

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL	ii
PERSETUJUAN.....	Error! Bookmark not defined.
PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
PERNYATAN KEASLIAN TULISAN	Error! Bookmark not defined.
MOTO	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Fokus Penelitian	5
1.3 Rumusan Masalah	6
1.4 Tujuan Penelitian.....	6
1.5 Kegunaan Hasil Penelitian	6

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian <i>Multi Level Marketing</i>	10
2.2 <i>Multi Level Marketing</i> Menurut Majelis Ulama Indonesia.....	14
2.3 Produk	19
2.3.1 Pengertian Produk	19
2.3.2 Kualitas Produk	20
2.3.3 Klasifikasi Produk	20
2.3.4 Jenis-Jenis Produk	21
2.3.5 Tingkatan Produk	22
2.4 Penjualan Produk.....	23
2.5 Bagi Hasil Dalam Penjualan Produk Dalam Hukum Islam	29

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Masalah.....	35
3.2 Jenis dan Sumber Data	35
3.3 Prosedur Pengumpulan dan Pengolahan Data.....	36
3.3.1 Prosedur Pengumpulan Data	36
3.3.2 Prosedur Pengolahan Data.....	37
3.4 Analisis Data	38

BAB IV HASIL PENELITIAN

4.1 Gambaran Umum PT. Melia Sehat Sejahtera	39
4.2 Bagi Hasil Dalam Penjualan PT. Melia Sehat Sejahtera Menurut Hukum Islam dan Perdata	40
4.3 Hak Dan Kewajiban Para Pihak Dalam Bagi Hasil Menurut Hukum Islam Dan Hukum Perdata di PT. Melia Sehat Sejahtera	49

BAB V PENUTUP

5.1 Simpulan.....	66
5.2 Saran.....	67

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN-LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Industri propolis di Indonesia, khususnya yang diwakili oleh PT. Melia Sehat Sejahtera, telah mengalami pertumbuhan yang pesat dalam beberapa tahun terakhir. Produk propolis, yang dihasilkan secara alami oleh lebah, semakin diminati karena manfaat kesehatannya yang signifikan. PT. Melia Sehat Sejahtera, sebagai salah satu pelopor di industri ini, memanfaatkan potensi tersebut dengan menerapkan skema penjualan berbasis bagi hasil.

Namun, pelaksanaan skema bagi hasil oleh PT. Melia Sehat Sejahtera menimbulkan berbagai tantangan hukum yang harus dianalisis secara mendalam. Tinjauan hukum terhadap skema ini sangat penting untuk memastikan kelangsungan operasional perusahaan, keadilan bagi semua pihak yang terlibat, dan kepatuhan terhadap peraturan yang berlaku.

Dalam konteks hukum perusahaan, skema bagi hasil ini menimbulkan pertanyaan terkait struktur kontrak dan kewajiban antara PT. Melia Sehat Sejahtera dan mitra-mitra yang terlibat dalam penjualan produk. Dari sudut pandang perlindungan konsumen, penting untuk menilai apakah skema bagi hasil ini memberikan kejelasan dan keadilan dalam transaksi perdagangan.

Evaluasi harus dilakukan untuk menentukan sejauh mana hak-hak konsumen dilindungi dan apakah kewajiban-kewajiban mereka dihormati dalam struktur skema tersebut. Selain itu, penting untuk memastikan bahwa informasi yang diberikan kepada konsumen transparan dan adil.

Secara keseluruhan, kajian hukum terhadap skema bagi hasil dalam penjualan produk PT. Melia Sehat Sejahtera diperlukan tidak hanya untuk melindungi kepentingan perusahaan, tetapi juga untuk memastikan bahwa hak dan kewajiban semua pihak terpenuhi sesuai dengan hukum yang berlaku.

Aspek pajak juga memainkan peranan penting dalam penelitian ini. Dalam kerangka hukum pajak, penting untuk mengevaluasi bagaimana pengaturan bagi hasil dilaksanakan agar perusahaan mematuhi kewajiban pajak yang berlaku dan memastikan transparansi dalam laporan keuangannya. Evaluasi ini membantu memastikan bahwa perusahaan tidak hanya memenuhi kewajiban fiskalnya tetapi juga menjaga integritas pelaporan keuangannya (Putra & Sari, 2022: 87).

Selain itu, dalam menghadapi inovasi dan perkembangan industri, tinjauan hukum harus memperhatikan dampak dari regulasi terbaru yang dapat mempengaruhi model bisnis PT. Melia Sehat Sejahtera. Kepatuhan terhadap perubahan regulasi dan keberlanjutan operasional adalah kunci untuk mempertahankan posisi perusahaan dalam pasar yang terus berkembang.

Saat ini, *Multi Level Marketing* (MLM) menjadi metode bisnis yang semakin populer di berbagai kalangan profesi. MLM, sebagai salah satu bentuk penjualan langsung (*direct selling*), melibatkan penjualan barang dan jasa kepada konsumen melalui metode tatap muka di luar lokasi eceran tetap. Jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha memungkinkan distribusi produk secara luas dan

efisien. Model ini menawarkan cara yang inovatif untuk menghubungkan produk dengan konsumen sambil memanfaatkan jaringan yang ada untuk memperluas jangkauan pasar.

Bisnis yang berbasis pada komisi penjualan, bonus, dan iuran keanggotaan yang wajar, menggunakan promosi sebagai strategi utama dalam pemasaran. Perusahaan sering kali memanfaatkan jaringan sosial, menghubungkan teman satu sama lain untuk memperkenalkan produk.

Banyak orang menganggap model bisnis ini sebagai jalan cepat menuju kekayaan, pandangan yang mungkin muncul dari penawaran yang menjanjikan keuntungan instan. Pandangan ini membuat banyak orang percaya bahwa sistem ini adalah solusi ajaib untuk memperoleh kekayaan dengan cepat. Namun, kenyataannya, ini bukanlah metode instan untuk mencapai kekayaan, melainkan alternatif dalam pemasaran dan distribusi.

Model bisnis ini pada umumnya beroperasi dengan memanfaatkan jaringan, di mana sistem duplikasi digunakan. Dalam proses ini, seorang individu merekrut dua orang untuk bergabung, yang kemudian merekrut dua orang lainnya, dan seterusnya. Struktur jaringan ini berkembang secara bertahap dan pesat seiring waktu. Dengan pendekatan ini, individu memiliki kesempatan untuk meraih hasil yang signifikan jika mereka konsisten dan bekerja keras dalam membangun jaringan mereka.

Produk yang biasa diperkenalkannya yaitu produk herbal dan produk kecantikan. Salah satu perusahaan yang bergerak di bidang ini ialah PT. Melia Sehat Sejahtera, tujuan utama perusahaan didirikan semata-mata untuk memenuhi kebutuhan masyarakat, untuk masuk menjadi anggota dalam bisnis pemasaran ini

setiap anggota diharuskan mendaftar terlebih dahulu dan membeli minimal satu unit produk, yang di dalamnya terdapat sebuah sistem yang masih perlu di analisis lebih lanjut kesesuaiannya terhadap sebuah aturan yang dimiliki umat muslim.

Majelis Ulama Indonesia (MUI) berupaya membimbing umatnya agar terhindar dari harta dan tindakan yang haram serta terjauhkan dari kebatilan. Untuk memahami ketentuan hukum terkait bisnis *Multi Level Marketing* (MLM), penting untuk merujuk pada produk MUI yang dikenal dengan Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS). Berdasarkan Fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009, PLBS merupakan metode penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang melibatkan individu atau badan usaha secara berkelanjutan. Penjualan ini harus berlandaskan pada prinsip syari'ah dan tidak boleh mengandung unsur permainan uang (*money game*).

Ketentuan bagi hasil merupakan salah satu aspek pendukung berdirinya perjanjian dalam kegiatan bangun usaha dan merupakan syarat dari unsur kesepakatan dari suatu hukum perjanjian (Pasal 1320 KUH Perdata). Sehingga ketentuan bagi hasil dibentuk berdasarkan asas kebebasan berkontrak dan itikad baik yang terjadi dalam proses perundingan (*Preliminary Negotiation*).

Menurut Pasal 1 Undang-Undang Nomor 2 Tahun 1960 tentang perjanjian bagi hasil bahwa bagi hasil adalah “Perjanjian bagi hasil ialah perjanjian dengan nama apapun juga yang diadakan antara pemilik pada suatu pihak dan seseorang atau badan hukum pada pihak lain yang dalam undang-undang ini disebut “penggarap” berdasarkan perjanjian mana penggarap diperkenankan oleh pemilik tersebut untuk menyelenggarakan usaha pertanian diatas tanah pemilik, dengan pembagian hasilnya antara kedua belah pihak”.

Menurut KUHPer bahwa bagi hasil ini dituangkan kedalam persekutuan (*Partnership*) yang tunduk kedalam asas hukum perjanjian. Dikatakan bahwa “Persekutuan adalah persetujuan dengan mana dua orang atau lebih mengikatkan diri untuk memasukkan sesuatu (*inbrengen*) ke dalam persekutuan dengan maksud membagi keuntungan yang diperoleh karenanya (Pasal 1618 KUH Perdata)”.

Adapun mengenai hak dan kewajiban dalam persekutuan ini yang berkaitan dengan bagi hasil diatur dalam Pasal 1625-1630 KUHPer, intinya masing-masing dari mereka memiliki hak untuk menerima bagian dari hasil yang didapatkan sesuai dengan yang ditetapkan. Selanjutnya, jika pembagian hasil tidak ditetapkan dalam perjanjian, maka pembagian hasil ditetapkan berdasarkan besaran kontribusi masing-masing sekutu. Untuk mereka yang berkontribusi hanya keterampilan atau tenaga saja maka akan memperoleh keuntungan dan kerugian yang sama dengan sekutu yang kontribusinya kecil baik berupa uang maupun barang.

Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian yang hasilnya akan dituangkan dalam bentuk skripsi dengan judul **"Tinjauan Hukum Islam Dan Hukum Perdata Terhadap Bagi Hasil Dalam Penjualan Produk PT. Melia Sehat Sejahtera"**.

1.2 Fokus Penelitian

Berdasarkan pada uraian latar belakang di atas, maka penulisan skripsi ini merupakan kajian pada bidang Hukum Perdata dan lingkup pembahasannya mengenai **Tinjauan Hukum Islam Dan Hukum Perdata Terhadap Bagi Hasil Dalam Penjualan Produk PT. Melia Sehat Sejahtera**.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas, maka penulis dapat merumuskan permasalahan sebagai berikut:

- a. Bagaimanakah Tinjauan Hukum Islam dan Hukum Perdata terhadap Bagi Hasil dalam Penjualan PT. Melia Sehat Sejahtera?
- b. Apa sajakah yang termasuk Hak dan Kewajiban Para Pihak dalam Bagi Hasil menurut Hukum Islam dan Hukum Perdata di PT. Melia Sehat Sejahtera?

1.4 Tujuan Penelitian

Berangkat dari rumusan masalah di atas maka tujuan penelitian ini yang hendak dicapai adalah:

- a. Untuk mengetahui Tinjauan Hukum Islam dan Hukum Perdata terhadap Bagi Hasil dalam Penjualan PT. Melia Sehat Sejahtera
- b. Untuk mengetahui Hak dan Kewajiban Para Pihak dalam Bagi Hasil menurut Hukum Islam dan Hukum Perdata di PT. Melia Sehat Sejahtera

1.5 Kegunaan Hasil Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan, sebagai berikut:

- a. Secara Teoritis:

Diharapkan memberikan sumbangan, pemikiran dan ilmu pengetahuan hukum perdata guna mendapatkan data secara obyektif melalui metode ilmiah dalam memecahkan setiap masalah yang ada, khususnya masalah yang berkaitan dengan Bagi Hasil dalam Penjualan Produk PT. Melia Sehat Sejahtera.

b. Secara Praktis:

- 1) Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat, untuk menambah wawasan pengetahuan dan bahan tambahan bagi perpustakaan atau bahan informasi kepada seluruh pihak yang berkompeten mengenai Bagi Hasil dalam Penjualan Produk PT. Melia Sehat Sejahtera.
- 2) Dan sebagai satuan syarat untuk meraih gelar Sarjana Hukum pada Program Studi Hukum di Universitas Muhammadiyah Kotabumi.