

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari uraian tentang “Analisis fatwa DSN MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 terhadap sistem operasional *Multi Level Marketing* (MLM) Veritra Sentosa Internasional” yang penulis sajikan maka dapat disimpulkan beberapa hal:

1. Sistem operasional *Multi Level Marketing* (MLM) Veritra Sentosa Internasional menganut sistem Binary Plan. Binary Plan adalah sistem MLM yang memprioritaskan pengembangan jaringan hanya dua *leg* saja yaitu *leg* kiri dan *leg* kanan. Sistem tersebut lebih memudahkan dalam membangun jaringan dibawahnya. Dengan semakin seimbang jaringan, maka semakin tinggi pula *income* yang didapat. Namun yang menjadi kekurangan adalah bimbingan atau pelatihan yang dilakukan oleh seorang leader lebih banyak secara online melalui sosial media, tidak diberikan secara langsung atau *face to face*, jikapun ada pelatihan yang diselenggarakan akan dipungut biaya bagi anggota yang ingin mengikuti. Besaran bonus dan komisi yang diberikan sesuai dengan paket lisensi yang dibeli, semakin mahal harga lisensi yang dibeli maka akan semakin banyak bonus dan komisi yang akan diberikan, tentunya dengan melakukan penjualan produk dan perekrutan *member* baru.
2. Hasil penelitian berdasarkan 12 indikator persyaratan kesesuaian MLM dalam fatwa DSN MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 sistem operasional

bisnis *Multi Level Marketing* PT. Veritra Sentosa Internasional belum memenuhi dua hal pada poin ke tiga, yaitu adanya unsur *gharar* dan *riba*. Tidak diberikannya transparansi secara detail pada biaya pendaftaran member baru dan harga lisensi yang tidak sebanding dengan produk yang didapatkan, sedangkan dalam perusahaan yang lain aplikasi berbayar seperti *paytren* bisa didapat secara gratis, hanya saja bedanya ada tawaran bonus yang menarik dibalik harga lisensi, semakin mahal harga lisensi maka akan semakin tinggi juga bonus yang akan diberikan. Dengan mendaftar paket lisensi seharga Rp. 350.000 member akan mendapatkan 1 ID dan cashback sebesar Rp. 15.000. Bonus atau komisi hanya akan diberikan setelah melakukan transaksi atau penjualan lisensi. Untuk member yang tidak melakukan aktifitas tentunya tidak akan mendapatkan bonus ataupun komisi. Dari sini dapat disimpulkan bahwa harga lisensi yang dibeli tidak sebanding dengan yang didapatkan. Bagi seseorang yang mengkalkulasi, hal ini akan dirasa merugikan. Namun semua itu kembali lagi kepada pribadi masing-masing, kembali kepada niat dan tujuan untuk menjalankan sebuah bisnis yang akan dijalani. Diluar dari itu, PT VSI telah memenuhi 12 dari poin indikator fatwa DSN MUI.

B. Saran

Saran-saran yang dapat di berikan sehubungan dengan tinjauan syariah sesuai dengan fatwa DSN MUI nomor 75/DSN MUI/VII/2009 pada operasi bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) PT VSI adalah:

Multi Level Marketing (MLM) VSI diharapkan dapat memberikan pelatihan secara menyeluruh kepada leader *paytren* agar dapat menyamakan cara dalam perekrutan member sesuai dengan kode etik perusahaan, karena setiap leader mempunyai cara perekrutan yang berbeda-beda, hal ini yang membuat member merasa tidak nyaman karena merasa adanya unsur tekanan.

1. Untuk harga paket lisensi sebaiknya diturunkan atau jika tetap dengan harga yang sama, setidaknya ada suatu produk fisik yang dapat diberikan kepada member baru diluar cashback. Misalnya sebuah paket buku motivasi yang tentunya sangat bermanfaat bagi member agar lebih giat dalam menjalankan bisnisnya.
2. Perusahaan seharusnya memberikan transparansi biaya pendaftaran member, baik *bagi* member yang mengambil lisensi terbatas maupun lisensi penuh.