

**FITUR PEMBAYARAN PADA APLIKASI OLPEDIA KAJIAN UNDANG-
UNDANG NOMOR 11 TAHUN 2008 TENTANG INFORMASI DAN
TRANSAKSI ELEKTRONIK DAN FATWA MUI NO: 75/DSN
MUI/VII/2009 TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG
BERJENJANG SYARIAH (PLBS)**

SKRIPSI

OLEH:

AHMAD BHRUDIN HIDAYATULLAH

NIM 15220065



PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS SYARI'AH

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM

MALANG

2021

**FITUR PEMBAYARAN PADA APLIKASI OLPEDIA KAJIAN UNDANG-
UNDANG NOMOR 11 TAHUN 2008 TENTANG INFORMASI DAN
TRANSAKSI ELEKTRONIK DAN FATWA MUI NO: 75/DSN
MUI/VII/2009 TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG
BERJENJANG SYARIAH (PLBS)**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Strata
Satu Sarjana Hukum (S.H)**

Oleh:

Ahmad Bahrudin Hidayatullah

15220065



**JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2021**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Demi Allah SWT,

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

**FITUR PEMBAYARAN PADA APLIKASI OLPEDIA KAJIAN UNDANG-
UNDANG NOMOR 11 TAHUN 2008 TENTANG INFORMASI DAN
TRANSAKSI ELEKTRONIK DAN FATWA MUI NO: 75/DSN
MUI/VII/2009 TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG
BERJENJANG SYARIAH (PLBS)**

Benar-benar merupakan karya ilmiah yang disusun sendiri, bukan duplikat atau memindah data milik orang lain, kecuali yang disebutkan refrensinya secara benar. Jika di kemudian hari terbukti disusun 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, 08 Agustus 2021

Penulis,



Ahmad Bahrudin Hidayatullah

15220065

HALAMAN PERSETUJUAN

Setelah membaca dan mengoreksi skripsi saudara Ahmad Bahrudin Hidayatullah NIM: 15220065 Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dengan judul:

**FITUR PEMBAYARAN PADA APLIKASI OLPEDIA KAJIAN UNDANG-
UNDANG NOMOR 11 TAHUN 2008 TENTANG INFORMASI DAN
TRANSAKSI ELEKTRONIK DAN FATWA MUI NO: 75/DSN
MUI/VII/2009 TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG
BERJENJANG SYARIAH (PLBS)**

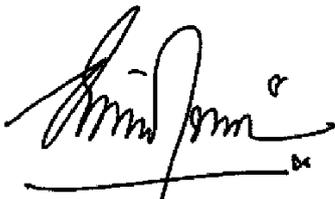
Maka pembimbing menyatakan bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat-syarat ilmiah untuk diajukan dan diuji pada Majelis Dewan Penguji.

Malang, 08 Agustus 2021

Mengetahui,

Ketua Jurusan

Hukum Bisnis Syariah



Dr. Fakhruddin, M.H.I

NIP. 197408192000031002

Dosen pembimbing



Ali Hamdan, MA, Ph.D

NIP. 197601012011011004

HALAMAN PENGESAHAN

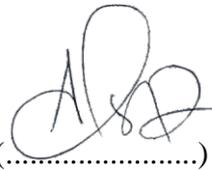
Dewan penguji skripsi saudara Ahmad Bahrudin Hidayatullah, NIM 15220065, mahasiswa Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul :

FITUR PEMBAYARAN PADA APLIKASI OLPEDIA KAJIAN UNDANG-UNDANG NOMOR 11 TAHUN 2008 TENTANG INFORMASI DAN TRANSAKSI ELEKTRONIK DAN FATWA MUI NO: 75/DSN MUI/VII/2009 TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS)

Telah dinyatakan LULUS dengan nilai A

Dewan Penguji :

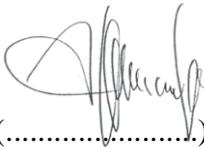
1. Ahmad Sidi Pratomo, MA.
NIP. 198404192019031002



(.....)

Ketua

2. Ali Hamdan, MA., Ph.D
NIP. 197601012011011004



(.....)

Sekretaris

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



(.....)

Penguji Utama

Malang, 28 September 2021

Dekan,



Dr. Indirman, M.A.

NIP. 197708222005011003

MOTTO

سلامة الإنسان في حفظ اللسان

"Keselamatan Manusia Tergantung Pada Kemampuannya Menjaga Lisan."

(H.R. Al-Bukhari).

KATA PENGANTAR

Alhamd li Allâhi Rabb al-‘Ālamīn, la Hawl wala Quwwat illa bi Allah al-‘Āliyy al-‘Ādhīm, dengan hanya rahmat serta hidayah-Nya penulisan skripsi yang berjudul **“FITUR PEMBAYARAN PADA APLIKASI OLPEDIA KAJIAN UNDANG-UNDANG NOMOR 11 TAHUN 2008 TENTANG INFORMASI DAN TRANSAKSI ELEKTRONIK DAN FATWA MUI NO: 75/DSN MUI/VII/2009 TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS)”** dapat diselesaikan.

Shalawat dan Salam senantiasa kita haturkan kepada Baginda kita, Nabi Muhammad SAW sebagai suri tauladan umat manusia. Semoga kita tergolong orang-orang yang beriman dan mendapat syafaat dari beliau di akhirat kelak. Amin.

Dengan bimbingan maupun pengarahan dan hasil diskusi dari berbagai pihak dalam proses penulisan skripsi ini, maka dengan segala kerendahan hati penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada :

1. Prof. Dr. H. M. Zainuddin, M.A selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Dr. Sudirman, M.A. selaku Dekan Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Dr. Fakhruddin, M.H.I, selaku Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah di Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, sekaligus Dosen Wali perkuliahan, terimakasih banyak penulis sampaikan

kepada beliau yang telah memberikan motivasi dan waktu serta bimbingan selama menempuh perkuliahan hingga menyelesaikan penulisan skripsi ini.

4. Ali Hamdan, MA, Ph.D selaku Dosen Pembimbing dalam penelitian ini. Terimakasih atas arahan dan bimbingan hingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan.
5. Segenap Bapak/Ibu Dosen Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah membimbing, mendidik mengamalkan ilmunya dengan ikhlas dan bermanfaat. Semoga Allah SWT memberikan pahalanya yang sepadan kepada beliau semua.
6. Kedua Orang tua penulis Ayahanda Sukarji Hudanudin dan Ibunda Sholihah Alimun yang senantiasa mendoakan, memberikan semangat, inspirasi, motivasi, kasih sayang, yang tak pernah putus untuk keberhasilan peneliti menyelesaikan penulisan skripsi ini.
7. Sahabat-sahabat saya yang senantiasa mendukung, memotivasi dan mendampingi sampai terselesaikannya penulisan skripsi ini yakni : Dewi Amrom Mustaidah, Tuhu Bakti Brilian, Wanodya Cahya, Alm. M. Nur Alfian Khomari, Syamsu Risqianto, dan Niko Fahrianto. Terima kasih saya haturkan, semoga selalu dimudahkan dan dilancarkan segala urusan oleh Allah SWT.
8. Seluruh rekan-rekan komunitas maupun organisasi wadah penulis mencari ilmu dan pengalaman yang begitu berguna bagi terbentuknya pribadi penulis, Keluarga Cerita Ahad Pagi, Komunitas IYOIN Malang, dan

Generasi Baru Indonesia (Genbi) serta dulur-dulur Forum Komunikasi Putra Delta Sidoarjo.

9. Seluruh teman-teman seperjuangan jurusan Hukum Bisnis Syariah angkatan 2015 yang telah berjuang bersama menuntut ilmu, semoga setelah lulus bisa mengamalkan ilmunya dibidangnya masing masing.

Semoga Allah SWT melimpahkan rahmat dan keberkahan bagi kita dan membalas semua kebaikan pihak-pihak yang berkontribusi bagi penulis. Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi pribadi penulis dan pembaca pada umumnya serta dapat menambah *khazanah* keilmuan dan *ghairah* belajar kita semua.

Malang, 08 Agustus 2021

Penulis,



Ahmad Bahrudin Hidayatullah

NIM. 15220065

PEDOMAN TRANSLITERASI

Transliterasi adalah pemindah alihan tulisan Arab ke dalam tulisan Indonesia (Latin), bukan terjemah bahasa Arab ke dalam bahasa Indonesia. termasuk dalam kategori ini ialah nama Arab dari bangsa Araba, sedangkan nama Arab dari bangsa Arab ditulis sebagaimana ejaan bahasa nasionalnya, atau sebagaimana yang tertulis dalam buku yang menjadi rujukan. Penulisan judul buku dalam *gootnote* maupun daftar pustaka, tetap menggunakan ketentuan transliterasi.

Banyak pilihan dan ketentuan transliterasi yang dapat digunakan dalam penulisan karya ilmiah, baik yang standar 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 Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia, 22 Januari 1998, No. 159/1987 dan 0543.b/U/1987, sebagaimana tertera dalam buku Pedoman Transliterasi bahasa Arab (*A Guide Arabic Transliteration*), INIS Fellow 1992.

A. Konsonan

ا	= Tidak dilambangkan	ض	= dl
ب	= B	ط	= th
ت	= T	ظ	= dh
ث	= Ta	ع	= ‘ (menghadap ke atas)
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 penggantian lambang ع.

B. Vokal, Panjang dan Diftong

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

Vokal	Panjang	Diftong
a = fathah	Â	قال menjadi qâla
i = kasrah	î	قيل menjadi qîla
u = dlommah	û	دون menjadi dûna

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

Diftong	Contoh
aw = و	قول menjadi qawlun
ay = ي	خير menjadi khayrun

C. Ta'marbûthah (ة)

Ta' marbûthah (ة) ditransliterasikan dengan “t” jika berada di tengah kalimat, tetapi ta' marbûthah tersebut berada di akhir kalimat, maka ditransliterasikan dengan menggunakan “h” misalnya الرسالة المدرسة menjadi *al-risala li-mudarrisah*, atau apabila berada di tengah-tengah kalimat yang terdiri dari susunan *mudlaf* dan *mudlaf ilayh*, maka ditransliterasikan dengan menggunakan “t” yang disambungkan dengan kalimat berikut, misalnya الله في رحمة menjadi *fi rahmatillâh*

D. Kata Sandang dan Lafdh al-Jalâlah

Kata sandang berupa “al” (ال) dalam lafadh jalâlah yang berada di tengah-tengah kalimat yang disandarkan (*idhafah*) maka dihilangkan. Perhatikan contoh-contoh berikut :

1. Al-Imâm al-Bukhâriy mengatakan.....
2. Al-Bukhâriy dalam muqaddimah kitabnya menjelaskan
3. *Masyâ 'Allah kânâ wa mâlam yasyâ lam yakun*
4. *Billâh 'azza wa jalla*

E. Hamzah

Hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Bila terletak di awal kata, hamzah tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh : شيء - syai'un أمرت - umirtu

 النون - an-nau'un تأخذون -ta'khudzûna

F. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il* (kata kerja), *isim* atau *huruf*, ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain, karena ada huruf Arab atau harakat yang dihilangkan, maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh : وان الله لهو خير الرازقين - wa innalillâha lahuwa khairar-râziqîn.

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf capital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf capital seperti yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf capital digunakan untuk menuliskan oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf capital tetap awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sanfangnya.

Contoh : وما محمد إلا رسول = wa maâ Muhammadun illâ Rasûl

ان اول بيت وضع للدرس = inna Awwala baitin wu dli'a linnâsi

Penggunaan huruf capital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan arabnya memang lengkap demikian dan jika penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, maka huruf capital tidak dipergunakan.

Contoh : نصر من الله فتح قريب = nasrun minallâhi wa fathun qarîb

الله الامر جميعا = lillâhi al-amru jamî'an

Begi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi merupakan bagian yang tidak terpisahkan dengan ilmu tajwid.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN SAMPUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
MOTTO.....	v
KATA PENGANTAR	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	ix
DAFTAR ISI	xiv
ABSTRAK	xvii
ABSTRACT.....	xviii
ABSTRAK ARAB.....	xix
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	9
C. Tujuan Penelitian	10
D. Manfaat Penelitian	10
E. Definisi Operasional	11
F. Batasan Penelitian.....	12
G. Metode Penelitian	12
1. Jenis Penelitian.....	13

2. Pendekatan Penelitian.....	14
3. Bahan Hukum	14
4. Teknik Pengumpulan Bahan Hukum	15
5. Analilis Bahan Hukum	16
H. Penelitian Terdahulu	16
I. Sistematika Pembahasan	21
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	23
A. Konsep Jual Beli.....	23
1. Pengertian	23
2. Dasar Hukum	24
3. Rukun	25
4. Syarat Sah.....	26
5. Jual Beli Yang Dilarang	29
B. <i>Multi Level Marketing</i>	32
1. Pengertian	32
2. Mekanisme Operasional Bisnis Multi Level Marketing	35
3. Perbedaan MLM Syariah dan MLM Konvensional.....	36
C. Undang-Undang Informasi dan Transaksi Elektronik (UU ITE)	42
1. Pengertian	42
2. Asas dan Tujuan Pemanfaatan Teknologi Informasi dan Transaksi Elektronik.....	47
D. Fatwa MUI Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah	50
1. Pengertian Fatwa.....	50

2. Peran Dan Fungsi MUI	51
3. Fatwa MUI Tentang PLBS	52
4. Larangan-Larangan Dalam Akad MLM Syariah.....	54
BAB III HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	60
A. Gambaran Umum Tentang PT. Olpedia Global Teknologi.....	60
1. Profil PT Olpedia Global Teknologi	60
2. Visi dan Misi Aplikasi Olpedia	61
3. Sistem Operasional Aplikasi Olpedia	62
B . Fitur Pembayaran Aplikasi Olpedia	63
1. Pendaftaran Member Aplikasi Olpedia	63
2. Cara Kerja Transaksi Pembayaran.....	66
C. Pandangan UU No. 11 Tahun 2008 Tentang ITE Terhadap Fitur Pembayaran Aplikasi Olpedia.....	68
D. Pandangan DSN MUI Nomor 75 Tahun 2009 Terhadap Bisnis MLM Pada Fitur Pembayaran Aplikasi Olpedia.....	77
BAB IV PENUTUP	87
A. Kesimpulan.....	87
B. Saran.....	88
DAFTAR PUSTAKA	89
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	91

ABSTRAK

Ahmad Bahrudin Hidayatullah, 15220065, *Fitur Pembayaran Pada Aplikasi Olpedia Kajian Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2008 Tentang Informasi Dan Transaksi Elektronik Dan Fatwa MUI NO: 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)*. Skripsi, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, Pembimbing: Ali Hamdan, M.A., Ph.D

Kata Kunci: Fitur Pembayaran, Aplikasi Olpedia, Multi Level Marketing (MLM), UU ITE, Fatwa MUI .

Pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi yang kian meluas diwarnai dengan digitalisasi memberikan dampak yang signifikan dalam sektor perekonomian. Perluasan sektor digital mendorong pertumbuhan ekonomi termasuk pada bidang Multi Level Marketing yang saat ini dapat dilakukan secara elektronik yang terdapat pada aplikasi Olpedia. Namun, citra bisnis MLM tersebut saat ini dapat dikatakan tidak cukup baik di kalangan masyarakat karena adanya kasus-kasus penipuan berkedok bisnis MLM dan Aplikasi Olpedia merupakan Aplikasi yang masih baru di dunia ekonomi digital yang didalamnya banyak fitur yang menarik dan cukup dikenal di kalangan masyarakat.

Dalam penelitian ini, terdapat dua rumusan masalah yaitu: 1) Bagaimana fitur pembayaran pada aplikasi Olpedia? 2) Bagaimana sistem bisnis *Multi Level Marketing* pada fitur aplikasi Olpedia di PT. Olpedia Global Teknologi ditinjau dari Undang Undang Nomor 11 Tahun 2008 Tentang Informasi dan Transaksi Elektronik dan Faftwa MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)?. Penelitian ini tergolong ke dalam jenis penelitian normatif (*library research*). Jenis pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan perundang-undangan (*statue approach*). Bahan hukum yang digunakan yaitu UU ITE, Fatwa MUI, dan beberapa literatur lainnya. Teknik pengumpulan bahan hukum menggunakan dokumentasi kemudian diperiksa ulang validitas dan reliabilitasnya. Teknik analisis bahan hukum menggunakan analisis deskriptif-kualitatif.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa fitur pembayaran pada aplikasi Olpedia yang menggunakan transaksi elektronik telah sesuai dengan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2008 Tentang Informasi Dan Transaksi Elektronik pada Pasal 17 sampai dengan 20, dan terkait sistem Multi Level Marketing yang digunakan pada aplikasi tersebut tidak mengandung kegiatan *money game*, tidak ada *ighra'*, *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, maksiat, tidak ada kenaikan biaya yang berlebihan, tidak ada komisi atau bonus secara pasif serta tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota yang tercantum dalam Fatwa MUI NO: 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

ABSTRACT

Ahmad Bahrudin Hidayatullah, 15220065, *Payment Features in the Olpedia Application in terms of Act Number 11 of 2008 About Information and Electronic Transactions and DSN-MUI Fatwa NO: 75/DSN MUI/VII/2009 About Guidelines for Sharia Tiered Direct Selling (PLBS)*. Undergraduate Thesis, Department of Shariah Economic Law, Sharia Faculty, The State Islamic University (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, Supervising: Ali Hamdan, M.A., Ph.D

Kata Kunci: Payment Features, Olpedia Application, Multi Level Marketing (MLM), Act ITE, DSN-Fatwa MUI .

The utilization of information and communication technology marked by digitalization had a significant impact on the economic sector. The expansion of the digital sector encourages economic growth, including in the field of Multi Level Marketing, which can now be done electronically on the Olpedia application. However, the current image of the MLM business can be said not good enough among the societies because there are cases of fraud under the guise of an MLM business and the Olpedia Application is an application that is still new in the world of the digital economy which is currently known by the wide societies.

In this research, there are two research problems, namely: 1) How is the payment feature on the Olpedia application? 2) How is the Multi Level Marketing business system on the Olpedia application feature at PT. Olpedia Global Technology in terms of Act Number 11 of 2008 about Information and Electronic Transactions and DSN-MUI Faftwa No: 75/DSN MUI/VII/2009 about Guidelines for Sharia Tiered Direct Selling (PLBS)? This research is classified as normative research (library research). This research uses statutory approach. The legal materials used are UU ITE, Fatwa MUI, and some other literature. The technique of collecting legal materials used is documentation then re-checked for validity and reliability. The technique of analyzing legal materials used is descriptive-qualitative analysis.

The results of this research indicate that the payment feature on the Olpedia application that uses electronic transactions is in accordance to Act Number 11 of 2008 concerning Information and Electronic Transactions in Articles 17 to 20, and related to the Multi Level Marketing system used in the application does not contain activities money game, there is no *ighra'*, *gharar*, *maysir*, *usury*, *dharar*, *dzulm*, immorality, no excessive cost increases, no passive commissions or bonuses and no exploitation and injustice in the distribution of bonuses between members which mentioned in the DSN-MUI Fatwa NO: 75/DSN MUI/VII/2009 concerning Guidelines for Sharia Tiered Direct Selling (PLBS).

مستخلص البحث

أحمد بحر الدين هداية الله, 15220065, خاصة الدفع باستمارة أولبيديا (Olpedia) في دراسة القوانين النمرة 11 السنة 2008 عن المعلومات و المعاملة الإلكترونيّة و الفتوى مجلس العلماء الإندونسيا (MUI) النمرة: 2009/VII/MUI/DSN/75 عن قواعد التجارة بالمباشرة و المتدرجة الشرعية (PLBS). بحث جامعي. قسم دراسة القانون الإقتصادي الشرعيّ, كلية الشريعة, بجامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج. المشرف: الدكتور علي حمدان, الماجستير.

الكلمة الرئيسية: خاصة الدفع, استمارة أولبيديا, التسويق المتعدد المستويات (MLM), قوانين المعلومات و المعاملة الإلكترونيّة, فتوى مجلس العلماء الإندونسيا.

كان انتفاع التكنولوجي المعلوماتية و الاتّصالية يتوسع بسرعة و يلون بالإلكترونية يآثر القطاع الإقتصادي هاما. هذا التوسيع يشجّع كثيرا في تطوير الإقتصاد و فيه التسويق المتعدد المستويات الذي تنفذ بالشبكة الدولية الموجودة في أولبيديا. لكن صورة عملية التسويق المتعدد المستويات لم تكن جيدة من بين المجتمع, لأن ظهور المشكلات عمّا تتعلق بالاحتيايل على صور التسويق المتعدد المستويات. أولبيديا هي استمارة جديدة في عصر الإقتصاد الإلكترونيّة المعلوم بالمجتمع واسعا.

في هذا البحث, فيه صياغا المشكلتين: (1) كيف خاصة الدفع باستمارة أولبيديا؟ (2) كيف نظام العمل بالتسويق المتعدد المستويات في استمارة أولبيديا لكيان التجاري PT. Olpedia Global Teknologi من دراسة القوانين النمرة 11 السنة 2008 عن المعلومات و المعاملة الإلكترونيّة و الفتوى مجلس العلماء الإندونسيا (MUI) النمرة: 2009/VII/MUI/DSN/75 عن قواعد التجارة بالمباشرة و المتدرجة الشرعية (PLBS)؟ استخدم الباحث بحثا مكتبية. و مقارنة التي استخدمه نهج النظام الأساسي, مجموع فتوى مجلس العلماء الإندونسيا, و الكتب الأخرى. طريقة جمع الأحكام بالتوثيق ويفنش بعده صلاحه و موثقه. و طريقة تحليل مجموع الأحكم نوعيا وصفيا.

نتيجة البحث تبين أنّ خاصة الدفع باستمارة أولبيديا (Olpedia) في دراسة القوانين النمرة 11 السنة 2008 عن المعلومات و المعاملة الإلكترونيّة في الفصل 17 حتى 20, و عمّا يتعلّق بنظام التسويق المتعدد المستويات المستخدمة فيه لا يحتوي عملية لعبة المال, و الإغراء و الغرر, الميسر و الربى و الضرر و الظلم و المعصية و زيادة التكلفة بالإفراط و لا علاوة بشكل سلبي و لا الإستغلال و لا ظلم في تقسيم العلاوة بين الأعضاء. و هذا كله مكتوب في فتوى مجلس العلماء الإندونسيا النمرة 2009/VII/MUI/DSN/75 عن قواعد التجارة بالمباشرة و المتدرجة الشرعية (PLBS).

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Teknologi digital era modern ini telah mengalami perkembangan yang pesat dan cepat. Pada era digital seperti ini, teknologi menjadi alat yang mampu untuk membantu sebagian besar kebutuhan hidup manusia. Manusia secara umum memiliki gaya hidup baru yang tidak bisa dilepaskan dari perangkat yang serba elektronik. Berbagai kalangan merasa dimudahkan dengan adanya teknologi yang serba digital saat ini, mulai dari mengakses dan mengetahui suatu informasi melalui banyak cara, berkomunikasi dengan jarak jauh, bertransaksi tanpa harus bertemu serta dapat menikmati fasilitas dari teknologi digital dengan bebas dan terkendali. Peran penting teknologi inilah yang membawa peradaban manusia memasuki era digital

Teknologi berperan penting dalam berkomunikasi, belajar, bekerja maupun kegiatan-kegiatan lain yang saat ini harus dituntut menggunakan teknologi, dan saat ini hampir tidak ada kehidupan yang tidak bisa disentuh oleh digital atau teknologi. Bahkan Indonesia memperkirakan teknologi 5G akan segera hadir, teknologi ini menjanjikan banyak manfaat. Memiliki kecepatan hingga 100 kali lipat dengan 4G, teknologi 5G dapat menopang pekerjaan dan transaksi apapun secara jarak jauh lebih efisien dan kompeten.

Pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi yang kian meluas diwarnai dengan digitalisasi memberikan dampak yang signifikan dalam aspek kehidupan manusia tidak terkecuali pada sektor perekonomian. Perluasan

sektor digital mendorong pertumbuhan ekonomi dalam beberapa tahun terakhir. Aktivitas perekonomian khususnya pada bidang bisnis saat ini telah memasuki era transaksi secara elektronik atau kemudian disebut juga dengan *online*. Transaksi secara *online* bersifat *borderless* yaitu bersifat lintas kota, pulau, bahkan negara.¹ Dengan adanya transaksi *online* mempermudah masyarakat untuk melakukan transaksi tidak terbatas dan terpisahkan oleh jarak hanya dengan menggunakan *smartphone* sebagai alat atau media transaksi.

Kemudahan bertransaksi secara *online* membuat para pelaku bisnis menjadikan transaksi *online* sebagai prospek yang menguntungkan dalam dunia bisnis di masa depan. Penyedia jasa transaksi dalam hal ini *marketplace* yang termasuk dalam pelaku bisnis bersaing memperebutkan perhatian pasar dengan melakukan berbagai macam strategi salah satunya yaitu Olpedia.

Aplikasi Olpedia hadir dengan mengkombinasikan mesin pencari dan afiliasi dari kumpulan toko online ternama menjadi satu pintu dan menjadi pertama di dunia. Singkatnya, Olpedia menjadi suatu jembatan (*bridge*) yang menghubungkan pembeli dengan berbagai toko online (*marketplace*) terpercaya yang menyediakan segala kebutuhan.

Keberadaan Olpedia mempermudah para konsumen dalam menemukan toko online (*marketplace*) favorit konsumen dan membandingkan harga dari

¹ A. Halim Barkahtullah, *Perlindungan Hukum Bagi Konsumen dalam Transaksi E-Commerce lintas Negara di Indonesia*, (Yogyakarta: FH UII Press, 2009), 35.

setiap produk toko online yang tersedia. Oleh karenanya, Olpedia ini bisa dianggap sebagai mesin pencari toko online atau *googlenya* toko online.

Olpedia juga memperkenalkan konsep bisnis yang menjanjikan di mana dengan berbelanja di Olpedia maupun toko online manapun yang berafiliasi dengan Olpedia, maka setiap member Olpedia memiliki kesempatan untuk mendapatkan *cashback* dari setiap transaksi rabat dari perkembangan jaringan bisnis dan bonus dari dividen omset olpedia seluruh indonesia bahkan dunia.

Konsep mengenai member pada Olpedia menerapkan sistem penjualan langsung yang disebut juga dengan konsep *Multi Level Marketing* (MLM) yang merupakan sistem manajemen berdagang dengan berjenjang banyak, istilah multi level diartikan sebagai suatu organisasi distributor yang melakukan penjualan bertingkat.² Konsep bisnis ini memberi kesempatan kepada para konsumen terhadap suatu barang atau jasa untuk turut melibatkan diri sebagai penjual dan memperoleh manfaat serta keuntungan dari garis kemitraannya, oleh karena itu disebut penjualan berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat.

Orang yang ingin ikut serta dalam jaringan bisnis pemasaran semacam itu biasanya harus menjadi anggota (*network member*), atau sebagian orang disebut distributor. Terkadang keanggotaan semacam ini dilengkapi dengan mengisi formulir keanggotaan dan lalu menyerahkan uang untuk daftar atau

² Andreas Harefa, *Multi Level Marketing*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1999), 4

membeli produk, sehingga anggota dapat memperoleh poin, terkadang bahkan tanpa membeli produk..³

Bisnis berkualitas Pemasaran *Multi Level Marketing*, sebagai bisnis jaringan, didasarkan pada formasi atas-bawah atau kiri-kanan atau yang biasa dikenal dengan level vertikal. Namun, jika formasi ini tidak memiliki manfaat, maka tidak akan bertahan dan berkembang. Bentuknya bisa (1) harga preferensial, (2) bonus pembelian langsung, (3) bonus jaringan.

Maka itu dapat diketahui bahwa letak member bisnis dalam jaringan *Multi Level Marketing* ini tidak lepas dari dua posisi yaitu: (1) sebagai pembeli langsung/konsumen; (2) sebagai makelar. Disebut pembeli langsung manakala sebagai member, dia melakukan transaksi pembelian secara langsung, baik kepada perusahaan maupun melalui distributor atau pusat stock. Disebut makelar, karena dia telah menjadi perantara, melalui perekrutan yang telah dia lakukan, bagi orang lain untuk menjadi member dan membeli produk perusahaan tersebut. Inilah praktek yang terjadi dalam bisnis ini yang menamakan *multi level marketing*, maupun bisnis referral.⁴

Pada aplikasi Olpedia terdapat beberapa fitur-fitur menarik lainnya yang ditawarkan seperti terdapat komisi yang akan diperoleh mitra atau member olpedia meliputi:⁵ (1) *Cashback* transaksi, yaitu *Cashback* yang

³ Hafidz Abdurrahman, dkk, *Bisnis dan Muamalah Kontemporer*, (Bogor: Al Azhar Freshzone, 2014), 114

⁴ Moh Bahrudin, "*Multi Level Marketing (MLM) dalam Perspektif Hukum Islam*", (ASAS, Vol.3, No.1(2011): 67

⁵ PT. Olpedia Global Teknologi, *Marketing Plan*, tidak diterbitkan, 2019.

didapat dari pembelian pribadi, dan mitra yang anda daftarkan langsung (*direct member*). (2) Rabat Transaksi, yaitu dihitung dari komisi yang didapat dari pembelian member dari semua *direct member* anda dan generasinya sampai 5 level. (3) Bonus, bonus diberikan hanya pada mitra yang berstatus kemitraan premium atau bisnis (afiliasi berbayar).

Fitur-fitur yang tersedia tersebut menjadikan aplikasi Olpedia banyak diminati dan menarik perhatian masyarakat luas. Tidak hanya pada fitur-fiturnya namun juga sistem yang menghubungkan pembeli dengan berbagai *marketplace*, hal tersebut telah dikemas dalam satu aplikasi dan pembeli dapat bertransaksi secara elektronik dengan mudah.

Transaksi elektronik saat ini juga telah mengambil peran besar dalam kehidupan manusia untuk memenuhi kebutuhan, dengan adanya kemudahan dan kelonggaran mengenai transaksi elektronik tersebut tidak jarang banyak oknum-oknum yang menyalahgunakan mengakibatkan terjadi penipuan yang berbasis *online*. Untuk mengatasi hal itu pemerintah mengeluarkan Undang-Undang Informasi dan Transaksi Elektronik (UU ITE) atau UU Nomor 11 Tahun 2008 sebagai payung hukum perdagangan elektronik dan hal-hal terkait lainnya.

Transaksi Elektronik dalam Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik:

Transaksi Elektronik adalah perbuatan hukum yang dilakukan dengan menggunakan Komputer, jaringan Komputer, dan/atau media elektronik lainnya.⁶

Pada regulasi yang tercantum dalam Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik (UU ITE) dalam Bab V tentang Transaksi Elektronik pada Pasal 17 sampai dengan 20. Dalam pasal-pasal tersebut transaksi elektronik membahas mengenai kewajiban untuk beritikad baik dalam penggunaan transaksi elektronik, kontrak elektronik, kesepakatan mengenai kontrak elektronik, pengecualian dalam kontrak elektronik, dan pengirim atau pihak ketiga seperti agen pengiriman transaksi elektronik.

Olpeia sebagai perusahaan yang bergerak dibidang ekonomi digital yang turut serta menggunakan transaksi elektronik dalam fitur-fiturnya sudah semestinya tunduk pada regulasi tersebut dalam Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik.

Namun, hal lain yang menjadi fokus peneliti citra bisnis MLM tersebut saat ini dapat dikatakan tidak cukup baik di kalangan masyarakat karena adanya banyak kasus penipuan berkedok bisnis MLM. Padahal jika bisnis tersebut dilakukan dengan baik dan patuh secara hukum dapat membantu menggerakkan perekonomian masyarakat luas.

Majelis Ulama Indonesia sebagai penasihat dan fatwa mengenai masalah keagamaan dan kemasyarakatan terhadap pemerintah dan masyarakat

⁶ Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik

mengeluarkan fatwa No: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Posisi fatwa dalam rangka meluruskan kembali perubahan sosial dan budaya yang berkembang dimasyarakat atau kebijakan pemerintah yang akan diterapkan agar tidak keluar dari koridor hukum Islam. Apalagi mayoritas penduduk Indonesia adalah umat muslim. Tujuannya adalah agar ada regulasi syariah yang jelas terhadap praktik bisnis MLM di kalangan masyarakat luas dan agar perbuatan yang dilakukan oleh umat Islam tidak keluar dalam koridor hukum Islam.⁷

Praktek penjualan dengan sistem MLM memungkinkan berbagai dampak dalam perekonomian masyarakat. Sistem MLM dianggap berdampak positif karena dimudahkannya sistem manajemen/pendistribusian produk, biaya pemasaran yang relatif terjangkau dan terdapat bonus yang menjadikan manfaat bagi anggota MLM.⁸

Selain itu terdapat pula beberapa unsur negatif yaitu ada unsur gharar atau samar dalam transaksi, dan mitra diharuskan membayar sejumlah uang tertentu tanpa mendapatkan produk seperti *money only game*. *Money game* biasanya muncul dalam pemasaran dengan skema piramida, dan dilarang dalam Islam. Selain itu, terkadang harga produk yang dijual di pasaran bisa mencapai 400% atau lebih dari harga jual yang wajar. Dampak negatifnya

⁷ Muhammad Maulana Hamzah, "Peran dan Pengaruh Fatwa MUI dalam Arus Transformasi Sosial Budaya di Indonesia", Millah: Jurnal Studi Agama, no.1 (2007): 131

⁸Mufti Afif, Richa Angkita Mulyawisdawati, "Sistem Pemasaran Multi Level Marketing Ditinjau dalam Hukum Ekonomi Syariah", Cakrawala: Jurnal Studi Islam Vol. 13 No. 2 (2018): 13

adalah banyak calon distributor yang kecewa dan tertipu sehingga menimbulkan sikap apriori (beranggapan sebelum mengetahui).

Islam merupakan agama komprehensif yaitu meliputi dan mengatur segala aspek kehidupan umat Islam. Aturan dalam aspek kehidupan tersebut diantaranya mencakup ibadah, akhlak dan muamalah. Aktivitas muamalah merupakan aktivitas yang selalu dilakukan oleh manusia sehari-hari, dalam aktivitas muamalah mengatur hubungan manusia dengan manusia lainnya yang terkait dengan barang maupun harta.⁹

Al-Qur'an sebagai kitab suci umat Islam juga berperan sebagai pedoman hidup umat Islam yang didalamnya mengatur mengenai muamalah, dalam bermuamalah umat Islam tidak diperbolehkan untuk mengambil harta secara bathil, hal tersebut terdapat dalam Surat An-Nisa: 29

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

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

Olpedia sebagai perusahaan yang mengusung konsep *Multi Level Marketing* di Indonesia yang mana mayoritas penduduknya beragama Islam dalam menjalankan perbuatan muamalah harus sesuai dengan kaidah yang

⁹ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), 273

terdapat dalam Al-Qur'an dan Hadits, dalam hal ini tidak boleh terdapat unsur maisir, gharar dan unsur-unsur lainnya yang diharamkan.

Konsep inilah yang membuat penulis tertarik untuk meneliti dan menganalisa lebih dalam terkait jaringan bisnis yang diusung oleh olpedia karena sistem yang dipakai tidak ada bedanya dengan konsep *Multi Level Marketing* yang tersistem secara online berdasarkan perspektif UU ITE Nomor 11 Tahun 2008 dan Fatwa MUI tentang No: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS).

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah dijelaskan di atas, maka dapat dirumuskan beberapa rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana fitur pembayaran pada aplikasi Olpedia?
2. Bagaimana sistem bisnis *Multi Level Marketing* pada fitur aplikasi Olpedia di PT. Olpedia Global Teknologi ditinjau dari Undang Undang Nomor 11 Tahun 2008 Tentang Informasi dan Transaksi Elektronik dan Fatwa MUI No:75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah di atas, maka penelitian tentang judul diatas mempunyai tujuan sebagai berikut:

1. Menjelaskan bagaimana fitur pembayaran pada aplikasi Olpedia.
2. Menjelaskan bagaimana sistem bisnis *Multi Level Marketing* pada fitur pembayaran aplikasi Olpedia di PT. Olpedia Global Teknologi ditinjau dari Undang Undang Nomor 11 Tahun 2008 Tentang Informasi dan Transaksi Elektronik dan Fatwa MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS).

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diperoleh dari hasil penelitian ini antara lain:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan dan menambah wawasan kajian sistem hukum positif dan hukum Islam, kaidah ilmu pengetahuan Islam dalam hal kelembagaan maupun penerapannya dan untuk menambah kajian konsep praktik transaksi elektronik yang sesuai peraturan perundang-undangan dan *Multi Level Marketing* yang sesuai dengan Fatwa MUI serta dapat dijadikan sebagai bahan referensi penelitian lebih lanjut mengenai fitur pembayaran aplikasi Olpedia menurut Islam. Selain itu, penelitian ini dapat dijadikan rujukan baru terkait dengan tema ini.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan menjadi salah satu acuan bagi penelitian selanjutnya agar dapat menghasilkan penelitian yang lebih baik, serta diharapkan dapat membantu masyarakat untuk belajar dan memahami maksud dari penelitian ini. Mampu memberikan gambaran, menjadi informasi dan pengetahuan bagi pelaku usaha dan konsumen yang lebih baik tentang bagaimana transaksi elektronik dan praktek bisnis *Multi Level Marketing* yang sesuai dengan konsep Hukum Positif dan Hukum Islam agar sesuatu lembaga benar-benar memiliki kredibilitas atas dasar syariah yang sesungguhnya.

E. Definisi Operasional

PT. Olpedia Global Teknologi merupakan perusahaan ekonomi digital yang bergerak dibidang financial teknologi, atau aplikasi olpedia adalah teknologi kreatif yg mengkombinasikan mesin pencari dan afiliasi kumpulan toko online (marketplace) ternama, satu pintu dan pertama di dunia. Penggunaan aplikasi atau software bernama Olpedia dimana salah satu sistem pemasarannya dikembangkan melalui kerjasama kemitraan usaha atau referral agent melalui pendaftaran akun dengan konsep jejaring.¹⁰

¹⁰ PT. Olpedia Global Teknologi, Marketing Plan, *tidak diterbitkan*, 2019

F. Batasan Penelitian

Pada penelitian ini membahas mengenai fitur pembayaran pada aplikasi Olpedia terkait pada transaksi elektronik mengenai kewajiban para pihak untuk beritikad baik, syarat dan ketentuan yang mencakup perjanjian atau kontrak elektronik, dan persetujuan atau kesepakatan para pihak terhadap kontrak elektronik aplikasi Olpedia dengan menggunakan perspektif Undang-undang Nomor 11 Tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik. Adapun mengenai sistem *Multi Level Marketing* dalam aplikasi Olpedia mengenai fitur *cashback*, rabat dan bonus akan dianalisis menggunakan Fatwa MUI tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

G. Metodologi Penelitian

Istilah metodologi berasal dari kata metode yang berarti jalan, namun demikian, menurut kebiasaan metode dirumuskan dengan kemungkinan-kemungkinan suatu tipe yang dipergunakan dalam penelitian dan penilaian.¹¹ Adapun penelitian yaitu cara melakukan sesuatu dengan menggunakan akal secara seksama untuk mencapai suatu tujuan, mencari, mencatat, merumuskan dan menganalisis sampai penyusunan laporan.¹² Berdasarkan pengertian tersebut maka metodologi penelitian ialah suatu cara

¹¹ Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, (Jakarta: Universitas Indonesia Press, 2012), 5

¹² Cholid Narbuko dan Abu Achmad, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2003), 4

memecahkan masalah atau mengembangkan ilmu pengetahuan dengan menggunakan metode-metode ilmiah.¹³

1. Jenis Penelitian

Pada penelitian hukum ini menggunakan penelitian normatif. Penelitian normatif biasa disebut meneliti hukum dalam artinya sebagai *law in Books*.¹⁴ *law in books* adalah hukum yang berkonsep sebagai norma atau kaidah yang merupakan landasan berperilaku masyarakat terhadap sesuatu yang dianggap pantas. Namun sebenarnya hukum juga dapat dikonsepsikan sebagai apa yang ada dalam Tindakan (*law in action*). *law in books* merupakan hukum yang sebaiknya berjalan sesuai harapan, karena keduanya sering berbeda artinya hukum dalam buku juga berbeda dalam kehidupan masyarakat.¹⁵

Penelitian hukum normatif dapat disebut juga dengan penelitian doktrinal yang melakukan penelitian hukum melalui perantara bahan-bahan hukum dalam arti luas biasa disebut bahan kepustakaan (*library research*).¹⁶

Pada penelitian ini penulis menggunakan penelitian hukum normatif atau yuridis normatif dengan menggunakan bahan hukum yang dikaji yang

¹³ Jonaedi Efendi dan Johnny Ibrahim, *Metode Penelitian Hukum: Normatif dan Empiris*, (Depok: Prenada Media, 2018), 4.

¹⁴ Nurul Qamar dkk, *Metode Penelitian Hukum (Legal Research Methods)*, (Makassar: CV. SIGn, 2017), 4.

¹⁵ Jonaedi Efendi dan Johnny Ibrahim, *Metode Penelitian Hukum: Normatif dan Empiris*, 124

¹⁶ Nurul Qamar dkk, *Metode Penelitian Hukum (Legal Research Methods)*, 8

bertujuan untuk mengetahui tinjauan dari bahan hukum tersebut terhadap fitur pembayaran pada aplikasi Olpedia.

2. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian merupakan suatu cara penyelesaian dari permasalahan serta mencari solusi lainnya terhadap masalah yang telah dirumuskan, sehingga mencapai tujuan yang telah ditentukan.¹⁷ Penelitian ini menggunakan pendekatan perundang-undangan atau *statue approach* yaitu dengan menelaah semua peraturan perundang-undangan dengan isu hukum yang ditangani dan aturan hukum tersebut menjadi focus sekaligus tema sentral dalam suatu penelitian.¹⁸

Pendekatan penelitian ini dengan menelaah aturan perundang-undangan yang ada di Indonesia, pada penelitian ini menggunakan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2008 Tentang Informasi Dan Transaksi Elektronik, dan Fatwa MUI NO: 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

3. Bahan Hukum

Dalam penelitian normatif terdapat beberapa bahan hukum. Penelitian ini menggunakan bahan hukum primer yaitu bahan hukum yang berasal dari hukum positif maupun hukum Islam seperti Undang Undang Nomor 11 Tahun 2008 Tentang Informasi Dan Transaksi Elektronik, Fatwa

¹⁷ Abdul Kadir Muhammad, *Hukum dan Penelitian Hukum*, Cet.1 (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2004), 70

¹⁸ Djulaeka dan Devi Rahayu, *Buku Ajar Metode Penelitian Hukum*, (Surabaya: Scopindo Meida Pustaka, 2020), 32

MUI dan beberapa regulasi atau peraturan perundang-undangan yang terkait.

Bahan hukum sekunder yaitu bahan hukum yang memberikan keterangan atau penjelasan mengenai bahan hukum primer. Pada penelitian ini yang menjadi rujukan adalah karya tulis ilmiah, skripsi, jurnal, thesis, dan literatur lainnya yang terkait dengan MLM, transaksi elektronik serta jual beli dalam Islam yang terdapat dalam fiqh muamalah.

Bahan hukum tersier yaitu bahan hukum yang melengkapi bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder berkaitan dengan istilah-istilah yang membutuhkan keterangan lebih lanjut, pada penelitian ini menggunakan kamus hukum, Kamus Besar Bahasa Indonesia, dan ensiklopedia.

4. Teknik Pengumpulan Bahan Hukum

Pengumpulan bahan hukum dalam penelitian *library research* adalah dengan cara dokumentasi meliputi studi bahan-bahan hukum yang terdiri dari bahan hukum primer dan sekunder, setiap bahan harus diperiksa ulang validitas dan reliabilitasnya sebab sangat menentukan terhadap hasil penelitian.¹⁹

Pada pengumpulan ini yang dikumpulkan dari studi pustaka seperti buku-buku, makalah, artikel, jurnal, koran atau karya para pakar yang berkaitan dan yang dibutuhkan sebagai bahan hukum dalam penelitian ini.

¹⁹ Amiruddin dan Zainal Asikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), 68

5. Analisis Bahan Hukum

Analisis dapat dirumuskan sebagai suatu proses penguasaan secara sistematis dan konsisten terhadap gejala-gejala tertentu.²⁰ Pada penelitian ini menggunakan deskriptif-kualitatif yaitu menyusun dan menganalisis secara kualitatif data yang digunakan dari hasil penelitian ini, kemudian mendeskripsikan data tersebut secara deskriptif untuk memperoleh gambaran yang dapat dipahami dengan jelas dan terarah untuk menjawab pertanyaan penelitian.²¹

H. Penelitian Terdahulu

Untuk mengetahui keaslian penelitian yang peneliti lakukan, maka dalam sub bab ini atau hal ini akan peneliti cantumkan penelitian terdahulu yang satu tema besar pembahasan dengan pembahasan di dalam penelitian ini. Berikut adalah penelitian gambaran besar yang pernah dilakukan oleh mahasiswa :

1. Sarah Mutiarani, 2017, "*Bisnis Multi Level Marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam*".

Skripsi ini ditulis oleh Sarah Mutiarani, Mahasiswa Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Surakarta. Jenis Penelitian ini adalah studi lapangan (*field research*) dan menggunakan sumber-sumber data kepustakaan

²⁰ Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, (Jakarta: UI Press, 2006), 137

²¹ Mukti Fajar dan Yulianto Achmad, *Dualisme Penelitian Hukum Normatif & Empiris*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), 182

dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Pengumpulan data dilakukan dengan metode wawancara (*Interview*) dan observasi. Analisis data yang diperoleh dari lapangan, pemeriksaan data, verifikasi, analisis dan kesimpulan.

Skripsi ini berkesimpulan bahwa mekanisme bisnis *Multi Level Marketing* Oriflame pada umumnya adalah menjual, mengajak dan mengajarkan, membangun organisasi, serta membina dan memotivasi dengan ketentuan member bisa mendapatkan keuntungan melalui penjualan produk secara langsung dan penjangingan member baru, semakin banyak member yang dapat dijaring, maka semakin banyak pula keuntungan yang didapat.

Dalam pandangan hukum islam boleh dilakukan karena termasuk dalam kategori muamalah yang hukum asalnya adalah mubah sampai ada dai yang melarangnya. Yang menyebabkan dibolehkannya karena produk yang diperjual belikan *oriflame* itu *real* atau ada barangnya, barang yang dijualkan bahan yang aman untuk kulit manusia tidak mengandung unsur hewani. Dan tidak mengandung unsur maysir, gharar dan riba yang bisa merufikan setiap anggotanya.

Persamaan dalam penelitian ini adalah terletak pada pembahasan *Multi Level marketing* yang ditinjau dari hukum islam dan yang membedakan penelitian ini terletak pada objek yang diteliti karena memang Olpedia objek finansial teknologi yang didalamnya mempunyai sistem *multi level marketing* berbasis online dan menggunakan perspektif yang berbeda yaitu UU ITE.

2. Dita Nur Riflase, 2018, “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis Multi level marketing Paytren PT. Veritra Sentosa Internasional*”.

Penelitian ini ditulis oleh Dita Nur Riflase, Mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta. Jenis penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif yang berdasar pada studi kasus. Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat deskriptif analitis dengan pendekatan normatif (menggunakan asas-asas muamalat dan kajian fiqh). Penelitian ini menggunakan data yang diperoleh melalui website dan kuesioner. Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah accidental sampling. Jumlah responden sebanyak 25 orang mitra basic paytren.

Hasil analisis menunjukkan bahwa praktik jual beli penggunaan aplikasi paytren telah sesuai dengan syarat dan rukun jual beli. Tetapi dalam praktik pembagian bonus (*passive income*) yang diberikan tidak sesuai dengan fatwa DSN MUI No. 75/ DSN MUI/VII/2009, yang menyebutkan bahwa bonus yang diberikan harus sesuai dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa.

Persamaan dalam penelitian ini terletak pada pembahasan aplikasi paytren yang menyerupai aplikasi olpedia dan pada sistem *multi level marketingnya* namun yang membedakan cara atau sistem pemasarannya dan pembahasan lebih dalam terkait apa itu Olpedia ditinjau dari hukum islam karena memang perusahaan Olpedia global teknologi adalah perusahaan *start*

up yang sudah banyak yang mengakses dan mempunyai banyak *member* di dalamnya.

3. Mochammad Agus Saifudin, 2018, "*Implementasi Penjualan Lisensi dengan Sistem MLM Pada Bisnis Paytren Menurut DSN NO. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah*".

Skripsi ini ditulis oleh Mochammad Agus Saifudin, Mahasiswa Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Jenis penelitian ini penelitian hukum empiris. Pengumpulan data primer menggunakan wawancara, data sekunder berasal dari fatwa DSN-MUI.

Hasil penelitian tersebut tidak terdapat penegasan mengenai sistem perjanjian (akad) antara PT Veritra Sentosa Internasional dengan mitra sebagai wakil. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa PT Veritra Sentosa Internasional telah menggunakan akad *wakalah bil ujah* untuk *Leader* dan *member* bisnis paytren dengan jangka waktu minimal satu minggu (setiap hari jumat), dan selanjutnya perusahaan menerapkan upah untuk *marketing freelance* sesuai dengan tingkat keaktifan.

Persamaan dalam penelitian ini terletak pada pembahasan aplikasi paytren yang menyerupai aplikasi olpedia dan pada sistem *multi level marketing*nya namun yang membedakan cara atau sistem pemasarannya dan pembahasan lebih dalam dan pada penelitian ini menggunakan perspektif Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2008 Tentang Informasi dan Transaksi Elektronik.

Tabel 1.1

Perbedaan dan Persamaan Penelitian Terdahulu

No.	Nama/ Tahun/Universitas	Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Sarah Mutiarani, 2017, Institut Agama Islam Negeri Surakarta.	Bisnis Multi level Marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam	Mekanisme bisnis MLM Oriflame member bisa mendapatkan keuntungan melalui penjualan produk secara langsung.	Pembahasan <i>multi level</i> <i>marketing</i> yang ditinjau dari hukum islam.	Objek yang diteliti, Olpedia menggunakan sistem MLM berbasis online.
2.	Dita Nur Riflase, 2018, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta	Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis Multi level marketing Paytren PT. Veritra Sentosa Internasional	Praktik pembagian bonus yang diberikan tidak sesuai dengan fatwa DSN MUI No. 75/ DSN MUI/VII/2009.	Perspektif yang digunakan Fatwa MUI.	Terdapat Perspektif UU ITE.
3.	Mochammad Agus Saifudin, 2018, Universitas Islam	Implementasi Penjualan lisensi dengan Sistem MLM	PT. Veritra Sentosa Internasional telah	Perspektif yang digunakan	Olpedia menggunakan sistem online dan

Negeri Malik Malang	Maulana Ibrahim	Pada Bisnis Paytren Menurut DSN NO. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan langsung Berjenjang Syariah	menggunakan akad <i>wakalah bil ujrah</i> untuk <i>leader</i> dan <i>member</i> bisnis paytren dan menerapkan upah untuk <i>marketing freelance</i> .	yaitu Fatwa MUI	tidak ada akad <i>wakalah bil ujah</i>
---------------------------	--------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------	-------------------------------------------

I. Sistematika Pembahasan

Dalam penyusunan hasil penelitian ini, diperlukan adanya sistematika pembahasan. Secara garis besar, sistematika pembahasan dalam penelitian ini terdiri dari lima bab dan setiap bab memiliki beberapa sub bab yang berkaitan dengan permasalahan yang peneliti ambil, pembahasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Bab I adalah pendahuluan yang merupakan sebuah pedoman yang akan dijadikan acuan dalam penelitian, Bab ini berisi gambaran awal dari penelitian serta pokok-pokok penelitian. Adapun sistematika pembahasannya meliputi latar belakang masalah yang menjelaskan alasan peneliti memilih pembahasan ini. Kemudian rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian dan sistematika penulisan.

Bab II adalah tinjauan pustaka yang membahas tentang penelitian terdahulu dan Kajian kepustakaan yang berisi gambaran umum tentang Jual Beli, *Multi Level Marketing*, Undang Undang Informasi dan Transaksi elektronik No.11 Tahun 2008, dan Fatwa MUI tentang Penjualan langsung Berbasis Syariah. Untuk memperoleh hasil yang maksimal, landasan konsep dari teori-teori tersebut akan dipergunakan untuk menganalisa setiap permasalahan yang diangkat, maka peneliti memasukkan tinjauan kepustakaan dan penelitian terdahulu sebagai salah satu perbandingan dari penelitian ini.

Bab III adalah Hasil Penelitian dan Pembahasan. Bab ini merupakan inti dari penelitian. Dalam bab ini berisi dua topik pembahasan berdasarkan rumusan masalah dalam penelitian ini, dimana pada bab ini membahas tentang gambaran umum objek penelitian, serta fitur pembayaran pada aplikasi Olpedia kajian Undang Undang Informasi dan Transaksi elektronik No.11 Tahun 2008 dan DSN MUI Nomor 75/VII tahun 2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

Bab V adalah Penutup, Bab ini terdiri dari kesimpulan dan saran. Kesimpulan merupakan intisari dari keseluruhan hasil penelitian dan saran merupakan implikasi dari penelitian ini.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Kajian Pustaka

1. Konsep Jual Beli

a) Pengertian Jual Beli

Jual beli adalah sesuatu untuk sesuatu. Sementara itu, menurut penilaian istilah, adalah memperdagangkan sumber daya tergantung pada penilaian cara-cara yang telah ditentukan oleh syara'. Hukum jual beli ialah halal atau boleh. Dalam Kitab KifayatuI Ahyar diungkapkan bahwa makna Jual beli tergantung pada penilaian bahasa: “memberikan sesuatu dengan alasan ada penghargaan yang pasti”.²²

Jual dan Beli adalah pertukaran yang umumnya dilakukan oleh daerah setempat, baik untuk mengatasi masalah sehari-hari maupun untuk tujuan manfaat masa depan. Jenis pertukaran juga bermacam-macam, dari tradisional ke struktur saat ini melalui sistem perdagangan modern. Jika kita menganalisis tulisan-tulisan tentang jual beli produk, secara etimologis, jual dan beli juga merupakan perdagangan sesuatu dengan sesuatu (lainnya).²³

²² Akhmad Farroh Hasan, *Fiqh Muammalah dari Klasik hingga Kontemporer (Teori dan Praktek)*, (Malang: UIN Maliki-Press, 2018), 29

²³ Sri Sudiarti, *Fiqh Muammalah Kontemporer*, (Medan: FEBI UIN-SU Press, 2018), 74

Jual beli menurut bahasa artinya tukar menukar kepemilikan produk dengan produk atau saling tukar menukar barang. Kata *al-bai'* (jual) dan *al-syira'* (beli) dipergunakan dalam pengertian yang sama.²⁴

b) Dasar Hukum Jual Beli

Perdagangan adalah perkara muamalat yang hukumnya bisa berbeda-beda, tergantung dari sejauh mana terjadinya pelanggaran syariah. Secara Asalnya, jual beli itu merupakan hal yang hukumnya mubah atau diperbolehkan. Jual beli sebagai sarana bantu membantu terhadap sesama umat manusia mempunyai landasan yang kuat dalam Al-Quran dan sunah Rasulullah SAW. Terdapat beberapa ayat Al-Quran dan Sunah Rasulullah SAW. Yang berbicara tentang jual beli, antara lain :

1) Surah Al Baqarah ayat 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ
الْمَسِّ ۗ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ
فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ
فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: “Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual

²⁴ Sohari Sahrani dan Ru'fah Abdullah, *Fikih Muamalah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), 65

beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.”

2) Hadis tentang Jual Beli

سُئِلَ النَّبِيُّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ قَالَ عَمَلُ الرَّجُلِ
بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ – رواه البزار والحاكم

Artinya: “Nabi SAW pernah ditanya; Usaha (pekerjaan/profesi) apakah yang paling baik (paling ideal)? Rasulullah SAW bersabda; pekerjaan (usaha) seseorang dengan tangannya dan setiap jual beli yang baik.” (HR. Bazzar dan al-Hakim)²⁵

c) Rukun Jual Beli

Rukun yang pokok dalam akad jual beli itu adalah Ijab-qabul yaitu ucapan penyerahan hak milik si pihak pertama dan ucapan penerimaan dipihak yang lain. Sedangkan menurut jumbuh ulama ada empat rukun jual beli yaitu:²⁶

a) Bai’ (penjual)

²⁵ Akhmad Farroh Hasan, *Fiqh Muamalah dari...*, 29

²⁶ Abdurrahman, dkk, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta : Prenada Media Grup,2010), hlm 70-72

Adalah seorang atau segerombol orang yang menjual produk kepada pihak lain atau pembeli, baik terhadap perseorangan atau kelompok.

b) Mustari (pembeli)

Adalah seorang atau sekelompok orang yang membeli produk dari penjual baik berbentuk perseorangan atau kelompok.

c) Ma'qud 'alaih (benda/ barang)

Adalah objek dari kegiatan jual beli baik berbentuk produk atau uang.

d) Shighat (Ijab-qabul)

Yaitu ucapan penyerahan hak milik dari satu pihak dan ucapan penerimaan di pihak yang lain baik dari penjual dan pembeli.

d) Syarat Sah Jual Beli

Inilah syarat jual dan beli harus sesuai rukunnya jual beli sebagaimana berpatokan pada pendapat jumhur ulama sebagai berikut :

1. Syarat orang yang berakal antara lain berakal maksudnya orang gila atau orang yang belum *mumayyiz* tidak sah.
2. Syarat yang berhubungan dengan *Ijab* dan *qobul*, semua ulama setuju unsur utama dalam jual dan beli yakni kerelaan kedua belah pihak. Kerelaan kedua belah pihak dapat dilihat dari *Ijab* dan *qobul*. Para ulama Fiqih memberikan pendapat

syarat-syarat dalam *ijab qobul* diantaranya : orang yang mengucapkan telah *baligh* dan berakal, *qobul* yang dilaksanakan harus sesuai *Ijab, ijab* dan *qobul* harus dilaksanakan dalam satu majelis.

3. Syarat barang yang diperjual belikan (*ma'qud alaih*) antara lain: produk ada atau tidak ada di tempat tapi penjual menyatakan kesanggupannya untuk mengadakan barang tersebut dapat berfungsi atau difungsikan sebagai mana mestinya.
4. Barang sudah ada yang punya, diperbolehkan diberikan pada berlangsungnya akad, ada waktu yang ditentukan ketika transaksi berlangsung.
5. Syarat nilai tukar (harga barang) tergolong unsur yang mendasar dalam jual dan beli ialah nilai pertukaran, dan kebanyakan manusia memakai uang. Terkait dengan nilai tukar para ulama Fiqih membedakan *al-staman* dengan *al-si'r*. *Staman* ialah harga pasar yang berlaku di khalayak masyarakat, *al- si'r* ialah modal barang yang seharusnya diterima semua pedagang sebelum dijual ke konsumen.²⁷

²⁷ Abdurrahman, dkk, *Fiqih Muamalah*, 70

Adapun persyaratan yang harus dipenuhi agar jual beli menjadi sah terkait subyek akadnya adalah sebagai berikut :²⁸

- 1) *Baligh*, Berumur 15 tahun/ dewasa. Anak kecil tidak sah jual belinya. Adapun anak-anak yang sudah mengerti tetapi belum sampai umur dewasa, mereka diperbolehkan berjual beli barang-barang yang kecil.
- 2) *Keinginan Sendiri*. artinya tidak ada unsur pemaksaan kehendak baik dari penjual atau pembeli dalam transaksi jual dan beli. Unsur yang diprioritaskan adalah adanya kerelaan (suka samaan suka) antara penjual dan pembeli
- 3) *Tidak Mubazir*, (boros), karena harta setiap manusia yang mubazir itu ditangani oleh walinya.
- 4) *Berakal*, adalah dapat membedakan atau memilih mana yang terbaik bagi dirinya atau tidak. Hal ini agar tidak mudah ditipu orang, maka batal akad orang gila dan orang bodoh, sebab mereka tidak pandai mengendalikan harta, oleh karena itu orang gila, dan orang bodoh tidak boleh menjual harta sekalipun miliknya.

²⁸ Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam (Hukum Fiqh lengkap)*, Bandung: Sinar Baru Algensido, 1994, Cet. Ke-24. Hlm 281

e) **Jual Beli Yang Dilarang**

Jual beli yang dilarang adalah jual beli yang hukumnya batal atau haram. Ulama hanafiyah membedakan jual beli *fasid* dengan batal. Jual beli fasid adalah akad yang secara asalnya disyariatkan tetapi terdapat masalah atas sifat akad tersebut. Contoh jual beli *majhul* (barang tidak di detailkan secara jelas) yang dapat menakibatkan perselisihan, menjual rumah tanpa menentukan rumah mana yang akan dijual dari beberapa rumah yang dimiliki.

Jual beli yang dilarang terbagi menjadi dua : *pertama* jual beli yang dilarang dan hukumnya tidak sah (batal) yaitu jual beli yang tidak memenuhi syarat dan rukunnya. *Kedua* jual beli yang hukumnya sah tetapi dilarang yaitu jual beli yang telah memenuhi syarat dan rukunnya, tetapi ada beberapa faktor yang menghalangi kebolehan proses jual beli.²⁹

1. Jual beli yang dilarang dan hukumnya tidak sah (batal) karena tidak memenuhi rukun dan syarat. Bentuk jual beli yang termasuk dalam kategori ini sebagai berikut :

- a. Jual beli yang zatnya haram, najis, atau tidak boleh diperjualbelikan. Seperti babi, berhala, bangkai, dan minuman yang memabukkan (khmr).
- b. Jual beli *ghoror*, yaitu jual beli yang belum jelas sesuatu yang bersifat spekulasi atau tidak jelas haram untuk

²⁹ Suhendi, *Fiqh Muamalah...* hlm 75-77

- diperjualbelikan, karena dapat merugikan salah satu pihak, baik penjual maupun pembeli.
- c. Jual beli bersyarat, jual beli yang ijab qobulnya dikaitkan dengan syarat-syarat tertentu yang tidak ada kaitannya dengan jual beli atau ada unsur-unsur yang merugikan dilarang oleh agama.
 - d. Jual beli yang menimbulkan kemudharatan, segala sesuatu yang dapat menimbulkan yang namanya kemudharatan, kemaksiatan, bahkan kemusyrikan dilarang untuk diperjualbelikan.
 - e. Jual beli yang dilarang karena dianiaya, segala bentuk jual dan beli yang mengakibatkan penganiayaan hukumnya haram, seperti menjual anak binatang yang masih membutuhkan (bergantung) kepada induknya menjual binatang seperti ini selain memisahkan anak-anak dari induknya juga melakukan penganiayaan terhadap anak binatang.
 - f. Jual beli *muhaqalah*, adalah menjual tanaman tanaman yang masih di sawah atau ladang. Hal ini dilarang agama karena jual beli ini masih tidak jelas dan mengandung tipuan.
 - g. Jual beli *mukhadharah*, adalah menjual buah-buahan yang masih hijau, mangga yang masih kecil-kecil. Perihal ini dilarang agama karena barang ini masih tidak jelas, dalam

artian mungkin saja buah ini jatuh tertiuip angin atau layu sebelum diambil oleh pembelinya.

- h. Jual beli *mulamasah*, adalah jual beli secara sentuh menyentuh. Misalnya, seorang menyentuh sehelai kain dengan tangannya di waktu pagi atau sore hari, maka orang yang menyentuh telah membeli kain ini. Hal ini dilarang karena menakibatkan tipuan dan kemungkinan akan menyebabkan kerugian dari salah satu pihak yang bersangkutan.
- i. Jual beli *munabadzah* adalah jual beli yang secara lempar melempar. contoh seorang berkata “Lemparkanlah kepadaku apa yang ada padamu nanti kulemparkan pula apa yang ada padaku” setelah terjadi lempar melempar terjadi jual beli mengapa hal ini dilarang karena mengandung tipuan dan tidak ada ijab qobul.
- j. Jual beli *muzabanah* adalah menjual buah yang basah dengan buah yang kering. Seperti menjual padi kering dengan bayaran padi basah sedangkan ukurannya dengan ditimbang atau di kilo sehingga akan merugikan pemilik padi kering.³⁰

³⁰ Ghufron A. Masadi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), hlm 141.

2. *Multi Level Marketing*

a) *Pengertian Multi Level Marketing (MLM)*

Bisnis *Multi Level marketing* adalah bisnis yang bergerak di sektor perdagangan barang atau jasa yang menggunakan sistem *multi level marketing* baik pemasaran ataupun penjualannya sebagai strategi bisnisnya.

Sistem *Multi Level Marketing* disebut juga dengan *Network Marketing* atau jaringan pemasaran. Sistem ini memiliki karakteristik khusus yang membedakannya dengan sistem pemasaran yang lain, diantara karakteristik tersebut adalah terdapat banyak jenjang atau level, adanya penjualan produk barang dan jasa kepada konsumen secara langsung melalui jaringan distributor yang independen, adanya sistem pengembangan jaringan, adanya sistem pelatihan (*leadership*), serta adanya komisi atau bonus bagi setiap anggota yang berprestasi baik dalam hal penjualan produk ataupun dalam pengembangan jaringan.³¹

Inti dari bisnis *Multi Level Marketing* adalah *meet, learn, and multiply*. Dalam bahasa Indonesia berarti bertemu, belajar, dan berlipat ganda.³² Asosiasi penjualan langsung Indonesia sebagai *platform* persatuan MLM menjelaskan pemasaran berjenjang (MLM) adalah sistem penjualan yang memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur secara langsung.

³¹ Tarmidzi Yusuf, *Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal*, (Jakarta; Elex Media komputindo, 2000), 3

³² Tarmidzi Yusuf, *Strategi MLM Secara*, 3

Dalam fatwanya, Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI menyebutkan bahwa 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.

Dengan kata lain, dapat dikemukakan bahwa MLM adalah pemasaran berjenjang melalui jaringan distribusi yang dibangun dengan menjadikan konsumen (pelanggan) sekaligus sebagai tenaga pemasaran.³³

Salah satu ciri-ciri dalam sistem ini adalah bahwa penjual harus terlebih dahulu menjadi *member* dengan membayar sejumlah uang dan memenuhi persyaratan yang telah ditentukan lainnya. Salah satu daya tarik menjadi *member* dalam bisnis ini adalah dengan menjanjikan keuntungan dan bonus-bonus dalam jumlah yang besar dan juga dalam waktu yang singkat apabila dapat memasarkan produk dan mengembangkan jaringan. Sistem pemasaran *Multi Level Marketing* sangat berkaitan dengan sistem jaringan.

MLM merupakan ilmu pemasaran yang dilakukan banyak level atau tingkatan, yang biasanya dikenal dengan istilah *up line* (tingkat atas) dan *down line* (tingkat bawah). *Up line* dan *down line* umumnya mencerminkan hubungan pada level yang berbeda vertikal maupun horizontal. Karena itu seseorang akan disebut *up line* apabila telah mempunyai *down line*

³³ Agustianto, *Multi Level Marketing dalam Perspektif Islam*, (Jakarta: Bee Media, 2017), 32

berjumlah satu atau lebih. Bisnis MLM menggunakan sistem jaringan, meskipun setiap perusahaan penyedia sering menyebut dengan istilah yang berbeda-beda.³⁴

Perusahaan yang menjalankan bisnisnya dengan sistem MLM tidak hanya menjalankan penjualan produk barang, tetapi juga produk jasa yaitu jasa *marketing* yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa *fee*, bonus, dan sebagainya bergantung level, prestasi penjualan, dan status keanggotaan distributor. Jasa perantara penjualan ini (makelar) dalam terminologi fikih disebut "*samsarah*"/*simsar* ialah perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang atau mencarikan pembeli) atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan proses jual-beli.³⁵

Kemunculan dan strategi pemasaran di dunia bisnis modern berupa MLM memang sangat menguntungkan bagi pengusaha dengan adanya penghematan biaya (*minimizing cost*) dan iklan, promosi, dan lainnya. Disamping menguntungkan para distributor sebagai *simsar* (makelar/broker/mitrakerja) yang ingin bekerja secara kemandirian dan bebas.

³⁴ Agustianto, *Multi Level Marketing...*, 32

³⁵ Sayid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, Jilid III, (Beirut: Dar al-Fikr, t.th.), hlm. 159.

b) Mekanisme Operasional Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM)

Menurut Andreas Harefa, sebagaimana yang dikutip Mardani, konsep dasar pada MLM ini yaitu seorang distributor dapat mengajak orang lain untuk ikut juga sebagai distributor. Kemudian, orang lain itu dapat pula mengajak orang lain lagi untuk ikut bergabung. Begitu selanjutnya, semua yang diajak dan ikut merupakan suatu kelompok distributor yang bebas mengajak orang lain lagi sampai level yang tanpa batas. Inilah salah satu perbedaan MLM dengan pendistribusian secara konvensional yang bersifat *single level*.

MLM adalah menjual dan memasarkan langsung suatu produk, baik berupa barang atau jasa konsumen, sehingga biaya distribusi dari barang yang dijual atau dipasarkan tersebut sangat minim atau bahkan sampai ke titik nol yang artinya, bahwa dalam bisnis MLM ini tidak diperlukan biaya distribusi. MLM juga menghilangkan biaya promosi ditangani langsung oleh distributor dengan sistem berjenjang.³⁶

Mekanisme operasional dalam MLM ini adalah, seorang distributor dapat mengajak oranglain untuk ikut juga sebagai distributor. Kemudian, orang lain itu dapat pula mengajak orang lain lagi untuk ikut bergabung. Begitu seterusnya, semua yang diajak dan ikut

³⁶ Andreas Harefa, *10 Kiat Sukses Distributor MLM, Belajar dari Amway, CNI, dan Herbalife*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama 1999), hlm. 12

merupakan suatu kelompok distributor yang bebas mengajak orang lain lagi sampai level yang tanpa batas.³⁷

Dalam MLM terdapat unsur jasa. Hal ini dapat kita lihat dengan adanya seorang distributor yang menjualkan barang yang bukan miliknya dan ia mendapatkan upah dari presentase harga barang. Selain itu, jika ia dapat menjual barang tersebut sesuai dengan target yang telah ditetapkan, dan otomatis dia mendapatkan bonus dari pihak perusahaan.³⁸

c) Perbedaan MLM Syariah dan MLM Konvensional

Multi Level Marketing Syari'ah dengan Multi Level Marketing konvensional memiliki perbedaan. Salah satu diantara perbedaannya adalah dalam hal i'tikad baik dalam menjalankan bisnisnya adalah :³⁹

1. Usaha halal dan menggunakan produk-produk yang halal dan tidak menghalalkan segala cara.
2. Bermu'amalah secara syariah Islam, yaitu menghindari hal-hal yang diharamkan syariah dalam muamalah seperti gharar, maysir, dan tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan.
3. Mengangkat derajat ekonomi umat, dengan bisnis *Multi Level Marketing* syariah maka akan membantu perekonomian umat secara mikro dan negara secara makro paling tidak mengurangi pengangguran.

³⁷ Andreas Harefa, *10 Kiat Sukses...*, 12

³⁸ Dewi Gemala, et.al., *Hukum Perikatan Islam...*, 189

³⁹ U. Adil, SS., *Bisnis Syariah Di Indonesia Hukum & Aplikasinya*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2017), 171

4. Mengutamakan produk dalam negeri, hal ini dijalankan dalam *Multi Level Marketing* syariah sehingga kita menjadi negara yang besar karena mengkonsumsi produk dalam negerinya sendiri dan menjadi negara eksportir yang dibesarkan oleh bangsanya sendiri.

Di antara visi *Multi Level Marketing* syari'ah adalah mewujudkan Islam yang kaffah (menyeluruh) sebagaimana yang diperintahkan dalam Al-Quran melalui pengamalan ekonomi syariah, cinta Islam maka cinta juga untuk mengamalkan ajarannya termasuk dalam bermuamalah (berbisnis). Di antara salah satu bisnis yang telah sesuai dengan syari'at Islam adalah *Multi Level Marketing* syari'ah..⁴⁰

Segala jenis kegiatan usaha, dalam perspektif Syariah, termasuk ke dalam kategori muamalah yang hukum asalnya mubah (boleh dilakukan), asalkan tidak melanggar beberapa prinsip pokok. Kaidah yang masyhur di kalangan ulama fiqih tentang hal ini berbunyi, hukum pokok dari muamalah adalah ibadah (boleh) kecuali apabila ada dalil yang mengharamkannya (“*al-ashlu fil muamalah al ibahah hatta yadulla daliiluhu ala tahriim*”).

Salah satu kriteria *Multi Level Marketing* yang dilarang adalah *Multi Level Marketing* yang menggunakan sistem piramida yaitu sistem yang dapat memberikan keuntungan tanpa melakukan kerja atau dengan kata lain hanya sedikit bekerja. Inti dari sistem piramida adalah uang pendaftaran orang yang baru bergabung yang akan digunakan untuk

⁴⁰ Dewan Syariah Nasional MUI, *Kumpulan Fatwa Keuangan...*, 814

membayar komisi orang yang duluan gabung, oleh karena itulah jika tidak ada lagi orang yang bergabung, maka sistem itu akan terhenti tidak ada lagi komisi untuk orang yang duluan gabung atau orang yang sudah di atas.

Dalam peraturan negara Indonesia prinsip piramida juga dilarang. larangan bisnis yang menggunakan sistem piramida terdapat dalam Undang-undang Nomor 7 tahun 2014 tentang perdagangan yaitu:

Pasal 9⁴¹

Pelaku Usaha distribusi dilarang menerapkan sistem skema piramida dalam mendistribusikan barang.

Selanjutnya penggunaan skema piramida dalam usaha distribusi dikenakan sanksi pidana, hal ini diatur dalam pasal 105, UU Perdagangan yaitu:

Pasal 105⁴²

Pelaku Usaha Distribusi yang menerapkan sistem skema piramida dalam mendistribusikan barang sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah).

Perbedaan mencolok antara program *Multi Level Marketing* dengan piramida ilegal adalah *Multi Level Marketing* sebenarnya adalah memindahkan tangankan suatu produk atau jasa yang bernilai dan seluruh pembayaran

⁴¹ Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan.

⁴² Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan.

diperuntukkan bagi penjualan produk atau jasa tersebut bukannya perekrutan. Sebaliknya sistem piramida biasanya tidak menawarkan produk apa-apa. Mereka beroperasi atas dasar prinsip membayar bonus berkat merekrut orang lain.

Karakteristik *Multi Level Marketing* yang menggunakan sistem piramida ilegal (tidak boleh) adalah: ⁴³

1. Hanya berpihak untuk orang pertama atau lebih dulu bergabung sebagai anggota, atas kerugian yang mendaftar belakangan.
2. Keuntungan/keberhasilan anggota ditentukan dari seberapa banyak yang bersangkutan merekrut orang lain yang menyetor sejumlah uang sampai terbentuk satu format piramida.
3. Biaya pendaftaran anggota sangat tinggi, Jika seorang lebih banyak merekrut orang lain, barulah yang bersangkutan mendapatkan keuntungan, dengan kata lain keuntungan didapat dengan lebih banyak anggota, bukan dengan penjualan yang lebih banyak. Keuntungan yang didapat anggota dihitung berdasarkan sistem rekrut sampai terbentuk format tertentu.
4. Setiap anggota dianjurkan untuk menjadi anggota berkali-kali dimana setiap kali menjadi anggota harus membeli produk dengan harga yang tidak masuk akal. Hal ini menyebabkan banyak sekali anggota yang menimbun barang dan tidak dipakai.

⁴³ Kuswara, *Mengenal Multi Level Marketing Syariah*, (Jakarta: Qultum Media, 2005), 86.

5. Tidak ada program pembinaan apapun juga, karena yang diperlukan hanya rekrutment saja.
6. Tidak ada pelatihan produk, sebab komoditas hanyalah rekrut keanggotaan. Produk dalam sistem ini hanyalah kedok saja.
7. Para *up line* hanya mementingkan rekrut orang baru . Apakah *downline* berhasil atau tidak, bukan merupakan tanggung jawab dari *up line*.
8. Bukan merupakan suatu peluang bisnis, karena yang dilakukan lebih menyerupai keberuntungan.

Perbandingan Multi Level Marketing syariah dengan Multi Level Marketing sistem piramida (yang dilarang) pada tabel di bawah ini:

No.	Multi Level Marketing Syariah	Sistem Piramida ilegal
1.	- daftar anggota - daftar anggota	- bayar iuran - harus bayar iuran dan beli barang
2.	- tidak wajib beli produk - Beli barang ketika mau dijual atau beli diperlukan	- mau jadi anggota wajib membeli barang
3.	- jual barang baru kemudian dapat komisi	- jika sudah jadi anggota, orang yang di atas (<i>upline</i>) dapat komisi

4.	-mencari <i>downline</i> kemudian dilatih jual barang dan ketika terjual dapat komisi sedikit	-mencari <i>downline</i> pastikan membeli barang jika ingin jadi anggota, jika tidak ingin, tidak akan mendapatkan komisi
----	-----------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

3. Undang-Undang Informasi dan Transaksi Elektronik (UU ITE)

a) Pengertian Informasi dan Transaksi Elektronik

Perkembangan teknologi yang telah memasuki era ekonomi digital membuat perdagangan atau bisnis menggunakan media digital, tetapi segala hal atau aktivitas penggunaan dan penerapan TIK yang berdampak pada sektor ekonomi. Untuk menjawab perkembangan yang cepat dan kebutuhan tersebut, pada tahun 2008 pemerintah telah mengundangkan sebuah regulasi terkait dengan penggunaan teknologi melalui Undang-Undang Nomor 19 Tahun 2008 tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 11 tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik.⁴⁴

Pengertian informasi menurut Undang-Undang Informasi dan Transaksi Elektronik (selanjutnya disebut UU ITE) termuat pada pasal 1 ayat (1) menyebutkan tentang definisi Informasi Elektronik yaitu:

Informasi elektronik adalah satu atau sekumpulan data elektronik, termasuk tetapi tidak terbatas pada tulisan, suara, gambar, peta, rancangan foto, *electronic data*, *interchange (EDI)*, surat elektronik (*electronic mail*), telegram, teleks, *telecopy* atau sejenisnya, huruf, tanda, angka, Kode Akses, symbol, atau perforasi yang telah diolah yang memiliki arti atau dapat dipahami oleh orang yang mampu memahaminya.

Electronic Commerce atau yang disingkat dengan E-Commerce adalah aktivitas-aktivitas bisnis yang menyangkut konsumen (*consumers*), manufaktur (*manufactures*), *services providers* dan pedagang perantara (*intermediaries*) dengan menggunakan koneksi-koneksi komputer

⁴⁴ Sugeng, *Hukum Telematik Indonesia*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2020), 4

(computer network) yaitu internet. Penggunaan sarana internet merupakan suatu kemajuan teknologi yang dapat dikatakan menunjang secara keseluruhan spektrum kegiatan komersial.⁴⁵

E-commerce juga dapat diartikan sebagai suatu proses berbisnis dengan memakai teknologi elektronik yang menghubungkan antara perusahaan, konsumen dan masyarakat dalam bentuk transaksi elektronik dan pertukaran/ penjualan barang, servis, dan informasi secara elektronik.

E-Commerce sebagai lahan pebisnis dan para pelaku usaha menjadi tren yang sangat menarik perhatian publik. Kaitannya dengan periklanan, yang juga digeluti sebagai ajang promosi bagi perusahaan yang bergerak di bidang *e-commerce*, ini sangat menarik untuk diamati. Penggunaan peralatan elektronik untuk melaksanakan transaksi komersial yang telah dilakukan sedemikian rupa membuat para peminat melupakan atau mengacuhkan implikasi-implikasi yang akan ditimbulkannya.⁴⁶

Undang-undang Informasi dan Transaksi Elektronik mengatur secara khusus mengenai transaksi elektronik dalam Bab V undang-undang tersebut, yakni pada Pasal 17 s.d. Pasal 20 Undang-undang Informasi dan Transaksi Elektronik. Dalam Pasal 17 ayat (2), para pihak yang melakukan transaksi elektronik sebagaimana dimaksud pada ayat (1) wajib beritikad baik dalam melakukan interaksi dan/ atau pertukaran informasi elektronik

⁴⁵ Abdul Halim Barkatullah, *Hukum Transaksi Elektronik di Indonesia*, (Bandung: Nusa Media, 2017), 41

⁴⁶ Abdul Halim Barkatullah, *Hukum Transaksi...*, 42

dan/ atau dokumen elektronik selama transaksi berlangsung. Pasal 18 ayat (1) Undang-Undang Informasi dan Transaksi Elektronik mengatur bahwa Transaksi Elektronik yang dituangkan kedalam Kontrak Elektronik mengikat para pihak.

Selanjutnya, dalam Pasal 18 UU ITE ditentukan pula bahwa:

- 1) Transaksi Elektronik yang dituangkan ke dalam Kontrak Elektronik mengikat para pihak.
- 2) Para pihak memiliki kewenangan untuk memilih hukum yang berlaku bagi Transaksi Elektronik internasional yang dibuatnya.
- 3) Jika para pihak tidak melakukan pilihan hukum dalam Transaksi Elektronik internasional, hukum yang berlaku didasarkan pada asas Hukum Perdata Internasional.
- 4) Para pihak memiliki kewenangan untuk menetapkan forum pengadilan, arbitrase, atau lembaga penyelesaian sengketa alternative lainnya yang berwenang menangani sengketa yang mungkin timbul dari Transaksi elektronik internasional yang dibuatnya.
- 5) Jika para pihak tidak melakukan pilihan forum tersebut, penetapan kewenangan pengadilan, arbitrase, atau lembaga penyelesaian sengketa alternatif lainnya yang berwenang menangani sengketa yang mungkin timbul dari transaksi tersebut, didasarkan pada asas Hukum Perdata Internasional.⁴⁷

Beranjak dari isi ketentuan Pasal 18 tersebut dapat dikemukakan

bahwa setiap transaksi elektronik harus dibuatkan dalam bentuk kontrak elektronik yang mengikat para pihak. Selain itu, para pihak diberi kewenangan untuk melakukan pilihan hukum (*choice of law*) dan pilihan forum (*choice of forum*) dalam menyelesaikan segala sengketa yang berkenaan masalah dalam transaksi elektronik. Sebaliknya dalam UU ITE sebagaimana yang dijelaskan dalam Pasal 18 tersebut dijelaskan bahwa:

⁴⁷ Undang-undang Nomor 11 Tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik

Dalam hal para pihak tidak melakukan pilihan forum, kewenangan forum berlaku berdasarkan prinsip atau asas hukum perdata internasional. Asas tersebut dikenal dengan asas tempat tinggal tergugat (*the basis of presence*) dan efektivitas yang menekankan pada tempat harta benda tergugat berada (*principle of effectiveness*).⁴⁸

lalu, dalam Pasal 19 juga ditentukan: Para pihak yang melakukan Transaksi Elektronik harus menggunakan Sistem Elektronik yang disepakati. lalu, dalam Penjelasannya dijelaskan bahwa; Yang dimaksud dengan “disepakati” dalam pasal ini juga mencakup disepakatinya ketentuan yang ada dalam Sistem Elektronik yang bersangkutan lebih lanjut dalam Pasal 20 ditentukan:

- 1) Kecuali ditentukan lain oleh para pihak, Transaksi Elektronik terjadi pada saat penawaran transaksi yang dikirim Pengirim telah diterima dan disetujui Penerima.
 - 2) Persetujuan atas penawaran Transaksi Elektronik tersebut harus dilakukan dengan pernyataan penerimaan secara elektronik.⁴⁹
- Dalam Penjelasannya Pasal 20 ayat dijelaskan bahwa: Transaksi

Elektronik terjadi pada saat kesepakatan antara para pihak yang dapat berupa, antara lain pengecekan data, identitas, nomor identifikasi pribadi (*personal identification number/PIN*) atau sandi lewat (*password*).⁵⁰

Selain itu, dalam Pasal 21 ditentukan:

- 1) Pengirim atau Penerima dapat melakukan Transaksi Elektronik sendiri, melalui pihak yang dikuasakan olehnya, atau melalui Agen Elektronik.

⁴⁸ Abdul Halim Barkatullah, *Hukum Transaksi...*, 43

⁴⁹ Undang-undang Nomor 11 Tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik

⁵⁰ Abdul Halim Barkatullah, *Hukum Transaksi...*, 44

- 2) Pihak yang bertanggung jawab atas segala akibat hukum dalam pelaksanaan Transaksi Elektronik sebagaimana dimaksud pada ayat (1) diatur sebagai berikut:
 - a) Jika dilakukan sendiri, segala akibat hukum dalam pelaksanaan Transaksi Elektronik menjadi tanggung jawab para pihak yang bertransaksi;
 - b) Jika dilakukan melalui pemberian kuasa, segala akibat hukum dalam pelaksanaan Transaksi Elektronik menjadi tanggung jawab pemberi kuasa; atau
 - c) Jika dilakukan melalui Agen Elektronik, segala akibat hukum dalam pelaksanaan Transaksi Elektronik menjadi tanggung jawab penyelenggara Agen Elektronik.
- 3) Jika kerugian Transaksi Elektronik disebabkan gagal beroperasinya Agen Elektronik akibat tindakan pihak ketiga secara langsung terhadap Sistem Elektronik, segala akibat hukum menjadi tanggung jawab penyelenggara Agen Elektronik.⁵¹
- 4) Jika kerugian Transaksi Elektronik disebabkan gagal beroperasinya Agen Elektronik akibat kelalaian pihak pengguna jasa layanan, segala akibat hukum menjadi tanggung jawab pengguna jasa layanan.

Ketentuan sebagaimana dimaksud pada Pasal 21 ayat (2) tidak berlaku dalam hal dapat dibuktikan terjadinya keadaan memaksa, kesalahan, dan/ atau kelalaian pihak pengguna Sistem Elektronik.

Selanjutnya, dalam Pasal 22 UU ITE juga ditentukan:

- 1) Penyelenggara Agen elektronik tertentu harus menyediakan fitur pada Agen elektronik yang dioperasikannya yang memungkinkan penggunaannya melakukan perubahan informasi yang masih dalam proses transaksi.
- 2) Ketentuan lebih lanjut mengenai penyelenggara Agen elektronik tertentu sebagaimana yang dimaksud pada ayat (1) diatur dengan Peraturan Pemerintah (PP).

lalu, dalam Penjelasan Pasal 23 dijelaskan bahwa: Yang dimaksud dengan “fitur” adalah fasilitas yang memberikan kesempatan kepada pengguna Agen Elektronik untuk melakukan perubahan atas informasi yang

⁵¹ Undang-undang Nomor 11 Tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik

disampaikannya, misalnya fasilitas pembatalan (cancel), edit, dan konfirmasi ulang.

b) Asas dan Tujuan Pemanfaatan Teknologi Informasi dan Transaksi Elektronik

Menurut Roeslan Saleh, “asas hukum merupakan pikiran-pikiran dasar sebagai aturan yang bersifat umum menjadi fondamen sistem hukum”.⁵² Menurut Bellefroid, “asas hukum adalah norma dasar yang dijabarkan dari hukum positif dan yang oleh ilmu hukum tidak dianggap berasal dari aturan-aturan yang lebih umum, jadi asas hukum merupakan pengendapan hukum positif di dalam masyarakat”.⁵³

Asas dan tujuan dari pemanfaatan teknologi informasi di dalam Undang-Undang Informasi dan Transaksi Elektronik termuat di dalam Bab II tentang Asas dan Tujuan. Secara berurutan, Pemanfaatan Teknologi informasi dan transaksi elektronik dalam Pasal 3 dilaksanakan berdasarkan Asas kepastian hukum, manfaat, kehati-hatian, itikad baik dan kebebasan memilih teknologi atau netral teknologi.

Asas kepastian hukum adalah landasan hukum bagi pemanfaatan Teknologi Informasi dan Transaksi Elektronik serta segala sesuatu yang mendukung penyelenggaraannya yang mendapatkan pengakuan hukum di

⁵² Khudzaifah Dimiyati, *Teoritisasi Hukum Studi tentang Perkembangan Pemikiran Hukum di Indonesia 1945-1990*, (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2005), 194

⁵³ Sudikno Mertokusumo, *Penemuan Hukum*, (Yogyakarta: liberty, 2004), 5

dalam dan di luar pengadilan.⁵⁴ Kepastian hukum menunjuk kepada pemberlakuan hukum yang jelas, tetap dan konsisten dimana pelaksanaannya tidak dapat dipengaruhi oleh keadaan-keadaan yang sifatnya subjektif.

Menurut Maria S.W. Sumardjono bahwa tentang konsep kepastian hukum yaitu bahwa “secara normatif, kepastian hukum itu memerlukan tersediannya perangkat peraturan perundang-undangan yang secara operasional maupun mendukung pelaksanaannya. Secara kepastiaan, keberadaan peraturan perundangundangan itu perlu dilaksanakan secara konsisten dan konsekuen oleh sumber daya manusia pendukungnya”.⁵⁵

Asas manfaat berarti asas bagi pemanfaatan Teknologi Informasi dan Transaksi Elektronik diupayakan untuk mendukung proses berinformasi sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat.⁵⁶

Asas kehati-hatian berarti landasan bagi pihak yang bersangkutan harus memperhatikan segenap aspek yang berpotensi mendatangkan kerugian, baik bagi dirinya maupun bagi pihak lain dalam pemanfaatan Teknologi Informasi dan Transaksi Elektronik.⁵⁷

⁵⁴ Penjelasan Pasal 3 dalam Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik, 14

⁵⁵ R. Tono Prayogo, “Peraturan Mahkamah Agung Nomor 1 Tahun 2011 Tentang Hak Uji Materiil Dan Dalam Peraturan Mahkamah Konstitusi Nomor 06/Pmk/2005 Tentang Pedoman Beracara Dalam Pengujian Undang-Undang”, *Direktorat Jenderal Peraturan Perundang-undangan kementerian Hukum dan HAM*, 193

⁵⁶ Penjelasan Pasal 3..., 14

⁵⁷ Penjelasan Pasal 3..., 14

Asas itikad baik berarti asas yang digunakan para pihak dalam melakukan Transaksi Elektronik tidak bertujuan untuk secara sengaja dan tanpa hak atau perbuatan melawan hukum menjadikan kerugian bagi pihak lain tanpa sepengetahuan pihak lain tersebut.⁵⁸

Prinsip kehati-hatian mengharuskan pihak pelaku usaha untuk lebih waspada dalam menjalankan kegiatan usahanya. Pengaturan prinsip kehati-hatian menyangkut pelayanan jasa-jasa dalam hal penghimpunan dan penyaluran dana. Prinsip kehati-hatian (*prudential principle*) digunakan sebagai perlindungan secara tidak langsung oleh pihak pelaku usaha terhadap kepentingan-kepentingan pengguna. Prinsip ini digunakan untuk mencegah timbulnya risiko-risiko kerugian dari suatu kebijakan dan kegiatan usaha yang dilakukan oleh pelaku usaha.

Asas itikad baik menurut Undang-undang Informasi dan Transaksi Elektronik, berarti asas yang digunakan para pihak dalam melakukan transaksi elektronik, tidak bermaksud agar secara sengaja atau perbuatan melawan hukum mengakibatkan kerugian pada lain, tanpa sepengetahuan pihak lain tersebut.

Itikad baik dalam hukum kontrak Romawi mengacu kepada tiga bentuk perilaku para pihak dalam kontrak, yaitu: Pertama, para pihak harus memegang teguh janji atau perkataannya; Kedua, para pihak tidak boleh mengambil keuntungan dengan tindakan yang menyesatkan terhadap

⁵⁸ Penjelasan Pasal 3..., 14

salah satu pihak; Ketiga, para pihak mematuhi kewajibannya dan berperilaku sebagai orang terhormat dan jujur, walaupun kewajiban tersebut tidak secara tegas diperjanjikan.

Asas kebebasan memilih teknologi atau netral teknologi berarti asas pemanfaatan Teknologi Informasi dan Transaksi Elektronik tidak terfokus pada pemakaian teknologi tertentu sehingga dapat mengikuti perkembangan pada masa yang akan datang.⁵⁹

Dalam pada Pasal 4 disebutkan tujuan dan pemanfaatan teknologi informasi dan transaksi elektronik adalah :

- a) Mencerdaskan kehidupan bangsa sebagai bagian dari masyarakat informasi dunia.
- b) Mengembangkan perdagangan dan perekonomian nasional dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat.
- c) Meningkatkan efektivitas dan efisiensi pelayanan publik.
- d) Membuka kesempatan seluas-luasnya kepada setiap orang untuk memajukan pemikiran dan kemampuan dibidang penggunaan dan pemanfaatan teknologi informasi seoptimal mungkin dan bertanggungjawab.
- e) Memberikan rasa aman, keadilan dan kepastian hukum bagi pengguna dan penyelenggara teknologi informasi.⁶⁰

4. Fatwa MUI tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

a) Pengertian Fatwa

Menurut al-Raqib al-Isfahani, sesungguhnya maknanya sama sebagai jawaban dari persoalan hukum yang banyak ditanyakan kepada

⁵⁹ Penjelasan Pasal 3..., 14

⁶⁰ Pasal 4 Undang-undang No. 11 Tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik, 2

Rasulullah ketika itu.⁶¹ Apabila dilihat dari jawaban Al-quran, peminta fatwa ketika itu adalah sifatnya realistik, faktual, sehingga fatwa yang disampaikan Al-quran dengan bahasa yang jelas dan menjawab persoalan.

Lalu pengertian fatwa secara terminologi, dikemukakan oleh para ulama dengan pengertian yang beragam. Muhammad Rowas Qal'aji, Fatwa adalah: Hukum syar' yang dijelaskan oleh seorang faqih untuk orang yang bertanya kepadanya.⁶² Wahbah al-Zuhaili, fatwa diartikan: "Jawaban atas pertanyaan mengenai hukum syariat yang sifatnya tidak mengikat."⁶³

b) Peran dan Fungsi Majelis Ulama Indonesia

Dalam khitab pengabdian Majelis Ulama Indonesia telah dirumuskan lima fungsi dan peran utama MUI yaitu; (a) Sebagai pewaris tugas-tugas para Nabi (Warasatul Anbiya), (b) Sebagai pemberi fatwa (mufti), (c) Sebagai pembimbing dan pelayan umat (Riwayat wa khadim al ummah), (d) Sebagai gerakan Islah wa al Tajdid, (e) Sebagai penegak amar ma'ruf dan nahi munkar.⁶⁴

Sehubungan dengan berbagai amanat baik dari kepala negara ataupun sejumlah menteri serta pemikiran dan saran dari peserta

⁶¹ Muhammad Fuad Abd al-Baqi, *al-Mu'jam al-Mufahras li al-Fazi Alquran al-Karim* (al-Qahirah: Dar al-Hadis, 2007) h. 623

⁶² Muhammad Rowas Qal'aji, *Mu'jam lughah al-Fuqaha* (Beirut: Dar al-Nafais, 1988) h. 339

⁶³ Wahbah al-Zuhaili, *al-Fikihu al-Islami wa Adillatuhu* (Beirut: Dar al-Fikr, 2004) Jilid. 1 h. 35

⁶⁴ Fatroyah Asr Himsyah, Eksistensi Dan Partisipasi Majelis Ulama Indonesia dalam Pengembangan Hukum Islam, *Jurnal Hukum Dan Syariah*, 56

musyawarah maka Munas I MUI telah telah merumuskan dalam pasal 4 pedoman pokoknya yang menyebutkan bahwa MUI berfungsi:

- 1) Memberi fatwa dan nasehat mengenai masalah keagamaan dan kemasyarakatan kepada pemerintah dan umat Islam umumnya sebagai amal ma'ruf nahi munkar, dalam usaha meningkatkan ketahanan nasional.
- 2) Memperkuat ukhuwah Islamiyah dan melaksanakan kerukunan antar umat beragama dalam mewujudkan persatuan dan kesatuan nasional.
- 3) Mewakili umat Islam dalam konsultasi antar umat beragama.
- 4) Penghubung ulama dan umara (pemerintah) serta jadi penerjemah timbal balik antara pemerintah dan umat guna menyukkseskan pembangunan nasional.
- 5) Majelis Ulama tidak berpolitik dan tidak operasional.⁶⁵

c) Fatwa MUI Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

Adapun peraturan yang mengatur terkait penjualan langsung berjenjang atau bisa disebut *multi level marketing* diatur dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

⁶⁵ Hemli Karim, *Konsep Ijtihad Majelis Ulama Indonesia Dalam Pengembangan Hukum Islam*, (Pekanbaru: Susqa Press, 1994), cet.ke-1, 87.

Pada Ketentuan Umum tertulis sebagai berikut:

- 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 pemakai barang dan atau jasa, dan tidak untuk diperdagangkan.
- 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 yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
- 12) Mitra usaha adalah pengecer yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.

d) Larangan- Larangan Dalam Akad *Multi Level Marketing* Syariah

1) Bersifat Gharar

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ

Artinya: “*Rasulullah melarang jual beli dengan cara pelembaran batu dan melarang ketidakjelasan dalam jual beli.*” (HR. Imam Muslim)

Hadits ini menjelaskan tentang praktik dilarangnya perdagangan atau transaksi bermuatan tipu daya karena tertipu menyakitkan, matinya nilai syar’i lumpuhnya sendi ekonomi yang ekonomi itu bagian penting dari wasail untuk perjuangan dakwah Islam. Berarti kerusakan karena gharar berefek besar kemudharatan bagi Islam.⁶⁶

Imam Asy-syirazi sebagaimana yang dikutip oleh Wahbah Az-Zuhaili menjelaskan bahwa gharar adalah jual beli yang tidak jelas barang dan akibatnya, kemudian ia melanjutkan bahwa jual beli yang mengandung gharar adalah jual beli yang mengandung bahaya (kerugian) bagi salah satu pihak dan bisa mengakibatkan hilangnya harta atau barangnya.⁶⁷

Para ahli fiqih sepakat bahwa jual beli yang mengandung gharar adalah jual beli yang tidak sah, seperti jual beli air susu yang masih ada di susu binatang, bulu domba yang masih ada di punggung domba, permata yang masih ada di kerang laut, janin yang masih dikandung, ikan didalam air, dan burung mengudara sebelum ditangkap.⁶⁸

⁶⁶ M. Nashiruddin Al-Bani, *Ringkasan Shahih Muslim Terjemah*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2005), 446

⁶⁷ Arifin, Sirajul, ‘Gharar Dan Resiko Dalam Transaksi Keuangan’, *dalam Jurnal Tsaqafah*, Vol. 6 No. 2 (Oktober 2010), 314

⁶⁸ *Ibid.*, h. 102.

2) Bersifat Maysir

Maysir adalah kata dengan kata *al-yusr* yang berarti mudah, *al-suhulah* atau mendapatkan sesuatu tanpa usaha nyata yang sungguh-sungguh atau tanpa usaha susah payah. Dalam terminologi Muamalah, *al-maysir* berarti untung-untungan atau perjanjian untung-untungan.

Maysir dapat diartikan memperoleh sesuatu dengan sangat mudah tanpa kerja keras atau mendapat keuntungan tanpa bekerja, atau dengan kata lain segala sesuatu yang mengandung unsur judi, taruhan, juga permainan beresiko.⁶⁹ Dalam Maysir ini tidak ada sebuah kepastian yang dapat diketahui dengan yakin oleh pelaku mereka hanya berlandaskan kepada praduga saja, ini jugalah yang membuat pelaku maysir kecanduan sehingga menghabiskan waktu dan bahkan menghabiskan harta yang dimilikinya.

Disebabkan kejahatan judi itu lebih parah dari pada keuntungan yang diperolehnya, maka dalam Al-Quran Allah sangat tegas dalam melarang maysir judi dan sejenisnya bilamana yang difirmankan Allah dalam Al-Quran surat Al-Baqoroh ayat 219:

⁶⁹ Kurniawan, Ari, *„Muamalah Bisnis Perdagangan Syariah‘*, dalam *Jurnal Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Surabaya*, Vol. 1 No. 01 (April 2017): 2579-6380. h. 43.

يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنَافِعُ لِلنَّاسِ وَإِنَّهُمَا أَكْبَرُ
مِن نَّفْعِهِمَا وَيَسْأَلُونَكَ مَاذَا يُنْفِقُونَ قُلِ الْعَفْوَ كَذَلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ الْآيَاتِ لَعَلَّكُمْ
تَتَفَكَّرُونَ

“Mereka bertanya kepadamu tentang khamar dan judi. Katakanlah: "Pada keduanya terdapat dosa yang besar dan beberapa manfaat bagi manusia, tetapi dosa keduanya lebih besar dari manfaatnya". dan mereka bertanya kepadamu apa yang mereka nafkahkan. Katakanlah: "yang lebih dari keperluan" Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayat-Nya kepadamu supaya kamu berfikir”. (Q.S Al-Baqaroh:219)

Bahaya yang ditimbulkan oleh aktivitas maysir lebih berbahaya disandingkan dengan bahaya yang ditimbulkan oleh praktek *ghoror* karena selain maysir merupakan memakan harta orang lain secara batil (tidak sesuai syariah), maysir juga membuat pelakunya lalai kepada tuhan untuk mengerjakan kewajiban-kewajibannya itulah sebabnya pengharaman maysir lebih dahulu dari pengharaman riba.

3) Bersifat riba

Riba adalah perbuatan hukum yang dilarang secara eksplisit dalam Al-Quran dan Sunnah Nabi SAW. Riba diambil dari kata “*rabaayarbuu*” yang berarti tambahan. Dalam istilah syara’ riba diartikan sebagai, tambahan pada barang-barang tertentu.

Riba terbagi menjadi dua macam: riba nasiah dan riba fadhli
Riba nasiah adalah riba yang umum terjadi dalam masyarakat Arab zaman jahiliyah, mereka menyerahkan harta kepada orang lain dengan

cara tiap bulan menariknya dengan jumlah tertentu dan apabila sudah jatuh tempo orang yang berutang dituntut mengembalikan seluruh harta tapi bila terlambat membayar akan diperpanjang dan dikenai biaya tambahan.

Riba fadhil ialah penukaran suatu barang yang sejenis tetapi lebih banyak jumlahnya karena orang yang menukarkan mensyaratkan demikian, seperti penukaran padi dengan padi, emas dengan emas, dan sebagainya.⁷⁰

4) Money Game

Money Game adalah kegiatan pengumpulan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/ pendaftaran Mitra Usaha yang bergabung, bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai kuantitas/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.⁷¹

5) Bersifat *dharar*

Kata al-dharar merupakan masdar dari kata kerja dharra-yadhurru (kebalikan dari kata manfaat). Menurut Muhammad Yunus al-*dharar* juga memiliki arti membahayakan. “Dalam kamus ilmu ushul fikih darurat merupakan kebutuhan tingkat primer, yakni sesuatu yang harus ada untuk keberadaan dan keselamatan manusia atau

⁷⁰ Ahmad Muhammad Al-Hushari, *Tafsir Ayat-ayat Ahkam*, (Jakarta Timur: Pustaka Al-Kaustar, 2014), 191

⁷¹ FATWA DSN-MUI NO: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

tidak sempurna kehidupan manusia tanpa terpenuhinya kebutuhan tersebut.”⁷² *Al-dharar* adalah rasa khawatir akan ditimpa kerusakan atau kehancuran terhadap jiwa atau sebagian anggotatubuh, seperti pada saat kondisi kelaparan apabila tidak makan atau minum maka ditakutkan akan membahayakan kondisi tubuh atau bagian tubuh.⁷³

6) Bersifat dzalim.

Secara umum, umat Islam mengenal kata zalim yakni penganiayaan. Dalam kamus al-Munawwir, kata zalim mempunyai arti kegelapan.⁷⁴ Sedangkan di dalam Kamus Bahasa Indonesia, kata zalim sama dengan lalim yang berarti bengis, tidak menaruh belas kasihan, tidak adil, dan kejam.⁷⁵

7) Bersifat Ighra’

Ighra’ adalah daya tari luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.⁷⁶

⁷² Totok Jumantoro dan Samsul Munir Amin, *Kamus Ilmu Ushul Fikih*, (Jakarta: Amzah, 2009), 57.

⁷³ Wahbah Az-Zuhaili, *Konsep Darurat dalam Hukum Islam*, terj. Said Agil Husain al-Munawar, (Jakarta:Gaya Media Pratama, 1997), 71.

⁷⁴ Ali Ma’shum dan Zainal Abidin Munawwir, *Kamus al-Munawwir Arab-Indonesia Terlengkap*, Cet. 2, Edisi ke-14, (Solo: Pustaka Progresif, 2007), 882

⁷⁵ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Bahasa Indonesia*, 800.

⁷⁶ FATWA DSN-MUI NO: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

BAB III

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Tentang PT. Olpedia Global Teknologi

1. Profi PT. Olpedia Global Teknologi

PT Olpedia Global Teknologi adalah sebuah perseroan yang didirikan di Indonesia tanggal 16 oktober 2017 yang bergerak dibidang teknologi, event organizer, dan perdagangan umum lainnya. Perjalanan PT. Olpedia Global Teknologi dimulai dengan mengerjakan proyek teknologi yaitu *Platform Marketplace* Olpedia. Olpedia ini sudah berbentuk Perusahaan dengan nama PT. Olpedia Global Teknolgi dengan No. SK AHU-OO46101.AH.01 tahun 2017, Tanggal akta 16 oktober 2017 Oleh Notaris Andyna Susiawati Achmad S.H., M.Kn., M.H.⁷⁷

Olpedia merupakan perusahaan yang bekerja sebagai jembatan (*bridge*) yang menghubungkan pembeli dengan berbagai toko online terpercaya yang menyediakan segala kebutuhan pembeli. Dengan adanya Olpedia, maka para konsumen toko online akan memperoleh kemudahan dalam menemukan toko online favorit konsumen dan membandingkan harga dari setiap produk toko online yang tersedia. Dengan begitu olpedia ini bisa dianggap sebagai mesin pencari toko online atau googlenya toko online.

⁷⁷ <https://id-check.net/olpedia-global-teknologi/46003.html> diakses pada tanggal 25 Juli 2021

Olpedia mengembangkan sayap dibidang event organizer yang telah berhasil mengadakan entrepreneurship event di lebih dari 8 Kota dengan total peserta lebih dari 50.000 peserta dengan ratusan pembicara ternama.⁷⁸

Marketplace Olpedia adalah teknologi kreatif yg mengkombinasikan mesin pencari dan afiliasi kumpulan toko online ternama, satu pintu, pertama di dunia. Penggunaan aplikasi atau *software* bernama Olpedia dimana salah satu sistem pemasarannya dikembangkan melalui kerjasama kemitraan usaha atau *referral agent* melalui pendaftaran akun dengan konsep jejaring.

2. Visi dan Misi Aplikasi Olpedia

PT. Olpedia Global Teknologi memiliki visi dan misi antara lain:

a. Visi

Menjadi salah satu perusahaan ekonomi digital terkemuka di Indonesia yang bergerak dibidang *financial technology* yang diminati oleh masyarakat Indonesia dengan jutaan member yang tersebar di berbagai daerah di Indonesia, mencetak ribuan pemasar *multi level marketing* yang memiliki penghasilan di atas rata-rata penghasilan kalangan menengah di Indonesia.

b. Misi

⁷⁸ <https://www.olpedia.com/> diakses tanggal 25 Juli 2021

Memasarkan produk aplikasi *market place* untuk memberikan fitur-fitur yang berkualitas dan menguntungkan bagi user, dengan jangkauan pasar yang sangat luas. PT. Olpedia Global Teknologi menawarkan konsep bisnis *multi level marketing* yang dapat dijalankan oleh setiap orang dari beragam latar belakang sosial dan pendidikan.

3. Sistem Operasional Aplikasi Olpedia

a. Sistem Penjualan dan Pembelian

Penggunaan aplikasi Olpedia dengan melakukan pencarian pada *keywords* barang atau benda apa yang ingin ditemukan atau dibeli kemudian hasil pencarian tersebut Olpedia dapat menghubungkan langsung dengan berbagai *marketplace* terkenal yang ada di Indonesia seperti Bukalapak, Lazada, Zalora, bli-bli, Matahari Mall, Bhineka dan yang lainnya. Hasil pencarian ini bertujuan sebagai pertimbangan harga dan kualitas terhadap barang atau benda tersebut. Calon pembeli dapat mempertimbangkannya dan membeli langsung melalui *marketplace* yang tersedia pada laman Olpedia.

b. Sistem Pendaftaran Member

Perihal sistem member dalam aplikasi Olpedia, sistem pendaftaran membernya sama dengan aplikasi-aplikasi *marketplace* lainya seperti mengisi data identitas diri, upload KTP, upload buku tabungan atau rekening yang nantinya digunakan untuk kemudahan bertransaksi. Hal yang membedakan dari aplikasi lainnya yaitu ketika

sebelum registrasi harus mempunyai kode referral yang telah diberikan oleh pemasar/member sebelumnya yang telah mendaftar. Kode referral tersebut yang nantinya menjadi komisi (*cashback*),rabat dan juga bonus bagi member yang memberikannya.

B. Fitur Pembayaran Aplikasi Olpedia

1. Pendaftaran Member Aplikasi Olpedia

1. Berikut adalah halaman awal atau tampilan depan aplikasi Olpedia.

Gambar 3.1

Halaman Depan Aplikasi Olpedia



2. Untuk melakukan pendaftaran menggunakan email, mengisi kolom *password* dan pastikan kolom referral terisi oleh URL atau email agent yang telah menawarkan sebelumnya, lalu klik “daftar”.

Gambar 3.2

Pendaftaran Aplikasi Olpedia



3. Setelah itu, terdapat pemberitahuan sukses pendaftaran, lalu dipersilahkan untuk *login* dan menuju member Area untuk melanjutkan mengisi kelengkapan identitas pada kolom profil.

Gambar 3.3

Member Area pada Aplikasi Olpedia

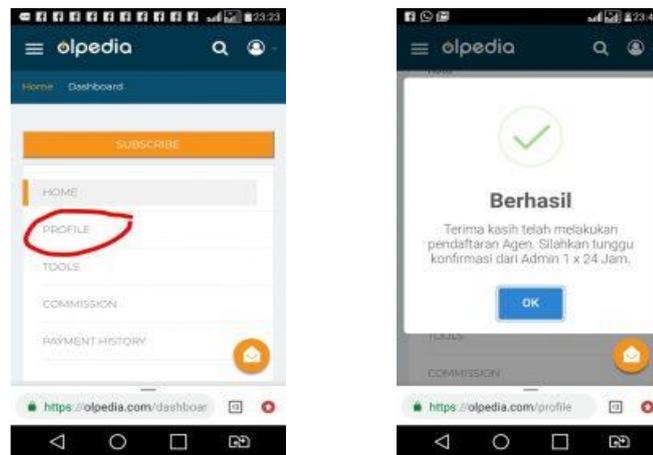


4. Klik menu profile kemudian memasukkan identitas seperti nama lengkap, KTP / SIM di upload nomor identitas, nomor ponsel, informasi akun bank

untuk komisi anda terdiri dari nama bank, nama di buku tabungan, nomor rekening, cabang, kota lalu dilanjutkan dengan klik “daftar”, sampai muncul “berhasil”, kemudian ditunggu untuk diverifikasi oleh admin dalam kurun waktu 1 kali 24 jam.

Gambar 3.4

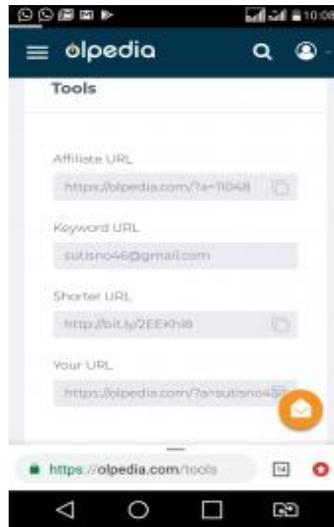
Pengisian Identitas dan Verifikasi Akun



5. Untuk cek pendaftaran agent apakah telah diverifikasi dapat masuk ke “member area” dan klik menu “Tools”. Jika telah disetujui maka akan muncul link/URL milik kita untuk dapat dibagikan sebagai alat promosi. Siapapun yang meng-*klik* dan daftar melalui link kita akan otomatis menjadi afiliasi kita.

Gambar 3.5

Link Afiliasi Olpedia



6. Pendaftaran selesai, aplikasi telah dapat digunakan untuk berbelanja dan kita dapat membagikan *Link affiliate* untuk promosi.

2. Cara Kerja Transaksi Pembayaran

- a) Dengan berbelanja dengan aplikasi olpedia, secara otomatis akan memperoleh komisi *cashback* (kemitraan anda tetap aktif jika minimal harus ada pembelian 1x dalam 2 bulan)
- b) Dengan mereferensikan dan mengajak teman, saudara, tetangga, relasi bisnis untuk menjadi member nantinya akan mendapatkan komisi dan *cash back* dengan mendaftar secara gratis melalui link anda agar tercatat otomatis sebagai referral/jaringan Anda.
- c) Dalam aplikasi olpedia, komisi yang akan didapat oleh mitra atau member olpedia meliputi:
 - 1) *Cashback* Transaksi. *Cashback* merupakan suatu sistem yang digunakan sebagai media promosi terutama bagi pelaku usaha yang

mengembalikan uang kepada pengguna/pelanggan/konsumen setelah mereka melakukan pembayaran. *Cashback* yang didapat dari pembelian pribadi, dan mitra yang anda daftarkan langsung (*direct member*) sebesar 10% sampai dengan 30%.

- 2) **Rabat Transaksi.** Rabat dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia yaitu potongan harga.⁷⁹ Rabat dihitung dari komisi yang didapat dari pembelian member dari semua *direct member* dan generasinya sampai 5 level sampai dengan 40%. Jadi ketika mengajak seseorang untuk berbelanja melalui Olpedia, kemudian mendapat rabat 2% dari total belanja seseorang yang telah diajak tersebut. Rabat akan bertambah seiring dengan banyaknya orang yang diajak dan berbelanja melalui Olpedia.
- 3) **Bonus** adalah komisi belanja perusahaan hingga 25% bagi para peraih bonus yang mencapai minimal 1 poin setiap bulan. Bonus diberikan hanya pada mitra yang berstatus kemitraan premium atau bisnis (afiliasi berbayar) sebesar 25%.⁸⁰

⁷⁹ <https://kbbi.web.id/rabat> diakses tanggal 20 Juli 2021 Pukul 17.31 WIB

⁸⁰ <https://www.instagram.com/olpediaindonesia> diakses pada tanggal 25 Juli 2021

Gambar 3.6

Paket dalam Aplikasi Olpedia



PACKAGE	STARTER	BASIC	PROFESSIONAL	ENTERPRISE
CASHBACK	10%	15%	20%	30%
REBATE	40%	40%	40%	40%
BONUS	NO	5%	10%	20%
DOMAIN	NO	YES	YES	YES
BRAND	NO	NO	YES	YES
IDENTITY	NO	NO	NO	YES
MONTHLY	FREE	IDR 1 JT	IDR 2 JT	IDR 3 JT

© olpediacom

C. Pandangan Undang- Undang No. 11 Tahun 2008 Tentang Teknologi Informasi Dan Transaksi Elektronik terhadap Fitur Pembayaran Aplikasi Olpedia.

Penggunaan transaksi elektronik yang saat ini kian merajalela ditambah dengan keberadaan *marketplace* membuat pemerintah Indonesia memberikan payung hukum atau regulasi mengenai transaksi elektronik. Regulasi mengenai transaksi elektronik terdapat pada Undang- Undang No. 11 Tahun 2008 Tentang Teknologi Informasi Dan Transaksi Elektronik dan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 19 Tahun 2016 Tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2008 Tentang Informasi Dan Transaksi Elektronik.

Undang-undang Informasi dan Transaksi Elektronik mengatur secara khusus mengenai transaksi elektronik dalam Bab V undang-undang tersebut, yakni pada Pasal 17 sampai dengan Pasal 20 Undang-undang Informasi dan Transaksi Elektronik.

Dalam Pasal 17 ayat (2), para pihak yang melakukan transaksi elektronik sebagaimana dimaksud pada ayat (1) wajib beritikad baik dalam melakukan interaksi atau pertukaran informasi elektronik dan/ atau dokumen elektronik selama transaksi berlangsung.⁸¹

Asas itikad baik adalah asas yang digunakan oleh para pihak dalam melakukan Transaksi Elektronik, tidak bertujuan untuk secara sengaja dan tanpa hak atau melawan hukum mengakibatkan kerugian bagi pihak lain tanpa sepengetahuan pihak lain tersebut.⁸²

Secara sederhana itikad baik merupakan suatu perjanjian hendaklah dilaksanakan dengan jujur dan lurus, sehingga pelaksanaannya nanti tercermin kepastian hukum dan rasa adil bagi para pihak yang terikat dalam perjanjian tersebut.⁸³ Itikad baik juga sering diartikan sebagai niat dari pihak yang melakukan perjanjian untuk tidak merugikan mitra janjinya maupun tidak merugikan kepentingan umum.⁸⁴

⁸¹ Abdul Halim Barkatullah, *Hukum Transaksi...*, 47

⁸² Penjelasan Pasal 3..., 14

⁸³ Samuel M. P Hutabaratm *Penawaran Dan Penerimaan dalam Hukum Perjanjian*, (Jakarta: Grasindo, 2010), 45.

⁸⁴ Suharnoko, *Hukum Perjanjian Teori dan Analisa Kasus*, (Jakarta: Prenada Media, 2014), 5

Aplikasi Olpedia yang merupakan perusahaan yang bekerja sebagai jembatan (*bridge*) yang menghubungkan pembeli dengan berbagai toko online terpercaya yang menyediakan segala kebutuhan pembeli, atau singkatnya dapat disebut “*google-nya marketplace*” melakukan itikad baik dengan memberikan kepastian dan kejelasan mengenai sistem keuntungan yang akan diperoleh oleh member atau pengguna, dan sistem keuntungannya secara terstruktur dan terperinci, dengan rincian sebagai berikut:

- 1) *Cashback* Transaksi. *Cashback* yang didapat dari pembelian pribadi, dan mitra yang anda daftarkan langsung (*direct member*) sebesar 10% sampai dengan 30%.
- 2) Rabat Transaksi. Rabat dihitung dari komisi yang didapat dari pembelian member dari semua *direct member* dan generasinya sampai 5 level sampai dengan 40%.
- 3) Bonus, bonus diberikan hanya pada mitra yang berstatus kemitraan premium atau bisnis (afiliasi berbayar) sebesar 25%.

Asas iktikad baik berarti asas yang digunakan para pihak dalam melakukan Transaksi Elektronik tidak berorientasi untuk secara sengaja dan tanpa hak atau melawan hukum mengakibatkan kerugian bagi pihak lain tanpa sepengetahuan pihak lain tersebut.⁸⁵ Artinya perusahaan Olpedia sebagai perusahaan yang bergerak dibidang ekonomi digital telah melakukan transparansi dengan mencantumkan ketentuan dan penjelasan dalam fitur-

⁸⁵ Penjelasan Pasal 3..., 14

fiturnya seperti *cashback*, rabat dan bonus serta kepastian dalam hal legalitas perusahaan. Hal ini bertujuan agar pengguna tidak hanya memperoleh kejelasan atau rincian mengenai fitur tersebut tetapi juga kepastian hukum terhadap fitur yang telah diberikan dan kepastian hukum dari perusahaan.

Gambar 3.7

Rincian perolehan *Cashback*, Rabat dan Bonus

KATEGORI	KOMISI OLPEDIA		
	CASHBACK	RABAT	BONUS
0 MAX OR ACTION	10% - 30%	40%	25%
0 MAX OR ACTION	10% - 30%	40%	25%
0 MAX OR ACTION	10% - 30%	40%	25%
0 MAX OR ACTION	10% - 30%	40%	25%
YARAT	10% - 30%	40%	25%

Kemudian dalam Pasal 18 ayat (1) Undang- undang Informasi dan Transaksi Elektronik mengatur bahwa Transaksi Elektronik yang dituangkan ke dalam Kontrak Elektronik mengikat para pihak.

Selanjutnya, dalam Pasal 18 UU ITE ditentukan pula bahwa:

- 1) Transaksi Elektronik yang dituangkan ke dalam Kontrak Elektronik mengikat para pihak.
- 2) Para pihak memiliki kewenangan untuk memilih hukum yang berlaku bagi Transaksi Elektronik internasional yang dibuatnya.
- 3) Jika para pihak tidak melakukan pilihan hukum dalam Transaksi Elektronik internasional, hukum yang berlaku didasarkan pada asas Hukum Perdata Internasional.
- 4) Para pihak memiliki kewenangan untuk menetapkan forum pengadilan, arbitrase, atau lembaga penyelesaian sengketa alternative lainnya yang berwenang menangani sengketa yang mungkin timbul dari Transaksi elektronik internasional yang dibuatnya.
- 5) Jika para pihak tidak melakukan pilihan forum tersebut, penetapan kewenangan pengadilan, arbitrase, atau lembaga penyelesaian sengketa alternatif lainnya yang berwenang menangani sengketa yang mungkin timbul dari transaksi tersebut, didasarkan pada asas Hukum Perdata Internasional.

Bermula dari isi ketentuan Pasal 18 tersebut dapat dikemukakan bahwa setiap transaksi elektronik harus dibuatkan dalam bentuk kontrak elektronik yang mengikat para pihak. Selain itu, para pihak diberi kewenangan untuk melakukan pilihan hukum (*choice of law*) dan pilhan forum (*choice of forum*) dalam menyelesaikan segala sengketa yang berkenaan masalah dalam transaksi elektronik.

Sebaliknya dalam UU ITE sebagaimana yang dijelaskan dalam Pasal 18 tersebut dijelaskan bahwa: Dalam hal para pihak tidak melakukan pilihan forum, kewenangan forum berlaku berdasarkan prinsip atau asas hukum perdata internasional. Asas tersebut dikenal dengan asas tempat tinggal tergugat (*the basis of presence*) dan efektivitas yang menekankan pada tempat harta benda tergugat berada (*principle of effectiveness*).

Apabila pihak pengguna atau pembeli menyetujui segala syarat dan ketentuan yang telah dibuat oleh pihak penjual dalam websitenya, pihak pembeli tinggal mengklik tombol “*I agree*” atau centang tanda ceklis pada halaman syarat dan ketentuan tersebut sebagai tanda kesepakatan dari kontrak elektronik yang telah dibuat.⁸⁶

Kontrak elektronik adalah kontrak baku yang dirancang, dibuat, ditetapkan, digandakan, dan disebarluaskan secara digital melalui situs internet (website) secara sepihak oleh pembuat kontrak (dalam hal ini dapat pula oleh penjual), untuk ditutup secara digital oleh penutup kontrak (dalam hal ini konsumen). Kontrak secara elektronik sebagai salah satu perjanjian baku dilakukan secara jarak jauh bahkan sampai melintasi batas negara, dan biasanya para pihak dalam perjanjian elektronik tidak saling bertatap muka atau tidak pernah bertemu.

Perjanjian elektronik menurut Undang-Undang tentang Informasi dan Transaksi elektronik, diartikan sebagai dokumen elektronik yang memuat transaksi atau perdagangan elektronik, sedangkan perdagangan secara elektronik diartikan sebagai perdagangan barang maupun jasa yang dilakukan melalui jaringan komputer atau media elektronik lainnya.

Ketentuan hukum jual beli sebagaimana telah diuraikan diatas, dapat diberlakukan pula pada transaksi secara elektronik (*Electronic Commerce*).

⁸⁶ Alice Kalangi, “Kedudukan dan Kekuatan Mengikat Perjanjian Transaksi Melalui Internet”, dalam *Jurnal lex Privatum* Vol.III No.4 Juli 2015, 136

Bukti adanya hubungan hukum antara para pihak dalam transaksi jual beli secara elektronik ini, dapat ditunjukkan dengan adanya dokumen elektronik berupa informasi elektronik atau hasil cetak informasi elektronik yang memiliki kekuatan hukum yang sah, baik dalam peradilan perdata, peradilan pidana, peradilan tata usaha negara dan peradilan lainnya.⁸⁷

Sedangkan, dalam Pasal 19 juga ditentukan: Para pihak yang melakukan Transaksi Elektronik harus menggunakan Sistem Elektronik yang disepakati. lalu, dalam Penjelasannya dijelaskan bahwa; Yang dimaksud dengan “disepakati” dalam pasal ini juga mencakup disepakatinya prosedur yang terdapat dalam Sistem Elektronik yang bersangkutan.⁸⁸

Dalam hal ini aplikasi Olpedia melakukan kesepakatan atau kontrak diawal sebelum pembukaan atau pendaftaran akun untuk pengguna baru. Olpedia memberikan “Syarat dan ketentuan Pengguna” yang harus disetujui terlebih dahulu sebelum meneruskan atau melanjutkan pada laman pendaftaran. Kemudian apabila pengguna menekan tombol “setuju” maka pengguna telah dianggap menyetujui segala ketentuan meskipun pengguna tidak membaca sepenuhnya mengenai ketentuan tersebut. Dalam hal inilah otomatis terjadinya kontrak dan kesepakatan elektronik ketika pengguna menekan tombol “Setuju”.

⁸⁷ Alice Kalangi, “Kedudukan dan Kekuatan Mengikat Perjanjian Transaksi Melalui Internet”, dalam *Jurnal lex Privatum* Vol.III No.4 Juli 2015, 137

⁸⁸ Abdul Halim Barkatullah, *Hukum Transaksi...*, 43

Gambar 3.8

Kesepakatan Syarat dan Ketentuan Pengguna



lebih lanjut dalam Pasal 20 ditentukan:

- 1) Kecuali ditentukan lain oleh para pihak, Transaksi Elektronik terjadi pada saat penawaran transaksi yang dikirim Pengirim telah diterima dan disetujui Penerima.
- 2) Persetujuan atas penawaran Transaksi Elektronik tersebut harus dilakukan dengan pernyataan penerimaan secara elektronik.

Dalam Penjelasan Pasal 20 ayat 1 dan 2 dijelaskan bahwa: Transaksi Elektronik terjadi pada saat kesepakatan antara para pihak yang dapat berupa, antara lain pengecekan data, identitas, nomor identifikasi pribadi (personal identification number/PIN) atau sandi lewat (password).⁸⁹

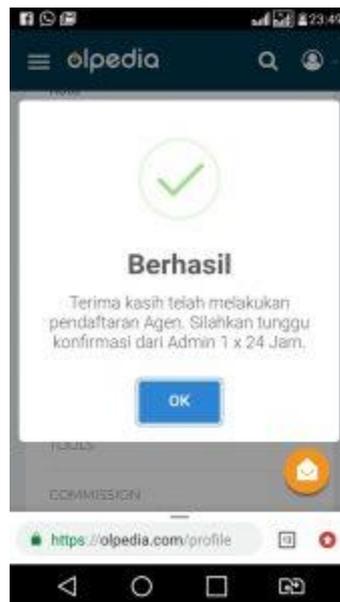
Olpedia sebagai aplikasi yang mensyaratkan pengisian identitas beserta data pribadi yang nantinya akan diverifikasi dalam waktu 1 kali 24jam, ketika telah diverifikasi dan terdapat pemberitahuan “berhasil” sejak saat itulah persetujuan dan kesepakatan para pihak dalam hal penggunaan data pribadi dan

⁸⁹ Abdul Halim Barkatullah, *Hukum Transaksi...*, 44

transaksi elektronik terjadi seperti yang terdapat dalam pasal 20 ayat 1 dan 2 UU Informasi dan Transaksi Elektronik.

Gambar 3.9

Verifikasi Akun oleh Aplikasi Olpedia



D. Pandangan DSN MUI Nomor 75 tahun 2009 Terhadap Bisnis *Multi Level Marketing* pada Fitur Pembayaran Aplikasi Olpedia.

Secara umum bisnis *Multi Level Marketing* yang sesuai fatwa DSN MUI Nomor 75 /VII tahun 2009 Tentang Pedoman Penjualan langsung Berjenjang Syariah (PLBS) adalah bisnis *Multi level Marketing* yang telah dimodifikasi dan disesuaikan dengan nilai-nilai ajaran Islam. Ruang lingkup haram dan *syubhat* dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai syariah yang berlandaskan tauhid, akhlak, dan hukum muamalah.⁹⁰

Multi Level Marketing yang sesuai fatwa DSN MUI mengenai PLBS ini adalah sebuah sistem pemasaran bisnis yang dalam penerapannya didasarkan pada nilai-nilai ekonomi syaria'ah yang berlandaskan tauhid, akhlak dan hukum muamalah. Inilah prinsip-prinsip dalam *Multi level Marketing* syari'ah yaitu tauhid dalam artian setiap aktivitas dalam *Multi level Marketing* itu tidak boleh bertentangan dengan nilai tauhid seperti berbau tahayul, khurafat dan lain sebagainya.⁹¹

Adapun peraturan yang mengatur terkait penjualan langsung berjenjang atau bisa disebut *multi level marketing* diatur dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

⁹⁰ Anis Tyas Kuncoro, Konsep Bisnis Multi level Marketing Dalam Perspektif Ekonomi Syari'ah' dalam *Jurnal Konsep Bisnis Multi level Marketing* , Sultan Agung Vol. XIV No. 119 (September – Nopember 2009): h. 26.

⁹¹ *Ibid.*, h.28

Praktik PLBS wajib memenuhi persyaratan-persyaratan sebagai berikut:⁹²

1. Adanya 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. Tiada kenaikan harga 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;

⁹² FATWA DSN-MUI NO: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

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

Terkait banyak usaha yang memakai *treatment* MLM atau hanya berkedok MLM yang masih meragukan (*syubhat*) ataupun yang sudah jelas ketahuan tidak sehatnya bisnis tersebut, baik dari faktor kehalalannya produknya, sistem *marketing fee*, legalitas formal, pertanggung jawaban tidak terbebasnya dari unsur-unsur haram, seperti riba (permainan bunga ataupun penggandaan uang), *dzulm dan gharar* (merugikan nasabah atau member

dengan *money game*), *maysir* (perjudian) sebaiknya ditinggalkan mengingat pesan Rasulullah SAW:

إِنَّ الْحَالَ بَيِّنٌ وَإِنَّ الْحَرَامَ بَيِّنٌ وَبَيْنَهُمَا مُشْتَبِهَاتٌ لَا يَعْلَمُهُنَّ كَثِيرٌ مِنَ النَّاسِ فَمَنْ اتَّقَى الشُّبُهَاتِ اسْتَبْرَأَ لِدِينِهِ وَعِرْضِهِ وَمَنْ وَقَعَ فِي الشُّبُهَاتِ وَقَعَ فِي الْحَرَامِ
كَالرَّاعِي يَرْعَى حَوْلَ الْحِمَى يُوشِكُ أَنْ يَرْتَعَ فِيهِ أَلَا وَإِنَّ لِكُلِّ مَلِكٍ حِمًى أَلَا وَإِنَّ
حِمَى اللَّهِ مَحَارِمُهُ

Artinya: “*Sesungguhnya yang halal itu jelas dan yang haram itu jelas dan di antara keduanya ada hal-hal yang syubhat dimana sebagian besar manusia tidak tahu. Barangsiapa menjaga dari syubhat maka telah menjaga agama dan kehormatannya dan barangsiapa yang jatuh pada syubhat berarti telah jatuh pada yang haram.*” (HR. Bukhari dan Muslim)⁹³

Dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan langsung Berjenjang Syariah (PLBS), dijelaskan bahwa dalam kegiatan pemasaran *multi level marketing* yang berbasis syariah tidak diperbolehkan adanya *money game*, tidak ada *ighra'*, *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, maksiat, tidak ada kenaikan biaya yang berlebihan, tidak ada komisi atau bonus secara pasif serta tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota.

Merujuk pada Fitur Aplikasi Olpedia sebagai aplikasi yang menggunakan sistem *multi level marketing* secara online atau penjualan langsung berjenjang diketahui telah cukup transparan dalam penjelasan dan penggunaan

⁹³ Abi 'Isa Muhammad bin 'Isa bin Saurah, *Al-Jami' As-Shahih wa Huwa Sunan AtTirmidzi*, Juz III, (Beirut: Darul Kutub Al-Ilmiyyah, tt.), 511

fitur-fitur yang telah diberikan oleh pembuat untuk pengguna dengan fitur sebagai berikut:

- 1) *Cashback* Transaksi. *Cashback* merupakan suatu sistem yang digunakan sebagai media promosi terutama bagi pelaku usaha yang mengembalikan uang kepada pengguna/konsumen setelah mereka melakukan perbelanjaan melalui aplikasi *olpedia* atau *mampir* dulu. *Cashback* yang didapat dari pembelian pribadi, dan mitra yang anda daftarkan langsung (*direct member*) sebesar 10% sampai dengan 30%.
- 2) Rabat Transaksi. Rabat dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia yaitu potongan harga.⁹⁴ Rabat dihitung dari komisi yang didapat dari pembelian member dari semua *direct member* dan generasinya sampai 5 level sampai dengan 40%. Jadi ketika mengajak seseorang untuk berbelanja melalui *Olpedia*, kemudian mendapat rabat 2% dari total belanja seseorang yang telah diajak tersebut. Rabat akan bertambah seiring dengan banyaknya orang yang diajak dan berbelanja melalui *Olpedia*.
- 3) Bonus adalah komisi belanja perusahaan hingga 25% bagi para peraih bonus yang mencapai minimal 1 poin setiap bulan. Bonus diberikan hanya pada mitra yang berstatus kemitraan premium atau bisnis (afiliasi berbayar) sebesar 25%.⁹⁵

⁹⁴ <https://kbbi.web.id/rabat> diakses tanggal 20 Juli 2021 Pukul 17.31 WIB

⁹⁵ <https://www.instagram.com/olpediaindonesia> diakses pada tanggal 25 Juli 2021

Gambar 3.7

Rincian perolehan *Cashback*, Rabat dan Bonus

The image shows two side-by-side screenshots of the Olpedia mobile application. Both screenshots display a table titled 'KOMISI OLPEDIA' with columns for 'CASHBACK', 'RABAT', and 'BONUS'. The left screenshot shows a table with rows for 'DAN', 'DAN', 'DAN', 'DAN', and 'YARAT'. The right screenshot shows a table with rows for 'TOMER', 'ARU', and 'ARU'. Each row in both tables lists specific commission percentages for each category. The browser address bar at the bottom of both screenshots shows 'https://olpedia.com'.

KOMISI OLPEDIA			
	CASHBACK	RABAT	BONUS
DAN	10% - 30%	40%	25%
DAN	10% - 30%	40%	25%
DAN	10% - 30%	40%	25%
DAN	10% - 30%	40%	25%
YARAT	10% - 30%	40%	25%

KOMISI OLPEDIA			
	CASHBACK	RABAT	BONUS
TOMER	10% - 30%	40%	25%
ARU	10% - 30%	40%	25%
ARU	10% - 30%	40%	25%
ARU	10% - 30%	40%	25%
ARU	10% - 30%	40%	25%
ARU	10% - 30%	40%	25%

Rincian penjelasan mengenai *cashback*, rabat dan diskon menunjukkan bahwasannya Fitur aplikasi Olpedia tidak mengandung sifat *gharar* karena dalam penjelasan fiturnya telah cukup jelas, seperti yang dikatakan oleh Imam Asy-syirazi sebagaimana yang dikutip oleh Wahbah Az-Zuhaili mengartikan bahwa *gharar* adalah jual beli yang tidak jelas barang dan akibatnya, kemudian ia melanjutkan bahwa jual beli yang mengandung *gharar* adalah jual beli yang mengandung bahaya (kerugian) bagi salah satu pihak dan bisa mengakibatkan

hilangnya harta atau barangnya.⁹⁶ Sedangkan dalam olpedia sudah menjelaskan semuanya dengan detail.

Kemudian terkait dengan adanya unsur *maysir* yang dapat diartikan memperoleh sesuatu dengan sangat mudah tanpa kerja keras atau mendapat keuntungan tanpa bekerja, atau dengan kata lain segala sesuatu yang mengandung unsur judi, taruhan, juga permainan beresiko.⁹⁷ Dalam Maysir ini tidak ada sebuah kepastian yang dapat diketahui dengan yakin oleh pelaku mereka hanya berlandaskan kepada dugaan-dugaan saja, ini jugalah yang membuat pelaku maysir kecanduan sehingga menghabiskan waktu dan bahkan menghabiskan harta yang dimilikinya.

Unsur maysir tidak terdapat dalam sistem *multi level marketing* pada fitur aplikasi Olpedia karena dalam aplikasi Olpedia untuk mendapatkan keuntungan harus melakukan belanja dan mengajak banyak orang untuk menjadi member dengan memberikan kode referral yang telah didapatkan. Oleh karena itu, tidak ada unsur maysir karena dalam aplikasi Olpedia untuk mendapatkan keuntungan diharuskan mengajak banyak orang dan melakukan belanja lewat aplikasi olpedia yang artinya harus ada pekerjaan yang dilakukan terlebih dahulu.

Kemudian terhadap sifat riba yang merupakan perbuatan hukum yang dilarang secara eksplisit dalam Al-Quran dan Sunnah Nabi SAW. Riba diambil

⁹⁶ Arifin, Sirajul, 'Gharar Dan Resiko Dalam Transaksi Keuangan', dalam *Jurnal Tsaqafah*, Vol. 6 No. 2 (Oktober 2010), 314

⁹⁷ Kurniawan, Ari, 'Muamalah Bisnis Perdagangan Syariah', dalam *Jurnal Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Surabaya*, Vol. 1 No. 01 (April 2017): 2579-6380. h. 43.

dari kata “*rabaayarbuu*” yang berarti tambahan. Dalam istilah syara’ riba didefinisikan sebagai, tambahan pada barang-barang tertentu.

Riba terbagi menjadi dua macam: riba nasiah dan riba fadhli.⁹⁸ Dalam aplikasi Olpedia tidak ditemukan unsur riba karena pada aplikasi Olpedia tidak mensyaratkan adanya potongan admin atau hal lain sebagai tambahan keuntungan bagi perusahaan, perusahaan mendapatkan keuntungan dari iklan, platform aplikasi marketplace yang sudah ber afiliasi dll, oleh karenanya aplikasi Olpedia tidak mengandung unsur riba seperti yang dikemukakan diatas.

Unsur *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.⁹⁹

Olpedia merupakan aplikasi yang mengajak untuk berbelanja melalui aplikasi tersebut kemudian terdapat kode referral yang dapat dibagikan yang nantinya jika seseorang menggunakan kode referral untuk berbelanja maka akan mendapatkan rabat, tidak ada unsur *money game* karena pemberian komisi hanya

⁹⁸ Ahmad Muhammad Al-Hushari, *Tafsir Ayat-ayat Ahkam*, (Jakarta Timur: Pustaka Al-Kaustar, 2014), 191

⁹⁹ FATWA DSN-MUI NO: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

akan didapatkan setelah adanya ajakan atau jasa dari kode referral yang digunakan oleh member baru.

Selanjutnya pada hal *dharar* dan *dzalim*. Kata al-dharar merupakan masdar dari kata kerja *dharra-yadhurru* (kebalikan dari kata manfaat). Menurut Muhammad Yunus al-dharar juga memiliki arti membahayakan.“ Al-dharar adalah rasa takut akan ditimpa kerusakan atau kehancuran terhadap jiwa atau sebagian anggota tubuh, seperti pada saat kondisi kelaparan apabila tidak makan atau minum maka ditakutkan akan membahayakan kondisi tubuh atau bagian tubuh.¹⁰⁰ Secara umum, umat Islam mengenal kata zalim yakni penganiayaan. Dalam kamus al-Munawwir, kata zalim mempunyai arti kegelapan.¹⁰¹ Sedangkan di dalam Kamus Bahasa Indonesia, kata zalim sama dengan lalim yang berarti bengis, tidak menaruh belas kasihan, tidak adil, dan kejam.¹⁰²

Pada perusahaan Olpedia sebagai aplikasi yang sifatnya mengajak melalui kode referral tidak ditemukan unsur *dharar* dan *dzalim* seperti yang telah dijelaskan diatas karena ajakan tersebut tidak melalui unsur-unsur *dharar* dan *dzalim*, malah dari ajakan tersebut memberikan peruntungan bagi semua orang untuk bekerja dan mendapatkan penghasilan apalagi dalam sistem marketing Olpedia seringkali menggunakan sistem *soft selling* seperti halnya melakukan seminar bertemakan *entrepreneurship* yang nantinya dalam seminar tersebut

¹⁰⁰ Wahbah Az-Zuhaili, *Konsep Darurat dalam Hukum Islam*, terj. Said Agil Husain alMunawar, (Jakarta:Gaya Media Pratama, 1997), 71.

¹⁰¹ Ali Ma'shum dan Zainal Abidin Munawwir, *Kamus al-Munawwir Arab-Indonesia Terlengkap*, Cet. 2, Edisi ke-14, (Solo: Pustaka Progresif, 2007), 882

¹⁰² Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Bahasa Indonesia*, 800.

banyak mengajak orang untuk meng-*install* aplikasi dan berbelanja melalui aplikasi Olpedia dengan menggunakan kode *referral* member yang telah terdaftar sebelumnya.

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.¹⁰³ Pada aplikasi Olpedia tidak ditemukan daya tarik yang luar biasa hingga menyebabkan seseorang lalai, Olpedia mengajak dengan sistem kode referral yang semakin banyak disebar akan semakin banyak pula mendapatkan keuntungan.

Berdasarkan pemaparan diatas dalam aplikasi Olpedia tidak ditemukan adanya kegiatan *money game*, tidak ada *ighra'*, *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, maksiat, tidak ada kenaikan biaya yang berlebihan karena sedari awal telah ditentukan persentase untuk *cashback*, rabat dan bonus, tidak ada komisi atau bonus secara pasif karena dalam aplikasi Olpedia diharuskan untuk berbelanja dan mengajak melalui kode referral terlebih dahulu untuk mendapatkan keuntungan serta tidak adanya eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota karena di dalam aplikasi Olpedia telah dipaparkan dalam fiturnya, oleh karena itu tidak ditemukan adanya eksploitasi maupun ketidakadilan.

¹⁰³ FATWA DSN-MUI NO: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan permasalahan yang telah dikemukakan dan setelah dilakukan pengolahan data serta analisis dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Penggunaan aplikasi Olpedia dapat dilakukan dengan cara mendaftar kemudian mengisikan kode referral dari member sebelumnya. Apabila ingin mendapatkan kode referral untuk dibagikan dengan menggunakan fitur “Member Area”. Setelah selesai aplikasi Olpedia dapat digunakan untuk berbelanja yang nantinya mendapatkan *cashback*, rabat dan bonus sesuai dengan ketentuannya.
2. Fitur pembayaran aplikasi Olpedia ditinjau dari Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik pada Bab V tentang Transaksi Elektronik dalam Pasal 17 sampai dengan 20 mengenai kewajiban para pihak untuk beritikad baik, syarat dan ketentuan yang mencakup perjanjian atau kontrak elektronik, dan persetujuan atau kesepakatan para pihak terhadap kontrak elektronik aplikasi Olpedia secara keseluruhan telah sesuai dan mematuhi yang terdapat dalam pasal-pasal tersebut. Terkait dengan sistem Multilevel Marketing yang digunakan ditinjau dari Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang

Syariah (PLBS) aplikasi Olpedia tidak mengandung kegiatan *money game*, tidak ada *ighra'*, *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, maksiat, tidak ada kenaikan biaya yang berlebihan, tidak ada komisi atau bonus secara pasif serta tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dipaparkan diatas, terdapat beberapa saran sebagai berikut:

1. Perlunya adanya kebijakan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk mengatur sistem aplikasi seperti Olpedia, dan kontrol serta pengawasan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengingat aplikasi Olpedia erat kaitannya pada bidang keuangan dan ekonomi digital, sehingga nantinya dapat meningkatkan rasa aman dan kepercayaan kepada masyarakat.
2. Sebaiknya masyarakat lebih berhati-hati lagi dalam penggunaan aplikasi *Multi Level Marketing* yang berbasis *online* atau melakukan transaksi elektronik agar tidak terjadi kasus-kasus penipuan lainnya seperti yang telah terjadi sebelumnya.

DAFTAR PUSTAKA

Perundang-Undangan

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 32/M- DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung.

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

Lembaran Negara Pasal 1 ayat (3) UU No. 19 Tahun 2016 tentang Pengertian Teknologi Informasi

Lembaran Negara Pasal 1 ayat (2) UU No. 19 Tahun 2016 tentang Pengertian Transaksi Elektronik

Lembaran Negara Pasal 4 UU No.19 Tahun 2016 tentang Tujuan Pemanfaatan Teknologi Informasi dan Transaksi Elektronik

Buku

Ali, Zainuddin. *Metode Penelitian Hukum*. Cet.Ke 3. Jakarta: Sinar Grafika. 2011.

Amiiruddin dan Zainal Asikin. *Pengantar Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: Rajawali Press. 2006.

Andi, Rianto. *Metodelogi Penelitian Sosial dan Hukum*. Jakarta: Granit 2005.

Damanuri, Aji. *Metode Penelitian Mu'amalah*. Ponorogo: STAIN Press. 2010.

Husein, Umar. *Metode Penelitian untuk Skripsi dan tesis Bisnis*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2007.

- Narbuko, Cholid dan Abu Achmad. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: PT. Bumi Aksara. 2003.
- Nasution, Bahder Johan. *Metode Penelitian Ilmu Hukum*. Bandung: Mandar Maju. 2008.
- S, Salim H. *Penerapan Teori Hukum pada penelitian Tesis dan Disertasi*. Jakarta: Rajawali Pers. 2013.
- Sarwat, Ahmad. *Seri Buku Fiqih Kehidupan (7) Muamalat*. Jakarta: Rumah Fiqih Publishing. 2014
- Setiawan, Comy R. *Metode Penelitian Kualitatif-Jenis, Karakter, dan Keunggulannya*. Jakarta: Grasindo. 2010.
- Soekanto, Soerjono. *Pengantar Penelitian Hukum*. Jakarta: Universitas Indonesia Press. 2012.
- Sugiyono. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta. 2012.
- Waluyo, Bambang. *Penelitian Hukum Dalam Praktek*. Jakarta: Sinar Grafika. 2008.

Internet

Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia, “Infografis Penetrasi & Perilaku Pengguna Internet Indonesia”, <http://www.apjii.or.id/survei2016>, diakses tanggal 08 Juli 2019.

PT. Olpedia Global Teknologi, Marketing Plan, *tidak diterbitkan*, 2019.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama : Ahmad Bahrudin Hidayatullah
Tempat, Tgl Lahir : Sidoarjo, 05 Juni 1996
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Agama : Islam
Kewarganegaraan : Indonesia
Alamat Sekarang : Jl. Banjar Melati, RT 59 RW 18 ,
Pabean, Sedati, Sidoarjo
HP : 08813350609
Email : bahrudinahmad12@gmail.com

PENDIDIKAN

FORMAL :

- 2003 – 2009 **MI WACHID HASJIM, Sidoarjo**
- 2009 – 2012 **SMP Negeri 4 Waru, Sidoarjo**
- 2012 – 2015 **SMA Negeri 1 Gedangan, Sidoarjo**
- 2015 – 2021 **Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, Fakultas Syariah, Jurusan Hukum Bisnis Syariah**

NON FORMAL SEMINAR DAN PELATIHAN

- Workshop Video dan Blog oleh Bank Indonesia goes to campus 2018
- Pelatihan Menghafal Al-Quran Semudah Tersenyum oleh Kaunty Qurany School Malang 2017
- Seminar dan Talk show Millenials Entrepreneur Program 2018

- IYOIN Seminar and Talkshow 2.0. Move ON! Time To Break Your Limits 2018
- Funtastic English Camp. Public Speaking, Mastering International Conference, Cross Culture Understanding 2018
- Liaison Officer GenBi Youth Camp. Build a Character to be Great Leader 2018

PENGALAMAN ORGANISASI

- Generasi Baru Indonesia (Genbi Malang), beasiswa Bank Indonesia, Sebagai divisi Pendidikan (2017)
- Forum Komunikasi Putra Delta Sidoarjo, Sebagai Wakil Ketua Umum (2016-2018)
- UKM Seni Religius, UIN Malang, Sebagai anggota divisi Sholawat (2015-2016)
- Indonesian Youth Opportunities in International Networking (IYOIN Malang), Sebagai divisi Project (2018)
- Komunitas Sosial Cerita Ahad Pagi, Sebagai Ketua Umum (2016-Sekarang)
- Mentari Ilmu LazisMU, sebagai Volunteer Pengajar (2017-2018)