

**BISNIS *MULTI LEVEL MARKETING* PADA APLIKASI  
FINGO PERSPEKTIF HUKUM ISLAM (Studi Kasus Member**

**Fingo di Desa Buntu Kroya)**



10-12-2021  
Ace Ciminogara  
Pembimbing  
H. Ciminogara

**SKRIPSI**

**Diajukan kepada Fakultas Syariah untuk Memenuhi Salah Satu Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H)**

**Oleh:  
SITI NURHASANAH  
NIM. 1717301131**

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS SYARIAH  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI Prof. K.H. SAIFUDDIN  
ZUHRI PURWOKERTO  
2022**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya:

Nama : Siti Nurhasanah  
NIM : 1717301131  
Jenjang : S-1  
Jurusan : Muamalah  
Prodi : Hukum Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “BISNIS MULTI LEVEL MARKETING PADA APLIKASI FINGO PERSPEKTIF HUKUM ISLAM (Studi Kasus Member Fingi Di Desa Buntu Kroya)” ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya sendiri. Hal-hal yang bukan saya, dalam karya ini, diberi citasari dan ditunjukkan dalam daftar pustaka.

Apabila kemudian hari terbukti pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan skripsi dan gelar akademik yang saya peroleh.

Purwokerto, 10 Desember 2021

Saya yang menyatakan,



**Siti Nurhasanah**

NIM. 1717301131



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO  
FAKULTAS SYARIAH

Jalan Jenderal A. Yani, No. 40A Purwokerto 53126  
Telepon (0281) 635624 Faksimili (0281) 636553

**PENGESAHAN**

Skripsi berjudul:

**BISNIS MULTI LEVEL MARKETING PADA APLIKASI FINGO  
PERSPEKTIF HUKUM ISLAM (Studi Kasus Member Di Desa Buntu)**

Yang disusun oleh Siti Nurhasanah (NIM. 1717301131) Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto telah diujikan pada tanggal 11 Januari 2022 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Hukum (S.H.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang / Penguji I

Sekretaris Sidang/ Penguji II

  
Prof. Dr. H. Ridwan, M.Ag.

NIP. 19720105 200003 1 003

  
Marwadi, M.Ag.

NIP. 1975122 4200501 100

Pembimbing/ Penguji III

  
Hasanudin, B.Sc., M.Sy.

NIP. 19850115 201903 1 008



Purwokerto, 25-1-2022  
Dekan Fakultas Syariah

  
Dr. Supani, S.Ag., M.A.

NIP. 19700705 200312 1 001

## NOTA DINAS PEMBIMBING

Purwokerto, 10 Desember 2021

Hal : Pengajuan Munaqasyah Skripsi Sdri. Siti Nurhasanah  
Lampiran : 3 Eksemplar

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Syariah IAIN Purwokerto  
Di Purwokerto

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi, maka melalui surat ini saya sampaikan bahwa:

Nama : Siti Nurhasanah  
NIM : 1717301131  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah  
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah  
Fakultas : Syariah  
Judul : BISNIS MULTI LEVEL MARKETING PADA APLIKASI FINGO PERSPEKTIF HUKUM ISLAM (Studi Kasus Member Fingo Di Desa Buntu Kroya)

Sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Syariah, UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk dimunaqosyahkan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H).

Demikian atas perhatian bapak, saya mengucapkan terimakasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Pembimbing, 10 Desember 2021



**Hasanudin, B.Sc., M.Sy.**

**NIP. 19850115 201903 1 008**

## **MOTTO**

“Allah tidak membebani seseorang itu melainkan sesuai dengan kesanggupannya”

(QS Al- Baqarah Ayat 286)



## **PERSEMBAHAN**

Dengan penuh rasa syukur penulis mempersembahkan skripsi ini kepada kedua orang tua (Bapak Suharman dan Ibu Siti Mafiah) yang telah senantiasa memberikan dukungan materi, moral dan spiritual kepada penulis sehingga penulis dapat sampai kepada titik sekarang ini.



## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I. Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

### A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba'	B	Be
ت	Ta'	T	Te
ث	Ṡa	Ṡ	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥ	Ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha'	Kh	Ka dan Ha
د	Dal	D	De
ذ	Ḍal	Ḍ	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan Ye
ص	Ṣad	Ṣ	Es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	Ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa'	Ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	Za'	Z	Zet (dengan titik di bawah)

ع	'Ain	... ' ...	Koma terbalik di atas
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	Waw	W	We
ه	Ha'	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Ya'	Y	Ye

### B. Syaddah

Syaddah atau *tasydīd* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan tanda syaddah atau tanda *tasydīd*.

هُنَّ	Ditulis	<i>Hunna</i>
إِنَّ	Ditulis	<i>Inna</i>

### C. Ta' Marbutah diakhir kata bila dimatikan ditulis *h*

الْإِبَاحَةَ	Ditulis	<i>Al-Ibāḥah</i>
--------------	---------	------------------

Ketentuan ini tidak diperlakukan pada kata-kata Arab yang sudah terserap kedalam bahasa Indonesia, seperti zakat, salat, dan sebagainya, kecuali bila diketahui lafal aslinya.

#### D. Vokal Pendek

◌َ	<i>Fathah</i>	Ditulis	A
◌ِ	<i>Kasrah</i>	Ditulis	I
◌ُ	<i>Dammah</i>	Ditulis	U

#### E. Vokal Panjang

1.	<i>Dammah + wawu mati</i>	Ditulis	Ū
	أَجُورُهُنَّ	Ditulis	<i>Ujūrohunna</i>
2.	<i>Fathah + Alif</i>	Ditulis	Ā
	الْمُعَامَلَةَ	Ditulis	<i>Al-mu'āmalah</i>
3.	<i>Kasrah + ya' mati</i>	Ditulis	I
	زَعِيمٌ	Ditulis	<i>Za'īm</i>

#### F. Vokal Rangkap

Vokal rangkap dalam bahasa Arab yang dilambangkan berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf yaitu

Fathah + ya' mati	Ditulis	<i>Ai</i>
خَيْرٌ	Ditulis	<i>Khair</i>
عَلَيْهِ	Ditulis	<i>'alaihi</i>

#### G. Kata Sandang Alif dan Lam

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال, namun dalam transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti huruf *syamsiyyah* dan kata sandang yang diikuti huruf *qamariyyah*.

1. Bila diikuti huruf *qamariyyah*, ditulis sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

الأصلُ	Ditulis	<i>Al-Aşlu</i>
العِقَابِ	Ditulis	<i>Al-'iqāb</i>
الْبِرِّ	Ditulis	<i>Al-Birri</i>

2. Bila diikuti huruf *syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *syamsiyyah* yang mengikutinya dan menghilangkan huruf *l* (el) nya

التَّقْوَا	Ditulis	<i>Al-Taqwā</i>
------------	---------	-----------------



## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW yang senantiasa dinantikan syafa'atnya di hari akhir nanti, aamiin.

Adapun skripsi yang berjudul: “*BISNIS MULTI LEVEL MARKETING PADA APLIKASI FINGO PERSPEKTIF HUKUM* (Studi Kasus Di Desa Buntu Kroya)” ini disusun untuk memnuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Srata Satu (S.I) Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis mendapatkan banyak bimbingan dan saran-saran dan berbagai pihak sehingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan.

Oleh karena itu penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Dr. Supani, S. Ag., selaku Dekan Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Dr. Achmad Siddiq, M.H.I., M.H., Wakil Dekan Fakultas Syariah Syariah Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Dr. Hj. Nita Triana, S.H., Wakil Dekan II Fakultas Syariah Syariah Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Dr. Bani Syarif Maula, M.Ag., LL.M., Wakil Dekan III Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Agus Sunaryo, M.S.I., Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
6. Hasanudin, B.Sc., M.Sy., sebagai dosen pembimbing yang sudah sabar dan teliti dalam membimbing skripsi sampai terselesaikannya skripsi ini.
7. Segenap Dosen Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto yang telah membekali ilmu pengetahuan kepada penulis.

8. Seluruh Civitas Akademik Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto khususnya Fakultas Syariah yang telah memberikan bantuan administrasi mahasiswa.
9. Untuk para member Fingo di desa buntu yang telah berkenan untuk menjadi narasumber wawancara, sehingga penelitian skripsi ini dapat terselesaikan.
10. Kedua orang tua tersayang, Bapak Suharman dan Ibu Siti Mafiah, yang senantiasa mendoakan dan memberikan dukungan moral materiil, dan spiritual, serta senantiasa meridhoi setiap langkah baik selama menempuh perkuliahan sampai terselesaikannya skripsi.
11. Kedua simbah saya yang sedari kecil sudah merawat dan mengasihi saya seperti kedua orang tua saya, mbah Sumardi dan mbah Surasmi.
12. Teman-teman seperjuangan Program Studi Hukum Ekonomi Syariah angkatan 2017 khususnya HES C, teman-teman main dan teman-teman nongki saya yang telah menghilangkan rasa bosan saya ketika skripsian.
13. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terimakasih atas dukungan dan doanya.
14. *Last but not least, I wanna thank me, for believing in me, for doing all this hard work, for having no days off, for never quitting, for just being me at all times.*

Tidak ada yang penulis berikan sebagai imbalan rasa terimakasih sebesar-besarnya selain hanya do'a, semoga amal baik dari semua pihak tercatat sebagai amal kebaikan yang diridhoi Allah SWT.

Penulis sangat menyadari bahwa penulisan skripsi ini jauh dari kata sempurna dan tak lepas dari kesalahan dan kakhilafan baik dari segi materi maupun penulisan. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun terhadap segala kekurangan dalam penulisan skripsi ini demi penyempurnaan lebih lanjut. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya.

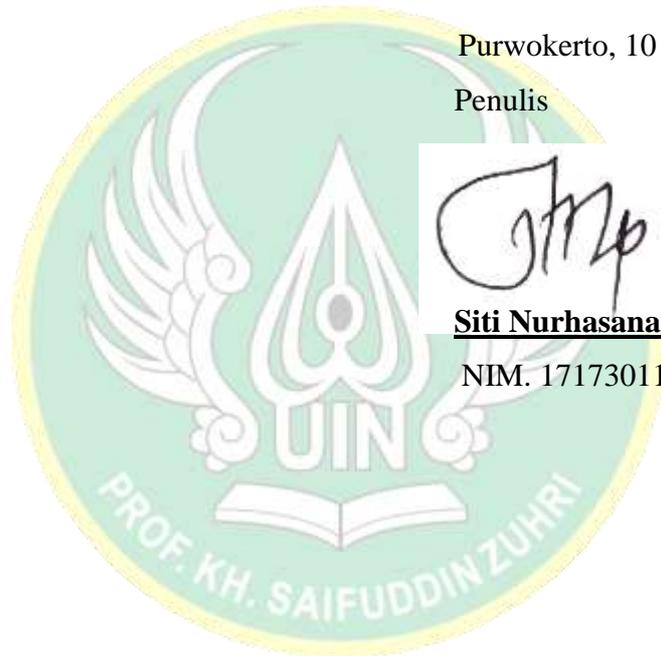
Purwokerto, 10 Desember 2021

Penulis



**Siti Nurhasanah**

NIM. 1717301131



**BISNIS *MULTI LEVEL MARKETING* PADA APLIKASI FINGO  
PERSPEKTIF HUKUM ISLAM (Studi Kasus Member Fingo di Desa Buntu  
Kroya)**

**ABSTRAK**

**SITI NURHASANAH**

**NIM. 1717301131**

**Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Program Studi Hukum Ekonomi Syariah  
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri**

Seiring dengan kemajuan zaman dan teknologi, penggunaan internet dalam bisnis juga semakin berkembang, terutama bisnis online yang menawarkan penghasilan tinggi dengan mudah yaitu *Multi Level Marketing*. Perkembangan MLM di Indonesia tidak terlepas dari pengaruh perkembangan teknologi informasi. Bisnis MLM diharapkan bisa memberikan rasa aman dan mampu untuk menjawab isu-isu yang beredar pada masyarakat. Akan tetapi pada kenyataannya bahwa bisnis tersebut menggunakan sistem piramida atau *money game* didalamnya. Adapun tujuan penelitian skripsi ini adalah untuk mengetahui bagaimana sistem MLM pada aplikasi Fingo di daerah Desa Buntu Kroya dan untuk mengetahui bagaimana sistem MLM pada aplikasi Fingo Perspektif Hukum Islam.

Penelitian ini termasuk dalam penelitian lapangan (*field research*) dan pendekatan penelitian menggunakan pendekatan empiris. Sumber data primer diperoleh dari observasi dan wawancara. Sumber data sekunder diperoleh dari buku, skripsi, artikel, internet yang berhubungan dengan Hukum Islam dan aplikasi Fingo. Adapun metode analisis data dalam penelitian ini adalah analisis deduktif. Sedangkan metode pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem bisnis MLM pada aplikasi Fingo terdapat dua jenis model yaitu menjual produk/ barang di *e-commerce* Fingo dan untuk perekrutan member baru. Praktik MLM Fingo dilihat dari Hukum Islam tidak sesuai dan bertentangan dengan Fatwa DSN-MUI terkait, yaitu Fatwa Dewan Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang PLBS bertentangan dengan ketentuan-ketentuan syariah yang ada. Praktik MLM pada aplikasi Fingo menggunakan akad *ju'alah*, karena pada sistem bonus pada Fingo didasarkan atas prestasi kerja yang dilakukan oleh *member*.

**Kata Kunci:** Bisnis *Multi Level Marketing*, Fatwa DSN MUI, *Ju'alah*,  
Hukum Islam.

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN NOTA DINAS PEMBIMBING .....	iv
HALAMAN MOTTO .....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI .....	vii
KATA PENGANTAR.....	xi
ABSTRAK .....	xiv
DAFTAR ISI.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xviii
DAFTAR SINGKATAN.....	xix
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Definisi Operasional .....	8
C. Rumusan Masalah.....	11
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	11
E. Kajian Pustaka.....	12
F. Sistematika Pembahasan .....	23
<b>BAB II <i>MULTI LEVEL MARKETING</i> MENURUT FIQIH, DSN MUI DAN AKAD <i>JU'ALAH</i> DALAM MLM</b>	
<b>A. Ketentuan Umum Jual Beli .....</b>	<b>25</b>

1. Pengertian Jual Beli .....	25
2. Dasar Hukum Jual Beli .....	26
3. Etika Jual Beli .....	27
4. Rukun dan Syarat Jual Beli .....	28
<b>B. Ketentuan Umum Tentang Akad <i>Ju'ālah</i> .....</b>	<b>29</b>
1. Pengertian Akad <i>Ju'ālah</i> .....	29
2. Dasar Hukum Akad <i>Ju'ālah</i> .....	32
3. Rukun Akad <i>Ju'ālah</i> .....	33
4. Syarat Akad <i>Ju'ālah</i> .....	35
<b>C. Ketentuan Umum Tentang <i>Multi Level Marketing</i> .....</b>	<b>36</b>
1. Pengertian <i>Multi Level Marketing</i> .....	36
2. <i>Multi Level Marketing</i> Menurut DSN-MUI .....	39
<b>D. Sistem MLM pada Aplikasi Fingo .....</b>	<b>43</b>
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Jenis Penelitian .....	45
B. Pendekatan Penelitian .....	46
C. Sumber Data .....	47
D. Subjek dan Objek Penelitian .....	49
E. Metode Pengumpulan Data .....	50
F. Metode Analisis Data .....	51
<b>BAB IV TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP <i>MULTI LEVEL MARKETING</i> PADA APLIKASI FINGO</b>	
<b>A. Gambaran Umum Aplikasi Fingo .....</b>	<b>52</b>

1. Profil Aplikasi Fingo .....	52
2. Legalitas Aplikasi Fingo .....	53
<b>B. Mekanisme pada Aplikasi Fingo .....</b>	<b>54</b>
1. Langkah-langkah Pendaftaran Aplikasi Fingo .....	56
2. Tingkatan Pengguna Member Fingo.....	60
<b>C. Analisis Praktik MLM pada Aplikasi Fingo dan Analisis pada Aplikasi Fingo Menurut Hukum Islam .....</b>	<b>61</b>
1. Bisnis MLM pada Aplikasi Fingo .....	61
2. Analisis Akad <i>Ju'ālah</i> .....	61
3. Analisis Bisnis MLM pada Aplikasi Fingo dengan Fatwa DSN MUI.....	68
<b>BAB V PENUTUP</b>	
<b>A. Kesimpulan.....</b>	<b>72</b>
<b>B. Saran .....</b>	<b>72</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b>	

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 .....	57
Gambar 2 .....	57
Gambar 3 .....	58
Gambar 4 .....	58
Gambar 5 .....	59
Gambar 6 .....	59
Gambar 7 .....	60



## DAFTAR SINGKATAN

SP	: Shopper
PS	: Preferred Shopper
AM	: Afflitiate Marketer
AT	: Affiliate Trainer
PLB	: Penjualan Langsung Berjenjang
PLBS	: Penjualan Langsnung Berbasis Syariah
APLI	: Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia
WFDSA	: <i>World Federation of Direct Selling Associations</i>
OJK	: Otoritas Jasa Keuangan
KOMINFO	: Kementerian Komunikasi dan Informatika
DSN	: Dewan Syariah Nasional
MUI	: Majelis Ulama Indoseia :
SAW	: <i>Sallalāhu ‘alaihiwasallam</i>
SWT	: <i>Subhānahū wata ‘ālā</i>
QS	: Quran Surat
UIN	: Universitas Islam Negeri



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Di zaman sekarang yang serba online, semua orang bisa mengakses apapun, dimanapun dan kapanpun dengan mudah. Maraknya bisnis *online* yang menarik perhatian banyak orang, salah satunya bisnis *online* yang menawarkan penghasilan tinggi dengan mudah yaitu *Multi Level Marketing*. Perkembangan *Multi Level Marketing* di Indonesia tidak terlepas dari pengaruh perkembangan dunia *online*. Sesuai data Statista, Indonesia termasuk dalam 10 negara menggunakan pengguna internet terbesar di dunia. Indonesia berada pada peringkat 5 dengan pengguna internet sebesar 143,26 juta per Maret 2019. di tahun 2019, jumlah pengguna internet di Indonesia diperkirakan tumbuh 12,6% dibandingkan 2018, yaitu menjadi 107,dua juta pengguna.<sup>1</sup>

Bisnis online *Multi Level Marketing* yang kini bertambah maju cepat di Indonesia bahkan dunia ialah bisnis yang pemasarannya dengan sistem jaringan. Semakin banyak anggota yang dibawa masuk ke perusahaan, maka semakin banyak keuntungan yang diperoleh oleh orang yang bersangkutan.<sup>2</sup> Mereka juga memberi motivasi kepada orang-orang dengan cara memberikan *reward* yang menggiurkan bagi siapa saja yang

---

<sup>1</sup> Statiska, “Indonesia Peringkat Kelima Dunia dalam Jumlah Pengguna Internet: Pengguna Internet Ter besar di Dunia Pada Maret 2019”, [www.databoks.katadata.co.id](http://www.databoks.katadata.co.id), diakses pada 22 April 2021 pukul 19.00 WIB.

<sup>2</sup> Anita Rahmawaty, “Bisnis Multi Level Marketing dalam Perspektif Islam”, *Jurnal Equilibrium*, Vol. 2, No. 1, 2014. hlm. 74.

mampu melakukannya. Salah satunya dengan sistem MLM yaitu Aplikasi Fingo. Aplikasi Fingo adalah perusahaan yang dimana adalah *e-commerce marketplace* yang didedikasikan untuk pemberdayaan anggota dengan platform. Melalui platform bisnis ini, setiap anggota yang mendaftar di aplikasi Fingo akan diperlakukan seperti VIP dan mendapatkan akses ke berbagai pilihan barang, selain membuka kewirausahaan juga sebagai sistem *reward Member*.<sup>3</sup> Akan tetapi di Indonesia saja *platform* atau Fingo ini sedang menangani prosedur perizinan dan sejumlah rencana logistik.

Dimana Fingo didirikan oleh sekelompok mantan *eksklusif* atasan dari raksasa *e-commerce* China Alibaba Group, Fingo bertujuan untuk memasuki pasar *e-commerce* yang berkembang pesat dan menjadi *marketplace* terbesar di Asia Tenggara. Perusahaan Fingo di rintis di China dan kini resmi beroperasi di Malaysia dan Singapore. Pasaran berikutnya adalah Indonesia sebelum menerebos ke banyak negeri lain di Asia.<sup>4</sup>

Fingo secara *finansial* di *support* oleh *investment* kelompok terbesar dari Jepang (*Soft Bank*) yang dahulu pula menyampaikan *support* kepada Yahoo serta Alibaba. Yang mana telah menyediakan anggaran untuk kebutuhan kenaikan pangkat dan juga membesarkan nama perusahaan Fingo. Dalam bentuk kenaikan pangkat barang-barang dengan *Flash Sale* yang dijual pada Fingo. Bila kita pemilik *brand* (*merk Owner/pembuat langsung*) maka bisa membuka/ menjual barang di e-

---

<sup>3</sup> Wawancara dengan Anam Narziz (*Member Fingo*), pada tanggal 4 Maret 2021

<sup>4</sup> Brahm Anuga, "Fingo", <http://bisnis-fingo.com>, diakses pada tanggal 22 April 2021 pukul 19.30 WIB.

*commerce* Fingo, sehingga harga yang ditawarkan tentu berdampak pada harga yang kompetitif dan keaslian produk yang terjamin.

Bisnis MLM ini tentunya melibatkan akad di dalamnya. Selain akad jual beli, bisnis MLM ini juga melibatkan akad *ju'ālah* (sayembara).<sup>5</sup> Namun, akad yang menjadi sorotan dalam bisnis MLM ini yaitu akad *ju'ālah* dalam pemberian bonus tambahan. *Ju'ālah* menurut bahasa merupakan sesuatu yang diberikan kepada seseorang atas apa yang telah dikerjakannya. Konsep *ju'ālah* sepadan dengan disiplin kerja yang sangat dihargai oleh masyarakat saat ini yaitu memberikan penghargaan sesuai dengan usahanya. Bukti bahwa Islam adalah agama yang konsisten dalam memegang prinsip kejujuran dalam akad *ju'ālah* yaitu dengan memberikan imbalan yang sesuai. Sehingga akan membuat banyak pihak untuk berlomba-lomba mencapai target tertentu.

Pada tahun 2009 DSN-MUI kemudian memperkenalkan fatwa tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Fatwa ini mendeskripsikan tentang PLBS atau MLM Syariah berangkat dari pengertian serta ketentuan-ketentuan yang membolehkan diperbolehkannya praktek MLM tadi. Ada sejumlah ketentuan yang wajib dipenuhi bagi pemohon Penjualan Langsung Berjenjang Syariah sebagai berikut:<sup>6</sup>

1. Memiliki obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berwujud barang atau produk.

---

<sup>5</sup> Lailatur Rahmah dkk, "Bisnis Multi Level Marketing dalam Tinjauan Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009: Studi Kasus pada Member MLM 4Jovem di Situbondo" *Jurnal Istidlal*, Vol. 1, No. 2, hlm. 106.

<sup>6</sup> Fatwa DSN-MUI Nomor: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

2. Barang ataupun produk jasa yang dijualbelikan bukan sesuatu yang diharamkan atau yang digunakan oleh sesuatu yang haram.
3. Transaksi pada perniagaan bukan berisi komponen *gharar* atau tidak transparan, *masysir* atau judi, *riba*, *zulm*, dan *maksiat*.
4. Tidak tersedia *excessive mark-up* yaitu penambahan harga/biaya yang berlebihan, sampai-sampai merugikan konsumen karena tidak sebanding pada kualitas/manfaat yang didapat.
5. Upah yang dibayarkan oleh perusahaan terhadap anggota baik jumlah maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS.
6. Komisi yang diserahkan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus transparan kuantitasnya apabila dilakukan transaksi (akad) sama dengan intensi pemasaran barang dan produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.
7. Tidak ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan atau penjualan barang atau jasa.
8. Pemberian upah atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menyebabkan *ighra*.
9. Tidak tersedia eksploitasi dan tidak transparan pada pendistribusian bonus antara anggota pertama dengan anggota seterusnya.
10. Mekanisme perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan atau *serimonial* yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan

dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti *syiri*, *kultus*, maksiat, dan lain-lain.

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

12. Tidak adanya *money game*.

Dari syarat-syarat diatas, tentang MLM pada DSN-MUI yang memunculkan fatwa tentang PLBS, yang dimana menjelaskan tentang PLBS terdapat 12 syarat yang harus terpenuhi dalam MLM Syariah. Dan dalam Aplikasi Fingo itu sendiri produk yang dijual semuanya halal.

Namun OJK dan Satgas Investasi Waspada memberhentikan seluruh aktivitas Fingo di Indonesia pada tanggal 3 Juli 2020.<sup>7</sup> Dengan pengumuman resmi OJK, bisnis Fingo di Indonesia pasti akan berdampak besar. Orang makin enggan untuk ikut bisnis Fingo. Makin tidak tertarik untuk menjadi member *Preferred Shopper*. Dan berdampak pada member yang sudah bergabung. Mereka hanya mengandalkan adanya penambahan member baru. Makin sedikit orang yang mau menjadi *Pereferred Shopper*, keuntungan tidak akan didapatkan oleh anggota yang telah lama bergabung. Dari hal tersebut mereka mendapat. Dalam Aplikasi Fingo ini yang menjadi masalah adalah dalam OJK, yang dimana pihak OJK bersama Satgas Waspada Investasi telah mengumumkan bahwa Aplikasi Fingo ini telah dihentikan karena *illegal*.

---

<sup>7</sup> [www.ojk.go.id](http://www.ojk.go.id) diakses pada tanggal 22 April pukul 20.30 WIB.

Sistem *member get member* dan berbagai *benefit* yang telah dijelaskan oleh Miftahuddin sebagai (member Fingo) yang bertempat tinggal di desa Buntu, dengan menjadi member Fingo diantaranya:<sup>8</sup>

a. *Shopper (SP)*

*Shopper/SP* ini adalah peringkat yang sangat gampang, bila kita ingin menjadi shopper maka dengan kita memasukkan kode *referral*. *Benefit* yang didapatkan *voucer* diskon belanja di Fingo.

b. *Prefered Shopper (PS)*

Ketentuan sebagai PS hanya dengan membeli *gift pack* senilai Rp. 700.000. Dengan membayar Rp. 700.000 ini kita akan mendapatkan hadiah langsung berwujud barang dari beberapa item yang telah disiapkan oleh aplikasi Fingo.

c. *Affiliate Marketer (AM)*

Ketentuan sebagai AM kita wajib memiliki 10 PS *ekklusif (Direct)* kita referensikan dibawah kita dan 20 PS yang tidak langsung (*Indirect*). Dari persyaratan tadi akan taktik yang disarankan adalah kita harus berusaha untuk mendapatkan 10 PS yang kita sponsori pribadi, baru kita berkiprah di jaringan untuk menerima PS yang tidak langsung.

d. *Affiliate Trainer (AT)*

Untuk menjadi AT kita wajib memiliki 3 AM langsung dibawah kita plus 5 AM tidak langsung dan total *class* 500 gabungan PS, AM, AT.

---

<sup>8</sup> Wawancara dengan Miftahuddin (*Member Fingo*), pada tanggal 3 Maret 2021

Mirip di level AM kita harus berusaha mendapatkan 3 AM kita wajib berusaha menerima tiga AM langsung dibawah kita.

Selain itu member Fingo lainnya yaitu Suhar yang kesulitan untuk merekrut *member* lainnya, karena kendala yang dialaminya yaitu kurang faham terhadap handphone sehingga ia hanya pada tingkatan *Prefered Shopper* (PS), yang dimana PS ini baru membayar uang senilai Rp.700.000 untuk bisa mengambil *gift pack* yang didapatnya.<sup>9</sup> Fika yang sudah pada tingkatan Affiliate Trainer (AT), yang dimana tingkatan AT ini tingkatan member Fingo yang paling tinggi. Dari AT ini keuntungan yang didapat banyak mulai dari member yang langsung (*derect*) atau member tidak langsung (*indirect*).<sup>10</sup>

Dari ketentuan dan syarat PLBS yang dijelaskan diatas bahwa aplikasi Fingo ini sebenarnya tidak melanggar ketentuan dan syaratnya, dan sesuai dengan akad *ju'alah* dimana promosi dan hadiah yang diberikan Fingo kepada *membrnya* bertahan dalam bisnis tersebut. Menariknya dalam kalangan bisnis banyak orang yang mau membayar mahal untuk masuk sebagai *member*, dan yang berhasil memenuhi target tertentu dalam mencari *member* baru. Akan tetapi yang menjadi masalah utama yaitu aplikasi Fingo ini belum terdaftar dan bahkan diberhentikan oleh OJK.

Berangkat dari persoalan di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan pengkajian tentang mengenai MLM pada Aplikasi Fingo Perspektif Hukum Islam. Yang dituangkan dalam judul “**Bisnis MLM**

---

<sup>9</sup> Wawancara dengan Suhar (*Member Fingo*), pada tanggal 14 Juni 2021

<sup>10</sup> Wawancara dengan Fika (*Member Fingo*), pada tanggal 14 Juni 2021

## **Pada Aplikasi Fingo Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Member Fingo di Desa Buntu Kroya)”.**

### **B. Definisi Operasional**

Untuk dapat memahami persoalan yang akan dibahas dalam upaya menghindari kesalahan serta disparitas persepsi dalam memahami judul skripsi, maka akan diuraikan pengertian istilah yang ada pada judul tersebut:

#### **1. Aplikasi Fingo**

Fingo adalah sebuah *platform software* berbelanja online *marketplace* yang mana marketing produksinya difokuskan pada wilayah Asia Tenggara. Fingo merupakan *e-commerce* berbasis *afiliasi*, melalui sistem bagi hasil pada penjualan yang dilakukan pada *afiliatenya*. Yang membedakan *e-commerce* lainnya ialah dimana Fingo menggunakan sistem bagi hasil pada sebagian profitnya ke para *resselernya*.

#### **2. Multi Level Marketing (MLM)**

*Multi Level Marketing* (MLM) merupakan satu sistem pemasaran dimana pelanggan menjadi jaringan distribusi. *Multi* artinya banyak, *Level* artinya berjenjang serta *Marketing* ialah pemasaran, sehingga *Multi Level Marketing* artinya pemasaran yang banyak dan berjenjang. MLM merupakan konsep pemasaran cara menyampaikan pada kepada konsumen atau pelanggan untuk terlibat menjadi penjual sekaligus mendapat keuntungan pada garis kemitraannya.

MLM yang dimaksud dalam skripsi ini, anggota yang tergabung dalam MLM diklaim mitra niaga. Selanjutnya mitra niaga ikut serta

mengajak orang lain untuk menjadi anggota sebagai jaringan pelanggan atau agar semakin luas. Kesuksesan mitra niaga mengajak dan memperbanyak anggota untuk menaikkan omzet perusahaan agar memperoleh laba. Berdasarkan peristiwa tadi, perusahaan memberikan laba pada mitra niaga berupa bentuk *insentif*.<sup>11</sup>

### 3. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

Penjualan langsung berjenjang merupakan cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.<sup>12</sup>

Penjualan langsung berjenjang dalam skripsi ini adalah sebuah aplikasi yang bernama Fingo yaitu sebuah *e-commerce* atau toko online yang menjual barang, akan tetapi selain *e-commerce* juga aplikasi Fingo ini menetapkan sistem MLM didalamnya yang dimana para konsomen juga bisa menjadi *member* Fingo dengan ketentuan yang ada.

### 4. Akad *Ju'ālah*

Akad adalah sebuah perjanjian tertulis yang memuat ijab dan qabul. Istilah *al-'aqdu* (akad) dapat disamakan dengan istilah perikatan dalam KUH Perdata. Sedangkan *al-'ahdu* (janji) dapat disamakan dengan

---

<sup>11</sup> Muchlisin Riadi, "Pengertian, Jenis dan Sitem Multi Level Marketing (MLM)", [www.kajianpustaka.com](http://www.kajianpustaka.com), diakses pada 28 Maret 2021 pukul 13.39.

<sup>12</sup> Fatwa Dewan Syari'an Nasional Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

istilah perjanjian.<sup>13</sup> *Al-ju'alah* adalah akad atas suatu manfaat yang diperkirakan akan mendapatkan imbalan atas suatu pekerjaan yang dijanjikan di awal. Secara bahasa makna *ju'alah* upah/imbalan atas suatu perjanjian dalam sebuah muamalah. Jadi akad *ju'alah* adalah suatu janji memberikan imbalan kepada seseorang yang telah selesai melaksanakan pekerjaan yang diminta. Dalam penelitian ini akad *ju'alah* yang dimaksud adalah konsep akad *ju'alah* dimana pihak yang memberikan pekerjaan ialah Fingo, dan orang yang melaksanakan pekerjaan tersebut ialah *member* Fingo.

#### 5. Hukum Islam

Hukum Islam merupakan syariat yang berarti hukum-hukum yang berasal dari Allah SWT untuk umat-Nya yang dibawa oleh Nabi, baik hukum yang berkaitan dengan kepercayaan (aqidah) maupun hukum-hukum yang berhubungan dengan amaliyah (perbuatan). Keseluruhan ketentuan-ketentuan perintah Allah yang wajib dituruti (ditaati) oleh seorang muslim.

Hukum Islam yang dimaksud dalam skripsi ini adalah mengenai tentang aplikasi Fingo yang dimana didalamnya terdapat sistem MLM atau perekrutan *member*. Yang dimana diatur dalam fatwa No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang PLBS.

---

<sup>13</sup> Sovia Hasanah, "Konsep Akad Menurut Hukum Islam dan Perjanjian Menurut KUH Perdata", [www.hukumonline.com](http://www.hukumonline.com), diakses pada 15 Januari 2022.

### **C. Rumusan Masalah**

Sesuai latar belakang masalah di atas maka timbulah permasalahan diantaranya:

1. Bagaimana sistem MLM pada Aplikasi Fingo?
2. Bagaimana sistem MLM pada Aplikasi Fingo Perspektif Hukum Islam?

### **D. Tujuan Dan Manfaat Penelitian**

#### 1. Tujuan Penelitian

- a. Mengetahui bagaimana sistem MLM pada Aplikasi Fingo
- b. Mengetahui bagaimana sistem MLM pada Aplikasi Fingo Perspektif Hukum Islam.

#### 2. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat baik secara teoritis maupun praktis, manfaat yang dapat diperoleh adalah sebagai berikut:

##### a. Secara Teoritis

- 1) Penelitian ini diharapkan dapat memberikan suatu pemikiran yang baik bagi pelaku bisnis yang menggunakan sistem MLM pada bisnisnya.
- 2) Menambah bahan pustaka bagi Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

b. Secara Praktis

- 1) Agar masyarakat lebih meningkatkan literasi digital untuk menjadikan suatu kegiatan yang lebih positif yang akan datang, yaitu dengan cara kita mengetahui bagaimana bisnis MLM.
- 2) Bagi masyarakat, untuk menambah wawasan serta pengetahuan dalam melakukan berbisnis khususnya pada bisnis yang menggunakan sistem MLM yang sesuai dengan aturan Islam.

**E. Kajian Pustaka**

Kajian pustaka artinya penelusuran terhadap karya-karya masa lampau atau mengemukakan penelitian yang relevan menggunakan masalah-persoalan yang sedang diteliti, agar menghindari adanya duplikasi serta mengklaim keabsahan penelitian yang dilakukan. Adapun yang mengkaji tentang MLM dan sejenisnya dan relevan, melalui penelitian penulis baik secara teori, subjek dan objek penelitian, serta analisis ialah sebagai berikut:

Skripsi Muhamad Amin (2016) dengan judul “Strategi Pemasaran MLM (Multi Level Marketing) Perspektif Ekonomi Islam” (Studi Kasus Pada PT.Natural Nusantara Cabang Purwokerto)” yaitu menjelaskan tentang strategi pemasaran MLM pada PT.Natural Nusantara pada cabang Purwokerto telah sesuai dengan prinsip ekonomi Islam, karena dalam sistem MLM tidak ditemukan sistem *money game* didalamnya. Dan dipandang dari produk yang

dijual semuanya telah memperoleh ijin dari BPOM dengan sertifikat halal dari MUI.<sup>14</sup>

Skripsi Nurman Najib (2012) dengan judul “Pelaksanaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Umrah/Haji Plus PT.ARMINAREKA PERDANA SURABAYA(Perspektif Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah)”, tentang bagaimana aplikasi Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) pada PT. Arminerka Perdana Cabang Surabaya ialah penjualan produk jasa perjalanan umrah/haji plus kita juga memberikan sebuah produk pada konsumen, kemudian konsumen tadi dapat membeli produk yang kita tawarkan atau sekaligus sebagai anggota (menjadi mitra) asal perusahaan yang berwenang menjual, dengan begitu kita berhak mendapat komisi apabila kita sudah merekrut anggota baru dan ikut program jalinan silaturahmi. Selain itu dalam praktek PLBS atau yang dikenal dengan *Multi Level Marketing* (MLM) merupakan suatu bisnis yang tidak dilarang dalam konteks hukum Islam apabila memang tidak melanggar prinsip syariah. Yang didalamnya ada unsur riba, *money game*, dan perjudian.<sup>15</sup>

Skripsi Moh. Fatchul Amin (2019) dengan judul “Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Aplikasi Paytren Perspektif Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kota Malang” menjelaskan tentang aplikasi Paytren, yang dimana

---

<sup>14</sup> Muhamad Amin, “Strategi Pemasaran MLM (Multi Level Marketing) Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada PT.Natural Nusantara Cabang Purwokerto)”, *Skripsi*, Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2016.

<sup>15</sup> Nurman Najib, “Pelaksanaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Umrah/Haji Plus PT.ARMINAREKA PERDANA SURABAYA(Perspektif Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah)”, *Skripsi*, Surabaya: Instute Agama Islam Negeri IAIN Sunan Ampel, 2012.

aplikasi Paytren itu adalah sebuah aplikasi yang berfungsi sebagai alat transaksi berbayar. Teknologi pembayaran segala macam kebutuhan seperti isi ulang pulsa, token listrik, internet berbayar dan lain-lain. Kemudian terkait dengan pandangan MUI Kota Malang terhadap PLBS Paytren, yang dimana para ulama sepakat untuk mengikuti keputusan yang dibuat oleh MUI pusat dimana Paytren mendapatkan sertifikat syariah. Yang dimana Paytren memenuhi syarat dan ketentuan sebagai perusahaan yang menjalankan bisnis MLM.<sup>16</sup>

Moh. Bahruddin “Multi Level Marketing (MLM) dalam Perspektif Hukum Islam” Vol 3, tahun 2011 tentang bagaimana cara mengembangkan dan bagaimana cara pemasarannya melalui bisnis *Multi Level Marketing*. MLM menjual sebuah produk baik berbentuk barang atau jasa dengan menjelaskan bagaimana tata cara penjualannya harus jelas dan halal. Dan tidak bertentangan dengan syariat Islam.<sup>17</sup>

Agus Marimin, Abdul Haris romadhon, dan Tira Nur Fitria “Bisnis Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam” Vol 02, tahun 2016 tentang perusahaan yang menerapkan sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang berjenjang, dengan memakai konsep syariah, baik dari sistem juga produk yang dijual. oleh sebab itu perkembangan jual beli ini

---

<sup>16</sup> Moh. Fatchul Amin, “Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Aplikasi Paytren Perspektif Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kota Malang”, *Skripsi*, Malang: Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, 2019.

<sup>17</sup> Moh Baharuddin, “Multi Level Marketing (MLM) dalam Perspektif Hukum Islam”, *Jurnal IAIN Raden Intan Lampung*, Vol.3, No.1, 2011, hlm. 78.

(MLM) menuntut kehati-hatian untuk tidak bersentuhan menggunakan yang melanggar syariah mirip riba, serta *gharar*.<sup>18</sup>

Kemudian dalam jurnal yang ditulis oleh Abdur Rohman tahun 2016 yang berjudul “Analisis Penerapan Akad *ju’alah* pada MLM [www.jamaher.network](http://www.jamaher.network) yang melihat dari pandangan mazhab (Syafi’i, Hanbali, Maliki, dan Hanafi) dan Fatwa DSN MUI No. 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang akad *ju’alah*. Selain itu, Abdur Rohman juga membahas teori-teori umum mengenai akad *ju’alah*. Kontroversi ulama mengenai *ju’alah* juga termasuk dalam pembahasan jurnal, penulis menyebutkan ada perbedaan pendapat mengenai hukum *ju’alah* tersebut. Mayoritas yang membolehkan *ju’alah* adalah Ulama Syafi’i, Hanbali dan Maliki. Penulis juga memberikan analisis penerapan akad *ju’alah* menurut Fatwa DSN-MUI No. 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang akad *ju’alah*. Ada 5 syarat yang harus diperhatikan oleh pemilik MLM yang nantinya boleh atau tidaknya penerapan akad *ju’alah* untuk memenuhi kebutuhan pelayanan jasa. Pada intinya akad *ju’alah* boleh dilakukan untuk memenuhi kebutuhan pelayanan jasa.<sup>19</sup>

Dari beberapa penelitian di atas hampir serupa penelitiannya menggunakan penelitian yang akan diteliti ialah mengenai *Multi Level Marketing* dan berjenis penelitian *Field research*. Namun belum terdapat yang meneliti tentang *Multi Level Marketing* pada perangkat lunak Fingo Perspektif Hukum Islam. Oleh karena itu penulis tertarik menelaah permasalahan

---

<sup>18</sup> Agus Marimin dkk, “Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam Pandangan Islam”, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol.02, No.02, 2016, hlm. 116.

<sup>19</sup> Abdur Rohman, “Analisis Penerapan Akad *Ju’alah* dalam Multi Level Marketing (MLM): Studi atas Marketing Plan [www.Jamaher.Network](http://www.Jamaher.Network)”, *Jurnal al-‘Adalah*, Vol. XIII, No.2, 2016, hlm. 180.

tersebut dalam sebuah karya ilmiah yang berjudul “Bisnis *Multi Level Marketing* Pada Aplikasi Fingo Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Member Fingo)”.

Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
Muhamad Amin Mahasiswa Fakultas Syariah IAIN Purwokerto	Strategi Pemasaran MLM ( <i>Multi Level Marketing</i> ) Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada PT.Natural Nusantara Cabang Purwokerto)	Sama-sama membahas tentang MLM	yaitu menjelaskan tentang strategi pemasaran MLM pada PT.Natural Nusantara pada cabang Purwokerto telah sesuai dengan prinsip ekonomi Islam, karena dalam sistem MLM tidak ditemukan sistem <i>money game</i> didalamnya. Dan dipandang dari produk yang dijualnya semuanya telah

			menperoleh ijin dari BPOM dengan sertifikat halal dari MUI.
Nurman Najib Mahasiswa Fakultas Syariah IAIN Sunan Ampel	Pelaksanaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Umrah/Haji Plus PT.ARMINAREKA PERDANA SURABAYA (Perspektif Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN- MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah)	Sama-sama membahas tentang PLBS	tentang bagaimana aplikasi Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) pada PT. Arminerka Perdana Cabang Surabaya ialah penjualan produk jasa perjalanan umrah/haji plus kita juga memberikan sebuah produk pada konsumen, kemudian konsumen tadi

		<p>dapat membeli produk yang kita tawarkan atau sekaligus sebagai anggota (menjadi mitra) asal perusahaan yang berwenang menjual, dengan begitu kita berhak mendapat komisi apabila kita sudah merekrut anggota baru dan ikut program jalinan silaturahmi.</p> <p>Selain itu dalam praktek PLBS atau yang dikenal dengan <i>Multi Level Marketing</i> (MLM) merupakan suatu</p>
--	--	---

			bisnis yang tidak dilarang dalam konteks hukum Islam apabila memang tidak melanggar prinsip syariah. Yang didalamnya ada unsur riba, <i>money game</i> , dan perjudian.
Moh. Fatchul Amin Mahasiswa Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang	Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Aplikasi Pytren Perspektif Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kota Malang	Sama-sama membahas tentang PLBS dalam sebuah aplikasi	menjelaskan tentang aplikasi Paytren, yang dimana aplikasi Paytren itu adalah sebuah aplikasi yang berfungsi sebagai alat transaksi berbayar. Teknologi pembayaran segala

			<p>macam kebutuhan seperti isi ulang pulsa, token listrik, internet berbayar dan lain-lain. Kemudian terkait dengan pandangan MUI Kota Malang terhadap PLBS Paytren, yang dimana para ulama sepakat unruk mengikuti keputusan yang dibuat oleh MUI pusat dimana Paytren mendapatkan setifikat syariah. Yang dimana Paytren mmenuhi syarat dan</p>
--	--	--	---

			ketentuan sebagai perusahaan yang menjalankan bisnis MLM.
Moh. Bahruddin dalam jurnalnya	<i>Multi Level Marketing (MLM)</i> dalam Perspektif Hukum Islam	Sama-sama membahas tentang MLM	tentang bagaimana cara mengembangkan dan bagaimana cara pemasarannya melalui bisnis <i>Multi Level Marketing</i> . MLM menjual sebuah produk baik berbentuk barang atau jasa dengan menjelaskan bagaimana tata cara penjualannya harus jelas dan halal. Dan tidak bertentangan

			dengan syariat Islam.
Agus Marimin dkk dalam jurnalnya	<i>Bisnis Level Marketing</i> (MLM) dalam pandangan Islam	Sama-sama membahas tentang MLM	tentang perusahaan yang menerapkan sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang berjenjang, dengan memakai konsep syariah, baik dari sistem juga produk yang dijual. oleh sebab itu perkembangan

			<p>jual beli ini (MLM) menuntut kehati-hatian untuk tidak bersentuhan menggunakan yang melanggar syariah mirip riba, serta <i>gharar</i>.</p>
--	--	--	---

#### F. Sistematika Pembahasan

Pada sistematika pembahasan ini akan diuraikan secara garis besar materi yang dibahas supaya diketahui gambaran tentang skripsi ini dan supaya pembahasan skripsi ini lebih sistematis, yaitu menjadi berikut:

Bab I adalah pendahuluan, yang meliputi: Latar belakang masalah, definisi operasional, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kajian pustaka, dan sistematika pembahasan.

Bab II adalah landasan teori, memuat tinjauan umum jual beli dan konsep MLM serta akad *ju'alah*. Bab ini merupakan landasan teori yang berhubungan dengan pembahasan pada bab selanjutnya. Terdapat beberapa sub bab pengkajian yang dimuat dalam bab ini yaitu pengertian jual beli, etika jual beli, rukun dan syarat jual beli, penerapan akad *ju'alah* dalam MLM, sistem bisnis MLM pada aplikasi Fingo.

Bab III, menjelaskan tentang metode penelitian diantaranya adalah jenis penelitian, teknik pengumpulan data, dan metode analisis data.

Bab IV, bab ini menjadi pembahasan utama yang memuat tentang Sistem Bisnis MLM Pada Aplikasi Fingo Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus *Member* Fingo di Desa Buntu Kroya).

Bab V , merupakan bab penutup atau bagian akhir. Bab ini memuat kesimpulan dan saran. Kesimpulan ini merupakan akibat penelitian dan pemahaman dari rumusan masalah. Saran yang berisi masukan-masukan akibat penelitian.



## BAB II

### *MULTI LEVEL MARKETING* MENURUT FIQIH, DSN MUI DAN AKAD *JU'ĀLAH* DALAM MLM

#### A. Ketentuan Umum Jual Beli

##### 1. Pengertian Jual Beli

Kata *al-ba'i* mencakup dua pengertian, yaitu jual (*al-ba'i*) dan beli (*al-syira'*). *Al-bai'i* secara bahasa yaitu saling menerima sesuatu atas sesuatu yang lain, saling mengganti, dan saling bertukar. Sedangkan menurut istilah jual beli ialah pertukaran harta dengan harta secara khusus, atau pertukaran sesuatu yang diinginkan yang berguna, dengan cara *ijab* dan *qabul*.<sup>20</sup>

Menurut Ahmad Sarawat, jual beli ialah menukar barang dengan barang atau menukar barang dengan uang, dengan jalan melepaskan hak kepemilikan dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan.<sup>21</sup>

Dapat disimpulkan bahwa jual beli secara umum adalah akad atau transaksi tukar menukar harta dengan harta lain yang berdampak pada adanya pelepasan kepemilikan dan kepemilikan baru bagi masing-masing pihak. Jika dikaitkan dengan jual beli online, jual beli online bisa dikategorikan sebagai jual beli yang tidak tunai. Pada prakteknya dalam sistem jual beli online, ketika terjadi kesepakatan antara kedua belah pihak, antara penjual dan pembeli, biasanya penjual meminta untuk dilakukan pembayaran, setelah itu barulah barang yang dipesan akan

---

<sup>20</sup> Jaih Mubarak dan Hasanudin, *Fikih Mua'malah Maliyyah Akad Jual Beli* (Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2017), hlm. 2-3.

<sup>21</sup> Ahmad Sarawat, *Fiqh Jual Beli* (Jakarta: Rumah Publishing, 2018), hlm. 5-6.

dikirimkan.<sup>22</sup> Gambarannya, Lisa membeli jam tangan di online shop dengan harga 100.000 ribu, lalu Lisa membayar uang sebesar 100.000 ribu tersebut baru pihak penjual akan mengirmkannya. Maka dampak dari proses transaksi jual beli ini, penjual melepas kepemilikan jam tangan miliknya dan mendapatkan kepemilikan baru berupa uang 100.000 ribu, sedanglan Lisa melepas uang 100.000 ribu dan mendapatkan kepemilikan baru berupa jam tangan.

Dimana jual beli *online* adalah praktek jual beli model baru yang belum ditemukan pada masa Rasulullah SWA, sahabat, tabi'in, dan tabi'it. Praktek jual beli *online* juga tidak dapat ditemukan dasar hukumnya secara spesifik dalam kitab-kitab ulama empat mazhab. Hal ini bisa diwajari karena praktek jual beli secara online merupakan hal yang baru dengan memanfaatkan kemajuan teknologi yang sama sekali belum ada pada masa dahulu.<sup>23</sup>

## 2. Dasar Hukum Jual Beli

### a. Q.S. al-Baqarah ayat 188

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

Dan janganlah kamu makan makanan harta di antara kamu jalan yang bathil, dan janganlah kamu menyuap dengan harta itu kepada para hakim, dengn maksud agar kamu dapat memakan sebagian harta orang lain itu dengan jalan dosa, padahal kamu mengetahui

<sup>22</sup> Holilur Rohman, *Hukum Jual Beli Online (Pendekatan Fiqh, Muamalah, Usul Fiqh, Maqasid al-Syaria'ah, Hasil Bahsul Masa'il NU, dan Fatwa DSN-MUI)* (Duta Media Publishing, 2017), hlm. 17.

<sup>23</sup> Holilur Rohman, *Hukum Jual Beli Online*, hlm. 18.

Ayat tersebut menjelaskan bahwa keharaman memakan harta seorang muslim dengan jalan yang tidak benar, baik dengan mencuri, merampas, menipu, berlaku curang ataupun pemalsuan.

b. Q.S. an-Nisa ayat 29

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

Wahai orang-orang yang beriman. Janganlah kamu saling memakan harta sesama dengan jalan yang bathil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh Allah Maha Penyayang kepadamu.

Penjelasan ayat diatas menegaskan bahwa orang yang beriman dilarang memakan makanan hasil mencuri atau harta hasil merampas. Demikian itu merupakan perbuatan yang dibenci oleh agama, kecuali harta yang didapat melalui perniagaan yang dibenarkan oleh syariat.

3. Etika Jual Beli

Terdapat beberapa point dalam etika jual beli diantaranya sebagai berikut:<sup>24</sup>

- a. Tidak ada unsur penipuan dalam memperoleh keuntungan. Dikarekan penipuan merupakan yang diharamkan hukumnya dalam semua agama.
- b. Jujur dalam ber-*mu'amalah*, yaitu menjelaskan kualitas dan kuantitas barang yang dijualkannya.
- c. Lemah-lembut dalam ber-*mu'amalah*.

<sup>24</sup> Jaih Mubarak dan Hasanudin, *Fikih Mua'malah Maliyyah*, hlm 7-8.

- d. Menghindari sumpah meskipun sumpah pedagang adalah benar. Jual beli dihindarkan dalam menjelaskan kualitas, kuantitas, sifat, jenis barang yang dijual.
- e. Banyak bersedekah, pedagang dianjurkan bersedekah sebagai kafarat atas kesalahan yang telah dilakukan secara sengaja maupun tidak sengaja.
- f. Penulisan hutang disertai saksi. Jual beli yang dilakukan secara tidak langsung dianjurkan agar piutang dicatat jumlahnya.

#### 4. Rukun dan Syarat Jual Beli

Dalam melaksanakan praktek jual beli harus memenuhi rukun jual beli berikut ini:<sup>25</sup>

- a. Penjual
- b. Pembeli
- c. *Shighat (ijab-qabul)*
- d. Objek akad (*ma'qud 'alaih*)

Dalam melakukan jual beli terdapat syarat-syarat yang harus dipenuhi antara lain:

- a. Penjual dan pembeli, transaksi yang dilakukan kedua belah pihak tidak ada unsur keterpaksaan.
- b. Cakap, penjual dan pembeli harus sudah dewasa.
- c. Terdapat akad yang jelas.
- d. Barang diperjualbelikan adalah dimiliki sepenuhnya oleh penjual.

---

<sup>25</sup> Jaih Mubarak dan Hasanudin, *Fikih Mua'malah Maliyyah*, hlm. 10.

- e. Objek yang diperjualbelikan bukanlah barang terlarang atau haram. Artinya barang yang bermanfaat tidak menimbulkan musibah, atau dilarang.
- f. Harga jual beli harus jelas, transparan, tidak ada unsur keterpaksaan, mengedepankan kejujuran. Sehingga kedua belah pihak bertransaksi sama-sama tahu berapa nilai transaksi mereka.

## B. Ketentuan Umum Tentang Akad *Ju'alah*

### 1. Pengertian Akad *Ju'alah*

Dalam melaksanakan suatu hubungan dua arah, Islam mengartikan akad sebagai ikatan antara kedua belah pihak. Hubungan ini berlaku untuk kepentingan materi berupa benda atau jasa yang diukur dengan kebiasaan yang terjadi dalam masyarakat tertentu atau dapat juga berupa pemberian (hadiah). Secara bahasa, akad memiliki arti perjanjian atau kontrak.<sup>26</sup> Dengan terbentuknya akad, akan muncul hak dan kewajiban di antara pihak yang bertransaksi.<sup>27</sup> Misalnya dalam jual beli, penjual memiliki kewajiban memberikan barang kepada pembeli, sedangkan pembeli memiliki kewajiban memberikan uang sebagai harga atas objek transaksi. Kemudian muncul hak penjual yaitu hak untuk menerima uang sebagai kompensasi barang.

Akad *ju'alah* sejenis dengan sayembara, yaitu menawarkan sebuah pekerjaan yang belum jelas dapat diselesaikan. Secara harfiah,

---

<sup>26</sup> Ridwan Nurdin, *Fiqh Muamalah: Sejarah, Hukum, dan Perkembangannya* (Banda Aceh: Pena, 2014), hlm. 21.

<sup>27</sup> Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), hlm. 65.

*ju'alah* memiliki makna sesuatu yang dibebankan kepada orang lain untuk dikerjakan.<sup>28</sup> *Ju'alah* dalam bahasa Indonesia dapat disebut dengan komisi, tetapi komisi yang dibuat dalam sebuah akad atau transaksi. Akad *ju'alah* ialah transaksi yang juga terdapat di dalam kajian fikih klasik sekaligus banyak ditemukan di dalam kehidupan *modern* sekarang ini. Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI) mengeluarkan fatwa tentang akad *ju'alah* yaitu Nomor 62/DSN-MUI/XII/2007. Seringkali dalam sebuah praktik kehidupan masyarakat di bidang keuangan, perbankan, bisnis, dan sosial membutuhkan akad *ju'alah* sebagai sebuah akad.<sup>29</sup>

Menurut bahasa, *ju'alah* memiliki arti imbalan atas prestasi, baik prestasi tersebut berhasil karena pekerjaan tertentu yang diberikan kepadanya atau prestasi karena ketrampilan yang ditunjukkan dalam sebuah kompetisi.<sup>30</sup> Sedangkan secara terminologi fikih, *ju'alah* artinya suatu tanggung jawab (*iltizām*) dalam bentuk janji untuk memberikan imbalan tertentu secara sukarela terhadap orang yang berhasil melakukan perbuatan atau memberikan jasa yang belum pasti dan dapat dilakukan atau dihasilkan sesuai apa yang diharapkan.<sup>31</sup> Menurut *syara'*, akad *ju'alah* adalah komitmen memberikan imbalan

---

<sup>28</sup> Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, hlm. 165.

<sup>29</sup> M. Pudjihardjo dan Nur Faizin Muhith, *Fikih Muamalah Ekonomi Syariah* (Malang: UB Press, 2019), hlm. 116.

<sup>30</sup> Helmi Karim, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1997), hlm. 46.

<sup>31</sup> Apridar dan Rita Meutia, *Model Ekonomi Syariah: Fondasi Sistem Ekonomi* (Yogyakarta: Garaha Ilmu, 2020), hlm. 198.

yang jelas atas suatu pekerjaan tertentu atau tidak tertentu.<sup>32</sup> Sebagai contoh, seseorang kehilangan tas, kemudian orang itu berkata, "Saya telah kehilangan tas, siapa saja yang berhasil menemukan tas saya yang hilang, maka saya akan memberi imbalan sebesar 50.000 rupiah".

Pada umumnya ulama memiliki pendapat bahwa *ju'ālah* termasuk bagian dari akad perjanjian, karena *ju'ālah* memuat hak dan kewajiban.<sup>33</sup> Sebagaimana telah di atur dalam hukum perjanjian atau dikenal dengan istilah hukum perikatan. *Ju'ālah* adalah sebuah perjanjian dimana hadiah dibayarkan kepada pihak siapa saja yang menyelesaikan tugas tertentu dan ditunjuk oleh pihak pertama dalam beberapa waktu. *Ju'ālah* merupakan transaksi yang sah menurut Syariah.<sup>34</sup>

Berdasarkan Fatwa DSN-MUI Nomor 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad *Ju'ālah*, yang dimaksud dengan *ju'ālah* ialah janji atau komitmen (*iltizām*) untuk memberikan imbalan (*reward*) tertentu sebagai bentuk atas pencapaian hasil yang ditentukan dari suatu pekerjaan. *Ju'ālah* merupakan salah satu jenis akad yang hukumnya boleh. Dengan demikian, *Ju'ālah* dapat disimpulkan sebagai suatu janji yang sifatnya tidak mengikat untuk memberikan imbalan kepada seseorang atas jasanya, dengan syarat apabila seseorang tersebut

---

<sup>32</sup> Wahbah az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu: Hukum Transaksi Keuangan, Transaksi Jual-Beli, Asuransi, Khiyar, Macam-Macam Akad Jual Beli Akad Ijarah (Penyewaan)*, terj. Abdul Hayyi al-Kattani dkk (Jakarta: Gema Insani, 2011), V : 432.

<sup>33</sup> Jaih Mubarak dan Hasanudin, *Fikih Mu'amalah Maliyyah*, hlm. 272.

<sup>34</sup> Amir Hamzah Abdul Basit Khan, "Parallel Ju'alah and Its Applications in Contemporary Islamic Financing", *International Journal of Human and Society*, Vol.1, No.1, 2019, hlm. 1.

berhasil melaksanakan pekerjaan tertentu. Sebaliknya, jika pekerjaan tersebut tidak tercapai, maka janji imbalan atau upah yang telah disebutkan di awal bisa dibatalkan.

## 2. Dasar Hukum *Ju'ālah*

### a) Q.S. Yusuf ayat 72

قَالُوا نَفْقَدُ صُورَ الْمَلِكِ وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ

Penyeru-penyeru itu berkata, “Kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya, akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku jamin itu”

Ayat tersebut menceritakan bahwa Nabi Yusuf bersama saudara-saudaranya yang telah menjanjikan bahan makanan seberat beban unta sebagai upah atau hadiah bagi siapa saja yang bisa menemukan dan menyerahkan piala raja yang hilang. Dengan kata lain peristiwa tersebut sering dikenal dengan istilah sayembara, karena suatu pekerjaan untuk menemukan dan menyerahkan piala yang hilang itu bersifat terbuka (umum) dan untuk siapa saja yang mampu. Pekerjaan tersebut mungkin telah diusahakan oleh banyak orang, namun nantinya yang akan mendapatkan imbalan hanyalah orang yang berhasil menyelesaikan tugas dengan menyerahkan piala itu. Jika ada orang yang telah bekerja/ berusaha untuk mendapatkan piala yang hilang, namun tidak berhasil, maka ia tidak berhak mendapatkan imbalan.<sup>35</sup> Dalam kitab *Al Majmu' Syarah Al Muhadzdzab*, ayat di atas menjadi landasan bagi Asy-Syirazi tentang kebolehan akad

<sup>35</sup> Abdur Rohman, “Analisis Penerapan Akad *Ju'ālah*” hlm. 181.

*ju'alah* atas suatu pekerjaan yang belum jelas atau yang belum ditentukan.<sup>36</sup>

b) Q.S. Al-Maidah ayat 2

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ  
وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.

Ayat diatas menjelaskan mengenai *ju'alah*, bahwa orang mukmin harus memenuhi akad atau perjanjian kontrak yang telah disepakati dengan syarat tidak bersepakat dalam suatu perbuatan dosa.

### 3. Rukun *Ju'alah*

Sebelum melaksanakan *ju'alah*, ada beberapa rukun yang harus dipenuhi diantaranya:<sup>37</sup>

a. *Aqidain* atau dua pihak yang melakukan akad

Yaitu *ja'il* dan *'amil*. *Ja'il* dapat dikatakan sebagai seorang yang memberi pekerjaan atau imbalan. Sedangkan *'amil* sebagai yang melaksanakan pekerjaan.

b. *Shighat*

Yaitu lafal atau ucapan izin dari para pihak yang melaksanakan akad *ju'alah* untuk menjelaskan tugasnya masing-

<sup>36</sup> Imam-Nawawi, *Al Majmu' Syarah Al Muhadzdzab* tahqiq dan ta'liq Muhammad Najib Al Muthi'i Jilid 20 (Pustaka Azzam: Jakarta, 2009), hlm. 64.

<sup>37</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muammalah* (Jakarta: Kencana, 2013), hlm. 315.

masing dan imbalan secara jelas. Namun, shighat pada akad *ju'ālah* tidak disyaratkan adanya ucapan *qabul* atau penerimaan dari *'amil*, karena *ju'ālah* merupakan komitmen dari satu pihak. Ucapan yang keluar tidak harus dari orang yang memberi pekerjaan/pemilikinya (*ja'il*). Ucapan tersebut boleh keluar dari orang lain, misalnya wakilnya atau orang lain yang akan bersedia memberi imbalan. Menurut Mazhab Syafi'i, kalimat (lafal) yang menunjukkan izin atas pekerjaan merupakan syarat atau tuntutan dengan tukaran yang menentukan. Apabila seseorang mengerjakan perbuatan, tetapi tidak seizin orang yang menyuruhnya (pemilik barang) maka tidak ada hak baginya atas sesuatu dari barang tersebut.<sup>38</sup>

c. Pekerjaan

Pekerjaan atau *'amal* yaitu yang dipakai sebagai objek *ju'ālah*. *'amal* disini harus diketahui jenis pekerjaan saat terjadinya akad. Misalnya, mengembalikan barang yang hilang, mengobati orang sakit, dan lain sejenisnya.

d. Upah atau imbalan (*Ja'al*)

Yaitu imbalan atau sesuatu yang dijanjikan oleh pihak yang memberi pekerjaan (*ja'il*) kepada pihak yang akan melaksanakan pekerjaan (*'amil*).<sup>39</sup>

<sup>38</sup> Ibnu Mas'ud dan Zainal Abidin S, *Fiqih Mazhab Syafi'i (Edisi Lengkap) Buku 2: Muamalah, Munakahat, Jinayat* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2007), hlm. 177.

<sup>39</sup> Ibnu Mas'ud dan Zainal Abidin S, *Fiqih Mazhab Syafi'i*, hlm. 177.

#### 4. Syarat Akad *Ju'alah*

Pelaksanaan *ju'alah* harus memenuhi syarat-syarat berikut agar dipandang sah menurut Islam, yaitu:<sup>40</sup>

- a. Kedua pihak yang melaksanakan perjanjian haruslah seseorang yang sudah cakap hukum, yaitu berakal serta bisa membedakan hal yang baik dan tidak baik. Artinya orang yang akan menjanjikan imbalan haruslah cakap dalam melaksanakan tindakan hukum. Cakap disini yaitu baligh, berakal, dan cerdas. Dengan demikian, anak-anak, orang gila dan orang yang sedang dibawah pengampuan tidak sah melaksanakan *ju'alah*. Dalam *ju'alah*, pihak '*amil* diharapkan dapat berhasil menyelesaikan pekerjaan yang diminta dan menyerahkannya kepada *ja'il*.

Menurut az-Zuhaili, seorang yang melaksanakan perjanjian harus *Ahliyatul ta'aqud* atau wajib memiliki kecakapan dalam bermuamalah yaitu dibolehkan melakukan akad atau berkompeten menurut hukum yang berlaku. Hal ini juga sependapat dengan ulama Syafi'i dan Hanabilah, bahwa seorang *ja'il* haruslah baligh, aqil/berakal dan rasyid/ tidak dalam perwalian. Dengan demikian, tidaklah sah *ju'alah* dari orang yang belum baligh (anak kecil) atau orang gila.<sup>41</sup>

<sup>40</sup> Jaih Mubarak dan Hasanudin, *Fikih Mu'amalah Maliyyah*, hlm. 315.

<sup>41</sup> Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu; Hukum Transaksi Keuangan, Transaksi Jual-Beli Asuransi, Khiyar, Macam-Macam Akad Jual Beli Akad Ijarah (Penyewaan)*, terj. Abdul Hayyi al-Kattani dkk (Jakarta: Gema Insani, 2011), V: 435.

- b. Pekerjaan yang dikerjakan adalah mubah. Pekerjaan yang diperintahkan mengandung manfaat yang jelas dan boleh dimanfaatkan menurut hukum Islam.
- c. Upah dalam *ju'alah* yang dijanjikan haruslah disebutkan secara jelas jumlahnya. Selain itu, syarat upah yang dijanjikan bukanlah sesuatu yang haram, seperti minuman keras atau barang ghasab. Jika upahnya tidak jelas, maka akad *ju'alah* nya batal.

### **C. Ketentuan Umum *Multi Level Marketing***

#### 1. Pengertian *Multi Level Marketing*

Semua bisnis yang menggunakan sistem MLM termasuk dalam kategori muamalah dalam *Al-Buyyu'* (jual beli). Dalam kajian fiqh kontemporer bisnis MLM dapat dilihat dari dua aspek yaitu produk barang atau jasa yang dijual dan cara sistem penjualannya. Mengenai produk yang dijual apakah halal atau haram pada kandungannya, apakah ada unsur yang haram seperti babi, khamr, bangkai, dan darah. Begitu juga dengan jasa yang dijual apakah mengandung unsur kemaksiatan seperti praktik perzinaan, perjudian, atau perdagangan anak.

Dalam menjalankan bisnis ini harus jujur, ikhlas, transparan, tidak menipu dan tidak menjalankan bisnis yang haram dan tidak jelas halal/haramnya. Distributor dalam hal ini berhak menerima imbalan setelah berhasil memenuhi akadnya. Sedangkan

pihak perusahaan yang menggunakan jasa marketing harus segera memberikan imbalan para distributor dan tidak boleh menghilangkan/ menghanguskannya.

Dengan demikian *Multi Level Marketing* Secara bahasa menurut Peter J. Choltheir, *Multi Level Marketing* adalah suatu cara menjual barang secara langsung terhadap konsumen melalui jaringan yang dikembangkan oleh para distributor lepas yang memperkenalkan para distributor berikutnya, pendapatan dihasilkan terdiri dari laba eceran dan laba grosir ditambah pembayaran-pembayaran berdasarkan penjualan total kelompok yang dibentuk oleh sebuah distributor.<sup>42</sup>

Secara istilah menurut Peter J. Choltheir, *Multi Level Marketing* adalah suatu cara atau metode menjual barang secara langsung kepada pelanggan melalui jaringan yang dikembangkan oleh para distributor lepas yang memperkenalkan para distributor berikutnya, pendapatan dihasilkan terdiri dari laba eceran dan laba grosir ditambah pembayaran-pembayaran berdasarkan penjualan total kelompok yang dibentuk oleh sebuah distributor.<sup>43</sup>

---

<sup>42</sup> John M. Echols dan Hasan Sadily, *Kamus Inggris Indonesia: An English Indonesia Dictionary*, Cet 4 (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1996), hlm. 33.

<sup>43</sup> John M. Echols dan Hasan Sadily, *Kamus Inggris Indonesia*, hlm. 34.

*Multi Level Marketing* adalah penjualan produk barang atau jasa tanpa menggunakan toko eceran, distributor, pemborong atau segala bentuk perantara dagang lain.<sup>44</sup> Penjualan langsung berjenjang ialah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara beturut-turut.<sup>45</sup>

Pemasaran berjenjang adalah konsep pendistribusian produk/ jasa tertentu yang memberikan kesempatan kepada konsumen untuk berpartisipasi sebagai penjual dan menikmati keuntungan dalam kemitraannya. Dalam pengertian yang lebih luas, *Multi Level Marketing* adalah suatu bentuk kerjasama dalam bidang perdagangan/ pemasaran produk/ jasa. Melalui sistem ini, setiap orang memiliki kesempatan untuk memiliki dan menjalankan usahanya sendiri.<sup>46</sup> Setiap orang yang bergabung dapat mengkonsumsi produk dengan harga diskon, dan juga dapat menjalankan aktivitas bisnisnya sendiri dengan menjual produk/ jasa, serta mengajak untuk bergabung dengan tim dan akan mendapatkan keuntungan. Yaitu dengan menggunakan sistem prosentase atau bonus.

Penjualan langsung Berjenjang juga sebagai sistem pemasaran memakai jaringan distribusi yang didirikan secara berjenjang dengan

---

<sup>44</sup> Norman A Hart, Dkk, *Kamus Marketing*, terj. Anthony Than dan Agustinus Subekti (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2007), hlm. 68.

<sup>45</sup> Hermawan Kartajaya dan Muhamad Syakir Sula, *Syariah Marketing* (Bandung: PT Mizan Pustaka, 2006, hlm. 139.

<sup>46</sup> Suhrawadi K Lubis dan Frid, *Hukum Ekonomi Islam*, Ed. 1, (Jakarta: Sinar Grafika, 2014), hlm. 182.

memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus menjadi tenaga pemasaran.<sup>47</sup>

Dengan demikian MLM adalah suatu bisnis atau usaha yang mengutamakan jaringan dari sejumlah orang dalam bentuk tingkatan-tingkatan atau *level* yang bertujuan untuk memasarkan barang/jasa. Selain itu MLM adalah konsep penyaluran barang yang memberi kesempatan pada konsumen agar turut terlibat secara aktif menjadi penjual dan memperoleh laba di pada garis kemitraannya.<sup>48</sup> Akan tetapi, dalam aplikasi Fingo ini lebih mengedepankan perekrutan member daripada menjualkan produknya.<sup>49</sup> Dalam aplikasi Fingo juga terdapat penjualan produk, bagi siapa yang ingin menjual produknya di *marketplace* Fingo.

## 2. Multi Level Marketing Menurut Fatwa DSN MUI

Dalam kegiatan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah fatwa DSN MUI mengatur hal tersebut pada Fatwa Dewan Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). DSN-MUI setiap mengeluarkan fatwa selalu menggunakan dasar al-Qur'an, hadis nabi, kaidah ushul fikih tidak terkecuali pada fatwa Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) ini, dimana ayat al-Qur'an yang dipakai

<sup>47</sup> Kuswara, *Mengenal MLM Syariah* (Tangerang: Qultum Media, 2005), hlm. 17.

<sup>48</sup> Muhammad Muksin, "Sistem Marketing Network PT Herba Penawar Alwahida Indonesia dalam Tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 (Studi pada Pusat Agency Di Bago Kecamatan Tulungagung Kabupaten Tulungagung)", *Skripsi*, Tulungagung: UIN SATU Tulungagung, 2017.

<sup>49</sup> Wawancara dengan Khamdan (Member Fingo), pada tanggal 5 Juni 2021

yaitu al-Baqarah: 275 yang membahas tentang jual beli hukumnya halal dan riba hukumnya haram. Kemudian pada kaidah ushul fikih dimana tiga hukum berlaku bersama ada atau tidak adanya *'illat* dan empat kaidah fikih dimana tiga kaidah fikih dan bilamana adat berubah maka hukum pun ikut berubah serta satu kaidah fikih yang terakhir tentang muamalat, bahwa pada dasarnya segala macam bentuk muamalat dapat dilaksanakan kecuali terdapat dalil yang mengharamkannya.

Bisnis MLM ini termasuk dalam salah satu jenis akad jual beli dengan sistem penjualan langsung yang memberdayakan distributornya untuk melakukan pemasaran produk secara langsung dan dilakukan sendiri. Dalam pandangan hukum Islam, selama bisnis MLM tersebut bebas dari unsur-unsur haram, seperti riba, *gharar*, dan *maisir*, maka hukumnya adalah mubah. Dalam fatwa nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), untuk mengetahui bisnis MLM ini benar dalam perusahaan MLM, dapat diketahui dari ciri-ciri sebagai berikut:<sup>50</sup>

- a. Biaya pendaftaran tidak terlalu mahal, tidak mensyaratkan untuk langsung melakukan pembelian produk pada saat pendaftaran.
- b. Produk atau jasa ada dan dapat dipertanggung jawabkan.
- c. Seluruh anggota, baik level atas maupun bawah mempunyai peluang yang sama.

---

<sup>50</sup> Ahmad Muzakki, "Studi terhadap Fatwa DNS MUI Nomor 75 Tahun 2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (MLM Syariah)", *Asy-Syari'ah: Jurnal Hukum Islam*, Vol. 6, No. 2, 2020, hlm. 115.

- d. Keberhasilan ditentukan berdasarkan jaringan yang dibentuk dan penjualan produk.
- e. Anggota dapat sebagai konsumen dan pembelian terjadi secara berkelanjutan oleh anggotanya, sehingga omset terjadi secara terus-menerus walaupun tidak terjadi penambahan anggota baru.
- f. Terdaftar pada APLI (Asosiasi Penjual Langsung Indonesia). Karena MLM yang baik biasanya bergabung dengan APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia). Karena setiap perusahaan yang akan masuk dalam anggota APLI terlebih dahulu diteliti apakah sudah memenuhi persyaratan sebagai perusahaan yang bergerak dalam sistem penjualan langsung atau belum. Untuk perusahaan yang sudah masuk dalam APLI artinya sudah melewati masa seleksi yang ketat.<sup>51</sup>

Menurut Hilman Rosyad Syihab, Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) adalah penjualan produk yang halal dan bermanfaat dan juga tidak melanggar prinsip-prinsip syariah. Seperti ada unsur pemaksaan, penipuan, riba, sumpah yang berlebih, pengurangan timbangan dan lain-lain.<sup>52</sup>

Dalam PLBS distributor di MLM melatih distributor bawahannya untuk mencari dan melatih orang lain. Tidak hanya mendapatkan komisi penjualan, mereka juga bisa mendapatkan bonus ketika berhasil menjualkan produk. Yaitu dengan cara distributor

---

<sup>51</sup> Safwan, "Multi Level Marketing dalam Perspektif Etika Bisnis Islam", *Jurnal JESKape*, Vol. 1, No. 1, 2019, hlm. 107.

<sup>52</sup> Kuswara, *Mengenal MLM*, hlm. 86.

memasarkan dan menjual produk ke konsumen secara eceran, tetapi juga mencari distributor untuk menjual barang atau jasa tertentu kepada orang lain.<sup>53</sup>

Sistem MLM berbeda dengan pemasaran lainnya, diantaranya ada banyak tingkatan atau *level*, perekrutan member (anggota baru), menjual produk, sistem *training/* pelatihan, serta tingkat komisi atau bonus setiap orang.<sup>54</sup>

Metode penjualan barang atau jasa dijalankan dengan prinsip syariah. Yang mana pemasaran yang dilakukan oleh anggota (mitra usaha) untuk penjualan barang atau jasa melalui jaringan, yang bekerja atas dasar komisi/ bonus berdasarkan hasil penjualan kepada konsumen.

Dari uraian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa penjualan langsung berjenjang syariah merupakan metode pemasaran berjenjang yang sistem operasionalnya baik dari segi produk, proses perdagangan, manfaat, ataupun etika bisnis berlandaskan pada prinsip-prinsip syariah.

---

<sup>53</sup> Anis Tyas Kuncoro, "Konsep Bisnis Multi Level Marketing dalam Perspektif Ekonomi Syari'ah", *Jurnal Sultan Agung*, Vol. XLV, No. 119, 2009, hlm. 24.

<sup>54</sup> Kuswara, *Mengenal MLM*, hlm. 17.

#### D. Sistem MLM Pada Aplikasi Fingo

##### WHY FINGO?

**Hanya perlu share link anda, ada pembeli, anda dapat  
komisyon!**

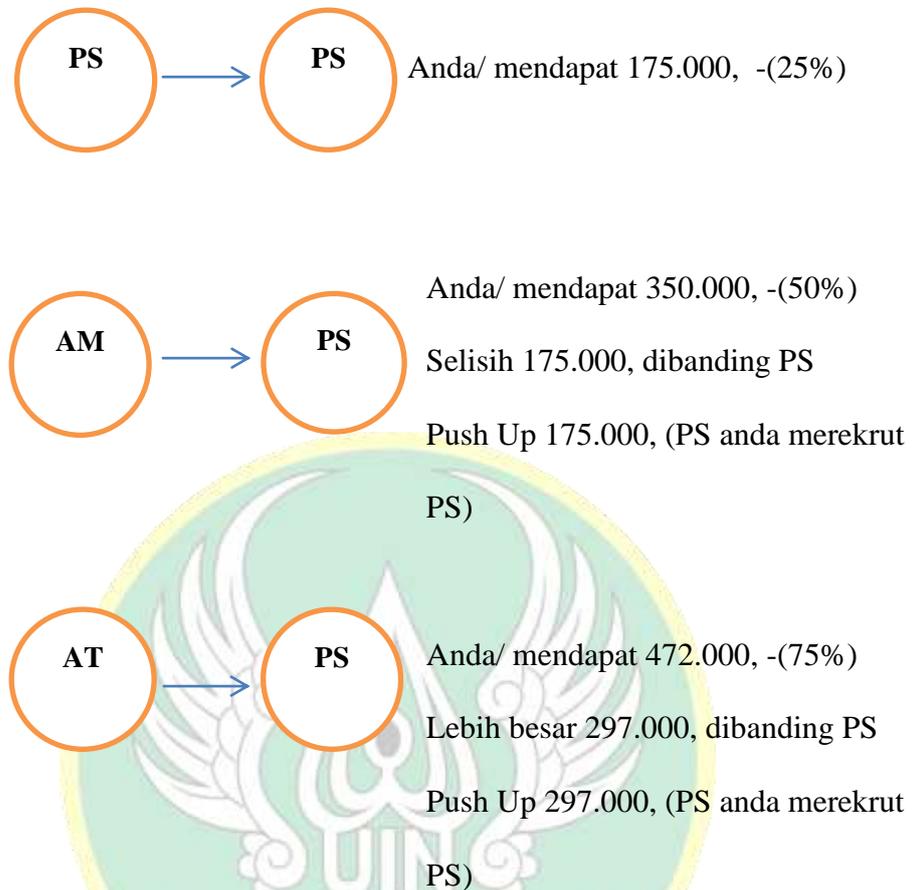


Dari gambar diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa aplikasi Fingo ini memang tidak harus menjual produk sendiri untuk dijual belikan seperti *marketplace* pada umumnya, karena Fingo lebih mengedepankan pada perekrutan member baru.<sup>55</sup> Yaitu apa yang sudah dijelaskan pada mekanisme perekrutan *member* diatas.

---

<sup>55</sup> Wawancara dengan Suhar (*Member Fingo*), pada tanggal 5 Juni 2021

Kemudian penghasilan dari membangun *Team Work Fingo*<sup>56</sup>



Dari gambar diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa level/tingkatan setiap member itu berbeda. Pada tingkatan paling bawah yaitu PS, member akan mendapatkan 25% dari perekrutan member baru. Kedua ada AM, member akan mendapatkan 50% dari perekrutan member baru dan apabila PS kita merekrut PS baru. Terakhir pada tingkatan paling atas ada AT, member akan mendapatkan 75% dari perekrutan member dan juga PS kita merekrut *member* baru.

<sup>56</sup> Wawancara dengan Khamdan (*Member Fingo*), pada tanggal 5 Juni 2021

## BAB III

### METODE PENELITIAN

Metode penelitian merupakan untuk memahami suatu objek atau objek penelitian agar menemukan jawaban secara ilmiah dan bisa dipertanggungjawabkan keabsahannya, yang mana pada kegiatan yang berkaitan dengan suatu cara kerja (sistematis) .<sup>57</sup> Dalam metode penelitian ini, peneliti akan memaparkan beberapa aspek yang penting, di antaranya:

#### A. Jenis Penelitian

Penelitian ( *research* ) ialah kumpulan aktivitas ilmiah dalam bentuk penguraian suatu kasus. Guna dari *riset*, merupakan untuk membantu *alternative* agar bisa digunakan untuk pemecahan permasalahan.<sup>58</sup> Beragam penelitian mampu diklasifikasikan kurang lebih kategori jenis penelitian pustaka ( *library research* ) dan penelitian lapangan( *field research* ). dalam penelitian ini, peneliti memakai penelitian lapangan( *field research* ). Penelitian lapangan dicoba pada suasana alamiah namun diawali oleh semacam *hegemoni* ( campur tangan ) dari pihak peneliti. Oleh karena itu terjalin seperti kendali ataupun control parsial terhadap suasana pada lapangan.<sup>59</sup> Peneliti menggabungkan data melalui wawancara, *observasi* dan pengamatan agar mendapatkan data yang diinginkan. Selain itu peneliti juga meneliti tentang bagaimana bisnis MLM pada aplikasi Fingo pada *member*

---

<sup>57</sup> Rosady Ruslan, *Metode Penelitian: Public Relations dan Komunikasi* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), hlm. 24.

<sup>58</sup> Saifuddin Azwar, dkk., *Metode Penelitian* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2012), hlm. 1.

<sup>59</sup> Saifuddin Azwar, dkk., *Metode Penelitian*, hlm. 21.

Fingo di Desa Buntu sebagai lokasi penelitian dan pelaksanaannya menjadi sasaran *observasi*.

Metode kualitatif bisa berfungsi guna memperoleh pemahaman perihal materi yang aktual, begitu juga tata cara kualitatif bisa memberikan rincian lingkungan mengenai fakta yang rumit, dicetuskan oleh metode kualitatif.<sup>60</sup> Rancangan ini melahirkan rancangan sangat serasi dengan bentuk penelitian yang dilakukan peneliti, mempertimbangkan peneliti mengkaji mengenai bisnis MLM pada aplikasi Fingo. Peneliti dengan benar-benar mengamati tentang fakta bisnis MLM yang sangat di gandrungi oleh pelaku bisnis yang menjalankan bisnisnya dengan sistem MLM dengan penelitian kualitatif. Dengan menggunakan Hukum Islam sebagai tolak ukur untuk melihat bagaimana pandangan Hukum Islam terhadap bisnis MLM pada aplikasi Fingo.

## **B. Pendekatan Penelitian**

Pendekatan penelitian yang peneliti gunakan merupakan metode pendekatan empiris. Pendekatan empiris adalah strategi memanfaatkan data-data yang dari bersumber member Fingo, yang dimana mereka sudah menjadi member Fingo, yakni suatu landasan untuk dapat memahami empiris sosial yang ada pada masyarakat.

---

<sup>60</sup> Sandu Siyoto, Ali Sodik, Dasar Metodologi Penelitian (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), hlm. 11.

### C. Sumber Data

#### a. Data Primer

Data primer ialah catatan ataupun mengabadikan melalui metodologi yang dibutuhkan dalam penelitian. Sumber data primer adalah sumber data langsung, yang mana didapat dari responden berupa data yang diberikan kepada peneliti. Sumber data utama ialah sumber data utama yang bisa menyampaikan data langsung kepada peneliti mengenai data-data pokok yang diperlukan pada penelitian. Sumber data primer bisa berbentuk novel, dokumen, hasil observasi, ataupun yang akan terjadi wawancara pribadi dengan narasumber.<sup>61</sup>

Dalam penelitian ini peneliti mengumpulkan data untuk menerangkan kenyataan pada lapangan. Pada metode ini peneliti menemukan melewati wawancara maupun data- data yang lain tentang bisnis MLM pada aplikasi Fingo (*member Fingo*). Data primer yang didapat dari informasi melewati wawancara melalui beraneka macam dengan berbagai pertanyaan secara pribadi, pertanyaan secara pribadi yang dilakukan peneliti beserta narasumber yang menjadi member Fingo di Desa Buntu. Dalam penelitian kualitatif, pemilihan responden sangatlah penting karena pada responden member Fingo di kecamatan Kroya yaitu sejumlah 10 orang sehingga menggunakan populasi. Dari 10 responden tersebut memiliki tingkatan *member* yang berbeda-beda.

---

<sup>61</sup> Agus Sunaryo, et.al, *Pedoman Penulisan Skripsi Fakultas Syariah IAIN Purwokerto*, (t.k: t.p, t.t), hlm. 10.

No	Nama	Tingkatan Member
1	Miftahuddin	AT
2	Suhar	SP
3	Fika Badiul Afkari	AT
4	Khamdan	AT
5	Azizah	PS
6	Annas Rizky	AM
7	Yanto	SP
8	Jumiati	PS
9	Supriyanto	AM
10	Anam Narziz	AM

Pada perkara ini, semua responden yang dimintai penjelasan tentang penelitian yang dilakukan oleh peneliti berjumlah 10 orang. Masing-masing memiliki tingkatan member yang berbeda-beda Di Desa Buntu. Semua responden ini ialah sumber data utama serta primer yang digunakan demi kepentingan penelitian ini.

b. Data Sekunder

Data sekunder yang berhubungan dengan metodologi yang mana diambil dari sumber lain, terhadap segala sesuatu yang dilakukan dalam penelitian yang dilaporkan serta menyampaikan pertimbangan menggunakan metologi pada penelitian yang lain. Sumber sekunder ini ialah sumber berasal dari sumber primer yang sifatnya menyempurnakan

yang didapat dari hasil wawancara.<sup>62</sup> Pengumpulan data sekunder dalam penelitian ini dilakukan dengan penelitian serta pencatatan dokumen diantaranya menggunakan mengumpulkan data dari member Fingo pada Desa Buntu Kroya.

Mengenai buku yang peneliti manfaatkan dalam mengumpulkan data adalah bukunya Kuswara Mengenal MLM Syariah, Harun Fiqh Muamalah, Palmawati Tahir dan Dini Handayani Hukum Islam, Suhrawardi K. Lubis Hukum Ekonomi Islam, Hermawan Kartajaya Syariah Marketing, dan jurnal-jurnal yang berkaitan tentang MLM dan Hukum Islam.

#### **D. Subjek dan Objek Penelitian**

##### **a. Subjek Penelitian**

Subjek penelitian adalah orang atau pelaku yang akan diobservasi atau memberikan informasi terkait hal yang diteliti. Dalam penelitian ini sebagai subjek itu member Fingo di Desa Buntu Kroya.

##### **b. Objek Penelitian**

Objek penelitian ini artinya penulis akan megobservasi tentang *member* Fingo yang melakukan bisnis MLM pada aplikasi Fingo Perspektif aturan Islam.

---

<sup>62</sup> Agus Sunaryo, et.al, *Pedoman Penulisan*, hlm. 10.

## E. Metode Pengumpulan Data

Dalam tahap pengumpulan data ini, penulis menggunakan 3 metode pengumpulan data:

### a. Observasi

Observasi yang didefinisikan menjadi perhatian yang terfokus terhadap insiden, gejala, atau sesuatu dengan maksud menafsirkannya, Mengungkap faktor-faktor penyebabnya serta menemukan kaidah-kaidah yang mengaturnya. Observasi dilakukan dengan memperoleh data yang berkaitan dengan bisnis MLM pada aplikasi Fingo (*member Fingo di Desa Buntu Kroya*) dengan perspektif Hukum Islam, dengan cara melakukan pengamatan langsung untuk mengambil data primer maupun sekunder.

### b. Wawancara

Wawancara yaitu pertanyaan-pertanyaan yang diberikan kepada responden untuk mendapat informasi secara langsung untuk mengungkapkan fakta yang ada.<sup>63</sup> Wawancara merupakan interaksi bahasa yang berlangsung antara 2 orang pada situasi saling berhadapan yaitu melakukan wawancara, meminta informasi atau ungkapan pada orang lain yang diteliti yang berputar disekitar pendapat serta keyakinan. Dalam mengimplementasikan peneliti menyediakan sejumlah pertanyaan untuk diberikan pada member Fingo yaitu terdapat 10 responden yang ada diantaranya ialah:

---

<sup>63</sup> Enzir, *Metode Penelitian kualitatif analisis Data* (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), hlm. 38.

- 1) Bagaimana sistem MLM pada Aplikasi Fingo.
  - 2) Bagaimana mekanisme perekrutan member Fingo
  - 3) Bagaimana sistem bonus dalam Fingo
- c. Dokumentasi

Kajian dokumentasi ialah diibaratkan menggunakan teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh seorang psikologi pada meneliti perkembangan klien melalui catatan pribadinya, guna menelaah catatan-catatan mengenai data langsung responden.<sup>64</sup> Disini peneliti menarik kesimpulan secara global selaras dengan jawaban responden yang didapat dari data-data *member* Fingo.

#### **F. Metode Analisis Data**

Dalam metode analisis data tadi peneliti menggunakan metode analisis deduktif. Metode deduktif yaitu metode analitik yang berangkat dari dasar-dasar pengetahuan yang bersifat umum untuk diterapkan pada realitas *empiric* yang bersifat khusus.<sup>65</sup> Disini peneliti mengumpulkan banyak sekali data dan informasi yang diperoleh dari *member* Fingo lalu ditarik kesimpulan secara umum sesuai sesuai data-data yang didapat.

---

<sup>64</sup> Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), hlm. 104-112.

<sup>65</sup> Agus Sunaryo, et.al, *Pedoman Penulisan*, hlm. 10.

**BAB IV**

**TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP *MULTI LEVEL MARKETING***

**PADA APLIKASI FINGO**

**A. Gambaran Umum Aplikasi Fingo**

1. Profil Aplikasi Fingo

Fingo ialah pelopor Online *Marketplace* yang berbasis *Network*. berasal dari China, dan sudah dibuka di tiga Negara yaitu Malaysia, Singapore, dan Thailand. *Founder* dari Fingo ialah Jack Yi, Dong Fang, dan Messi Wang mereka dahulu adalah orang-orang *Top Management* di perusahaan *e-commerce* raksasa global yaitu *Alibaba class* milik Jack Ma, salah satu orang terkaya pada global. Untuk saat ini menjadi *Founder* di Fingo.

Penanam kapital dari Fingo *Chuxin Capital (Venture Capital)* perusahaan super besar di China yang serius pada *Platform Internet Seluler*, *Chuxin Capital* juga mula-mula menginvestasikan kapital di *Alibaba*. Mereka ditugaskan untuk memajukan perusahaan pada wilayah Asia Tenggara.

Fingo ialah satu-satunya *marketplace* yang memakai sistem *afiliasi* bagi yang akan terjadi untuk para mitranya. Ini ialah suatu inovasi bisnis yang menarik, yang mana kita selama ini memahami, usaha ini seakan-akan hanya menguntungkan pemilik *marketplace* dan para *sellernya*. Akan tetapi pada aplikasi Fingo, yang mana seluruh

pihak mendapatkan *profit* termasuk para pembeli (*Shopper*) dan juga para mitranya.<sup>66</sup>

## 2. Legalitas Aplikasi Fingo

Aplikasi Fingo adalah aplikasi yang belum memiliki legalitas di Indonesia, bahkan dihentikan oleh OJK serta Satgas Waspada Investasi pada tanggal 03 Juli 2020. Yang dimana pada saat itu terdapat daftar entitas yang dihentikan Satgas Waspada Investasi.<sup>67</sup>

Padahal legalitas suatu perusahaan atau badan usaha ialah unsur yang terpenting, sebab legalitas ialah jati diri yang melegalkan atau mengesahkan suatu badan usaha sehingga diakui oleh masyarakat. Dengan dimilikinya surat-suat izin bentuk legalitas perusahaan, maka akan diperoleh beberapa manfaat diantaranya:<sup>68</sup>

- a. Sarana perlindungan aturan, seorang pengusaha yang telah melegalkan perusahaannya akan terhindar dari tindakan pembongkaran atau penertiban dari pihak berwajib, sebagai akibatnya menyampaikan rasa aman dan nyaman akan keberlangsungan usahanya.<sup>69</sup>

---

<sup>66</sup> <http://bisnis-fingo.com/sejarah-perusahaan/>, diakses pada tanggal 28 Oktober 2021 pukul 13.00.

<sup>67</sup> <https://ojk.go.id> , diakses pada tanggal 07 November 2021 pukul 16.20.

<sup>68</sup> Rini Fitriani, "Aspek Hukum Legalitas Perusahaan Atau Badan Usaha dalam Kegiatan Bisnis" *Jurnal Hukum*, Vol. 12, No. 1, 2017, hlm. 136.

<sup>69</sup> Rini Fitriani, "Aspek Hukum Legalitas Perusahaan Atau Badan Usaha dalam Kegiatan Bisnis" *Jurnal Hukum*, Vol. 12, No. 1, 2017, hlm. 144.

- b. Sarana kenaikan pangkat , dengan mengurus dokumen-dokumen legalitas tersebut, secara tidak *eksklusif* pengusaha sudah melakukan serangkaian kenaikan pangkat .
- c. Bukti kepatuhan terhadap hukum, memiliki unsur legalitas tersebut mengindikasikan bahwa pengusaha telah mematuhi aturan-aturan yang berlaku secara tidak *eksklusif* dia telah menegakkan budaya disiplin pada dirinya.
- d. Mempermudah menerima suatu proyek, pada suatu tender selalu mensyaratkan bahwa perusahaan harus mempunyai dokumen-dokumen hukum yang menyatakan pelegalan perusahaan tersebut, sebagai akibatnya hal ini sangat penting nantinya untuk sarana perkembangan usaha.

## **B. Mekanisme Pada Aplikasi Fingo**

Dalam aplikasi Fingo terdapat mekanisme pendaftaran/ perekrutan *member* baru. Menurut penjelasan saudara Annas Rizky, untuk mengenal aplikasi Fingo dari Miftahuddin. Dari penjelasan Miftahuddin Annas Rizky tertarik untuk mendaftarkan dirinya sebagai *member* Fingo. Untuk menjadi *member* Fingo harus mendapatkan kode referral dari orang yang sudah menjadi *member* Fingo.<sup>70</sup> Miftahuddin telah mencapai tingkat/ level pada *member* Fingo yaitu pada tingkat AT (*Affiliate Trainer*), sebagai tingkat/ level tersebut adalah level tertinggi pada *member* Fingo.

---

<sup>70</sup> Wawancara dengan Annas Rizky (*Member* Fingo), pada tanggal 20 September

Kemudian setelah saudara Annas Rizky melakukan pendaftaran di aplikasi Fingo dan mendapat kode *referral* dari saudara Miftahuddin, maka otomatis harus membayar uang sebesar Rp. 700.000 untuk biaya pendaftaran sebagai member baru. Sistem pembayaran langsung kepada orang yang mengajak menjadi *member*, dan dia bertanggungjawab atas barang yang akan kita terima sebagai pendaftaran *member* baru.

Kemudian *member* baru akan mendapatkan sebuah item atau barang yang disediakan oleh aplikasi Fingo. Salah satunya ada jam tangan, kipas angin, kompor dll. Untuk mencapai tingkat/ *level* berikutnya atau *level* paling atas diharuskan bisa merekrut member baru untuk bisa naik *level*.

Selain perekrutan *member*, bisa juga menjual produk apa saja yang kita inginkan selagi produk tersebut halal. Namun apa yang dipaparkan oleh saudari Azizah bahwa kebanyakan orang lebih tertarik hanya untuk perekrutan *member* baru.<sup>71</sup> Dikarenakan apabila lebih banyak mengajak *member* baru untuk masuk sebagai *member* Fingo, maka akan lebih banyak keuntungan yang didapat, dan akan naik *level* sesuai ketentuan yang ada. Setelah menjadi member Fingo akan mendapatkan pembinaan dari kelompok yang diadakan oleh *member-member* yang sudah mencapai level atas. Disana akan diajarkan bagaimana bisa membangun sebuah kelompok pembinaan, kemudian apabila gptek terhadap teknologi bisa belajar bersama dengan *member-member* Fingo lainnya.

---

<sup>71</sup> Wawancara dengan Azizah (*Member* Fingo), pada tanggal 21 September

Dalam sistem bonus yang kita dapat sebagai *member* Fingo, yaitu terdapat 4 tingkatan. Pada level/tingkatan setiap member itu berbeda. Pada tingkatan paling bawah yaitu PS, *member* akan mendapatkan 25% dari perekrutan *member* baru. Kedua ada AM, *member* akan mendapatkan 50% dari perekrutan *member* baru dan apabila PS kita merekrut PS baru. Terakhir pada tingkatan paling atas ada AT, *member* akan mendapatkan 75% dari perekrutan *member* dan juga PS kita merekrut *member* baru, dan semua tingkatan juga akan mendapatkan persenan dari orang yang berbelanja di Fingo sebesar 10%.<sup>72</sup>

Bisnis yang ada pada aplikasi Fingo ini terdapat dua, yang mana bisa membuka *marketplace* dan melakukan perekrutan member. Yang mana menurut para member juga bisa sebagai bisnis sampingan untuk penambahan pemasukan keuangan. Dikarenakan bisnis yang dijalankan oleh aplikasi Fingo ini mudah untuk dijalankan oleh siapa saja.<sup>73</sup>

#### 1. Langkah-Langkah Pendaftaran Aplikasi Fingo

Agar lebih mudah bagaimana cara pendaftaran sebagai *member* Fingo maka penulis akan menjelaskan bagaimana cara log in di aplikasi Fingo. Untuk melakukan registrasi di aplikasi Fingo maka langkah pertama yang wajib dilakukan, artinya membuat akun atau mendaftar di aplikasi Fingo.

- a. Pertama kita wajib mengunduh aplikasi Fingo di *Google Play Store* kepada pengguna Android atau *app store* bagi pengguna Ios.

---

<sup>72</sup> Wawancara dengan Miftahuddin (Member Fingo), pada tanggal 20 September

<sup>73</sup> Wawancara dengan Supriyanto (Member Fingo), pada tanggal 18 September

- b. Aktifkan aplikasi Fingo, sesudah diaktifkan kemudian keluar bentuk seperti gambar 1, selanjutnya klik Join Now

**Gambar 1**



Sumber : *Screenshoot* aplikasi Fingo

- c. Kemudian isi kolom pertama dengan akun google, facebook, line maupun nomor Hp. Disini saya menggunakan nomor Hp

**Gambar 2**



Sumber : *Screenshoot* aplikasi Fingo

- d. Pilih bendera dan kode Negara, untuk Indonesia +62. Lalu masukkan nomor Hp anda tanpa awalan 0, contoh 85292xxx, setelah itu klik tombol *Verifikasi Code* untuk mendapatkan kode *verifikasi* yang akan di kirim melalui SMS/Telpon.

**Gambar 3**

The screenshot shows the 'Sign up Fingo' interface. At the top, there is a back arrow and the title 'Sign up Fingo'. Below the title, there is a dropdown menu for country codes, currently showing '+62' for Indonesia. Next to it is a text input field for the 'Phone Number'. Below that is a 'Verification Code' field with a 'Verifikasi Code' button to its right. A third field is for the 'Password'. At the bottom, there is a red button labeled 'Sign up' and a small text link that says 'By signing up, you agree Privacy Policy'.

Sumber : *Screenshoot* aplikasi Fingo

- e. Setelah anda mendapatkan kode *verifikasi*, masukkan di kolom *verifikasi*, lalu buat *password*, jika sudah klik *Sign Up*

**Gambar 4**

This screenshot shows the same 'Sign up Fingo' interface as Gambar 3, but with data entered. The phone number field now contains '085292780010'. The verification code field contains '123456'. The password field contains '123456'. Red arrows point to the verification code field, the password field, and the 'Sign up' button.

Sumber : *Screenshoot* aplikasi Fingo

- f. Jika sudah maka akun Fingo sudah selesai, kemudian akan muncul gambar seperti gambar 6

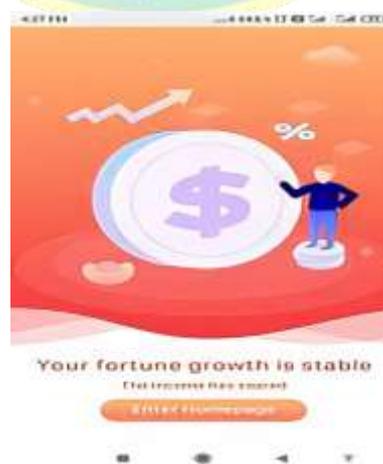
Gambar 5



Sumber : *Screenshoot* aplikasi Fingo

- g. Selanjutnya klik tombol *Enter Homepage* dan kita bisa mengoperasikan *fitur-fitur* di Aplikasi Fingo melalui *login* menggunakan Nomor Hp serta kata sandi yang kita sudah buat sebelumnya

Gambar 6



Sumber : *Screenshoot* aplikasi Fingo

- h. Untuk ke *dashboard* klik menu *Account* yang ada di pojok kanan bawah seperti gambar 7

Gambar 7



Sumber : Screenshot aplikasi Fingo

## 2. Tingkatan Pengguna *Member* Fingo

Tingkatan member Fingo terdapat 4 tingkatan, yang dimana setiap tingkatan tersebut memiliki atau mendapat *benefit* yang didapatkannya, diantaranya yaitu:<sup>74</sup>

### a. *Shopper* (SP)

*Shopper*/SP ini adalah peringkat yang sangat gampang, bila kita ingin menjadi shopper maka dengan cara kita memasukan kode *referral*. *Benefit* yang didapatkan *voucer* diskon belanja di Fingo.

<sup>74</sup> Wawancara dengan Miftahuddin (*Member* Fingo), pada tanggal 3 Maret 2021

b. *Preferred Shopper (PS)*

Ketentuan sebagai PS hanya dengan membeli *gift pack* senilai Rp. 700.000. Dengan membayar Rp. 700.000 ini kita akan mendapatkan hadiah langsung berwujud barang dari beberapa *item* yang telah disiapkan oleh aplikasi Fingo.

c. *Affiliate Marketer (AM)*

Ketentuan sebagai AM kita wajib memiliki 10 PS *ekklusif (Direct)* kita referensikan dibawah kita dan 20 PS yang tidak langsung (*Indirect*). Dari persyaratan tadi akan taktik yang disarankan adalah kita harus berusaha untuk mendapatkan 10 PS yang kita sponsori pribadi, baru kita berkiprah di jaringan untuk menerima PS yang tidak langsung.

d. *Affiliate Trainer (AT)*

Untuk menjadi AT kita wajib memiliki 3 AM langsung dibawah kita plus 5 AM tidak langsung dan total *class* 500 gabungan PS, AM, AT. Seperti di level AM kita harus berusaha mendapatkan 3 AM langsung dibawah kita.

### **C. Analisis Praktik MLM pada Aplikasi Fingo dan Analisis pada**

#### **Aplikasi Fingo Menurut Hukum Islam**

##### **1. Bisnis MLM pada Aplikasi Fingo**

Akhir-akhir ini bertambah banyak perusahaan-perusahaan yang memasarkan produknya dengan sitem *Multi Level Marketing (MLM)*. Kemunculan demam strategi pemasaran produk melalui MLM di dunia

bisnis *modern* sangat menguntungkan banyak pihak, seperti pengusaha baik produsen maupun perusahaan MLM. Hal ini ditimbulkan adanya penghematan biaya pada iklan, usaha ini juga menguntungkan para distributor yang berperan menjadi mitra yang ingin bebas tidak terikat pada bekerja.

Begitu juga dalam masalah yang berkaitan dengan usaha yang berbentuk MLM seperti aplikasi Fingo ini, pada kajian fiqh kontemporer usaha MLM secara khusus bisa dilihat berasal dua aspek yang mana produk barang atau jasa. Perihal produk atau barang yang dijual belikan apakah produk tersebut halal atau haram yang terkandung di kandungannya, seperti najis serta diharamkan seperti babi, anjing, bangkai atau darah. Begitu juga menggunakan jasa dijual apakah mengandung unsur kemaksiatan seperti praktek perzinahan, perjudian, atau perdagangan yang mengandung unsur *maisyir* (judi), *gharar* (penipuan) serta riba. Pada sistem penjualan, perusahaan yang menjalankan bisnisnya dengan sistem MLM tidak menerapkan sistem piramida. Pada imbalan atau bonus harus permanen mengacu pada ketentuan yang sudah berlaku di fatwa DSN-MUI tentang PLBS. Pada dasarnya segala bentuk muamalah atau transaksi hukumnya boleh (mubah) sampai ada dahlil yang mengaramkannya, yang mana terdapat beberapa ayat dan kaidah fiqh yang menjelaskannya diantaranya:

الأصلُ في المُعامَلَةِ الإباحَةُ إلاَّ أنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

Hukum asal dalam semua bentuk muamalah adalah boleh dilakukan kecuali ada dahlil yang mengharamkannya.

Maksud kaidah diatas ialah bahwa pada setiap muamalah dan transaksi pada dasarnya boleh, seperti jual beli, sewa-menyewa, gadai, kerja sama, perwakilan, dan lain-lain, kecuali yang tegas-tegas diharamkan, seperti menyebabkan kemudharatan, tipuan, judi, serta riba.<sup>75</sup>

Allah SWT berfirman:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا<sup>76</sup>  
Allah menghalalkan jual beli dan meng haramkan riba.

Allah SWT berfirman dalam Q.S

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ  
وَالْعُدْوَانِ<sup>77</sup>

Tolong menolong atas kebaikan dan taqwa dan jangan tolong menolong atas dosa dan permusuhan.

Dari surat Al-Baqarah ayat 275, Al-Maidah ayat 2, serta kaidah fiqih, dapat dipaparkan bahwa intinya sistem MLM merupakan muamalah yang prinsip dasarnya boleh (mubah) selagi tidak terdapat unsur riba, *gharar* (penipuan), *dharar* (merugikan) serta *jahalah* (tidak transparan). Karakteristik khas pada MLM ada di jaringannya, sebagai akibatnya perlu diperhatikan segala sesuatu yang menyangkut jaringan harus transparan penentuan biaya untuk menjadi anggota

<sup>75</sup> A. Dzajuli, *Kaidah-kaidah Fikih: Kaidah-kaidah Hukum dalam Menyelesaikan Masalah-masalah yang Praktis*, (Jakarta: Kencana, 2006), hlm. 130.

<sup>76</sup> Q.S. al-Baqarah (2): 275:

<sup>77</sup> Q.S. al-Maidah (5): 2:

serta alokasinya mampu dipertanggungjawabkan. Transparan peningkatan anggota pada setiap level serta kesempatan untuk berhasil pada setiap orang. Peningkatan posisi bagi setiap orang pada profesi memang ada disetiap usaha. sehingga peningkatan level pada sistem MLM ialah suatu hal yang dibolehkan selagi dilakukan secara transparan, tidak mendzalimi pihak yang terdapat di bawah. Dan produk yang ditawarkan kentara kehalalannya. Dalam aplikasi Fingo ini hanya bergantung pada anggotanya untuk menarik anggota baru untuk bergabung sebagai distributor. Ini dapat diartikan sebagai money game, bahwasannya bisnis money game sebenarnya hanya mengiming-imingi kesempatan untuk menghasilkan uang dengan mencari lebih banyak anggota agar mencapai tingkat pencapaian tertentu. Sementara, dalam hal menaungi anggotanya, bisnis *money game* cenderung lepas tangan. Kemudian money game tidak memiliki kejelasan dalam hal produk atau jasa. Jika diteliti *money game* fokus pada pencarian anggota baru.<sup>78</sup>

## 2. Analisis Akad *Ju'alah*

Dalam praktik bisnis MLM pada aplikasi Fingo terdapat dua jenis kegiatan bisnis yang dapat dipilih oleh para member/ anggota, yaitu kita sebagai *member* bisa menjualkan produk/ barang yang akan kita pasarkan ke *marketplace* Fingo, dan kita juga bisa hanya melakukan atau mencari orang lain agar bisa menjadi anggota/

---

<sup>78</sup> Husen Mulachela, Muchamad Nafi (ed), "Mirip MLM, Hati-Hati Penipuan Game Money", [www.katadata.co.id](http://www.katadata.co.id), diakses pada tanggal 28 November 2021.

*member* baru. Setelah mereka setuju untuk bergabung menjadi *member* Fingo, mereka wajib membayarkan jumlah nominal 700.000 ribu kepada orang yang bersangkutan.<sup>79</sup> Kemudian orang tersebut menyerahkan uang dari hasil mendapatkan *member* baru ke aplikasi Fingo kemudian dia berhak mendapatkan *prosentase* dari perbuatan tersebut.

Dapat diidentifikasi bahwa akad yang digunakan dalam praktik bisnis MLM pada aplikasi Fingo adalah akad *ju'alah*. Dikarenakan pada aplikasi Fingo hanya memfokuskan pada perekrutan *member*, jika mereka mendapat banyak orang untuk mau menjadi *member* maka mereka juga mendapatkan *prosentase* dari Fingo sesuai apa yang mereka lakukan dan juga sesuai prestasi yang mereka dapat.

Seperti akad *ju'alah* yang artinya suatu tanggung jawab dalam bentuk janji untuk memberikan imbalan tertentu secara sukarela terhadap orang yang berhasil melakukan perbuatan atau memberikan jasa yang belum pasti dan dapat dilakukan atau dihasilkan sesuai apa yang diharapkan.

Disini penulis akan menganalisis praktik bisnis MLM pada aplikasi Fingo dengan rukun dan syarat akad *ju'alah*, sebagai berikut:

---

<sup>79</sup> Wawancara dengan Jumiati (Member Fingo), pada tanggal 15 Sempember

Sebelum melaksanakan *ju'ālah*, ada beberapa rukun yang harus dipenuhi diantaranya:<sup>80</sup>

1. *Aqidain* atau dua pihak yang melakukan akad

- a. Dalam praktek bisnis MLM pada Fingo, terdapat pihak atau atasan dari Fingo sebagai *ja'il* dan *member* Fingo sebagai *'amil*.
- b. Kedua belah pihak melakukan akad tentunya baligh, *aqil/berakal* dan *rasyid/ tidak dalam perwalian*. Telah diketahui bahwa syarat untuk menjadi *member* Fingo telah berusia 18 tahun, artinya *'amil* disini sudah cakap hukum, begitu juga dengan *ja'il* dari *member* Fingo yang ada di Desa Buntu Kroya.

2. Adanya pekerjaan yang jelas

Dalam praktik MLM Fingo, pekerjaan yang dilakukan yaitu pembelanjaan di aplikasi Fingo dan merekrut *member* baru. Kemudian membina dan memberi motivasi dengan memberikan *rewards* dalam bentuk *bonus* bagi siapa saja yang berhasil mengerjakan suatu pekerjaan tersebut.

3. Imbalan yang jelas

Dalam praktik bonus Fingo imbalan yang diberikan sebesar 25-75% sesuai dengan tingkatan *member*. Untuk kebolehan akad *ju'ālah*, maka imbalan harus ditentukan dengan jelas. Karena jika

---

<sup>80</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muammalah* (Jakarta: Kencana, 2013), hlm. 315.

imbalan tersebut tidak jelas, orang tersebut menjadi tidak bersemangat dalam bekerja. Serta imbalan tersebut yang dijanjikan bukanlah sesuatu yang haram, melainkan berupa harta (uang).

#### 4. *Shighat* atau lafal izin dari para pihak

Dalam praktiknya, pihak Fingo memberikan keterangan pada tingkatan *member* di aplikasi Fingo dengan otomatis apabila kita naik tingkatan/ level kemudian *member* mengetahui adanya bonus yang didapat.

Dari rukun dan syarat akad *ju'ālah* sudah sesuai dengan kriteria diatas. Peneliti menggunakan akad *ju'ālah* karena *ju'ālah* adalah akad pemberian imbalan atas suatu capaian atau prestasi.<sup>81</sup> *Ju'ālah* ialah suatu pemberian sebagai imbalan yang diberikan kepada seseorang atas pencapaian pekerjaannya, baik pekerjaan tersebut bersifat tertentu atau tidak. Karena *ju'ālah* disini lebih mengedepankan kepada keberhasilan pekerjaan tersebut. Apabila orang tersebut berhasil menyelesaikan pekerjaannya, maka ia memiliki hak atas imbalan yang sudah dijanjikan di awal. Kemudian mengenai bentuk pekerjaan dalam *ju'ālah* dibolehkan selama pekerjaan tersebut bukan suatu perbuatan yang bersifat haram.<sup>82</sup>

Berkaitan dengan penerapan akad dalam bonus pada Fingo yaitu akad *ju'ālah*, jika dilihat dari rukun dan syarat *ju'ālah* yang

<sup>81</sup> Helmi Karim, *Fiqh Muamalah*, hlm. 46.

<sup>82</sup> Abdur Rohman, "Analisis Penerapan Akad *Ju'ālah*", hlm. 184.

sudah terpenuhi oleh kedua pihak, maka dapat di analisis berdasarkan rukun dan syarat yaitu adanya *'aqidain* merupakan kedua belah pihak yang melaksanakan perjanjian, pihak pertama adalah yang memberikan pekerjaan (*ja'il*) yaitu aplikasi Fingo dan pihak kedua yang menjadi *member* Fingo yang memberikan jasa (*'amil*) serta secara suka rela sepakat dalam kontrak perjanjian sebagai pihak yang memiliki kewajiban memberikan pekerjaan jasa. Selanjutnya *'amil* memiliki kewajiban menerima imbalan atas hasil yang telah dicapainya sebagaimana yang sudah dijanjikan di awal antara member dengan pihak Fingo. Kemudian imbalan (bonus) hanya dapat diberikan apabila pekerjaan tersebut berhasil dan selesai. Sedangkan perihal ketidakjelasan pekerjaan dan limit waktu dalam penyelesaian *ju'alah*, tidak memberikan mudarat kepada kedua belah pihak yang melakukannya tersebut. Oleh karena itu *ju'alah* sifatnya tidak mengikat salah satu pihak yang melaksanakan akad.<sup>83</sup>

### 3. Analisis Bisnis MLM pada Aplikasi Fingo dengan Fatwa DSN MUI

Aplikasi Fingo merupakan perusahaan yang menjalankan bisnisnya melalui sistem MLM, dimana memiliki banyak jaringan yang tersebar di Asia. Bisnis MLM ini sering disebut bisnis penjualan berjenjang yang artinya memasarkan suatu produk melalui para agen yang terlibat di dalamnya. Sistem penjualan ini banyak diminati

---

<sup>83</sup> Fithriana Syarqawie, *Fikih Muamalah*, hlm. 109.

banyak orang, namun ada beberapa yang meragukan kehalalan bisnis tersebut. Pada tahun 2009, DSN MUI telah menerbitkan fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Namun belum ada regulasi khusus berbentuk UU atau peraturan lain tentang MLM Syariah.

Suatu bisnis dikatakan bisnis Syariah apabila keseluruhan aktifitas, operasional serta kontrak muamalahnya berdasarkan Hukum Syariat Islam. Manakala pelaku usaha ritel Syariah ingin menerapkan bisnisnya berdasarkan Hukum Islam, maka pelaku usaha tersebut harus mematuhi prinsip-prinsip Syariah yang tertuang dalam sumber Hukum Islam, yakni al-Qur'an dan al-Hadis.

Dalam aplikasi Fingo bila disandingkan dengan fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, masih belum sesuai dengan syarat dan ketentuan syariah. Dikarenakan dalam 12 point yang ada terdapat ketentuan yang tidak sesuai. Pada sistem perekrutan membeinya wajib membayarkan 700.000 ribu untuk biaya masuk sebagai *member*, setelah itu mendapatkan salah satu item atau barang yang tersedia di Fingo. Akan tetapi dalam ketentuan syariah, hal tersebut sangat besar biaya pendaftarannya, karena barang yang kita dapat tidak sebanding dengan besarnya biaya pendaftaran. Kemudian dalam hal produk yang di jualbelikan dalam Fingo adalah produk yang halal tidak termasuk produk yang haram.

Kemudian tentang hukum jual beli ialah sah sebelum ada dahlil yang mengharamkannya. Oleh karena itu, jual beli adalah salah satu jalan untuk mendapatkan suatu objek secara sah. Berdasarkan hal itu, maka mudahlah bagi setiap individu memenuhi kebutuhannya. Ekonomi Islam berdiri di atas prinsip perdagangan yang berdasarkan syariat, yaitu dengan mengembangkan harta melalui cara-cara yang dihalalkan oleh Allah SWT, sesuai dengan kaidah-kaidah dan ketentuan-ketentuan muaamalah yang berdasarkan pada hukum pokok.

Di dalam transaksi jual beli harus terpenuhinya rukun dan syarat. Rukun jual beli adalah sesuatu yang harus ada dalam setiap perbuatan hukum. Rukun jual beli terdapat tiga diantaranya:<sup>84</sup>

- a. Adanya pelaku yaitu penjual dan pembeli yang memenuhi syarat
- b. Adanya akad atau transaksi
- c. Adanya barang atau jasa yang diperjualbelikan

Syarat jual beli ialah syarat harus terpenuhi dalam transaksi muamalah, terdapat tiga syarat jual beli diantaranya:<sup>85</sup>

- a. Berakal, yaitu kewarasan akal seseorang dalam artian keduanya bukan orang gila.
- b. Baligh, yaitu jual beli yang dilakukan oleh anak kecil yang belum baligh tidak sah.

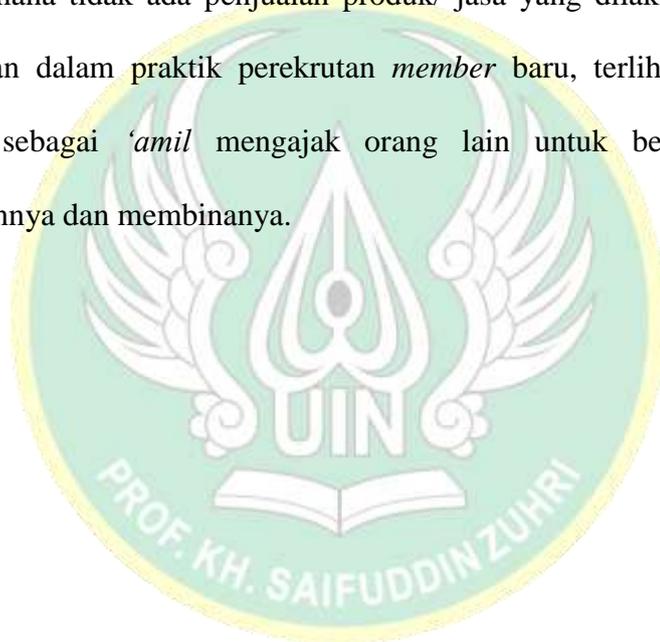
---

<sup>84</sup> Ahmad Sarwat, *Fiqh Jual-beli* (Jakarta, Rumah Fiqih Publishing, 2018), hlm. 10.

<sup>85</sup> Ahmad Sarwat, *Fiqh Jual-beli*, hlm. 11-14.

- c. Tidak harus muslim, artinya dalam syarat sah jual beli yang terkait dengan penjual dan pembeli tidak ada kaitannya dengan masalah agama dan keimanan.

Dari rukun dan syarat yang telah disebutkan di atas, sebenarnya dalam aplikasi Fingo tidak ada hal yang bertentangan. Hal-hal yang bertentangan dengan syarat dan ketentuan PLBS ialah tidak memfokuskan dalam kegiatan jual beli, akan tetapi terfokuskan pada perekrutan *member* baru. Yang mana tidak ada penjualan produk/ jasa yang dilakukan. Dan pada kesulitan dalam praktik perekrutan *member* baru, terlihat dari *member* Fingo sebagai *'amil* mengajak orang lain untuk bergabung dalam jaringannya dan membinanya.



## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

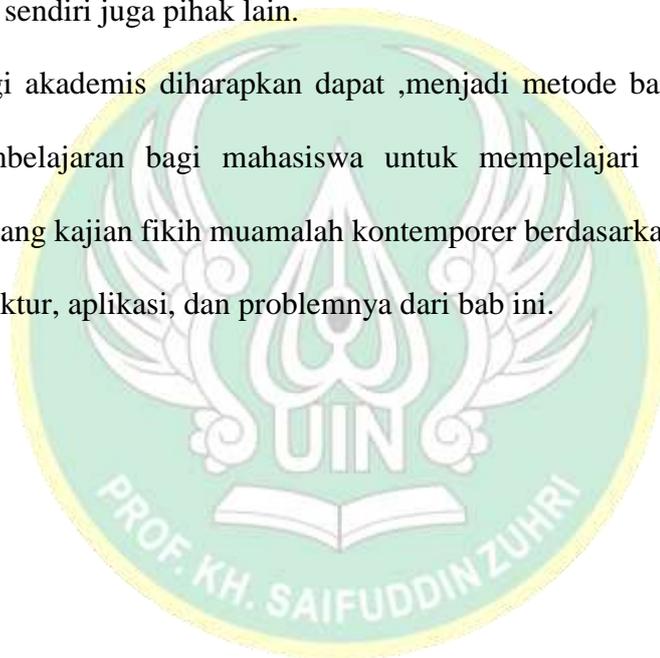
Konsep bisnis MLM pada aplikasi Fingo di Desa Buntu Kroya merupakan bisnis yang halal apabila ditinjau pada jual beli di *e-commerce* Fingo. Islam memberikan pemahaman yang berkaitan dengan bonus dapat dikatakan dengan akad *ju'alah*. Oleh karena kerjasama dalam konsep *ju'alah* bertujuan untuk membantu meringankan dalam melakukan pekerjaan. Akad perjanjian pada Fingo termasuk dalam akad *ju'alah*, karena pemberian bonus tersebut atas dasar prestasi kerja yang dilakukan oleh *member* Fingo.

Bisnis MLM pada aplikasi Fingo dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia Nomor 75/DSN- MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berbasis Syariah belum sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, dan bahkan diberhentikan Entitasnya oleh Satgas Waspada Investasi pada bulan Juni tahun 2020.

#### **B. Saran**

1. Masyarakat dihimbau agar makin selektif untuk menentukan usaha MLM, sehingga tidak tertipu pada bisnis yang menyerupai MLM yang alih-alih pada usaha tersebut memuat factor money game yang mana skemanya memakai skema piramida.

2. Dengan adanya fatwa DSN-MUI angka: 75/DSN-MUI/VII/2009, diperlukan perusahaan MLM baik yang mendapatkan sertifikat halal maupun tidak, bisa mengaplikasikan bisnis tadi sesuai dengan ketentuan-ketentuan syariah.
3. Bagi para pelaksana bisnis MLM Syariah, dibutuhkan bisa melaksanakan bisnis sesuai menggunakan prinsip serta ketentuan Syariah, sehingga bisa menghindari pada masalah yang bisa merugikan diri sendiri juga pihak lain.
4. Bagi akademis diharapkan dapat ,menjadi metode baru dalam modal pembelajaran bagi mahasiswa untuk mempelajari dan memahami tentang kajian fikih muamalah kontemporer berdasarkan konsep, dasar, struktur, aplikasi, dan problemnya dari bab ini.



## DAFTAR PUSTAKA

- A Hart, Norman, dkk. *Kamus Marketing*. Terj. Anthony Than dan Agustinus Subekti. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2007.
- Abdul Ghofur, Ruslan. *Konsep Upah dalam Ekonomi Islam*. Bandar Lampung: Arjasa Pratama, 2020.
- Afrida, Yenti. “Analisis Pembiayaan Murabahah di Perbankan Syariah. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*. Vol. 1, No. 2, 2016.
- Aini Latifah, Nur. “Multi Level Marketing”
- Amin, Moh Fatchul. “Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Aplikasi Paytren Perspektif Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kota Malang”. *Skripsi*. Malang: Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, 2019.
- Amin, Muhamad. “Strategi Pemasaran MLM (Multi Level Marketing) Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada PT.Natural Nusantara Cabang Purwokerto)”, *Skripsi*, Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2016.
- An-Nawawi, Imam. *Al Majmu' Syarah Al Muhadzdzab tahqiq dan ta'liq Muhammad Najib Al Muthi 'I Jilid 20*. Pustaka Azzam: Jakarta, 2009.
- An-Nawawi, Imam. *Al Majmu' Syarah Al Muhadzdzab tahqiq dan ta'liq Muhammad Najib Al Muthi 'i Jilid 20*. Pustaka Azzam: Jakarta, 2009.
- Apridar dan Rita Meutia. *Model Ekonomi Syariah: Fondasi Sistem Ekonomi*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2020.
- Azwar, Saifuddin dkk. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2012.
- Az-Zuahaili, Wahbah. *Fiqh Islam Wa Adillatuhu: Hukum Transaksi Keuangan, Transaksi Jual-Beli, Asuransi, Khiyar, Macam-Macam Akad Jual Beli Akad Ijarah (Penyewaan)*. Terj. Abdul Hayyi al-Kattani dkk. Jilid 5. Jakarta: Gema Insani, 2011.
- Baharuddin, Moh. “Muti Level Marketing (MLM) Dalam Perspektif Hukum Islam”. *Jurnal Raden Intan Lampung*. Vol. 03, No. 1, 2011.
- Dinah Fauziah, Nur dkk. “Multi Level Marketing dalam Perspektif Syariah”. *Jurnal Syariah dan Hukum Islam*. Vol. 2, No. 3, 2017.
- Djuwaini, Dimyauddin. *Pengantar Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010.

- Dzajuli, A. *Kaidah-kaidah Fikih: Kaidah-kaidah Hukum dalam Menyelesaikan Masalah-masalah yang Praktis*. Jakarta: Kencana, 2006.
- Enzir, *Metode Penelitian Kualitatif Analisis Data*. Jakarta; Rajawali Press, 2010.
- Fathoni, Abdurrahmad. *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: Rineka Cipta, 2006.
- Fathoni, Abdurrahmat. *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: Rineka Cipta, 2006.
- Fatwa DSN MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.
- Fitriani, Rini. "Aspek Hukum Legalitas Perusahaan Atau Badan Usaha Dalam Kegiatan Bisnis". *Jurnal Hukum* Vol. 12, No. 1, 2017.
- Hamzah Amir Abdul Basit Khan. "Parallel Ju'alah and Its Applications in Contemporary Islamic Financing". *International Journal of Human and Society*, Vol.1, No.1, 2019.
- Harun. *Fiqh Muamalah*. Surakarta: Muhammad University Press, 2017.
- Hasanah, Sovia. "Konsep Akad Menurut Hukum Islam dan Perjanjian Menurut KUH Perdata".
- K Lubis, Suhrawadi dan Frid. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Sinar Grafika, 2014.
- Karim, Helmi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1997.
- Kartajaya, Hermawan dan Muhamad Syakir Sula. *Syariah Marketing*. Bandung: PT Mizan Pustaka, 2006.
- Kuswara. *Mengenal MLM Syariah*. Tangerang: Qultum Media, 2005.
- M. Echols, John dan Hasan Sadily. *Kamus Inggris Indonesia: An English Indonesia Dictionary*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1996.
- Mardalis, Ahmad dan Nur Hasanah. "Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Ekonomi Syariah*. Vol. 1, No. 1, 2016.
- Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*. Jakarta: Kencana, 2013.
- Marimin, Agus. "Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam. *Jurnal Imiah Ekonomi Islam*. Vol. 02, No. 02, 2016.

- Mas'ud, Ibnu dan Zainal Abidin S. *Fiqh Mazhab Syafi'i (Edisi Lengkap) Buku 2: Muamalah, Munakahat, Jinayat*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2007.
- Mubarok, Jaih dan Hasanudin. *Fikih Mu'amalah Maliyyah: Akad Ijarah dan Jua'alah*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2017.
- Muksin, Muhammad. "Sistem Marketing Ntwork PT Herbal Penawar Alwahida Indonesia dalam Tinjauan Fatwa DS-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 (Studi pada Pusat Agency Di Bago Kecamatan Tulungagung Kabupaten Tulungagung)". *Skripsi*, Tulungagung: UIN SATU Tulungagung, 2017.
- Mulachela, Husen, Muchamad Nafi (ed). "Mirip MLM Hati-Hati Penipuan Game Money". [www.katadata.co.id](http://www.katadata.co.id).
- Muzakki, Ahmad. "Studi terhadap Fatwa DNS MUI Nomor 75 Tahun 2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (MLM Syariah)" *Asy-Syari'ah: Jurnal Hukum Islam*, Vol. 6, No. 2, 2020.
- Najib, Nurman. "Pelaksanaan Pejualan Langsung Berjenjang Syariah Umrah/Haji Plus PT.ARMINAREKA PERDANA SURABAYA (Perspektif Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah)". *Skripsi*. Surabaya: Insitute Agama Islam Negeri IAIN Sunan Ampel, 2012.
- Nurdin, Ridwan. *Fiqh Muamalah: Sejarah, Hukum, dan Perkembangannya*. Banda Aceh: Pena, 2014.
- Pudjihardjo. M dan Nur Faizin Muhith. *Fikih Muamalah Ekonomi Syariah*. Malang: UB Press, 2019.
- Qurnama, Ichsan. "Perspektif Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Pelaksanaan Jual Beli Online Melalui Aplikasi Market Place Shopee Oleh PT. Shopee Internasional Indonesia". Jurusan Jukum Ekonomi Syariah, 2018.
- Rahmah, Lailatur, dkk. "Bisnis Multi Level Marketing Dalam Tinjauan Fatwa DSN MUI No:75/DSN-MUI/VII/2019 : Studi Kasus Pada Member MLM 4JOVEM di Sitobondo". *Jurnal Istidlal*, Vol. 1, No. 2, 2017.
- Rahmawaty, Anita. "Bisnis Multi Level Marketing Dalam Perspektif Islam", *Jurnal Equilibrium*. Vol. 2, No. 1, 2014.
- Riadi, Muchlisin. "Pengertian, Jenis dan Sistem Multi Level Marketing (MLM)". [www.databooks.katadata.co.id](http://www.databooks.katadata.co.id).

- Rohman, Abdur. "Analisis Penerapan Akad *Ju'ālah* dalam Multi Level Marketing (MLM): Studi atas Marketing Plan [www.Jamaher.Network](http://www.Jamaher.Network)." *Jurnal al-Adalah* Vol. XIII, No.2, 2016.
- Rohman, Holilur. *Hukum Jual Beli Online (Pendekatan Fiqh, Muamalah, Usul Fiqh, Maqasid al-Syaria'ah, Hasil Bahsul Masa'il NU, dan Fatwa DSN-MUI*. Duta Media Publishing, 2017.
- Ruslan, Rosadi. *Metode Penelitian: Publik Relations dan Komunikasi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003.
- Safwan. "Multi Level Marketing dalam Perspektif Etika Bisnis Islam". *Jurnal JESKape*. Vol. 2, No. 1, 2009.
- Sarawat, Ahmad. *Fiqh Jual Beli*. Jakarta: Rumah Publishing, 2018.
- Siyoto, Sandu. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015.
- Soemitra, Andri. *Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqih Muamalah di Lembaga Keuangan dan Bisnis Kontemporer*. Jakarta Prenadamedia Group, 2019.
- Statista. "Indonesia Peringkat Kelima Dunia dalam Jumlah Pengguna Internet: Pengguna Internet Terbesar di Dunia Pada Maret 2019". [www.databooks.katadata.co.id](http://www.databooks.katadata.co.id).
- Sunaryo, Agus dkk. *Pedoman Penulisan Skripsi Fakultas Syariah IAIN Purwokerto*. Purwokerto : IAIN Purwokerto, 2019.
- Syarqawie, Fithriana. *Fikih Muamalah*. Banjarmasin: IAIN Antasari Press, 2014.
- Tehuayo, Rosita. "Sewa Menyewa (Ijarah) dalam Sistem Perbankan Syariah. *Jurnal Tahkim*. Vol. XIV, No. 1, 2018.
- Tyas Kuncoro, Anis. "Konsep Bisnis Multi Level Marketing Dalam Perspektif Ekonomi Syariah. *Jurnal Sultan Agung*. Vol. XLV, No. 119, 2009.
- Wahyudi, Firman. "Multi Level Marketing dalam Kajian Fiqih Muamalah". *Jurnal AL-BANJARI*. Vol. 13, No. 2, 2014.  
[www.hukumonline.com](http://www.hukumonline.com)
- Yustiani, Rini dan Rio Yunanto. "Peran Marcetplace Sebagai Alternatif Bisnis Di Era Teknologi Informasi". *Jurnal Ilmiah Komputer dan Informatika*. Vol. 6, No. 2, 2017.

