

**STATUS BONUS DALAM SISTEM
PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH
(Studi Komparasi Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 dan
Keputusan LBM-Nahdlatul Ulama Jatim)**

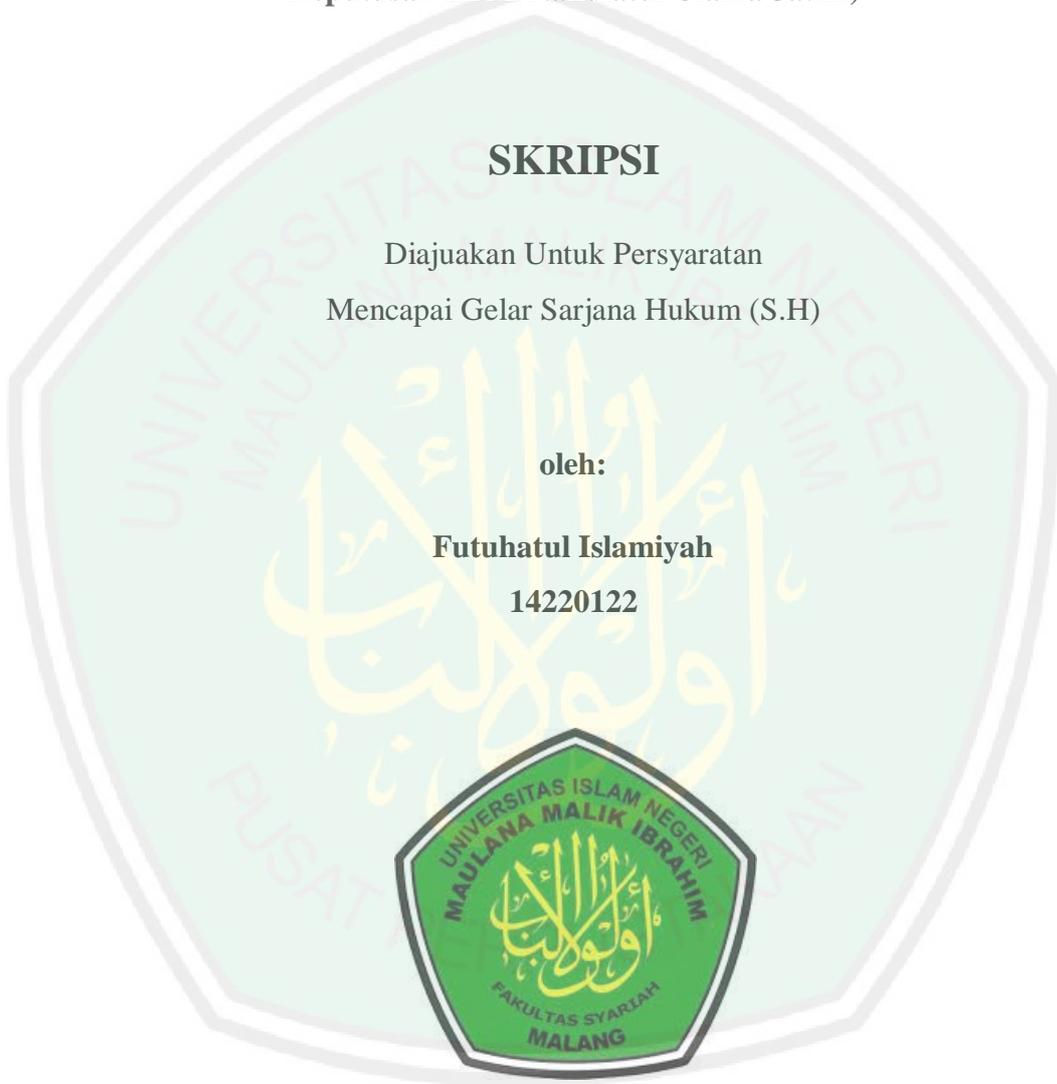
SKRIPSI

Diajukan Untuk Persyaratan
Mencapai Gelar Sarjana Hukum (S.H)

oleh:

Futuhatul Islamiyah

14220122



**FAKULTAS SYARIAH
JURUSAN HUKUM BISNIS SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK
IBRAHIM MALANG**

2018

**STATUS BONUS DALAM SISTEM
PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH
(Studi Komparasi Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 dan
Keputusan LBM-Nahdlatul Ulama Jatim)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan
Mencapai Gelar Sarjana Hukum (S.H)

oleh:

Futuhatul Islamiyah

14220122



**FAKULTAS SYARIAH
JURUSAN HUKUM BISNIS SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK
IBRAHIM MALANG**

2018

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Demi Allah

Dengan kesadaran dan rasa tanggungjawab terhadap pengembangan keilmuan,
penulis menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

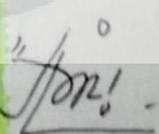
**STATUS BONUS DALAM SISTEM
PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH
(Studi Komparasi Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 dan
Keputusan LBM-Nahdlatul Ulama Jatim)**

Benar-benar merupakan karya ilmiah yang disusun sendiri, bukan duplikat atau memindahkan data milik orang lain, kecuali yang disebutkan referensinya secara benar. Jika dikemudian hari terbukti disusun oleh orang lain, ada penjiplakan, duplikasi, atau memindah data orang lain, baik secara keseluruhan atau sebagian, maka skripsi dan gelar sarjana yang saya peroleh karenanya, batal demi hukum.

Malang, 22 Maret 2018

Penulis




Futuhatul Islamiyah
NIM. 14220122

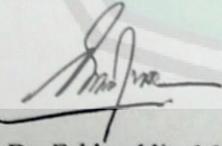
HALAMAN PERSETUJUAN

Setelah membaca dan mengoreksi skripsi Saudari Futuhatul Islamiyah, NIM :
14220122 Jurusan Hukum Bisnis Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam
Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dengan judul:

**STATUS BONUS DALAM SISTEM
PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH
(Studi Komparasi Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 dan
Keputusan LBM-Nahdlatul Ulama Jatim)**

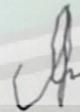
Maka pembimbing menyatakan bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat-
syarat ilmiah untuk diajukan dan di uji pada Majelis Dewan Penguji.

Mengetahui,
Ketua Jurusan
Hukum Bisnis Syariah



Dr. Fakhruddin, M.HI
NIP. 197408192000031002

Malang, 27 Maret 2018
Dosen Pembimbing,



Dr. H. Abbas Arfan, Lc, M.H.
NIP. 197212122006041004



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG

FAKULTAS SYARIAH

Terakreditasi "A" SK BAN-PT Depdiknas Nomor : 157/BAN-PT/Ak-XVI/S/VII/2013 (Al Ahwal Al Syakhshiyah)

Terakreditasi "B" SK BAN-PT Nomor : 021/BAN-PT/Ak-XIV/S1/VIII/2011 (Hukum Bisnis Syariah)
Jl. Gajayana 50 Malang 65144 Telepon (0341) 559399, Faksimile (0341) 559399
Website: <http://syariah.uin-malang.ac.id/>

BUKTI KONSULTASI

Nama : Futuhatul Islamiyah
Nim : 142201
Jurusan : Hukum Bisnis Syariah
Dosen Pembimbing : Dr. H. Abbas Arfan, Lc, MH.
Judul Skripsi : **Status Bonus Dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (Studi Komparasi Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 dan Keputusan LBM-Nahdlatul Ulama Jatim)**

No.	Hari/Tanggal	Materi Konsultasi	Paraf
1.	Kamis, 09 November 2017	Proposal	
2.	Kamis, 01 Februari 2018	BAB I, II	
3.	Kamis, 08 Februari 2018	Revisi BAB I, II	
4.	Kamis, 15 Februari 2018	BAB III	
5.	Kamis, 22 Februari 2018	Revisi BAB III	
6.	Kamis, 01 Maret 2018	BAB IV	
7.	Kamis, 08 Maret 2018	Revisi BAB IV	
8.	Kamis, 15 Maret 2018	Abstrak,	
9.	Kamis, 22 Maret 2018	Revisi Abstrak,	
10.	Kamis, 29 Maret 2018	Acc, Abstrak, BAB I, II, III, IV,	

Malang, 22 Maret 2018

Mengetahui

a.n. Dekan

Ketua Jurusan Hukum Bisnis Syari'ah

Dr. Fakhruddin, M.HI

NIP 197408192000031002

PENGESAHAN SKRIPSI

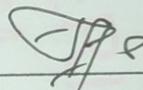
Dewan Penguji Skripsi saudara Futuhatul Islamiyah, NIM 14220122, mahasiswa Jurusan Hukum Bisnis Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

STATUS BONUS DALAM SISTEM
PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH
(Studi Komparasi Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 dan Keputusan LBM-Nahdlatul Ulama Jatim)

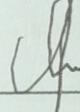
Telah dinyatakan lulus dengan nilai A

Dengan Penguji:

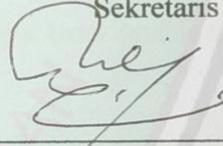
1. Dr. H. Moh. Toriquddin, Lc., M.H.I
NIP 197303062006041001.

()
Ketua

2. Dr. H. AbbasArfan, Lc, M.H.
NIP 197212122006041004

()
Sekretaris

3. Dr. Nasrullah, M. Th. I.
NIP 198112232011011002

()
Penguji Utama

Malang, 23 Mei 2018

Dekan



Dr. H. Saifullah, S.H, M.Hum.
NIP 196512052000031001

MOTTO

الأَجْرُ عَلَى قَدْرِ الْمَشَقَّةِ

“BESARNYA UJRAH (UPAH) ITU TERGANTUNG

PADA KADAR KESULITAN DAN PADA KADAR KESUNGGUHAN”

(KAIDAH FIQH)



KATA PENGANTAR

Alhamdulillah Rabbil'alamin, Puji syukur kehadiran Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Status Bonus Dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (Studi Komparasi Studi Komparasi Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 dan Keputusan LBM-Nahdlatul Ulama Jatim)”** dapat diselesaikan dengan baik.

Shalawat serta salam semoga selalu tercurahkan haturkan kepada Baginda besar Nabi Muhammad SAW yang telah mengubah kita dari zaman kebodohan dengan zaman yang penuh dengan ilmu pengetahuan. Semoga kita tergolong orang-orang yang beriman dan mendapatkan syafaat dari beliau di hari akhir kelak. Amin.

Sebuah anugerah dan berkah bagi penulis atas terselesainya skripsi ini, dengan segala daya dan upaya serta bantuan, bimbingan maupun pengarahan dan hasil diskusi dari berbagai pihak dalam proses penulisan skripsi ini, maka dengan segala kerendahan hati penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tiada batas kepada:

1. Prof. Dr. H. Abd. Haris, M.Ag, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Dr. H. Saifullah, S.H., M.Hum, selaku Dekan Fakultas Syari'ah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

3. Dr. Fakhruddin, M.HI, selaku Ketua Jurusan Hukum Bisnis Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
4. Dr. H. AbbasArfan, Lc, MH, selaku dosen pembimbing penulis. Syukron katsîr penulis haturkan atas waktu yang telah beliau limpahkan untuk bimbingan, arahan, serta motivasi dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.
5. Iffaty Nasyi'ah, M. H., selaku dosen wali penulis selama menempuh kuliah di Fakultas Syari'ah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Terima kasih penulis haturkan kepada beliau yang telah memberikan bimbingan, saran, serta motivasi selama menempuh perkuliahan.
6. Segenap Dosen Fakultas Syari'ah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah menyampaikan pengajaran, mendidik, membimbing, serta mengamalkan ilmunya dengan ikhlas. Semoga Allah swt memberikan pahala-Nya yang sepadan kepada beliau semua.
7. Staf serta Karyawan Fakultas Syari'ah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, penulis ucapkan terimakasih atas partisipasinya dalam penyelesaian skripsi ini.
8. Ucapan terimakasih kepada keluarga besar penulis, orang tuaku tercinta Ayah Nur Wasis dan Ibu Sunifah yang selalu memberikan doa dan kasih sayang serta motivasi dalam mencari ilmu,dan teruntuk mas Moch.Arifin, adik Faizah Nur Sya'bana, dan adik Navilah Nur Rizqiyah yang selalu

memberiku semangat tanpa tiada akhir sehingga penulisan skripsi ini berjalan dengan lancar.

9. Ucapan terimakasih kepada temankontrakan Joyo Utomo yang telah menjadi keluarga di Malang yang tidak pernah bosan dan lelah memberi motivasi dan semangat kepada penulis dalam segala hal.
10. Kepada seluruh Keluarga Besar Hukum Bisnis Syariah Angkatan 2014, khususnya teman-teman D'Squad yang tak bisa penulis sebutkan satu persatu, terimakasih banyak atas segala motivasi dan dukungannya dari awal perkuliahan hingga akhir penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Dengan terselesaikannya penulisan skripsi ini,penulis menyadari bahwasannya skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis sangat mengharap kritik dan saran yang sifatnya membangun dari semua pihak guna perbaikan serta demi kesempurnaan skripsi ini. Semoga Allah SWT membalas semua kebaikan kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dalam penyelesaian skripsi ini, dan semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis, pembaca dan bagi siapapun yang mengkaji dan mempelajarinya.

Malang,22Maret 2018

Penulis,

Futuhatul Islamiyah

NIM 14220122

PEDOMAN TRANSLITERASI

A. Umum

Transliterasi ialah pemindah alihan tulisan Arab kedalam tulisan Indonesia (Latin), bukan terjemahan bahasa Arab kedalam bahasa Indonesia. Termasuk dalam kategori ini ialah nama Arab dari bangsa Arab, sedangkan nama Arab dari bangsa selain Arab ditulis sebagai mana ejaan bahasa nasionalnya, atau sebagaimana yang tertulis dalam buku yang menjadi rujukan. Penulisan judul buku dalam *footnote* maupun daftar pustaka, tetap menggunakan ketentuan transliterasi ini.

Banyak pilihan dan ketentuan transliterasi yang dapat digunakan dalam penulisan karya ilmiah, baik yang berstandar internasional, nasional maupun ketentuan yang khusus digunakan penerbit tertentu. Transliterasi yang digunakan Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang menggunakan EYD plus, yaitu transliterasi yang didasarkan atas Surat Keputusan Bersama (SKB) Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia, tanggal 22 Januari 1998, No. 158/1987 dan 0543. b/U/1987, sebagaimana tertera dalam buku Pedoman Transliterasi Bahasa Arab (*A Guide Arabic Transliteration*), INIS Fellow 1992.

B. Konsonan

ا	= Tidak dilambangkan	ض	= dl
ب	= b	ط	= th
ت	= t	ظ	= dh
ث	= ts	ع	= '(koma menghadap keatas)
ج	= j	غ	= gh
ح	= h	ف	= f
خ	= kh	ق	= q
د	= d	ك	= k
ذ	= dz	ل	= l
ر	= r	م	= m

ز = z	ن = n
س = s	و = w
ش = sy	ه = h
ص = sh	ي = y

Hamzah (ء) yang sering dilambangkan dengan alif, apabila terletak di awal kata maka dalam transliterasinya mengikuti vokalnya, tidak dilambangkan, namun apabila terletak di tengah atau akhir kata, maka dilambangkan dengan tanda koma di atas (’), berbalik dengan koma (,) untuk pengganti lambang “ع”.

C. Vokal, Panjang dan Diftong

Setiap penulisan bahasa Arab dalam bentuk tulisan latin vocal fathah ditulis dengan “a”, kasrah dengan “i”, dlommah dengan “u,” sedangkan bacaan panjang masing-masing ditulis dengan cara berikut :

Vokal (a) panjang = â misalnya قال menjadi qâla

Vokal (i) panjang = î misalnya قيل menjadi qîla

Vokal (u) panjang = û misalnya دون menjadi dûna

Khusus untuk bacaanya’ nisbat, maka tidak boleh digantikan dengan “i”, melainkan tetap ditulis dengan “iy” agar dapat menggambarkan’ nisbat diakhirnya. Begitu juga untuk suara diftong, wawu dan ya’ setelah fathah ditulis dengan “aw” dan “ay”.Perhatikan contoh berikut:

Diftong (aw) = او misalnya قول menjadi qawlun

Diftong (ay) = اي misalnya خيرmenjadikhayrun

D. Ta’ marbûthah (ة)

Ta’ marbûthahditransliterasikandengan “t” jikaberada di tengahkalimat, tetapiapabila ta’ marbûthahtersebutberada di akhirkalimat, makaditransliterasikandenganmenggunakan “h” misalnya الرسالة للمدرسة menjadi al-risalah li al-mudarrisah, atauapabilaberada di tengah-tengahkalimat yang terdiridarisisusunanmudlafdanmudlafilayah, makaditransliterasikandenganmenggunakan“t” yang

disambungkan dengan kalimat berikutnya, misalnya **في رحمة الله** menjadi **fi rahmatillâh**.

E. Kata Sandang dan Lafdh al-Jalâlah

Kata sandang berupa “al” (ال) ditulis dengan huruf kecil, kecuali terletak di awal kalimat, sedangkan “al” dalam lafadh jalâlah yang berada di tengah-tengah kalimat yang disandarkan (idhafah) maka dihilangkan. Perhatikan contoh-contoh berikut ini :

1. Al-Imâm al-Bukhâriy mengatakan ...
2. Al-Bukhâriy dalam muqaddimah kitabnya menjelaskan ...
3. Masyâ’ Allâh kâna wamâ lam yasya’ lam yakun.
4. Billâh ‘azzawajalla.

F. Nama dan Kata Arab Terindonesiakan

Pada prinsipnya setiap kata yang berasal dari bahasa Arab harus ditulis dengan menggunakan sistem transliterasi. Apabila kata tersebut merupakan nama Arab dari orang Indonesia atau bahasa Arab yang sudah terindonesiakan, tidak perlu ditulis dengan menggunakan sistem transliterasi. Perhatikan contoh berikut :

“...Abdurrahman Wahid, mantan Presiden RI keempat, dan Amin Rais, mantan Ketua MPR pada masa yang sama, telah melakukan kesepakatan untuk menghapuskan korupsi, kolusi, dan nepotisme dari muka bumi Indonesia, dengan salah satu caranya melalui pengintensifikasi fansalat di berbagai kantor pemerintahan, namun ...”

Perhatikan penulisannya “Abdurrahman Wahid,” “Amin Rais” dan kata “salat” ditulis dengan menggunakan tata cara penulisan bahasa Indonesia yang disesuaikan dengan penulisan namanya. Kata-kata tersebut sekalipun berasal dari bahasa Arab, namun ia berupa nama dari orang Indonesia dan terindonesiakan, untuk itu tidak ditulis dengan cara “‘Abd al-Rahmân Wahîd,” “‘Amîn Raîs,” dan bukan ditulis dengan “‘Amîn al-Raîs.”

DAFTAR ISI

HalamaJudul	i
HalamanPernyataanKeaslianSkripsi	ii
HalamanPersetujuan	iii
BuktiKonsultasi	iv
HalamanPengesahan	v
Motto	vi
Kata Pengantar	vii
PedomanTransliterisasi	x
Daftar Isi	xiii
Daftar lampiran	xvi
Abstrak	xvii
Abstract	xviii
ملخص البحث	xix
BAB I PENDAHULUAN	
A. LatarBelakangMasalah	1
B. Batasan Masalah	7
C. RumusanMasalah	7
D. TujuanPenulisan	7
E. ManfaatPenulisan	8
F. MetodePenelitian	8
1. Jenispenelitian	9
2. Pendekatanpenelitian	9

3. Jenis data	10
4. Metodepengumpulan data	11
5. Metodepengolahan data	12
G. PenelitianTerdahulu.....	14
H. SistematikaPembahasan.....	19
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. PenjelasanTerkaitMulti Level Marketing	21
1. Pengertianmulti level marketing	21
2. Multi level marketing berbasissyariah.....	23
3. Sistemperjenjangan dan bonus mlm.....	26
4. Ju'âlah (sayembara).....	27
B. PenjelasanTerkaitMetodeIstinbâthHukum	29
1. Pengertianistinbâthhukum.....	29
2. Metodeistinbâthhukum MUI	33
3. Metodeistinbâthhukum NU	35
C. PenjelasanTerkait Fatwa	36
1. Pengertian fatwa	36
2. Urgensi fatwa dalamkehidupanutamat Islam	38
3. Ijtihad kolektif.....	39
BAB III HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Status Bonus PenjualanLangsungBerjenjang Syariah Menurut Fatwa DSN-MUI dan LBM-NU Jatim	44
1. Status bonus menurut fatwa DSN-MUI	44

2. Status bonus menurut LBM-NU jatim.....	51
B. MetodeIstinbâthHukum Status Bonus PenjualanLangsungBerjenjang Syariah Dalam Fatwa DSN-MUI dan LBM-NU Jatim	54
1. MetodeIstinbâthhukum fatwa DSN-MUI	54
2. MetodeIstinbâthhukum LBM-NU	60
BAB IV PENUTUP	
A. Kesimpulan	67
B. Saran	68
DAFTAR PUSTAKA	70
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

Daftar Lampiran

Lampiran 1 : Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

Lampiran 2 : Keputusan LBM-Nahdlatul Ulama Jatim Tentang Pembelian Barang Diikuti Pencarian Calon Pembeli Baru Secara Berantai

Lampiran 3 : Fatwa DSN-MUI No. U-596/MUI/X/1997 Tentang Pedoman Penetapan Fatwa MUI

Lampiran 4 : Keputusan LBM-Nahdlatul Ulama Jatim Tentang Sistem Pengambilan Keputusan Hukum Dalam Bahtsul Masail



ABSTRAK

Islamiyah, Futuhatul. 2018, *Status Bonus Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (studi komparasi Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 dan Keputusan LBM-Nahdlatul Ulama Jatim)*. Skripsi. Jurusan Hukum Bisnis Syari'ah, Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, Pembimbing: Dr. H. Abbas Arfan, Lc., M.H.

Kata Kunci : Bonus, MUI, LBM-Nahdlatul Ulama

Penjualan langsung berjenjang syaria'ah (PLBS) atau dengan kata lain Multi level marketing (MLM), yaitu sistem pemasaran melalui jaringan distribusi yang dibangun secara berjenjang dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Dalam menjalankan sebuah aktivitasnya, biasanya seseorang didorong oleh motivasi. begitu pula orang yang menjalankan bisnis MLM, pasti ada motivasi yang mendorongnya yang tak lain adalah karena Bonus yang dijanjikan oleh perusahaan MLM besar. Bonus merupakan hadiah apabila seorang distributor telah mencapai target-target tertentu.

Dalam penelitian ini, terdapat rumusan masalah yaitu: 1) Bagaimana status bonus Penjualan langsung berjenjang syari'ah dalam Fatwa DSN-MUI dan Dalam Keputusan LBM-NU Jatim? 2) Bagaimana metode *istinbath* hukum status bonus Penjualan langsung berjenjang syari'ah dalam Fatwa DSN-MUI dan Keputusan LBM-NU Jatim?. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui status bonus dan metode *istinbath* yang digunakan oleh MUI dan LBM-Nahdlatul Ulama Jatim.

Penelitian ini tergolong kedalam jenis penelitian normatif yang meneliti tentang asas-asas hukum, pendekatan yang digunakan adalah pendekatan komparasi, sumber bahan hukum menggunakan bahan hukum sekunder, studi kepustakaan sebagai metode pengumpulan bahan hukum, dan metode analisis nya menggunakan teori Miles dan Hubberman.

Hasil penelitian ini ada dua. *Pertama*, Fatwa MUI menyatakan status bonus yang diberikan oleh perusahaan Penjualan Langsung Berjenjang kepada mitra usahanya itu hukumnya boleh dengan syarat ketika mencari pelanggan tidak menimbulkan *ighra'*. Sedangkan dalam Keputusan LBM-NU Jatim syarat mencari calon pembeli baru sejumlah orang tertentu justru menjadikan transaksi jual beli rusak (*fasid*), karena status *aqadnya fasid*, maka bonus yang diberikan kepada mitra usaha adalah mutlak haram. *Kedua*, MUI dalam metode *istinbath*-nya menggunakan metode *qat'i* yang berpegang teguh pada nash Al-Qur'an dan Hadist. Karena jawaban dari permasalahan terkait status bonus penjualan langsung berjenjang syariah sudah dijelaskan dalam Al-Qur'an maupun Hadist. Sedangkan lembaga bahtsul masail Nahdlatul Ulama menggunakan metode *qauli*, hal ini dapat dilihat dari pengambilan qaul terhadap teks yang terdapat dalam kitab Al-fiqh al-Islam wa Adillatuh karya Wahbah Zuhaili.

ABSTRACT

Islamiyah, Futuhatul. 2018. *The Status of Direct Selling Bonus in Tiers of Shariah (The Comparison Study of Instruction DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 and LBM-Nahdlatul Ulama Jatim Decision)*. Thesis. Shariah Business Law Department, Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang. Advisor: Dr. H. Abbas Arfan, Lc., M.H.

Keywords: Bonus, MUI, LBM-Nahdlatul Ulama

Direct selling in tiers of shariah (PLBS) or Multi-Level Marketing (MLM) is a marketing system through the connection of distribution that built in terraced by considering the customers' position as the marketing services. Moreover, people must be have a motivation to prompt them doing activity especially in doing MLM business. Furthermore, there is a bonus that offered by several big MLM companies that can motivate somebody to do MLM business. Bonus is form of reward that given to a distributor when he can achieved certain targets.

In this research, there is two research questions, 1) How is the status of direct selling in tiers of shariah according to instruction DSN-MUI and LBM-NU Jatim Decision? 2) How is the law *istinbath* method of the status of direct selling in tiers of shariah according to instruction DSN-MUI and LBM-NU Jatim Decision?. In addition, the purpose of this research is to know the status of bonus and *istinbath* method used by MUI and LBM-NU Jatim.

This research belongs to normative research that discuss about basic law. The researcher use comparison approach in conducting this research. For the data source, the researcher use secondary law as the data and literary study as the method in collecting the data. Furthermore, the researcher use Miles and Hubberman's theory to analyze to analyze the data.

There are two results of this study. First, the MUI's instruction asserted that the status of bonus that given by the direct selling tiered company to its business partner is available with requirement when they looking for customers, it does not cause *ighra'*. Otherwise, according to LBM-NU Jatim decision, in the requirement of looking for prospective new buyers, several people precisely make the sale-purchase transaction broken (*fasid*). Because of that damage, the bonus that given to the business partner is absolutely forbidden/*haram*. Second, MUI in *istinbath's* method uses the qat 'method which cling to the Qur'anic and Hadith texts. Because the call from the status of tariff-sharia direct selling bonus status has been discussed in the Qur'an or Hadith. When the institute bahsul masail Nahdlatul Ulama using qauli method, it is able to take over the existing text in the book of Al-fiqh al-Islam wa Adillatuh work Wahbah Zuhaili.

ملخص البحث

إسلامية، فتوحة. 2018. حالة مكافآت التسويق الشبكي الشرع تقي (مقارنة فتوي دسن-مجلس العلماء إندونيسيا رقم 75 / دسن - مجلس العلماء إندونيسيا / 7 / 2009 و قرار ل ب م - نهضة العلماء جاوي شرقي. البحث. شعبة أحكام التجارية الشرعية. جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالنج. المشرف: الدكتور الحاج عباس عرفان الماجستير.

الكلمة المفتاحية: مكافآت، مجلس العلماء إندونيسيا، قرار ل ب م - نخصة العلماء.

التسويق الشبكي الشريعة هو نظام التسويق من خلال شبكات التوزيع التي بنيت على مراحل لوضع عمال الشركة وكذلك موظفي التسويق. في تشغيل نشاط العمل، كان العمال مدفوعًا عادة بالحث. وكذلك بمن يقبضون بهذا التسويق، يجب أن يكون هناك الدافع و الحث لفعله. لأن مكافآت التي وعدته مال شركة كبيرة. المكافآت هيهدية لمنقد تحقق على بعض الأهداف.

وفي هذا البحث، هناك صياغة للمشكلة وهي: (1) كيف حالة مكافآت التسويق الشبكي الشرع تقي عند فتوي دسن-مجلس العلماء إندونيسيا و ل ب م - نخصة العلماء جاوي شرقي؟، (2) كيف طريقة استنباط الحكم المستعمل لمجلس العلماء إندونيسيا و ل ب م - نخصة العلماء جاوي شرقي.

ينتمي هذا البحث إلى نوع البحث المعياري الذي يدرس مبادئ القانون، والنهج المستخدم هو المنهج المقاربي، ومصدر المواد القانونية المستخدم هو المواد القانونية الثانوية، والدراسة المكتبية كطريقة جمع المواد القانونية، وطريقة تحليله باستخدام نظرية مايلز وهويرمان.

ونتائج هذا البحث اثنان. أولاً، تحدد فتوي مجلس العلماء إندونيسيا بأن حالة المكافآت الممنوحة من قبل شركة التسويق الشبكي إلى شريكها في العمل كان حكمه مباح بشرط أن لا يسعى أحد العمال إلى توليد الغرر. و في قرار ل ب م - نخصة العلماء جاوي شرقي، فإن شرط إيجاد مشترين محتملين لبعض الناس يجعل عملية البيع والشراء فاسداً، لأن عقده فاسد، المكافآت الممنوحة للشريك التجاري حرام على الإطلاق. ثانياً، في طريقة الإستجابة باستخدام طريقة قطعي التي تشبث بنصوص القرآن والحديث. لأن إجابة المشاكل المتعلقة بحالة البيع المباشر للمكافآت الشرعية المتداولة تم وصفها في القرآن والحديث. في لجنح بحث المساءل نخصة العلماء باستخدام طريقة قولي، يمكن أن ينظر إلى هذا من أخذ قول إلى النص الوارد في كتاب الفقه الإسلام و ادلته بالكاتب وهبه الزهيلنر



BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bisnis secara literal dapat diartikan sebagai suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan orang lain.²⁷ Sedangkan secara etimologis, bisnis berarti keadaan dimana seseorang atau sekelompok orang sibuk melakukan pekerjaan yang menghasilkan keuntungan.²⁸ Bisnis biasanya berkaitan dengan kegiatan marketing padaperdagangan.

Di era global, dunia bisnis semakin maju dan banyak terobosan yang dilakukan, utamanya dalam mengantisipasi kompetisi dan dinamika aktifitas usaha para pebisnis. Arah bisnis yang pada awalnya tertuju pada berbagai pola dan strategi raihan laba yang sebesar-besarnya berganti

²⁷ Buchari Alma, *Dasar-Dasar Etika Bisnis Islami*, (Bandung: CV. Alfabeta, 2003), 90.

²⁸ Kamus Besar Bahasa Indonesia, <https://kbbi.web.id/dokumentasi>, diakses tanggal 10 Februari 2017.

menjadi maksimalisasi kepuasan pelanggan. Oleh karena itu bisnis sangat penting dan tidak bisa dipandang sebelah mata, bisnis selalu memegang peranan vital didalam kehidupan sosial dan ekonomi manusia sepanjang masa.²⁹

Salah satu bidang bisnis yang memainkan peran menonjol dalam percaturan dunia bisnis adalah bidang pemasaran. Pemasaran merupakan bagian penting dalam manajemen perusahaan dalam memperkenalkan produk guna merebut pangsa pasar. Media pemasaran suatu produkpun banyak ragam jenis dan metodenya, dari yang bersifat konvensional baku seperti promosi dan periklanan sampai dengan yang modern fenomenal seperti TV shopping dan MLM (*Multilevel Marketing*). Namun dari beberapa model pemasaran di atas, yang banyak dan sering menjadi berita menarik dan pembicaraan umum, baik positif maupun negatif adalah model pemasaran MLM.³⁰

Dalam era pasar bebas (*free market*), masyarakat akan ditawarkan dengan berbagai macam produk yang datang dari berbagai penjuru dunia tanpa adanya halang rintang perdagangan. Tidak ada lagi bea masuk atas barang impor dengan alasan untuk melindungi produk dalam negeri dari persaingan bisnis, dan tidak ada lagi subsidi produk dalam negeri untuk rakyat agar harga produk lokal lebih murah dibanding produk impor.

Realita tersebut merupakan konsekuensi logis dari eksistensi Negara sebagai bagian dari anggota masyarakat dunia. Terlebih negara kita,

²⁹Mustaq Ahmad, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2001), 1.

³⁰Peter J. Clother, *Meraup Uang dengan Multilevel Marketing: Pedoman Praktis Menuju Networking Selling yang Sukses*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1994), 10.

Indonesia adalah salah satu Negara pendiri WTO (World Trade Organization) yang ikut menandatangani Perjanjian WTO pada bulan April 1994, yang intinya bahwa era perdagangan bebas hambatan akan mulai diberlakukan untuk Negara berkembang pada tahun 2020.³¹

Di tengah-tengah situasi tersebut, tentunya akan banyak problema yang dihadapi oleh umat Islam sebagai mayoritas dan sasaran konsumen yang dibidik terutama dalam hal masalah nilai dan mutu produk. Tentunya, kita tidak ingin menjadi konsumen "empuk" yang mudah ditipu atau diiming-iming dengan produk impor dengan tanpa adanya pengenalan yang baik terhadap nilai dan mutu produk, baik dari tingkat kesehatan, keamandalan, maupun kehalalannya. Oleh karenanya, dalam konteks demikian setiap orang dituntut untuk lebih mengenal lebih jauh tentang berbagai produk yang ditawarkan beserta produsen yang menawarkan.

Dengan mengenal lebih baik berbagai produk barang ataupun produsen yang mengeluarkannya, setiap konsumen dapat memahami secara benar dalam transaksi jual beli dengan sah dan proporsional. Yang demikian dikarenakan konsumen akan dapat lebih leluasa untuk memilih dan menentukan produk yang ditawarkan atau produsen yang menawarkannya yang cocok dan sesuai dengan nilai, mutu standar kesehatan dan kehalalan atau dengan bahasa syara' yang populer disebut dengan istilah alâlan *halâlan thayyibân*.

³¹Ali Yafiedkk., *Fiqh Perdagangan Bebas*, (Jakarta: Teraju, 2003), 201.

Landasan yang harus dibangun dalam praktik MLM syariah sendiri adalah sebuah sistem universal yang meliputi seluruh aspek kehidupan manusia. Prinsip-prinsip syariah bukan sekedar sistem hukum, melainkan lebih dari itu, syariah juga merupakan sistem moralitas. Prinsip-prinsip syariah yang dimaksud termasuk pula *ijmâ'* dan *qiyâs* para ulama.³²

Sebagaimana dijelaskan dalam Al-Qur'an Surat An-Nisa Ayat 59 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ وَأُولِي الْأَمْرِ مِنْكُمْ فَإِن تَنَازَعْتُمْ فِي شَيْءٍ فَرُدُّوهُ إِلَى اللَّهِ وَالرَّسُولِ إِن كُنتُمْ تُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ ذَلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, taatilah Allah dan taatilah Rasul-Nya dan pemimpin diantara kamu, kemudian jika kamu berlain pendapat tentang sesuatu, maka kembalikanlah ia kepada Allah (Al-Qur'an) dan rasul (Hadist)”.³³

Penjualan langsung berjenjang syaria'ah (PLBS) atau dengan kata lain Multi level marketing (MLM), yaitu sistem pemasaran melalui jaringan distribusi yang dibangun secara berjenjang dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Jadi, Multi Level Marketing adalah konsep penyaluran barang (produk atau jasa tertentu) yang memberi kesempatan kepada kepada para konsumen untuk turut terlibat secara aktif sebagai penjual dan memperoleh keuntungan didalam garis kemitraannya.

Dengan kata lain, MLM merupakan sebuah metode pemasaran barang dan atau jasa dari sistem penjualan langsung melalui program pemasaran

³²Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, (Depok: Qultum Media, 2005), 122.

³³QS. An-Nisa' (4) : 59.

lebih dari satu tingkat, dimana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang dan atau jasa yang dilakukannya sendiri dan anggota jaringan didalam kelompoknya.

MLM (*Multi Level Marketing*) juga merupakan salah satu cabang dari *Direct Selling* (Penjualan Langsung). *Direct Selling* bermakna sebagai metode penjualan barang atau jasa tertentu kepada konsumen, dengan cara tatap muka diluar lokasi eceran tetap oleh jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha. Bekerja berdasarkan komisi penjualan, bonus penjualan, dan iuran keanggotaan yang wajar.³⁴

Dalam menjalankan sebuah aktivitas, biasanya seseorang didorong oleh motivasi. begitu pula orang yang menjalankan bisnis MLM, pasti ada motivasi yang mendorongnya yang tak lain adalah karena Bonus yang dijanjikan oleh perusahaan MLM besar. Bonus merupakan hadiah apabila seorang distributor telah mencapai target-target tertentu.³⁵

Beberapa perusahaan MLM bahkan telah memberikan perusahaannya dengan label syariah. Oleh karena banyaknya perusahaan MLM yang berkembang, Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia telah mengeluarkan fatwa terkait MLM tersebut, yang tertera dalam fatwa No75/DSNMUI/VI/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) dan dijelaskan secara khusus dalam fatwa No 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang Penjualan langsung Berjenjang Syariah (PLBS) jasa perjalanan umrah. Selain dari fatwa DSN-MUI

³⁴ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, 16.

³⁵ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, 53.

tersebut, terdapat pula keputusan Lembaga Bahtsul Masail Nahdlatul Ulama Jatim (LBM-NU Jatim) yang menjelaskan tentang MLM yang berbasis Syariah pula. Kedua fatwa tersebut sama-sama memberikan penjelasan tentang criteria MLM yang berbasis syariah. Namun, yang membedakan isi kedua fatwa tersebut yaitu pada status bonus MLM. Fatwa DSN-MUI menyebutkan “Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *Ighrâ*”.³⁶ Sedangkan dalam Keputusan LBM-NU Jatim menyebutkan “Bonus yang dijanjikan apabila dapat menjaring sejumlah pembeli baru cenderung sebagai riba, bukan keuntungan dari *bai‘ murâbahah* dan sebagainya. Dengan demikian status hukum bonus itu haram”.³⁷

Berdasarkan uraian di atas penulis menemukan adanya konflik of norm, oleh karenanya sangat penting untuk dilakukan penelitian berjudul “STATUS BONUS DALAM SISTEM PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (Studi Komparasi dalam Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Dan Keputusan LBM-Nahdlatul Ulama Jatim)”. Penelitian ini dirasa penting supaya masyarakat tidak lagi merasa dirugikan.

³⁶Fatwa No 75/DSN MUI/VI/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

³⁷ Tim PW NU Jawa Timur, *Nu Menjawab Problematika Umat*, (Surabaya: PW LBM NU Jatim, 2015), 500.

B. Batasan Masalah

Dalam penelitian ini, penulis akan membatasi pembahasan serta permasalahan terkait dengan telaah terhadap status bonus penjualan langsung berjenjang syariah yang terdapat dalam Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah dan Keputusan Lembaga Bahtsul Masail Nahdlatul Ulama Jawa Timur.

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana status bonus Penjualan langsung berjenjang syari'ah dalam Fatwa DSN-MUI dan Dalam Keputusan LBM-Nahdlatul Ulama Jatim?
2. Bagaimana metode istinbath hukum status bonus Penjualan langsung berjenjang syari'ah dalam Fatwa DSN-MUI dan Keputusan LBM-Nahdlatul Ulama Jatim?

D. Tujuan Penulisan

1. Untuk mendiskripsikan dan menjelaskan bagaimana status bonus Penjualan langsung berjenjang syariah yang terdapat dalam Fatwa DSN-MUI dan Keputusan LBM-Nahdlatul Ulama Jatim
2. Untuk mendeskripsikan dan menjelaskan bagaimana metode istinbath hukum yang dilakukan dalam memutuskan Fatwa DSN-MUI dan dalam keputusan LBM-Nahdlatul Ulama Jatim.

E. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Dapat mengembangkan wawasan keilmuan di bidang ekonomi Bisnis yang menggunakan sistem MLM.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi penulis

Manfaat praktis dari penelitian penulis ini dilakukan untuk mendapatkan gelar Sarjana Hukum Strata 1 dari Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

b. Bagi masyarakat

Penelitian ini penulis harapkan dapat memberi wawasan keilmuan terhadap masyarakat baik yang telah mengikuti sistem penjualan berjenjang syariah ini maupun yang tidak.

c. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian ini diharapkan mampu dijadikan sebagai gambaran ataupun perbandingan para peneliti yang akan meneliti tentang tema yang terkait dengan penelitian ini.

F. Metode Penelitian

Metode memegang peranan penting dalam mencapai suatu tujuan termasuk dalam melakukan penelitian. Metode penelitian adalah cara melakukan Sesuatu dengan menggunakan pikiran secara seksama untuk mencapai tujuan dengan cara mencari mencatat, merumuskan, dan

menganalisis sampai menyusun laporan.³⁸ Oleh karena itu penulis menggunakan metode sebagai berikut:

1. Jenis penelitian

Masing-masing disiplin keilmuan memiliki metode, berdasarkan sudut pandang, topik, dan paradigmanya. Pada akhirnya, penjelelahan ilmiah berbagai disiplin ilmu tersebut akan memberikan pencerahan dan kontribusi bagi pemecahan dan jalan keluar terhadap berbagai persoalan yang dihadapi oleh masyarakat.³⁹

Pada penelitian hukum jenis ini, acapkali hukum dikonsepsikan sebagai apa yang tertulis dalam peraturan perundang-undangan (*Law in Books*) atau hukum dikonsepsikan sebagai kaidah atau norma yang merupakan patokan berperilaku manusia yang dianggap pantas.⁴⁰

Sesuai dengan permasalahan tersebut, penulis menggunakan jenis penelitian kepustakaan (*Library research*) atau Penelitian ini juga bisa disebut dengan penelitian Yuridis Normatif karena bahan hukum yang dikaji adalah fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 dan Keputusan LBM-Nahdlatul Ulama Jatim.

2. Pendekatan penelitian

Dalam penelitian Yuridis Normatif, kegiatan untuk menjelaskan hukum tidak diperlukan dukungan data atau fakta-fakta sosial, sebab

³⁸ Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2003), 1.

³⁹ Johnny Ibrahim, *Teori & Metodologi Penelitian Hukum Normatif*, (Malang: BayuMedia, 2007), 34.

⁴⁰ Amiruddin & Zainal Asikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2006), 118.

dalam penelitian hukum normatif hanya mengenal bahan hukum.⁴¹ Jadi untuk memecahkan sebuah masalah perlu dilakukan suatu pendekatan karena dalam bidang hukum, tidak memungkinkan dilakukan suatu eksperimen, sebagaimana yang biasa dilakukan dalam ilmu empiris.⁴²

Pendekatan komparatif yaitu penelitian tentang perbandingan hukum baik mengenai perbandingan sistem hukum antar Negara, maupun perbandingan produk hukum dan karakter hukum antar waktu dalam suatu Negara.⁴³

Penulis menggunakan pendekatan penelitian komparatif karena terdapat perbedaan antara produk hukum yang terdapat dalam Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 dan Keputusan LBM-Nahdlatul Ulama Jatim.

3. Jenis data

Jenis data atau bahan hukum adalah bagian terpenting dalam penelitian hukum. Tanpa bahan hukum tidak akan mungkin dapat ditemukan jawaban atas isu hukum yang ditemukan, untuk memecahkan isu hukum tersebut digunakan bahan hukum sebagai sumber penelitian hukum.⁴⁴

Dalam penelitian Normatif ini penulis menggunakan 2 bahan hukum, yakni sebagai berikut:

⁴¹ Bahder Johan Nasution, *Metode Penelitian Ilmu Hukum*, (Bandung: Mandar Maju, 2008), 87.

⁴² Johnny Ibrahim, *Teori & Metodologi Penelitian Hukum Normatif*, 313.

⁴³ Bahder Johan Nasution, *Metode Penelitian Ilmu Hukum*, (Bandung: Mandar Maju, 2008), 93.

⁴⁴ Dyah Octorina Susanti & A'an Efendi, *Penelitian Hukum (Legal Research)*, (Jakarta: Sinar Grafika), 48.

a. Bahan hukum primer

Bahan hukum primer yakni, bahan pustaka yang berisikan pengetahuan ilmiah yang baru atau mutakhir, ataupun pengertian baru tentang fakta yang diketahui maupun mengenai suatu gagasan atau ide.⁴⁵ Penulis menggunakan jenis data dari bahan primer yakni, Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 dan Keputusan LBM-Nahdlatul Ulama Jatim.

b. Bahan hukum sekunder

Bahan hukum sekunder yaitu bahan pustaka yang berisikan informasi tentang bahan primer.⁴⁶ Penulis menggunakan bahan sekunder buku tentang Ushul Fiqh, Fiqh Muamalah, Multi Level Marketing, dan tentang Fatwa. Kemudian penulis juga memperoleh bahan hukum sekunder dari jurnal tentang Multi Level Marketing dan Ushul Fiqh.

4. Metode pengumpulan data

Dalam penelitian Normatif ini metode pengumpulan data yang digunakan adalah dengan cara dokumentasi, dalam kamus Besar Bahasa Indonesia. Dokumentasi adalah pengumpulan, pemilihan, pengolahan, dan penyimpanan informasi dalam bidang pengetahuan,

⁴⁵ Soerjono Sukanto dan Sri Mamudji, *Penelitian Hukum Normatif Suatu Tinjauan Singkat*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), 29.

⁴⁶ Soerjono Sukanto dan Sri Mamudji, *Penelitian Hukum Normatif Suatu Tinjauan Singkat*, 29.

pemberian atau pengumpulan bukti dan keterangan (seperti gambar, kutipan, guntingan koran, dan bahan referensi lain).⁴⁷

Studi dokumen merupakan langkah awal dari setiap penelitian hukum (baik normatif maupun empiris), karena penelitian hukum selalu bertolak dari premis normatif. Studi dokumen bagi penelitian hukum meliputi studi bahan-bahan hukum yang terdiri dari bahan hukum primer dan sekunder, setiap bahan hukum ini harus diperiksa ulang validitas dan reliabilitasnya sebab hal ini sangat menentukan hasil suatu penelitian.⁴⁸

Penulis melakukan studi kepustakaan dengan cara mengkaji dari bahan hukum sekunder yakni Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 dan Keputusan LBM-Nahdlatul Ulama Jatim.

5. Metode pengolahan data

Miles dan Hubberman mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas. Ada tiga aktivitas analisis data menurut Miles dan Hubberman, yaitu sebagai berikut:

a. Reduksi data

Reduksi data menurut beliau adalah merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan reduksi ini data tersebut akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk

⁴⁷ Kamus Besar Bahasa Indonesia, <https://kbbi.web.id/dokumentasi>, diakses tanggal 10 Februari 2018.

⁴⁸ Amiruddin & Zainal Asikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, 68.

melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

Penulis melakukan reduksi data dengan merangkum data-data yang penting dari Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 dan Keputusan LBM-Nahdlatul Ulama Jatim.

b. Display data

Setelah reduksi data dilakukan, langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data tersebut. Display data adalah upaya menyajikan data untuk melihat gambaran secara keseluruhan data atau bagian-bagian tertentu dari penelitian. Menurut Miles dan Huberman dalam penelitian kualitatif penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar katagori, flowchart dan sejenisnya.⁴⁹

Penulis melakukan display data dengan menyajikan dalam pembahasan dan hasil penelitian.

c. Kesimpulan dan Verifikasi

Langkah terakhir dalam proses analisis data dalam penelitian ini adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi, yaitu suatu upaya untuk mencari makna terhadap data yang dikumpulkan dengan mencari pola, tema, hubungan, persamaan, hal-hal yang sering timbul dan sebagainya. Kesimpulan dalam analisis data penelitian kualitatif merupakan kesimpulan awal. Kesimpulan ini harus

⁴⁹Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif*, (Bandung : Alfabeta, 2008), 95.

dilakukan verifikasi dengan cara mencari data baru atau mengkonsultasikannya dengan orang yang mempunyai keahlian sesuai dengan bidang yang diteliti. Setelah data bertambah dan analisis dilakukan secara terus menerus hingga datanya jenuh, maka kesimpulan ini akan semakin grounded dan akan menjadi kesimpulan akhir. Dalam proses mencari dan menemukan kesimpulan hingga kesimpulan tersebut menjadi kesimpulan akhir memerlukan pembuktian bahwa data yang menjadi landasan dalam penarikan kesimpulan itu betul-betul merupakan data yang valid. Itulah sebabnya, dalam penelitian kualitatif, sebelum peneliti sampai pada kesimpulan akhir harus melakukan pengujian terhadap keabsahan data yang digunakan untuk mendukung keabsahan penelitian secara keseluruhan.

G. Penelitian Terdahulu

Pembahasan Multi Level Marketing sebenarnya bukan merupakan hal yang baru. Wawasan ini telah banyak diperbincangkan baik oleh ulama klasik maupun ulama kontemporer dengan menggunakan metodologi pendekatan yang berbeda-beda.

Setelah ditelusuri Sementara ini penulis menemukan beberapa skripsi diantaranya: yang pertama adalah skripsi yang ditulis oleh Syahrin Rusman, UIN Alauddin, 2016 yang berjudul “Analisis Maqashid Syariah terhadap Fatwa MUI mengenai halal haramnya bisnis MLM (Multi Level Marketing)”. penelitian ini menyimpulkan bahwasannya dengan melihat

bisnis Multi Level Marketing (MLM) yang sudah menjamur sampai sekarang, perlunya meningkatkan kesejahteraan, keadilan, persamaan (*equality*) aggotanya dalam memncapai sebuah kemaslahatan karena itulah urgenitas Maqashid Syariah sebagai ajaran islam yang tidak bisa diabaikan dalam kondisi apapun.⁵⁰

Persamaan yang terdapat didalam skripsi yang ditulis oleh Syahrin Rusman dengan penulis adalah sama-sama meneliti tentang Multi Level Marketing yang dianalisis menggunakan Fatwa MUI, sedangkan dalam perbedaan diantara keduanya adalah objek penelitiannya, yang dilakukan oleh Syahrin adalah penelitian terhadap halal haramnya bisnis MLM dan penulis lebih fokus kepada status bonus yang terdapat dalam Fatwa DSN-MUI dan Keputusan LBM-NU Jatim.

Kedua, skripsi yang ditulis oleh Ida Handayani, UIN Syarif Hidayatullah (2015) yang berjudul “Sistem penjualan langsung berjenjang syari’ah (Studi komperatif fatwa No.83/DSN/MUI/VI/2012 dengan Fatwa Syaikh Sholih Al-Munajjid No.170594 dalam kitab *fatwa Al-Islam As-Sual Wa Al-Jawab*)”. Penulis dapat menyimpulkan bahwa didalam skripsi tersebut terdapat beberapa temuan, diantaranya adalah mengetahui bahwa dalam sisitem penjualan langsung berjenjang syariah terdapat dua pendapat, yang pertama DSN-MUI menyetarakan Penjualan langsung berjenjang dengan akad *tijarah*, sedangkan menurut Syaikh Shalih al-

⁵⁰ Syahrin Rusman, “Analisis Maqashid Syariah terhadap Fatwa MUI mengenai halal haramnya bisnis MLM (Multi Level Marketing)”, *Skripsi*, (Makasar: UIN Alauddin Makasar), 2016.

Munajjid menyetarakan dengan akad *wakalah* sertabeberapaketentuan di dalamnya.⁵¹

Persamaan yang terdapat didalam skripsi yang ditulis oleh Ida Handayani adalah sama-sama menulis tentang sistem penjualan langsung berjenjang syariah dan menggunakan fatwa DSN-MUI sebagai pisau analisisnya. Selanjutnya yang menjadi letak perbedaan dengan penulis adalah objek penelitiannya, yang dilakukan oleh ida adalah analisis terhadap persyaratan anggotanya dan penulis adalah status bonus dalam sistem MLM.

Ketiga, skripsi yang ditulis oleh Ajeng Dwyanita, Universitas Airlangga (2014) yang berjudul “Analisis kesesuaian syari’ah pada sistem operasi bisnis multi level marketing (MLM) KK Indonesia dengan fatwa DSN-MUI No. 75/DSN/MUI/VII/2009”. Simpulan yang dapat ditarik berdasarkan hasil penelitian yang dikaitkan dengan 12 poin persyaratan MLM yang sesuai dengan Fatwa DSN MUI nomor 75/DSN/MUI/VII/2009 pada tanggal 25 Juli 2009 di Jakarta adalah *MultiLevel Marketing* (MLM) KK Indonesia hanya memenuhi 11 (sebelas) dari poin indikator Fatwa DSN MUI. Hal tersebut dikarenakan KK Indonesia masih melakukan *excessive markup*.⁵²

⁵¹Ida Handayani, “Sistem penjualan langsung berjenjang syari’ah (Studi komperatif fatwa No.83/DSN/MUI/VI/2012 dengan Fatwa Syaikh Sholih Al-Munajjid No.170594 dalam kitab fatwa Al-Islam As-Sual Wa Al-Jawab”, *Skripsi*, (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2015).

⁵²Ajeng Dwyanita, “Analisis kesesuaian syari’ah pada sistem operasi bisnis multi level marketing (MLM) KK Indonesia dengan fatwa DSN-MUI No. 75/DSN/MUI/VII/2009”, (Surabaya: Universitas Airlangga, 2014).

Persamaan yang terdapat didalam skripsi yang ditulis oleh Ajeng Dwiyanata adalah sama-sama menganalisis tentang sistem penjualan langsung berjenjang syariah dan menggunakan Fatwa DSN-MUI sebagai pisau analisisnya. Sedangkan yang menjadi letak perbedaann dengan penulis adalah objek penelitian nya, yang dilakukan oleh Ajeng adalah Multi Level Marketing di KK Indonesia sedangkan penulis adalah status bonus dalam sistem MLM.

Tabel 1 : Tabel Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti /Perguruan Tinggi / Tahun	Judul	Perbedaan	Persamaan
1.	Syahrin Rusman, UIN Alauddin, (2016).	“Analisis Maqashid Syariah terhadap Fatwa MUI mengenai halal haramnya bisnis MLM (Multi Level Marketing)”	Yang menjadi letak perbedaan dengan penulis adalah status hukum MLM, yang dilakukan oleh Syahrin adalah halal haramnya bisnis MLM dan penulis lebih focus kepada status bonus yang terdapat dalam Fatwa DSN-MUI dan Keputusan LBM-NU Jatim	Persamaan penulis dengan Syahrin adalah sama menganalisis Sistem Penjualan langsung berjenjang syariah

2.	Ida Handayani, UIN Syarif Hidayatullah (2015)	“Sistem penjualan langsung berjenjang syari’ah (Studi komperatif fatwa No.83/DSN/MUI/V I/2012 dengan Fatwa Syaikh Sholih Al-Munajjid No.170594 dalam kitab <i>fatwa Al-Islam As-Sual Wa Al-Jawab</i>)”	Yang menjadi letak perbedaan dengan penulis adalah objek penelitiannya, yang dilakukan oleh ida adalah analisis terhadap persyaratn anggotanya dan penulis adalah status bonus dalam sistem MLM dan yang menjadi letak perbedaan dengan penelitian penulis adalah permasalahan yang diangkat	Persamaan penulis dengan Ida adalah sama menganalisis Sistem Penjualn langsung berjenjang syariah dan menggunakan Fatwa DSN-MUI sebagai pisau analisisnya
3.	Ajeng Dwyanita, Universitas Airlangga (2014)	“Analisis kesesuaiansyari’ah pada sistem operasi bisnis multi level marketing (MLM) KK Indonesia dengan fatwa DSN-MUI No. 75/DSN/MUI/VII/2009 ”	Yang menjadi letak perbedaann dengan penulis adalah objek penelitiannya, yang dilkukan oleh Ajeng adalah MLM di KK Indonesia sedangkan penulis adalah status bonus dalam sistem MLM dan yang menjadi letak perbedaan dengan penelitian penulis adalah permasalahan yang diangkat,	Persamaan penulis dengan Ajeng adalah sama menganalisis Sistem Penjualn langsung berjenjang syariah dan menggunkan fatwa DSN-MUI sebagai pisau analisisnya.

H. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan yaitu rangkaian pembahasan yang mencakup dalam isi penelitian, dimana yang satu dengan yang lain saling berkaitan sebagai satu kesatuan yang utuh, yang merupakan unsur tiap-tiap bab, maka penulis menyusun skripsi ini kedalam bab-bab yang masing-masing terdiri dari beberapa sub bab yang berkaitan:

Bab I = Pendahuluan

penulis memaparkan tentang pendahuluan. Pendahuluan berisi latar belakang penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, metode penelitian, dan penelitian terdahulu, dan sistematika pembahasan. Latar belakang masalah dijelaskan alasan-alasan dan hal-hal menarik yang membuat penulis menulis penelitian dengan tema ini. Rumusan masalah berisi pertanyaan yang menjadi titik fokus dalam penelitian ini. Tujuan berisi harapan yang didapatkan penulis terhadap hasil penelitian setelah penelitian selesai. Manfaat berisi tentang dampak positif diadakan penelitian ini yang dapat diterapkan oleh lingkungan sekitar, baik dari segi teoritis maupun praktis bagi institusi, masyarakat maupun bagi praktisi. Batasan masalah berisi tentang fokus penelitian supaya tidak membahas hal yang lainnya. Metode penelitian berisi tentang jenis penelitian, pendekatan penelitian, jenis data, metode pengumpulan data, metode pengolahan data dari hasil penelitian tersebut. Penelitian terdahulu berisi tentang beberapa penelitian yang telah dilakukan oleh para peneliti terdahulu dan yang berkaitan dengan

penelitian yang penulis teliti, hal ini bertujuan untuk mengetahui perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian ini agar terhindar dari plagiasi. Sistematika pembahasan berisi tentang sistematika penulisan penelitian.

Bab II = Tinjauan Pustaka

Dalam Kajian pustaka berisi tentang teori dasar yang terkait dengan Multi level Marketing Syariah dan Konvensional, Teori Istinbath Hukum, dan teori tentang fatwa.

Bab III = Hasil Penelitian dan Pembahasan

Dalam bab ini penulis memaparkan hasil penelitian dan pembahasan, yang berisi beberapa poin, yaitu: *pertama*, akan dipaparkan mengenai status bonus dalam sistem penjualan langsung berjenjang syariah dalam Fatwa MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 dan Keputusan LBM-NU Jatim. *Kedua*, akan disajikan paparan data mengenai Metode Istinbath hukum dalam Fatwa MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 dan Keputusan LBM-NU Jatim.

Bab IV = Penutup

penulis memaparkan penutup yang didalamnya akan dipaparkan kesimpulan dan saran dari hasil penelitian yang dilakukan sesuai tema peneliti.



BAB II TINJAUAN PUSTAKA

B. Penjelasan terkait Multi Level Marketing

1. Pengertian Multi Level Marketing

Di era global, dunia bisnis semakin maju dan banyak terobosan yang dilakukan, utamanya dalam mengantisipasi kompetisi dan dinamika aktifitas usaha para pebisnis. Arah bisnis yang pada awalnya tertuju pada berbagai pola dan strategi raihan laba yang sebesar-besarnya berganti menjad(*Multilevel Marketing*). Namun dari beberapa model pemasaran di atas, yang banyak dan sering menjadi berita menarik dan pembicaraan umum, baik positif maupun negatif adalah model pemasaran MLM.

Multilevel Marketing atau yang terkadang juga disebut dengan *Networking Selling* (jaringan penjualan) atau *direct selling* (penjualan langsung) adalah bentuk pemasaran suatu produk atau jasa dari suatu

perusahaan yang dilakukan secara perorangan atau berkelompok yang membentuk jaringan secara berjenjang, lalu dari hasil penjualan pribadi dan jaringan tersebut, setiap bulannya perusahaan akan memperhitungkan bonus atau komisi sebagai hasil usahanya.²⁷

Multilevel Marketing merupakan sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Singkatnya, bahwa *Multilevel Marketing* adalah suatu konsep penyaluran (distribusi) barang berupa produk dan jasa tertentu, yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan memperoleh keuntungan di dalam garis kemitraannya.²⁸

Definisi MLM secara hukum dapat ditemukan dalam pasal 1 angka 1 Keputusan Menteri Perdagangan RI No. 73/MPP/Kep/3/2000 tentang kegiatan usaha penjualan berjenjang. Multi Level Marketing (MLM) diartikan sebagai suatu cara atau metode penjualan secara berjenjang kepada konsumen melalui jaringan penjualan secara berjenjang kepada konsumen melalui jaringan penjualan yang dikembangkan oleh perorangan atau badan usaha yang memperkenalkan barang atau jasa tertentu kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut yang

²⁷Peter J. Cloither, *Meraup Uang dengan Multilevel Marketing: Pedoman Praktis Menuju Networking Selling yang Sukses*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1994), 10.

²⁸Agustino, *Prospek MLM Syari'ah di Indonesia*, (Jakarta: Republika, 2002), 9.

bekerja berdasarkan komisi atau iuran keanggotaan yang wajar.²⁹

Jadi, Multi Level Marketing adalah kegiatan penjualan yang melibatkan beberapa orang diantaranya atasan (*upline*) dan bawahan (*downline*) dengan sistem berjenjang *upline* sebagai pimpinan dan *downline* sebagai bawahan dalam pelaksanaan kegiatan penjualannya *downline* harus membuat jaringan 1 kanan dan 1 kiri hingga membuat piramida.

2. Multi Level Marketing Berbasis Syariah

MLM syariah adalah sebuah usaha MLM yang mendasarkan sistem operasionalnya pada prinsip-prinsip syariah. Dengan demikian, sistem bisnis MLM konvensional yang berkembang pesat saat ini dicuci, dimodifikasi, dan disesuaikan dengan syariah. Aspek-aspek haram dan *syubhat* dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syariah yang berlandaskan tauhid, akhlak, dan hukum muamalah.³⁰

Ada dua aspek untuk menilai apakah bisnis MLM itu sesuai dengan syariah atau tidak yaitu aspek produk atau jasa yang dijual dan sistem dari MLM itu sendiri. Dari aspek produk yang dijual, dalam hal ini objek dari MLM harus merupakan produk-produk yang halal dan jelas bukan produk yang dilarang oleh agama. Selain halal objek yang dijual juga harus bermanfaat dan dapat diserahkan serta serta mempunyai harga yang jelas. Oleh karena itu walaupun MLM dikelola atau memiliki jaringan distribusi yang dijalankan oleh orang

²⁹ Pasal 1 angka 1 Keputusan Menteri Perdagangan RI No. 73/MPP/Kep/3/2000 tentang kegiatan usaha penjualan berjenjang

³⁰ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, 86.

muslim namun apabila objeknya tidak jelas, harga dan manfaatnya maka hal itu bisa dikatakan tidak sah.³¹

Pada dasarnya MLM yang berbasis syariah tidak jauh berbeda dengan MLM konvensional. Yang membedakan adalah bentuk usaha atau jasa harus memenuhi hal-hal berikut:

- a. Produk yang dipasarkan harus halal, baik dan menjauhi *syubhat*.
- b. Sistem akadnya harus memenuhi kaedah dan rukun jual beli sebagaimana yang terdapat dalam hukum Islam.
- c. Operasional, kebijakan, budaya organisasi, maupun sistem akuntansinya harus sesuai syariah.
- d. Tidak ada *mark up* harga produk yang berlebihan, sehingga anggota terzalimi dengan harga yang amat mahal, tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh.
- e. Dalam struktur organisasinya, perlu ada Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang terdiri dari para ulama yang memahami permasalahannya. Selanjutnya, formula insentif harus adil, tidak mendzalimi *down line* dan tidak menempatkan *upline* hanya menerima *pasif income* tanpa bekerja, *upline* tidak boleh menerima *income* dari hasil jerih payah *down line*-nya.³²

³¹ Firman Wahyudi, "Multi Level Marketing Dalam Kajian Fiqh Muamalah", *Al-Banjari*, 2, (Juli, 2014), 175.

³² Ahmad Mardalis & Nur Hasanah, "Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam", *Falah Jurnal Ekonomi Syariah*, 1, (Februari, 2016), 35.

The Islamic and Nutrition of America (IFANCA) telah mengeluarkan edaran tentang produk MLM halal dan dibenarkan oleh agama yang disetujui secara langsung oleh M. Munir Chaundry, Ph.D selaku presiden IFANCA. Dalam edarannya, IFANCA mengingatkan umat Islam untuk meneliti dahulu kehalalan suatu bisnis MLM sebelum bergabung ataupun menggunakannya, yaitu dengan mengkaji aspek sebagai berikut:

- a. Marketing plannya, apakah ada unsur piramida atau tidak. Kalau ada unsur piramida yaitu distributor yang lebih dulu masuk selalu diuntungkan dengan mengurangi hak distributor belakangan sehingga merugikan *down line* dibawahnya, maka hukumnya haram.
- b. Apakah perusahaan MLM memiliki *Track Record* positif dan baik atautkah tiba-tiba muncul misterius, apalagi yang banyak kontroversinya.
- c. Apakah produk mengandung zat-zat haram atautkah tidak dan apakah produknya memiliki jaminan untuk dikembalikan atau tidak. Apabila perusahaan lebih menekankan aspek *targeting* penghimpunan dana dan menganggap bahwa produk tidak penting ataupun hanya sebagai kedok kamuflese, apalagi uang pendaftarannya cukup besar nilainya, maka patut dicurigai sebagai arisan berantai (*money game*) yang menyerupai judi.

- d. Apakah perusahaan MLM menjanjikan kaya mendadak tanpa bekerja atautidak tidak demikian.³³

Dengan demikian, bisnis Multi Level Marketing syariah haruslah mengedepankan pokok-pokok tersebut agar terhindar dari *syubhat*.selai itu perlu diperhatikan pula manfaat dari produk yang diperjual belikan tersebut. Tidak hanya mementingkan keuntungan besar yang diperolehnya saja.

3. Sistem Perjenjangan dan bonus MLM

Suatu yang khas dari MLM adalah adanya sistem perjenjangan atau tingkatan untuk setiap distributor yang bergabung, sesuai dengan prestasinya. Seperi halnya meniti karier dalam bisnis konvensional, setiap distributor memulai karier bisnis ini dari tingkat paling bawah. Menjalannya langkah demi langkah, hingga ia berhasil naik peringkat, dan terus naik peringkat. Mislakan ia mampu merekrut beberapa *down line*, secara otomatis peringkatnya akan naik.³⁴

Dalam menjalankan sebuah aktifitas, biasanya seseorang didorong oleh suatu motivasi. Begitu pula orang yang menjalankan bisnis MLM. Setiap Salah satu motivasi didalam bisnis MLM adalah menawarkan peluang komisi atau bonus dalam jumlah yang luar biasa. Komisi ini berkaitan dengan omzet penjualan secara pribadi atau kelompok. Sedangkan bonus merupakan hadiah apabila seorang distributor telah mencapai target-target tertentu. Komisi dan bonus sebenarnya sesuatu

³³ Setiawan Budi Utomo, *Fiqih Aktual*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2003), 104.

³⁴ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, 50.

yang umum dan terdapat dalam bisnis apapun. Dalam bisnis MLM, komisi dan bonus sangat berkaitan dengan prestasi dari distributor.

Dalam sistem MLM yang benar, komisi dan bonus sama sekali bukan karena lebih awal yang atau lebih lama bergabung, tapi benar-benar berhasil menunjukkan prestasi yang luar biasa sehingga ia dapat memperoleh omzet yang banyak. Komisi dan bonus ini dimaksudkan sebagai penghargaan atas prestasi distributornya, dan mendorong mereka untuk bekerja lebih keras lagi.³⁵

4. *Ju'âlah* (Sayembara)

Bonus menurut syariah disebut dengan *ju'âlah*. menurut bahasa *ju'âlah* berarti upah atas suatu prestasi, baik prestasi itu tercapai karena suatu tugas tertentu yang diberikan kepadanya atau prestasi karena ketangkasan yang ditunjukkannya dalam suatu perlombaan. Dalam istilah lain, *ju'âlah* dapat diartikan sebagai sayembara.³⁶ dalam hal ini *ju'âlah* dapat diartikan meminta dikembalikan barang yang hilang dengan bayaran yang ditentukan, seperti orang yang kehilangan kuda, lalu ia berkata “Barang siapa yang mendapatkan kudaku dan dia kembalikan kepadaku, aku kan bayar sekian”.³⁷

Ju'âlah termasuk salah satu jenis akad yang hukumnya *jâiz* (diperbolehkan) oleh sebagian ulama, tetapi sebagian lain ada pula yang tidak mengizinkan akad jenis ini. Perbedaan pandangan ini dapat diterima, karena akad dalam lapangan *ju'âlah* tidak sama dengan

³⁵ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, 53.

³⁶ Helmi Karim, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT.Raja Garfindo, 1997), 45.

³⁷ Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam*, (Bandung: Sinar Baru, 1989), 287.

pelaksanaan akad *ijârah* yang murni merupakan upah tanpa ada unsur untung-untungan.

Para Ulama yang berpendirian bahwa transaksi *ju'âlah* itu diperbolehkan berargumentasi bahwa secara historis Rasulullah SAW memperbolehkan menerima upah atas pengobatan kepada seseorang yang mempergunakan ayat-ayat Al-Qur'an. Selain itu, mereka merujuk kepada firman Allah dalam surat Yusuf ayat 72 yang berbunyi:

وَلَمَّا جَاءَهُ حِمْلٌ بِعِزٍّ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ

*Artinya: "Dan siapa yang dapat mengembalikannya maka ia akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku akan menjaminnya".*³⁸

Kebolehan *ju'âlah* sebagai suatu bentuk transaksi karena agama memang tidak melarangnya, tetapi juga tidak menganjurkannya. Namun, yang perlu mendapatkan perhatian disini adalah bahwa pelaksanaan *ju'âlah* haruslah bebas dari unsur penipuan, penganiayaan, dan saling merugikan.³⁹

Sehubungan dengan aktivitas yang berkaitan dengan *ju'âlah*, ada beberapa rukun yang harus dipenuhi, diantaranya adalah sebagai berikut:

- a. *Lafadh*, hendaklah kalimat itu mengandung arti izin kepada yang akan bekerja, juga tidak ditentukan waktunya.

³⁸ QS. Yusuf (12) : 72.

³⁹ Helmi Karim, *Fiqh Muamalah*, 46.

- b. Orang yang menjanjikan upahnya (*jà'il*), yang menjanjikan upah itu boleh yang kehilangan atau orang lain.
- c. Pekerjaan, yakni objek yang berupa perbuatan yang tidak melanggar norma agama.
- d. Upah, dalam hal upah disyaratkan barang tertentu baik berupa materi ataupun jasa.⁴⁰

B. Penjelasan terkait metode *istinbâth* Hukum

1. Pengertian *istinbâth* Hukum

Istinbâth hukum merupakan sebuah cara pengambilan hukum dari sumbernya. Perkataan ini lebih populer disebut dengan metodologi penggalian hukum. Metodologi, menurut seorang ahli dapat diartikan sebagai pembahasan konsep teoritis berbagai metode yang terkait dalam suatu sistem pengetahuan. Jika hukum Islam dipandang sebagai suatu sistem pengetahuan, maka yang dimaksudkan metodologi hukum Islam adalah pembahasan konsep dasar hukum Islam dan bagaimanakah hukum Islam tersebut dikaji dan diformulasikan.⁴¹

Istinbâth artinya, mengeluarkan hukum dari dalil. Jalan *istinbâth* ini memberikan kaidah-kaidah yang bertalian dengan pengeluaran hukum dari dalil. Kalau kita lihat dari tujuan mempelajari ilmu *Ushûl Fiqh* bab ini merupakan kunci yang sangat penting bagi orang yang yang mempelajari ilmu tersebut, karena tujuan para

⁴⁰ Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam*, 287.

⁴¹ Ghufron A. Mas'adi, *Pemikiran Fazlur Rahman tentang Metodologi Pembaharuan Hukum Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1998), 2.

mujtahidin dengan mempelajari ilmu *Ushûl Fiqh* untuk dapat mengetahui dan mempraktikkan kaidah-kaidah cara mengeluarkan hukum dari dalilnya. Oleh karena itu ulama *Ushûl Fiqh* menetapkan ketentuan bahwa untuk mengeluarkan hukum harus mengetahui kaidah *syar'iyah* dan kaidah *lughâwiyyah*.⁴²

Disiplin ilmu yang membahas tentang *istinbath* hukum (metodologi penggalian hukum), dinamakan *ushul fiqh*. *Ushul fiqh*lah satu-satunya bidang ilmu keislaman yang penting dalam memahami syari'at Islam dari sumber aslinya: al-Qur'andan al-Hadits.⁴³ Melalui kajian *Ushûl Fiqh* terdapat cara mamahami kaidah-kaidah, prinsip-prinsip umum syari'at Islam, cara memahami suatu dalil dan penerapannya dalam kehidupan manusia.

Untuk memahami syari'at Islam yang dibawa Rasulullah, ulama *ushûliyyin* mengemukakan dua bentuk pendekatan, yaitu melalui kaidah- kaidah kebahasaan dan melalui pendekatan *maqâshid al-syari'ah* (tujuan syara'dalam menetapkan hukum).⁴⁴ Dengan itu, akan tercapai tujuan pensyariaan Islam yaitu maslahat duniadan akhirat. Oleh karena itu, ilmu *ushulfiqh* menjadi penting untuk diketahui dan difahami dalam rangka menggali dan menerapkan hukum-hukum syara' sesuai dengan tuntutan zaman syariah secara

⁴² Asjmuni A. Rahman, *Metoda Penetapan Hukum Islam*, (Jakarta: PT. Bulan Bintang, 1986), 1.

⁴³ AbdulWahabKhallaf, *IlmUhsulal-Fiqh*, terj. Moh. Zuhridan Ahmad Qarib, (Semarang: Dina Utama, 1994), 1.

⁴⁴ Nasrun Haroen, *Ushul Fiqh*, (Jakarta: Logos, 1996), xi.

praktis yang didasarkan atas sumber-sumber hukum yang terinci, sementara itu, *Ushûl Fiqh* membahas tentang kaidah-kaidah hukum yang dipergunakan untuk mencari hukum yang bersifat praktis yang diperoleh dari dasar-dasar hukum yang terinci. Karena itu, tujuan *istinbâth* hukum adalah menetapkan hukum setiap perbuatan atau perkataan *mukallaf* dengan meletakkan kaidah-kaidah hukum yang ditetapkan.⁴⁵

Berbicara tentang tujuan *istinbâth* hukum tidak lepas dari pembicaraan tentang *fiqh dan Ushûl Fiqh*, karena *fiqh* membicarakan sejumlah hukum. Adapun syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh orang yang akan melakukan *istinbâth* adalah sebagaiberikut :⁴⁶

- a. Memiliki ilmu pengetahuan yang luas tentang ayat-ayat al-Quran yang berhubungan dengan masalah hukum.
- b. Memiliki pengetahuan yang luas tentang hadis-hadis Nabis.a.w. yang berhubungan dengan masalah hukum.
- c. Menguasai seluruh masalah yang hukumnya telah ditunjukkan oleh *ijma'*, agar dalam menentukan hukum sesuatu, tidak bertentangan dengan *ijma'*.
- d. Memiliki pengetahuan yang luas tentang *qiyâs*, dan dapat mempergunakannya untuk *istinbâth* hukum.
- e. Mengetahui ilmu logika, agar dapat menghasilkan

⁴⁵ Abdul Fatah Idris, *Menggugat Istinbath Hukum Ibnu Qayyim*, (Semarang: Pustaka Zaman, 2007), 7.

⁴⁶ Nasrun Rusli, *Konsep Ijtihad Asy-Syaukani Relevansinyabagi Pembaruan Hukum Islam di Indonesia*, (Jakarta: Logos Wacana Ilmu, 1997), 118.

kesimpulan yang benar tentang hukum, dan sanggup memper tanggungjawabkan nya.

- f. Menguasai bahasa Arab secara mendalam karena al-Qurân dan Sunnah tersusun dalam bahasa Arab, dan lain-lain.⁴⁷

Perlu diketahui terlebih dahulu mengenai macam-macam *istinbâth* Sebagaimana dikatakan oleh Wahbah membagi metode *istinbâth* menjadi tiga macam, yaitu *bayâni*, *qiyâsi*, dan *istishlâhî*.

Pertama metode *bayâni*, metode *istinbâth* hukum Islam yang mana cara pemecahan kasus atau masalah langsung digali dari Al-Qur'an dan As-Sunnah. Tugas *mujtahid* disini adalah menjelaskan, menguraikan, dan menganalisis isi kandungan kedua sumber hukum itu, sehingga dikeluarkan produk hukum. Asumsi metode *bayâni* adalah bahwa seluruh masalah yang terjadi pada manusia telah tercover didalam dua sumber tersebut, sehingga tidak ada dalil lagi kecuali dari Al-Qur'an dan As-Sunnah.

Kedua metode *qiyâsi*, yaitu metode *istinbâth* hukum islam yang mana cara pemecahan kasus atau maslah tidak langsung dirujuk dari Al-Qur'an dan As-Sunnah, melainkan berdasarkan persamaan motif (*'illat*). Karena dasar hukum yang dipecahkan belum ada dasar hukumnya, maka ia dapat

⁴⁷ Haidar Bagirdan Syafiq Basri, *Ijtihad Dalam Sorotan*, (Bandung : Mizan Anggota IKAPI, 1996), 29.

menganalogikan dengan dasar hukum kasus atau masalah lain berdasarkan kesamaan motif. Asumsi metode qiyasi adalah bahwa tidak semua masalah yang terjadi pada manusia telah tercover di dalam kedua sumber hukum tersebut, sehingga perlu mencari dalil yang mirip karena persamaan *'illat*. Tugas mujtahid di sini adalah mencari *illat* yang tersembunyi di dalam *nâsh*, sehingga dapat dikeluarkan produk hukum kasus tertentu berdasarkan kesamaan *'illat*.

Ketiga metode *istishlâhî*, menetapkan hukum Islam yang mana cara pemecahan kasus atau masalah tidak langsung dirujuk dari Alqur'an dan As-Sunah, melainkan berdasarkan pertimbangan kemaslahatan yang diambil dari prinsip-prinsip dasar kedua sumber hukum Islam. Kasus yang dipecahkan tidak ada acuan dalil, sehingga hanya mengambil hikmah atau falsafah hukum yang terkandung dalam *nâsh* untuk kemudian diterapkan dalam pemecahan kasus tersebut.⁴⁸

2. Metode *istinbâth* hukum Majelis Ulama Indonesia

Majelis Ulama Indonesia merupakan wadah dari berbagai unsur atau organisasi-organisasi Islam yang ada di Indonesia. Majelis Ulama Indonesia mempunyai peranan yang sangat penting dalam soal keagamaan, sosial budaya, dan politik, sesuai sifat dan tanggung jawab yang dipikulnya. Gambaran ini terlihat bahwa Majelis Ulama

⁴⁸ Muhaimin, Abdul Mujib, Jusuf Mudzakir, *Kawasan dan Wawasan Studi Islam* (Jakarta: Prenada Media, 2005), 198.

Indonesia yang didirikan tahun 1975 adalah sebuah institusi yang menurut pedoman dasarnya, antar lain berfungsi memberikan fatwa dan nasehat mengenai masalah keagamaan dan kemasyarakatan kepada pemerintah dan umat Islam pada umumnya, sebagai *amar ma'rûf nahî munkar* dalam usaha meningkatkan ketahanan nasional.⁴⁹

Dasar-dasar dan prosedur penetapan fatwa yang dilakukan oleh Majelis Ulama Indonesia dirumuskan dalam pedoman Penetapan Fatwa Majelis Ulama Indonesia Nomor: U-596/MUI/X/1997. Dasar-dasar penetapan fatwa dituangkan dalam pasal 2 yang berbunyi:

1. Setiap keputusan fatwa harus mempunyai dasar atas kitabullah dan sunnah Rasul yang *mu'tabarah*, serta tidak bertentangan dengan kemaslahatan umat.
2. Jika tidak terdapat dalam kitabullah dan sunnah Rasul sebagaimana ditentukan pada pasal 2 ayat 1, keputusan fatwa hendaklah tidak bertentangan dengan *ijma'*, *qiyâs* yang *mu'tabar*, dan dalil-dalil hukum yang lain, seperti *istihsân*, *mashlahat mursalah*, dan *saddu al-dzari'ah*.
3. Sebelum pengambilan keputusan fatwa, hendaklah ditinjau pendapat-pendapat para Imam Madzhab terlebih dahulu, baik yang berhubungan dengan dalil-dalil hukum maupun yang berhubungan dengan dalil-

⁴⁹ Hasbi Umar, *Nalar Fiqih Kontemporer* (Jakarta: Gaung Persada Press, 2007), 250.

dalil yang dipergunakan oleh pihak yang berbeda pendapat. Pandangan tenaga ahli dalam bidang masalah yang akan diambil keputusan fatwanya, dipertimbangkan.⁵⁰

3. Metode *istinbâth* hukum Nahdlatul Ulama

Nahdlatul Ulama (NU) artinya adalah kebangkitan ulama, yang merupakan sebuah organisasi yang didirikan oleh para ulama pada tanggal 31 januari 1926 di Surabaya. Organisasi ini merupakan salah satu organisasi terbesar di Indonesia.⁵¹

Nahdlatul Ulama mempunyai lembaga yang dinaunginya yang bernama Lembaga Bahtsul Masail NAhdlatul Ulama (LBM-NU). Tugas dari LBM adalah menghimpun, membahas dan memecahkan masalah-masalah yang menuntut kepastian hukum. Lembaga ini juga merupakan lembaga terpenting dalam organisasi NU sebagai forum diskusi dalam menetapkan hukum suatu masalah yang keputusannya merupakan fatwa dan berfungsi sebagai bimbingan bagi warga NU dalam mengamalkan agama sesuai dengan faham ahlussunah wal jama'ah.⁵²

Keputusan *bahtsul masâil* di lingkungan Nahdlatul Ulama dibuat dalam kerangka bermadzhab kepada salah satu

⁵⁰ Fatwa DSN-MUI Nomor: U-596/MUI/X/1997 tentang Pedoman Penetapan Fatwa Majelis Ulama Indonesia.

⁵¹ Soelaiman Fadeli, *Antologi NU*, (Surabaya: Khalista, 2007), 1.

⁵² Soelaiman Fadeli, *Antologi NU*, 3.

madzhab empat yang disepakati. Oleh karena itu, prosedur penjawaban masalah disusun dalam urutan sebagai berikut:

- a. *Qaulî* yang berarti pendapat. Metode ini merupakan metode utama yang digunakan dalam menyelesaikan masalah keagamaan, terutama yang menyangkut fiqh dengan cara merujuk langsung kepada kutub mu'tabarah dari para imam madzhab.
- b. *Ilhaqî* yang berarti analogi. Berbeda dengan *qiyâs* yang salah satu *ashl*-nya adalah dr Al-Qur'an dan Sunnah, *Ilhaqî* didefinisikan proses mengaitkan masalah baru yang belum ada ketetapan hukumnya. dengan *ashl*-nya adalah pendapat para imam madzhab.
- c. *Manhâjî* yang berarti metodologis. Yakni menelusuri dan mengikuti metode *istinbâth* hukum yang dilakukan oleh para imam madzhab.⁵³

C. Penjelasan terkait Fatwa

1. Pengertian fatwa

Fatwa (الفتوى) menurut bahasa berarti jawaban mengenai suatu kejadian (peristiwa), yang merupakan bentukan dari kata الفتى (*al-fatâ/pemuda*) dalam usianya, dan sebagai kata kiasan (metafora) atau (*isti'ârah*).

Sedangkan pengertian fatwa menurut syara' ialah menerangkan

⁵³ Ahmad Zahro, *Tradisi Intelektual NU*, (Yogyakarta: LKiS, 2004), 167.

hukum syara' dalam suatu persoalan sebagai jawaban dari suatu pertanyaan, baik sipenanya itu jelas identitasnya maupun tidak, baik perseorangan maupun kolektif.⁵⁴

Dari pengertian diatas, dapat diketahui hakikat atau cirri-ciri tertentu dari berfatwa tersebut, yaitu:

- a. Ia adalah usaha memberikan penjelasan.
- b. Penjelasan yang diberikan itu adalah tentang hukum syara' yang diperoleh melalui hasil *ijtihâd*.
- c. Yang memberikan penjelasan itu adalah orang yang ahli dalam bidang yang dijelaskannya itu.
- d. Penjelasan itu diberikan kepada orang yang bertanya yang belum mengetahuinya.⁵⁵

Dalam pengertian lain, fatwa adalah hukum syara' yang disampaikan oleh *mufthî* kepada *mustafî*, bukan hal-hal yang berada diluar bidang hukm syara'. Hukum syara' itu adalah hasil *ijtihâd* seseorang *mujtahid*, baik *mujtahid* yang berhasil menggantinya adalah *mufthî* itu sendiri, atau *mujtahid* lain yang selalu diikutinya. Dari penjelasan tersebut dapat dipahami bahwa bila yang disampaikan *mufthî* kepada *mustafî* itu bukan hasil *ijtihâd*, yaitu hukum yang jelas dan terdapat dalam nash *shârih* tidak disebut fatwa tetapi lebih tepat disebut *râwi*.⁵⁶

⁵⁴ Yusuf Qardhawi, *Fatwa Antara Ketelitian & Kecerobohan*, (Jakarta: Gema Insani Press, 1997), 5.

⁵⁵ Amir Syarifuddin, *Ushul Fiqh*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2008), 484.

⁵⁶ Amir Syarifuddin, *Ushul Fiqh*, , 485.

Telah dijelaskan bahwa yang difatwakan atau materi fatwa itu adalah hukum syara' yang diperoleh melalui *ijtihâd*. Dalam hal ini *mufthî* sama kedudukannya dengan hakim, yaitu menyampaikan hukum kepada ummat. Fatwa disampaikan *mufthî* dengan ucapannya setelah menerima pertanyaan ummat, sedangkan *qâdhi* menyampaikan hukum melalui putusan hukum atau dalam proses persidangan setelah perkaranya disampaikan oleh umat. Keduanya merupakan hasil *ijtihâd*.

Seandainya *mufthî* itu adalah seorang *mujtahid*, maka hukum yang disampaikannya itu adalah hasil ijtihadnya sendiri. Seandainya *mufthî* itu adalah seorang *muqallid* maka hukum yang difatwakannya adalah hukum yang dihasilkan melalui *ijtihâd* hasil temuan seorang imam yang dia ikuti pendapat (madzhab)-nya.⁵⁷

2. Urgensi fatwa dalam kehidupan umat Islam

Berbicara tentang urgensi fatwa dalam kehidupan umat Islam tidak terlepas dari seberapa jauh kemanfaatan fatwa dalam kehidupan umat manusia. Al-Qur'an dan Al-Hadist pada dasarnya masih bersifat global, sehingga memerlukan adanya secara analisis, agar umat islam mengetahui duduk persoalan yang sebenarnya. Oleh karena itu, dalam konteks ini betapa pentingnya kehadiran fatwa keagamaan yang konkret dan bertanggungjawab. Pada hakikatnya fatwa keagamaan merupakan hasil putusan para ahli agama Islam dan ilmu pengetahuan

⁵⁷Amir Syarifuddin, *Ushul Fiqh*, , 488.

umum dalam memberikan, mengeluarkan dan mengambil keputusan hukum secara bertanggungjawab dan konsisten. Fatwa memberikan kejelasan, kekonkretan terhadap umat manusia dalam hal pemahaman, penalaran ajaran-ajaran Islam, dan bagaimana aplikasinya. Sehingga fatwa itu seharusnya mengandung beberapa unsur pokok yang meliputi:

- a. Fatwa sebagai bentuk pengambilan keputusan hukum syariat yang sedang diperselisihkan.
- b. Fatwa sebagai jalan keluar (*follow up*) dari kemelut perbedaan pendapat diantara para ulama/para ahli.
- c. Fatwa harus mempunyai konotasi kuat, baik dari segi sosial keagamaan maupun sosial kemasyarakatan. Sebab ada ulama yang mengatakan bahwa berubahnya fatwa sering terjadi karena bertumbuh dan berubahnya situasi, kondisi, tempat, dan istiadat.
- d. Fatwa hendaknya mengarahkan pada perdamaian umat untuk menuju umat wahidah.⁵⁸

3. *Ijtihâd* kolektif

Dalam bahasa Arab *ijtihâd* kolektif sering disebut dengan *al-ijtihâd al-jamâ'i* tidak jauh dengan *ijtihâd al-fard* (ijtihad personal). Bedanya hanya kalau dalam *ijtihâd* kolektif, *ijtihâd* dilakukan secara bersama-sama oleh sejumlah ulama. Sedangkan *ijtihâd al-fard*, *ijtihâd* dilakukan secara sendiri-sendiri. Dengan demikian, pengertian *ijtihâd*

⁵⁸ Rohadi Abdul Fatah, *Analisis Fatwa Keagamaan Dalam Fikih Islam*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2006), 27.

kolektif dapat dimaknai dengan usaha sungguh-sungguh sejumlah ulama dalam memahami hukum syara' dari dalil-dalil *mu'tabar*, kemudian mereka sepakat terhadap sebuah keputusan hukum setelah terjadi dialog diantara mereka.

Perkataan "sejumlah ulama" dalam definisi diatas, dapat dipahami bahwa *ijtihâd* kolektif ini tidak termasuk dalam kategori *ijma'*. Karena syarat *ijma'* sebagaimana dimaklumi dalam kajian ushul fiqh harus merupakan kesepakatan semua ulama *mujtahid* yang hidup pada suatu masa tanpa terkecuali.⁵⁹

ijtihâd jama'î adalah setiap *ijtihâd* yang dilakukan oleh para mujtahid untuk menyatukan pendapat-pendapatnya dalam satu problematika. Yang dilakukan dengan mengumpulkan para mujtahid dengan para ilmuwan lintas sektoral dalam satu forum musyawarah untuk membahas fenomena aktual yang terjadi. Salah satu cara efektif untuk melaksanakan *ijtihâd* dimasa sekarang dimana sulitnya mencari orang yang mampu mengumpulkan segudang persyaratan *ijtihâd* adalah melakukan *ijtihâd jama'î* (*ijtihâd* kolektif).

Dalam aplikasinya, *ijtihâd jama'î* meliputi dua hal. *Pertama*, *ijtihâd* dalam upaya memecahkan status hukum permasalahan baru yang belum disinggung dalam Al-Qur'an, As-Sunnah, dan pembahasan ulam terdahulu. *Kedua*, *ijtihâd* untuk memilih pendapat

⁵⁹ (Alizar Usman, 2016, <http://kitab-kuneng.blogspot.co.id/2016/08/apa-itu-ijtihaad-kolektif.html>, diakses 21 Maret 2018).

yang paling sesuai dengan kemaslahatan kemanusiaan.⁶⁰

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam melakukan *ijtihâd jama'î* adalah sebagai berikut:

- a. Masalah menentukan kelengkapan syarat-syarat sebagai mujtahid yang akan ikut dalam mujtahid diserahkan kepada penguasa muslim yang mengatur orang Islam. Orang yang dipilih itu mewakili umat masyarakat tempat ia beribadah.
- b. Disamping para ulama, dilibatkan pula para pakar berbagai ilmu sesuai dengan permasalahan yang akan dibahas.
- c. Jika terdapat perbedaan pendapat dalam siding, maka diambil pendapat dari yang disepakati banyak ulama.⁶¹

Para mujtahid dan lembaganya berbeda karena perbedaan letak geografi, kebudayaan, politik, ekonomi, dan sosial. Karenanya penting untuk memetakan *ijtihâd jama'î* berdasarkan geografisnya. Karena dengan adanya perbedaan geografi akan timbul pengaruh kebudayaan, adat, dan tradisi yang berbeda pula terhadap permasalahan baru dan bersifat umum. Pada masa ini *ijtihâd* kolektif dibagi menjadi 3 bentuk, diantaranya adalah sebagai berikut:

- a. *ijtihâd* kolektif bersifat nasional

ijtihâd kolektif bersifat nasional adalah aktifitas ilmiah yang sistematis yang terarah yang dilakukakan para ahli *ijtihâd* sebuah Negara, demi mencapai maksud Allah pada setiap

⁶⁰ Yusuf Al-Qardhawi, *Ijtihad Kontemporer Kode Etik dan Berbagai Penyimpangan*, (Surabaya: Risalah Gusti, 2000).

⁶¹ Satria Efendi, *Ushul Fiqh*, (Jakarta: Kencana, 2005), 258.

permasalahan yang menyentuh kehidupan masyarakat umum diNegara tersebut, atau demi mencapai implementasi maksud Allah yang tepat terhadap peristiwa yang dialami masyarakat.⁶² Contoh lembaga dalam skala nasional, Haiah Kibaril Ulama, Majelis Ulama Indonesia, Majelis Tarjih Muhammadiyah, Lembaga Bahtsul Masail Nahdlatul Ulama.

b. *ijtihâd* kolektif bersifat regional

yang dimaksud regional adalah kumpulan beberapa Negara yang berdekatan yang memiliki kesamaan adat istiadat dan budaya. *Ijtihâd* kolektif regional adalah aktifitas ilmiah yang sistematis dan terarah yang dilakukan oleh para ahli *ijtihâd* yang ditulis oleh masing-masing Negaranya, demi mencapai maksud Allah pada masalah-masalah yang menyentuh kehidupan orang-orang yang hidup di Negara-negara tersebut, atau demi aplikasi maksud Allah yang tepat terhadap kenyataan hidup mereka.⁶³

c. *ijtihâd* kolektif bersifat internasional

banyak masalah-masalah kontemporer yang menyentuh kehidupan masyarakat internasional. Masalah-masalah ini diputuskan oleh *majma' fiqh* setingkat internasional, bukan lagi Negara atau regional. *majma' al-fiqh al-Islami al-Dauli* (International Islamic fiqh Academy) yang berpusat di Jeddah

⁶² Siti Hanna, "Urgensi Ijtihad Kolektif Dalam Permasalahan Kontemporer", *Media Syariah*, 2, (Juli, 2012), 179.

⁶³ Siti Hanna, "Urgensi Ijtihad Kolektif Dalam Permasalahan Kontemporer", 180.

menjadi salah satu *majma' fiqh* setingkat internasional. *Ijtihâd* kolektif internasional adalah aktifitas keilmuan yang sistematis yang terarah yang dilakukan oleh para ahli *ijtihâd* yang diutus oleh lembaga fiqh masing-masing Negara, demi mencapai maksud Allah pada masalah-masalah yang menyangkut kehidupan umat secara umum, atau demi terwujudnya maksud Allah pada kenyataan hidup umt tanpa melihat batas geografi mereka.⁶⁴ contoh lembaga dalam skala internasional Al-Majma' Al-Fiqhy Al-Islamy yang bertempat di Makkah dan Majma' Al-Fiqhy Al-Islamy Ad-Dauly yang bertempat di Jeddah.

⁶⁴ Siti Hanna, "Urgensi Ijtihad Kolektif Dalam Permasalahan Kontemporer", 181.



BAB III

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini, penulis memaparkan hasil penelitian dan analisis terkait beberapa hal. *Pertama*, status bonus penjualan langsung berjenjang syariah menurut fatwa DSN-MUI. *Kedua*, status bonus penjualan langsung berjenjang syariah menurut LBM-Nahdlatul Ulama Jatim. *Ketiga*, metode *istinbâth* hukum status bonus Penjualan langsung berjenjang syari'ah dalam Fatwa DSN-MUI. *Keempat*, metode *istinbâth* hukum status bonus Penjualan langsung berjenjang syari'ah dalam Keputusan LBM-Nahdlatul Ulama Jatim.

A. Status Bonus Penjualan langsung berjenjang syariah menurut Fatwa DSN-MUI dan Keputusan LBM-Nahdlatul Ulama Jatim.

1. Status Bonus dalam Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009.

Penjualan berjenjang adalah suatu cara atau metode penjualan secara berjenjang kepada konsumen melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh perorangan atau badan usaha yang memperkenalkan barang dan/atau jasa tertentu kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lain secara berturut-turut yang bekerja berdasarkan komisi atau iuran keanggotaan yang wajar. Suatu yang khas dari kegiatan *Direct Selling* adalah adanya sistem perjenjangan atau tingkatan untuk setiap distributor yang bergabung, sesuai dengan prestasinya. Seperti halnya meniti karier dalam bisnis konvensional, setiap distributor memulai karier dalam bisnis ini dari tingkat paling bawah. Menjalannya langkah demi langkah, hingga ia berhasil naik peringkat, dan terus naik peringkat.

Setiap distributor yang mampu merekrut beberapa *downline*, secara otomatis peringkatnya akan naik. Jika dia mampu membina *down line*-nya untuk melakukan hal serupa, peringkatnya akan terus menanjak sesuai dengan bertambahnya jaringan. Inilah yang dimaksud dengan pertumbuhan eksponensial.⁶³

Disetiap marketing plan perusahaan MLM memiliki peringkat yang berbeda-beda baik dari segi jumlah tahapan pencapaian peringkatnya maupun syarat pencapaian peringkat itu sendiri. Tahapan pencapaian peringkat demi peringkat memang dirancang untuk memberikan anda sebuah reward dan bonus oleh perusahaan karena upaya anda dalam mengembangkan sebuah jaringan bisnis MLM. Syarat kenaikan peringkat yang terjadi dihampir semua marketing plan MLM adalah sebagai berikut:

- a. Membentuk omzet penjualan pribadi.
- b. Minimal membangun jaringan sebanyak 1-2 kali/frontline dengan cara yang sama.
- c. Memiliki total omzet grup sebuah nominal tertentu yang telah disyaratkan.
- d. Memiliki total omzet dikaki/grup yang lain selain 2 kaki/1 frontline utama yang disebut dengan side volume.
- e. Melakukan kewajiban tutup point tiap bulannya sesuai dengan syarat dalam marketing plan.⁶⁴

¹²⁰ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, 50.

Dalam sistem MLM yang benar, komisi dan bonus sama sekali bukan karena lebih awal atau lebih lama bergabung dengan qusaha MLM yang diikuinya. Tapi benar-benar karena distributor berhasil menunjukkan prestasi yang luar biasa dan menjadikan usaha MLM yang diikutinya meraih peningkatan omzet penjualan yang luar biasa pula. Berikut adalah macam-macam komisi dan Bonus:

a. Macam-macam komisi ada 5, diantaranya adalah:

1) Laba eceran atau diskon

Diskon adalah komisi yang diberikan langsung berupa potongan harga pada saat seorang distributor membeli sebuah produk.

2) Komisi pribadi

Komisi pribadi adalah komisi yang didapatkan setiap kali distributor belanja produk MLM yang bersangkutan.

3) Komisi perkembangan

Komisi perkembangan adalah komisi bagi distributor yang mengajak orang lain bergabung dalam bisnis MLM.

4) Komisi kepemimpinan

Komisi kepemimpinan merupakan penghargaan yang besar dari usaha MLM kepada distributor yang

⁶⁶ Ali Syahbana, *Jenjang Peringkat di MLM*, (<http://tianshi.an.web.id/2009/06/jenjang-peringkat-di-mlm.html>, diakses 6 Maret 2018).

telah sukses melakukan pembinaan terhadap jaringannya.

5) Komisi sharing internasional

Komisi ini diambil dari omzet usaha MLM secara internasional, atau omzet usaha pada peringkat tertentu secara internasional.⁶⁷

b. Macam-macam bonus ada 4, diantaranya adalah:

1) Bonus kendaraan

Bonus kendaraan adalah bonus untuk mendapatkan kepemilikan kendaraan pribadi dengan spesifikasi tertentu. Baik berupa kendaraan roda dua sampai kendaraan mewah.

2) Bonus rumah tinggal

Bonus ini merupakan hadiah kepemilikan sebuah rumah. Baik berupa rumah sederhana, real estate bahkan berupa villa.

3) Bonus wisata

Bonus wisata berupa bonus wisata ke mancanegara.

Yang bertujuan untuk menambah wawasan si distributor.

4) Bonus religi

Bonus ini berbentuk wisata keagamaan berlaku bagi distributor muslim maupun non muslim.⁶⁸

⁶⁷ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, 56.

Bonus dalam hukum islam dikenal dengan *ju'alah*, yang artinya adalah janji atau komitmen (*iltizâm*) untuk memberikan imbalan (*reward/iwadh/ju'l*) tertentu atas pencapaian hasil (*natijah*) yang ditentukan dari suatu pekerjaan.⁶⁹

Dasar pengambilan hukum *ju'alah* ini diambil dari firman Allah dalam surat Yusuf ayat 72 yang berbunyi:

قَالُوْنَ نُنْفِذُ صَوَاعِ الْمَلِكِ وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ

Artinya: *penyeru-penyeru itu berkata: “kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat menegembalikannya, akan memperoleh beban makanan (seberat) beban unta dan aku menjamin terhadapnya” (Yusuf:72)*⁷⁰

Indonesia memiliki lembaga yang bernama Majelis Ulama Indonesia yang merupakan lembaga yang mewadahi para ulama, zu'ama, dan cendekiawan Islam di Indonesia untk membimbing, membina dan mengayomi kaum muslimin di seluruh Indonesia. Dan salah satu tugas Majelis Ulama Indonesia adalah mengeluarkan fatwa-fatwa yang diperuntukan umat muslim.⁷¹

Salah satu fatwanya adalah fatwa tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah No.75/DSN-MUI/VII/2009. Dalam fatwa tersebut terdapat ketentuan-ketentuan mengenai Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yang salah satu poinnya menyatakan “Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighrâ'*”.

⁶⁸ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, 58.

⁶⁹ Fatwa DSN-MUI No.62/DSN-MUI/XII/2007 tentang akad Ju'alah.

⁷⁰ Q.S Yusuf (13) : 72.

⁷¹(<http://mui.or.id/id/category/profile-organisasi/sejarah-mui/>, diakses 7 Maret 2018)

Ighrâ' adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan. Jadi, status bonus dalam Fatwa DSN-MUI itu hukum nya boleh dengan syarat tidak menimbulkan *ighrâ'* dalam artian tidak boleh dibuat sedemikian rupa sehingga menjadi faktor utama yang paling menarik menjadi sumber pendapatan, atau menjadi tujuan utama mitra usaha dalam melakukan bisnis Penjualan Langsung Berjenjang. Bonus juga harus didapatkan sesuai jerih payah mitra usaha itu sendiri karena pendapatan atau keuntungan penjualan barang dan atau ajasa seharusnya lebih besar daripada pendapatan berupa bonus ataupun komisi.

Dalam Al-Qur'an dan Hadist terdapat dalail-dalil yang mnerangkan tentang segala macam muamalah diantaranya mengenai penjualan langsung berjenjang syariah. Dalam firman Allah Surat An-Nisa', yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ

Artinya: " hai orang yang beriman, jangan lah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka rela diantaramu". (QS. AN-Nisa:29)⁷²

Dan disebutkan juga didalam Hadist riwayat Abu Hurairah:

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ وَ عَنِ بَيْعِ الْغَرَرِ (رواه الخمسة عن ابي هريرة)

Artinya: Nabi s.a.w melarang jual beli dengan cara melempar batu dan jual beli gharar. (H.R Khomsah dari Abu Hurairah).

⁷² Q.S AN-Nisa (4) : 29.

Jadi, didalam Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 status bonus yang diberikan oleh perusahaan Penjualan Langsung Berjenjang kepada mitra usahanya itu hukumnya boleh dan/atau tidak haram.dengan syarat mitra usaha ketika mencari pelanggan tidak menimbulkan *ighrâ'* dengan cara memberikan tawaran bonus yang menggiurkan sehingga pelanggan bisa tertarik untuk ikut join dalam bisnis itu. Kemudian juga tidak melanggar ketentuan-ketentuan yang terdapat dalam pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

2. Status Bonus dalam Keputusan LBM-Nahdlatul Ulama Jatim

Bonus atau *ju'âlah* secara etimologi berarti upah atau hadiah yang diberikan kepada seseorang, karena orang tersebut mengerjakan atau melaksanakan suatu pekerjaan tertentu.

Secara terminologi fikih berarti “suatu *iltizâm* dalam bentuk janji memberikan imbalan upah tertentu secara suka rela terhadap orang yang berhasil melakukan perbuatan atau memberikan jasa yang belum pasti dapat dilaksanakan atau dihasilkan sesuai dengan yang diharapkan”.⁷³

Selain Majelis Ulama Indonesia, terdapat organisasi Nahdlatul Ulama yang merupakan sebuah organisasi Islam terbesar di Indonesia. Organisasi ini berdiri pada 31 januari 1926 dan bergerak dibidang keagamaan, pendidikan, sosial, dan ekonomi.⁷⁴

⁷³ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam (Fiqh Muamalat)*, (Jakarta: Rajawali Press, 2004), 265.

⁷⁴ (https://id.wikipedia.org/wiki/Nahdlatul_%27Ulama, diakses 7 maret 2018).

Organisasi Nahdlatul Ulama memiliki banyak lembaga, salah satunya adalah Lembaga Bahtsul Masail atau disingkat LBM-Nahdlatul Ulama merupakan sebuah lembaga otonom Organisasi Masyarakat Nahdlatul Ulama yang berkecimpung pada pembahasan masalah-masalah kekinian yang berkembang di masyarakat dengan berpedoman pada Al-Qur'an dan Al-Hadits dan Kitab Turats para mujtahid terdahulu.

Hasil musyawarah para kiyai dalam menyikapi masalah-masalah kemasyarakatan ditinjau dari sudut pandangan fiqh syariah, yaitu:

- a. Hasil Bahtsul Masail yang diselenggarakan oleh LBM NU wilayah Jawa Timur yang dikumpulkan dalam rubrik TOPIK.
- b. Hasil Bahtsul Masail yang diselenggarakan oleh LBM NU cabang se Jawa Timur yang dikumpulkan dalam rubrik DAERAH.
- c. Hasil Bahtsul Masail yang diselenggarakan oleh Forum Musyawarah Pondok Pesantren se Jawa Madura atau disingkat FMPP yang dikumpulkan dalam rubrik FMPP.

Ketiga lembaga ini masing-masing berdiri secara otonom. Oleh karena itu dimungkinkan hasil bahtsul masail yang diputuskan ada yang memiliki kesamaan pembahasan atau bahkan ada sedikit banyak perbedaan keputusan, namun demikian kesemuanya dapat

dipertanggung jawabkan karena telah melalui pembahasan yang matang.⁷⁵

Salah satu keputusan Lembaga Bahtsul Masail Nahdlatul Ulama Jawa Timur yakni tentang “Pembelian barang diikuti pencarian calon pembeli baru secara beranting dengan menjanjikan bonus” yang dilakukan di Pnpdok Pesantren Hidayatut Tullab Petok Semen Kediri pada tanggal 6 Juli 2002/25 Rabi’ul Alhir 1423 H.

Dalam keputusan Lembaga Bahtsul Masail Nahdlatul Ulama Jawa Timur menyatakan “Bonus yang dijanjikan apabila dapat menjaring sejumlah calon pembeli baru cenderung sebagai riba, bukan keuntungan dari *bai‘murabbahah* dan sebagainya”. Dengan demikian status hukum bonus itu haram diterima.⁷⁶

Berkembangnya perusahaan Multi Level Marketing membuat perusahaan berlomba-lomba dalam menggaet mitra usahanya dengan menjanjikan bonus atau komisi yang besar serta yang mejadi motivasi utama mitra usaha. Bonus atas jasa perekrutan sesuai dengan keputusan LBM NU Jatim dinyatakan haram karena dapat merugikan sebagian pihak. Bisnis yang dilakukan dengan syarat mencari calon pembeli baru sejumlah orang tertentu, adanya syarat tersebut justru menjadikan transaksi jual beli rusak (*fâsid*). Faktor penyebab *kefasidan aqad* karena syarat tersebut bukan termasuk sesuatu yang umum dimasyarakat, bukan konsekuensi yuridis dari *aqad* dan tidak

⁷⁵ Moh. Khoirun Ni’am, *Lembaga Bahtsul Masail Nahdlatul Ulama (LBM NU)*, (<http://niamspot.blogspot.co.id/2011/10/lembaga-bahtsul-masail-nahdlatul-ulama.html>, diakses 7 Maret 2018).

⁷⁶ Tim PW NU Jawa Timur, *Nu Menjawab Problematika Umat*, (Surabaya: PW LBM NU Jatim, 2015), 500.

memberi nilai tambah bagi kemaslahatan transaksinya sebagaimana disebutkan didalam kitab Al-fiqh al-Islam wa Adillatuh.

وَقَالَ الشَّافِعِيُّ فِي لَأَصَحِّ: لَا يَصِحُّ تَغْلِيْقُ الْوَكَالَةِ بِشَرْطٍ مِنْ صِفَةٍ أَوْ وَقْتٍ، مِثْلُ إِنْ قَدِمَ زَيْدٌ أَوْ رَأْسٌ شَهْرٍ فَقَدْ وَكَلْتُكَ (كَذَا لِمَا فِي التَّغْلِيْقِ مِنْ غَرَرٍ) أَيِ الْخِمْمَا لِي

Artinya: Asy-Syafi'iyah berkata, bersdasar wajah ashah: "tidak sah menggantungkan perwakilan dengan suatu syarat berupa sifat atau masa; misalkan, jika si Zaid hadir atau awal bulan telah tiba, maka sungguh aku akan mewakilkan sesuatu kepadamu". Maksudnya adalah tidak sah perwakilan dengan ta'liq penggantungkan sesuatu karena didalam ta'liq tersimpan gharar (ketidakjelasan).

Oleh karena status *aqadnya fâsid*, maka penguasaan bendanya menjadi haram. Jadi Bonus yang diberikan kepada mitra Usaha oleh perusahaan MLM menurut Keputusan Lembaga Bahtsul Masail Nahdlatul Ulama Jatim ini adalah Haram.

B. Metode *istinbâth* hukum status bonus Penjualan langsung berjenjang syari'ah dalam Fatwa DSN-MUI dan Keputusan LBM-NU Jatim.

1. Metode *istinbâth* hukum Fatwa DSN-MUI.

Fatwa berasal dari bahasa arab فتوى yang artinya nasihat, petunjuk, jawaban atau pendapat. Adapun yang dimaksud adalah sebuah keputusan atau nasihat resmi yang diambil oleh sebuah lembaga atau perorangan yang diakui otoritasnya, disampaikan oleh seorang *muftî* atau ulama sebagai tanggapan atau jawaban terhadap pertanyaan yang diajukan oleh peminta fatwa (*mustafî*) yang tidak

mempunyai ketrikatan. Dengan demikian peminta fatwa tidak harus mengikuti isi atau hukum fatwa yang diberikan kepadanya.⁷⁷

Indonesia mempunyai wadah permusyawaratan para ulama yang disebut dengan MUI, dalam anggaran dasar MUI dapat dilihat bahwa majelis diharapkan melaksanakan tugasnya dalam memberikan fatwa-fatwa dan nasihat dalam memecahkan dan menjawab seluruh persoalan sosial-keagamaan dan kebangsaan yang timbul ditengah-tengah masyarakat.⁷⁸

Jawaban yang diberikan Majelis Ulama Indonesia adalah fatwa yang dikeluarkan melalui komisi Fatwa MUI secara kolektif, baik ditingkat pusat maupun provinsi dan kabupaten/kota. Penetapan fatwa MUI didasarkan sumber hukum Islam yaitu Al-Qur'an, Sunnah, Ijma', dan Qiyas.⁷⁹

Proses penjawaban dan pemecahan setiap permasalahan mengenai hukum keagamaan dilakukan dengan responsif, proaktif, dan atisipatif. metode penggalian serta penetapan fatwa dilakukan sebagaimana berikut:

- a. Permasalahan hukum yang telah diajukan ditinjau dengan pendapat para imam madzhab dan ulama yang *mu'tabar* tentang masalah yang sedang digali hukumnya tersebut dengan seksama berikut dalil-dalilnya.

⁷⁷ Rachmat Taufik Hidayat dkk, *Almanak Alam Islam*, (Jakarta: Pustaka Jaya, 2000), 132.

⁷⁸ Mohammad Atho Mudzhar, *Fatwa-Fatwa Majelis Ulama Indonesia*, (Jakarta: Inis, 1993), 63.

⁷⁹ Ahmad Hasan, *Ijma'*, (Bandung: Pustaka, 1976), 1.

- b. Permasalahan yang sudah jelas hukumnya disampaikan sebagaimana adanya.
- c. Masalah yang menjadi khilafah dikalangan Madzhab, maka:
- 1) Mencari titik temu diantara pendapat-pendapat ulama madzhab melalui metode *al-jam' u wa al-taufiq*.
 - 2) Ketika pencarian titik temu tidak berhasil, maka penetapan hukum didasarkan pada hasil tarjih dengan menggunakan metode *muqâranah* yakni menggunakan kaidah-kaidah *Ushûl Fiqh Muqâran*.
- d. Masalah yang tidak ditemukan pendapat hukumnya dikalangan madzhab, maka penggalan hukum dilakukan ijtihad *ijtima'* (kolektif) melalui metode *bayânî, ta'liî (qiyâsî, istihsâni, ilhâqi), istilâhî, dan sad al-zari'ah*.
- e. Penetapan hukum harus senantiasa memperhatikan kemaslahatan umum (*masâlih 'ammah*) dan maqasid *al-syari'ah*.⁸⁰

Dasar-dasar penetapan fatwa dituangkan pada bagian kedua pasal 2 yang berbunyi:

1. Setiap Keputusan Fatwa harus mempunyai dasar atas Kitabullah dan Sunnah Rasul yang *mu'tabar*, serta tidak bertentangan dengan kemaslahatan umat.

⁸⁰ Ma'ruf Amin, *Himpunan Fatwa Majelis Ulama Indonesia sejak 1975*, (Jakarta: Erlangga, 2011), 5.

2. Jika tidak terdapat dalam *Kitabullah* dan Sunnah Rasul sebagaimana ditentukan pada pasal 2 ayat 1, Keputusan Fatwa hendaklah tidak bertentangan dengan *ijma'*, *qiyâs* yang *mu'tabar*, dan dalil-dalil hukum yang lain, seperti *ihtisân*, *masalah mursalah*, dan *saddu al-dzari'ah*.
3. Sebelum pengambilan Keputusan Fatwa, hendaklah ditinjau pendapat-pendapat para Imam Madzhab terdahulu, baik yang berhubungan dengan dalil-dalil hukum maupun yang berhubungan dengan dalil-dalil yang diperrgunakan oleh pihak yang berbeda pendapat.
4. Pandangan tenaga ahli dalam bidang masalah yang akan diambil Keputusan Fatwanya, dipertimbangkan.⁸¹

Dasar-dasar penetapan fatwa atau disebut dengan metode *istinbâth* hukum yang digunakan oleh MUI tidak berbeda jauh dengan metode *istinbâth* hukum yang digunakan oleh para ulama salaf. Sikap akomodatif yang digunakan dalam penetapan fatwa MUI adalah perlunya memikirkan kemaslahatan umat ketika menetapkan fatwa, di samping itu juga perlunya memperhatikan pendapat para ulama madzhab fikih, baik pendapat yang mendukung maupun yang menentang, sehingga diharapkan apa yang diputuskan tersebut tidak cenderung pada kedua ekstrimitas, tetapi lebih mencari jalan tengah antara dua pendapat yang bertolak

⁸¹ Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam dan Penyelenggara Haji Depag RI, *Himpunan Fatwa Majelis Ulama Indonesia*, (Jakarta : Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam dan Penyelenggara Haji Depag RI, 2003), 4.

belakang tersebut. Solusi cemerlang yang diberikan oleh MUI dalam menetapkan fatwa adalah perlunya mengetahui pendapat para pakar dibidang keilmuan tertentu sebagai bahan pertimbangan dalam penetapan fatwanya.

Sebelum menetapkan suatu fatwa, MUI (dalam hal ini Komisi Fatwa atau tim khusus) harus terlebih dahulu mempelajari setiap masalah yang disampaikan kepada MUI dengan seksama sekurang-kurangnya seminggu sebelum disidangkan. Jika persoalannya telah jelas hukumnya (*qath'iy*) hendaklah komisi menyampaikan sebagaimana adanya, dan fatwa menjadi gugur setelah diketahui *nâsh*-nya dari Al-Quran dan Sunnah. Sedangkan dalam masalah yang terjadi *khilâfiyah* (perbedaan pendapat) di kalangan madzhab, maka yang difatwakan adalah hasil *tarjih* setelah memperhatikan fikih *muqâran* (perbandingan) dengan menggunakan kaidah-kaidah ushul fiqih *muqâran* yang berhubungan dengan pentarjihan.⁸²

Setelah melakukan pembahasan secara mendalam komprehensif, serta memperhatikan pendapat dan pandangan yang berkembang dalam sidang, komisi menetapkan fatwa. Setiap Keputusan Fatwa harus di-*tanfidz*-kan setelah ditandatangani oleh Dewan Pimpinan dalam bentuk Surat Keputusan Fatwa (SKF).

Didalam SKF, harus dicantumkan dasar-dasar pengambilan hukum disertai uraian dan analisis secara ringkas, serta sumber

⁸²Pasal 3 Pedoman Penetapan Fatwa Majelis Ulama Indonesia No.U596/MUI/X/1997.

pengambilannya. Demikian pula setiap SKF sedapat mungkin disertai dengan rumusan tindak lanjut dan rekomendasi dan / atau jalan keluar yang diperlukan sebagai konsekuensi dari SKF tersebut.⁸³

Majelis Ulama Indonesia, secara hierarkis ada dua, yaitu Majelis Ulama Indonesia Pusat yang berkedudukan di Jakarta dan Majelis Ulama Indonesia daerah. Majelis Ulama Indonesia Pusat berwenang mengeluarkan fatwa mengenai permasalahan keagamaan yang bersifat umum dan menyangkut permasalahan Islam Indonesia secara nasional dan/atau masalah-masalah keagamaan yang terjadi di daerah, namun efeknya dapat meluas ke daerah-daerah lain, bahkan masalah-masalah tersebut bisa menasional.

Meskipun ada hirarki antara MUI pusat dan MUI daerah, namun fatwa yang dikeluarkan kedua lembaga tersebut adalah sederajat, artinya bahwa fatwa yang satu tidak bisa membatalkan fatwa yang lain. Masing-masing fatwa berdiri sendiri sesuai dengan lokalitas dan kondisinya namun ketika keputusan MUI Daerah dan MUI Pusat ada perbedaan dalam masalah yang sama, maka kedua pihak bertemu untuk mencari penyelesaian yang terbaik, agar putusan tersebut tidak membingungkan umat Islam.⁸⁴

⁸³Pasal 5 Pedoman Penetapan Fatwa Majelis Ulama Indonesia No.U596/MUI/X/1997.

⁸⁴ H.M. Atho Mudzhar, *Membaca Gelombang Ijtihad ; Antara Tradisi dan Liberasi*, (Yogyakarta: Titian Ilahi Press, 1998), 134.

Didalam referensi lain dijelaskan bahwa Majelis Ulama Indonesia menggunakan tiga pendekatan, yaitu: pendekatan *nas qath'i*, pendekatan *qauli* dan pendekatan *manhâjî*. Pendekatan *nas qat'i* dilakukan dengan berpegang pada nas Al-Qur'an atau hadits untuk sesuatu masalah, apabila masalah yang ditetapkan terdapat dalam *nâsh* Al-Qur'an maupun hadis secara jelas. Sedangkan apabila tidak terdapat dalam *nâsh* Al-Qur'an maupun hadis maka penjawaban dilakukan dengan pendekatan *qauli* dan *manhâjî*. Pendekatan *qauli* dilakukan apabila jawaban dapat dicukupi oleh pendapat dalam *al-kutub al-mu'tabarâh* dan hanya terdapat satu pendapat, kecuali jika qaul yang dianggap tidak cocok lagi untuk dipegangi karena *ta'assur* atau *ta'azur al-'amal* atau *su'ubah al-'ama*, sangat sulit untuk dilaksanakan, atau karena illatnya berubah.⁸⁵

Sesuai dengan pengertian dari ayat Al-Qur'an dan Hadist di atas, dapat penulis tarik kesimpulan bahwasannya MUI dalam metode *istinbâth*-nya menggunakan metode *qat'i* yang berpegang teguh pada nash Al-Qur'an dan Hadist. Karena jawaban dari permasalahan terkait status bonus penjualan langsung berjenjang syariah sudah dijelaskan dalam Al-Qur'an maupun Hadist tersebut.

2. Metode *istinbâth* hukum Keputusan LBM-Nahdlatul Ulama Jatim.

⁸⁵ Majelis Ulama Indonesia, *Keputusan Ijtima' Ulama Komisi Fatwa MUI II Tahun 2006*, (Jakarta: Majelis Ulama Indonesia, 2009), 58.

Dikalangan Nahdlatul Ulama, *istinbâth* hukum diartikan bukan mengambil hukum secara langsung dari sumber hukum yang asli yakni Al-Qur'an dan As-Sunnah, akan tetapi dilakukan dengan mentabiqkan secara dinamis nash-nash yang telah dikolaborasi fuqoha' kepada persoalan (*waqi'iyah*) yang dicari hukumnya. *Istinbâth* hukum langsung dari sumber primer yang cenderung kepada pengertian ijtihad mutlak, bagi Ulama NU masih sangat sulit dilakukan karena keterbatasan-keterbatasan yang memang disadari terutama dalam ilmu-ilmu penunjang dan perlengkapan yang harus dikuasai oleh mujtahid.⁸⁶

Alasan mengapa NU terkesan sangat berhati-hati dan tidak mau memecahkan persoalan keagamaan yang dihadapi dengan merujuk langsung kepada Al-Qur'an maupun As-Sunnah adalah adanya pandangan bahwa mata rantai perpindahan Islam tidak boleh terputus dari suatu generasi berikutnya. Sehingga, yang perlu dilakukan adalah menelusuri mata rantai yang baik dan sah pada setiap generasi. Pengambilan *qaul* ataupun *wajah* yang kemudian disebut metode *qaulî*, merupakan metode utama yang digunakan dalam menyelesaikan masalah keagamaan, terutama yang menyangkut hukum fikih dengan merujuk langsung pada pengikut empat madzhab.⁸⁷

⁸⁶ Imam Yahya, *Dinamika Ijtihad NU*, (Semarang: Walisongo Press, 2009), 39.

⁸⁷ Khamim Ma'rifatulloh, *Organisasi NU, Bahtsul Masail dan Istinbath Hukum*, (<http://excellent165.blogspot.co.id/2014/12/organisasi-nu-bahsul-masail-dan.html>, diakses 7 Maret 2018).

Meski demikian, bukan berarti bahwa NU tidak menghendaki ijtihad, tetapi yang dikehendaki hanyalah ijtihad yang dilakukan oleh orang-orang yang memenuhi persyaratan sebagai mujtahid. Sedangkan orang-orang yang memiliki ilmu agama mendalam tetapi tidak memenuhi persyaratan mujtahid, lebih baik taqlid kepada ulama yang memiliki kemampuan berijtihad karena telah memenuhi persyaratannya. Bagi NU, taqlid tidak hanya berarti mengikuti pendapat orang lain tanpa mengetahui dalilnya, melainkan juga mengikuti jalan pikiran imam madzhab dalam menggali ilmu.⁸⁸

Beberapa konsep kunci dalam metode *istinbâth* Lajnah Bahtsul Masail diantaranya adalah sikap bermadzhab, konsep *kutub mu'tabarah*, dan prosedur *istinbâth*.

Ada 3 prosedur baku dalam metode penetapan sebuah hukum di Lajnah Nahdlatul Ulama. *Pertama* yaitu *qaulî*, yang berarti pendapat. Ia berarti sebuah cara penetapan hukum dengan cara merujuk pada *kutub mu'tabarah* dari pada imam madzhab. Konsep ini dibuktikan dengan kenyataan bahwa di hampir seluruh keputusan yang dihasilkan lajnah, pasti mencantumkan pendapat seorang imam madzhab.

Kedua, *ilhâqî* yang berarti analogi. Berbeda dengan *qiyas* yang salah satu unsurnya *al-ashl* adalah dari Al-Qur'an dan As-Sunnah,

⁸⁸ A. Hanafie, *Ushul Fiqh*, (Jakarta: Widjaya, 1993), 130.

ilhâqî didefinisikan proses analogis dengan *al-ashl* nya adalah pendapat para imam madzhab.

Ketiga, manhâjî yang berarti metodologis. Ia menetapkan hukum dengan mengambil *'illah* berupa terwujudnya sebuah kemaslahatan pada hukum tersebut. Pada awalnya metode ini banyak mendapat penentangan, berkat usaha-usaha tak kenal lelah seperti pengadaan halaqah Denanyar dan diskusi yang diadakan di P3M (Pusat Pengembangan Pesantren dan Masyarakat). Akhirnya keputusan penggunaan *manhâj* ini baru ditetapkan pada Munas di Lampung pada Tahun 1992. Selain itu lajnah juga menetapkan beberapa sikap ideal dalam bermadzhab. Yaitu, *tawassuth i'tidal* (moderat), *tasâmuh* (toleran), *tawâzun* (adil dan berimbang), *'amar ma'ruf nahi munkar* (peka sosial).⁸⁹

Berikut merupakan kerangka analisis masalah yang dilakukan oleh lembaga Bahtsul Masail, terutama dalam memecahkan masalah sosial, bahtsul masail hendaknya menggunakan kerangka pembahasan masalah (yang sekaligus tercermin dalam hasil keputusan) antara lain sebagai berikut:

- a. Analisa masalah (sebab mengapa terjadi kasus ditinjau dari berbagai faktor):
 - 1) Faktor ekonomi
 - 2) Faktor budaya
 - 3) Faktor politik

⁸⁹ Mulyono Jamal dan Muhammad Abdul Aziz, "Metodologi Istinbath Muhammadiyah dan NU", *Ejournal Unida Gontor*, 2, (juni, 2014), 194.

4) Faktor sosial dan lainnya

b. Analisa dampak (dampak positif dan negatif yang ditimbulkan oleh suatu kasus yang hendak dicari hukumnya ditinjau dari berbagai aspek), antara lain:

- 1) Secara sosial ekonomi
- 2) Secara sosial budaya
- 3) Secara sosial politik,

c. Analisa hukum (fatwa tentang suatu kasus setelah mempertimbangkan latar belakang dan dampaknya disegala bidang). Disamping putusan fiqh/yuridis formal, keputusan ini juga memperhatikan pertimbangan Islam dan hukum positif.

1. Status hukum (*al-ahkâm al-khamsah/sah-batal*)
2. Dasar dari ajaran *Ahlussunnah waljamâ'ah*
3. Hukum positif

d. Analisa tindakan, peran dan pengawasan (apa yang harus dilakukan sebagai konsekuensi dari fatwa tersebut).

1. Jalur politik (berusaha pada jalur kewenangan Negara dengan sasaran mempengaruhi kebijaksanaan pemerintah).
2. Jalur budaya (berusaha membangkitkan pengertian dan kesadaran masyarakat melalui berbagai media massa dan forum seperti pengajian).
3. Jalur ekonomi (berusaha meningkatkan kesejahteraan masyarakat).

4. Jalur sosial (berusaha meningkatkan kesehatan masyarakat, lingkungan dan seterusnya).⁹⁰

Ketetapan hukum yang dihasilkan dilingkungan Nahdlatul Ulama hanya bersifat sebagai fatwa yang diambil dalam rangka memberikan jawaban terhadap kasus yang terjadi ditengah masyarakat. Oleh karenanya sifat keputusan Bahtsul Masail mencakup 3 hal. *Pertama*, seluruh keputusan bahtsul masail dilingkungan Nahdlatul Ulama yang diambil dengan prosedur yang telah disepakati dalam keputusan ini, baik diselenggarakan dalam struktur organisasi maupun diluarnya mempunyai kedudukan yang sederajat dan tidak saling membatalkan.

Kedua, suatu hasil keputusan bahtsul masail dianggap mempunyai kekuatan daya ikat lebih tinggi setelah disahkan oleh pengurus besar Syuriah Nahdlatul Ulama tanpa harus menunggu Munas Alim Ulama maupun Muktamar.

Ketiga, sifat keputusan dalam bahtsul Masail tingkat Munas dan Muktamar adalah mengesahkan rancangan keputusan yang telah dipersiapkan sebelumnya, dan/atau diperuntukkan bagi keputusan yang dinilai akan mempunyai dampak yang luas dalam segala bidang.⁹¹

Jadi, metode *istinbâth* yang digunakan oleh Bahtsul Masail Nahdlatul Ulama yang paling utama adalah mengambil dari *kutub*

⁹⁰ Imam Ghazali Said, (eds.), *Ahkamul Fuqaha: Solusi Hukum Islam, Keputusan Muktamar, Munas dan Konbes Nahdlatul Ulama*, 629.

⁹¹ Imam Ghazali Said, (eds.), *Ahkamul Fuqaha: Solusi Hukum Islam, Keputusan Muktamar, Munas dan Konbes Nahdlatul Ulama*, 628.

mu'tabarâh. Karena, cara pandang yang memahami bahwa dalam tradisi Islam transmisi keilmuan tidak boleh terputus, validitas sanadnya harus bersambung pada Rosulullah Saw. Tujuan ini tidak akan tercapai manakala meninggalkan sikap bermadzhab. Dalam permasalahan terkait metode istinbath status bonus penjualan langsung berjenjang syariah adalah menggunakan metode *qaulî*, hal ini dapat dilihat dari pengambilan qaul terhadap teks yang terdapat dalam kitab *Al-fiqh al-Islam wa Adillatuh* karya Wahbah Zuhaili.





BAB IV PENUTUP

A. KESIMPULAN

Dalam keseluruhan skripsi ini, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 menyatakan status bonus yang diberikan oleh perusahaan Penjualan Langsung Berjenjang kepada mitra usahanya itu hukumnya boleh dan/atau tidak haram.dengan syarat mitra usaha ketika mencari pelanggan tidak menimbulkan *ighrâ'* dengan cara memberikan tawaran bonus yang menggiurkan sehingga pelanggan bisa tertarik untuk ikut join dalam bisnis itu. Kemudian juga tidak melanggar ketentuan-ketentuan yang terdapat dalam pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

Sedangkan dalam Keputusan LBM Nahdlatul Ulama Jawa Timur syarat mencari calon pembeli baru sejumlah orang tertentu justru menjadikan transaksi jual beli rusak (*fâsid*), karena status *aqad*-nya *fâsid*, maka bonus yang diberikan kepada mitra usaha oleh perusahaan Penjualan Langsung Berjenjang kepada mitra usahanya menurut Keputusan Lembaga Bahtsul Masail Nahdlatul Ulama Jatim ini adalah mutlak haram.

2. MUI dalam metode *istinbâth*-nya menggunakan metode *qat'î* yang berpegang teguh pada nash Al-Qur'an dan Hadist. Karena jawaban dari permasalahan terkait status bonus penjualan langsung berjenjang syariah sudah dijelaskan dalam Al-Qur'an maupun Hadist. Sedangkan dalam permasalahan terkait metode *istinbath* status bonus penjualan langsung berjenjang syariah lembaga bahtsul masail Nahdlatul Ulama menggunakan metode *qaulî*, hal ini dapat dilihat dari pengambilan *qaul* terhadap teks yang terdapat dalam kitab Al-fiqh al-Islam wa Adillatuh karya Wahbah Zuhaili.

3. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan serta kesimpulan yang telah dipaparkan diatas, maka peneliti memberikan saran-saran kepada pihak-pihak terkait diantaranya yaitu:

1. Indonesia sebagai Negara mayoritas penduduknya beragama Islam, sebaiknya perusahaan-perusahaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah tidak mengelabui mitra bisnisnya dengan iming-iming

bonus yang besar dan mewah tanpa adanya aqad yang sah dan objek yang real.

2. Mitra bisnis atau anggota Penjualan Langsung Berjenjang Syariah hendaklah lebih berhati-hati dan lebih cermat ketika akan join dalam bisnis Penjualan Langsung Berjenjang.
3. Untuk penulis yang akan datang diharapkan dapat melengkapi kekurangan penuli pada penelitian ini, karena sesungguhnya penelitian ini jauh dari kata sempurna. Dan diharapkan pada penelitian yang akan datang dapat memaparkan hasil penelitian yang lebih baik dari pada penulisan penelitian saat ini.



DAFTAR PUSTAKA

Referensi Buku:

Al-Qur'an Al-Karim

Abdul Fatah, Rohadi. *Analisis Fatwa Keagamaan Dalam Fikih Islam*. Jakarta. Bumi Aksara. 2006.

Agustino. *Prospek MLM Syari'ah di Indonesia*. Jakarta. Republika. 2002.

Ahmad, Mustaq. *Etika Bisnis Dalam Islam*. Jakarta. Pustaka Al-Kautsar. 2001.

Ali Hasan, Muhammad. *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam (Fiqh Muamalat)*. Jakarta. Rajawali Press. 2004.

AliYafiedkk. *Fiqh Perdagangan Bebas*. Jakarta. Teraju. 2003.

Alma, Buchari. *Dasar-Dasar Etika Bisnis Islami*. Bandung. CV. Alfabeta. 2003.

Amin, Ma'ruf. *Himpunan Fatwa Majelis Ulama Indonesia sejak 1975*. Jakarta. 2011.

Amiruddun dan Zainal Asikin. *Pengantar Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2006.

Atho Mudzhar, Mohammad. *Fatwa-Fatwa Majelis Ulama Indonesia*. Jakarta. Ini. 1993.

Bagir, HaidardanSyafiqBasri. *Ijtihad Dalam Sorotan*. Bandung. Mizan Anggota IKAPI. 1996.

Budi Utomo, Setiawan. *Fiqh Aktual Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer*. Jakarta. Gema Insani Press. 2003.

- Cloither, Peter J. *Meraup Uang dengan Multilevel Marketing: Pedoman Praktis Menuju Networking Selling yang Sukses*. Jakarta. Gramedia Pustaka Utama. 1994.
- Depag RI. *Himpunan Fatwa Majelis Ulama Indonesia*. Jakarta. Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam dan Penyelenggara Haji Depag RI. 2003.
- Efendi, Satria. *Ushul Fiqh*. Jakarta. Kencana. 2005.
- Fatah Idris, Abdul. *Menggugat Istinbath Hukum Ibnu Qayyim*. Semarang. Pustaka Zaman. 2007.
- Ghazali Said, Imam (eds.). *Ahkamul Fuqaha: Solusi Hukum Islam, Keputusan Mukhtar, Munas dan Konbes Nahdlatul Ulama*. Surabaya. Diantama.
- Hanafie, A. *Ushul Fiqh*. Jakarta. Widjaya. 1993.
- Haroen, Nasrun. *Ushul Fiqh*. Jakarta. Logos. 1996.
- Hasan, Ahmad. *Ijma'*. Bandung. Pustaka. 1976.
- Ibrahim, Johnny. *Teori & Metodologi Penelitian Hukum Normatif*. Malang. Bayumedia Publishing 2007.
- Johan Nasution, Bahder. *Metode Penelitian Ilmu Hukum*. Bandung. Mandar Maju. 2008.
- Karim, Helmi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta. PT. Raja Grafindo. 1997.
- Kuswara. *Mengenal MLM Syariah*. Depok. Qultum Media. 2005.
- Majelis Ulama Indonesia. *Keputusan Ijtima' Ulama Komisi Fatwa MUI II Tahun 2006*. Jakarta. Majelis Ulama Indonesia. 2009.
- Mas'adi, Ghufron. *Pemikiran Fazlur Rahman tentang Metodologi Pembaharuan Hukum Islam*. Jakarta. Raja Grafindo Persada. 1998.

- Mudzhar, Atho. *Membaca Gelombang Ijtihad ; Antara Tradisi dan Liberasi*. Yogyakarta. Titian Ilahi Press. 1998.
- Muhaimin, Abdul Mujib, Jusuf Mudzakir. *Kawasan dan Wawasan Studi Islam*. Jakarta. Prenada Media. 2005.
- Narbuko, Cholid dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*. Jakarta. PT. Bumi Aksara. 2003.
- Octorina Susanti, Dyah & A'an Efendi. *Penelitian Hukum (Legal Research)*. Jakarta. Sinar Grafika.
- Qardhawi, Yusuf. *Fatwa Antara Ketelitian & Kecerobohan*. Jakarta. Gema Insani Press. 1997.
- Rahman, Asjmun. *Metoda Penetapan Hukum Islam*. Jakarta. PT. Bulan Bintang. 1986.
- Rasjid, Sulaiman. *Fiqh Islam*. Bandung. Sinar Baru. 1989.
- Rusli, Nasrun. *Konsep Ijtihad Asy-Syaukani Relevansinya bagi Pembaruan Hukum Islam di Indonesia*. Jakarta. Logos Wacana Ilmu. 1997.
- Sayuti, Husni. *Pengantar Metodologi Riset*. Jakarta. Cv Fajar Agung. 1989.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif*. Bandung . Alfabeta. 2008.
- Sukanto, Soerjono dan Sri Mamudji. *Penelitian Hukum Normatif Suatu Tinjauan Singkat*. Jakarta. PT. Raja Grafindo Persada. 2006.
- Syarifuddin, Amir. *Ushul Fiqh*. Jakarta. Kencana Prenada Media Group. 2008.
- Tim PW NU Jawa Timur. *NU Menjawab Problematika Umat*. Surabaya. PW LBM NU Jatim.
- Wahab Khallaf, Abdul. *Ilmu Uhsul al-Fiqh*, terj. Moh. Zuhri dan Ahmad Qarib. Semarang. Dina Utama. 1994.

Taufik Hidayat, Rachmat. *Almanak Alam Islam*. Jakarta. Pustaka Jaya. 2000).

Umar, Hasbi. *Nalar Fiqih Kontemporer*. Jakarta. Gaung Persada Press. 2007.

Yahya, Imam. *Dinamika Ijtihad NU*. Semarang. Walisongo Press. 2009.

Zahro, Ahmad. *Tradisi Intelektual NU*. Yogyakarta. LKis. 2004.

Referensi Undang-Undang:

Fatwa DSN-MUI No.62/DSN-MUI/XII/2007 tentang akad Ju'alah.

Fatwa DSN-MUI No. 75/DSNMUI/VI/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

Fatwa DSN-MUI Kota Bandung No.291/MUI-KB/E.1/ tentang Hukum Bisnis MLM/Network Marketing.

Fatwa DSN-MUI Nomor: U-596/MUI/X/1997 tentang Pedoman Penetapan Fatwa Majelis Ulama Indonesia.

Keputusan Menteri Perdagangan RI No. 73/MPP/Kep/3/2000 tentang kegiatan usaha penjualan berjenjang

Referensi Skripsi dan Jurnal:

Ajeng Dwyanita, "Analisis kesesuaiansyari'ah pada sistem operasi bisnis multi level marketing (MLM) KK Indonesia dengan fatwa DSN-MUI No. 75/DSN/MUI/VII/2009, (Surabaya: Universitas Airlangga, 2014).

Hanna, Siti. "Urgensi Ijtihad Kolektif Dalam Permasalahan Kontemporer". *Media Syariah*. 2. (Juli, 2012).

Ida Handayani, "Sistem penjualan langsung berjenjang syari'ah (Studi komperatif fatwa No.83/DSN/MUI/VI/2012 dengan Fatwa Syaikh Sholih Al-Munajjid No.170594 dalam kitab fatwa Al-Islam As-Sual Wa Al-Jawab", *Skripsi*, (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2015).

Jamal, Mulyono dan Muhammad Abdul Aziz. “Metodologi Istinbath Muhammadiyah dan NU”. *Ejournal Unida Gontor*. 2. (juni. 2014).

Mardalis, Ahmad & Nur Hasanah. “Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam”. *Falah Jurnal Ekonomi Syariah*. 1. (Februari. 2016).

Syahrin Rusman. *Analisis Maqashid Syariah terhadap Fatwa MUI mengenai halal haramnya bisnis MLM (Multi Level Marketing)*. Makasar: UIN Alauddin Makasar), 2016.

Wahyudi, Firman. “Multi Level Marketing Dalam Kajian Fiqh Muamalah”. *Al-Banjari*. 2. (Juli. 2014).

Referensi Web:

(<http://mui.or.id/id/category/profile-organisasi/sejarah-mui/>, diakses 7 Maret 2018).

(https://id.wikipedia.org/wiki/Nahdlatul_%27Ulama, diakses 7 maret 2018).

Ali Syahbana, *Jenjang Peringkat di MLM*, (<http://tianshi.an.web.id/jenjang-peringkat-di-mlm.html>, diakses 6 Maret 2018).

Kamus Besar Bahasa Indonesia, <https://kbbi.web.id/dokumentasi>, diakses tanggal 10 Februari 2018.

Moh. Khoirun Ni'am, *Lembaga Bahtsul Masail Nahdlatul Ulama (LBM NU)*, (<http://niamspot.blogspot.co.id/lembaga-bahtsul-masail-NU.html>, diakses 7 Maret 2018).

FATWA
DEWAN SYARIAH NASIONAL
Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009

Tentang
Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI), setelah

- Menimbang :
- a. bahwa metode penjualan barang dan produk jasa dengan menggunakan jejaring pemasaran (*network marketing*) atau pola penjualan berjenjang termasuk di dalamnya *Multi Level Marketing* (MLM) telah dipraktikkan oleh masyarakat;
 - b. bahwa praktik penjualan barang dan produk jasa seperti ter-sebut pada butir **a** telah berkembang sedemikian rupa dengan inovasi dan pola yang beragam, namun belum dapat dipastikan kesesuaiannya dengan prinsip syariah;
 - c. bahwa praktik penjualan barang dan produk jasa seperti ter-sebut pada butir **a** dapat berpotensi merugikan masyarakat dan mengandung hal-hal yang diharamkan;
 - d. bahwa agar mendapatkan pedoman syariah yang jelas mengenai praktik penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS), DSN-MUI perlu menetapkan Fatwa tentang Pedoman PLBS.

- Mengingat :
1. Firman Allah SWT, antara lain:
 - a. QS. al-Nisa' [4]: 29:
يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ...
"Hai orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku sukarela di antaramu ..."
 - b. QS. al-Ma'idah [5]: 1:
يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ...
"Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu ..."
 - c. QS. al-Ma'idah [5]: 2:
... وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى ...
"... dan tolong menolonglah kalian dalam (mengerjakan) kebajikan ..."
 - d. QS. al-Muthaffifin [8]: 1-3
وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ وَإِذَا

كَأَلْوَهُمْ أَوْ وَزَنُّوهُمْ يُخْسِرُونَ

"Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang, (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi."

e. QS. al-Baqarah [2]: 198:

... لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ ...

"... Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia dari Tuhanmu ..."

f. QS. al-Baqarah [2]: 275:

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ...

"... Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba ..."

g. QS. al-Baqarah [2]: 279:

... لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ...

"... Kamu tidak boleh menzalimi orang lain dan tidak boleh dizalimi orang lain."

h. QS. al-Ma'idah [5]: 90

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ
وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ
تُفْلِحُونَ.

"Hai orang yang beriman! Sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, dan mengundi nasib dengan panah, adalah termasuk perbuatan keji, perbuatan setan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan."

2. Hadis Nabi SAW, antara lain:

a. Hadis Nabi

... الْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلًّا لَّا أَوْ
أَحَلَّ حَرَامًا (رواه الترمذي عن عمرو بن عوف).

"... Kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram." (HR. Tirmidzi dari 'Amr bin 'Auf)

b. Hadis Nabi

لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ (رواه ابن ماجه والدارقطني
وغيرهما عن أبي سعيد الخدري)

"Tidak boleh membahayakan diri sendiri maupun orang lain." (HR. Ibnu Majah, Daraquthni, dan yang lain dari Abu Sa'id al-Khudri)

- c. Hadis Qudsi riwayat Abu Dawud dari Abu Hurairah, Rasulullah SAW berkata:

إِنَّ اللَّهَ تَعَالَى يَقُولُ : أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ فَإِذَا خَانَ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنَهُمَا (رواه ابو داود عن أبي هريرة)

"Allah s.w.t. berfirman, "Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersyarikat selama satu pihak tidak mengkhianati pihak yang lain. Jika salah satu pihak telah berkhianat, Aku keluar dari mereka." (HR. Abu Dawud, yang dishahihkan oleh al Hakim, dari Abu Hurairah)

- d. Hadis Nabi

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ، وَعَنْ بَيْعِ الْغُرَرِ (رواه الخمسة عن أبي هريرة)

"Nabi SAW melarang jual beli dengan cara melempar batu dan jual beli gharar." (HR. Khomsah dari Abu Hurairah)

- e. Hadis Nabi

مَنْ عَشَّنَا فَلَيْسَ مِنَّا (رواه مسلم عن أبي هريرة)

"Barang siapa menipu kami, maka ia tidak termasuk golongan kami." (Hadis Nabi riwayat Imam Muslim dari Abu Hurairah)

- f. Hadis Nabi

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ تَمَنِ الْكَلْبِ وَمَهْرِ الْبُعْيِ وَحُلْوَانِ الْكَا هِنِ (متفق عليه)

"Nabi SAW melarang (penggunaan) uang dari penjualan anjing, uang hasil pelacuran dan uang yang diberikan kepada paranormal." (Muttafaq 'alaih)

- g. Hadis Nabi

إِنَّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ حَرَّمَ بَيْعَ الْخَمْرِ وَالْمَيْتَةِ وَالْخَنْزِيرِ وَالْأَصْنَامِ؛ فَتَيْلٌ: يَارَسُولَ اللَّهِ أَرَأَيْتَ شُحُومَ الْمَيْتَةِ فَإِنَّهَا يُطْلَى بِهَا السُّفُنُ وَيُدْهَنُ بِهَا الْجُلُودُ وَيَسْتَصْبِحُ بِهَا النَّاسُ؟ فَقَالَ لَا، هُوَ حَرَامٌ. ثُمَّ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عِنْدَ ذَلِكَ: قَاتِلِ اللَّهُ الْيَهُودَ، إِنَّ اللَّهَ لَمَّا حَرَّمَ شُحُومَهَا جَمَلُوهُ ثُمَّ بَاعُوهُ فَأَكَلُوا ثَمَنَهُ (متفق عليه)

"Sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya mengharamkan jual beli khamar, bangkai, babi dan patung-patung. Rasulullah ditanya, "Wahai Rasulullah. Tahukah Anda tentang lemak bangkai, ia dapat dipakai untuk mengecat kapal-kapal, untuk meminyaki kulit-kulit dan dipakai untuk penerangan (lampu) oleh banyak orang?" Nabi SAW menjawab, "Tidak ! Ia adalah

haram." Nabi SAW. kemudian berkata lagi, "Allah memerangi orang-orang Yahudi karena ketika Allah mengharamkan lemak bangkai kepada mereka, mereka mencairkannya dan menjualnya, kemudian mereka memakai hasil penjualannya." (Muttafaq 'alaihi)

h. Hadis Nabi

لَعَنَ اللَّهُ الرَّاشِيَّ وَالْمُرْتَشِيَّ (رواه أحمد والترمذی)

"Allah melaknat pemberi dan penerima risywah." (HR. Ahmad dan al-Tirmidzi)

3. Kaidah Fikih:

a. Kaidah Fikih:

الأصلُ في المعاملات الإباحة إلا أن يدلَّ دليلٌ على تحريمها.

"Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya."

b. Kaidah Fikih:

الأجرُ على قدر المشقة.

"Ujrah/kompensasi sesuai dengan tingkat kesulitan (kerja)"

- Memperhatikan :
1. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 73/MPP/Kep/3/2000 tanggal 20 Maret 2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang;
 2. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 289/MPP/Kep/10/2001 BAB VIII Pasal 22 tentang Ijin Usaha Penjualan Berjenjang;
 3. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 36/M-DAG/PER/9/2007 tentang Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan;
 4. Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 tanggal 21 Agustus 2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung.

MEMUTUSKAN

Menetapkan : FATWA TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH

Pertama : **Ketentuan Umum**

1. Penjualan Langsung Berjenjang adalah 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.

2. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.
3. Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
4. Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan atau produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.
5. Konsumen adalah pihak pengguna barang dan atau jasa, dan tidak bermaksud untuk memperdagangkannya.
6. Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa.
7. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
8. *Ighra'* adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.
9. *Money Game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran Mitra Usaha yang baru/bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.
10. *Excessive mark-up* adalah batas marjin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.

11. *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
12. Mitra usaha/*stockist* adalah pengecer/retailer yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.

Kedua

: **Ketentuan Hukum**

Praktik PLBS wajib memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

1. Ada obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa;
2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;
3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, maksiat;
4. Tidak ada harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;
5. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS;
6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;
7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa;
8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*.
9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;
10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain;

11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut;
12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

Ketiga : **Ketentuan Akad**

Akad-akad yang dapat digunakan dalam PLBS adalah:

1. Akad *Bai'/Murabahah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*; Fatwa No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam *Murabahah*;
2. Akad *Wakalah bil Ujrah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang *Wakalah bil Ujrah* pada Asuransi dan Reasuransi Syariah;
3. Akad *Ju'alah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad *Ju'alah*;
4. Akad *Ijarah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 9/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Ijarah.
5. Akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah setelah dikeluarkan fatwa oleh DSN-MUI.

Keempat : **Ketentuan Penutup**

1. Jika terjadi perselisihan di antara para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan berdasarkan peraturan per-undang-undangan yang berlaku dan sesuai prinsip syariah.
2. Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 3 Sya'ban 1430 H

25 Juli 2009 M

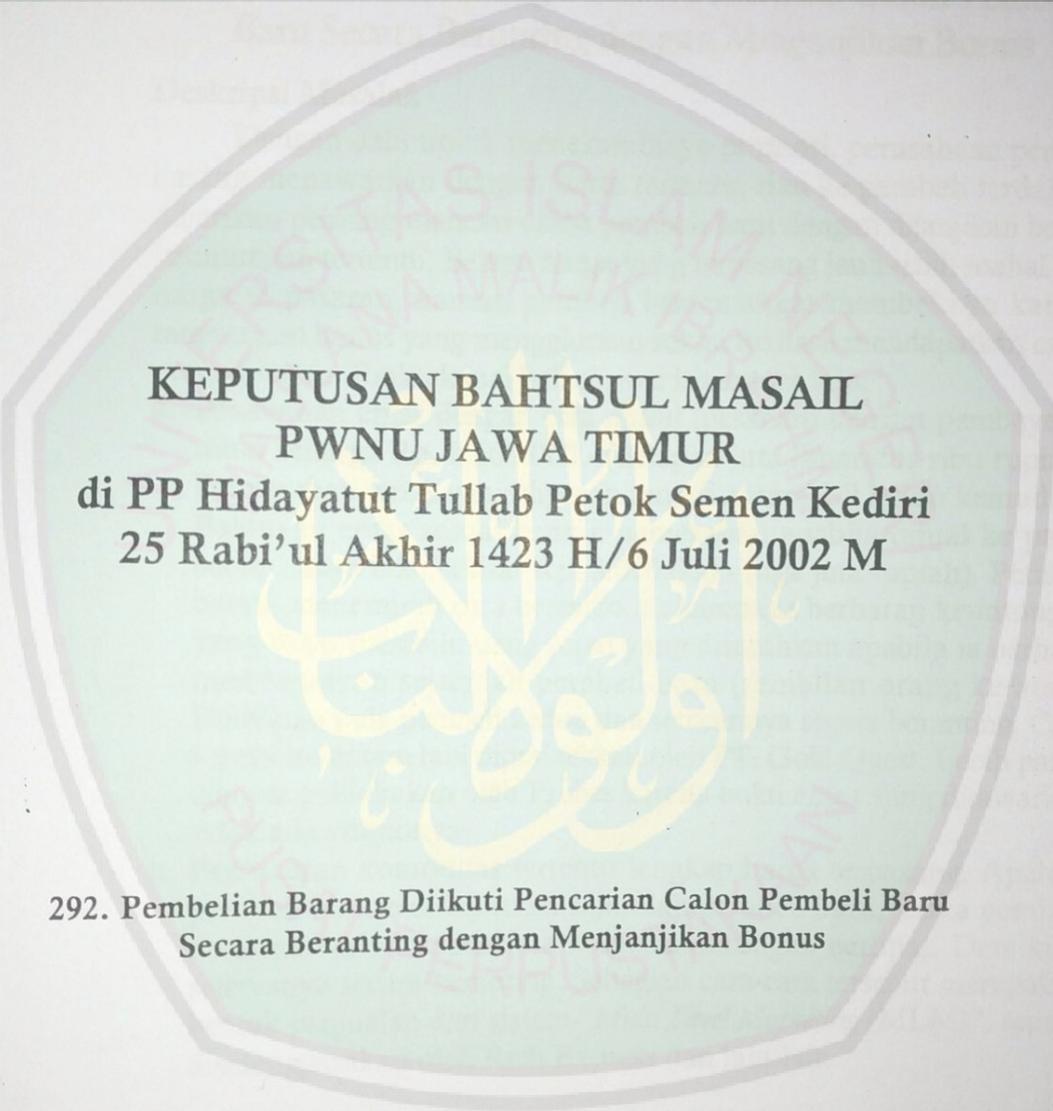
**DEWAN SYARI'AH NASIONAL
MAJELIS ULAMA INDONESIA**

Ketua

K.H. MA Sahal Mahfudh

Sekretaris

Drs. H. M Ichwan Sam



**KEPUTUSAN BAHTSUL MASAIL
PWNU JAWA TIMUR
di PP Hidayatut Tullab Petok Semen Kediri
25 Rabi'ul Akhir 1423 H/6 Juli 2002 M**

**292. Pembelian Barang Diikuti Pencarian Calon Pembeli Baru
Secara Beranting dengan Menjanjikan Bonus**

292. Pembelian Barang Diikuti Pencarian Calon Pembeli Baru Secara Beranting dengan Menjanjikan Bonus

Deskripsi Masalah

Dengan dalil untuk menekan biaya promosi, perusahaan penjual barang menawarkan dengan harta tertentu, dan ke pembeli terdahulu diberikan peluang mencari calon pembeli baru dengan dijanjikan bonus keuntungan tertentu. Betapa harga yang terpasang jauh lebih mahal dari harga di pasaran, namun pembeli bersemangat membelinya karena rangsangan bonus yang menggiurkan sekira berhasil mendapatkan calon pembeli baru. Praktek jual beli seperti itu antara lain:

- a. Penawaran emas dengan cara *indent* (pesanan) dengan pembayaran tunai seharga Rp. 8.500.000.- (delapan juta limaratus ribu rupiah). Penyerahan emas yang dipesan terjadi antara 1-2 bulan kemudian. Batangan emas sesuai bentuk pemesanan apabila dijual ke pasar bebas hanya laku sekitar Rp. 3.000.000.- (tiga juta rupiah). Pembeli berani menempuh cara beresiko itu karena ia berharap keuntungan yang besar melebihi uang tunai yang diserahkan apabila ia berhasil mendapatkan sejumlah pembeli baru (sembilan orang ke atas). Demikian pula pembeli kedua dan seterusnya secara beranting. Cara seperti itu antara lain dipraktekkan oleh PT. Gold Quest. Lebih parah lagi yang dilakukan oleh Probes karena bukti emas yang ditawarkan tidak ada wujudnya.
- b. Penawaran komoditas tertentu lengkap harga terpasang. Apabila pembeli bisa mendapatkan sejumlah pembeli baru, maka pembeli pertama berhak menerima bonus keuntungan berlipat. Demikian seterusnya secara beranting. Sebagian cara-cara tersebut merupakan bentuk penjualan dari sistem "*Multi Level Marketing* (MLM)", seperti diselenggarakan oleh Rich Express dan lain-lain.

Jawaban

Kedua praktek jual beli tersebut di atas berindikasi kuat melanggar norma syariat Islam bila ditinjau dari data-data sebagai berikut:

- a. Emas logam mulia atau berbentuk perhiasan tergolong "*maal ribawi*". Bila hendak dilakukan jual beli harus berlangsung secara tunai (*yadan bi yadin*), artinya saat pembayaran harus diikuti dengan penyerahan barangnya. Di dalam Islam dilarang terjadi penjualan emas yang pembayarannya dihutang. Dengan demikian pembelian emas dengan cara *indent* atau pemesanan yang dikelola oleh PT. Gold Quest dan lain-lain status hukumnya "haram", karena penyerahan emasnya terjadi dalam tempo 1-2 bulan kemudian.
- b. Jual-beli diikat dengan persyaratan yang dibebankan pada pembeli,

yaitu mencari calon pembeli baru sejumlah orang tertentu. Perlekatan syarat tersebut yang bertaraf *majhul* justru menjadikan transaksi jual belinya dinyatakan *fasid* (rusak). Faktor penyebab *kefasidan aqad* karena syarat tersebut tidak merupakan sesuatu yang umum dibudayakan masyarakat, bukan konsekwensi *yuridis* dari *aqad* dan tidak memberi nilai tambah bagi kemaslahatan transaksinya. Oleh karena status *aqadnya fasid*, maka penguasaan bendanya menjadi haram.

- c. Usaha untuk mendapatkan calon pembeli baru secara berantai telah menciptakan kondisi ketidakjelasan siapakah penanggungjawab sebagai pemilik sah komoditas yang ditawarkan atau pihak penerima kuasa hukumnya. Kondisi tersebut menjadikan rancu dan ketidakpastian sekira terjadi *claim*, pada siapa gugatan itu harus ditujukan. Keadaan tersebut meniadakan hukum keabsahan jual beli karena subyek penjual sebagai sendi hukum (*arkan al-bai'*) atau penerima mandat wakalah tidak jelas.
- d. Harga terpasang untuk komoditas (emas/benda lain) yang ditawarkan tak sebanding harga komoditas serupa di pasar bebas. Kesenjangan harga tersebut mengindikasikan sulit terbentuk suasana keridhaan (*at-taradhi*) di antara kedua belah pihak. Berhubung keridhaan itu menjadi asas hukum sahnya *aqad* jual beli, maka faktor kesenjangan harga berpeluang besar terhadap kerugian sepihak yang dipaksakan dan berbau *ghurur*.
- e. Bonus yang dijanjikan apabila dapat menjaring sejumlah calon pembeli baru cenderung sebagai riba, bukan keuntungan dari *ba'i murabahah* dan sebagainya. Dengan demikian status hukum bonus itu haram diterima.

Berdasar tinjauan dari segi norma syariat Islam tersebut, maka Pengurus Nahdlatul Ulama Jawa Timur menyatakan bahwa status jual beli emas versi Gold Quest yang menerapkan sistem mencari calon pembeli baru secara berantai, hukumnya haram. Demikian pula jual beli komoditas lain yang menerapkan pencarian calon pembeli baru secara berantai, hukumnya haram.

Dasar Pengambilan Hukum

- a. *Al-Jami' ash-Shahih al-Muslim*, VIII/259; dan *Sunan al-Kubra li Nasa'i*, XIV/118:

عَنْ عُبَادَةَ بْنِ الصَّامِتِ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ الدَّهَبُ بِالدَّهَبِ وَالْفِضَّةُ بِالْفِضَّةِ وَالْبُرُّ بِالْبُرِّ وَالشَّعِيرُ بِالشَّعِيرِ وَالتَّمْرُ بِالتَّمْرِ وَالْمِلْحُ بِالْمِلْحِ مِثْلًا بِمِثْلِ سَوَاءٍ بِسَوَاءٍ يَدًا بِيَدٍ فَإِذَا اِخْتَلَفَتْ هَذِهِ الْأَصْنَافُ فَيَبِيعُوا كَيْفَ شِئْتُمْ إِذَا كَانَ يَدًا بِيَدٍ.

Dari Ubadah bin Shamit berkata, Rasulullah ﷺ bersabda: “Emas dibeli dengan emas, perak dengan perak, biji dengan biji, tepung dengan tepung, kurma dengan kurma, garam dengan garam, kontan dengan kontan, mitsli dengan mitsli, serah terima dengan serah terima. Bila ketentuan-ketentuan ini berbeda-beda, maka berniaga lah dengan sekehendakmu apabila secara serah terima.”

b. *Is'ad ar-Rafiq*, I/134:

فَعَلِمَ مِمَّا تَقَرَّرَ أَنَّهُ يَحْرُمُ بَيْعُ أَحَدِ التَّقَدِّينِ أَيِّ مُوَجَّلاً وَلَوْ بِلِحْظَةٍ أَوْ بغيرِ تَقَابُضٍ فِي الْمَجْلِسِ أَوْ بِجِنْسِهِ كَذَلِكَ أَيِّ نَسِيئَةٍ أَوْ بغيرِ تَقَابُضٍ فِي الْمَجْلِسِ اهـ

Telah diketahui dari ketetapan lalu, bahwa haram menjual salah satu mata uang (alat tukar, dan barang dagangan) secara kredit, meskipun sementara tempo, tanpa serah terima dalam satu lokasi, atau dengan jenisnya. Demikian juga (tempo), atau tanpa serah terima dalam satu lokasi.

c. *Al-Majmu' Syarh al-Muhadzdzab*, IX/403:

قَالَ الْمُصَنِّفُ رَحِمَهُ اللَّهُ: فَأَمَّا يَحْرُمُ فِيهِ الرَّبَا فَيَنْظَرُ فِيهِ فَإِنْ بَاعَهُ بِجِنْسِهِ حَرْمٌ فِيهِ التَّفَاضُلُ وَالنِّسَاءُ وَالتَّفَرُّقُ قَبْلَ التَّقَابُضِ اهـ

Penulis berkata: Adapun keharaman bisnis yang terdapat unsur riba (menguntungkan salah satu pihak) itu harus dipantau. Bila seseorang berniaga dalam satu jenis, maka haram berlebihan, tempo, dan berpisah sebelum serah terima.

d. *Al-Muwatha' Riwayah Yahya al-Laytsi*, IV/287:

حَدَّثَنِي يَحْيَى عَنْ مَالِكٍ عَنِ ابْنِ شِهَابٍ أَنَّ عُبَيْدَ اللَّهِ بْنَ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُتْبَةَ بْنِ مَسْعُودٍ أَخْبَرَهُ أَنَّ عَبْدَ اللَّهِ بْنَ مَسْعُودٍ ابْتَاعَ جَارِيَةً مِنْ امْرَأَتِهِ زَيْنَبَ التَّقْفِيَّةِ وَاشْتَرَطَتْ عَلَيْهِ أَنَّكَ إِنْ بَعْتَهَا فَهِيَ لِي بِالْثَمَنِ الَّذِي تَبِيعُهَا بِهِ فَسَأَلَ عَبْدُ اللَّهِ بْنُ مَسْعُودٍ عَنْ ذَلِكَ عُمَرَ بْنَ الْخَطَّابِ فَقَالَ عُمَرُ بْنُ الْخَطَّابِ لَا تَقْرَبُهَا وَفِيهَا شَرْطٌ لِأَحَدٍ اهـ

Yahya menceritakan padaku dari Malik dari Syihab: Ubaidillah bin Abdillah bin Utbah bin Mas'ud mengabarkan, sungguh Abdallah bin Mas'ud membeli budak wanita dari istrinya, Zainab as-Tsaqafiyah. Ia (Zainab) menyaratkan padanya (Ibn Mas'ud), bahwa sungguh bila kamu menjualnya, maka ia (bagiku) seharga kamu menjualnya dengan harga tersebut. Selanjutnya ibn Mas'ud bertanya mengenai problem ini kepada Umar bin Khattab, kemudian Umar berkata: “Janganlah kamu mendekatinya (komoditi), karena di dalamnya terdapat persyaratan pada diri seseorang.”

e. *Al-Majmu' Syarh al-Muhadzdzab*, IX/367:

قَالَ الْمُصَنَّفُ رَحِمَهُ اللَّهُ: فَإِنْ شَرَطَ مَا سِوَى ذَلِكَ مِنَ الشُّرُوطِ الَّتِي تُتَنَافَى مُقْتَضَى
الْبَيْعِ بِأَنْ بَاعَ عَبْدًا بِشَرْطٍ أَنْ لَا يَبِيعَهُ أَوْ لَا يَعْتَقَهُ أَوْ بَاعَ دَارًا بِشَرْطٍ أَنْ يُسْكِنَهَا
مُدَّةً أَوْ ثَوْبًا بِشَرْطٍ أَنْ يُخَيِّطَهُ لَهُ أَوْ قَلْعَةً بِشَرْطٍ أَنْ يَحْدُوهَا لَهُ بَطَلَ الْبَيْعُ لِمَا رُوِيَ
عَنِ النَّبِيِّ ﷺ أَنَّهُ نَهَى عَنِ بَيْعِ وَشَرْطٍ وَرُوِيَ أَنَّ عَبْدَ اللَّهِ ابْنَ مَسْعُودٍ اشْتَرَى جَارِيَةً
مِنْ امْرَأَتِهِ زَيْنَبَ الثَّقَفِيَّةِ وَشَرَطَتْ عَلَيْهِ أَنْكَ إِنْ بَعْتَهَا فَهِيَ لِي بِالشَّمَنِ فَاسْتَفْتَى
عَبْدُ اللَّهِ عُمَرَ ﷺ فَقَالَ لَا تَقْرَبَهَا وَفِيهَا شَرْطٌ لِأَحَدٍ. وَرُوِيَ أَنَّ عَبْدَ اللَّهِ اشْتَرَى
جَارِيَةً وَاشْتَرَطَ خِدْمَتَهَا فَقَالَ لَهُ عُمَرُ ﷺ لَا تَقْرَبَهَا وَفِيهَا مَثْنَوِيَّةٌ وَلَا أَنَّهُ شَرْطٌ لَمْ
يُبْنِ عَلَى التَّغْلِيْبِ وَلَا هُوَ مِنْ مُقْتَضَى الْعَقْدِ وَلَا مِنْ مَصْلَحَتِهِ فَأَفْسَدَ الْعَقْدَ اهـ

Penulis ﷺ berkata: Jika seseorang menyaratkan sesuatu selain ketentuan tersebut, dari syarat-syarat yang merugikan ketetapan usaha, seperti penjualan budak dengan syarat tidak menjual, atau memerdakannya, menjual properti (*infrastruktur*) dengan syarat menempatnya dalam masa tertentu, menjual busana dengan syarat menjahitkannya untuknya (penjual), menjual pedang tajam dengan syarat memperagakan untuknya. Maka jenis bisnis ini batal, karena riwayat dari Nabi ﷺ, bahwa "Sungguh nabi melarang bisnis beserta syarat". Dalam satu riwayat: "Sungguh Abdallah Ibn Mas'ud membeli budak (wanita muda) dari istrinya, Zainab ats-Tsaqfiyah. Ia (istri) mensyaratkan kepadanya (ibn Mas'ud), sungguh apabila kamu hendak menjualnya, maka bagiku honor penjualannya. Kemudian Abdullah meminta fatwa kepada Umar ﷺ. Lantas Umar ﷺ berkata: "Janganlah kamu mendekatinya (harta dagangan), sebab di dalamnya terdapat unsur persyaratan pada diri seseorang". Dalam satu riwayat: Sungguh Abdallah membeli budak gadis, dan ia mensyaratkan untuk melayaninya (budak). Lalu Umar berkata kepada Abdillah: "Janganlah kamu mendekati budak itu, beserta terdapat pengembalian di dalamnya". Sebab akad tersebut mensyaratkan sesuatu yang tidak terbangun dalam kebiasaan umum, serta bukan merupakan penekanan akad, juga bukan urgensitasnya, maka syarat tersebut berdampak merusak akad.

f. *Sunan Abi Dawud*, III/303 [al-Maktabah asy-Syamilah]:

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عَمْرٍو بْنِ الْعَاصِ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ لَا يَحِلُّ سَلْفٌ وَبَيْعٌ وَلَا شَرْطَانِ فِي بَيْعٍ وَلَا رِبْحٌ مَا لَمْ يُضْمَنْ وَلَا بَيْعٌ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ. أَخْرَجَهُ أَبُو دَاوُدَ وَالتِّرْمِذِيُّ وَالنَّسَائِيُّ وَابْنُ مَاجَهَ، وَقَالَ التِّرْمِذِيُّ: حَسَنٌ صَحِيحٌ.

Dari Abdillah bin Amr bin al-Ash berkata, Rasulullah ﷺ bersabda: “Tidak halal pemesanan, dan pendistribusian, tidak halal dua syarat dalam berwirausaha, tidak halal laba komoditi yang belum di tanggung, dan tidak halal menjual barang yang tidak berada di sampingmu”. Hadits dikeluarkan oleh Abu Dawud, at-Tirmidzi, an-Nasa’i, dan Ibn Majah; At Tirmidzi berkata: *hadits ini berstatus hasan sahih*.

g. *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*, IV/152:

وَقَالَ الشَّافِعِيُّ فِي الْأَصَحِّ: لَا يَصِحُّ تَعْلِيْقُ الْوَكَالَةِ بِشَرْطٍ مِنْ صِفَةٍ أَوْ وَقْتٍ، مِثْلُ إِنْ قَدِمَ زَيْدٌ أَوْ رَأْسُ شَهْرٍ فَقَدْ وَكَّلْتُكَ (كَذَا لِمَا فِي التَّعْلِيْقِ مِنْ غَرَرٍ) أَيِ احْتِمَالٍ اهـ

Asy-Syafi’iyah berkata, berdasar wajah *ashah*: “Tidak sah menggantungkan perwakilan dengan suatu syarat berupa sifat atau masa; misalkan, jika Zaid hadir atau awal bulan telah tiba, maka sungguh aku akan mewakili sesuatu kepadamu”. (Tidak sah perwakilan dengan *ta’liq*-penggantungan sesuatu karena di dalam *ta’liq* tersimpan *gharar*), maksudnya ketidakjelasan.

h. *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*, IV/95:

وَأَيْمًا يَصِحُّ بِكُلِّ مَا يَدُلُّ عَلَى الرِّضَا الْمُتَبَدَّلِ بِحَسَبِ اعْرَافِ النَّاسِ وَعَادَاتِهِمْ لِأَنَّ الْأَصْلَ فِي الْعُقُودِ هُوَ الرِّضَا لِقَوْلِهِ تَعَالَى إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَقَوْلِهِ ﷺ: إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ اهـ

Bahwa sah akad dengan setiap sesuatu yang menunjukkan kerelaan yang berubah-ubah, melihat budaya manusia dan adat istiadatnya. Karena hukum asal dalam akad ialah kerelaan, berdasarkan firman Allah ﷻ: “Kecuali adanya perniagaan dengan kerelaan dari kalian” dan sabda Nabi ﷺ: “Sesungguhnya jual beli itu dari kerelaan”.

i. *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*, IV/706:

أَلَا يَتَرْتَبُ عَلَى الْمُرَابَحَةِ فِي أَمْوَالِ الرَّبَا وَجُودِ الرَّبَا بِالنَّسْبَةِ لِلثَّمَنِ الْأَوَّلِ، كَأَنْ يَشْتَرِيَ الْمَكِيلَ أَوْ الْمَوْزُونَ بِجِنْسِهِ مِثْلًا بِمِثْلِ فَلَا يَجُوزُ لَهُ أَنْ يَبِيعَهُ مُرَابَحَةً لِأَنَّ الْمُرَابَحَةَ يَبِيعُ بِالثَّمَنِ الْأَوَّلِ وَزِيَادَةً وَلِلزِّيَادَةِ فِي أَمْوَالِ الرَّبَا رَبًّا لَا رَبْحًا اهـ

Ingat, wujud *riba* akan muncul pada *akad murabahah* (bagi hasil) dalam harta jenis *riba* dinisbatkan pada harga pemula. Seumpama seseorang membeli barang takaran atau timbangan dengan jenisnya secara tunai, maka tidak boleh baginya menjual barang dagangan tersebut secara *murabahah*. Karena akad ini adalah penjualan dengan harga pertama beserta tambahan, sedangkan tambahan dalam barang *ribawi* tetaplah *riba* bukan laba.

PEDOMAN PENETAPAN FATWAMAJELISULAMA INDONESIA

Nomor : U-596/MUI/X/1997

Dewan Pimpinan Majelis UlamaIndonesia, setelah :

MENIMBANG :

1. Kemajuan dalam bidang iptek dan keberhasilan pembangunan akhir-akhir ini telah merambah keseluruhan aspek bidang kehidupan. Tidaksaja membawa berbagai kemudahan dan kebahagiaan, melainkan tidak dapat tidak juga menimbulkan sejumlah perilaku dan persoalan - persoalan baru. Cukup banyak persoalan yang beberapa waktu lalu tidak pernah dikenal, bahkan tidak pernah terbayangkan.

2. Di sisi lain, kesadaran keberagaman umat Islam pada dasawarsaterakhir semakin tumbuh subur di bumi Nusantara ini. Oleh karena itu, kiranya sudah merupakan kewajiban dan keniscayaan jika setiap timbul persoalan maupun aktifitas baru sebagai produk dari kemajuan. Umat senantiasa bertanya-tanya, bagaimana kedudukan hal tersebut dalam ajaran islam ataubagaimanakah sebenarnya pandangan islam terhadapnya.

3. Pandangan Islam tentang hal tersebut boleh jadi telah termuat dalam sumber ajaran Islam. Kitab suci Al- Qur'an dan sunnah Nabi, boleh jadi telah termuat dalam khazanah klasik karya peninggalan ulama terdahulu, dan tidak tertutup pula kemungkinan bahwa hal tersebut tidak termuat secara tegas (eksplisit) dan sumber ajaran islam maupun dalam khazanah klasik itu, atau bahkan belum pernah tersentuh sama sekali.

4. Jika jawaban persoalan itu telah terkandung dalam al-qur'an atau sunnah maupun dalam khazanah klasik, permasalahannya tetap belum selesai sampai disitu, sebab hanya beberapa orang saja yang mampu menelaahnya. Permasalahan akan semakin kompleks jika mengenainya belum pernah dibicarakan sama sekali.

5. Telah menjadi kesadaran bersama bahwa membiarkan. Persoalan tanpa ada jawaban dan membiarkan umat dalam kebingungan tidak dapat dibenarkan, baik secara l'tiqadi maupun secara syari'I . oleh karena itu, para alim ulamadituntut untuk segera mampu memberikan jawaban dan berupaya menghilangkan kehausan umat akan kepastian ajaran islam berkenaan dengan persoalan yang mereka hadapi. Demikian juga, segala hal yang dapat menghambat proses pemberian jawaban (fatwa) sudah seharusnya segera dapat diatasi.

6. Majelis Ulama Indonesia (MUI), yang merupakan wadah musyawarah paraulama, zu'amadan cendekiawan muslim serta menjadi pengayombagiseluruh muslim indonesia adalah lembaga paling kompeten bagi pemecahan danpenjawaban setiap masalah social keagamaan yang senantiasa timbul dan dihadapi masyarakat serta telah mendapat kepercayaan penuh, baik dari masyarakat maupun dari pemerintah.

7. Sejalan dengan hal tersebut dalam angka 6, sudahsewajarnya bila MUI senantiasa berupaya untuk meningkatkan kualitas peran dan kinerjanya, terutama dalam memberikan solusi dan jawabankeagamaan terhadap setiap permasalahan yang kiranya dapat memuaskannurani masyarakat yang semakin kritis dan semakin tinggi kesadaran keberagamaannya itu.

8. Atas dasar itu, kiranyamajelis ulama Indonesia perlu segeamengeluarkan pedoman baku dan memadai, cukup sempurna, serta transparanyang mengatur prosedur, mekanisme , dan system pemberian jawaban masalah keagamaan. Halini mengingat bahwa pedoman yangditetapkan berdasarkan keputusan Sidang Pengurus Paripurna MajelisUlama Indonesia tanggal 7 Jumadil Awwal 1406 H/ 18 Januari 1986 M, dipandang sudah tidak memadai lagi.

9. Urgensi dari pedoman tersebut juga untukmenghindarkansekurang-kurangnya meminimalisir adanya kesimpang-siuran atau perbedaan dalam penjawabankeagamaan mengenai pesoalanyang samayang dikeluarkan oleh MUI pusat dengan yang dikeluarkanoleh MUI daerah, atau antara MUI daerahyang satu dengan MUI daerahyang lain.

MEMPERHATIKAN :

Keputusan Sidang Komisi Fatwa MUI tanggal 30 Agustus 1997 tentang Pedoman Penetapan Fatwa MUI.

MENGINGAT :

Pedoman dasardan pedomanRumahTangga , serta ProgramKerja Majelis Ulama Indonesia periode 1995 - 2000.

MENETAPKAN:

MEMUTUSKAN :

Surat Keputusan Dewan Pimpinan MajelisUlamaIndoneisa tentang pencabutan PedomanTata Cara

Penetapan Fatwa berdasarkan Keputusan Sidang Pengurus Paripurna Majelis Ulama Indonesia tanggal 7

Jumadil Awwal 1406 H/18 Januari 1986 M. dan menggantinya dengan Pedoman Penetapan Fatwa Majelis

Ulama Indonesia, sebagai berikut :

PERTAMA :

KETUA UMUM

Pasal 1

Dalam surat keputusan ini yang dimaksud dengan :

1. Majelis Ulama Indonesia, dapat disingkat MUI, adalah Majelis Ulama Indonesia Pusat yang berkedudukan di Jakarta dengan kantor di Masjid Istiqlal.

2. Majelis Ulama Indonesia Daerah adalah Majelis Ulama Indonesia Daerah Tingkat I.

3. Dewan Pimpinan adalah :

a. Ketua Umum dan Sekretaris Umum, serta ketua Komisi Fatwa Majelis Ulama Indonesia. b. Ketua dan sekretaris serta ketua komisi Fatwa Majelis Ulama Indonesia Daerah.

4. Komisi adalah Komisi Fatwa Majelis Ulama Indonesia Daerah.

5. Anggota Komisi adalah anggota Komisi Fatwa berdasarkan ketetapan Dewan Pimpinan.

6. Sidang komisi adalah sidang komisi fatwa yang dihadiri oleh anggota komisi dan peserta lain yang dipandang perlu untuk membahas masalah hukum yang akan di fatwakan.

7. Fatwa adalah jawaban atau penjelasan dari ulama mengenai masalah keagamaan dan berlaku untuk umum.

8. Keputusan fatwa adalah hasil sidang komisi tentang suatu masalah hukum yang telah disetujui oleh anggota komisi dalam sidang komisi.

9. Tanfiz (ditanfizkan) adalah pengesahan Keputusan Fatwa oleh Dewan Pimpinan dalam bentuk Surat

Keputusan Fatwa Majelis Ulama Indonesia (SKF-MUI).

KEDUA :

DASAR-DASAR UMUM PENETAPAN FATWA

Pasal 2

1. Setiap keputusan Fatwa harus mempunyai dasar atas kitabullah dan sunnah rasul yang mu'tabar, serta tidak bertentangan dengan kemaslahatan umat.

2. Jika tidak terdapat dalam kitabullah dan sunnah rasul sebagaimana ditentukan pada pasal 2 ayat 1, keputusan Fatwa hendaklah tidak bertentangan

dengan ijma'Qiyas dan mu'tabar dan dalil - dalil hukum yang lain,. Seperti istihsan, masalahmursalah, dan sadd az-zari'ah.

3. Sebelum pengambilan keputusan fatwa hendaklah ditinjau pendapat - pendapat para dalil - dalil hukum maupun yang berhubungan dengan dalil yang dipegunakan oleh pihak yang berbeda pendapat.

4. Pandangan tenaga ahli dalam bidang masalah yang akan diambil keputusan fatwanya dipertimbangkan.

K E T I G A : PROSEDUR PENETAPAN FATWA

Pasal 3

1. Setiap masalah yang disampaikan kepada komisi hendaklah terlebih dahulu dipelajari dengan seksama oleh para anggota komisi atau tim khusus sekurang-kurangnya seminggu sebelum disidangkan.

2. Mengenai masalah yang telah jelas hukumnya (Qat'iy) hendaklah komisi menyampaikan sebagaimana adanya, dan fatwa menjadi gugur setelah diketahui ada nass-nya dari Al Quran dan sunnah.

3. Dalam masalah yang terjadi khilaffiyah di kalangan mazhab, maka yang difatwakan adalah hasil tarjih, setelah memperhatikan fiqih muqaran (pebandingan) dengan menggunakan kaidah-kaidah usul fiqih muqaran yang berhubungan dengan pen-tarjih-an.

Pasal 4

Setelah melakukan pembahasan secara mendalam dan komprehensif serta memperhatikan pendapat dan pandangan yang berkembang dalam sidang, komisi menetapkan keputusan fatwa.

Pasal 5

1. Setiap Keputusan Fatwa harus di -tanfiz-kan setelah ditandatangani oleh dewan pimpin dalam bentuk surat keputusan fatwa (SKF).

2. SKF harus dirumuskan dengan bahasa yang dapat dipahami dengan mudah oleh masyarakat luas.

3. Dalam SKF harus dicantumkan dasar-dasarnya disertai uraian dan analisis secara ringkas, serta sumber pengambilannya.

4. Setiap SKF sedapat mungkin disertai dengan rumusan tindak lanjut dan rekomendasi dan/atau jalan keluar yang diperlukan sebagai konsekuensi dari SKF tersebut.

**KEEMPAT :
SIDANG KOMISI**

Pasal 6

1. Sidang komisi harus dihadiri oleh para anggota komisi yang jumlahnya dianggap cukup memadai oleh ketua komisi dengan kemungkinan mengundang tenaga ahli yang berhubungan dengan masalah yang akan dibahas jika dipandang perlu.
2. Sidang komisi diadakan jika ada :
 - a. Permintaan atau pertanyaan dari masyarakat yang oleh Dewan Pimpinan MUI dianggap perlu untuk dibahas dan diberikan fatwanya.
 - b. Permintaan atau pertanyaan dari pemerintah, lembaga social kemasyarakatan , atau MUI sendiri.
3. Sidang komisi dipimpin oleh ketua komisi atau wakilnya atas persetujuan ketua komisi.

**KE LIMA :
KEWENANGAN DAN HIRARKI**

Pasal 7

1. Majelis Ulama Indonesia berwenang mengeluarkan fatwa mengenai :
 - a. Masalah - masalah keagamaan yang bersifat umum dan menyangkut umat islam Indonesia secara nasional.
 - b. Masalah - masalah keagamaan di suatu daerah yang didugadapat meluas ke daerah lain.
2. Majelis ulama Indonesia Daerah berwenang mengeluarkan fatwa mengenai masalah-masalah keagamaan dan bersifat local (kasus-kasus di daerah) dengan terlebih dahulu mengadakan konsultasi dengan MUI/komisi fatwa MUI.
3. Penentuan klasifikasi masalah dilakukan oleh tim khusus.

**KE ENAM :
PENUTUP**

Pasal 8

1. Setiap Surat keputusan fatwa dilingkungan MUI maupun MUI daerah dengan prosedur yang telah ditetapkan dalam surat keputusan ini mempunyai kedudukan sederajat dan tidak saling membatalkan.
2. Jika terjadi perbedaan antara surat keputusan fatwa MUI dan surat keputusan fatwa MUI daerah mengenai masalah yang sama, perlu diadakan pertemuan

antara kedua Dewan pimpinan untuk mencari penyelesaian yang paling baik.

KETUJUH :

Pasal 9

1. Hal - hal yang belum diatur dalam surat keputusan ini akan ditetapkan lebih lanjut oleh Dewan pimpinan.

2. Surat keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan bila di kemudian hari terdapat kekeliruan dalam surat keputusan ini akan diadakan pembetulan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : J A K A R T A

Pada tanggal : 2 Oktober 1997

**DEWAN
PIMPINAN
MAJELIS
ULAMA INDONESIA
ESIA**

**Ketua Umum,
Sekretaris Umum,**

ttd,

ttd,

**K.H.HASAN BASRI
ADLANI**

DRS.H.A.NAZRI



**KEPUTUSAN MUNAS ALIM ULAMA
NAHDHATUL ULAMA**
Di Bandar Lampung Pada Tanggal 16 - 20 Rajab
1412 H21 - 25 Januari 1992 M

1. Sistem Pengambilan Keputusan Hukum dalam Bahtsul Masail di Lingkungan Nahdlatul Ulama
2. Masalah Bank Islam
3. Asuransi menurut Islam

1.

Sistem Pengambilan Keputusan Hukum dalam Bahtsul Masail di Lingkungan Nahdlatul Ulama

A. KETENTUAN UMUM

1. Yang dimaksud dengan kitab adalah *al-kutubul-mu'tabarah*, yaitu kitab-kitab tentang ajaran Islam yang sesuai dengan aqidah Ahlul Sunnah wal Jamaah (rumusan Mukhtamar NU ke XXVII).
2. Yang dimaksud dengan bermadzhab secara *qauli* adalah mengikuti pendapat-pendapat yang sudah "jadi" dalam lingkup madzhab tertentu.
3. Yang dimaksud dengan bermadzhab secara *manhaji* adalah bermadzhab dengan mengikuti jalan pikiran dan kaidah penetapan hukum yang telah disusun oleh imam madzhab.
4. Yang dimaksud dengan *istinbath* adalah mengeluarkan hukum syara' dari dalilnya dengan *qawa'id ushuliyah* dan *qawa'id fihiyyah*.
5. Yang dimaksud dengan *qauli* adalah pendapat imam madzhab.
6. Yang dimaksud dengan *wajah* adalah pendapat ulama madzhab.
7. Yang dimaksud dengan *taqrir jama'i* adalah upaya secara kolektif untuk menetapkan pilihan terhadap satu diantara beberapa *qaul/wajah*.
8. Yang dimaksud dengan *ilhaq (ilhaqul-masail bi nazha'iriha)* adalah menyamakan hukum suatu kasus/masalah yang belum dijawab oleh kitab dengan kasus/masalah serupa yang telah dijawab oleh kitab (menyamakan dengan pendapat yang sudah "jadi").
9. Yang dimaksud dengan usulan masalah adalah permintaan untuk membahas suatu kasus/masalah, baik hanya berupa "judul" masalah maupun telah disertai pokok-pokok pikiran atau pula hasil pembahasan awal dengan dimaksud dimintakan tanggapan.
10. Yang dimaksud dengan pengesahan adalah pengesahan hasil suatu bahtsul masail oleh PB Syuriah NU, Munas Alim Ulama NU atau Mukhtar NU.

SISTEM PENGAMBILAN KEPUTUSAN HUKUM

I. PROSEDUR PENJAWABAN MASALAH

Keputusan *bahtsul masail* di lingkungan NU dibuat dalam kerangka bermadzhab kepada salah satu madzhab empat yang disepakati dan

mengutamakan bermadzhab secara *qauli*. Oleh karena itu, prosedur penjawaban masalah disusun dalam urutan sebagai berikut :

1. Dalam kasus ketika jawaban bias dicukupi oleh *ibarat kitab* dan disana terdapat hanya satu *qaul/wajah*, maka dipakailah *qaul/wajah* sebagaimana diterangkan dalam *ibarat* mereka.
2. Dalam kasus ketika jawaban bias dicukupi oleh *ibarat kitab* dan disana terdapat lebih dari satu *qaul/wajah*, maka dilakukan *taqrir jama'i* untuk memilih satu *qaul/wajah*.
3. Dalam kasus tidak ada satu *qaul/wajah* sama sekali yang memberikan penyelesaian, maka dilakukan prosedur *ilhaqul-masail bi nazha'iriha* secara *jama'i* oleh para ahlinya.
4. Dalam kasus tidak ada satu *qaul/wajah* sama sekali dan tidak mungkin dilakukan *ilhaq*, maka bisa dilakukan *istinbath, jama'i* dengan prosedur bermadzhab secara *manhaji* oleh para ahlinya.

II. HIRARKI DAN SIFAT KEPUTUSAN BAHTSUL MASAIL

1. Seluruh keputusan *bahtsul masail* di lingkungan NU yang diambil dengan prosedur yang telah disepakati dalam keputusan ini, baik diselenggarakan dalam struktur organisasi maupun diluarnya mempunyai kedudukan yang sederajat dan tidak saling membatalkan.
2. Suatu hasil keputusan *bahtsul masail* dianggap mempunyai kekuatan daya ikat lebih tinggi setelah disahkan oleh Pengurus Besar Syuriah NU tanpa harus menunggu Munas Alim Ulama maupun Muktamar.
3. Sifat keputusan dalam *bahtsul masail* tingkat Munas dan Muktamar adalah:
 - a. Mengesahkan rancangan keputusan yang telah dipersiapkan sebelumnya dan/atau,
 - b. Diperuntukkan bagi keputusan yang dinilai akan mempunyai dampak yang luas dalam segala bidang.

III. KERANGKA ANALISIS MASALAH

Terutama dalam memecahkan masalah sosisal, *bahtsul masail* hendaknya mempergunakan kerangka pembahasan masalah (yang sekaligus tercermin dalam hasil keputusan) antara lain sebagai berikut :

1. Analisa Masalah (sebab mengapa terjadi kasus ditinjau dari berbagai faktor):
 - a. Faktor ekonomi
 - b. Faktor budaya
 - c. Faktor politik
 - d. Faktor sosial dan lainnya.
2. Analisa Dampak (dampak positif dan negatif yang ditimbulkan oleh suatu kasus yang hendak dicari hukumnya ditinjau dari berbagai aspek), antara lain :
 - a. Secara sosial ekonomi.
 - b. Secara sosial budaya
 - c. Secara sosial politik
 - d. Dan lain-lain
3. Analisa Hukum (fatwa tentang suatu kasus setelah mempertimbangkan latar belakang dan dampaknya disegala bidang). Di samping putusan fiqh/ yuridis formal, keputusan ini juga memperhatikan pertimbangan Islam dan hukum positif.
 - a. Status hukum (*al-ahkam al-khamsah/ sah - batal*)
 - b. Dasar dari ajaran *Ahlussunah wal jamaah*.
 - c. Hukum positif
4. Analisa Tindakan, Peran dan Pengawasan (apa yang harus dilakukan sebagai konsekuensi dari fatwa di atas). Kemudian siapa saja yang akan melakukan, bagaimana, kapan, dan dimana hal itu hendak dilakukan, serta bagaimana mekanisme pemantauan agar semua berjalan sesuai dengan rencana.
 - a. Jalur politik (berusaha pada jalur kewenangan negara dengan sasaran mempengaruhi kebijaksanaan pemerintah).
 - b. Jalur budaya (berusaha membangkitkan pengertian dan kesadaran masyarakat melalui berbagai media massa dan forum seperti pengajian dan lain-lain).
 - c. Jalur ekonomi (meningkatkan kesejahteraan masyarakat).
 - d. Jalur sosial lainnya (upaya meningkatkan kesehatan masyarakat, lingkungan dan seterusnya).

B. PETUNJUK PELAKSANAAN

I. PROSEDUR PEMILIHAN QAUL/WAJAH

1. Ketika dijumpai beberapa *qaul/wajah* dalam satu masalah yang sama maka dilakukan usaha memilih salah satu pendapat.
2. Pemilihan salah satu pendapat dilakukan :
 - a. Dengan mengambil pendapat yang lebih *mashlahat* dan/ atau yang lebih kuat.
 - b. Sedapat mungkin dengan menjalankan ketentuan Mukhtar NU ke I, bahwa perbedaan pendapat diselesaikan dengan memilih :
 1. Pendapat yang disepakati oleh Asy-Syaikhani (al-Nawawi dan Rafi'i).
 2. Pendapat yang dipegangi oleh al-Nawawi saja.
 3. Pendapat yang dipegangi oleh al-Rafi'i saja.
 4. Pendapat yang didukung oleh mayoritas ulama.
 5. Pendapat ulama yang terpandai.
 6. Pendapat ulama yang paling *wara'*.

II. PROSEDUR *ILHAQ*

Dalam hal suatu masalah / kasus belum dipecahkan dalam kitab, maka masalah / kasus tersebut diselesaikan dengan prosedur *ilhaqul-masail bi nazha'irih* secara *jama'i*. *Ilaq* dilakukan dengan memperhatikan *mulhaq bih*, *mulhaq ilahi* dan *wajhul ilhaq* oleh para *mulhiq* yang ahli.

III. PROSEDUR *ISTINBAT*

Dalam hal ketika tak mungkin dilakukan *ilhaq* karena tidak adanya *mulhaq bih* dan *wajhul ilhaq* sama sekali didalam kitab, maka dilakukan *isthinbath* secara *jama'i*, yaitu dengan mempraktekkan *qawa'id ushuliyah* dan *qawa'id fihiyyah* oleh para ahlinya.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama Lengkap : Futuhatul Islamiyah
Tempat, Tanggal Lahir : Malang, 06 Juli 1995
Alamat Asal :Dempok Rt/Rw. 16/02 Desa.
Gampingan, Kec. Pagak, Kab. Malang
Alamat di Malang : Jl. Joyo Utomo Gg.8
Desa. Merjosari, Kec. Lowokwaru, Kab. M
Telephone : 081330696439
Email : Futuhatul.islamiyah@gmail.com



Pendidikan Formal

1999-2001 : TK Miftahul Ulum Bulupitu Gondanglegi Malang
2001-2007 : SDN Gampingan 04 Pagak Malang
2007-2010 : SMP Babussalam Pagelaran Malang
2010-2013 : SMK Babussalam Pagelaran Malang
2014-2018 : S1 Hukum Bisnis Syariah Universitas Islam
Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Pendidikan Non Formal

2007-2014 : Pondok Pesantren Babussalam Bajarejo Pagelaran
Malang
2014-2015 : Program Khusus Perkuliahan Bahasa Arab
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim
Malang
2015-2016 : English Language Center (ELC)Universitas Islam
Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
2017 : Praktek Kerja Lapangan di Pengadilan Agama
Blitar