

**TINJAUAN FATWA DSN-MUI NOMOR 75/DSN-MUI/VII/2009
TERHADAP PENJUALAN POLIS ASURANSI SYARIAH DENGAN
SISTEM MULTI LEVEL MARKETING
(Studi kasus PT. Prudential Life Assurance Mojokerto)**

SKRIPSI

oleh:

SITI NURKHANIFAH

NIM 17220008



**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG**

2022

**TINJAUAN FATWA DSN-MUI NOMOR 75/DSN-MUI/VII/2009
TERHADAP PENJUALAN POLIS ASURANSI SYARIAH DENGAN
SISTEM MULTI LEVEL MARKETING
(Studi kasus PT. Prudential Life Assurance Mojokerto)**

SKRIPSI

oleh:

SITI NURKHANIFAH

NIM 17220008



**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG**

2022

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

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

**TINJAUAN FATWA DSN-MUI NOMOR 75/DSN-MUI/VII/2009 TERHADAP
PENJUALAN POLIS ASURANSI SYARIAH DENGAN SISTEM MULTI LEVEL
MARKETING
(Studi kasus PT. Prudential Life Assurance Mojokerto)**

Benar-benar merupakan karya ilmiah yang disusun sendiri, bukan duplikat atau memindah data milik orang lain, kecuali yang disebutkan direfrensinya secara benar. jika dikemudian 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, 05 Juli 2022

Penulis



Siti Nurkhanifah

Nim 17220008

HALAMAN PERSETUJUAN

Setelah membaca dan mengoreksi atas :

Nama : Siti Nurkhanifah

Nim : 17220008

Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah

Judul : **TINJAUAN FATWA DSN-MUI NOMOR 75/DSN-MUI/VII/2009 TERHADAP PENJUALAN POLIS ASURANSI SYARIAH DENGAN SISTEM MULTI LEVEL MARKETING (Studi kasus PT. Prudential Life Assurance Mojokerto)**

Maka pembimbing menyatakan bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat ilmiah untuk diajukan dan diuji pada majelis dewan penguji.

Malang, 10 Desember 2021

Dosen Pembimbing



Kurniasih Bahagiati, M.H

NIP. 198710192019032011

PENGESAHAN SKRIPSI

Dewan Penguji Skripsi saudara/i Siti Nurkhanifah, NIM 17220008, mahasiswa Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dengan Judul:

**TINJAUAN FATWA DSN-MUI NOMOR 75/DSN-MUI/VII/2009
TERHADAP POLIS ASURANSI SYARIAH DENGAN SISTEM
MULTILEVEL MARKETING
(Studi Kasus PT. Prudential Life Assurance
Mojokerto)**

Telah dinyatakan lulus dengan nilai: B+

Malang, 06 Juli 2022

Scan Untuk Verifikasi



HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

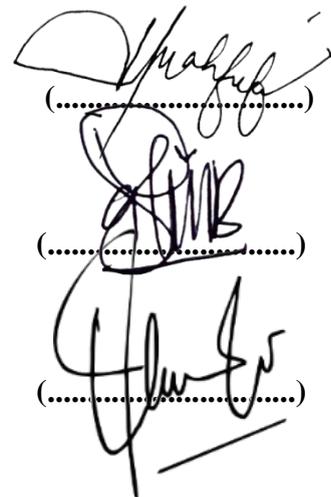
Dewan Penguji Skripsi saudari Siti Nurkhanifah, NIM 17220008 mahasiswa Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan Judul:

**“TINJAUAN FATWA DSN-MUI NOMOR 75/DSN-MUI/VII/2009
TERHADAP PENJUALAN POLIS ASURANSI SYARIAH DENGAN
SISTEM MULTI LEVEL MARKETING
(Studi kasus PT. Prudential Life Assurance Mojokerto) ”**

Telah dinyatakan lulus dengan nilai:

Dosen Penguji:

1. **Ketua**
Mahbub Ainur Rofiq, S.HI., M.H
NIP. 19881130201802011159
2. **Sekretaris**
Kurniasih Bahagiati, M.H
NIP. 198710192019032011
3. **Penguji utama**
Iffaty Nasvi'ah, M.H
NIP. 197606082009012007



(.....)

(.....)

(.....)



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK
IBRAHIM MALANG
FAKULTAS SYARI'AH
Jl. Gajayana 50 Malang Telp. (0341) 551354 Fax
(0341)572533

BUKTI KONSULTASI

Nama : Siti Nurkhanifah
NIM : 17220008
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas / Instansi : Syariah / UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
Dosen Pembimbing : Kurniasih Bahagiati, M.H
Judul Skripsi : **“TINJAUAN FATWA DSN-MUI NOMOR 75/DSN-MUI/VII/2009 TERHADAP PENJUALAN POLIS ASURANSI SYARIAH DENGAN SISTEM MULTI LEVEL MARKETING (Studi kasus PT. Prudential Life Assurance Mojokerto)”**

Jadwal Konsultasi

No	Hari / Tanggal	Materi/Hasil Konsultasi	Paraf
1.	16 September 2021	Judul Skripsi dan Metodologi Penelitian	
2.	25 September 2021	Rumusan Masalah	
3.	01 Oktober 2021	BAB I-III	
4.	05 Oktober 2021	BAB I-III	
5.	11 Oktober 2021	ACC BAB I-III	

6.	18 Oktober 2021	Revisi Kajian Pustaka	
7.	22 Oktober 2021	ACC Kajian Pustaka	
8.	30 Oktober 2021	BAB IV	
9.	08 November 2021	BAB IV	
10.	12 November 2021	ACC BAB IV	
11.	26 November 2021	ACC SKRIPSI	

Malang, 05 Juli 2022

Mengetahui,

Ketua Program Studi



Dr. Fakhruddin, M.HI.

NIP 197408192000031002

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِإِعَادٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat), dan bertakwalah kepada Allah. Sungguh, Allah Mahateliti terhadap apa yang kamu kerjakan.

(QS. Al-Hasyr Ayat 18)

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil'alamin, puji syukur kehadirat Allah SWT. atas limpahan rahmat dan karunia-Nya, yang telah memberikan kemudahan dan kelancaran dalam pengerjaan skripsi yang berjudul "Implementasi Pembagian dan Pelatihan Berbasis Kartu Prakerja Perspektif Peraturan Presiden Nomor 76 Tahun 2020 dan *Mashlahah Mursalah*" dapat terselesaikan dengan baik. Tak lupa sholawat serta salam tetap tercurahkan kepada nabi kita, junjungan kita nabi Muhammad SAW. yang telah menuntun kita dari zaman yang gelap gulita ke zaman yang terang-benderan ini, yakni agama Islam. Semoga kita termasuk ke dalam golongan umat nabi Muhammad yang nantinya akan mendapatkan syafaat Nabi di hari akhir. Aamiin.

Dengan segala bimbingan dan arahan, serta layanan yang telah diberikan, semangat dari berbagai pihak maka dengan segala kerendahan hati penulis izinkan untuk 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 Program Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Kurniasih Bahagiati, M.H selaku dosen pembimbing penulis yang telah meluangkan waktu untuk memberikan arahan dan motivasi dalam

penyelesaianskripsi ini.

5. Ibu Herisila Astari, M.Pd, selaku dosen wali penulis selama menempuh kuliah di Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
6. Segenap dosen Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah memberikan pembelajaran kepada kami semua. Dengan niat yang ikhlas, semoga amal mereka semua menjadi bagian dari ibadah untuk mendapatkan ridha Allah SWT.
7. Segenap dosen penguji Skripsi Fakultas Syariah Program Studi Hukum Ekonomi Syariah (HES) Universitas ISLAM Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
8. Seluruh karyawan dan staf Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang turut berpartisipasi demi kelancaran penulis skripsi ini.
9. Orang tua dan keluarga yang tiada hentinya membantu dalam doa, semangat, tenaga dan motivasi untuk menyelesaikan skripsi ini.
10. Keluarga besar teman-teman angkatan 2017 Hukum Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, terimakasih atas kerjasamanya, berbagi ilmu dan pengalaman yang tak terlupakan selama perkuliahan.
11. Teman-teman organisasi ipnu-ippnu yang saling memberi semangat dukungan satu sama lain.
12. Kepada seluruh pihak yang membantu penyelesaian skripsi ini. terutama

terima kasih kepada pihak pt. prudential assurance mojosuro yang telah memberikan saya kesempatan untuk melakukan penelitian di kantornya.

13. Sahabat-sahabatku yang sama-sama berjuang menuntut ilmu, menghabiskan waktu bersama, saling membantu dan memberikan motivasi yang sudah ku anggap seperti keluarga sendiri.

Semoga apa yang telah diperoleh penulis selama perkuliahan dapat bermanfaat untuk semua orang dan khususnya bagi penulis. sebagai manusia biasa yang tidak pernah luput dari kesalahan sehingga peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. maka dari itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini.

Malang, 05 Juli 2022

Penulis,



Siti Nurkhanifah
Nim : 17220008

PEDOMAN TRANSLITERASI

Pedoman transliterasi adalah pedoman yang digunakan peralihan bahasa Arab ke bahasa Indonesia. Adapun penulisan ini di berdasarkan Surat Keputusan Bersama (SKB) Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia, tanggal 22 Januari 1988, No. 158/1987 dan 0534.b/U/1987, sebagaimana tertera dalam buku pedoman Transliterasi Bahasa Arab (*A Guide to Arabic Transliteration*), INIS Fellow 1992.

A. Konsonan Tunggal

ا = Tidak dilambangkan	ط = th
ب = B	ظ = dh
ت = T	ع = ‘ (menghadap ke atas)
ث = Ta	غ = gh
ج = J	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
ض = dl	

Adapun hamzah (ء) jika letaknya berada di awal kata maka transliterasinya mengikuti vokalnya sehingga tidak dilambangkan karena hamzah ini sering dilambangkan dengan alif, namun jika hamzah berada di akhir atau tengah kata, maka tanda koma diatas (‘) sebagai tandanya.

B. Vokal

Vokal yang ada pada bahasa Arab seperti vokal pada bahasa Indonesia, yang

terdiri atas vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

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

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ	<i>Fathah</i>	Ai	A
اِ	<i>Kasrah</i>	I	I
اُ	<i>Dhammah</i>	U	U

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

Tanda	Nama	Huruf latin	Nama
اَيَّ اِ ---	<i>Fathah dan ya</i>	Ai	A dan I
اَوَّ اِ	<i>Fathah dan wau</i>	Au	A dan U

C. Maddah (vokal panjang)

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

Fathah + Alif, ditulis	Contoh اَلْاَاَاَاَاَاَاَاَاَاَاَاَاَاَاَاَاَاَa
اَ- اِ fathah + Alif maksur ditulis a	Contoh اَلْاَاَاَa
اَ- اِ Kasrah + Ya' mati ditulis i	Contoh اَلْاَاَa
Dhammah + Wau mati ditulis u	Contoh اَلْاَa

D. Ta Marbutah (ة)

Untuk *ta' marbutah* terdapat dua macam pada transliterasi, yakni *ta marbutah* yang hidup atau mendapat harakat *fathah* dan *dhammah*,

transliterasinya adalah [t], misalnya طالعمة yang mana *ta'* disini dibaca t

sehingga *ni'matillah*. Sedangkan *ta marbutah* yang mati atau mendapat harakat sukun, transliteranya dalam [h] misalnya *المصلحة* sehingga menjadi *al-mashlahah*.

E. Syaddah (Tasydid)

Untuk konsonan ganda karena syaddah ditulis rangkap:

٢٢ ٢٢٢ ٢٢٢٢	Ditulis <i>tabbat</i>
-------------------	-----------------------

F. Kata Sandang Alif + Lam

Bila diikuti huruf qamariyah atau syamsiah dalam transliterasi huruf *alif lam ma'rifah* tetap ditulis al-

الرحمن	Ditulis <i>al-rahman</i>
الحمد لله	Ditulis <i>al-hamdulillah</i>

G. Hamzah

Hamzah hanya berlaku bagi *hamzah* yang letaknya berada di tengah dan akhir dari suatu kata, namun dalam transliterasi *hamzah* adalah apostrof. Dalam tulisan arab, *hamzah* ini berupa *alif* sehingga apabila terletak di awal kata *hamzah* tidak dilambangkan.

Contoh :

ارنايت = <i>aro'aita</i>	سَيُّؤُ = <i>syai'un</i>
ايتابو = <i>ittabi'u</i>	ايبث = <i>ihbith</i>

H. Huruf Besar

Dalam bahasa Indonesia, terdapat kata, istilah atau kalimat Arab yang dibakukan ke dalam bahasa Indonesia, kalimat yang sudah sering di tulis dalambahasa Indonesia tidak lagi ditulis dengan cara transliterasi. Seperti *Al-Qur'an*.

Namun jika kata ini berada dalam satu kalimat rangkaian bahasa Arab, maka harus ditransliterasikan seperti cara diatas.

Contoh: *al-tadwin qabl Sunnah Al-* = العروة قبل التدوين

I. Lafadz Al-Jalalah

Lafadz Allah yang dalam tulisan Arab terdapat *alif*, ditransliterasikan tanpa huruf *hamzah* di depannya.

من الل	Ditulis minallah
--------	------------------

J. Huruf Kapital

Walaupun dalam tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital, dalam transliterasinya huruf-huruf tersebut terdapat ketentuan untuk penggunaan huruf kapital yang di dasari oleh EYD.

Contoh: *Rasul illa Muhammadun ma wa* = وما محمد إلا رسول
inna Awwala baitin wu dli'a linnasi = ان اول بيت وضع للناس

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PERSETUJUAN	Error! Bookmark not defined.i
PENGESAHAN SKRIPSI	iv
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	v
BUKTI KONSULTASI	vii
MOTTO	viii
KATA PENGANTAR	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI	xiii
DAFTAR ISI	xvii
DAFTAR TABEL	xix
ABSTRAK	xxx
ABSTRACT	xxii
التجريد	xxiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	9
E. Definisi Operasional	10
F. Sistematika Penulisan	11
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	13
A. Penelitian Terdahulu	13
B. Landasan Teori	16
1. Pengertian <i>Multi Level Marketing</i> (MLM)	16
2. Mekanisme Kerja <i>Multi Level Marketing</i>	18
C. Asuransi.....	20
1. Pengertian asuransi.....	20
2. Pengertian asuransi Syariah	21
3. Polis Asuransi	24

4.	Landasan hukum Asuransi Syariah.....	26
5.	Konsep Asuransi Syariah	27
6.	Prinsip-Prinsip Asuransi Syariah	28
7.	Jenis-Jenis Asuransi Syariah.....	30
D.	Fatwa DSN-MUI Nomor 5/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berbasis Syariah	32
1.	Ketentuan Umum	33
2.	Ketentuan Hukum	35
3.	Ketentuan Akad	37
4.	Ketentuan Penutup	38
BAB III	METODE PENELITIAN.....	39
A.	Jenis Penelitian	39
B.	Pendekatan Penelitian	39
C.	Lokasi Penelitian.....	40
D.	Jenis dan Sumber Data.....	40
E.	Metode Pengumpulan Data	41
F.	Metode Pengolahan Data	42
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	44
A.	Paparan Data.....	44
1.	Profil Perusahaan PT. Prudential Life Assurance Mojokerto.....	44
2.	Misi PT. Prudential Life Assurance Mojokerto Misi	45
3.	Struktur Organisasi PT. Prudential Life Assurance Mojokerto	47
4.	Produk Asuransi PT. Prudential Life Assurance Mojokerto	48
a.	Asuransi pendidikan	48
b.	Asuransi jiwa.....	48
c.	Asuransi penyakit kritis	49
d.	Asuransi kesehatan	50
e.	Produk unit link	51
B.	Hasil Penelitian	51
1.	Pelaksanaan Multi Level Marketing Asuransi Syariah di PT. Prudential Life Assurance Mojokerto	51

C. Pembahasan	54
1. Bagaimana Penjualan Polis Asuransi Syariah dengan Sistem <i>MultiLevel Marketing</i> (MLM)	55
2. Tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap perusahaan asuransi dengan sistem Multi Level Marketing (MLM)	56
BAB V PENUTUP.....	69
A. Kesimpulan.....	69
1. Penjualan polis asuransi syariah dengan sistem <i>Multi Level</i> <i>Marketing</i> (MLM) di PT. Prudential Life Assurance Mojokerto. .	69
2. Tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang <i>Multi Level Marketing</i> (MLM) terhadap penjualan polis asuransi syariah dengan sistem <i>Multi Level Marketing</i> (MLM)....	69
B. Saran.....	70
DAFTAR PUSTAKA	71
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel. 1 Perbandingan Penelitian Terdahulu	15
--	----

ABSTRAK

Siti Nurkhanifah, 17220008, Skripsi, **Tinjauan Fatwa Dsn-Mui Nomor 75/Dsn-Mui/Vii/2009 Terhadap Penjualan Polis Asuransi Syariah Dengan Sistem Multi Level Marketing**. Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, Pembimbing: Kurniasih Bahagiati, M.H

Kata Kunci : Multi Level Marketing (MLM), Asuransi, Penjualan, Fatwa DSN-MUI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penjualan polis asuransi Syariah dengan sistem Multi Level Marketing dan bagaimana tinjauan Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Multi Level Marketing terhadap penjualan polis asuransi syariah dengan sistem Multi Level Marketing. Penelitian yang dilakukan penulis merupakan penelitian lapangan yang menggunakan metode kualitatif, sedangkan Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi.

Dengan menelaah perihal isu hukum yang terjadi serta pendekatan konseptual yang dilihat dari beberapa buku dan referensi tentang pengertian dan sistem Multi Level Marketing serta unsurnya.

Perusahaan-perusahaan yang menggunakan system MLM memiliki karakteristik, spesifikasi, pola, sendiri. Bisnis MLM ini merupakan salah satu cara yang digunakan dalam strategi pemasaran. Didunia bisnis salah satunya dalam Penjualan polis asuransi dengan menggunakan sistem Multi Level marketing (MLM) diperbolehkan dilakukan, dengan syarat dalam praktiknya semua peraturan dan aspek-aspek penjualan sesuai dengan ketentuan dan hukum yang tercantum dalam Fatwa DSN-MUI NOMOR 5/DSN-MUI/VII/2009. Dari tinjauan Fatwa DSN-MUI NOMOR 5/DSN-MUI/VII/2009, Multi Level Marketing boleh dilakukan asal tidak mengandung unsur gharar, maysir, dzulm ataupun money game serta ketetapan-ketepatan fatwa.

ABSTRAC

Siti Nurkhanifah, 17220008, Thesis. **Review Of Dsn-Mui Fatwa Number 75/Dsn-Mui/Vii/2009 On Sales Of Sharia Insurance Policies With Multi Level Marketing System** (Case study of PT. Prudential Life Assurance Mojokerto) Sharia Economic Law Study. Program. Faculty of Sharia. Maulana Malik Ibrahim State Islamic University of Malang. Advisor : Kurniasih Bahagiati, M.H

Keywords: Multi Level Marketing (MLM), Insurance, Sales, DSN-MUI Fatwa

This study aims to find out how the sale of Islamic insurance policies with the Multi Level Marketing system and how the review of the DSN-MUI Fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 regarding Multi Level Marketing on the sale of sharia insurance policies. This research was conducted using a literature or normative legal research method, quoted from several trusted journals, books, theses, and legal materials.

With a Legislative approach that examines the legal issues that occur as well as a conceptual approach that is seen from several books and references about the understanding and system of Multi Level Marketing and its elements.

Companies that use the MLM system have their own characteristics, specifications, and patterns. This MLM business is one of the methods used in marketing strategies in the business world, one of which is the sale of insurance policies using the Multi Level marketing (MLM) system is allowed, provided that in practice all regulations and sales aspects are in accordance with the provisions and laws listed in the Fatwa of DSN-MUI NUMBER 5/DSN-MUI/VII/2009. The review of the DSN-MUI Fatwa NUMBER 5/DSN-MUI/VII/2009, Multi Level Marketing may be carried out as long as it does not contain elements of gharar, maysir, dzulm or money games and the fatwa provisions listed.

التجريد

ستي نور خانيفة، ١٧٢٢٠٠٠٨، البحث الجامعي، الفتوى المجلس الشرعي الوطني - مجلس العلماء الإندونيسي رقم ٧٥ /المجلس الشرعي الوطني - مجلس العلماء الإندونيسي/ VII/ ٢٠٠٩ بشأن التسويق متعدد المستويات لبيع بوالص التأمين المتوافقة مع الشريعة الإسلامية مع نظام التسويق متعدد المستويات. قسم الاقتصاد الشرعي، كلية الشريعة، جامعة مولانا مالك إبراهيم مالانج، المشرف : كورنياسيه بحاكياتي، الماجستير.

مفتاح الرمز : متعدد المستويات التسويق، تأمين ، مبيعات ، فتوى المجلس الشرعي الوطني - مجلس العلماء الإندونيسي.

تهدف هذه الدراسة لمعرفة كيفية بيع وثائق التأمين الإسلامية بنظام متعدد المستويات التسويق وكيفية مراجعة الفتوى المجلس الشرعي الوطني - مجلس العلماء الإندونيسي رقم ٧٥ /المجلس الشرعي الوطني - مجلس العلماء الإندونيسي/ VII/ ٢٠٠٩ بشأن التسويق متعدد المستويات لبيع بوالص التأمين المتوافقة مع الشريعة الإسلامية مع نظام التسويق متعدد المستويات . يعمل هذا البحث باستخدام الأدبيات أو أسلوب البحث القانوني المعياري المقتبس من العديد من المجالات والكتب والأطروحات والمواد القانونية الموثوقة. مع نهج تشريعي يفحص القضايا القانونية التي تحدث بالإضافة إلى نهج مفاهيمي تمت رؤيته من عدة كتب ومراجع حول فهم ونظام التسويق متعدد المستويات وعناصره. الشركات التي تستخدم نظام متعدد المستويات التسويق لها خصائصها ومواصفاتها وأنماطها.

تعد أعمال التسويق متعدد المستويات هذه إحدى الطرق المستخدمة في استراتيجيات التسويق في عالم الأعمال ، ومن بينها بيع بوالص التأمين باستخدام نظام متعدد المستويات التسويق (م ل م) ، شريطة أن تكون جميع اللوائح وجوانب المبيعات في الممارسة العملية متوافقة مع الأحكام والقوانين المنصوص عليها في فتوى المجلس الشرعي الوطني - مجلس العلماء الإندونيسي رقم ٥ /المجلس الشرعي الوطني - مجلس العلماء الإندونيسي/ VII/ ٢٠٠٩. من مراجعة فتوى المجلس الشرعي الوطني - مجلس العلماء الإندونيسي رقم ٥ /المجلس الشرعي الوطني - مجلس العلماء الإندونيسي/ VII/ ٢٠٠٩ يمكن تنفيذ التسويق متعدد المستويات طالما أنه لا يحتوي على عناصر من الغرر أو الميسر أو الضلع أو ألعاب المال وأحكام الفتوى المدرجة.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Manusia dalam menjalani kehidupan sehari-hari memiliki banyak kebutuhan yang harus dipenuhi. Kebutuhan manusia yang bersifat konkrit seperti sandang, pangan, dan papan yang juga dapat memenuhi kebutuhan yang bersifat abstrak seperti keamanan, ketentraman, kasih sayang didalamnya. Kebutuhan yang bersifat abstrak merupakan wujud dari kebutuhan konkrit yang sudah terpenuhi.

Setiap orang akan senantiasa berhadapan dengan kemungkinan terjadinya malapetaka dan bencana yang membawa kerugian dalam hidupnya di masa depan. Adapun kerugian yang terjadi dalam segala bentuk kepanikan atas rezeki, ajal, sandang, pangan dan papan. Padahal Allah SWT sudah menjamin rezeki untuk semua makhluk ciptaan-Nya agar tidak ada kegelisahan terhadap kesulitan yang sedang/akan terjadi. Allah SWT memberi rezeki kepada siapa saja yang Ia kehendaki tanpa perhitungan apapun. Dengan demikian, tidak ada ketakutan, kekhawatiran, keamanan harta benda, kesehatan dan kesejahteraan. Namun, sudah menjadi tabiat manusia akan diliputi kecemasan dan kekhawatiran.

Dalam menanggulangi kekhawatiran akan suatu peristiwa yang tak terduga, asuransi dipilih sebagai salah satu ikhtiar manusia untuk mencegah kerugian yang akan terjadi di masa depan. Asuransi merupakan salah satu

bentuk usaha pengalihan risiko yang dipilih oleh sekelompok orang dalam suatu perencanaan yang baik untuk kedepan, untuk perlindungan dari risiko yang

timbul secara tidak diduga dan tidak pasti. Jadi, tujuan asuransi adalah mengadakan persiapan dalam menghadapi kerugian yang bias dialami oleh setiap anggota asuransi.¹

Pembangunan ekonomi yang berkesinambungan, asuransi menjadi cukup penting untuk mendorong pertumbuhan ataupun kemajuan perekonomian, asuransi sebagai salah satu Lembaga Keuangan yang bergerak dalam bidang pertanggungan. Kemajuan perekonomian dapat dicapai melalui ketenangan masyarakat terhadap pengendalian peristiwa yang tidak pasti didalam bisnis maupun kehidupannya.

Secara umum asuransi dipergunakan oleh masyarakat sebagai bentuk pengalihan risiko dari setiap kemungkinan yang terjadi dalam peristiwa yang mengancam keselamatan jiwa seperti kematian dan kecelakaan. Dimana risiko itu dapat terjadi baik kepada harta kekayaan maupun jiwa kita, yang mengakibatkan kita untuk berusaha dengan segala upaya untuk menanggulangi risiko yang akan timbul dengan cara mengalihkan atau membagi kepada pihak lain yang mempunyai kemampuan dalam pengalihan risiko, dalam hal ini adalah perusahaan asuransi.²

Di Indonesia, asuransi diatur dalam Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian, dijelaskan bahwa asuransi adalah perjanjian antara dua pihak, yaitu perusahaan asuransi dan pemegang polis, yang menjadi dasar bagi penerimaan premi oleh perusahaan asuransi sebagai imbalan untuk memberikan penggantian kepada tertanggung atau pemegang polis karena kerugian, kerusakan,

¹ Abbas Salim, *Asuransi dan Manajemen Risiko*, (Jakarta: Rajawali Press, 2007), 4.

² Sri Redjeki Hartono, *Hukum Asuransi dan Perusahaan Asuransi*, (Jakarta: Sinar Grafika, 1997), 2.

biaya yang timbul, kehilangan keuntungan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin diderita tertanggung atau pemegang polis karena terjadinya suatu peristiwa yang³ tidak pasti.³

Adapun yang dimaksud dengan Usaha Perasuransian menurut Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 Tentang Perasuransian adalah segala usaha menyangkut jasa pertanggungan atau pengolahan risiko, pertanggungan ulang risiko, pemasaran dan distribusi produk asuransi atau produk asuransi syariah, konsultasi dan keperantaraan asuransi, asuransi syariah, reasuransi, atau asuransi syariah, atau penilaian kerugian asuransi atau asuransi syariah.

Asuransi di Indonesia berkembang juga dengan sistem syariah, dimana pengoperasian asuransi berdasarkan prinsip syariah dengan usaha tolong menolong diantara para nasabah asuransi dan saling melindungi sesama peserta melalui pengumpulan dana yang dikelola sesuai prinsip syariah. Tepatnya sejak tahun 1994, berdiri perusahaan Asuransi Syariah pertama yakni Takaful. Hal tersebut berdasarkan pedoman ayat dalam Al-Qur'an yang berbunyi:

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

Artinya: “.. dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat

³ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian, Pasal 1 Angka 1.

berat siksa-Nya.” (Q.S. Al-Maidah:2).

Secara umum ada beberapa pendapat ulama mengenai asuransi itu sendiri secara perorangan. Asuransi menurut pendapat para ulama dibedakan menjaditiga, yaitu ulama yang menghalalkan asuransi, ulama yang mengharamkan asuransi, dan ulama yang melihat jenis asuransi. Diantara ulama yang menghalalkan asuransi adalah Muhammad Abduh dan Mushthafa Muhammad al-Zarqa. Ulama yang mengharamkan asuransi adalah Ibnu Abidin al-Hanafi, dan ulama yang memerinci asuransi dengan hukum yang beragam adalah Muhammad Abu Zahrah.⁴

Sedangkan ulama yang memperbolehkan praktik asuransi adalah Ibnu Abidin, Abdul Wahab Khallaf, Muhammad Abu Zahra, Mustafa Ahmad Zarqa, Muhammad Yusuf Musa, dan Muhammad Al-Madani. Beberapa alasan asuransi diperbolehkan adalah dalam asuransi terdapat kesepakatan dan kerelaan antara kedua belah pihak, asuransi termasuk *syirkkah at-ta 'awaniyah* usaha bersama yang didasar pada prinsip tolong-menolong, dan asuransi mengandung kepentingan umum, yang mana dana terkumpul dapat diinvestasikan dalam kegiatan pembangunan.⁵

Asuransi syariah hadir untuk menerapkan prinsip-prinsip syariah agar terhindar dari unsur *gharar*, *maysir*, dan *riba* dengan menerapkan beberapa akad sebagai sebuah perjanjian antara tertanggung dan penanggung. Jumlah perusahaan asuransi syariah tidak kalah banyak dengan bank syariah. Pada tahun 2015, ada 8 (delapan) asuransi murni syariah dan 44 (empat puluh empat) asuransi konvensional

⁴ Muh.Fudhail Rahman, “Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam”, AL-ADALAH Vol. X, No. 1 (Januari 2011), 30.

⁵ Fathurrahman Djamil, Metode Ijtihad Majelis Tarjih Muhammadiyah, (Jakarta: Logos), 137.

dengan cabang khusus syariah.⁶

Perkembangan usaha perasuransian secara eksternal nampak pada bertambahnya jumlah perusahaan perasuransian, sedangkan secara internal nampak pada perkembangan sistem pemasarannya. Perusahaan asuransi dapat memasarkan produknya kepada masyarakat dengan lebih mudah dan lebih luas jangkauannya, dengan menerapkan sistem keagenan pada strategi pemasarannya. Beberapa perusahaan asuransi menerapkan sistem keagenan dalam melakukan penjualan polis. Para agen asuransi diwajibkan untuk menjual produk-produk asuransi yaitu polis asuransi dari perusahaan tersebut. Terdapat beberapa perusahaan asuransi yang menggunakan metode *Multi Level Marketing* (MLM) dalam sistem keagenannya. Sistem *Multi Level Marketing* (MLM) terkadang disalahgunakan oleh oknum anggotanya untuk melakukan penipuan. Dalam kasus lain, terkadang perusahaan maupun *upline* tidak melakukan pembinaan dan pengawasan *membersnya* atau *downline*-nya dilapangan, sehingga tidak mengetahui apakah *membersnya* melakukan pelanggaran atau tidak. Selain itu juga beberapa perusahaan MLM cenderung melakukan eksploitasi dan ada yang mengarah pada *money game*.

Adapun beberapa perusahaan asuransi yang menggunakan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) yakni perusahaan seperti PT. Asuransi Jiwa *Central Asia* Raya, PT. *Prudential Life Insurance*, PT. *MNC Life Insurance*, dan PT. Asuransi Jiwa Tugu Mandiri. Perusahaan-perusahaan tersebut juga memasarkan produk

⁶ <http://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/berita-dan-kegiatan/publikasi/Pages/Daftar-Perusahaan-Asuransi-Umum-Jiwa-dan-Reasuransi-dengan-Prinsip-Syariah.aspx> (diakses pada tanggal 4 November 2021, pukul 10.31 WIB)

asuransi syariah.

PT. Prudential Life Assurance Mojokerto merupakan perusahaan yang menawarkan produk asuransi unit link. Perkembangan usaha perasuransian baik dari eksternal berupa bertambahnya jumlah perusahaan perasuransian. Usaha perasuransian mulai berkembang PT. Prudential Life Assurance Mojokerto menjalankan usaha perasuransianya dengan penjualan langsung. Terhadap usaha, perasuransian ini menawarkan produk yang dikeluarkan yaitu sistem pemasaran Unit Link (Asuransi dan Investasi) melalui jaringan keagenan yang mengajak nasabah selain mendapatkan perlindungan (proteksi) dan investasi, tetapi juga untuk mendapatkan penghasilan sebagai agen asuransi jiwa. Setelah anggota masuk sebagai anggota asuransi jiwa pada perusahaan tersebut, para anggota di tawarkan penghasilan dengan cara agent get agent. Di dalam produk asuransi yang ditawarkan mereka memfokuskan pada penghasilan yang ingin dicapai oleh para anggotanya.

Berdasarkan hasil survey pada perusahaan asuransi prudential didapatkan informasi berdasarkan penuturan bapak sutisno selaku manager agency, bahwa PT. Prudential menjalankan pemasaran produk asuransinya dengan sistem multi level marketing. Hal ini dilakukan untuk menghadapi persaingan di industry perasuransian yang semakin pesat, maka berbagai cara dilakukan untuk meningkatkan keuntungan. Perusahaan multi level marketing merupakan salah satu dari berbagai cara yang dapat dipilih oleh sebuah perusahaan untuk memasarkan produknya melalui pengembangan armada pemasar atau penjual langsung menjualkan kepada masyarakat tanpa campur tangan perusahaan. Agen adalah

sebagai pihak kedua untuk memasarkan dan mengenalkan tentang asuransi Prudential kepada masyarakat dengan imbalan komisi kepada agen asuransi. Pekerjaan agen adalah dengan menjual *unit-link* kepada nasabah.

Komisi agen diberikan berdasarkan penjualan polis yang dilakukan pada tahun pertama sampai tahun kelima. Pada tahun pertama dan kedua dengan presentase 30% pada tahun ketiga sampai kelima hanya mendapatkan 5%.

Pada tahun 2009, MUI mengeluarkan Fatwa MUI tentang Penjualan Langsung Berbasis Syariah (PLBS) yaitu Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009. Dalam Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berbasis Syariah, dijelaskan mengenai kegiatan usaha yang sesuai dengan prinsip syariah antara lain adalah kegiatan usaha yang tidak mengandung unsur *gharar*, *haram*, *maysir*, dan *riba*.⁷ *Gharar*, yaitu transaksi yang tidak memiliki, tidak diketahui, dan tidak jelas objeknya, atau objeknya bersifat tidak bisa diserahkan pada saat transaksi itu dilakukan. *Haram*, yaitu suatu transaksi yang dilakukan tetapi dalam objeknya dilarang dalam syariah. *Maysir*, yaitu transaksi yang keadaannya tidak pasti, transaksinya bersifat untung-untungan, dan digantungkan pada suatu keadaan yang tidak jelas. *Riba*, yaitu penambahan pendapatan yang tidak sah dalam transaksi pinjam meminjam yang mensyaratkan nasabah mengembalikan dana dengan di lebihkan sebagai pokok pinjaman sesuai dengan berjalannya waktu yang telah ditentukan.

Oleh karena itu peneliti ingin melakukan kajian tentang bagaimana tinjauan Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung

⁷ Fatwa No. 75 Tahun 2009 tentang Penjualan Langsung Berbasis Syariah.

Berbasis Syariah, terhadap perusahaan asuransi yang menggunakan sistem penjualan langsung berjenjang (*Multi Level Marketing* (MLM)). Penelitian disusun dengan judul “TINJAUAN FATWA DSN MUI NOMOR 75/DSN-MUI/VII/2009 TERHADAP PENJUALAN POLIS ASURANSI SYARIAH DENGAN SISTEM MULTI LEVEL MARKETING (Studi Kasus PT. Prudential Life Assurance Mojokerto)”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu :

1. Bagaimana penjualan polis asuransi syariah dengan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) di PT. Prudential Life Assurance Mojokerto ?
2. Bagaimana tinjauan fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap penjualan polis asuransi syariah dengan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) di PT. Prudential Life Assurance Mojokerto?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini antara lain :

1. Untuk mengetahui bagaimana penjualan polis asuransi syariah dengan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) di PT. Prudential Life Assurance Mojokerto.

2. Untuk mengetahui Bagaimana tinjauan fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap penjualan polis asuransi syariah dengan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) di PT. Prudential Life Assurance Mojokerto.

D. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna dan bermanfaat, baik pada aspek teoritis maupun aspek praktis:

1. Secara Teoritis, Diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam menambah wawasan dan ilmu pengetahuan bagi masyarakat mengenai asuransi pada pemasaran dengan sistem Penjualan Langsung Berjenjang yang ditinjau dari Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.
2. Manfaat praktis, diharapkan dari hasil penelitian ini dapat dijadikan acuan bacaan yang bisa menambah pengetahuan mengenai asuransi dengan sistem penjualan langsung berjenjang syariah yang diterapkan di beberapa perusahaan asuransi.
3. Manfaat bagi penulis, untuk memenuhi persyaratan akademis guna mencapai gelar Sarjana Strata 1 Program Studi Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

E. Definisi Operasional

1. Asuransi

Asuransi adalah suatu perjanjian antara dua belah pihak, yaitu meliputi perusahaan asuransi dan pemegang polis, terdapat pihak yang berkewajiban membayar premi sedangkan perusahaan asuransi berkewajiban memberikan penggantian kepada tertanggung atau pemegang polis atas kerugian, kerusakanyang ia alami.⁸

2. Asuransi Syariah

Asuransi Syariah adalah kumpulan perjanjian, yang terdiri atas perjanjian antara perusahaan asuransi syariah dan pemegang polis dan perjanjian diantara para pemegang polis, dalam rangka pengelolaan kontribusi berdasarkan prinsip syariah guna saling menolong dan melindungi.⁹

3. Polis asuransi

Polis asuransi adalah bukti perjanjian tertulis yang dilakukan oleh perusahaan asuransi dengan nasabah asuransi.¹⁰

4. *Multi Level Marketing* (MLM)

Multi Level Marketing (MLM) adalah suatu bisnis atau sistem pemasaran berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat. Setiap orang yang bergabung disebut anggota atau *member* yang sekaligus akan menjadi seorang distributor yang mempunyai tugas pokok untuk melakukan

⁸ Sula, Asuransi Syariah (Life and General), h. 29.

⁹ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian, Pasal 1 angka 2.

¹⁰ Sunarmi, Pemegang Polis Asuransi dan Kedudukan Hukumnya, Jurnal Ilmu Hukum, Vol.3 No.1

penjualan produk atau jasa dengan memperbesar jaringan dibawahnya.¹¹

5. Penjualan

Penjualan adalah salah satu kegiatan yang dilakukan oleh suatu perusahaan dalam rangka untuk mempertahankan bisnis agar selalu berkembang dan mendapatkan laba atau keuntungan yang telah ditargetkan oleh perusahaan tersebut.¹²

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan merupakan uraian tentang pembahasan yang akan digunakan dalam penelitian. Penulisan menyusun sistematika penulisan untuk memberikan kemudahan bagi para pembacanya. Dalam menyajikan laporan hasil penelitian pemasaran produk asuransi Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, disusun sebuah sistematika penulisan, agar diperoleh gambaran yang jelas dan menyeluruh. Secara global sistematika penulisan tersebut sebagai berikut:

Bab Pertama, pendahuluan terdiri dari latar belakang masalah yang memaparkan suatu permasalahan yang akan diteliti, kemudian rumusan masalah yaitu beberapa masalah yang diteliti, selanjutnya tujuan dan manfaat yaitu sesuatu yang ingin dicapai dari penelitian agar bisa memberikan manfaat untuk peneliti, objek yang diteliti, dan juga bagi pembaca peneliti ini.

Bab kedua, bab ini terdiri dari penelitian terdahulu dan landasan teori. Penelitian terdahulu yang berisi informasi penelitian yang telah dilakukan oleh

¹¹ Andreas Harefa, Multi Level Marketing (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1999), 4.

¹² <http://repository.uin-suska.ac.id/6973/4/BAB%20III.pdf> (diakses pada 9 Oktober 2021 pada jam 20:54).

peneliti sebelumnya yang membahas perbedaan peneliti yang dibuat oleh peneliti dengan penelitian yang diteliti dan landasan teori membahas tentang teori-teori mengenai penjualan polis dengan sistem *Multi Level Marketing*.

Bab ketiga, dalam bab ini penelitian menjelaskan metode penelitian yang terdiri atas jenis penelitian yang digunakan, pendekatan penelitian, lokasi penelitian, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data dan metode pengolahan data.

Bab keempat, dalam bab ini membahas tentang hasil penelitian serta pembahasan. Data yang diperoleh dari hasil wawancara kemudian dipaparkan untuk menjawab permasalahan yang telah dirumuskan.

Bab kelima, bab yang berisi kesimpulan dan saran dalam penelitian tentang penjualan polis asuransi syariah dengan sistem *Multi Level Marketing* ditinjau dari fatwa DSN MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu ini merupakan uraian pembahasan penelitian sebelumnya baik dari buku, jurnal, skripsi, tesis, ataupun disertasi. Penelitian terdahulu diperlukan agar tidak terjadi kesamaan dengan peneliti sebelumnya.

1. Ulfa Fadhilaah Arafat, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2018 dengan judul Analisis Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Terhadap Jual Beli Pulsa Melalui Duta *Network* Indonesia (DNI) Madiun. Dalam hal ini peneliti membahas tentang mekanisme penjualan, akad, dan sistem bonus yang dilakukan oleh Duta *Network* Indonesia serta apakah keuntungan dan sistem bonus yang dilakukan oleh Duta *network* Indonesia dalam produk yang dipasarkan sudah sesuai dengan fatwa atau belum. Hasil yang ditemukan penelitian ini untuk pembagian bonus yang diberikan masih belum sesuai dengan fatwa yang berlaku.
2. Seri Utami Ningsih, Jurusan Perbandingan Madzhab Fakultas Syariah Dan Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2018 dengan judul Asuransi Berbasis Penjualan Langsung Menurut Hukum Islam dan Hukum Positif (Studi Kasus PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya). Penelitian ini membahas tentang produk yang dipasarkan oleh perusahaan tersebut yaitu 3i-Network yang berarti Assurance-Investmen-

Income (Asuransi, Investasi, Penghasilan). Dalam penelitian ini, peneliti lebih berfokus kepada pengembangan jaringan yang dikembangkan oleh agen asuransi, yang mana asuransi penjualan langsung yang dilakukan oleh PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya tersebut bersifat ilegal karna tidak mendapatkan izin dari OJK (Otoritas Jasa Keuangan) dalam menjalankan usaha dengan sistem penjualan langsung.

3. Rinaldi Slamet Adhianto, Fakultas Hukum Universitas Katolik Parahyangan Tentang Penjualan Polis Asuransi Jiwa dengan judul Metode Penjualan Langsung (Multi Level Marketing (MLM)) oleh Agen Asuransi Ditinjau Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 32 Tahun 2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung. Dalam penelitian ini, peneliti membahas mengenai akibat hukum dan tanggung jawab seperti apa yang diperoleh oleh perusahaan yang melakukan penjualan polis dengan metode penjualan langsung, karena perusahaan asuransi melakukan kerjasama dengan perusahaan agency dalam menjual polis dengan menggunakan metode penjualan langsung sehingga agen yang memasarkan bukanlah pekerja dari perusahaan tersebut melainkan dari perusahaan agency.

Berikut adalah tabel persamaan dan perbedaan antara peneliti satu dengan peneliti lainnya:

Tabel. 1 Perbandingan Penelitian Terdahulu

Identitas	Judul	Persamaan	Perbedaan
Ulfa Fadhilaah Arafat, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo (2018)	Analisis Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Terhadap Jual Beli Pulsa Melalui Duta Network Indonesia (DNI) Madiun	Objek penelitian membahas PLBS	<ul style="list-style-type: none"> • Penelitian ini menfokuskan pada membahas tentang penjualan langsung berjenjang syariahdengan mekanisme akad dan pembagian bonus yang dilakukan oleh Duta Network Indonesia • Metode Penelitian Kuantitatif
Seri Utami Ningsih, Jurusan Perbandingan Madzhab Fakultas Syariah Dan Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta (2018)	Asuransi Berbasis Penjualan Langsung Menurut Hukum Islam Dan Hukum Positif (Studi Kasus PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya)	Objek penelitian membahas PLBS	<ul style="list-style-type: none"> • Penelitian ini fokusnya pada pengembangan jaringan yang dilakukan oleh PT. Central Asia Rayadalam pemasarannya melalui produk asuransi tetapidalam pemasarannya hanya terfokus pada pengembangan jaringan yangberkedok

			asuransi. • Metode Penelitian kuantitatif.
Rinaldi Slamet Adhianto, Fakultas Hukum Universitas Katolik Parahyangan	Penjualan Polis Asuransi Jiwa Dengan Metode Penjualan Langsung (MLM) Oleh Agen Asuransi Ditinjau Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan	Objek penelitian membahas PLBS	• Peneliti ini membahas tentang penjualan polis menggunakan metode penjualan langsung yang Terfokus pada akibat hukum dan tanggung jawab

B. Landasan Teori

1. Pengertian *Multi Level Marketing* (MLM)

Secara etimologi, *Multi Level Marketing* (MLM) berasal dari bahasa Inggris, multi berarti banyak, level berarti jenjang atau tingkat, dan marketing berarti pemasaran, sehingga *Multi Level Marketing* (MLM) mempunyai arti suatu bisnis atau sistem pemasaran berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat. Orang yang bergabung disebut anggota yang kemudian menjadi seorang distributor. Dimana distributor tersebut memiliki tugas pokok untuk melakukan penjualan produk atau jasa serta diharapkan dapat memperbesar jaringan distributor lain dibawahnya.

Multi Level Marketing atau MLM juga biasa disebut sebagai *Network Marketing* atau *Direct Selling* karena anggota kelompok tersebut akan semakin banyak jumlahnya, sehingga dapat membentuk sebuah jaringan

(*network*). Jaringan tersebut merupakan suatu sistem pemasaran dengan cara kerja berupa sekumpulan banyak orang untuk memasarkan suatu produk. *Multi Level Marketing* (MLM) merupakan sebuah sistem pemasaran masa kini atau bisa dibidang modern yang menggunakan jaringan distribusi yang dibangun dengan memposisikan pelanggan atau nasabah sekaligus sebagai seorang tenaga pemasaran.¹³

Menurut Sabiq (2005), *Multi Level Marketing* (MLM) merupakan suatu metode atau bisnis alternatif yang berhubungan dengan pemasaran dan dilakukan melalui banyak level yang biasa kita sebut dengan tingkatan. Ada juga istilah *upline* (tingkat atas) dan *downline* (tingkat bawah). Seseorang dapat dikatakan bahwa ia berada diposisi *upline* ketika ia sudah mempunyai *downline* yang berada dibawahnya. Bisnis MLM ini umumnya digerakkan dengan jaringan baik yang bersifat *horizontal* maupun *vertikal*.¹⁴

Sedangkan *Multi Level Marketing* Syariah adalah sebuah usaha yang mendasarkan sistem operasionalnya pada prinsip-prinsip syariah. Dengan demikian, sistem bisnis *Multi Level Marketing* Konvensional yang berkembang pesat dimodifikasi dan disesuaikan dengan hukum syariah. Salah satu contohnya tidak mengandung pola *Money Game*. Aspek-aspek haram dan syubhat dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai syariah.

Sistem ini memiliki ciri-ciri dimana terdapat beberapa jenjang atau level, perekrutan agen baru, penjualan produk serta adanya komisi atau bonus

¹³ Andreas Harefa, *Multi Level Marketing*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1999), 4.

¹⁴ <http://www.landasanteori.com/2015/09/pengertian-mlm-definisi-multi-level.html> (diakses pada 30 Oktober 2020 pada jam 20:54).

disetiap jenjangnya. Suatu bisnis yang semakin banyak jumlahnya dilihat dari sisi berdirinya badan usahanya ataupun jumlah usahanya.¹⁵

Berdasarkan uraian diatas, dapat dipahami bahwa *Multi Level Marketing* (MLM) adalah suatu penjualan yang berupa barang atau jasa, yang perusahaan memberikan kesempatan untuk para pelanggan dan nasabahnya terlibat dalam penjualan yang dilakukan dengan maksud mendapatkan keuntungan yang lebih.

2. Mekanisme Kerja *Multi Level Marketing*

Secara umum, mekanisme kerja dalam bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) adalah sebagai berikut:

- a. Setiap orang akan mendapatkan keuntungan dari aktivitas jual beli yang dilakukannya, jika ingin mendapatkan bonus yang lebih besar maka dapat membangun organisasi atau jaringan downline yang lebih besar.
- b. Para nasabah yang berada di bawah, tetapi ia dapat membangun organisasi atau jaringan yang lebih besar daripada yang mengajaknya, maka yang bersangkutan memiliki peluang untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar pula.
- c. Jika pada masanya ada mitra yang tidak membeli produk atau tidak bisa menjual produknya, maka ia tidak akan mendapatkan keuntungan walaupun jalur yang berada di bawahnya menghasilkan omzet yang begitu besar.
- d. Seseorang yang ingin bergabung ke bisnis MLM dan ia juga ingin

¹⁵ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*. (Jakarta : Qultum Media, 2005), 16.

mendapatkan bonus yang banyak dan besar, maka ia harus berperan sebagai seller atau orang yang mengajak orang lain untuk bisa bergabung dengannya dengan tujuan menciptakan jaringan yang lebih besar lagi.

Secara sistem, *Multi Level Marketing* (MLM) dilakukan dengan cara menjaring calon nasabah yang sekaligus seorang member dari perusahaan tersebut. Adapun secara terperinci bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) dilakukan dengan cara:

- a. Mula-mula dari pihak perusahaan menjaring nasabah atau konsumen untuk menjadi member atau anggota mereka, dengan cara mereka harus membeli produk atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan tersebut dengan harga yang jauh lebih murah.
- b. Dengan membeli paket produk perusahaan tersebut, pihak pembeli dapat mengisi formulir keanggotaan. Untuk selanjutnya setelah mengisi formulir tersebut anggota sudah masuk kedalam daftar member atau anggota. Sedangkan untuk tugas selanjutnya adalah mencari member baru dengan cara seperti yang sudah dijelaskan.
- c. Jika member mampu menjaring anggota baru yang banyak sesuai dengan target yang telah ditentukan, maka ia akan mendapatkan bonus dari perusahaan tersebut. Semakin banyak anggota baru yang didapatkan dari pendaftaran para member baru, maka semakin banyak pula bonus yang didapatkan. Dengan hal tersebut, perusahaan akan sangat diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus

konsumen permanen mereka. Dengan adanya para member baru, maka untuk member yang berada di atasnya yaitu pada level pertama, kedua dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus.¹⁶

C. Asuransi

1. Pengertian asuransi

Asuransi diambil dari Bahasa Belanda yaitu *assurantie*. Dalam hukum Belanda disebut dengan *verzekering*, yang berarti pertanggungan, yang dimaksud dengan asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan pihak penanggung mengikat diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi.

Dalam suatu asuransi ada pihak yang sanggup menanggung untuk pihak lain yang menderita kerugian akibat suatu peristiwa yang akan terjadi, sebagai timbal baliknya, pihak tersebut wajib membayar kerugian untuk pihak yang bersedia menjamin. Secara umum asuransi digubakan sebagai persiapan oleh sebagian kelompok dalam menghadapi kerugian yang tidak terduga. Apabila kemudian itu menimpa salah seorang dari mereka yang menjadi anggota perkumpulan itu maka kerugian itu akan ditanggung bersama oleh mereka.¹⁷

Menurut Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD) Bab 9 Pasal 247 tentang asuransi atau pertanggungan adalah suatu perjanjian dengan mana seorang penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima suatu premi, untuk memberikan penggantian kepadanya karena

¹⁶ Agus Marimin, dkk, "Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam Pandangan Islam". Dalam Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, (Surakarta: STIE AS Surakarta). Vol. 02, No. 02, Juli 2016, 109.

¹⁷ Wirjono Prodjodikoro, *Hukum Asuransi di Indonesia*, (Jakarta: PT. Intermasa 1996), 1.

kerugian, kerusakan atau kegagalan keuntungan yang diharapkan, yang mungkin akan dideritanya karena suatu peristiwa yang tak tertentu.¹⁸

2. Pengertian asuransi Syariah

Asuransi berasal dari bahasa Belanda “*assurantie*”, yang disebut juga dengan “*verzekering*”, yang artinya adalah pertanggungan. Perasuransian adalah sebuah istilah hukum yang digunakan dalam undang-undang. Perasuransian berasal dari kata “Asuransi” yang mempunyai arti perlindungan atau pertanggungan atas suatu kejadian dari ancaman yang menimbulkan kerugian. Perusahaan asuransi merupakan perusahaan keuangan dengan cara menghimpun dana masyarakat melalui pengumpulan premi yang memberikan perlindungan kepada masyarakat yang memakai jasa perasuransian (nasabah). Dalam asuransi, ada pihak yang menanggung kerugian atas sebuah peristiwa yang akan terjadi. Secara umum asuransi juga dapat diartikan pertanggungan atau perjanjian antara dua belah pihak yang mana ada pihak yang berkewajiban untuk membayar premi, sedangkan pihak yang lainnya memberikan jaminan dalam menghadapi kerugian kecil atau suatu kejadian yang tidak dapat diduga sebelumnya.¹⁹

Dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian Bab 1 Pasal 1, yang berbunyi sebagai berikut:

“Asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian antara dua belah pihak atau lebih, dimana pihak pertanggungan mengikatkan diri kepada si tertanggung, dengan cara menerima premi asuransi, memberikan penggantian

¹⁸ Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD) Bab 9 Pasal 247

¹⁹ Dwi Tatak Subagiyo, Fries Melia Salviana, *Hukum Asuransi*, (Surabaya: PT REVKA PETRA MEDIA, 2016), h. 8.

kepada tertanggung atau pemegang polis karena kerusakan, kerugian, dan biaya yang timbul atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang diderita tertanggung atau pemegang polis karena terjadinya sesuatu hal yang tidak pasti.”²⁰

Asuransi yang terdapat pada Pasal 246 KUH Dagang, yang berbunyi sebagai berikut:

“Asuransi atau pertanggungan adalah suatu perjanjian dimana seorang penanggung mengikatkan dirinya kepada seorang tertanggung, dengan menerima suatu premi, untuk penggantian kepadanya karena suatu kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan yang mungkin akan dideritanya karena suatu peristiwa yang tidak ditentukan.”

Arthur William Jr. Dan Richard M. Heins mendefinisikan asuransi berdasarkan dua sudut pandang, yaitu :

- 1) Asuransi adalah suatu pengaman terhadap kerugian finansial yang dilakukan oleh seorang penanggung.
- 2) Asuransi adalah suatu persetujuan dengan mana dua atau lebih orang atau badan mengumpulkan dana untuk menanggulangi kerugian finansial.

Perusahaan asuransi juga membentuk unit yang menggunakan sistem syariah. Pada Pasal 1 angka 2 Undang-undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian dijelaskan mengenai asuransi syariah sebagai berikut:

“Asuransi syariah adalah kumpulan perjanjian, yang terdiri atas

²⁰ Nomor 40 Tahun 2014 Tentang Perasuransian Bab 1 Pasal 1

perjanjian antara perusahaan asuransi syariah dan pemegang polis dan perjanjian diantara para pemegang polis, dalam rangka pengelolaan kontribusi berdasarkan prinsip syariah guna saling menolong dan melindungi dengan cara:

- 1) Memberikan penggantian kepada peserta atau pemegang polis karena kerugian, kerusakan, biaya yang timbul, kehilangan keuntungan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin diderita peserta yang tidak pasti.
- 2) Memberikan pembayaran yang didasarkan pada meninggalnya peserta atau pembayaran yang didasarkan pada hidupnya peserta dengan manfaat yang besarnya telah ditetapkan dan/atau didasarkan pada hasil pengelolaan dana.²¹

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia dalam fatwanya Nomor 21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah yang menjelaskan bahwa asuransi syariah juga disebut dengan istilah (Ta'min, Takaful, atau Tadamun) adalah untuk saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang atau pihak yang melakukan asuransi melalui investasi dalam bentuk aset atau tabarru' yang memberikan pola pengembalian dalam menghadapi risiko yang sesuai dengan syariah.²²

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan, dapat dipahami atau disimpulkan mengenai pengertian asuransi syariah yaitu asuransi yang berdasarkan prinsip syariah dengan usaha tolong menolong diantara para

²¹ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2014 Tentang Perasuransian, Pasal 1 Angka 2.

²² Fatwa DSN MUI Nomor: 21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah.

nasabah asuransi dan saling melindungi sesama peserta melalui pengumpulan dana yang dikelola sesuai prinsip syariah untuk menghadapirisiko yang terjadi diluar kendali.

Asuransi syariah berbeda dengan asuransi konvensional dalam asuransi syariah setiap peserta sejak awal mendaftar sudah bermaksud saling tolong-menolong satu sama lain dan juga melindungi dengan menyisihkan dananya sebagai iuran yang disebut dengan dana *tabarru'*.

3. Polis Asuransi

a. Pengertian Polis Asuransi

Polis asuransi adalah suatu akta perjanjian asuransi atau dokumen lain yang dipersamakan dengan akta perjanjian asuransi. Serta dokumen lain yang merupakan satu kesatuan yang tidak terpisahkan dengan perjanjian asuransi yang dibuat secara tertulis dan memuat perjanjian antar pihak pemegang polis.²³

b. Syarat-Syarat Polis Asuransi

Undang-undang menentukan bahwa untuk setiap polis harus memenuhi syarat-syarat sebagaimana diatur oleh Pasal 256 KUHD sebagai syarat-syarat umum. Pasal 256 KUHD menentukan bahwa setiap polis, kecuali yang mengenai suatu pertanggungan jiwa, harus menyatakan:

- 1) Hari ditutupnya pertanggungan.

²³ Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 23/PJOK.05/2015 tentang Produk Asuransi dan Pemasaran Produk Asuransi, 3.

- 2) Nama orang yang menutup pertanggungan atas tanggungan sendiri atau tanggungan orang ketiga.
- 3) Suatu uraian yang cukup jelas mengenai barang yang dipertanggungkan.
- 4) Uraian tentang obyek asuransi; Terkait dengan adanya kewajiban untuk memberitahukan dengan jelas oleh Tertanggung akan untuk memberitahukan tentang obyek serta apakah ada kepentingan pada obyek dengan Tertanggung yang dapat dinilai dengan uang (Pasal 250 KUHD, Pasal 251 KUHD, Pasal 268 KUHD).
- 5) Jumlah uang untuk beraoa diadakan pertanggungan.
- 6) Bahya-bahaya yang dipertanggung oleh di penanggung.

Syarat-syarat umum polis asuransi masih harus ditambah dengansyarat-syarat khusus polis yang dibagi dalam dua jenis, yaitu :

- 1) Syarat-syarat yang bersifat larangan

Syarat-syarat yang bersifat larangan adalah syarat yang dinyatakan bahwa pihak tertanggung dilarang melakukan perbuatan tertentu, jika hal tersebut dilanggar oleh tertanggung, maka perjanjian menjadi batal.

- 2) Syarat-syarat lain

Syarat-syarat lain adalah syarat yang tidak mengandung ancaman tertentu yang menjadikan batalnya

suatu perjanjian.²⁴

4. Landasan hukum Asuransi Syariah

Praktik asuransi syariah tidak disebutkan secara tegas dalam Al-Qur'an. Namun Al-Qur'an mengakomodasi dalam beberapa ayat yang mempunyai nilai-nilai dasar yang ada dalam praktik asuransi seperti nilai saling tolong-menolong, kerja sama, atau untuk melindungi diri terhadap peristiwa kerugian yang akan diderita dimasa yang akan datang. Landasan hukum Asuransi Syariah dijelaskan dalam Firman Allah, Al-Qur'an pada surah Al-Maidah ayat 2 sebagai berikut:

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

Artinya: “.. dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.” (Q.S. Al-Maidah:2).

Dalam sebuah hadits juga dijelaskan sebagai berikut :

مَنْ نَفَسَ عَنْ مُؤْمِنٍ كُرْبَةً مِنْ كُرَابِ الدُّنْيَا نَفَسَ اللَّهُ عَنْهُ كُرْبَةً مِنْ كُرَابِ يَوْمِ الْقِيَامَةِ وَمَنْ
يَسَّرَ عَلَىٰ مُعْسِرٍ يَسَّرَ اللَّهُ عَلَيْهِ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ وَمَنْ سَتَرَ مُسْلِمًا سَتَرَهُ اللَّهُ فِي الدُّنْيَا
وَالْآخِرَةِ وَاللَّهُ فِي عَوْنِ الْعَبْدِ مَا كَانَ الْعَبْدُ فِي عَوْنِ أَخِيهِ.
رَوَاهُ مُسْلِمٌ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ

Artinya: "Barang siapa melapangkan seorang mukmin dari satu kesusahan dunia, Allah akan melapangkannya dari salah satu kesusahan dihari kiamat. Barang siapa meringankan penderitaan seseorang, Allah

²⁴ Sri Rejeki Hartono, Hukum Asuransi dan Perusahaan Asuransi, (Jakarta: Sinar Grafika, 1992), 125-128.

akan meringankan penderitaannya di dunia dan akhirat. Barang siapa menutupi (aib) seorang muslim, Allah akan menutupi (aib)nya di dunia dan akhirat. Allah akan menolong seorang hamba selama hamba itu mau menolong saudaranya." (HR. Muslim).

Hadist tersebut menjelaskan, kita sebagai umat muslim diwajibkan untuk mempunyai sifat saling peduli, saling tolong menolong sesama umat muslim. Bagi siapa yang menolong orang lain, maka Allah menjanjikan pertolongan di akhirat kelak khususnya dalam hal kebaikan. Usaha saling tolong menolong dan saling melindungi diantara para peserta asuransi merupakan konsep dan prinsip utama dalam pelaksanaan asuransi syariah. Apabila salah seorang anggota ada yang tertimpa musibah maka semua anggota yang lainnya membantu dengan cara merelakan preminya untuk dibayarkan kepada anggota atau nasabah yang mengalami kesulitan dan tertimpa musibah.²⁵

5. Konsep Asuransi Syariah

Konsep asuransi syariah sebagai sistem asuransi yang secara Islam sejalan dengan didasarkan syariat atau ajaran Islam. Sebagai berikut:

- 1) Al-Takaful yaitu sekumpulan beberapa orang yang saling bertanggungjawab dan berjanji untuk menanggung bersama-sama.

Konsep al-takaful ini menggambarkan rancangan asuransi yang sesuai asas pertanggungjawaban, hubungan saudara atau peserta, dan perpaduan. Yang mana mereka bersepakat untuk saling membantu antara satu dengan yang lainnya dengan tujuan mewujudkan

²⁵ <https://kumparan.com/berita-update/hadist-tentang-tolong-menolong-untuk-diterapkan-dalam-kehidupan-1vLE3Tom60t/full> (diakses pada hari Sabtu, Tanggal 03 Juli 2021, Jam 22:06).

hubungan yang baik antar nasabah atau peserta itu sendiri dengan niat karena Allah SWT.

- 2) Al-Mudharabah ialah suatu kontrak perjanjian antara kedua belah pihak yaitu si pemilik modal dan pengusaha dalam perniagaan ataupun usahanya sendiri.

Dalam konsep Al-takaful juga didasari dengan konsep Mudharabah yaitu memberi modal bagi pemegang polis dengan menyerahkan modal kepada perusahaan untuk diinvestasikan dalam usaha bisnis yang telah dibenarkan oleh syariat sesuai dengan persetujuan dan akad kontrak yang telah disepakati.²⁶

6. Prinsip-Prinsip Asuransi Syariah

Prinsip syariah asuransi berbeda dengan prinsip asuransi konvensional. Prinsip dalam asuransi syariah harus sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang diatur dalam Islam. Ada beberapa prinsip yang mendasari operasional asuransi syariah, antara lain:

- 1) Saling Tolong Menolong dan Bekerja Sama

Dalam Q.S. Al-Maidah Ayat 2 juga sudah dijelaskan bahwa Allah memerintahkan umatnya untuk saling tolong menolong dalam kebaikan dan taqwa. Bagi siapa yang memenuhi kebutuhan saudaranya, maka Allah akan memenuhi kebutuhannya. Yang berarti diantara para peserta asuransi takaful yang satu dengan lainnya sehingga timbulah rasa saling bekerja sama dan saling tolong

²⁶ Nurul Ihsan Hasan, *Pengantar Asuransi Syariah*, (Jakarta: Gaung Persada Press Group, 2014), h. 32.

menolong dalam mengatasi kesulitan yang dialami antar nasabah asuransi.

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

Artinya: “.. dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.” (Q.S. Al-Maidah:2).

2) Saling Melindungi Dari Kesusahan Dan Kesulitan

Para peserta asuransi akan berperan sebagai pelindung bagi satu dengan yang lain yang mengalami kesulitan.

3) Saling Bertanggung Jawab

Disini para peserta sepakat untuk saling bertanggungjawab antara nasabah satu dengan nasabah lainnya. Apabila terdapat nasabah yang mengalami kerugian, maka para nasabah asuransi memiliki tanggungjawab untuk menolong peserta yang sedang kesusahan. Rasa tanggungjawab terhadap sesama merupakan kewajiban kita sebagai setiap muslim, dengan adanya rasa tanggungjawab maka kita akan mendapatkan kemakmuran dalam mewujudkan masyarakat yang taqwa. Maka asuransi takaful merealisasikan perintah Allah SWT yang dijelaskan di dalam Al-Qur'an dan Sunnah tentang kewajiban untuk tidak memperhatikan kepentingan sendiri tetapi juga mementingkan kepentingan orang lain.

4) Menghindari Unsur Gharar, Maysir, Riba, dan Haram

Prinsip utama dalam setiap aktivitas muamalah harus sesuai dengan akad dan ketentuan yang ada. Harus menghindari unsur-unsur yang mengandung gharar, maysir, riba maupun haram.²⁷

7. Jenis-Jenis Asuransi Syariah

1) Asuransi Umum (Asuransi Kerugian)

Asuransi syariah yang memberikan perlindungan finansial terhadap nasabah dalam menghadapi kesulitan ataupun kerugian yang tidak diketahui sebelumnya. Adapun produk asuransi umum meliputi:

a) Asuransi Kebakaran

Memberikan perlindungan terhadap kerugian dan kerusakan sebagai akibat terjadinya kebakaran yang disebabkan percikan api, sambaran petir, ledakan dan yang lainnya yang ditimbulkannya.

b) Asuransi Kendaraan Bermotor

Memberikan perlindungan terhadap kerugian atau kerusakan atas kendaraan yang dipertanggungkan akibat terjadinya kecelakaan yang tidak diinginka

c) Asuransi Pengangkutan Laut

Untuk perlindungan diri dari kerugian pada semua benda atau barang setelah dilakukan pengangkutan baik melalui transportasi darat, laut, dan udara.

²⁷ Andri Soemitra, *Asuransi Syariah*, (Medan: Wal Ashri Publishing), h. 49.

d) Asuransi Kecelakaan Diri

Memberikan perlindungan terhadap risiko sebagai akibat kecelakaan yang mengakibatkan kematian, ataupun cacat.

e) Asuransi Rekayasa

Memberikan perlindungan terhadap suatu kerugian yang didapat pada pekerjaan pembangunan, seperti pembangunan villa, rumah, hotel, dan lain-lain

2) Asuransi Jiwa (Takaful Keluarga)

Asuransi jiwa yaitu asuransi syariah yang memberikan perlindungan dalam masalah atau musibah yang dialami seperti kecelakaan dan kematian peserta. Adapun produk takaful keluarga meliputi:

a) Takaful Dana Investasi

Merupakan perlindungan untuk perorangan yang menginginkan dan merencanakan pengumpulan dana untuk investasi sebagai tujuan bekal untuk hari tua.

b) Takaful Dana Siswa

Suatu perlindungan yang diberikan untuk jaminan pendidikan mulai dari sekolah dasar hingga sarjana.

c) Takaful Dana Haji

Sebuah bentuk perlindungan untuk perorangan yang merencanakan dan menginginkan dalam pengumpulan dana dalam mata uang rupiah untuk biaya perjalanan ibadah haji.

d) Takaful Khairat Keluarga

Suatu perlindungan sekumpulan bagi perusahaan swasta ataupun pemerintah, baik organisasi yang berbadan hukum ataupun tidak, yang mempunyai tujuan untuk menyediakan santunan untuk orang meninggal bagi ahli warisnya jika peserta atau karyawan mengalami musibah.²⁸

D. Fatwa DSN-MUI Nomor 5/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berbasis Syariah

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) telah mengeluarkan fatwa mengenai pedoman penjualan langsung berjenjang syariah atau yang biasa disebut dengan Multi Level Marketing (MLM) dengan No 75/DSN-MUI/VII/200 pada tanggal 25 Juli di Jakarta. Menurut MUI, penjualan langsung berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usahanya secara berturut-turut.

Penjualan yang dimaksudkan dipenjelasan tersebut adalah penjualan yang berbasis syariah, dan tidak mengandung kegiatan money game. Money game sendiri yaitu kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktek memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan atau pendaftaran mitra usaha yang baru atau bergabung dan bukan dari hasil penjualan produk, namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggungjawabkan. Berdasarkan fatwa

²⁸ <https://www.cermati.com/artikel/asuransi-syariah-jenis-produk-dan-ketentuan-menggunakannya> (diakses pada tanggal 06 Juli 2021, pada jam 21:48)

tersebut apabila memenuhi 12 poin seperti yang ditetapkan oleh DSN-MUI perusahaan dianggap halal dan tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip Syariah, meliputi:

1. Ketentuan Umum

- 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.
- 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.
- Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
- 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 perundangundangan yang berlaku.
- Konsumen adalah pihak pemakai barang dan atau jasa, dan tidak untuk diperdagangkan.
- 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.

- 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.
- Ighra' adalah daya tari luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan halal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.
- 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 kamuflese atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.
- Excessive mark-up adalah batas marjin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya) Member get member adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
- Member Get Member adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
- Mitra usaha/stockist adalah pengecer/retailer yang menjual/ memasarkan produk-produk penjualan langsung.²⁹

²⁹ Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/vii/2009, 5-6

2. Ketentuan Hukum

Di Indonesia bisnis MLM terus berkembang, tidak terkecuali dengan MLM syariah. Bisnis ini dapat menimbulkan hal-hal yang dapat merugikan masyarakat jika dalam sistemnya terdapat unsur-unsur yang dilarang oleh Syariah Islam, seperti adanya money game atau perjudian. Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) pada tahun 2009 mengeluarkan fatwa No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Dalam fatwa tersebut, MUI memutuskan beberapa ketentuan yang harus terpenuhi oleh perusahaan MLM. Ketentuan-ketentuan dalam fatwa No: 75/DSNMUI/VII/2009 yang wajib dilakukan oleh PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) Praktik PLBS wajib memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

- a. Ada obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.
- b. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan/atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.
- c. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, dan maksiat.
- d. Tidak ada harga atau biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh.
- e. 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.

- f. 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.
- g. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.
- h. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*.
- i. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.
- j. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain.
- k. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.
- l. Tidak melakukan kegiatan *money game*.³⁰

³⁰ Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/vii/2009, 5-6

Dalam fatwa dijelaskan bahwa penjualan langsung berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui suatu jaringan pemasaran yang disebut juga dengan *networking* atau *marketing* yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha. Sebagaimana yang telah dipraktikkan oleh masyarakat sehingga dikeluarkannya fatwa oleh DSN-MUI untuk memberikan pedoman kepada masyarakat supaya lebih jelas mengenai *Multi Level Marketing* (MLM) sehingga diharapkan sesuai dengan syari'at Islam yang berlaku.

Ketentuan-Ketentuan Syari'ah dalam *Multi Level Marketing Syari'ah*, ada beberapa aspek untuk menilai apakah bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) itu sesuai dengan syari'ah atau tidak. Bisa kita lihat dari aspek produk atau jasa yang dijual. Dilihat dari segi barang atau jasa, dalam hal ini objek dari *Multi Level Marketing* (MLM) itu sendiri harus produk- produk yang halal dan yang jelas bukan merupakan produk yang dilarang oleh syari'at Islam. Selain halal, objek dari barang atau jasa tersebut harus bermanfaat bagi masyarakat dan dapat diserahterimakan serta mempunyai kejelasan. Oleh karena itu, meskipun MLM dikelola atau memiliki jaringan yang dijalankan oleh orang muslim, tetapi dalam objeknya tidak memenuhi ketentuan dan syarat yang ada maka hal tersebut bersifat tidak sah.³¹

3. Ketentuan Akad

- a. Akad Bai'/Murabahah merujuk kepada substansi Fatwa No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah; Fatwa No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam Murabahah;

³¹ Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 75/DSN-MUI/VIII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berbasis Syariah.

- b. Akad Wakalah bil Ujah merujuk kepada substansi Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang Wakalah bil Ujah pada Asuransi dan Reasuransi Syariah;
- c. Akad Ju'alah merujuk kepada substansi Fatwa No. 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad Ju'alah;
- d. Akad Ijarah merujuk kepada substansi Fatwa No. 9/DSNMUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Ijarah.
- e. Akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah setelah dikeluarkan fatwa oleh DSN-MUI.

4. Ketentuan Penutup

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

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian empiris atau biasa disebut dengan penelitian lapangan. Penelitian lapangan adalah peneliti mengetahui objek yang akan diteliti secara langsung ke lapangan. Penelitian ini dimaksudkan untuk mempelajari mengenai latar belakang fenomena yang terjadi di suatu Lembaga atau masyarakat.³² Ide pentingnya adalah peneliti berangkat ke lapangan untuk mengadakan penelitian tentang sesuatu fenomena dalam keadaan ilmiah, yang bertujuan untuk mempelajari lebih dalam terhadap kelompok masyarakat ataupun suatu Lembaga terhadap latar belakang yang terjadi. Peneliti memaparkan data hasil penelitian yang diperoleh di lapangan yaitu pada asuransi PT. Prudential Life Assurance.

B. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif yang mana metode ini memanfaatkan data kualitatif kemudian dijabarkan secara deskriptif. Jenis penelitian deskriptif kualitatif biasanya sering dijadikan untuk menganalisis fenomena keadaan secara social dan kejadian.³³ Karena penelitian ini berupaya mengumpulkan fakta yang bertujuan mendeskripsikan pelaksanaan *Multi Level Marketing* pada PT. Prudential Life Assurance Mojokerto ditinjau dari Fatwa DSN-MUI NO. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang

³² I Made Pasek Diantha, *Metodologi Penelitian Hukum Normatif dalam Justifikasi Teori Hukum*, (Jakarta: Predana Media Group, 2017), 12.

³³ Rulan Ahmadi, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta: Ar-Ruzz, 2016), 16.

Syariah.

C. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di sebuah Lembaga perusahaan asuransi di JL. Raya Ruko Cokrominoto No. 35 Balongsari, Magersari, Mojokerto, Jawa Timur, 61361.

D. Jenis dan Sumber Data

a. Data Primer

Adalah data yang dikumpulkan oleh peneliti diambil secara langsung dari sumber data atau responden pihak pertama kepada pengumpul data lelaui wawancara, jejak, dan lain-lain. Pada penelitian ini, data primer digunakan untuk memperoleh informasi mengenai pelaksanaan Multi Level Marketing pada PT. Prudential Life Assurance Mojokerto. Adapun yang menjadu sumber data primer dalam penelitian ini adalah Bapak Hendro Setiyo dan Istino Hariyono selaku *Agency Direktur*

b. Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data seperti dokumen. Data sekunder pada penelitian ini meliputi buku-buku, majalah, jurnal, dan internet, yang berkaitan dengan penjualan polis asuransi dengan sistem *Multi Level Marketing (MLM)* seperti³⁴ :

- 1) Buku jurnal yang membahas tentang *Multi Level Marketing*

³⁴ Dyah Ochtorina, A'an Efendi, *Penelitian Hukum (Legal Research)*, Jakarta: Sinar Grafika, 2015), 89.

(MLM) dan penjualan asuransi.

- 2) Jurnal berita yang membahas *Multi Level Marketing* (MLM) dan penjualan asuransi.
- 3) Data wawancara yang diperoleh dari perusahaan asuransi terkait.

E. Metode Pengumpulan Data

a. Wawancara

Yaitu percakapan dua orang atau lebih pada suatu masalah kemudian dilakukannya proses tanya jawab secara lisan untuk memperoleh informasi yang jelas dan informasi sebanyak mungkin dari informan.³⁵ Pihak yang di wawancarai yaitu *Agency Directure, Asosiated Agency Directure* dan agen asuransi yang sekaligus peserta asuransi.

b. Dokumentasi

Yaitu Teknik pengumpulan data berupa catatan peristiwa penting yang sudah berlalu baik berupa gambar, karya-karya atau tulisan. Seperti tulisan yang berbentuk dokumen resmi, buku, jurnal, dan peraturan yang ada.³⁶ Pada penelitian ini teknik dokumentasi digunakan untuk memperoleh informasi mengenai sejarah singkat, visi dan misi, struktur organisasi, produk-produk PT. Prudential LifeAsurance Mojokerto.

³⁵ Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif Teori dan Praktik*, (Malang: Bumi Aksara, 2003), 160.

³⁶ Suharsimi Arikunto, *Metode Penelitian: Suatu Pendekatan dan Praktek*, (Jakarta: Rineka Citra, 1991), 334.

F. Metode Pengolahan Data

a. Pemeriksaan Data (*editing*)

Tahap ini peneliti melakukan pemeriksaan ulang terhadap data-data yang berkaitan dengan pembahasan agar tidak terjadi kesalahan atau ketidaksesuaian dengan pembahasan. Pemeriksaan kembali data hukum yang telah diperoleh, terutama kelengkapannya, kejelasan dari maknanya, serta relevansinya. Dalam hal ini peneliti mengambil referensi dari Fatwa DSN-MUO No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) mengenai asuransi dengan sistem *Multi Level Marketing* (MLM).

b. Klasifikasi

Setelah proses editing yakni tahap klasifikasi yang merupakan usaha untuk mengklasifikasikan jawaban dari responden baik dari hasil wawancara ataupun hasil observasi supaya memperoleh data yang valid. Sehingga berfungsi untuk memilih data-data yang diperlukan serta mempermudah kegiatan dalam analisa selanjutnya.

c. Tahap Verifikasi

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lainnya, sehingga dapat mudah difahami dan dapat diinformasikan kepada orang lain. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif, data yang diperoleh dari lapangan kemudian dianalisis berdasarkan fatwa DSN-MUI Nomor 75/VII/2009 tentang Pedoman

Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

d. Analisis

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lainnya, sehingga dapat mudah difahami dan dapat diinformasikan kepada orang lain. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif, data yang diperoleh dari lapangan kemudian dianalisis berdasarkan fatwa DSN-MUI Nomor 75/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

e. Kesimpulan

Kesimpulan merupakan tahap akhir pada penelitian untuk menyempurnakan penelitian dengan tujuan mendapatkan suatu jawaban dari hasil penelitian yang dilakukan.³⁷ Dalam penelitian ini peneliti memberikan kesimpulan mengenai asuransi dengan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

³⁷ Sandu Siyoto, M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian* (Karanganyar: Literasi Media Publishing, 2015), 124.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Profil Perusahaan PT. Prudential Life Assurance Mojokerto

PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) didirikan pada 1995 dan merupakan bagian dari Prudential PLC, London – Inggris. Dengan menggabungkan pengalaman internasional Prudential di bidang asuransi jiwa dengan pengetahuan tata cara bisnis lokal, Prudential Indonesia memiliki komitmen untuk mengembangkan bisnisnya di Indonesia. Sejak meluncurkan produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (unit link) pertamanya pada 1999, Prudential Indonesia merupakan pemimpin pasar untuk produk tersebut di Indonesia. Prudential Indonesia telah mendirikan Unit Usaha Syariah sejak 2007 dan dipercaya sebagai pemimpin pasar asuransi jiwa syariah di Indonesia sejak pendiriannya. Hingga 31 Desember 2020, Prudential Indonesia memiliki kantor pusat di Jakarta dengan 6 kantor pemasaran di Bandung, Semarang, Surabaya, Denpasar, Medan, dan Batam serta 371 Kantor Pemasaran Mandiri (KPM) di seluruh Indonesia. Sampai akhir 2020 Prudential Indonesia melayani 2,8 juta tertanggung yang didukung oleh lebih dari 243.000 Tenaga Pemasar berlisensi. Prudential Indonesia terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Dalam rangka memasarkan dan memperluas jaringan asuransi Prudential kepada masyarakat, terutama memasarkan produk syariahnya maka diperlukan usaha dengan sungguh-sungguh dan disertai dengan perencanaan,

salah satunya adalah dengan membuka kantor cabang PT Prudential Life Assurance di Kota Mojokerto.³⁸

2. Misi PT. Prudential Life Assurance Mojokerto Misi

Menjadi perusahaan Jasa Keuangan Ritel terbaik di Indonesia, melampaui pengharapan para nasabah, tenaga pemasaran, staf dan pemegang saham dengan memberikan pelayanan sempurna, produk berkualitas, tenaga pemasaran profesional yang berkomitmen tinggi serta menghasilkan pendapatan investasi yang menguntungkan.

Empat Pilar Misi

Sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari Misi, PT Prudential Life Assurance memiliki Empat Pilar, yaitu fondasi yang merupakan dasar berdiri dan berkembangnya perusahaan serta yang membedakannya dengan perusahaan-perusahaan lain. Berikut ini adalah Empat Pilar:

- Semangat untuk selalu menjadi yang terbaik

Untuk memberikan yang terbaik dan memperbaiki kemampuan untuk mendapatkan hasil yang terbaik pula.

- Organisasi yang memberikan kesempatan belajar

Kesempatan kepada setiap orang di perusahaan untuk mendapatkan pengetahuan, keahlian dan pengembangan pribadi melalui berbagi training.

- Bekerja sebagai suatu keluarga

Bekerja bergandengan tangan sebagai satu keluarga besar

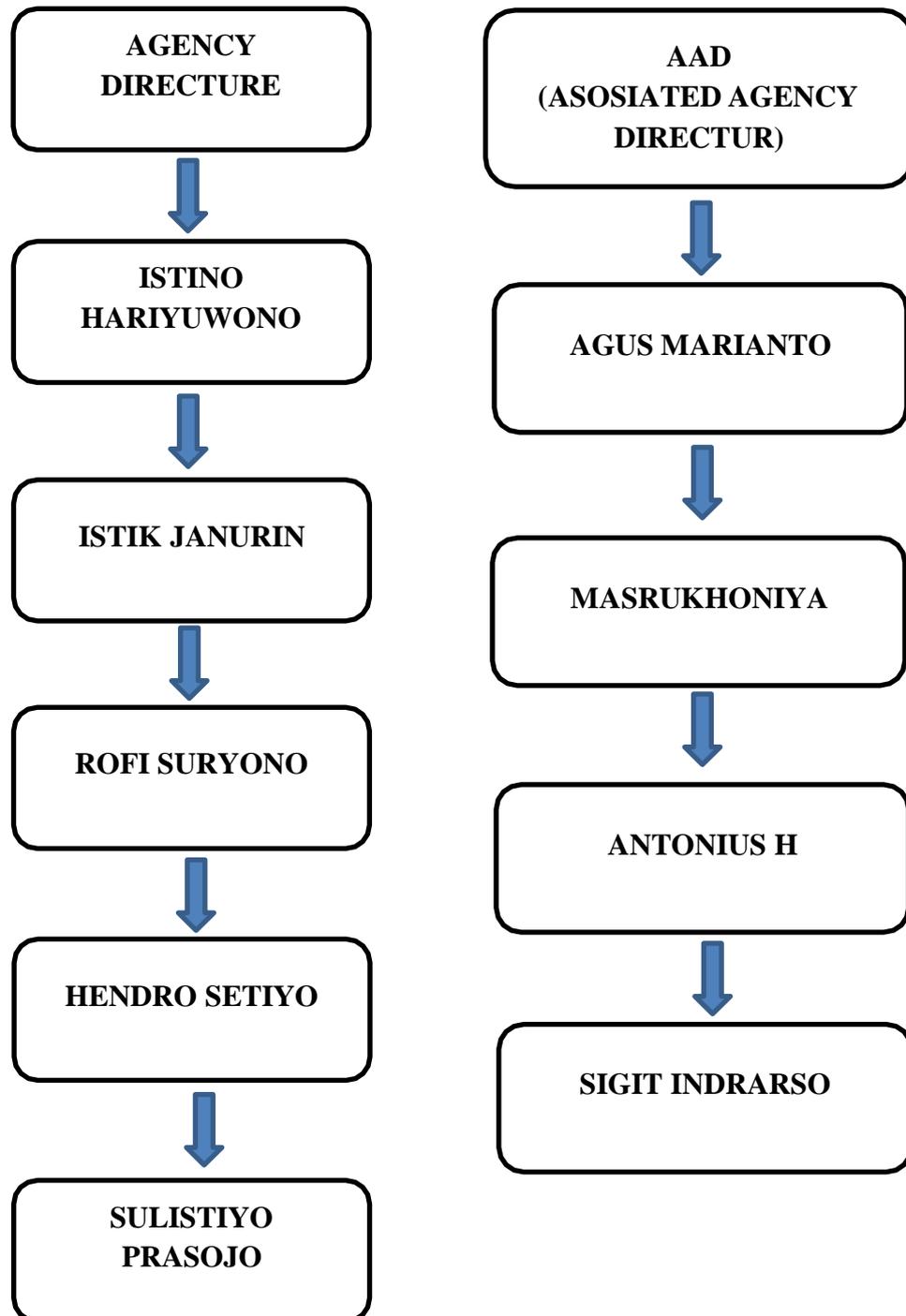
³⁸ Bapak Hendro Setiyo, *Direktur* PT. Prudential Life Assurance, *Wawancara*, pada tanggal 15 April 2021

memperlakukan satu sama lainnya dengan rasa hormat dan penuh kasih untuk menciptakan suasana penuh pengertian.

- Integritas dan Keuntungan yang merata bagi semua pihak yang terkait dengan perusahaan

Komitmen untuk selalu memiliki integritas dalam setiap hal, menyediakan pelayanan terbaik untuk nasabah, menghargai setiap orang dengan adil berdasarkan nilai tambah bisnis, berkomunikasi dengan jelas dan memberikan pendapatan penghasilan yang baik ke setiap orang (tanpa diskriminasi).

3. Struktur Organisasi PT. Prudential Life Assurance Mojokerto



4. Produk Asuransi PT. Prudential Life Assurance Mojokerto

a. Asuransi pendidikan

Sesuai dengan namanya, produk Prudential yang satu ini ditujukan untuk persiapan dana pendidikan anak. Produk asuransi pendidikan Prudential dibanderol dengan premi mulai dari Rp 500 ribu per bulan. Manfaat bulanan yang bisa Anda pilih pun bisa sampai 18 tahun atau 25 tahun.

Adapun pilihan produk dari perusahaan asuransi pendidikan dari perusahaan asuransi Prudential, antara lain:

- PRUlink edu protection, produk asuransi dengan santunan bulanan diberikan saat risiko terjadi.
- PRUlink syariah edu protection, produk asuransi jiwa dengan manfaat yang diberikan selama polis masih aktif.

b. Asuransi jiwa

Asuransi jiwa dari perusahaan asuransi Prudential terdiri dari beberapa macam produk. Produk asuransi dari Prudential ini memberikan perlindungan terhadap ketidakpastian.

Adapun pilihan produk asuransi jiwa Prudential adalah sebagai berikut:

- PRUtotal & permanent disablement/syariah, yaitu produk asuransi tambahan dengan manfaat diberikan bila tertanggung utama alami cacat tetap atau total.
- PRUlife cover, produk perusahaan asuransi Prudential yang

memberikan perlindungan apabila meninggal dunia sebelum akhir masa perlindungan.

- PRUmy child, produk asuransi yang ditujukan bagi anak bahkan sejak sebelum lahir.
- PRUsafe guard, produk asuransi jiwa bila meninggal dunia bahkan akibat kecelakaan di tempat kerja atau meninggal di transportasi publik. Perlindungannya adalah selama 15 tahun dengan pembayaran premi 10 tahun saja.
- PRUpersonal accident death & disablement/syariah merupakan produk asuransi manfaat tambahan bila tertanggung utama alami kecelakaan.
- PRUpersonal accident death & disablement plus/syariah yang hampir sama dengan produk sebelumnya, namun dengan tambahan perlindungan tertentu.

c. Asuransi penyakit kritis

Produk asuransi penyakit kritis Prudential ini ditujukan untuk perlindungan terhadap penyakit kritis. Sebab, penyakit kritis bisa jadi menyerang tubuh di saat-saat usia produktif sebelum pensiun.

Berikut beberapa macam produk asuransi penyakit kritis:

- PRUCritical Benefit 88 memberikan perlindungan komprehensif untuk penyakit kritis atau meninggal dunia hingga usia 88 tahun. Pembayaran preminya sendiri hanya sampai 15 tahun saja.

- PRUcrisis cover benefit plus 61/syariah merupakan asuransi tambahan untuk perlindungan kondisi kritis stadium akhir hingga usia 61 tahun.
- PRUearly stage crisis cover plus/syariah adalah perlindungan asuransi tambahan untuk tahap awal penyakit kritis. Klaim bisa dilakukan tanpa harus menunggu stadium selanjutnya.
- PRUearly stage payor/ PRUearly stage spouse payor/ PRUearly stage parent payor/syariah adalah asuransi perawatan kondisi kritis sejak dini. Asuransi ini ditujukan untuk pasangan (suami atau istri) dan orang tua.
- PRUjuvenile crisis cover/syariah adalah asuransi penyakit kritis untuk 32 penyakit bagi anak sejak usia 30 hari.

d. Asuransi kesehatan

Bila Anda ingin produk yang fokus pada perawatan kesehatan maka asuransi kesehatan dari Prudential bisa menjadi pilihan. Produk yang satu ini khususnya berfokus memberikan manfaat rawat inap.

Berikut beberapa pilihannya:

- PRU critical hospital cover/syariah, merupakan produk asuransi tambahan untuk perlindungan penyakit kritis. Bahkan, di luar negeri.
- PRUhospital&surgical cover plus/syariah, merupakan produk asuransi dengan manfaat seluruh biaya rawat inap, ICU (*Intensive Care Unit*), dan tindakan pembedahan.

- PRUmed cover/syariah memberikan perlindungan tunjangan harian untuk rawat inap, ICU, dan tindakan pembedahan.
- PRUprime healthcare/syariah, merupakan produk asuransi dengan santunan sesuai tagihan rumah sakit.

e. Produk unit link

Ini dia produk unggulan dari asuransi Prudential. Produk asuransi ini merupakan gabungan antara proteksi dan investasi.

Berikut beberapa pilihan produk asuransi unit link:

- PRUlink generasi baru/syariah merupakan asuransi jiwa sekaligus investasi sejak premi pertama kali dibayar hingga 99 tahun.
- PRUlink assurance account/syariah merupakan asuransi jiwa dan investasi yang bisa Anda ubah premi dan produk asuransi tambahan lain.
- PRUlink capital account merupakan asuransi unit link yang di mana dana akan langsung diinvestasikan 100 persen di tahun pertama.

B. Hasil Penelitian

1. Pelaksanaan Multi Level Marketing Asuransi Syariah di PT. Prudential Life Assurance Mojokerto

Asuransi Syariah diselenggarakan PT. Prudential Life Assurance Mojokerto dilatarbelakangi oleh kegiatan tolong menolong. Sebagaimana

yang sudah dijelaskan oleh *agency manager* PT. Prudential Life Assurance Mojokerto. PT. Prudential Life Assurance Mojokerto sudah menyelenggarakan asuransi syariah sejak didirikannya yang dilandasi dengan rasa saling tolong-menolong dari berbagai pihak yang dilakukan melalui investasi. Melalui asuransi syariah tersebut para peserta akan mendapatkan bantuan apabila terjadi suatu musibah yang terjadi oleh peserta tersebut. Selain itu, peserta tersebut juga dapat membantu peserta lain yang mengalami musibah.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Hendro, selaku manager PT. Prudential Life Assurance Mojokerto bahwa asuransi syariah dikeluarkan karena memberi manfaat bagi orang-orang yang mengikuti asuransi ini, yaitu karena adanya unsur saling tolong-menolong apabila terjadi suatu musibah yang menimpa salah satu pihak tersebut.³⁹

Melalui pelaksanaan *multi level marketing* asuransi syariah di PT. Prudential Life Assurance Mojokerto, Bapak Hendro menjelaskan bahwa dalam memasarkan salah satu produk asuransinya, PT. Prudential Life Assurance Mojokerto menggunakan sistem *multi level marketing* (MLM). Sistem jaringan yang menawarkan peluang usaha dalam bentuk bisnis asuransi bagi setiap nasabahnya. Karena, pada dasarnya pemasaran produk asuransi PT. Prudential Life Assurance Mojokerto menggunakan sistem *agency* (keagenan) yaitu *member get member* atau mencari anggota.

Pemasarannya menjelaskan keuntungan menjadi nasabah serta peluang

³⁹ Bapak hendro, Manager PT. Prudential Life Assurance Mojokerto, pada tanggal 12 Januari 2022

mendapatkan bonus tambahan bila berhasil mengajak nasabah lainnya. Karena semakin banyak yang diajak tentu semakin besar bonus yang kita dapat.

Ketentuan umum polis asuransi Prudential bagi peserta yang akan melakukan asuransi di Prudential Syariah Metro harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:

1. Mata uang rupiah.
2. Umur masuk peserta 1-65 tahun, dengan akhir manfaat sampai dengan peserta berusia 99 tahun.
3. Masa pembayaran kontribusi (premi) sampai dengan akhir manfaat.
4. Nasabah memilih pembayaran premi min. Rp. 100.000/bulan, minimum kontribusi (premi) Rp. 3.000.000/tahun atau Rp. 2.500.000 + PRUsaver, PRUsaver RP. 1000.000/tahun.
5. Minimum Top Up sebesar Rp. 1000.000 dan maximum Top Up sama dengan uang pertanggung di perusahaan.
6. Uang pertanggung minimal 10x kontribusi berkala, maksimal tidak ada.
7. Melampirkan foto copy KTP/SIM yang berlaku.
8. Pengisian formulir permohonan asuransi biaya administrasi 37.500,-
9. Nasabah Prudential melakukan perjanjian wakalah, sekaligus dinyatakan kewajiban dan hak antara belah pihak.
10. Nasabah berhak memilih pembayaran premi yang tertera pada kontrak yaitu tahunan, bulanan, setengah tahun kwartalan.

11. Metode pembayaran kontribusi auto kartu kredit, auto debit rekening pertama, cash/cheque, transfer.

Untuk mengembangjan pemasaran PT. Prudential Life Assurance Mojokerto diperlukan adanya pihak kedua untuk memasarkan dan mengenalkan tentang asuransi PT. Prudential Life Assurance Mojokerto kepada masyarakat dengan imbalan komisi kepada agen asuransi. Pekerjaan agen asuransi dengan menjual polis kepada nasabah dan jika agen dapat memasarkan polis asuransi dengan pembelian terbanyak maka agen tersebut akan mendapatkan bonus dan komisi.

Pada dasarnya tujuan dari pemasaran yang menggunakan sistem multi level marketing yang digunakan dengan maksud agen jika ada peserta yang masih awan tentang PT. Prudential Life Assurance beserta produk-produknya, disinilah agen asuransi wajib membantu para peserta untuk mengenalkan produk-produk asuransi Syariah. Agen adalah orang yang bekerja sama dengan perusahaan asuransi untuk menawarkan produk-produk asuransi kepada peserta asuransi. Kemudian agen diberikan komisi atas penjualan produk.

C. Pembahasan

Hasil penelitian ini memaparkan dari jawaban rumusan masalah sebagai berikut :

1. **Bagaimana Penjualan Polis Asuransi Syariah dengan Sistem *Multi Level Marketing* (MLM)**

Menghadapi persaingan di industri perasuransian yang semakin hari semakin pesat, maka banyak dari perusahaan-perusahaan mencari cara untuk meningkatkan produktivitas dari perusahaannya. Salah satu pola bisnis yang saat ini sedang digemari oleh para pengusaha adalah penjualan dengan sistem *Multi Level Marketing* atau yang biasa kita sebut dengan MLM. *Multi Level Marketing* (MLM) merupakan cabang dari *direct selling* yaitu suatu sistem bisnis yang pemasarannya menggunakan *member* sebagai pembeli, konsumen, pemasar dan juga distributor. *Multi Level Marketing* (MLM) ini merupakan pemasaran yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat. *Multi Level Marketing* (MLM) merupakan salah satu cara yang digunakan oleh perusahaan dalam memasarkan produknya melalui pengembangan agen asuransi secara langsung tanpa campur tangan perusahaan.

Di PT. Prudential Life Assurance Mojokerto sistem penjualan langsung berjenjang syariah salah satunya perekrutan anggota setiap member yang akan memperluas jaringannya harus melakukan perekrutan anggota baru. Perekrutan anggota baru dapat dilakukan dengan tatap muka secara langsung ataupun melalui online yaitu menggunakan produk PRU-Cekatan. PRUCekatan merupakan singkatan dari “Cepat Tanpa Harus Berdekatan”.

2. Tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap perusahaan asuransi dengan sistem Multi Level Marketing (MLM)

Gambaran umum tentang pentingnya mempertahankan Fatwa DSN-MUI sebagai seorang Muslim.

Isi Fatwa:

1. Ada objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.

Terdapat objek transaksi riil yang diperjualbelikan dalam perusahaan asuransi yang menjalankan strategi pemasarannya dengan sistem *Multi Level Marketing* (MLM). Objek riil tersebut adalah polis asuransi. Syarat pertama tentang objek transaksi riil termasuk salah satu rukun akad yang harus dipenuhi. Setiap akad harus memenuhi rukun-rukun, yaitu adanya dua pihak yang tertransaksi, adanya ijab qabul, serta adanya objek akad. Beberapa produk yang ditawarkan oleh PT. Prudential Life Assurance Mojokerto antara lain :

- a. Unit link
 - PSGB (Prulink Syariah Generasi Baru)
 - PGB (Prulink Generasi Baru)
- b. PPHT (Pru Primer Heart Care)
- c. Prulink
- d. Tradisional

- Syariah (Pru Cinta)
- Non Syariah (PCB)

Menurut penulis poin pertama fatwa DSN MUI ini menjadi patokan bagi masyarakat untuk melihat apakah sebuah perusahaan menggunakan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) telah memenuhi Syariah atau tidak. Sebuah perusahaan yang menggunakan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) harus menjual produk atau jasa secara nyata dengan jelas mengenai barang objek penelitian. Pada penelitian yang akan dilakukan oleh penelitian dalam *Multi Level Marketing* (MLM), perusahaan menjual produk seperti yang telah dijelaskan sebelumnya. Jadi, produk dari PT. Prudential Life Assurance Mojokerto terdapat barang riil berupa produk asuransi yang dijual.

2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang haram atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.

Dari hasil penelitian yang telah diketahui bahwa produk asuransi dari PT. Prudential Life Assurance Barang yang diperdagangkan merupakan barang yang halal yang mengandung manfaat untuk digunakan. Dan bukan suatu transaksi yang dilakukan tetapi dalam objeknya dilarang dalam syariah. Jika ada beberapa perusahaan asuransi yang menjual produk asuransi dengan jalan yang tidak dibenarkan oleh syariat islam, maka hal

tersebut menyalahi ketentuan praktik dari fatwa dsn-mui tentang penjualan langsung berbasis Syariah.

3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur gharar, *maysir*, riba, *dharar*, *dzulm*, maksiat.

Polis asuransi yang dijual tidak boleh mengandung *Gharar*, yaitu transaksi yang tidak memiliki, tidak diketahui, dan tidak jelas objeknya, atau objeknya bersifat tidak bisa diserahkan pada saat transaksi itu dilakukan.

Jika perusahaan asuransi ingin melakukan pemasaran produknya dengan sistem *Multi Level Marketing* (MLM), maka harus jelas objeknya seperti polis asuransi.

Haram, yaitu suatu transaksi yang dilakukan tetapi dalam objeknya dilarang dalam syariah. Jadi barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukanlah sesuatu yang diharamkan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram, jika perusahaan asuransi ingin memasarkan produknya, maka produk tersebut harus jelas kegunaannya. *Maysir*, yaitu transaksi yang keadaannya tidak pasti, transaksinya bersifat untung-untungan, dan digantungkan pada suatu keadaan yang tidak jelas.

Riba, yaitu penambahan pendapatan yang tidak sah dalam transaksi pinjam meminjam yang mensyaratkan nasabah mengembalikan dana dengan dilebihkan sebagai pokok pinjaman

sesuai denganberjalannya waktu yang telah ditentukan.

Dzulm, yaitu meletakkan sesuatu tidak pada tempatnya. *Maksiat*, yaitu setiap bentuk pelanggaran terhadap aturan Allah. Jika suatu perusahaan melakukan pemasaran dengan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) yang kemungkinan akan membawa kepada sistem dengan pola *money game*, maka hal tersebut sudah melanggar aturan Allah, karna *money game* merupakan kegiatan untuk menghimpun dana masyarakat dengan praktik memberikan komisi dari hasil pendaftaran mitra usaha yang bergabung dan bukan dari hasil penjualan produk.

4. Tidak ada harga atau biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh.

Dalam penjualan polis asuransi ada beberapa hal yang dilakukan salah satunya ada *Excessive mark-up* merupakan batas laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal yang diluar biaya, contohnya member get member yaitu suatu strategi yang dilakukan untuk merekrut anggota baru yang dilakukan oleh anggota yang sudah terdaftar sebelumnya.

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.

Dalam hal ini nilai-nilai insentif haruslah adil dan sesuai dengan kemampuan kerja anggotanya. Bonus dari seorang *Up-line* tidak boleh mengurangi hak *Down-linanya*, karna disini seorang *Down-line* sering bekerja lebih keras, sehingga tidak ada dari mereka yang merasa terdzalimi. Jika suatu perusahaan asuransi yang menggunakan pemasaran dengan sistem MLM yang memberikan bonus atau komisi dengan kinerja yang berbeda dan jika seorang leader mendapatkan bonus lebih besar dari down-line maka hal itu sudah menyalahi aturan. karena Bonus yang didasarkan atas jenjang tertentu dalam sistem MLM masih berkaitan dengan prestasi penjualan seorang mitra usaha dalam periode tertentu, namun prestasi harus dapat dipertahankan dalam beberapa periode secara berturut-turut. Dengan kata lain, tidak hanya memberikan bonus kepada anggota yang melakukan perekrutan. Seberapa banyak jumlah anggota baru yang berhasil direkrut, itulah bonus-bonus yang menjadi hak perekrut. Dari paparan data dan teori tersebut dapat dianalisis bahwa pada fatwa di atas telah disebutkan “bonus yang diberikan kepada anggota harus berdasarkan prestasi kerja nyata yang terkait dengan nilai hasil penjualan barang atau produk jasa. Dalam hal ini, seorang *member* akan mendapatkan bonus dari perusahaan apabila ia mampu menjualkan produk asuransi dan melakukan perekrutan

member. Terkait dengan hasil produk atau jasa yang dijual member akan mendapatkan bonus dari perusahaan apabila ia berhasil melakukan perekrutan atau mengajak *member* baru untuk bergabung.

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. Persyaratan ini berkaitan dengan ketentuan umum dalam akad. Dalam *Multi Level Marketing* (MLM), bonus ini berkaitan dengan akad ijarah atau jualan yang berdasarkan target. Meskipun dalam prakteknya banyak anggota yang tidak memahami tentang pembagian bonus yang mereka ikuti. Bonus merupakan hadiah apabila seorang agen mencapai target tertentu maka ia akan mendapatkan bonus-bonus yang semakin banyak.

Pada pemberian komisi atau bonus juga harus ada objek yang jelas karena jika objek tersebut tidak jelas, maka akadnya akan batal dengan sendirinya, selain objek yang diperlukan dalam sahnya suatu kesepakatan juga diperlukan adanya sighat yaitu kesepakatan awal antara kedua belah pihak.

Jika perusahaan tidak memiliki kesepakatan di awal tentang pemberian bonus saat menjual produknya, maka dalam ranah rukun akad tidak terpenuhi, yakni dalam syarat keabsahan.

7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan

barang dan atau jasa.

Penjualan polis yang dilakukan oleh semua nasabah asuransi tidak boleh bersifat pasif akan tetapi semua bentuk bonus atau komisi yang diperoleh dari hasil para nasabah yang melakukan penjualan, dan adanya pembimbingan pada nasabah asuransi.

Jika suatu perusahaan asuransi ingin memberikan bonus atau komisi maka setiap perusahaan harus melakukan pembinaan kepada para anggota yang sudah terdaftar, dan tidak boleh ada bonus atau komisi yang diperoleh secara instan tanpa melakukan penjualan barang atau jasa yang diperjualkan. Bonus merupakan tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa. Ini jelas bahwa selain karena prestasi pribadi atas penjualan, komisi atau bonus diperoleh jika ada keterlibatan atau interaksi aktif antara penerima komisi atau bonus dengan pihak yang direkrut.

8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*.

Dalam penjualan polis asuransi syariah masih banyak yang

mengandung iming-iming terhadap para nasabahnya akan tetapi tidak berlebihan atau *ighra'* yaitu merayu dan menjanjikan sesuatu kepada pihak lain, dengan sesuatu hal yang berlebihan. Boleh saja menjanjikan bonus kepada nasabah lain untuk bisa bekerja lebih keras dan tidak bersantai-santai akan tetapi bonus dan komisi harus bersifat riil dan nyata. Jika ada beberapa perusahaan asuransi yang memberikan komisi atau bonus kepada anggotanya tidak berdasarkan pada kerja nyata yang terkait dengan penjualan produk. Seperti *upline*, tugas dari *upline* terkadang ia memberikan motivasi kepada para anggotanya untuk lebih keras lagi dalam merekrut agen dengan iming-iming bonus besar. *Upline* akan tetap mendapatkan bonus walaupun tidak merekrut anggota baru ataupun menjual produk, tetapi *downline* tetap melakukan perekrutan agen, maka secara tidak langsung *upline* akan tetap mendapatkan bonus karena *downline* tersebut tergabung di dalam grupnya. Setiap orang memiliki kecenderungan untuk mendapatkan uang dengan cepat. Bahkan banyak orang ingin mendapatkan uang tanpa mengeluarkan tenaga sedikitpun.

9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.

Jika perusahaan asuransi dalam pemasaran produknya

menggunakan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) yang benar harus bisa memberikan jaminan bahwa downline paling bawah akan bisa mendapatkan imbal hasil yang sama dengan yang mulai lebih awal, jika berhasil melakukan distribusi produk yang dipasarkan maka downline akan tetap mendapatkan bonus meskipun downline tersebut tidak lagi memiliki downline. Salah satu strateginya adalah membuat ketentuan bahwa meskipun kita sudah memiliki downline, namun kita tidak berhak memperoleh komisi atau bonus atas keberadaan downline tersebut. Begitu pula jika anggota paling awal tidak berhasil melakukan penjualan dengan kuota tertentu, maka dia tidak berhak memperoleh komisi atau bonus. Dan yang harus selalu diingat bahwa komisi atau bonus hanyalah penyemangat bisnis atas keberhasilan menjual produk, bukan tujuan utamanya.

10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain.

Jika suatu perusahaan ingin melakukan perekrutan anggota maka setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut. Mitra usaha memiliki

kewajiban untuk selalu mendampingi dan membantu anggota untuk memasarkan produknya, serta tidak melenceng dari ketentuan yang telah ada, seperti kegiatan money game.

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

Mitra usaha merupakan anggota yang memasarkan produk-produk penjualan langsung, dan setiap perusahaan mempunyai kewajiban untuk mengawasi anggotanya dan memberikan pembinaan kepada anggotanya yang telah di rekrut sebelumnya. Salah satu indikator *Multi Level Marketing* (MLM) bagaimana para member yang menjadi anggota lebih dahulu memberikan kepedulian dan bimbingan yang maksimal kepada para agen atau member baru. Sistem perekrutan keanggotaan, yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, Syariah, dan akhlak mulia. Penjualan dan perekrutan yang benar harus dengan niat berbuat baik kepada sesame, tidak memaksa, serta tidak merugikan orang lain.

Jika suatu perusahaan menginginkan keuntungan maka harus bisa mengembangkan agen-agen atau member-member yang berhasil direkrut. Jika kita tidak melakukan pembinaan kepada para member maka member akan pasif dan kita tidak dapat

mengembangkan jaringan kita. Jika kita tidak mengembangkan jaringan kita, secara otomatis kita tidak akan mendapatkan suatu keuntungan. Jadi mitra usaha memiliki kewajiban untuk selalu mendampingi dan membantu agar anggota yang direkrut tidak memiliki kesulitan untuk melaksanakan distribusi produk, serta tidak melenceng dari ketentuan kegiatan *money game*.

12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

Money game merupakan kegiatan untuk menghimpun dana masyarakat dengan praktik memberikan komisi dari hasil pendaftaran mitra usaha yang bergabung dan bukan dari hasil penjualan produk,

Jika suatu perusahaan asuransi memasarkan produk asuransi yang didalam pemasaran tersebut ada perekrutan agen yaitu salah satu kegiatan menghasilkan uang dalam waktu singkat yang praktiknya pemberian bonus atau komisi diambil dari perekrutan bukan melalui penjualan, atau bisa jadi dari hasil produk yang dijual hanya sebagai kamufase. maka kegiatan ini akan mengarah ke *money game*. Money game sendiri merupakan perjudian murni yang tidak ada produk apapun dalam bentuk barang ataupun jasa.⁴⁰

Dari fatwa tersebut, bisa kita ambil kesimpulan pada dasarnya Penjualan Langsung Berbasis Syariah (PLBS) tidak

⁴⁰ Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009, h, 6-7.

dilarang dan boleh dilakukan selama ketentuan-ketentuannya dapat dipertanggung jawabkan. Syariah atau tidaknya pelaksanaan *Multi Level Marketing* (MLM) tergantung dari sistem pelaksanaannya apakah sudah sesuai dengan peraturan yang ada atau belum dan bagaimana konsistensi dalam memperhatikan hal-hal yang bisa merusak akad yang dilakukan dalam *Multi Level Marketing* (MLM) yang dikembangkan.

Dari beberapa ketentuan yang harus terpenuhi adalah adanya objek yang riil atau nyata yang akan diperjualbelikan yaitu berupa barang dan jasa. Barang yang diperjualbelikan bukanlah sesuatu yang diharamkan. Namun perlu kita ketahui bahwa dalam pemasaran *Multi Level Marketing* (MLM), meskipun objek yang digunakan tersebut barang yang halal, tidaklah serta merta dapat menjamin bahwa sistem tersebut sesuai dengan aturan syariah, karena jika tidak ada pembinaan dan pengawasan dengan tidak dipakainya sesuai dengan akadnya maka akan menimbulkan kezaliman. Maka tidak menutup kemungkinan terjadi ketidak-syariahan atau melanggar syariat Islam dalam praktiknya.

Begitupun dalam pemasaran, *Multi Level Marketing* (MLM) hal ini boleh dilakukan asal tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *dzulm* ataupun *money game*. Akan tetapi bila ditinjau secara menyeluruh dari berbagai aspek hukum yang terkait, maka praktik asuransi dengan sistem *Multi Level Marketing* (MLM)

memiliki risiko terjadinya pelanggaran perjanjian oleh pihak agen asuransi maupun pihak perusahaan asuransi kepada pihak tertanggung atau pemegang polis. Maka diwajibkan pihak penanggung atau perusahaan asuransi dan agen asuransi sebagai pihak pelaku usaha agar berhati-hati. Maka dari itu lebih baik dalam perasuransian tidak menggunakan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) dalam sistem pemasaran yang dilakukannya. Terutama dalam produk asuransi syariah karena pada hakikatnya asuransi syariah adalah asuransi dengan konsep saling tolong menolong.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Penjualan polis asuransi syariah dengan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) di PT. Prudential Life Assurance Mojokerto.

Perusahaan PT. Prudential Life Assurance Mojokerto memasarkan produk asuransi melalui saluran pemasaran sebagai berikut: a. secara langsung (*direct marketing*), b. agen asuransi, c. bancassurance. Perusahaan PT. Prudential Life Assurance Mojokerto menggunakan pemasaran dengan sistem MLM yang memberikan bonus atau komisi dengan kinerja yang berbeda dan jika seorang leader mendapatkan bonus lebih besar dari downline maka hal itu sudah menyalahi aturan. Karena bonus yang didasarkan atas jenjang tertentu dalam sistem MLM masih berkaitan dengan prestasi penjualan seorang mitra usaha dalam periode tertentu.

2. Tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang *Multi Level Marketing* (MLM) terhadap penjualan polis asuransi syariah dengan sistem *Multi Level Marketing* (MLM)

Pemberian komisi kepada anggota dengan ketentuan fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) akan tetapi, dalam pemberian bonus yang dilakukan oleh PT. Prudential Life Assurance belum sesuai dengan ketentuan yang telah disebutkan diatas yang ditetapkan oleh fatwa DSN MUI No. 75/DSN-

MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

Penjualan Langsung Berbasis Syariah tidak dilarang dan boleh dilakukan selama ketentuan-ketentuannya dapat dipertanggung jawabkan. Syariah atau tidaknya pelaksanaan *Multi Level Marketing* (MLM) tergantung dari system pelaksanaannya apakah sudah sesuai dengan peraturan yang ada atau belum dan bagaimana konsisten memperhatikan hal-hal yang bisa merusak akad yang dilakukan dalam *Multi Level Marketing* (MLM) yang dikembangkan.

B. Saran

Dalam penulisan skripsi ini, penulis akan memberikan saran-saran terkait dengan judul pembahasannya. Diharapkan akan berguna bagi penulis khususnya dan umumnya bagi pembaca. Adapun saran-sarannya adalah sebagai berikut :

1. Masyarakat seharusnya lebih selektif dalam memilih bisnis MLM, tidak terjebak dalam bisnis yang berkedok MLM , tidak gampang tergiur dengan komisi besar yang dijanjikan oleh perusahaan tersebut, karna pada dasarnya siapa yang bekerja lebih keras dialah yang akan mendapatkan bonus lebih besar bukan sebaliknya.
2. Dengan adanya fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 ini diharapkan perusahaan yang menggunakan sistem MLM dapat menjalankan bisnisnya sesuai dengan ketentuan nilai-nilai syariah.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Dewan Syariah Pusat-Partai Keadilan Sejahtera, *Tadzkiroh tentang MENGHINDARI BISNIS YANG SPEKULATIF DAN MONEY GAME* NOMOR: 13/TZK/DSP-PKS/1433.
- Djamil, Fathurrahman, *Metode Ijtihad Majelis Tarjih Muhammadiyah*, Jakarta: Logos, 1995.
- Donarti, Dessy, *Jurus Pintar Asuransi – Anda Tenang, Aman, dan Nyaman*, Yogyakarta: Gmedia, 2011.
- Harefa, Andreas, *Multi Level Marketing*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1999.
- Hasan, Nurul Ichsan, *Pengantar Asuransi Syariah*, Jakarta: Gaung Persada Press Group, 2014.
- Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*. Jakarta : Qultum Media, 2005.
- Santoso, Singgih, *Praktik Multi Level Marketing dan Money Game di Indonesia*, Yogyakarta: Duta Wacana University Press, 2000.
- Soemitra, Andri, *Asuransi Syariah*, Medan: Wal Ashri Publishing.
- Subagiyo, Dwi Tatak, Fries Melia Salviana, *Hukum Asuransi*, Surabaya: PT REVKA PETRA MEDIA, 2016.
- Untung, Budi, *Buku Cerdas Asuransi*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2013.

Skripsi

- Adhianto, Rinaldi Slamet, Skripsi “ Penjualan Polis Asuransi Jiwa Dengan Metode Penjualan Langsung (MLM) Oleh Agen Asuransi Ditinjau Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 32 Tahun 2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung ” Fakultas Hukum Universitas Katolik Parahyangan.
- Ningsih, Seri Utami, Skripsi “ Asuransi Berbasis Penjualan Langsung Menurut Hukum Islam Dan Hukum Positif (studi kasus PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya)”, Yogyakarta: UIN SUNAN KALIJAGA, 2018.
<http://digilib.uin-suka.ac.id/id/eprint/30511/>
- Ulfa Fadhilaah Arafat, Skripsi “ Analisis Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009

Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Terhadap Jual Beli Pulsa Melalui Duta Network Indonesia (DNI) Madiun ” Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo (2018)

Jurnal

Arum, Imam Mas, “*Multi Level Marketing (MLM) Syariah Solusi Praktis Menekan Praktik Bisnis Riba Money Game*, Vol. 3 No. 1, Juli 2012. <https://muqtasid.iainsalatiga.ac.id/index.php/muqtasid/article/view/835>

Effendi, Arif, “Asuransi Syariah di Indonesia (Studi Tentang Peluang ke Depan Industri Asuransi Syariah)” Wahana Akademika, Vol. 3 No. 2, Oktober 2016. <https://journal.walisongo.ac.id/index.php/wahana/article/view/1145>

Marimin, Agus, dkk, “Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam Pandangan Islam”. Dalam Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, (Surakarta: STIE AS Surakarta). Vol.02,No. 02, Juli 2016. http://repository.iainpurwokerto.ac.id/7912/1/COVER_ABSTRAK_DAFTAR_RA%20ISI_BAB%20I_BAB%20V_DAFTAR%20PUSTAKA.pdf.

Nurhisam, Luqman, “*Multi Level Marketing dalam Tinjauan Hukum Islam (Studi Fatwa DSN-MUI NOMOR: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syaria*” Institut Agama Islam Negeri Kudus, Journal of Sharia Economic Law Vol. 2, No. 2, September 2019, h. 186. <http://journal.stainkudus.ac.id/index.php/tawazun/index>.

Sumiyati, “Praktik Asuransi dengan Sistem Multi Level Marketing Berdasarkan Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 Tentang Perasuransian”, dalam Jurnal Bina Mulia Hukum, (Bandung: Fakultas Hukum Universitas Padjajaran), Vol. 1, No. 2, 2017. <https://docplayer.info/48704392-Praktik-asuransi-dengan-sistem-multi-level-marketing-berdasarkan-undang-undang-nomor-40-tahun-2014-tentang-perasuransian.html>

Undang-Undang

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 75/DSN-MUI/VIII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berbasis Syariah.

Fatwa DSN MUI Nomor: 21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah.

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 23/POJK.05/2015 Tentang Produk Asuransi dan Pemasaran Produk Asuransi.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian,

Website

<http://www.landasanteori.com/2015/09/pengertian-mlm-definisi-multi-level.html>

<https://kumparan.com/berita-update/hadist-tentang-tolong-menolong-untuk-diterapkan-dalam-kehidupan-1vLE3Tom60t/full>

<https://www.cermati.com/artikel/asuransi-syariah-jenis-produk-dan-ketentuan-menggunakannya>

https://Id.m.wikipedia.org/wiki/pemasaran_berjenjang

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



A. Biografi Penulis

Nama	: Siti Nurkhanifah
Tempat Tanggal Lahir	: Lamongan, 01 Juni 1999
Nim	: 17220008
Tahun Masuk Uin	: 2017
Program Studi	: Hukum Ekonomi Syariah
Alamat Rumah	: Dsn. Grogol, RT/RW 002/001, Ds. Sidomulyo, Kec. Mantup, Kab. Lamongan
Alamat Di Malang	: Jl. Joyosuko Timur Gg. 2 No. 49c Ds. Merjosari, Kec. Lowokwaru, Kota Malang
Telepon	: 085804551036
Email	: sitnurkhanifah65@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

2002-2004	: TK Tunas Mulya
2005-2011	: SDN Sidomulyo
2011-2014	: MTs. Terpadu Roudhotul Qur'an
2014-2017	: MAN 1 Lamongan
2017-2021	: UIN Maulana Malik Ibrahim Malang