



# Tinjauan Hukum Islam terhadap Pelaksanaan Pemberian Bonus dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah di PT. K-Link Nusantara Perspektif Fatwa DSN-MUI

Syakir Abdullatif<sup>1,\*</sup>, Ahmad Tarmudli<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Sekolah Tinggi Ilmu Syariah Al Manar, Jl. Nangka I No.4 Kec. Matraman, Jakarta Timur

\*Correspondence: emhalizard@gmail.com

## KEYWORD

*Sharia Multi-Level Marketing, Bonus and Compensation System, Islamic Law, PT K-Link Nusantara*

## ABSTRACT

*The purpose of this research is to identify the practices of bonus distribution in the Sharia Multi-Level Marketing (MLM) system at PT K-Link Nusantara and to examine the implementation of bonus distribution from the perspective of Islamic law within the Sharia MLM framework at PT K-Link Nusantara, based on the DSN-MUI fatwa. This study uses a qualitative method. The collected data were processed through interviews and documentation, and the results were presented descriptively to portray legal conditions as social realities. The findings show that PT K-Link has implemented a compensation system based on actual product sales rather than merely recruiting new members. This aligns with sharia principles that emphasize real transactional objects and prohibit practices involving gharar, maysir, and riba. The type of contract underlying the bonus distribution at K-Link can be categorized as a ju'alah contract, which is a promise of reward for successfully achieving certain sales targets. This is considered valid according to Islamic law, as confirmed in the Qur'an, hadith, and scholarly opinions. The analysis of DSN-MUI Fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 indicates that the Sharia MLM system at PT K-Link Nusantara fulfills all general provisions, legal requirements, and contractual stipulations. The products being sold are real and halal, their prices are reasonable, bonuses and commissions are given based on actual performance, and there are no prohibited passive commissions.*

## KATA KUNCI

*Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, Bonus dan Kompensasi, Hukum Islam, PT. K-Link Nusantara*

## ABSTRAK

*Tujuan penelitian ini untuk mengetahui praktik pemberian bonus dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah di PT. K-Link Nusantara dan tinjauan hukum Islam terhadap pelaksanaan pemberian bonus dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah di PT. K-Link Nusantara perspektif fatwa DSN- MUI. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Data yang dikumpulkan kemudian diolah melalui wawancara dan dokumentasi dan hasilnya di sajikan secara deskriptif untuk menggambarkan keadaan hukum sebagai ralitas sosial. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. K-Link telah menerapkan sistem kompensasi yang didasarkan pada penjualan produk nyata, bukan semata perekrutan anggota baru. Hal ini sesuai dengan prinsip syariah yang mengutamakan adanya objek transaksi riil dan melarang praktik gharar, maysir, dan riba dan Bentuk akad yang mendasari pemberian bonus di K-Link dapat dikategorikan sebagai akad ju'alah, yaitu janji imbalan atas keberhasilan mencapai target penjualan tertentu. Hal ini sah menurut hukum Islam, sebagaimana ditegaskan dalam al-Qur'an, hadis, dan pendapat ulama. Hasil analisis terhadap Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 menunjukkan bahwa sistem PLBS di PT. K-Link Nusantara telah memenuhi seluruh ketentuan umum, ketentuan hukum, dan ketentuan akad. Produk yang diperjualbelikan bersifat riil dan halal, harga produk*

*wajar, bonus dan komisi diberikan berdasarkan prestasi kerja nyata, serta tidak terdapat komisi pasif yang dilarang.*

FIRST RECEIVED:	REVISED:	ACCEPTED:	PUBLISHED:
14 Agustus 2025	18 September 2025	20 Oktober 2025	30 November 2025

## PENDAHULUAN

Perkembangan bisnis penjualan langsung berjenjang atau multi level marketing (MLM) di Indonesia mengalami peningkatan yang signifikan. Salah satu perusahaan yang menerapkan sistem ini adalah PT. K-Link Nusantara, yang mengklaim menjalankan praktik MLM berbasis syariah. Hal ini menarik perhatian masyarakat, terutama umat Muslim, yang ingin memastikan bahwa aktivitas bisnis yang mereka jalankan sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah. Dalam konteks hukum Islam, praktik MLM harus memenuhi ketentuan yang ditetapkan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI), khususnya Fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Fatwa ini menekankan bahwa sistem MLM harus bebas dari unsur gharar (ketidakpastian), maysir (judi), riba (bunga), dan dzulm (kezaliman). Selain itu, produk yang dipasarkan harus halal dan memberikan manfaat yang nyata bagi konsumen<sup>1</sup>.

PT. K-Link Nusantara merupakan salah satu perusahaan MLM di Indonesia yang mengklaim menerapkan sistem MLM berbasis syariah. Perusahaan ini telah mendapatkan sertifikat syariah dari DSN-MUI dan memiliki Dewan Pengawas Syariah yang bertugas mengawasi pelaksanaan prinsip-prinsip syariah dalam operasional perusahaan<sup>2</sup>. Namun, meskipun telah ada fatwa dan pedoman yang jelas, implementasi prinsip-prinsip syariah dalam praktik MLM masih menghadapi tantangan. Beberapa perusahaan MLM belum sepenuhnya menerapkan prinsip-prinsip syariah dalam operasional mereka. Hal ini menimbulkan kekhawatiran di kalangan masyarakat Muslim mengenai kehalalan dan keabsahan praktik bisnis tersebut<sup>3</sup>. Oleh karena itu, penting untuk melakukan kajian mendalam terhadap praktik penjualan langsung berjenjang syariah di PT. K-Link Nusantara.

<sup>1</sup> Luqman Nurhisam, "Multi Level Marketing Dalam Tinjauan Hukum Islam (Studi Fatwa DSN-MUI NOMOR: 75 / DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah)," *Tawazun: Journal of Sharia Economic Law* 2, no. 2 (2019): 183-94.

<sup>2</sup> Wildan Ahdiyan, "Analisis Akad-Akad Pada Bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Perspektif Fikih Muamalah (Studi Empiris: PT. K-Link Nusantara)" (Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, 2021).

<sup>3</sup> Syamsurizal and Syaflin Halim, "Sistem Multi Level Marketing K-Link Ditinjau Dari Hukum Islam P- P-," *Jurnal Kajian Dan Pengembangan Umat* 6, no. 1 (2023): 86-100.

Kajian ini bertujuan untuk menilai sejauh mana perusahaan ini menerapkan prinsip-prinsip syariah dalam operasionalnya dan apakah praktik bisnisnya telah sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh DSN-MUI ataukah menyelisihinya.

Dalam praktiknya, PT. K-Link Nusantara menerapkan dua akad dalam operasional bisnisnya, antara lain akad jual beli (*al-bai'*), dan akad *ju'ālah*. Akad jual beli digunakan dalam transaksi antara perusahaan dan mitra usaha, di mana produk kesehatan dan kecantikan diperdagangkan secara langsung. Akad *ju'ālah* diterapkan dalam pemberian bonus atau imbalan kepada mitra usaha atas pencapaian tertentu, seperti merekrut anggota baru atau mencapai target penjualan. Penerapan akad-akad ini bertujuan untuk memastikan bahwa setiap transaksi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah<sup>4</sup>. Namun, pelaksanaan sistem bonus dalam penjualan langsung berjenjang syariah tidak selalu berjalan tanpa kendala. Beberapa penelitian menunjukkan adanya perbedaan pandangan di kalangan ulama terkait mekanisme pemberian bonus dalam skema multi-level marketing (MLM) syariah. Sebagian ulama menilai bahwa sistem bonus yang tidak dirancang secara hati-hati dapat mengandung unsur *gharar* (ketidakpastian) dan potensi *riba*.

Oleh karena itu, penting bagi penulis untuk memastikan bahwa setiap bentuk bonus yang diberikan oleh PT. K-Link Nusantara kepada mitra bisnisnya telah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dan tidak menimbulkan unsur ketidakadilan yang dilarang dalam hukum Islam<sup>5</sup>. Selain itu, aspek kompensasi dalam bisnis MLM syariah juga menjadi perhatian utama. Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 menekankan bahwa komisi atau bonus yang diberikan kepada mitra usaha harus didasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan/atau produk jasa. Dengan kata lain, tidak diperbolehkan adanya komisi atau bonus pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan/atau penjualan barang dan jasa. Hal ini bertujuan untuk menghindari unsur *riba* dan memastikan bahwa setiap imbalan yang diberikan memiliki dasar yang jelas dan adil<sup>6</sup>. Beberapa penelitian telah dilakukan untuk menilai kesesuaian praktik MLM di PT. K-Link Nusantara. Misalnya, Nurhasanah dan Taufik dalam studi mereka menyatakan bahwa praktik bisnis MLM di PT. K-Link Nusantara telah mengikuti aturan hukum Islam dan sesuai dengan prinsip-prinsip dasar agama Islam.

---

<sup>4</sup> Ahdiyan, "Analisis Akad-Akad Pada Bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Perspektif Fikih Muamalah (Studi Empiris: PT. K-Link Nusantara)."

<sup>5</sup> Siti Nurhasanah and Sulamat Taufik, "Bisnis Multi Level Marketing Pada PT. K-Link Nusantara Di Tinjau Dari Hukum Bisnis Islam," *Kordinat* XIX, no. 1 (2020): 219–32.

<sup>6</sup> Siti Solihah, "Pengaturan Kompensasi Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Di Indonesia" (UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2018).

Kemudian menekankan bahwa praktik bisnis MLM di PT. K-Link Nusantara terlindungi dari hal-hal yang dilarang seperti maisir, ghoror, haram, riba, indecency, dzulm, dan immoralitas<sup>7</sup>.

## LANDASAN TEORI

Akad memiliki peranan yang sangat penting dalam kehidupan masyarakat, terutama bagi masyarakat muslim. Secara prinsip, akad berlandaskan pada kesepakatan antara dua pihak yang diwujudkan melalui proses ijab dan qabul. Dengan demikian, ijab-qabul merupakan tindakan atau ungkapan yang menunjukkan kerelaan para pihak dalam melakukan suatu perjanjian, sehingga terhindar dari ikatan yang tidak sesuai dengan ketentuan syariat. Sejalan dengan itu, Dimyauddin Djuwaini menjelaskan bahwa akad adalah hubungan atau keterkaitan antara ijab dan qabul yang diakui oleh syara' serta menimbulkan konsekuensi hukum tertentu<sup>8</sup>. Pemasaran Berjenjang atau Multi Level Marketing (MLM), yang juga dikenal dengan istilah Penjualan Langsung Berjenjang (PLB), sebenarnya bukanlah konsep yang asing. Sebagian besar masyarakat telah mengenalnya, bahkan ada yang terlibat langsung sebagai pelaku usaha dalam sistem ini. MLM merupakan suatu metode distribusi barang yang dilakukan oleh sebuah perusahaan dengan cara memasarkan produknya secara langsung kepada konsumen, di mana konsumen tersebut sebelumnya telah terdaftar sebagai anggota atau mitra bisnis.

Secara historis, beberapa perusahaan yang menjadi pelopor dalam bisnis direct selling atau penjualan langsung antara lain adalah Nutrilite, yang didirikan di California pada tahun 1934. Perusahaan ini memperkenalkan sistem penjualan dari pintu ke pintu (door to door), di mana para anggota diberi bonus apabila berhasil merekrut anggota baru. Menyusul kemudian The California Perfume Company, yang berdiri di New York pada tahun 1886 dan berganti nama menjadi Avon pada tahun 1939. Di samping itu, perusahaan lain yang turut meramaikan industri ini antara lain Shaklee (1956) dan Amway (1959). Hingga tahun 1997, Amway telah memiliki 13.000 karyawan dan sekitar 3 juta anggota yang tersebar di 45 negara<sup>9</sup>. Adapun untuk MLM berbasis syariah, hingga Januari 2019 terdapat tujuh

---

<sup>7</sup> Nurhasanah and Taufik, "Bisnis Multi Level Marketing Pada PT. K-Link Nusantara Di Tinjau Dari Hukum Bisnis Islam."

<sup>8</sup> Wahid Dalail, "Akad Dalam Transaksi Syari'ah (Urgensi, Implementasi, Dan Eksistensi)," *Al-Wathan: Jurnal Studi Keislaman* 2, no. 01 (2021): 32-57.

<sup>9</sup> Fauzan Sugiono, "Review Buku-Fatwa Ulama Indonesia Dan Timur Tengah Mengenai Multi Level Marketing (MLM)," *Al-Mawarid: Jurnal Syari'ah Dan Hukum* 1, no. 75 (2021): 13-26.

perusahaan yang tercatat, yaitu: PT. Momen Global Internasional, PT. Veritra Sentosa Internasional (Paytren), PT. UFO Bisnis Kemitraan Bersama Syariah, PT. Nusantara Sukses Selalu, PT. Singa Laut Jaya, PT. HPA Indonesia, dan PT. K-Link Nusantara. Dari ketujuh perusahaan tersebut, PT. K-Link Nusantara akan menjadi objek kajian dalam penelitian ini<sup>10</sup>.

Dalam praktik bisnis *Multi Level Marketing* (MLM), terdapat sejumlah istilah teknis yang umum digunakan untuk menggambarkan struktur dan mekanisme kerja sistem tersebut. Di antaranya adalah upline, downline, member, volume penjualan pribadi, volume penjualan grup, serta poin. Istilah upline merujuk pada individu yang merekrut anggota baru ke dalam jaringan pemasaran, yang posisinya berada pada jenjang lebih tinggi dalam struktur MLM. Sebaliknya, individu yang direkrut oleh anggota tersebut disebut downline, karena berada di jenjang lebih rendah<sup>11</sup>. Struktur jaringan ini membentuk sistem berjenjang, di mana setiap anggota memiliki posisi dalam tingkatan tertentu. Anggota yang direkrut langsung oleh perusahaan atau oleh pemilik usaha menempati posisi pada level pertama, sedangkan mereka yang direkrut oleh anggota level pertama akan berada di level kedua, dan seterusnya. Pola rekrutmen yang berlangsung secara berjenjang inilah yang menjadi ciri khas sistem *multi level*, yang kemudian dikenal dengan istilah *Multi Level Marketing*<sup>12</sup>.

Bonus diartikan sebagai tambahan penghasilan di luar gaji atau upah yang diberikan sebagai bentuk penghargaan atau dorongan semangat. Bonus juga berfungsi sebagai insentif guna meningkatkan semangat kerja dan produktivitas dalam suatu organisasi. Dalam perspektif syariah, bonus pada dasarnya diperbolehkan selama memenuhi prinsip-prinsip muamalah yang sah, seperti kerelaan (taradhi), kejelasan akad, dan tidak mengandung unsur haram seperti gharar (ketidakjelasan), riba, maysir (judi), maupun zulm (kezaliman).

Menurut Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, bonus dalam sistem MLM syariah harus diberikan berdasarkan prestasi atau hasil penjualan riil, bukan berdasarkan perekrutan anggota baru semata. Dengan demikian, bonus bukan merupakan janji keuntungan tetap yang bersifat spekulatif, tetapi sebagai hasil dari kontribusi nyata dalam aktivitas bisnis yang halal dan produktif. Akad ju'alah merupakan bentuk kontrak yang dibolehkan oleh para ulama, dengan dasar dalil dari al-Qur'an, sunnah, serta praktik sahabat. Dalam konteks MLM Syariah, bonus yang diberikan atas pencapaian target tertentu dapat dianalisis sebagai ju'alah, selama

---

<sup>10</sup> Sugiono.

<sup>11</sup> Sugiono.

<sup>12</sup> Sugiono.

memenuhi ketentuan syariah, seperti kejelasan pekerjaan, imbalan, serta tidak melanggar prinsip keadilan dan larangan gharar (ketidakjelasan)<sup>13</sup>.

## **METODE**

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (field research), yaitu penelitian yang dilakukan di lapangan melalui tahap wawancara melalui narasumber yang ditentukan. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan hukum Islam normative, yaitu penelitian hukum yang dilakukan dengan cara meneliti bahan kepustakaan yang ada kaitannya dengan permasalahan yang diteliti. Pendekatan hukum Islam normatif ini digunakan untuk mengkaji norma hukum Islam yang terdapat dalam al-Qur'an, hadis, pandangan para ulama (fatwa) dan undang-undang. Waktu pelaksanaan penelitian ini dimulai sejak diterima usulan penelitian sampai selesai yaitu dari 28 Agustus 2025. Selain itu, tempat penelitian ini ada di K-Link Tower, Jl. Gatot Subroto No. 59A, Kuningan Timur, Setiabudi, Jakarta Selatan – 1290, Indonesia. Adapun sumber data primer pada penelitian ini diperoleh dengan cara wawancara terhadap pihak-pihak yang terkait dengan praktik bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah di PT. K-link Nusantara. Adapun sumber data sekunder dalam penelitian ini berupa buku, artikel, majalah, karya ilmiah, dan lain-lain yang terkait dengan penelitian praktik bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah ini. Data yang sudah terkumpul kemudian dianalisis dengan Teknik Deskriptif Analitik Preskriptif, yaitu memberikan gambaran, menganalisa dan memberikan penilaian (justifikasi) tentang pelaksanaan pemberian bonus dalam penjualan langsung berjenjang syariah di PT. K-Link Nusantara apakah terdapat kecacatan dalam sistemnya atau tidak, dan bagaimanakah solusinya menurut Islam.

## **HASIL PEMBAHASAN**

### **Isi dan Hasil Pembahasan**

Berikut akan dijelaskan hasil dan pembahasan dari penelitian ini. PT. K-Link Nusantara merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) yang cukup dikenal di Indonesia. Perusahaan ini berdiri pada tanggal 30 Mei 2002 berdasarkan Akta Nomor 52 yang dibuat oleh Notaris Frans Elsius Muliawan, S.H. Keberadaan badan hukum perusahaan ini mendapat pengesahan dari

---

<sup>13</sup> Mahkamah Agung, *Fatwa DSN MUI, "Akad Ju'alah", No. 62/DSN MUI/VII/2007*, n.d.

Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia melalui Surat Keputusan Nomor C-22627/HT.01.01.TH.2002.

## Hasil Pembahasan

### A. Analisis Praktik Pemberian Bonus di PT. K-Link Nusantara

Praktik pemberian bonus di PT. K-Link Nusantara dapat dianalisis dengan membandingkan ketentuan yang berlaku di perusahaan dengan prinsip-prinsip hukum Islam dan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009. Secara umum, PT. K-Link telah menerapkan sistem kompensasi yang didasarkan pada penjualan produk nyata, bukan semata perekrutan anggota baru. Hal ini sesuai dengan prinsip syariah yang mengutamakan adanya objek transaksi riil dan melarang praktik gharar, maysir, dan riba. Produk yang dipasarkan PT. K-Link berupa produk kesehatan dan kecantikan yang halal dan memiliki manfaat nyata. Hal ini sejalan dengan syarat sah akad jual beli dalam Islam yang menuntut adanya objek yang halal, bermanfaat, dan jelas wujudnya dalam QS. al-Baqarah [2]: 275<sup>14</sup>.

Ayat ini menunjukkan bahwa transaksi jual beli dengan objek nyata adalah bentuk perdagangan yang sah, berbeda dengan praktik riba yang diharamkan. Oleh karena itu, bonus yang lahir dari aktivitas penjualan produk K-Link memiliki legitimasi syariah. Dalam hal bentuk kompensasi, PT. K-Link menetapkan dua jenis keuntungan, yaitu keuntungan langsung (selisih harga jual) dan bonus penjualan bulanan. Bonus dihitung berdasarkan volume penjualan mitra usaha dan jaringannya, dengan pembayaran dilakukan melalui transfer bank setiap tanggal 20 bulan berikutnya. Jika jumlah bonus di bawah Rp100.000, maka diberikan dalam bentuk voucher tunai.

Mekanisme ini menunjukkan adanya keadilan distribusi karena anggota yang bekerja keras akan memperoleh bonus sepadan dengan usahanya. Prinsip ini sesuai dengan kaidah fikih al-kharāj bi al-ḍamān (keuntungan sejalan dengan risiko dan tanggung jawab). Mekanisme pembayaran bonus juga memenuhi unsur transparansi. Waktu, jumlah, dan tata cara pembayaran ditentukan dengan jelas dalam marketing plan perusahaan. Ketentuan ini menunjukkan bahwa perjanjian yang jelas dan tidak melanggar syariat wajib dipatuhi. Dengan demikian, bonus yang diberikan K-Link sah secara akad. Hal ini sejalan dengan kaidah fikih yang senada dengan sabda Rasulullah SAW yang berbunyi, “Kaum Muslimin

---

<sup>14</sup> Qur'an Kemenag, *Surah Al-Baqarah (Diakses Pada 05 Juni 2025)*, 2025, <https://quran.kemenag.go.id/>.

terikat dengan syarat-syarat mereka, kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram”<sup>15</sup>.

Akad yang mendasari pemberian bonus di K-Link dapat dikategorikan sebagai akad ju‘alah, yaitu janji pemberian imbalan atas pencapaian suatu target tertentu. Dalil kebolehan ju‘alah terdapat dalam al-Qur’an ketika saudara-saudara Nabi Yusuf berkata, “Dan siapa yang dapat mengembalikannya (piala raja), akan memperoleh bahan makanan seberat beban unta, dan aku menjamin terhadapnya.” (QS. Yusuf [12]: 72)<sup>16</sup>. Bagian ini berisi sub-bahasan utama ditulis dengan font Times New Roman 12pt. Sub-bahasan ditulis secara sistematis. Diharapkan penomoran dalam sub-bahasan jangan ditulis terlalu banyak. Akad yang mendasari pemberian bonus di K-Link dapat dikategorikan sebagai akad ju‘alah, yaitu janji pemberian imbalan atas pencapaian suatu target tertentu. Dalil kebolehan ju‘alah terdapat dalam al-Qur’an ketika saudara-saudara Nabi Yusuf berkata:

وَلَمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ

Artinya: “Dan siapa yang dapat mengembalikannya (piala raja), akan memperoleh bahan makanan seberat beban unta, dan aku menjamin terhadapnya.” (QS. Yusuf [12]: 72)<sup>17</sup>.

Ayat ini menjadi dasar bahwa janji imbalan (ju‘alah) adalah bentuk akad yang sah. Ibn Qudāmah dalam al-Mughnī menyatakan:

فَأَمَّا الْجَعَالَةُ، فَتَجُوزُ عَلَى عَمَلٍ مَجْهُولٍ، كَرَدِّ اللَّقْطَةِ وَالْأَبْقِ

Artinya: “sedangkan ju‘alah boleh atas pekerjaan yang tidak jelas, seperti menemukan barang hilang atau budak kabur’.” (al-Mughnī, 5/400)<sup>18</sup>.

Dengan demikian, sistem bonus di K-Link yang berbasis pada pencapaian target penjualan jelas sesuai dengan syariat. Selain itu, keberadaan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang mengawasi operasional perusahaan semakin memperkuat legitimasi praktik ini.

<sup>15</sup> Kaidah, *Kaum Muslimin Harus Memenuhi Syarat-Syarat Yang Telah Mereka Sepakati*, 2025, <https://almanhaj.or.id/3588-kaidah-ke-23-kaum-muslimin-harus-memenuhi-syarat-syarat-yang-telah-mereka-sepakati.html>.

<sup>16</sup> Qur’an Kemenag, *Surah Yusuf (Diakses Pada 05 Juni 2025)*, 2025, <https://quran.kemenag.go.id/>.

<sup>17</sup> Kaidah, *Kaum Muslimin Harus Memenuhi Syarat-Syarat Yang Telah Mereka Sepakati*.

<sup>18</sup> Qur’an Kemenag, *Surah Al-Nisa (Diakses Pada 05 Juni 2025)*, 2025, <https://quran.kemenag.go.id/>.

## B. Analisis Hukum Islam terhadap Praktik Bonus

Dalam perspektif al-Qur'an, praktik pemberian bonus di K-Link sejalan dengan prinsip perdagangan yang halal. Allah SWT berfirman:

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

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan cara yang batil, kecuali dengan perdagangan yang dilakukan atas dasar suka sama suka di antara kamu.” (QS. al-Nisā’ [4]: 29).

Ayat ini menekankan larangan mencari keuntungan dengan cara yang batil. Bonus di K-Link lahir dari aktivitas penjualan yang sah dan disepakati, sehingga termasuk kategori *tijārah ‘an tarāḍin*.

Dari hadis Nabi SAW, terdapat prinsip larangan merugikan orang lain:

لَا ضِرَارَ وَلَا ضِرَارَ

“Tidak boleh menimbulkan bahaya dan tidak boleh saling membahayakan.” (HR. Ibn Mājah).

Jika bonus diberikan atas dasar kontribusi nyata, maka tidak menimbulkan mudarat. Sebaliknya, sistem yang hanya mengandalkan rekrutmen anggota tanpa produk riil berpotensi menjadi money game yang merugikan, dan hal ini tidak ditemukan pada sistem K-Link.

Berdasarkan pendapat ulama, mayoritas fuqaha dari empat mazhab sepakat akan kebolehan akad *ju‘ālah*. Dalil kebolehannya tidak hanya dari QS. Yusuf:72, tetapi juga hadis Nabi SAW tentang para sahabat yang membacakan surat al-Fātiḥah untuk mengobati seorang kepala suku, lalu mereka dijanjikan hadiah kambing.

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ نَاسًا مِنْ أَصْحَابِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَتَوْا عَلَى حَيٍّ مِنْ أَحْيَاءِ  
إِنَّكُمْ لَمْ تَقْرُونَا، وَلَا: هَلْ مَعَكُمْ مِنْ دَوَاءٍ أَوْ رَاقٍ؟ فَقَالُوا: الْعَرَبُ فَلَمْ يَقْرُوهُمْ، فَبَيَّنَمَا لَهُمْ كَذَلِكَ، إِذْ لُدَّ سَيِّدُ أَوْلِيَاكَ، فَقَالُوا  
نَفْعَلُ حَتَّى تَجْعَلُوا لَنَا جُعْلًا، فَجَعَلُوا لَهُمْ قَطِيعًا مِنَ الشَّاءِ، فَجَعَلَ يَقْرَأُ بِأَمِّ الْقُرْآنِ، وَيَجْمَعُ بَرَاقَهُ وَيَنْفِلُ، فَبَرَأَ فَأَتَوْا بِالشَّاءِ،  
وَمَا أَدْرَاكَ أَنَّهَا رُفِيَةٌ، خُدُّوهَا وَاضْرِبُوا لِي: « لَا نَأْخُذُ حَتَّى نَسْأَلَ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَسَأَلُوهُ فَضَحَكَ وَقَالَ: فَقَالُوا  
بِسْتِهِمْ

Diriwayatkan dari Sahabat Abi Said Al-Khudri Radliyallahu ‘Anhu bahwa sekelompok sahabat mendatangi suatu kabilah dari beberapa kabilah Arab, namun mereka tidak mempersilakan masuk terhadap para sahabat. Hal itu terus berlangsung, sampai suatu

ketika pemuka kabilah tersebut digigit (ular), lalu mereka berkata ‘Apakah kalian membawa obat atau adakah orang yang bisa meruqyah?’ Para sahabat pun menjawab ‘Kalian tidak mempersilakan masuk pada kami, kami tidak akan meruqyahnya (mengobatinya) sampai kalian memberikan upah pada kami.’ lalu mereka pun memberikan beberapa potongan kambing sebagai upah, lalu seorang sahabat membaca Surat Al-Fatihah, dan mengumpulkan air liurnya lalu mengeluarkannya (baca: melepeh) hingga sembuhlah pemuka kabilah yang tergigit ular, dan mereka memberikan kambing. Para sahabat berkata, ‘Kami tidak akan mengambilnya, sampai kami bertanya pada Rasulullah.’ Mereka pun menanyakan perihal kejadian tersebut pada Rasulullah, beliau lalu tertawa dan berkata: ‘Apa itu Ruqyah? Ambillah, dan berilah bagian untukku.’” (HR Bukhari).

Hadis ini menunjukkan bolehnya upah atau imbalan atas suatu jasa yang jelas manfaatnya. Dengan demikian, akad ju‘ālah sebagai dasar sistem bonus K-Link sah menurut syariat.

### C. Analisis Keadilan dan Masalah

Prinsip keadilan (‘adl) merupakan asas fundamental dalam ajaran Islam yang menjadi landasan setiap aktivitas kehidupan, termasuk dalam bidang muamalah. Hal ini ditegaskan oleh firman Allah SWT:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ

Artinya: “Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan.” (QS. al-Nahl [16]: 90).

Dalam konteks sistem bonus pada K-Link, prinsip keadilan tercermin melalui mekanisme pembagian hasil yang proporsional dengan usaha dan kontribusi setiap anggota. Hal ini sejalan dengan semangat Islam yang menuntut agar setiap orang memperoleh hak sesuai dengan jerih payahnya.

Dari sisi masalah, sistem ini memberi manfaat berupa peluang usaha, peningkatan motivasi, serta distribusi produk halal kepada masyarakat. Namun demikian, potensi mafsadah tetap perlu diantisipasi, khususnya dalam bentuk promosi berlebihan (ighrā’) yang dapat menimbulkan kesalahpahaman dan merugikan calon anggota.

Dalam ilmu kaidah fikih, terdapat teori yang menyebutkan:

درء المفسد اولى من جلب المصالح

Artinya: “Menolak kerusakan lebih diutamakan daripada meraih kemaslahatan.”<sup>19</sup>

Oleh karena itu, pengawasan dan edukasi terus-menerus dilakukan oleh DPS di PT. K-Link agar masalah lebih dominan dibanding potensi mafsadah.

#### **D. Analisis Praktik Bonus PT. K-Link dalam Perspektif Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009**

Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) ditetapkan sebagai panduan agar praktik penjualan langsung berjenjang dapat sesuai dengan prinsip-prinsip syariat Islam. Fatwa ini menetapkan beberapa ketentuan umum, ketentuan hukum, dan ketentuan akad yang wajib dipatuhi oleh perusahaan maupun mitra usaha. Jika dicermati, praktik yang dilakukan oleh PT. K-Link Nusantara memiliki kesesuaian yang cukup signifikan dengan ketentuan dalam fatwa tersebut.

Pertama, dari aspek ketentuan umum, DSN-MUI menegaskan bahwa PLBS adalah metode penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh individu atau badan usaha secara berjenjang. Dalam praktiknya, PT. K-Link menjalankan sistem pemasaran berjenjang dengan produk nyata berupa suplemen kesehatan dan kosmetik yang telah memperoleh sertifikasi halal. Produk tersebut jelas berwujud, halal, dan bermanfaat sehingga sesuai dengan definisi barang yang diperbolehkan dalam fatwa. Selain itu, komisi dan bonus di PT. K-Link diberikan atas dasar penjualan riil, bukan sekadar perekrutan anggota baru, sehingga terhindar dari praktik money game yang diharamkan dalam fatwa. Dari sisi harga, produk K-Link dipasarkan pada level harga yang wajar dan tidak mengandung excessive mark-up, sehingga memenuhi standar keadilan dalam transaksi.

Kedua, dari aspek ketentuan hukum, fatwa DSN-MUI menetapkan bahwa transaksi PLBS harus memenuhi prinsip syariah dengan tidak mengandung unsur gharar, maysir, riba, dharar, dzulm, maupun maksiat. Dalam hal ini, sistem K-Link menunjukkan adanya transaksi riil, objek jual beli yang halal, serta pembagian komisi yang jelas dan terukur. Bonus diberikan sesuai dengan target penjualan yang telah ditentukan sejak awal, sehingga akad menjadi transparan. Tidak terdapat bonus pasif yang diterima tanpa aktivitas penjualan, sebab setiap mitra usaha hanya memperoleh bonus apabila ada kontribusi nyata dalam penjualan. Hal ini sejalan dengan ketentuan fatwa yang menekankan bahwa komisi dan

---

<sup>19</sup> Achmad Ubayu Anandyoga, *Mengulas Kaidah “Dar’ul Mafasid Aula Min Jalbi Mashalih”*, (Diakses Pada 05 Juni 2025), 2025.

bonus harus berbasis pada kerja nyata dan tidak boleh menimbulkan *ighrā'* atau janji keuntungan berlebihan yang dapat menjerumuskan. Sistem K-Link juga tidak menimbulkan eksploitasi antara upline dan downline, karena distribusi bonus dilakukan proporsional dengan kontribusi masing-masing anggota. Dari sisi seremonial perusahaan, tidak ditemukan adanya praktik yang bertentangan dengan aqidah atau syariah, melainkan lebih kepada penghargaan prestasi anggota. Dengan demikian, sistem hukum yang diterapkan di PT. K-Link konsisten dengan pedoman syariah yang dirumuskan oleh DSN-MUI.

Ketiga, dari aspek ketentuan akad, fatwa DSN-MUI memperbolehkan penggunaan akad *bai'*, *ju'ālah*, *wakālah*, *ijarah*, maupun akad lain yang sesuai dengan syariah. Praktik di PT. K-Link menunjukkan adanya penggunaan beberapa akad tersebut secara proporsional. Transaksi produk dilakukan dengan akad *bai'* antara perusahaan dan mitra usaha. Pemberian bonus didasarkan pada akad *ju'ālah*, yakni janji imbalan atas keberhasilan mencapai target penjualan tertentu. Selain itu, hubungan upline dan downline dalam proses pendistribusian produk dapat dikategorikan sebagai bentuk *wakālah*, di mana seorang anggota mewakili sebagian aktivitas pemasaran kepada jaringan di bawahnya. Dengan demikian, sistem akad yang berlaku di PT. K-Link telah sesuai dengan ketentuan fatwa, tanpa adanya indikasi multi-akad yang terlarang. Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa praktik penjualan langsung berjenjang syariah di PT. K-Link Nusantara secara umum telah memenuhi ketentuan umum, hukum, dan akad sebagaimana ditetapkan dalam Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009. Produk yang diperjualbelikan bersifat riil dan halal, harga produk tidak berlebihan, bonus dan komisi diberikan secara adil berdasarkan prestasi kerja nyata, serta akad yang digunakan sesuai dengan prinsip syariah. Hal ini menunjukkan bahwa sistem bonus di PT. K-Link Nusantara sah menurut hukum Islam dan dapat dijadikan contoh implementasi PLBS yang sesuai dengan fatwa DSN-MUI.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan mengenai praktik pemberian bonus dalam sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) pada PT. K-Link Nusantara, praktik pemberian bonus di PT. K-Link Nusantara secara umum telah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Sistem kompensasi yang diterapkan didasarkan pada penjualan produk nyata yang halal dan bermanfaat, sehingga terhindar dari unsur *gharar*, *maysir*, dan *riba*. Bentuk akad yang mendasari pemberian bonus di K-Link dapat dikategorikan sebagai akad *ju'ālah*, yaitu janji imbalan atas keberhasilan mencapai target

penjualan tertentu. Hal ini sah menurut hukum Islam, sebagaimana ditegaskan dalam al-Qur'an, hadis, dan pendapat ulama. Hasil analisis terhadap Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 menunjukkan bahwa sistem PLBS di PT. K-Link Nusantara telah memenuhi seluruh ketentuan umum, ketentuan hukum, dan ketentuan akad. Produk yang diperjualbelikan bersifat riil dan halal, harga produk wajar, bonus dan komisi diberikan berdasarkan prestasi kerja nyata, serta tidak terdapat komisi pasif yang dilarang. Keberadaan Dewan Pengawas Syariah (DPS) di PT. K-Link berperan penting dalam mengawasi pelaksanaan sistem PLBS agar tetap konsisten dengan prinsip syariah. Hal ini menjadi legitimasi tambahan atas keabsahan sistem bisnis yang dijalankan. Dengan demikian, dapat ditegaskan bahwa praktik pemberian bonus dalam sistem PLBS PT. K-Link Nusantara sah secara hukum Islam dan sesuai dengan fatwa DSN-MUI.

## **SARAN DAN UCAPAN TERIMA KASIH**

Berdasarkan hasil penelitian ini, penulis menyarankan agar kajian mengenai pelaksanaan pemberian bonus dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) terus dikembangkan dengan menggunakan pendekatan fiqh perbandingan yang lebih luas. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat melibatkan analisis terhadap pandangan mazhab-mazhab lain seperti Hanafiyyah, Malikiyyah, dan Hanabilah guna memperkaya pemahaman tentang penerapan prinsip syariah dalam skema bonus PLBS. Selain itu, diperlukan peningkatan sosialisasi dan edukasi kepada masyarakat serta para pelaku usaha terkait implementasi Fatwa DSN-MUI tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Pemahaman yang baik mengenai prinsip keadilan, kejujuran, transparansi, serta larangan praktik gharar dan maysir sangat penting dalam menjaga keberlanjutan bisnis yang sesuai syariat. Dengan demikian, praktik pemberian bonus di perusahaan PLBS dapat berjalan secara lebih aman, etis, dan memberikan kemaslahatan bagi seluruh pihak. Penelitian lanjutan juga diharapkan dapat menelaah secara lebih mendalam faktor-faktor yang mempengaruhi kepatuhan perusahaan PLBS terhadap ketentuan syariah, termasuk aspek regulasi, pengawasan, dan literasi syariah para mitra usaha. Pendekatan multidisipliner dapat digunakan agar hasil penelitian lebih komprehensif dan relevan dengan dinamika ekonomi modern.

Penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada para dosen, pembimbing, serta seluruh pihak di Sekolah Tinggi Ilmu Syariah Al-Manar Jakarta yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan dukungan selama proses penyusunan artikel ini.

Penghargaan yang mendalam juga disampaikan kepada pihak PT. K-Link Nusantara serta para informan yang telah bersedia memberikan data dan informasi yang diperlukan dalam penelitian ini. Ucapan terima kasih turut penulis sampaikan kepada keluarga, sahabat, dan rekan-rekan yang senantiasa memberikan doa, motivasi, serta semangat sehingga penelitian dan penulisan artikel ini dapat terselesaikan dengan baik. Penulis menyadari bahwa artikel ini masih memiliki keterbatasan, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan untuk penyempurnaan karya ilmiah di masa mendatang.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahdiyan, Wildan. "Analisis Akad-Akad Pada Bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Perspektif Fikih Muamalah (Studi Empiris: PT. K-Link Nusantara)." Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, 2021.
- Anandyoga, Achmad Ubayu. *Mengulas Kaidah "Dar'ul Mafasid Aula Min Jalbi Mashalih"*, (Diakses Pada 05 Juni 2025)., 2025.
- Dalail, Wahid. "Akad Dalam Transaksi Syari'ah (Urgensi, Implementasi, Dan Eksistensi)." *Al-Wathan: Jurnal Studi Keislaman* 2, no. 01 (2021): 32–57.
- Kaidah. *Kaum Muslimin Harus Memenuhi Syarat-Syarat Yang Telah Mereka Sepakati*, 2025. <https://almanhaj.or.id/3588-kaidah-ke-23-kaum-muslimin-harus-memenuhi-syarat-syarat-yang-telah-mereka-sepakati.html> .
- Mahkamah Agung. *Fatwa DSN MUI, "Akad Ju'alah"*, No. 62/DSN MUI/VII/2007, n.d.
- Nurhasanah, Siti, and Sulamat Taufik. "Bisnis Multi Level Marketing Pada PT. K-Link Nusantara Di Tinjau Dari Hukum Bisnis Islam." *Kordinat* XIX, no. 1 (2020): 219–32.
- Nurhisam, Luqman. "Multi Level Marketing Dalam Tinjauan Hukum Islam (Studi Fatwa DSN-MUI NOMOR: 75 / DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah)." *Tawazun: Journal of Sharia Economic Law* 2, no. 2 (2019): 183–94.
- Qur'an Kemenag. *Surah Al-Baqarah (Diakses Pada 05 Juni 2025)*, 2025. <https://quran.kemenag.go.id/>.
- . *Surah Al-Nisa (Diakses Pada 05 Juni 2025)*, 2025. <https://quran.kemenag.go.id/>.
- . *Surah Yusuf (Diakses Pada 05 Juni 2025)*, 2025. <https://quran.kemenag.go.id/>.
- Solihah, Siti. "Pengaturan Kompensasi Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Di Indonesia." UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2018.
- Sugiono, Fauzan. "Review Buku-Fatwa Ulama Indonesia Dan Timur Tengah Mengenai Multi Level Marketing (MLM)." *Al-Mawarid: Jurnal Syari'ah Dan Hukum* 1, no. 75 (2021): 13–26.
- Syamsurizal, and Syaflin Halim. "Sistem Multi Level Marketing K-Link Ditinjau Dari Hukum Islam P- P-." *Jurnal Kajian Dan Pengembangan Umat* 6, no. 1 (2023): 86–100.