlaku seumur hidup, minimal itu mempunyai 3 ID. Itu maksudnya, ya minimal memiliki 3 ID baru bisa merekrut member atau minimal 3 ID dan maksimal 32 ID atas nama kita sendiri. Supaya apa, supaya kita membangun fondasi, dari fondasi itu kita bisa jebol reward atas nama kita dan itu bisa 3 atau 7 kali. Misalkan bos Ila 7HU itu kan atas nama bos Ila semua, itu berarti 7 fondasinya atas nama bos Ila semua. Jadi bos Ila itu berkesempatan untuk mendapatkan 7 kali reward atas nama Ila. Kan di MSI itu semakin banyak pos pakai nama sendiri, semakin banyak pula kita mendapatkan omset. Intinya gitu dek, mengapa harus membangun fondasi, minimal 3 atau 7HU supaya kita dapat reward berkali-kali atas nama kita. Kan di diagram jaringan untuk tampilan utama semuanya kan 7 ID atau 7HU atas nama kita semua, itu semua untuk fondasinya kita, terus dibawah-bawahnya kalau mau diisi member atau atas nama kita itu terserah.”¹⁸

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan hak usaha yang dimaksud di sini adalah fasilitas yang bisa dimanfaatkan baik untuk kebutuhan sendiri maupun untuk digunakan sebagai keperluan berbisnis. Bonus yang di dapatkan oleh setiap anggota juga sesuai dengan hak usaha yang dimiliki hak usaha yang dapat dimiliki setiap anggota atau member maksimal 32 ID atau hak usaha. Selanjutnya bonus yang diberikan harus jelas angka nisbahnya sejak awal. Pemaparan tersebut akan disampaikan oleh Mbak Irma sebagai member MSI yang menyatakan sebagai berikut:

“Bonus yang diberikan harus jelas angka nisbahnya sejak awal. Tidak ada eksploitasi dalam aturan pembagian bonus antara yang awal menjadi anggota dengan yang akhir. Pembagian bonus harus mencerminkan usaha masing-masing anggota.”¹⁹

Selain bonus yang diberikan harus jelas angka nisbahnya sejak awal, di MSI komisi yang diberikan tidak boleh mengandung ketidakjelasan, *maysir, riba*,

¹⁸Farida, Member MSI, Wawancara Langsung (16 Mei 2021)

¹⁹ Irma, Member MSI, Wawancara Langsung (19 Mei 2021)

gharar dan *kedzaliman*, seperti penjelasan yang disampaikan oleh MbakIla sebagai Kepala HPO Cabang Pamekasan sebagai berikut:

“Sistem pembagian komisi dan tatacara perusahaan di MSI ini sangatlah jelas dek terutama dalam pembagian komisi yang sangat transparan sehingga kita itu bisa memantau secara langsung hasil yang akan kita terima. Produk yang dijual kan jelas langsung didapat ketika transaksi dan di MSI ini tidak menjanjikan apapun tanpa usaha dan upaya dari kitasendiri. Di MSI ini juga bukan sistem undian atau investasi yang mana misalnya kamu hanya diam saja terus dapat duit, namun di MSI ini perlu adanya kerja keras usaha jika ingin membuahkan hasil. Misalnya upline bisa lebih kecil penghasilannya dari downline atau orang yang baru bergabung bisa juga mendapatkan hasil yang lebih besardari yang sudah lama bergabung jadi semua itu bergantung pada ikhtiar masing-masing. Dan di MSI ini tidak mengandung tipu-menipu dek karena di MSI ini betul-betul akan memenuhi hak-haknya. Hasilnya betul-betul akan ditransfer ke rekening kita masing-masing dan transparansi bisa di cek di akun masing-masing. Saya selama bergabung di MSI ini tidak ada sepeserpun komisi yang tidak dikirim dek. Dan sekali lagi di MSI ini tidak pernah pula menjanjikan sesuatu tanpa adanya kerja keras sekali lagi.”²⁰

Hal serupa mengenai bonus yang diberikan harus jelas ketika dilakukan transaksi (akad) yang sesuai dengan target penjualan barang dipaparkan oleh MbakUyayinah sebagai member MSI, sebagai berikut:

“Selama bergabung dengan Bisnis MLM MSI ini ada lima tingkatan yang menjadi acuan bagi para member dalam meraih jenjang karirnya pada perusahaan Bisnis MLM MSI, yaitu Sapphire, Ruby, Diamond, Crown, dan Royal Crown. Reward tersebut dihitung berdasarkan omset atau diagram jaringan dan kiri yang diakumulasikan terus menerus tanpa ada riset dari nol. Jika telah terkumpul omset atau diagram jaringan di kanan 25 paket dan di kiri 25 paket maka tanpa syarat apapun kita bisa langsung dapat reward Rp.1.000.000 + dapat juga bonus jaringan Rp 25000 x 25 = Rp 625.000, jadi kalau sudah akan mendapatkan rewardsapphire. Terus apabila sudah mempunyai diagram jaringan kaki kanan 150 dan di kiri 150 paket maka tanpa syarat apapun kita mendapatkan reward sebesar Rp 5.000.000, dengan bonus jaringan Rp 25000 x 125 = Rp 3.125.000 dan mendapatkan reward Ruby. Selanjutnya apabila sudah memiliki 500 diagram jaringan di kanan dan di kiri 500 maka tanpa syarat apapun kita mendapatkan reward sebesar Rp 15.000.000 dengan bonus pasangan 25000 x 350 = Rp 8.750.000 dengan reward diamond. Jika paket sudah 5000 paket di kanan dan di kiri 5000 paket maka tanpa syarat apapun juga rewardnya bertambah banyak yaitu sebesar Rp 150.000.000 dengan

²⁰Ila, Kepala HPO Cabang Pamekasan, Wawancara Langsung (15 Mei 2021)

mendapatkan bonus pasangan Rp 25.000 x 4500 = Rp. 1.12.500.000 dengan reward crown. Dan yang terakhir kalau sudah mencapai 15000 paket di kanan dan di kiri 15000 paket tanpa syarat apapun juga akan memperoleh reward sebesar Rp 400.000.000 dengan bonus jaringan Rp.25.000 x 4500 = 112.500.000 dengan reward Royal Crown.”²¹

Di MSI member hanya mendapatkan komisi atau bonus apabila aktif dalam penjualan maupun pengembangan omset melalui jaringan yang dibangun. Hasil inilah yang menjadi pendapatan utama mitra-mitra MSI, hal tersebut disampaikan oleh Mbak Maufi sebagai member MSI sebagai berikut:

“Di MSI ini yang dinilai adalah orang yang bekerja. Sistem kami, jika kamu bekerja, maka kamu akan menghasilkan uang. Begitu pun sebaliknya. Sama halnya ketikakamu bekerja di kantor, jika kamu produktif tentu atasan kamu akan mengapresiasi kinerja yang besar, maka kamu akan berusaha lebih baik lagi”²²

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa di HPO Cabang Pamekasan mengenai bonus dipaparkan secara jelas bagi seseorang yang ingin bermitra dimana pembagian intensif harus adil, tidak mendzalimi dan berorientasi pada kemaslahatan/ falah, bonus yang diberikan harus jelas angka nisbahnya sejak awal, komisi yang diberikan dari perusahaan berdasarkan pada prestasi kerja nyata mengenai besaran penjualan yang di dapat. Di MSI komisi yang diberikan tidak boleh mengandung ketidakjelasan, *maysir*, *riba*, *gharar* dan *kedzaliman*. Di MSI, jika hanya sebatas konsumen tidak berkontribusi maka tidak akan mendapatkan bonus. Akan tetapi, jika memberikan kontribusi seperti member yang selanjutnya merekrut anggota dan mencapai target penjualan, maka akan diberikan bonus.

- 4) Tidak ada *excessive mark up* harga barang (harga barang di mark up sampai dua kali lipat), sehingga konsumen dan anggota

²¹ Uyayinah Member MSI, Wawancara Langsung (19 Mei 2021)

²²Maufi, Member MSI, Wawancara Langsung (20 Mei 2021)

terkena praktik terlarang dalam bentuk *ghabn al-fahis* dengan harga yang amat mahal, tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh

Excessive mark up adalah batas marjin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya. Pada MSI yang dipasarkan di HPO Cabang Pamekasan harga setiap produk telah ditentukan oleh perusahaan induk. Mengenai harga produk MSI telah dipaparkan oleh Mbak Ila sebagai Kepala HPO Cabang Pamekasan, yaitu sebagai berikut:

“Di MSI ini tidak ada kenaikan harga atau biaya yang berlebihan atau *excessive mark up* karena keuntungan yang dipatok pada setiap penjualan bukan setengah dari harga yang ditawarkan sehingga konsumen tidak merasa terzalimi serta produk yang dijual berkhasiat bagi kesehatan.”²³

Pendapat yang hampir sama diungkapkan oleh Mbak khodijah sebagai Member MSI dengan menyatakan:

“Penetapan harga produk MSI tersebut udah dari perusahaan atau pusat, tapi kalau mau jual ecer per botol atau per produk biasanya tiap orang ambil laba buat ganti ongkir atau bensin. Misalnya ada paket contohnya itu saya ngepos ke sumenep itu kan pake harga bisnis, contohnya 90.000 Mbak, nah itu 100.000 dengan harga posnya.”²⁴

Berdasarkan pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa menjual produk MSI setelah ada penambahan harga dari harga beli dengan keuntungan yang dipatok setiap penjual tidak lebih dari setengah harga beli atau yang dari perusahaan. Adapun ketika peneliti menanyakan tentang penetapan harga produk MSI kepada member, jawaban yang didapat tidak sama. Berikut hasil wawancara yang disampaikan oleh Mbak Maufi sebagai member MSI, berikut penuturannya:

“Kalau ke member itu dijual harga member Dek, tergantung sih, tergantung dari kita-kitanya. Kalau harga produk itu ya dari perusahaan, kecuali yang ambil untung gitu Dek. Ada yang ambil untung ada yang tetap

²³ Ila, Kepala HPO Cabang Pamekasan, Wawancara Langsung (15 Mei 2021)

²⁴ khadijah, Member MSI, Wawancara Langsung (21 Mei 2021)

yang dari perusahaan. Contohnya kayak bamboo kan, kan kalau dari perusahaan itu 40.000 nah sama kita itu dijual 45.000, atau 40.000, asalkan itu gak menjual dibawah harga yang ditentukan oleh perusahaan karena itu sudah merusak harga dari perusahaan itu, itu gak boleh Dek. Intinya itu harga produk itu Dek sudah ditentukan dari perusahaan nah kita itu jualnya itu terserah, ambil untung atau tidaknya gitu Dek, meskipun gak ambil untung kita gak bakalan rugi karena dari perusahaan udah ada bonus dan dapat reward juga, soalnya dari perusahaan itu udah diberi bonus gitu Dek.”²⁵

Dari pernyataan Mbak Masufi sebagai member MSI di HPO Cabang Pamekasan dapat disimpulkan bahwa dalam penentuan harga jual produk MSI ada yang menjual dengan harga dari perusahaan ada juga yang dijual dengan harga yang lebih, namun tidak melebihi setengah harganya, namun harga yang lebih itu sebagai pengganti bensin ataupun ongkos kirim. Harga produk yang dijual dengan harga perusahaan juga tidak akan rugi karena dari perusahaan sendiri sudah mendapat bonus dan reward.

- 5) Tidak menitik beratkan barang-barang tertier ketika umat masih bergelut dengan pemenuhan kebutuhan primer

Kebutuhan tertier adalah kebutuhan yang berkaitan dengan usaha menciptakan atau meningkatkan harga diri dan gengsi. Dalam bisnis MSI ini tidak memberatkan member dengan tidak wajib belanja bulanan, seperti yang disampaikan oleh Mbak Farida sebagai member MSI, sebagai berikut:

“Bisnis MLM ini dek kan biasanya ada itu target bulanan, seperti bulan ini harus mencapai poin sekian untuk mendapatkan bonus kalau gak belanja bulanan poin yang ter akumulasi dari sebelumnya akan hangus. Nah kalau di MSI ini berbeda dek, maksudnya itu kita ketika sudah menjadi member dan ingin berbisnis kita di MSI ini belanja bulanan tidak wajib dek, jadi MLM di MSI ini enak.”²⁶

²⁵ Maufi, Member MSI, Wawancara Langsung (20 Mei 2021)

²⁶ Farida, Member MSI, Wawancara Langsung (18 Mei 2021)

Pendapat yang sama juga disampaikan oleh Mbak Khadijah sebagai member MSI, yang menyatakan:

“Di MSI ini enak dek, kita tidak dituntut untuk melakukan belanja bulanan yang nantinya hanya mengejar bonus atau reward. Di MSI ini kita diajarkan jangan jadikan MSI ini sebagai kebutuhan utama kita, tapi jadikan bisnis MSI ini sebagai kebutuhan pendukung, jadi ketika semua kebutuhan utama sudah terpenuhi dan kita ada lebih uang kita bisa membeli produk MSI. Dan di MSI ini dek tidak ada tutup poin, jadi meski kita dalam satu bulan misalnya tidak belanja bulanan atau tutup poin karena sistemnya memang di design tidak ada kewajiban belanja dan tidak ada reset poin karena ID kita itu berlaku seumur hidup.”²⁷

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bisnis MLM produk MSI ini memiliki keunggulan lain dibanding sistem lainnya, yaitu seperti tidak mengharuskan untuk melakukan belanja bulanan, tidak ada tutup poin dan tidak ada reset poin dan poin terakumulasi terus-menerus.

- 6) MLM tidak boleh sistem piramida yang merugikan orang yang paling belakangan masuk sebagai member.

MLM dan *money game* adalah dua sistem yang sangat berbeda. MLM adalah sistem distribusi barang dan penjualan langsung sedangkan *money game* adalah sistem perekrutan dan bukan dari omset penjualan. Bisnis yang hanya mengandalkan perekrutan saja seperti itu disebut dengan bisnis piramida. Di MSI ini tidak menerapkan kegiatan *money game*, pemaparan tersebut disampaikan oleh MbakIla sebagai Kepala HPO Cabang Pamekasan, menyatakan:

“Di MSI ini meskipun kita mempunyai banyak downline tapi jika omset penjualan kita kecil maka bonus yang didapat juga akan kecil. Karena di MSI ini bukan dilihat dari berapa banyak jumlah orang yang kita rekrut tapi dari omset penjualan kita. MSI ini bisnis yang benar-benar bagus dek, selain halal dan menguntungkan, produknya ada, jelas, bermanfaat, dan bonusnya itu didapat dari penjualan produk bukan dari perekrutan ya. Intinya kalau di MSI itu siapa yang kerja keras dialah yang di bayar pantas.”²⁸

²⁷ Khadijah, Member MSI, Wawancara Langsung (21 Mei 2021)

²⁸ Ila, Kepala HPO Cabang Pamekasan, Wawancara Langsung (15 Mei 2021)

Mengenai MSI apakah sama dengan sistem *money game*, disampaikan oleh Mbak Farida sebagai member MSI, yaitu sebagai berikut:

“Di MSI ini tidak ada menerapkan sistem *money game*, seperti siapa yang duluan masuk dan merekrut banyak anggota dia yang untung tapi dibawahnya pontang-panting. Kalau di MSI ini justru siapa yang bekerja paling keras dialah yang akan memetik hasil paling banyak. Ini udah saya buktikan sendiri, dengan bekerja membangun jaringan saya sendiri saya mendapatkan bonus lebih dari pada upline yang berada di atas saya. MSI ini menerapkan suatu sistem plan yang mengatur mana omset suatu grup berpengaruh pada uplinenya, pada saat leader grup tersebut mencapai level tertentu maka putus jugalah pembagian bonus kepada upline.”²⁹

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa di MSI tidak menggunakan sistem *money game*, yaitu sistem perekrutan dan dilihat dari hasil omset penjualan. Di MSI mencari untung dari penjualan produk bukan menghimpun dana masyarakat secara illegal yang didapat dari merekrut anggota. Selain itu MSI sendiri memiliki banyak produk yang bermanfaat bagi kesehatan dan kecantikan.

Dari beberapa pernyataan dan hasil observasi di atas, peneliti dapat mengetahui secara jelas keadaan di lapangan bagaimana strategi bisnis yang digunakan HPO Cabang Pamekasan menggunakan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) dalam perspektif Ekonomi Islam seperti yang disampaikan oleh Kepala HPO Cabang Pamekasan, Karyawan dan Member MSI. Sehingga dapat disimpulkan dalam strategi bisnis produk MSI Di HPO Pamekasan dalam perspektif Ekonomi Islam bahwa produk yang dipasarkan berkualitas, halal, dan tayyib dan syubhat; akad yang digunakan sesuai dengan Ekonomi Islam; intensif yang didapatkan juga diberikan secara adil; produk yang dijual juga tidak ada kenaikan harga sebanyak 2x lipat; produk MSI tidak dijadikan sebagai kebutuhan

²⁹ Farida, Member MSI, Wawancara Langsung (18 Mei 2021)

utama; dan MLM yang digunakan tidak merugikan orang lain atau tidak ada sistem *money game*.

Jika membeli satu paket produk MSI maka otomatis menjadi member dan nantinya member memiliki satu hak usaha yang dapat merekrut member dan akan mendapatkan bonus saat merekrut member baru lagi, dan cara sistem promosinya baik secara offline ataupun online.

B. Temuan Penelitian

Berdasarkan data yang diperoleh dari lapangan, peneliti menemukan beberapa hal baru yang bisa dijadikan temuan penelitian. Adapun temuan penelitian tersebut antara lain sebagai berikut:

1. Temuan penelitian terkait dengan fokus penelitian yang pertama: Strategi Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Pada Produk PT. Mahkota Sukses Indonesia (MSI) di Head Point Operasional Cabang Pamekasan
 - a. Strategi bisnis yang digunakan di HPO Cabang Pamekasan menggunakan sistem sistem *Multi Level Marketing* (MLM), yaitu sistem jaringan yang berjenjang
 - b. Sistem jaringan yang berjenjang dilakukan dengan cara promosi Offline contohnya: seperti halnya menawarkan produk secara langsung, maupun Online di berbagai sosial media seperti facebook, whatshaap, instagram dan tik-tok dan lain sebagainya
2. Temuan penelitian terkait dengan fokus penelitian yang kedua: Strategi Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Pada Produk PT. Mahkota Sukses Indonesia (MSI) di Head Point Operasional (HPO) Cabang Pamekasan Dalam Perspektif Ekonomi Islam

- a. Produk MSI yang dipasarkan di HPO Cabang Pamekasan berkualitas, berlabel halal, tayyib dan syubhat. Bahan-bahan produk MSI memiliki komposisi utama herbal dan bahan yang berasal dari alam yang telah melewati uji empiris serta produk MSI sudah terdaftar dalam BPOM.
- b. Akad yang digunakan pada sistem MLM MSI sesuai dengan Perspektif Ekonomi Islam, karena sudah sesuai dengan rukun jual beli (terdiri dari subjek jual beli, objek jual beli, shighat, dan nada tujuan jual beli)
- c. Sistem akad yang digunakan di HPO Cabang Pamekasan menggunakan akad musyarakah atau akad kerja sama
- d. Di MSI sudah memiliki izin dari AP2L (penjualan berjenjang syariah)
- e. Pembagian komisi atau bonus pada MSI yang adil, dan angkanya nisbahnya sudah jelas sejak awal, komisi yang diberikan tidak mengandung ketidakjelasan, *maysir*, *riba*, *gharar* dan *kedzaliman*.
- f. Bonus MSI diberikan pada prestasi kerja nyata mengenai omset penjualan yang di dapat
- g. Pada produk MSI Tidak ada *excessive mark up* harga barang (harga yang dinaikan dua kali lipat)
- h. Harga jual produk telah ditentukan oleh perusahaan dan ada juga yang menjual dengan harga yang lebih, namun tidak lebih atau sebagai pengganti dari biaya bensin ataupun ongkos kirim
- i. MLM pada MSI tidak ada kewajiban belanja bulanan, tidak ada poin, dan reset poin
- j. Sistem *Multi Level Marketing* (MLM) MSI tidak menerapkan sistem piramida atau *money gam*

C. Pembahasan

Dari penelitian diatas dapat ditemukan data yang diinginkan melalui observasi, wawancara dan dokumentasi, maka peneliti dapat menganalisa data hasil temuan tersebut.

Sesuai yang sudah dijelaskan dalam teknik analisa data dalam penelitian peneliti menggunakan analisis fenomenologis, yaitu memaparkan kembali apa yang terjadi di lapangan melauai data yang diperoleh dari wawancara, observasi dan dokuemesntasi dari pihak-pihak yang peneliti butuhkan. Adapun data yang akan dipaparkan dan dianalisis oleh peneliti sesuai dengan fokus penelitian pada skripsi ini.

1. Strategi Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Pada Produk PT. Mahkota Sukses Indonesia (MSI) di Head Point Operasional (HPO) Cabang Pamekasan

Aktivitas bisnis dilakukan oleh manusia sebagai upaya untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dalam aktivitasnya, manusia berusaha untuk memenuhi kebutuhannya. Dalam dunia bisnis, strategi memiliki peran yang sangat penting karena keberlangsungan kegiatan bisnis kedepannya akan bergantung seberapa baik dan rinci strategi yang dibuat dalam mencapai tujuan bisnis. Strategi merupakan langkah awal yang dilakukan oleh suatu perusahaan atau usaha untuk mencapai tujuan. Sedangkan bisnis merupakan pertukaran barang atau jasa untuk saling menguntungkan.

Strategi bisnis adalah suatu cara atau metode yang digunakan suatu perusahaan untuk dapat bertahan di tengah persaingan yang ada.³⁰ *Multi Level Marketing* (MLM) merupakan salah satu strategi bisnis yang diterapkan pada bisnis usaha produk-produk.

Multi Level Marketing (MLM) merupakan suatu metode bisnis alternatif yang berhubungan dengan pemasaran dan distribusi yang dilakukan melalui banyak level (tingkatan). Perusahaan tersebut menggunakan sistem *network marketing* (MLM) yaitu jaringan pemasaran berjenjang. *Multi level marketing* (MLM) adalah satu sistem pemasaran yang dirancang untuk dapat memberikan kesempatan kepada setiap orang supaya dapat menjalankan setiap usahanya sendiri. Sistem seorang yang bergabung dalam sistem *network marketing* berkesempatan mengembangkan usahanya dengan cara memakai dan menjual produk perusahaan serta mengajak orang lain kemudian disebut *down line* untuk bergabung.³¹

Salah satu tujuan berbisnis adalah memperoleh keuntungan yang maksimal. Untuk memperoleh keuntungan yang maksimal tersebut maka perlu adanya metode MLM yang ditetapkan oleh perusahaan MSI khususnya pada Head Point Operasional Cabang Pamekasan. Tujuan digunakan sistem MLM pada produk MSI di Head Point Operasional Cabang Pamekasan adalah untuk meningkatkan keuntungan perusahaan, yang bisa dilihat dari omset penjualan dan laba untuk setiap produk. Adapun strategi bisnis MLM produk MSI di Head Point Operasional menggunakan sistem jaringan berjenjang. Dalam sistem jaringan berjenjang strategi pemasaran dimana seorang tenaga penjual tidak hanya

³⁰ Apiaty Kamaluddin, *Administrasi Bisnis*, (Makassar: CV Sah Media, 2017), 216.

³¹ Sudarto, *masailil fiqhiyah Al – Haditsah* (yogyakarta: Deepublish, 2007), 7-8

mendapatkan kompensasi atas penjualasn yang dihasilkan, tetapi juga atas hasil penjualan tenaga kerja lain yang direkrut, biasanya tenaga kerja lain ini lebih dikenal dengan anggota downline. Di MSI ini ketika membeli satu paket produk MSI maka otomatis menjadi member dan member tersebut memiliki satu hak usaha yang nantinya dapat merekrut member serta akan mendapatkan bonus saat merekrut member baru lagi, selain itu cara untuk menarik orang lain agar menjadi member melakukan promosi baik secara offline ataupun online.Promosi online produk MSI dilakukan melalui social media seperti facebook, whatshaap, instagram dan tik-tok. Selain itu untuk mendapatkan mitra baru, member harus sering-sering posting hasil onderan dan bonus

2. Strategi Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Pada Produk PT. Mahkota Sukses Indonesia (MSI) di Head Point Operasional (HPO) Cabang Pamekasan Dalam Perspektif Ekonomi Islam

Sistem *Multi Level Marketing* (MLM) dalam pembasan Hukum Islam termasuk dalam pembahasan fiqh muamalah dalam kitab Al-Buyu' mengenai perdagangan atau jual beli. Oleh karena itu, dasar Hukum yang dapat dijadikan panduan bagi umat islam terhadap bisnis *Multi Level Marketing*(MLM) ini antara lain tolong menolong, serta kerja sama (*tanwun*). Dalam Al-Qur'an, dasar Hukum jual beli terdapat dalam surah Al-Baqarah ayat 275, yaitu sebagai berikut:

عَلَّمُ الرِّبَا وَأَوْحَرَمَ الْبَيْعَ اللَّهُ وَأَحَلَّ

Artinya: “Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”

Sedangkan dasar hukum tawun terdapat dalam hadits Rasulullah SAW yng diriwayatkan oleh Al-Baihaqi dan Ibnu Majah, yang artinya: “*perdagangan itu atas dasar sama-sama ridho*”. Dan hadits riwayat Ahmad, Abu Daud, dan Al-

Hakim yang memiliki arti: “*umat islam terikat dengan persyaratan mereka.*” Jadi pada dasarnya Hukum dari *Multi Level Marketing* (MLM) adalah mubah (boleh).³²

Multi Level Marketing(MLM) dalam Perspektif Ekonomi Islam tidak jauh berbeda dengan sistem MLM konvensional. Namun, yang membedakan adalah bentuk usaha yang dijalankan. Dalam menjalankan bisnis dengan menggunakan sistem *Multi Level Marketing*(MLM) ada beberapa syarat yang harus dipenuhi. Dalam menjalankan strategi multi level marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam, maka Head Point Operasional harus memenuhi syarat MLM syariah. Yaitu sebagai berikut:

- a. Produk yang dipasarkan harus berkualitas, halal, tayyib dan menjauhi syubhat (syubhat adalah suatu yang masih diragukan).

Dalam hal ini MSI di Head Point Operasional Cabang Pamekasan memenuhi syarat karena seperti pada paparan data bahwa produk MSI yang dipasarkan sudah berkualitas, berlabel halal, tayyib dan produknya sudah tidak diragukan lagi. Bahan-bahan produk MSI memiliki komposisi utama herbal dan bahan yang berasal dari alam yang telah melewati uji empiris serta setiap produk MSI sudah dicantumkan nomor registrasi dari Balai Pengawas Obat dan Makanan (BPOM), sehingga aman dan halal untuk dikonsumsi. Selain itu, produk MSI tidak dibuat untuk digunakan dalam bermaksiat kepada Allah SWT.

- b. Sistem akadnya harus memenuhi kaidah dan rukun jual beli sebagaimana yang terdapat dalam Hukum Islam (fiqh muamalah). Yang artinya bahwa keuntungan itu sesuai dengan

³² Rudi Hermawan, *Buku ajar hukum ekonomi islam* (Duta media publishing, 2007), 135

tegadayang dikeluarkan atau resiko yang di hadapinya di dalam bisnis MLM.³³

Di Head Point Operasional Cabang pamekasan akad yang diterapkan mengenai sistem *Multi Level Marketing* (MLM) dalam Perspektif Ekonomi Islam sudah sesuai dengan syarat dan rukun jual beli, yaitu ada subjek jual beli (penjual dan pembeli); objek jual beli, (barang dan harga) tidak mengandung *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dhalim* dan maksiat; shighat (ijab dan qobul atau pernyataan jual beli), dan ada tujuan jual beli. Selain itu, sistem akad yang digunakan di HPO Cabang Pamekasan menggunakan akad musyarakah yaitu akad kerja sama di antara dua pihak atau lebih seperti antar *upline* dengan *down line* atau kerja sama antar *crossline*.

- c. Formula intensif harus adil, tidak mendzalimi dan berorientasi kemaslahatn/falah. Maksudnya komisi atau imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan besarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa.³⁴

Dalam bisnis mlm produk MSI, komisi sangat terkait dengan prestasi dari distributor. Pada HPO Cabang pamekasan komisi yang diberikan kepada distributor berdasarkan penjualan produk kepada konsumen. Apabila distributor melakukan penjualan dengan maksimal maka, akan menjadikan usaha MLM yang diikutinya meraih peningkatan omset penjualan yang baik serta dalam MSI ada Reward yang akan diberikan. Di MSI komisi atau bonus yang diberikan adil, tidak

³³ Moh Bahrudin, "Multi Level Marketing (MLM) dalam perspektif hukum islam" *Jurnal Asas*, Vol.3, No.1, januari (2011), 77

³⁴ Sudarto, *Masailul fiqhiyah Al-Haditsah* (yogyakarta: Deepublish, 2018),24.

mendzalimi dan untuk kemaslahatan umat/bersama. Bonus yang diberikan jelas angka nisbahnya sejak awal, komisi yang diberikan dari perusahaan berdasarkan pada prestasi kerja nyata mengenai besaran komisinpenjualan yang di dapat. Di MSI komisi yang di berikan tidak boleh menagndung ketidakjelasan *maysir, riba gharar* dan *kedzaliman*.Di MSI, jika hanya sebatas konsumen tidak berkontribusi maka tidak akan mendapatkan bonus. Akan tetapi, jika memberkan kontribusi seperti member yang selanjutnya merekrut anggota dan mencapai target penjualan, maka akandiberikan bonus.Karena komisi berkaitan dengan omset penjualan secara pribadi atau kelompok.

Berikut bonus dan reward yang di dapat dari Bisnis MLM Produk MSI yang terdapat dalam tabel 4.1:

Tabel 4.1
Bonus dan reaward untuk member MSI

No	Reward	Pencapaian/ diagram jaringan	Bonus
1.	Shapire	25 : 25	1000.000
2.	Ruby	150 : 150	5000.000
3.	Diamond	500 : 500	15000.000
4.	Crown	5000 : 5000	150.000.000
5.	Royal Crown	15000 : 15000	400.000.000

Keterangan: Reward pada MLM MSI terdiri dari lima tingkatan yaitu Saphire,Ruby diamond, crown, dan royal crown. Jika diagram jaringan dari kanan 25 paket dan di kiri 25 paket maka tanpa syarat apapun kita bisa langsung dapat reward,Rp 1000.000 + dapat juga bonus pasangan Rp 25.000 x 25 = 650.000 dengan mendapatkan reward Saphire. Jika 150 paket di kanan dan di kiri

150 paket maka tanpa syarat apapun mendapatkan reward sebesar Rp 5000.000, dengan bonus pasangan $\text{Rp } 25.000 \times 125 = 3.125.000$ dengan mendapatkan reward Ruby. Jika 500 paket di kanan dan di kiri 500 paket maka tanpa syarat apapun mendapatkan reward sebesar Rp 15.000.000 dengan bonus jaringan $\text{Rp } 25.000 \times 350 = 87500.000$ dengan reward diamond. Jika paket sudah 5000 paket di kanan dan di kiri 5000 paket maka tanpa syarat apapun juga mendapat reward sebesar Rp 150.000.000 dengan mendapatkan bonus $25.000 \times 4500 = 112.500.000$ dengan reward crown. Dan apabila 15000 paket di kanan dan di kiri 15000 paket tanpa syarat apapun akan memperoleh reward sebesar Rp 400.000.000 dengan bonus jaringan $\text{Rp } 25000 \times 4500 = 112.500.000$ dengan reward royal crown.

- d. Tidak ada *excessive mark up* harga barang (harga barang di mark up sampai dua kali lipat), sehingga konsumen dan anggota terkena praktek terlarang dalam bentuk *ghabn al-fahis* dengan harga yang amat mahal, tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh.

Harga pada produk MSI di HPO cabang pamekasan tidak melakukan *excessive mark up* atau kenaikan harga sebanyak dua kali lipat. Dalam penentuan harga produk MSI ada yang menjual dengan harga dari perusahaan ada juga yang dijual dengan harga yang lebih, namun tidak melebihi setengah harganya, namun harga yang lebih itu sebagai pengganti bensin ataupun ongkos kirim. Harga produk yang dijual dengan harga perusahaan juga tidak akan rugi karena dari perusahaan sendiri sudah mendapat bonus dan reward.

- e. Tidak meniti beratkan barang-barang tertentu ketika umat masih bergelut dengan pemenuhan kebutuhan primer. Mitra usaha/stockiest

adalah pengecer/retailer yang menjual atau memasarkan produk – produk,³⁵ dan juga pihak perusahaan tidak mengharuskan belanja bulanan kalau kebutuhan primer nya tidak terpenuhi.

Dalam bisnis MSI ini tidak memberatkan member dengan tidak melakukan belanja bulanan, tidak ada tutup poin dan riset poin, sehingga bisnis MSI ini memiliki keunggulan lain dibandingkan dengan bisnis lainnya.

- f. MLM tidak boleh sistem piramida yang merugikan orang yang paling belakangan masuk sebagai member. Pada hakikatnya, orang yang paling bawah harus berjuang mencari down linanya, dan begitu seterusnya. Dalam sistem ini, pasti ada orang yang belakangan masuk, dan jumlahnya cukup besar. Merekalah yang membiayai uplinenya.³⁶

Produk MSI di Head point operasional tidak menggunakan sistem money game, yaitu sistem perekrutan dan dilihat dari hasil omset penjualan dan juga passive income. Di MSI mencari keuntungan dari produk tersebut, bukan dari menghimpun dana masyarakat secara illegal yang didapat dari merekrut anggota. Selain itu MSI sendiri memiliki banyak produk yang bermanfaat bagi kesehatan dan kecantikan.

³⁵ Sudarto, *Masailul fiqhiyah Al-Haditsah* (yogyakarta: Deepublish, 2018),24

³⁶ Sudarto, *Masailul fiqhiyah Al-Haditsah* (yogyakarta: Deepublish, 2018),12.