

Multi Level Marketing dalam Perspektif Islam

Jaidil Kamal

Program Studi Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Indonesia
e-mail: jaidilkamal22247@gmail.com

ABSTRAK. Tulisan ini menguraikan tentang permasalahan dalam bisnis MLM dan bagaimana tinjauan syariahnya, seperti: bagaimana pengertian Multi Level Marketing itu sendiri, bagaimana MLM dalam perspektif Islam seperti: bagaimana kehalalan produknya, bagaimana keabsahan akadnya, sesuaikah imbalan dengan kerjanya, bagaimana etika bisnis MLM, bagaimana Kaidah Hukumnya dan bagaimana pula memodifikasinya agar sesuai dengan syariat Islam. Metode Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yang identik dengan metode riset yang sifatnya deskriptif, menggunakan analisis, mengacu pada data, memanfaatkan teori yang ada sebagai bahan pendukung, serta menghasilkan suatu teori. Penelitian kualitatif ini merujuk pada data yang bersifat normatif yang sangat erat hubungannya dengan data-data kepustakaan, maka jenis penelitian ini adalah penelitian mengumpulkan informasi sebanyak-banyaknya dari kepustakaan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti kemudian menelaah dan memanfaatkan sumber tersebut untuk memperoleh data penelitian dengan tujuan untuk membentuk analisa terhadap objek yang diteliti. Praktek MLM yang hanya mempermainkan uang, yaitu perusahaan mengambil uang anggota, dan up line diberi komisi atau bonus diambil dari uang pendapatan anggota (down line) hukumnya haram. MLM yang memperjualbelikan barang/produk yang haram hukumnya haram. MLM yang menggunakan sistem yang mengandung unsur haram hukumnya haram. Dengan demikian Multi Level Marketing tidak bertentangan dengan hukum perikatan Islam sepanjang memenuhi rukun dan syarat-syarat perikatan menurut Hukum Islam serta tidak mengandung unsur riba, gharar dan jahalah. Khusus mengenai MLM syariah diperlukan kajian lebih mendalam dan sertifikasi halal dari lembaga DSN-MUI.

Kata kunci: Multi Level Marketing, Perspektif Islam, Jaringan Pemasaran

ABSTRACT. *This paper describes the problems in the MLM business and how the sharia review is, such as: what is the meaning of Multi Level Marketing itself, how is MLM in an Islamic perspective such as: how is the product halal, how is the validity of the contract, is the reward in accordance with the work, what is the MLM business ethics, what are the Rules The law and how to modify it to suit Islamic law. This research method uses a qualitative research method which is synonymous with descriptive research methods, uses analysis, refers to data, utilizes existing theory as supporting material, and produces a theory. This qualitative research refers to normative data which is very closely related to library data, so this type of research is research that collects as much information as possible from the literature related to the problem under study and then examines and utilizes these sources. to obtain research data with the aim of forming an analysis of the object under study. The practice of MLM that only plays with money, in which the company takes the members' money, and the up line is given a commission or bonus taken from the members' income (down line) is illegal. MLM that trades goods/products that are unlawful is unlawful. MLM that uses a system that contains illegitimate elements is illegitimate. Thus Multi Level Marketing does not conflict with Islamic engagement law as long as it fulfills the pillars and conditions of engagement according to Islamic law and does not contain elements of usury, gharar and jahalah. Specifically regarding sharia MLM, a more in-depth study and halal certification from the DSN-MUI institution is needed.*

Keywords: *Multi Level Marketing, Islamic Perspective, Network Marketing*

PENDAHULUAN

Kita ketahui, bahwa banyak cara orang mencari harta, mulai dari yang jelas-jelas halal sampai yang jelas-jelas haram. Tetapi

dengan perkembangan zaman, banyak orang yang akhirnya tidak tahu apakah suatu sistem bisnis modern halal atau haram, bahkan ada yang berpendapat mencari yang halal saja

susah apalagi yang haram. Salah satu sistem bisnis modern yang dimaksud adalah Sistem Pemasaran Berjenjang (Multi Level Marketing-MLM).

Sistem MLM pada awalnya ditemukan Di Amerika Serikat oleh dua orang profesor pemasaran dari Universitas Chicago sekitar tahun 1940-an. MLM mulai diterapkan dibawah pengawasan mereka dimulai dengan menjual produk vitamin dan suplemen atau makanan tambahan.

MLM baru mendapat pengakuan hukum atau pengesahan secara hukum pada tahun 1953 di A.S di negara bagian California. Selanjutnya di sekitar tahun 1980-an Sistem bisnis MLM menyebar hampir ke seluruh dunia. Di Indonesia sistem bisnis MLM menjamur 1986. APLI (Data Asosiasi Penjual Langsung Indonesia), Memperkirakan bahwa pada tahun 2001 orang yang terlibat dalam jaringan sistem ini tidak kurang dari empat juta dengan kata lain distributor yang aktif dalam usaha produk dan jasa MLM. Perusahaan yang tergabung dalam APLI sekitar 30 buah, dengan berbagai produk yang ditawarkan, mulai dari obat-obatan, tas, sepatu, kosmetik, perlengkapan mobil, hingga koin emas. (Internet, diunduh: October 26, 2011, 10:50:39 AM).

Tulisan ini akan menguraikan tentang permasalahan dalam bisnis MLM dan bagaimana tinjauan syariahnya, seperti: bagaimana pengertian Multi Level Marketing itu sendiri, bagaimana MLM dalam perspektif Islam seperti: bagaimana kehalalan produknya, bagaimana keabsahan akadnya, sesuaikah imbalan dengan kerjanya, bagaimana etika bisnis MLM, bagaimana Kaidah Hukumnya dan bagaimana pula memodifikasinya agar sesuai dengan syariat Islam.

METODE

Metode Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yang identik dengan metode riset yang sifatnya deskriptif, menggunakan analisis, mengacu pada data, memanfaatkan teori yang ada sebagai bahan pendukung, serta menghasilkan suatu teori. Penelitian kualitatif ini merujuk pada data

yang bersifat normatif yang sangat erat hubungannya dengan data-data kepustakaan, maka jenis penelitian ini adalah penelitian mengumpulkan informasi sebanyak-banyaknya dari kepustakaan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti kemudian menelaah dan memanfaatkan sumber tersebut untuk memperoleh data penelitian dengan tujuan untuk membentuk analisa terhadap objek yang diteliti kepustakaan (*library research*).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengertian Multi Level Marketing

Secara Etimologi Multi Level marketing (MLM) berasal dari bahasa Inggris, Multi berarti banyak sedangkan Level berarti jenjang atau tingkat. Adapun marketing

berarti pemasaran. Jadi dari kata tersebut dapat difahami bahwa MLM adalah pemasaran yang berjenjang banyak (Andreas Harefa, 1999).

Disebut sebagai multi level karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat. MLM ini bisa juga disebut sebagai network marketing.

Disebut demikian karena anggota kelompok tersebut semakin banyak sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (network) yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran.

Kadang-kadang ada juga yang menyebut MLM sebagai bisnis penjualan langsung atau direct selling. Pendapat ini didasari pelaksanaan penjualan MLM yang memang dilakukan secara langsung oleh wiraniaga kepada konsumen. Tidak melalui perantara lagi atau melalui toko swalayan, kedai dan warung tetapi langsung kepada pembeli. Di Indonesia saat ini penjualan langsung atau direct selling baik yang single level maupun multi level bergabung dalam suatu asosiasi yaitu Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI). Organisasi ini merupakan anggota KADIN, bagian dari world Federation Direct selling Association (WFDSA) (Gemala Dewi, 2020).

Ada perbedaan dan persamaan antara Direct selling dan MLM mulai dari penggunaan bahasa sampai ke substansi sistemnya. Istilah direct selling memang lebih dulu muncul dibanding MLM. Istilah ini merujuk pada aktifitas penjualan barang-barang atau produk langsung kepada konsumen, dimana aktifitas penjualan tersebut dilakukan oleh seorang penjual langsung (direct seller) dengan disertai kejelasan, presentasi dan demo produk. Esensinya adalah adanya tenaga penjual independen yang menjualkan produk atau barang dari produsen tertentu kepada konsumen.

MLM dalam Perspektif Islam

Kebalalan Produk

Biasanya produk yang dijual di Indonesia dalam bentuk makanan atau minuman, harus diperiksa oleh Ditjen POM Majelis Ulama Indonesia, apakah halal atau tidak. Beberapa produk yang dipasarkan lewat MLM ini telah dinyatakan halal oleh MUI. Hanya saja, yang harus diwaspadai adalah produk-produk impor yang tidak diketahui apakah halal atau tidak. Oleh karena itu harus ada kewaspadaan dalam mengkonsumsi produk-produk impor tersebut. Sepanjang produk yang ditawarkan oleh MLM halal, maka dari sisi produk, tidak ada hambatan secara syariah. Berikut dalilnya:

عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّهُ سَمِعَ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ عَامَ الْفَتْحِ وَهُوَ بِمَكَّةَ إِنَّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ حَرَّمَ بَيْعَ الْخَمْرِ وَالْمَيْتَةِ وَالْخِنْزِيرِ وَالْأَصْنَامِ فَقِيلَ يَا رَسُولَ اللَّهِ أَرَأَيْتَ شُحُومَ الْمَيْتَةِ فَإِنَّهَا يُطْلَى بِهَا السُّفْنُ وَيُدْهَنُ بِهَا الْجُلُودُ وَيَسْتَصْبَحُ بِهَا النَّاسُ فَقَالَ لَا هُوَ حَرَامٌ ثُمَّ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عِنْدَ ذَلِكَ قَاتَلَ اللَّهُ الْيَهُودَ إِنَّ اللَّهَ لَمَّا حَرَّمَ شُحُومَهَا جَمَلُوهُ ثُمَّ بَاعُوه فَأَكَلُوا ثَمَنَهُ

Dari Jabir bin Abdulah r.a bahwa ia mendengar Rasulullah saw. telah bersabda waktu Futuh Mekah dan beliau berada di Mekah,”Sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya mengharamkan jual beli khamer, bangkai, babi, dan patung-patung sembahsan.” Ditanyakan kepada beliau,”Wahai Rasulullah,”Apa yang anda lihat lemak-lemak bangkai, karena itu hanya dipergunakan melamur perahu mewangikan kulit-kulit dan digunakan penerangan oleh orang-orang?” Beliau menjawab,”Tidak, tetap dia itu haram” Dalam pada itu Rasulullah saw. bersabda lagi, ‘Allah membinasakan Yahudi, sesungguhnya Allah telah mengharamkan lemak-lemak (yang diharamkan), mereka mengolahnya kemudian menjualnya lalu memakan harganya. H.r. Sahih Al-Bukhari, IV : 1695 dan Sahih Muslim, III : 1207

Akad Transaksi

Akad yang dilakukan oleh pihak-pihak yang bertransaksi dalam MLM ini adalah akad *ijarah*. Artinya, pihak distributor dan pemilik barang, sama-sama berusaha untuk mendapatkan penghasilan. Perusahaan dengan kepemilikan dan menjual produk yang riil berhak atas keuntungan, sedangkan distributor dengan kerjanya yang riil berhak mendapatkan fee berupa bonus atau lainnya. Di sinipun jangan ada unsur gharar atau unsur-unsur yang disembunyikan. Hal ini disebabkan, semua ketentuan tentang pembagian hasil atau pemberian kompensasi dilakukan dengan transparan. Sehingga dari sisi akadnya pun tidak ada hambatan secara syariah. Berikut dalilnya:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعَةٍ

Dari Abu Huraerah r.a, ia berkata,”Rasulullah saw. melarang dua transaksi dalam satu transaksi.” H.r. Sahih Ibnu Hibban, XI : 347. Sunan At-Tirmidzi, III : 533

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَنْ بَاعَ بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعَةٍ فَلَهُ أَوْكُسُهُمَا أَوْ الرِّبَا

Dari Abu Huraerah r.a, ia berkata,”Nabi saw. telah bersabda,” Siapa yang jual beli dua transaksi dalam satu

transaksi, baginya harga yang kurang atau termasuk riba.” Sunan Abu Daud, III : 374.

عَنْ عَمْرِو بْنِ شُعَيْبٍ حَدَّثَنِي أَبِي عَنْ أَبِيهِ حَتَّى ذَكَرَ
عَبْدَ اللَّهِ بْنَ عَمْرٍو قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ
وَسَلَّمَ لَا يَحِلُّ سَلَفٌ وَبَيْعٌ وَلَا شَرْطَانِ فِي بَيْعٍ وَلَا رِبْحٌ
مَا لَمْ تَضْمَنْ وَلَا يَبِيعُ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ

Dari Amr bin Syuaib, bapak-ku menceritakan ari bapaknya sampai ia menyebut Abdulah bin Amr, ia berkata,”Rasulullah saw. telah bersabda,” Tidak halal pinjam dan jual dan tidak halal (halal) dari barang yang tidak ia tanggung, dan tidak ada jual barang yang tidak ada padamu.” H.r. Sunan Abu Daud, III : 383.

Imbalan Kerja

Imbalan yang diperoleh berupa *marketing fee*, bonus dan sebagainya tergantung level, prestasi penjualan dan status keanggotaan distributor. Jasa perantara penjualan ini (makelar) dalam terminologi fikih disebut “Samsarah/simsar” atau perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang atau mencari pembeli), atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli. (Internet, diunduh: October 26, 2011, 10:59:43 AM).

Pekerjaan *samsarah/simsar* berupa makelar, distributor, agen dan sebagainya dalam fikih Islam termasuk kategori akad *ijarah*, yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang dengan suatu imbalan. Pada dasarnya, para ulama seperti Ibnu ‘Abbas, Imam Bukhari, Ibnu Sirin, ‘Atha, Ibrahim, memandang boleh jasa ini. (Fiqh As-Sunnah, III/59).

Namun untuk sahnya pekerjaan makelar ini harus memenuhi beberapa syarat disamping persyaratan di atas, antara lain: (Internet, diunduh: October 26, 2011, 10:59:43 AM): 1) Perjanjian jelas kedua belah pihak menurut ketentuan yang berlaku. (An-Nisa : 29), berdasarkan kaedah-kaedah fikih: “*al-ma’rufu ‘urfan kal masyruthi syarthan*” (Sesuatu yang sudah menjadi maklum bersama kedudukan hukumnya seperti disyaratkan), “*al-ma’ruf bainat tujjar kal*

masyruthi bainabum” (Suatu hal yang lazim dimaklumi antar pelaku bisnis seperti hukumnya telah disyaratkan antar mereka). Kendati demikian kelazimannya, syarat maupun ketentuan perjanjian itu tidak boleh keluar dari koridor hukum Allah. Nabi saw mengingatkan: (*kuullu syarthin laisa fi kitabillah fauma bathilun*) “Setiap ketentuan yang keluar dari koridor kitab Allah adalah batal” (HR. Al-Bazar, Tabrani); 2) Objek akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan; dan 3) Objek akad bukan hal yang maksiat atau haram. (Az-Zarga, al-Madkhal al-Fiqhi, 611, As-Suyuthi, al-Asybah wan Nadzair, 92).

Distributor dan perusahaan harus jujur, ikhlas, transparan, tidak menipu dan tidak menjalankan bisnis yang haram dan syubat (yang tidak jelas halal/haramnya). Berbeda dengan sistem Piramida, karena ada unsur penipuan. Sistem Piramida ini bukan MLM, karena dia tidak menjual produk, tapi lebih cenderung berbentuk arisan atau istilah lain adalah “Beli Kavling”. Artinya orang membayar kepada orang tertentu terlebih dahulu, baru menjadi anggota. Keanggotaan ini bertingkat dengan melakukan penyeteroran uang beberapa kali kepada orang lain, dimana nantinya orang-orang akan menyeteror juga kepada kita. Sistem penjualan skema piramida ini dibantah oleh Asosiasi Pemasaran Langsung Indonesia (APLI) sebagai MLM.

Disamping itu, banyak orang yang masuk dalam MLM ini bukan untuk membeli produk yang ditawarkannya, tetapi mengikuti seminar-seminarnya yang dapat meluaskan wawasan dan menambah motivasi serta menambah pergaulan. Mereka tertarik dengan seminar yang menghadirkan orang yang dahulunya seorang buruh pabrik, sekarang menjadi pemilik pabrik membeberkan pengalamannya mengembangkan bisnis MLM ini. Harus diakui bahwa diantara mereka ada yang berhasil dan menjadi kaya. Akhirnya memutuskan untuk keluar dari pekerjaannya dan memfokuskan diri pada bisnis ini.

Secara singkat, syarat-syarat perdagangan telah terpenuhi, karena ada penjual, ada pembeli dan ada barang yang

diperjual belikan. Kesesuaian antara imbalan dengan hasil kerja menjadi ukuran yang sulit untuk diukur. Tetapi hal ini dapat didekati dengan tidak adanya protes atau komplain terhadap pengusaha MLM. Di Perusahaan konvensional, biasanya jika membeli barang semakin banyak, maka harga per unitnya semakin murah. Tetapi dengan MLM, harganya sudah tetap (*fixed*). Jika semakin banyak yang laku terjual, maka selisih kemurahan harga perunit dengan harga *fix* pada jumlah yang besar, diberikan kepada distributor melalui apa yang disebut bonus.

Hal yang menarik dari sisi imbalan ini adalah Filosofinya. Jika *down line* (*pihak yang direkrut*) seseorang berhasil, maka *upline* (*Pihak yang merekrutnya*) mendapatkan manfaat atas keberhasilan orang yang direkrutnya itu. Hal ini tidak ubahnya seperti orang yang mengajarkan ilmu kepada murid-muridnya, dan ilmu itu diamalkan, Maka meskipun sang guru telah meninggal dunia, tetapi pahalanya tetap mengalir akibat ilmu yang diamalkannya itu. Artinya, *Upline* tersebut tetap mendapatkan imbalan atas usahanya merekrut *downline* tersebut. Bagi *downline* sendiri, terbuka peluang usaha untuk lebih sukses dari *upline*-nya.

Secara sederhana, Suatu Imbalan dikatakan sesuai dengan prinsip syariah, jika imbalan itu diberikan berdasarkan kerja. Semakin besar imbalan, menunjukkan bahwa pekerjaannya pun semakin besar. Inilah yang terjadi di bisnis MLM. Semakin kerja keras seseorang, maka semakin besar kompensasi yang diperolehnya. Dari sisi kompensasi inipun tidak ada hambatan secara syariah.

Etika Bisnis

Ditinjau dari aspek etika, MLM yang merupakan bisnis yang fenomenal di abad 20 akhir-akhir ini, dapat dikatakan kurang etis secara normatif. Banyak kenyataannya bahwa sistem MLM ini diikuti karena paksaan, bukan karena kesadaran sendiri. Karena diajak oleh teman akrab, misalnya, maka sungkan jika menolak. Sehingga ikut bisnis MLM pun karena terpaksa.

Para pemasar dalam MLM ini biasanya menjual ke saudaranya dahulu (adik, kakak, kerabat dekat maupun kerabat jauh), lalu temannya, muridnya dan orang-orang yang

sudah dikenalnya. Meskipun secara syariah tidak ada larangan mau dijual kepada siapa saja, tetapi pada prakteknya, banyak pihak yang diajak untuk membeli produk tersebut melakukannya dengan terpaksa dengan alasan tidak enak hati jika menolak.

Jika tidak berhasil sendirian, maka pemasar datang dengan istrinya. Artinya, pemasar berusaha membujuk orang yang sudah dikenalnya untuk masuk ke jaringan MLM ini dengan segala cara. Cara menjual yang sering dilakukan adalah dengan mengangkat prestise orang. Orang tersebut membeli barang, bukan lagi rasional, tetapi sudah merupakan kegiatan yang tidak rasional. Harganya jelas lebih mahal dari harga pasar, tetapi karena orang tersebut didatangi, kemudian diangkat prestisenya, maka orang tersebut akhirnya jadi membeli. Harga barang dengan cara menjual seperti inilah yang disebut dengan Harga Prestise. (tidak menyalahi juga jika ada "Tarodin" dari kedua pelaku).

Di dalam menjalankan bisnis dengan sistem MLM perlu mewaspadai dampak negatif psikologis yang mungkin timbul sehingga membahayakan kepribadian. Bahaya itu antara lain: obsesi yang berlebihan untuk mencapai target penjualan tertentu karena terpacu oleh sistem ini; suasana tidak kondusif yang kadang mengarah pada pola hidup hedonis sekuler ketika mengadakan acara rapat dan pertemuan bisnis; melalaikan tugas dan keluar dari pekerjaan tetap karena terobsesi akan mendapat harta yang banyak dalam waktu singkat. Selain itu, sistem ini cenderung memperlakukan *member* atau orang lain berdasarkan prospektifitas dan target-target penjualan kuantitatif material yang mereka capai. Pada akhirnya hal itu dapat mengkondisikan seseorang berjiwa tidak puas, materialis dan melupakan tujuan asasinya untuk dekat kepada Allah di dunia dengan ibadah agar selamat di akhirat.

Ada fenomena baru dalam pemasaran yang menyebutkan bahwa seseorang mendapatkan hadiah. Ketika hadiah tersebut diambil, maka yang muncul adalah tawaran untuk membeli barang tertentu. Ini juga merupakan unsur paksaan, karena tidak

boleh membandingkan dengan barang lain. Jika keluar dari toko tersebut, maka hadiah sudah tidak berlaku lagi. Ada unsur Gharar (penipuan) didalamnya.

Sebenarnya keterpaksaan membeli ini tidak hanya dapat terjadi di MLM, juga di bisnis-bisnis lain yang umum, seperti di bis kota, dimana para pemasar, memberikan dahulu produknya untuk dipegang-pegang, dilihat-lihat dan diamati baru di beli. Terkadang, karena sudah di pegang-pegang, orang akhirnya membeli produk tersebut karena ada semacam paksaan akibat rasa “tidak enak” atau “kasihan”. Fenomena ini umum sehingga menjadi subjek tersendiri, yaitu etika pemasaran.

Kaidah Hukum

MLM ini dapat digolongkan pada penjualan langsung dengan biaya pemasaran rendah. Orang-orang diajak untuk memasarkan produk dengan memberikan fasilitas. Mereka diajak untuk bermotivasi tinggi agar dapat memperoleh hasil yang tinggi. Para calon pemasar, diberikan istilah BSS (Bisnis sendiri-sendiri). Mereka dapat menjalankannya dari kantor, dari rumah, dan darimana saja. Hal ini disebabkan karena bisnis ini adalah bisnis sampingan.

Kaidah hukum yang dipakai dalam muamalah adalah :

عَنْ عَبْدِ بْنِ الصَّامِتِ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَضَى أَنْ لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ

Dari ubadah bin Ash-Shamit bahwasannya Rasulullah saw. telah menetapkan bahwa tidak ada kemadaramatan dan tidak pula mendatangkan madarat.” H.r. Ibnu Majah, II : 784.

Bahwa tidak dibenarkan membuat sesuatu yang merugikan diri sendiri maupun orang lain. Tetapi pada kenyataannya, banyak yang menjadikan bisnis ini menjadi urusan utama, sehingga pekerjaan kantor terbengkalai, bahkan keluargapun sampai tidak terurus dan terawat dengan baik. Ataupun jika menjadikan bisnis ini sebagai sampingan, orang banyak menjadi koruptor-koruptor kecil, karena menggunakan fasilitas kantor, seperti telepon, fax dan sebagainya untuk urusan bisnis ini.

Yang pasti, perhatiannya di kantor tidak seratus persen untuk mengerjakan urusan kantor, tetapi dari sekian waktunya

dikantor, sebagian dicurahkan untuk mengurus bisnis ini. Akibat yang ditimbulkan adalah omset perusahaan menurun, dan perusahaan dirugikan. Sehingga dari kaidah hukum, bisnis yang dijalankan seperti ini tidak syar’i.

Modifikasi Agar Sesuai Syariah

Persoalan yang utama dari modifikasi agar sesuai dengan syariah adalah adanya jaminan bahwa semua produk yang ditawarkan halal dan thayyib. Misalnya Tidak ada satupun produk mereka yang mengandung alkohol, nikotin dan sebagainya yang meracuni tubuh, meskipun merupakan campuran untuk kosmetika, dan sebagainya.

Jika halal dan thayyib ini terpenuhi, maka masalah berikutnya adalah cara menjual yang diajarkan dalam pelatihan, adalah cara menjual yang tidak ada unsur Gharar (penipuan) di dalamnya.

Dua hal ini yang sangat diperhatikan oleh MLM syariah. Dalam hal menjual misalnya, tidak boleh memakan segmen usaha lain (pasar tradisional). Hampir semua MLM mempunyai ribuan jenis item barang yang bisa ditawarkan. Hampir semuanya adalah barang-barang kebutuhan sehari-hari. Yang harus diingat, bahwa jangan sampai MLM ini meraup segmen pasar tradisional. Sehingga perkembangan MLM ini mematikan toko-toko tradisional.

Secara garis besar, masalah dominan yang muncul di MLM adalah masalah moral atau etika pemasar. Keadilan bagi seorang konsumen adalah dia mengetahui harga barang dan harga pembandingnya, sehingga dia dapat memutuskan apakah pembelian ini dilakukan dengan harga yang tepat. Artinya, pembeli sampai kepada satu kesimpulan bahwa barang yang akan dia beli tersebut murah, wajar atau mahal. Sama halnya dengan harga prestise, jika dia tahu harga prestise itu lebih tinggi dan dia memang ridho dengan harga yang tinggi itu, tidak ada masalah.

Berikut adalah fatwa DSN MUI tentang MLM dengan nama Penjualan Langsung Berjenjang Syariah No 75 Tahun 2009.. DSN MUI menetapkan sebagai berikut: (DSN MUI, 2010): 1) Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara

penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut; 2) Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen; 3) Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen; 4) Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan atau produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku; 5) Konsumen adalah pihak pemakai barang dan atau jasa, dan tidak untuk diperdagangkan; 6) Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa; 7) Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan; 8) *Ighbra'* adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lain terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan; 9) *Money Game* adalah kegiatan pengumpulan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perek-rutan/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 kamuflase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan; 10) *Excessive mark-up* adalah batas margin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya; dan 11) *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.

KESIMPULAN

Setelah dipaparkan dengan panjang lebar pada bagian diatas, maka dapat diambil kesimpulan bahwa: praktek MLM yang hanya mempermainkan uang, yaitu perusahaan mengambil uang anggota, dan up line diberi komisi atau bonus diambil dari uang pendapatan anggota (*down line*) hukumnya haram. MLM yang memperjualbelikan barang/produk yang haram hukumnya haram. MLM yang menggunakan sistem yang mengandung unsur haram hukumnya haram. Dengan demikian, Multi Level Marketing tidak bertentangan dengan hukum perikatan Islam sepanjang memenuhi rukun dan syarat-syarat perikatan menurut Hukum Islam serta tidak mengandung unsur riba, gharar dan jahalah. Khusus mengenai MLM syariah diperlukan kajian lebih mendalam dan sertifikasi halal dari lembaga DSN-MUI.

REFERENSI

- Az-Zuhaili, W., Permadi, B., Hayyie Al-Kattani, A. (2011). *Fiqih Islam wa Adillatuhu / Wahbah Az-Zuhaili*; Penerjemah, Abdul Hayyie al-Kattani, dkk; penyunting, Budi Permadi. Jakarta: Gema Insani.
- Bisnis Dengan Sistem MLM dalam* <http://www.dakwatuna.com/2006-artikel-ekonomi-syariah>.
- DSN MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI*, DSN MUI-Bank Indonesia, Cet I, Desember 2010
- Gemala Dewi, S. H. (2018). *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. Prenada Media.
- Harefa, A. (1999). *10 kiat sukses distributor MLM: belajar dari Amway, CNI dan Herbalife*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Harefa, A. (1999). *Multi Level Marketing*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

<http://www.dakwatuna.com/2009/hukum-bisnis-mlm-dan-money-game-bagian-kedua/>

<http://www.google.com/search=Hukum+Multi+Level+Marketing+Dalam+Islam+%3F+cahaya+diatas+cahaya.htm&spell=1&biw=1366&bih=578#q=Hukum+Multi+Level+Marketing+Dalam+Islam> (diunduh: October 26, 2011, 10:50:39 AM).

<http://www.salingsapa.com/index.php?p=blogs/viewstory/203214> (diunduh: October 26, 2011, 10:59:43 AM).

Pemasaran Berjenjang dalam [http://www.apli.com-sumber-wikipedia bahasa Indonesia, ensiklopedia bebas](http://www.apli.com-sumber-wikipedia-bahasa-Indonesia,ensiklopedia-bebas).

Sabiq, S. (2017). *Fiqih Sunnah Jilid 1*. Jakarta: Republika Penerbit.