

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Multi Level Marketing (MLM)

1. 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 dipahami bahwa MLM adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut sebagai “*Multi Level*” karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat.¹ Dalam pengertian “*Marketing*” sebenarnya tercakup arti menjual dan selain arti menjual, dalam marketing banyak aspek yang berkaitan dengannya antara lain ialah produk, harga, promosi, distribusi dan sebagainya. Jadi “*Marketing*” lebih luas maknanya dari menjual. Menjual merupakan bagian dari “*Marketing*” karena menjual hanyalah kegiatan transaksi penukaran barang dengan uang.² Andrias Harefa, dalam bukunya menyatakan bahwa inti dari bisnis Multi Level Marketing adalah *Meet, Lear, and Multiply*. Dalam bahasa Indonesia berarti bertemu, belajar, dan berlipatganda.

¹ Andreas Harefa, *Multi Level Marketing*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama 1999). 4

² Tarmidzi Yusuf, *Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal*, Cet I, (Jakarta: PT: gramedia, 2002). 3

Bisnis MLM atau juga dikenal dengan sebutan *Network Marketing* adalah suatu bentuk pendistribusian produk, baik berupa barang atau jasa.³ Hafidz Abdurrahman dalam tulisannya menyatakan bahwa Multi level marketing secara harfiah adalah pemasaran yang dilakukan secara banyak tingkatan, terdapat istilah *up line* (tingkat atas) dan *down line* (tingkat bawah).⁴ Up line dan down line merupakan suatu hubungan pada dua level yang berbeda, yakni ke atas dan ke bawah, dan jika seseorang disebut up line, maka ia mempunyai down line, baik satu maupun lebih. Orang kedua yang disebut dengan downline ini juga kemudian dapat menjadi upline ketika dia berhasil merekrut orang lain menjadi downlinenya, begitu seterusnya. Setiap orang berhak menjadi upline sekaligus downline. Secara umum, dalam industri MLM ini seorang upline akan mendapatkan manfaat berupa bonus/komisi dari perusahaan apabila downlinenya berhasil melakukan penjualan produk yang dijual oleh perusahaan, bahkan ada perusahaan MLM yang memberikan bonus kepada seorang member ketika member tersebut telah berhasil merekrut member baru, meskipun bonus yang demikian ini oleh beberapa praktisi MLM dianggap tidak sah karena bertentangan dengan Permendag nomor: 13/M-DAG/PER/3/2006 KETENTUAN DAN TATA CARA PENERBITAN SURAT IZIN USAHA PENJUALAN LANGSUNG.

³ Ibid, 3

⁴ [http: www.hayatulislam.net/MLM/Marketing](http://www.hayatulislam.net/MLM/Marketing). Diakses pada tanggal 27 Mei 2015.

Untuk masuk dalam jaringan bisnis pemasaran *Multi level Marketing*, biasanya setiap orang harus menjadi *member* (anggota jaringan) terlebih dahulu, ada juga yang diistilahkan dengan sebutan distributor, kadangkala membership tersebut dilakukan dengan mengisi formulir pendaftaran keanggotaan dengan membayar sejumlah uang pendaftaran, disertai dengan pembelian produk tertentu agar anggota tersebut mempunyai point, dan kadang tanpa pembelian produk. Dalam hal ini, memperoleh point adalah sangat penting, karena suatu perusahaan MLM menjadikan point sebagai ukuran besar kecilnya bonus yang diberikan. Point tersebut bisa dihitung berdasarkan pembelian langsung, atau tidak langsung. Kegiatan pembelian langsung biasanya dilakukan oleh masing-masing anggota, sedangkan pembelian tidak langsung biasanya dilakukan oleh jaringan keanggotaannya. Dari sinilah, nantinya muncul istilah bonus jaringan. Karena dua kelebihan tersebut, bisnis MLM diminati banyak kalangan.

Sistem pemasaran *Multi Level Marketing* ditemukan oleh dua orang profesor pemasaran dari Universitas Chicago pada tahun 1940-an. Produk pertama yang dipasarkan adalah vitamin dan makanan tambahan *Nutriline*. Dan pada saat itu, perusahaan *Nutriline Products Inc.* merupakan salah satu perusahaan di Amerika yang dikenal telah menggunakan metode penjualan secara bertingkat. Dengan modal awal yang tidak begitu besar, seseorang dapat menjual dan bisa mendapatkan penghasilan melalui dua cara. *Pertama*, Keuntungan diperoleh dari setiap

program makanan tambahan yang berhasil dijual ke konsumen. *Kedua*, dalam bentuk potongan harga dari jumlah produk yang berhasil dijual oleh distributor yang direkrut dan dilatih oleh seorang tenaga penjual dari perusahaan.⁵

Di Indonesia, terdapat lebih dari 600 perusahaan yang mengatas namakan dirinya menggunakan MLM, antara lain: Ahadnet, K-Link, CNI Herbalife, HPA, Tupperware, dan lain-lain. Dan untuk mengetahui atau mengenal satu persatu perusahaan yang menggunakan sistem ini, tentulah membutuhkan waktu yang panjang namun suatu perusahaan dapat memberikan penjelasan secara utuh tentang program-program perusahaan tersebut melalui buku atau presentasi.

Sejak pertengahan tahun 1997, krisis ekonomi melanda sebagian negara-negara di kawasan Asia, akibat krisis yang berkepanjangan, banyak perusahaan yang tidak lagi mampu melanjutkan usahanya. Dalam keadaan tidak menentu seperti itu, muncul bisnis MLM yang omzet penjualannya tidak banyak terpengaruh oleh krisis ekonomi, semakin hari omzetnya semakin meningkat. Sampai-sampai ada perusahaan MLM yang merevisi target penjualan tahunannya. Target yang seharusnya dicapai pada bulan Desember, malah sudah tercapai pada bulan September. Mitra kerjanya mendapatkan hasil yang lebih dan apa yang diterimanya selama ini. Oleh karena itu, tidak sedikit orang yang meninggalkan profesi terdahulunya untuk menekuni bisnis MLM secara

⁵ <http://www.besthomebiznetwork.com/MLM/>. Diakses tanggal 27 Juni 2015.

total, tidak peduli jabatan terhormat yang dipegangnya selama ini mereka tanggalkan dengan sukarela.

Kalau orang berpendidikan yang berhasil di bisnis MLM ini, maka orang lain tidak heran karena pengetahuan yang ia miliki sangat menunjang. Namun jika seorang tukang sol sepatu, penjual mie bakso yang tidak memiliki pendidikan tinggi kemudian berhasil di bisnis ini, berarti ada hal yang istimewa di bisnis MLM itu sendiri. Ada seorang guru dalam tempo setengah tahun saja, telah berpenghasilan tiga jutaan perbulan dari bisnis ini, bahkan seorang mahasiswa pun mampu berpenghasilan puluhan juta. Keberhasilan bisnis dalam bidang MLM ini perlu mendapatkan perhatian oleh semua kalangan.

Inilah salah satu sebab utama mengapa bisnis MLM menjadi kontroversial, tidak saja di Indonesia tetapi juga di negara lainnya. Pro dan kontra mengenai bisnis MLM masih terus berlangsung. Hanya orang yang telah berhasil dalam bisnis ini yang menjadi pendukung setia MLM sementara sebagian lainnya cenderung menerima kehadiran bisnis MLM dengan sikap acuh dan bahkan negatif terhadapnya.

2. Beberapa varian sistem pemasaran MLM.

Setiap perusahaan yang memasarkan produknya dengan sistem MLM memiliki perbedaan sistem, ada beberapa bentuk marketing plan

(sistem pemasaran dan pembagian bonus) yang ditawarkan oleh MLM antara lain adalah:⁶

a. Binary

Dalam sistem Binary setiap member hanya berhak merekrut dengan kelebaran 2 orang saja, (untuk level/kedalaman pertama); apabila member tersebut merekrut lebih dari 2 orang maka secara otomatis sistem binary akan meletakkan orang ke 3 dan 4 di bawah down line yang pertama (menjadi down line kedalaman ke 2) dan seterusnya, tingkat kedalaman jaringan dalam sistem binary tidak terbatas.

b. Breakaway

Seorang member berhak merekrut dengan kelebaran yang tak terbatas, namun untuk tingkat kedalamannya biasanya terbatas hanya sampai 10 level kedalaman.

c. Matrix

Seorang member biasanya berhak merekrut downline dengan kelebaran 2 sampai 7 orang frontline, adapun kedalaman bisa mencapai 5 sampai 50 level.

d. Unilevel

Seorang member berhak merekrut downline dengan kelebaran tidak terbatas, dan biasanya dengan kedalaman 5 hingga 10 level.

⁶ <http://www.stiualhikmah.ac.id/index.php/artikel-ilmiah/95-multi-level-marketing-mlm-dalam-tinjauan-syariat-islam>, diakses tanggal 12 Juni 2015

Selain beberapa sistem MLM di atas, masih ada beberapa sistem penjualan yang mirip dengan MLM, namun menurut para praktisi MLM sistem tersebut tidaklah termasuk MLM, akan tetapi masyarakat awam menyebut dan menganggapnya sebagai MLM, sistem tersebut antara lain adalah :

- a. Viral Marketing. Viral dalam bahasa Indonesia berarti virus. Viral marketing adalah suatu cara pemasaran yang dilakukan seperti cara kerja virus. Yaitu dengan cara menyebar dari satu tempat ke tempat lain, dari satu orang kepada orang lain. Jika kita lihat sekilas maka Viral Marketing hampir tidak ada perbedaan dengan MLM, karena Viral Marketing memang merupakan salah satu inovasi dan pengembangan dari MLM sebagaimana yang penulis kutip dari tulisan ini.⁷

Yang membedakan antara Viral Marketing dengan Multi Level Marketing terletak pada variabel produk, perusahaan, harga, sistem bonus, iuran, target belanja dan berbagai syarat lainnya. Contoh Viral marketing secara tepat adalah sms berantai, ketika seseorang menerima sms dari temannya dia diminta untuk menyebarkan kepada 10 orang temannya, lalu setiap orang dari 10 orang itu akan menyebarkan kepada 10 orang lain lagi, yang berarti akan tersebar kepada 100 orang (total 110; 10+100), lalu 100 orang itu

⁷ Menurut Wiranaga (2002:95) Viral marketing merupakan perkembangan dari sistem direct selling dengan cara memberikan imbalan yang khusus dengan bentuk menyerupai Network Marketing atau Multi Level Marketing.

menyebarkan masing-masing kepada 10 orang lain dan seterusnya, sistem pemasaran ini bekerja secara cepat menyebar ke banyak orang dan susah dibendung seperti cara kerja virus.

- b. Skema Ponzi. Nama ponzi diambil dari nama seseorang yaitu Charles Ponzi (3 Maret 1882-18 Januari 1949) seorang Italia yang tinggal di Boston, AS. Ponzi terkenal dengan penipuannya karena menawarkan investasi dengan keuntungan 50% dalam waktu 45 hari atau 100% dalam waktu 90 hari. Sistem ini merupakan sistem piramida yang banyak digunakan untuk menipu dalam money game. Sekilas skema ponzi ini memang mirip dengan MLM. Apa yang ditawarkan oleh Charles ponzi memang merupakan sesuatu yang sangat menggurikan namun jauh dari logika investasi di pasar modal, asuransi, deposito bahkan investasi dalam bentuk bisnis riil seperti emas maupun property. Skema ponzi ini sering digunakan untuk penjualan produk jasa, pada tahun 2002 masyarakat Jawa Timur dikejutkan dengan kasus Muslim Indonesia) YAMI (Yayasan Amal yang menjanjikan seseorang untuk berangkat haji hanya dengan membayar Rp 5.000.000,- yang mana bea ONH waktu itu adalah sekitar 20 juta. Dalam hal ini YAMI bekerjasama dengan Gold Quest International.⁸

Skema penipuan ini juga sering terjadi di Indonesia. Ada sebuah perusahaan menjanjikan keuntungan besar, namun

⁸ *Info APLI Edisi XXVII Jan-Maret 2005, 10-11*

sebenarnya keuntungan itu dibayar dengan dana yang masuk dari anggota baru, tidak pernah ada investasi riil. Kasus besar yang pernah terjadi adalah penipuan PT. Qurnia Subur Alam Raya atau QSAR yang menggelapkan dana nasabah melalui investasi agribisnisnya.⁹

- c. Sistem Piramida; Sistem Piramida adalah suatu sistem pemasaran yang hanya akan menguntungkan sebagian orang yang jumlahnya sangat sedikit, dan biasanya mereka adalah orang-orang yang lebih dulu bergabung dalam sistem pemasaran tersebut. Sebaliknya sistem Piramida akan menyebabkan kerugian pada banyak orang karena mereka harus menanggung biaya atau memberikan keuntungan kepada orang yang sedikit. Sistem piramida inilah yang dipakai oleh Ponzi. Oleh karena itulah banyak yang menyamakan antara skema ponzi dengan sistem piramida. Dalam tulisan ini penulis membedakan antara skema ponzi dengan sistem piramida untuk memperjelas asal usul kedua istilah. Sistem piramida ini memang lebih menarik dibandingkan dengan sistem MLM yang sebenarnya karena dia menjanjikan kesempatan untuk mendapatkan keuntungan yang besar dengan sedikit usaha. Sistem piramida ini secara sepintas mirip Multi Level Marketing dan boleh jadi ada perusahaan MLM yang menggunakan sistem piramida dalam marketing plannya. Sistem Piramida yang menawarkan kesempatan untuk mendapatkan

⁹ <http://www.detikfinance.com/read/2008/12/17/114324/1055003/68/madoff-dan-tipu-tipu-investasi-ala-skema-ponzi>, diakses tanggal 12 Juni 2015

keuntungan besar dengan sedikit usaha, sebenarnya telah pula dijalankan di Taiwan, Amerika Serikat, Malaysia dan lain-lain negara, tetapi sehubungan dengan banyaknya pengaduan dari para anggotanya, kini di negara-negara tersebut sistem ini diawasi secara ketat oleh Pemerintah setempat karena dianggap merugikan dan meresahkan masyarakat luas. Diantara perusahaan-perusahaan tersebut banyak pula yang telah ditutup.¹⁰ MLM yang menggunakan sistem piramida atau skema ponzi memiliki beberapa ciri sebagai berikut:¹¹

- 1) Biaya pendaftaran anggota relative besar dan sebagian digunakan sebagai kompensasi atau komisi/bonus kepada orang-orang yang merekrut atau mensponsori anggota baru. Dengan demikian, anggota skema piramida lebih sibuk untuk merekrut anggota baru dan melalaikan tanggung jawab untuk menjual produk dan memberikan pelayanan kepada pelanggan.
- 2) Ciri kedua dari sistem pemasaran piramida adalah ketidakpedulian perusahaan ataupun member yang menjadi upline terhadap kualitas produk dan kepuasan pelanggan, sehingga konsumen cenderung menjadi korban..
- 3) Ciri ketiga dari sistem piramida adalah tidak adanya perjanjian atau kontrak tertulis antara perusahaan dengan distributornya.

¹⁰ http://www.apli.or.id/this_page.php?id=7&hal=3&menu=Skema%20Piramida, diakses tanggal 12 Juni 2015

¹¹ http://indonesia.infomlm.com/index.php?option=com_content&task=view&id=44&Itemid=55, diakses 12 Juni 2015

Hampir semua janji berupa iming-iming untuk menjadi kaya mendadak disampaikan secara lisan, sehingga sulit untuk dibuktikan bila terjadi pengingkaran.

- 4) Ciri keempat adalah tidak adanya pendidikan dan sistem pelatihan yang sistematis dan berkesinambungan untuk para distributor.
 - 5) Ciri kelima adalah tidak diterimanya perusahaan yang melaksanakan pemasaran dengan skema piramida dan investasi surat berantai sebagai anggota APLI atau Direct Selling Association (DSA) di negara di mana mereka beroperasi.
 - 6) Dan ciri keenam adalah pelanggaran terhadap prinsip umum MLM yang sah, yakni semua anggota memiliki peluang yang sama untuk mendapatkan keuntungan dari penjualan. Dalam skema piramida, mereka yang mendaftar belakangan kurang dan/atau tidak memiliki sama sekali peluang untuk mendapatkan keuntungan.
- d. Money Game. Seringkali ditemukan kerancuan istilah antara MLM atau pemasaran berjenjang dengan permainan uang (*money game*). Money Game adalah perjudian murni yang tidak ada produk apapun dalam bentuk barang ataupun jasa. Money game selalu mengacu kepada skema ponzi atau sistem piramida. Namun lebih bahayanya

money game ini terkadang menggunakan baju agama dengan istilah ibadah atau sedekah.¹²

3. Hukum MLM dalam tinjauan Fiqh

Secara fiqh sebuah *akad* (transaksi) harus ada *ma'qud 'alaih* (obyek transaksinya), *akad* tanpa *ma'qud alaih* adalah batal. Tidak bisa disebut dengan *Multi Level Marketing*, kalau tidak ada sesuatu yang dimarketing-kan. Untuk MLM yang menjual produk berupa barang, maka pada hakekatnya kegiatan MLM adalah transaksi jual beli (*al-bai'* atau *al-buyuu'*), dan sudah menjadi kesepakatan ulama' bahwa jual beli adalah merupakan akad yang dihalalkan oleh syariah Islam, berdasarkan Al-Quran, sunnah dan Ijma'.

Semua bisnis yang menggunakan sistem MLM dalam literature syariah Islam pada dasarnya termasuk kategori muamalah yang dibahas dalam bab *al-Buyu'* (jual beli) yang hukum asalnya secara prinsip boleh berdasarkan kaidah fiqh (*al-ashlu fil asya' al-ibahah*) hukum asal segala sesuatu termasuk muamalah adalah boleh selama bisnis tersebut bebas dari unsur-unsur haram seperti *riba* (sistem bunga), *gharar* (tipuan), *dharar* (bahaya), dan *jahalah* (ketidakjelasan), *dzulm* (merugikan hak orang lain) disamping barang atau jasa yang dibisniskan adalah halal. Diantara dalil halalnya jual beli adalah firman Allah SWT. :

¹² Himpunan fatwa DSN MUI, 246

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

“ Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang mengulangi (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”. (QS Al-Baqarah :275)

Ada juga ayat lain :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah

kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.(QS An-Nisaa’: 29

Mengenai produk atau barang yang dijual apakah halal atau haram tergantung kandungannya, apakah terdapat sesuatu yang diharamkan Allah seperti unsur babi, khamr, bangkai atau darah. Begitu pula dengan jasa yang dijual apakah mengandung unsur kemaksiatan seperti praktik perzinahan, perjudian atau perdagangan anak dan sebagainya, dan ini semua bisa kita rujuk pada serifikasi Halal dari LPPOM MUI.

Perusahaan yang menjalankan bisnisnya dengan sistem MLM tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang, melainkan juga produk jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa marketing fee, bonus sebagainya tergantung level, prestasi penjualan dan status keanggotaan distributor. Jasa penjualan ini (makelar) dalam terminologi fiqh disebut sebagai “*Samsarah/simsar*”. Maksudnya perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang atau mencari pembeli) untuk memudahkan jual beli.¹³ Pekerjaan Samsarah/simsar yang berupa makelar, distributor atau agen dalam fiqh termasuk akad ijarah yaitu transaksi memanfaatkan jasa orang dengan imbalan. Pada dasarnya para ulama seperti Ibnu Abbas, Imam Bukhari, Ibnu Sirin, Atha dan Ibrahim memandang boleh jasa

¹³ Sayyid Sabiq, *Fiqh as-Sunnah*, (: Pena Pundi Aksara,), Jld VII, 137

ini.¹⁴ Namun untuk sahnya pekerjaan ini harus memenuhi beberapa syarat diantaranya :

- a. Adanya Perjanjian yang jelas antara kedua belah pihak.
- b. Objek akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan.
- c. Objek akad bukan hal-hal yang diharamkan dan maksiat.

Distributor dan perusahaan harus jujur, ikhlas, transparan, tidak menipu dan tidak menjalankan bisnis yang haram dan syubhat (tidak jelas halal/haramnya). Distributor dalam hal ini berhak menerima imbalan setelah berhasil memenuhi akadnya. Sedangkan pihak perusahaan yang menggunakan jasa marketing harus segera memberikan imbalan para distributor dan tidak boleh menghanguskan atau menghilangkannya. Pola ini sejalan dengan firman Allah :

وَالِى مَدْيَنَ أَخَاهُمْ شُعَيْبًا قَالَ يَا قَوْمِ اعْبُدُوا اللَّهَ مَا لَكُمْ مِنْ إِلَهٍ غَيْرُهُ قَدْ جَاءَتْكُمْ بَيِّنَةٌ مِنْ رَبِّكُمْ فَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا ذَلِكُمْ خَيْرٌ لَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ

“Dan (Kami telah mengutus) kepada penduduk Madyan saudara mereka, Syuaib. Ia berkata: "Hai kaumku, sembahlah Allah, sekali-kali tidak ada Tuhan bagimu selain-Nya. Sesungguhnya telah datang kepadamu bukti yang nyata dari Tuhanmu. Maka sempurnakanlah takaran dan timbangan dan janganlah kamu kurangkan bagi manusia barang-barang

¹⁴ Ibid, 137

takaran dan timbangannya, dan janganlah kamu membuat kerusakan di muka bumi sesudah Tuhan memperbaikinya. Yang demikian itu lebih baik bagimu jika betul-betul kamu orang-orang yang beriman".(QS. Al-A'raf : 85)

نَسَآؤُكُمْ حَرْثٌ لَّكُمْ فَاثْبَا حَرْثَكُمْ أَنَّى شِئْتُمْ وَقَدِّمُوا لِأَنفُسِكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَاعْلَمُوا أَنَّكُمْ مُلَاقُوهُ
وَبَشِّرِ الْمُؤْمِنِينَ

“Istri-istrimu adalah (seperti) tanah tempat kamu bercocok-tanam, maka datangilah tanah tempat bercocok-tanammu itu bagaimana saja kamu kehendaki. Dan kerjakanlah (amal yang baik) untuk dirimu, dan bertakwalah kepada Allah dan ketahuilah bahwa kamu kelak akan menemui-Nya. Dan berilah kabar gembira orang-orang yang beriman”.
(QS. al- Baqarah : 223)

Dan hadis nabi

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ، قَبْلَ أَنْ
يَجِفَّ عَرَقُهُ

“Berilah para pekerja itu upahnya sebelum kering keringatnya.” (H.R. Ibnu Majah).¹⁵

¹⁵ Moh. Fuad, *Sunan Ibni Majah*, (Dar Ihya' K. Arabiyah), 2:817

Jumlah upah atau imbalan jasa yang harus diberikan kepada makelar atau distributor adalah menurut perjanjian sesuai dengan firman Allah.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ...

“*Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu ...*” (QS. Al-Maidah, 5:1)

kemudian hadist Nabi ;

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «الْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ»

“*orang-orang muslim itu terikat dengan perjanjian-perjanjian mereka* (H.R. Abu Dawud, dari Abu Hurairah).¹⁶

Jadi pada dasarnya hukum dari MLM ini adalah mubah berdasarkan kaidah *ushuliyah* “*al-ashlu fil mu’amalah al-ibahah hatta dallad dalilu ala tahrimiha*” (asal dari semua transaksi atau perikatan adalah boleh sehingga ada indikator yang menunjukkan keharamannya). Selain itu bisnis ini bebas dari unsur-unsur *riba* (sistem bunga), *gharar* (penipuan), *dharar* (bahaya), *jahalah* (tidak transparan) dan *dhulm* (merugikan orang lain) dan yang lebih urgen adalah produk yang dibisniskan adalah halal. Karena bisnis MLM merupakan bagian dari perdagangan oleh sebab itu bisnis ini juga harus memenuhi syarat dan rukun sahnya sebuah perikatan.

¹⁶ Moh. Muhyiddin, *Sunan Abi Dawud*, (Bairut: Maktabah al-Ashriyah), 3: 304

Dalam pandangan jumhur yang termasuk rukun akad adalah sebagai berikut :

- a. *Al-‘aqidain* (subjek/ dua orang yang melakukan akad), para pihak yang melakukan akad. Sebagai pelaku dari suatu tindakan hukum (subjek hukum) tertentu dan sering kali diartikan sebagai pengembalian hak dan kewajiban. Subjek hukum terdiri dari dua macam yaitu manusia dan badan hukum. Adapun syarat manusia yang menjadi subjek hukum adalah berakal, *tamyiz* (dapat membedakan), dan *mukhtar* (bebas dari paksaan atau suka sama suka).
- b. Objek Perikatan (*mahallul ‘aqdi*), yaitu sesuatu yang dijadikan objek akad dan dikenakan padanya akibat hukum yang ditimbulkan. Hal ini bisa berupa benda (produk) atau jasa (manfaat). Adapun syarat yang harus dipenuhi yaitu :
 - 1) Objek harus ada ketika akad dilangsungkan
 - 2) Objek harus dibenarkan oleh syariah
 - 3) Objek harus jelas dan dikenali
 - 4) Objek dapat diserahkan

Dalam bisnis MLM biasanya menjual sebuah produk baik itu barang maupun jasa. Produk tersebut haruslah memiliki kualitas yang cukup baik agar bisa bersaing di pasar dan ini merupakan faktor kunci dari sebuah perusahaan agar bisa disebut sebagai sebuah MLM atau tidak dan produk ini sudah disiapkan oleh perusahaan sebelum perusahaan menjual kepada calon member atau konsumen.

Ketika seorang calon member membeli sebuah produk, dia diharuskan mempelajari terlebih dahulu kegunaan dan manfaat dari produk yang akan dibelinya, apakah sesuai dengan syariah atau tidak. Selanjutnya setelah dia membeli produk tersebut maka otomatis dia memiliki hak kepemilikan atas produk tersebut serta otomatis produk tersebut telah berpindah ketangan calon member/konsumen tersebut, dan pola ini sesuai dengan syarat dan rukun diatas.

- c. Tujuan Perikatan (*maudhu'ul aqdi*), yaitu sebuah akad harus sesuai dengan azas kemaslahatan dan manfaat.

Ahamad Azhar Basyir menentukan syarat-syarat yang harus dipenuhi agar suatu tujuan sebuah akad dipandang sah dan memiliki akibat hukum yaitu :

- 1) Tujuan akad tidak merupakan kewajiban yang telah ada atas pihak-pihak yang bersangkutan tanpa akad yang diadakan.
 - 2) Tujuan akad harus berlangsung adanya hingga berakhirnya pelaksanaan akad
 - 3) Tujuan akad harus sesuai syariat.
- d. *Shigatul aqdi* (Ijab-qobul), yaitu ungkapan para pihak yang melakukan proses transaksi. *Ijab* merupakan suatu pernyataan janji atau penawaran dari pihak pertama untuk melakukan sesuatu atau tidak sedangkan *qobul* merupakan pernyataan menerima atau

persetujuan dari pihak kedua atas penawaran dari pihak pertama. Ijab dan Kabul dapat dilakukan dengan empat cara yaitu lisan, tulisan, isyarat dan perbuatan.

Sistem MLM melakukan sebuah transaksi atas keempat hal diatas, bisa dilakukan dengan tulisan dimana calon member atau konsumen diharuskan mengisi formulir pendaftaran yang disediakan oleh perusahaan sebelum membeli produk atau menjadi anggota dari perusahaan tersebut, kemudian ketika dia merekrut anggota baru otomatis dia mendapatkan bonus (*fee*) dari hasil kerjanya memasarkan produk tersebut kepada orang lain. Pendapatan bonus ini bekerja secara otomatis sesuai dengan sistem yang telah ditetapkan dan ini bisa di analogikan dengan bentuk ijab-kabul secara perbuatan yang dalam istilah fiqhnya disebut *ta'athi* atau *mu'athah* (saling memberi dan menerima). Adanya perbuatan saling memberi dan menerima dari para pihak yang telah saling memahami perbuatan perikatan tersebut akan membawa kepada sahnya transaksi tersebut.

B. Pendapat Ulama Tentang Penjualan Berjenjang Syariah

Ulama berbeda pandangan dalam menentukan hukum Bisnis MLM. Ada dua pandangan mengenai hal ini.

1. Pendapat yang menyatakan bahwa bisnis MLM hukumnya boleh. Pada dasarnya hukum dari MLM ini adalah mubah berdasarkan kaidah Ushuliyah "*Al-Ashlu fil mu'amalah al-ibahah hatta dallad dalilu ala*

tahrimiha (asal dari semua transaksi/perikatan adalah boleh sehingga ada indikator yang menunjukkan keharamannya).

Berdasarkan kaedah fiqih di atas, terlihat jelas bahwa dalam wilayah muamalah, Islam memberikan jalan bagi manusia untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem, teknik dan mediasi dalam melakukan perdagangan atau bisnis lainnya. Selama muamalah itu tidak melanggar prinsip-prinsip syari'ah, maka hukumnya diperbolehkan. Namun syari'at mempunyai prinsip-prinsip yang harus dipenuhi dalam pengembangan sistem sebuah bisnis, agar dalam usaha menghasilkan keuntungan tidak dilakukan secara bathil.

Selain itu, bisnis harus bebas dari unsur-unsur *Riba* (sistem bunga), *gharar* (penipuan), *dharar* (bahaya), *jahalah* (tidak transparan) dan *zhulm* (merugikan orang lain) dan yang lebih urgen adalah produk yang dibisniskan adalah halal. Karena bisnis MLM merupakan bagian dari perdagangan oleh sebab itu bisnis ini juga harus memenuhi syarat dan rukun sahnya sebuah perikatan.

2. Pendapat yang menyatakan haram, walaupun dari aspek produknya memang ada yang halal dan haram. Meski demikian, jika produk yang halal tersebut diperoleh dengan cara yang tidak syar'i, maka akadnya bathil dan kepemilikannya juga tidak sah. Sebab, kepemilikan itu merupakan izin yang diberikan oleh pembuat syariat (*idzn asy-syari'*) untuk memanfaatkan zat atau jasa tertentu. Izin syara' dalam kasus ini

diperoleh, jika akad tersebut dilakukan secara syar'i, baik dari aspek muamalahnya, maupun barangnya.

Syaikh Salim Al-Hilali pernah mengeluarkan fatwa pengharaman terhadap MLM dengan skema piramid dalam sistem pemasarannya, dengan cara setiap anggota harus mencari anggota-anggota baru dan demikian selanjutnya. Setiap anggota membayar iuran pada perusahaan dengan jumlah tertentu dengan angan-angan mendapat bonus, semakin banyak anggota dan memasarkan produknya maka akan semakin banyak bonus yang dijanjikan. Sebenarnya kebanyakan anggota MLM yang mengikuti cara ini adalah termotivasi bonus yang dijanjikan tersebut dengan harapan agar cepat kaya dalam waktu yang sesingkat mungkin, padahal ia sebenarnya tidak menginginkan produknya.

Karena berbagai pelanggaran syariah pada sistem MLM. Pemerintah Saudi Arabia juga mengharamkan MLM yang tertuang dalam Fatwa Lajnah Daimah Saudi nomor 22935. Begitu juga dengan Majma' Fiqh (Lembaga Fikih) Sudan dalam keputusan rapat nomor 3/23 tertanggal 17 Rabiul Akhir 1424/17 Juni 2003, sepakat mengharamkan jenis jual beli dengan sistem MLM. Fatwa Dewan Syariah Partai Keadilan No.02/K/DS-PK/VI/1419 menyatakan bahwa bisnis MLM khususnya Amway dan CNI adalah syubhat.

Sementara para ulama yang tergabung dalam Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI), menimbang bahwa metode penjualan barang dan produk jasa dengan menggunakan jejaring pemasaran (*network*

marketing) atau pola penjualan berjenjang termasuk di dalamnya *Multi Level Marketing* (MLM) telah dipraktikkan oleh masyarakat. Praktik penjualan barang dan produk jasa seperti tersebut telah berkembang sedemikian rupa dengan inovasi dan pola yang beragam, namun belum dapat dipastikan kesesuaiannya dengan prinsip syariah; Praktik penjualan barang dan produk jasa seperti itu dapat berpotensi merugikan masyarakat dan mengandung hal-hal yang diharamkan. Agar mendapatkan pedoman syariah yang jelas mengenai praktik penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS), maka Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI) menetapkan.

1. Fatwa nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman PLBS.¹⁷

Adapun dasar dalil yang digunakan antara lain:

a. firman Allah SWT :

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

"Hai orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka rela di antaramu ..."
QS. Al-Nisa (4), 29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ...

"Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu ..." QS. Al-Maidah (5), 1

¹⁷ Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*, (Jakarta: Erlangga, 2014), 805-815

... وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى ...

"... dan tolong menolonglah kalian dalam (mengerjakan) kebajikan ... " QS. Al-Maidah (5), 2

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ

"Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang, (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi."

... لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ ...

"... Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia dari Tuhanmu ... " QS. al-Baqarah [2]: 198:

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ...

"... Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba ... " QS. al-Baqarah [2]: 275:

... لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ

"... Kamu tidak boleh menzalimi orang lain dan tidak boleh dizalimi orang lain." QS. al-Baqarah [2]: 279:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ

لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ.

"Hai orang yang beriman! Sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, dan mengundi nasib dengan panah, adalah termasuk perbuatan keji, perbuatan setan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan."

b. Hadist Nabi SAW, antara lain:

... الْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا (رواه الترمذي عن عمرو

بن عوف)

"... Kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram." (HR. Tirmidzi dari 'Amr bin 'Auf)

لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ (رواه ابن ماجه والدارقطني وغيرهما عن أبي سعيد الخدري)

"Tidak boleh membahayakan diri sendiri maupun orang lain." (HR. Ibnu Majah, Daraquthni, dan yang lain dari Abu Sa'id al-Khudri)

إِنَّ اللَّهَ تَعَالَى يَقُولُ : أَنَا ثَالِثُ الشَّرِّكَائِ مَالَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ فَإِذَا خَانَ أَحَدُهُمَا

صَاحِبَهُ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا (رواه ابو داود عن أبي هريرة)

"Allah s.w.t. berfirman, "Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersyarikat selama satu pihak tidak mengkhianati pihak yang lain. Jika salah satu pihak telah berkhianat, Aku keluar dari

mereka." (HR. Abu Dawud, yang dishahihkan oleh al Hakim, dari Abu Hurairah)

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ، وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ (رواه الخمسة عن أبي هريرة)

"Nabi SAW melarang jual beli dengan cara melempar batu dan jual beli gharar." (HR. Khomsah dari Abu Hurairah)

مَنْ عَشَنَّا فَلَيْسَ مِنَّا (رواه مسلم عن أبي هريرة)

"Barang siapa menipu kami, maka ia tidak termasuk golongan kami." (Hadis Nabi riwayat Imam Muslim dari Abu Hurairah)

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ تَمَنِ الْكَلْبِ وَمَهْرِ الْبُعْيِ وَحُلْوَانِ الْكَاهِنِ (متفق عليه)

"Nabi SAW melarang (penggunaan) uang dari penjualan anjing, uang hasil pelacuran dan uang yang diberikan kepada paranormal." (Muttafaq 'alaih)

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 بَاعُوهُ فَأَكَلُوا تَمَنَّهُ (متفق عليه)

"Sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya mengharamkan jual beli khamar, bangkai, babi dan patung-patung. Rasulullah ditanya, "Wahai Rasulullah. Tahukah Anda tentang lemak bangkai, ia dapat dipakai untuk mengecat kapal-kapal, untuk meminyaki kulit-kulit dan dipakai untuk penerangan (lampu) oleh banyak orang?" Nabi SAW menjawab, "Tidak ! Ia adalah haram." Nabi SAW. kemudian berkata lagi, "Allah memerangi orang-orang Yahudi karena ketika Allah mengharamkan lemak bangkai kepada mereka, mereka mencairkannya dan menjualnya, kemudian mereka memakai hasil penjualannya." (Muttafaq 'alaihi)

لَعَنَ اللَّهُ الرَّاشِيَّ وَالْمُرْتَشِيَّ (رواه أحمد وأحمد والترمذی)

"Allah melaknat pemberi dan penerima risywah." (HR. Ahmad dan al-Tirmidzi)

c. Kaidah Fikih:

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا.

"Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya."

الْأَجْرُ عَلَى قَدْرِ الْمَشَقَّةِ.

"Ujrah/kompensasi sesuai dengan tingkat kesulitan (kerja)"

Adapun isi fatwa DSN MUI tentang fatwa pedoman penjualan langsung berjenjang syariah dapat diuraikan berikut ini.

Ketentuan Umum:

- 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 pengguna barang dan atau jasa, dan tidak bermaksud untuk memperdagangkannya.
- 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) *Ighra'* adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.
- 9) *Money Game* adalah kegiatan penghimpunan 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 kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.
- 10) *Excessive mark-up* adalah batas margin laba yang ber-lebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.
- 11) *Member get member* adalah strategi perekrutan keang-gotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
- 12) Mitra usaha/*stockist* adalah pengecer/retailer yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.

Ketentuan Hukum

- 1) Ada obyek transaksi riil yang diperjual belikan berupa barang atau produk jasa;

- 2) Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;
- 3) Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, *maksiat*;
- 4) Tidak ada harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;
- 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;
- 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;
- 7) Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa;
- 8) Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*.

- 9) Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;
- 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;
- 11) Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut;
- 12) Tidak melakukan kegiatan *money game*.

Ketentuan Akad

- 1) 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*;
- 2) Akad *Wakalah bil Ujrah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang *Wakalah bil Ujrah* pada Asuransi dan Reasuransi Syariah;
- 3) Akad *Ju'alah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad *Ju'alah*;
- 4) Akad *Ijarah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 9/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Ijarah*;

- 5) Akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah setelah dikeluarkan fatwa oleh DSN-MUI.

Ketentuan Penutup

- 1) Jika terjadi perselisihan di antara para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan berdasarkan peraturan per-undang-undangan yang berlaku dan sesuai prinsip syariah;
 - 2) Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.
2. Fatwa nomor. 83/DSN-MUI/VI/2012 Tentang Penjualan langsung berjenjang syariah jasa perjalanan umrah;¹⁸

Adapun dasar dalil yang digunakan antara lain:

- a. Firman Allah SWT ;

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ.

"Hai orang yang beriman, sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah, adalah termasuk perbuatan syaitan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan." QS. Al-Maidah [5]: 90:

¹⁸ Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*, (Jakarta: Erlangga, 2014), 816-846

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنتُمْ مُؤْمِنِينَ.

"Hai orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba jika kamu orang yang beriman." QS. al-Baqarah [2]: 278:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ...

"Hai orang yang beriman! Janganlah kalian memakan (mengambil) harta orang lain secara batil, kecuali jika berupa perdagangan yang dilandasi atas sukarela di antara kalian ..." QS. al-Nisa' [4]: 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ...

"Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu ..." QS. al-Ma'idah [5]: 1:

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ، إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ.

"Salah seorang dari kedua wanita itu berkata, 'Hai ayahku! Ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) adalah orang yang kuat lagi dapat dipercaya.'" QS. al-Qashash [28]: 26:

قَالُوا نَفَقْدُ صَوَاعَ الْمَلِكِ وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ.

"Penyeru-penyeru itu berseru: 'Kami kehilangan piala Raja; dan barang siapa yang dapat mengembalikannya, akan memperoleh

bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku menjamin terhadapnya." QS. Yusuf [12]: 72:

b. Hadis-hadis Nabi SAW, antara lain:

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرَقُهُ. (أُخْرِجَهُ ابْنُ مَاجَهَ فِي سَنَنِهِ، الْكِتَابُ: الْأَحْكَامُ، الْبَابُ: أَجْرُ الْأَجْرَاءِ، رَقْمُ

الحديث : 2434)

"Diriwayatkan dari Ibnu 'Umar RA, ia berkata, "Rasulullah SAW bersabda, "Berikanlah upah pekerja sebelum keringatnya kering.""
(HR. Ibnu Majah)

وَعَنْ سَعِيدِ بْنِ رَضِيٍّ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: مَنْ اسْتَأْجَرَ أَجِيرًا فَلَيْسَ أَجْرُهُ؛ (رواه عبد الرزاق، سبل السلام، لمحمد بن اسماعيل الكحلاني، باب المساقاة والاجارة؛

82/3، رقم الحديث : 9)

"Dari Abi Sa'id RA, sesungguhnya Rasulullah SAW bersabda, "Barang siapa mempekerjakan pekerja, beritahukanlah upahnya.""
(HR. 'Abd al-Razzaq)

عَنْ عَمْرِو بْنِ عَوْفٍ الْمُزَنِيِّ عَنْ أَبِيهِ عَنْ جَدِّهِ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: الصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَّا صُلْحًا حَرَمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا، وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا. قَالَ أَبُو عِيسَى: هَذَا حَدِيثٌ حَسَنٌ صَحِيحٌ.

(أخرجه الترمذي في سننه ، الكتاب: الأحكام، الباب: ماذكر عن رسول الله في الصلح، رقم

الحديث : 1272)

"Diriwayatkan dari 'Amr bin 'Auf al-Muzani, dari ayahnya, dari kakeknya, Rasulullah SAW bersabda, "Perdamaian boleh dilakukan di antara kaum muslimin kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram; dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram."" (H.R al-Tirmidzi)

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَضَى أَنْ لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ (أخرجه ابن ماجه عن عبادة

بن الصامت في سننه ، الكتاب: الأحكام، الباب : من بنى في حقه مايضر بجاره، رقم

الحديث : 2331، ورواه أحمد عن ابن عباس، ومالك عن يحيى)

"Rasulullah SA menetapkan tidak boleh membahayakan/merugikan orang lain dan tidak boleh (pula) membalas bahaya (kerugian yang ditimbulkan oleh orang lain) dengan bahaya (perbuatan yang merugikannya)." (HR. Ibnu Majah)

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ: نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ

(أخرجه مسلم في صحيحه ، الكتاب: البيوع، باب: بُطْلَانِ بَيْعِ الْحَصَاةِ وَالْبَيْعِ الَّذِي فِيهِ

غَرَرٌ، رقم الحديث: 3783)

"Diriwayatkan dari Abi Hurairah RA, ia berkata, "Rasulullah SAW melarang jual beli hashah dan jual beli yang mengandung gharar.""
(HR. Muslim)

عَنِ ابْنِ عُمَرَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنِ النَّجَشِ. (أَخْرَجَهُ الْبُخَارِيُّ فِي
صَحِيحِهِ، الْكِتَابُ الْخَيْلِ، الْبَابُ : مَا يَكْرَهُ مِنَ التَّنَاجُشِ، رَقْمُ الْحَدِيثِ : 6448)

*"Diriwayatkan dari Ibnu Umar RA bahwa Rasulullah SAW melarang
(untuk) melakukan najsy (penawaran palsu)." (HR. al-Bukhari)*

عَنِ حَكِيمِ بْنِ حِزَامٍ قَالَ أَتَيْتُ رَسُولَ اللَّهِ -صلى الله عليه وسلم- فَقُلْتُ يَا نَبِيَّ الرَّجُلُ
يَسْأَلُنِي مَنِ الْبَيْعِ مَا لَيْسَ عِنْدِي أَتَبَاغُ لَهُ مِنَ السُّوقِ ثُمَّ أُبِيعُهُ، قَالَ : لَا تَبِعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ .
(أَخْرَجَهُ التِّرْمِذِيُّ فِي سَنَنِهِ، الْكِتَابُ : الْبَيْعُ، الْبَابُ : مَا جَاءَ فِي كَرَاهِيَةِ بَيْعِ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ،
رَقْمُ الْحَدِيثِ : 1153)

*"Diriwayatkan dari Hakim bin Hizam, ia berkata: Saya menemui
Rasulullah SAW, lalu berkata, "Seorang laki-laki datang kepadaku
meminta agar saya menjual suatu barang yang tidak ada pada saya,
saya akan membelikan untuknya di pasar, kemudian saya
menjualnya kepada orang tersebut." Rasulullah SAW menjawab,
"Janganlah kamu menjual sesuatu yang tidak ada padamu.""* (HR.
al-Tirmidzi)

رُوي أَنَّ حَكِيمَ بْنَ حِزَامٍ قَالَ: قُلْتُ: يَا رَسُولَ اللَّهِ إِنِّي أَشْتَرِي بَيْعًا فَمَا يَجِلُّ لِي مِنْهَا وَمَا

يُحَرِّمُ عَلَيَّ؟ قَالَ: فَإِذَا اشْتَرَيْتَ بَيْعًا فَلَا تَبِعْهُ حَتَّى تَقْبِضَهُ. (أخرجه أحمد في مسنده، الكتاب :

مسند المكيين، الباب : مسند حكيم ابن حزام عن النبي صلى الله عليه وسلم، رقم الحديث :

(.14777)

"Diriwayatkan bahwa hakim bin Hizam berkata: Aku berkata, "Wahai Rasulullah. Aku membeli beberapa barang; apa yang halal dan yang haram saya lakukan?" Rasulullah SAW bersabda, "Jika engkau membeli sesuatu, jangan engkau menjualnya kecuali setelah engkau terima/kuasai (qabdh)." (HR. Ahmad)

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ نَاسًا مِنْ أَصْحَابِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَتَوْا

عَلَى حَيٍّ مِنْ أَحْيَاءِ الْعَرَبِ فَلَمْ يَقْرُؤْهُمْ فَبَيْنَمَا هُمْ كَذَلِكَ إِذْ لُدِعَ سَيِّدُ أُولَئِكَ فَقَالُوا هَلْ

مَعَكُمْ مِنْ دَوَاءٍ أَوْ رَاقٍ فَقَالُوا إِنَّكُمْ لَمْ تَقْرُؤُوا وَلَا تَفْعَلُ حَتَّى تَجْعَلُوا لَنَا جُعْلًا فَجَعَلُوا لَهُمْ

قَطِيعًا مِنَ الشَّاءِ فَجَعَلَ يَقْرَأُ بِأَمِّ الْقُرْآنِ وَيَجْمَعُ بَرَأْفَهُ وَيَتَفَلُّ فَبَرَأَ فَأَتَوْا بِالشَّاءِ فَقَالُوا لَا نَأْخُذُ

حَتَّى نَسْأَلَ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَسَأَلُوهُ فَضَحِكَ وَقَالَ وَمَا أَدْرَاكَ أَنَّهَا رُقِيَّةٌ خُذُوهَا

وَاضْرِبُوا لِي بِسَهْمٍ (رواه البخاري)

"Sekelompok sahabat Nabi SAW melintasi salah satu kampung orang Arab. Penduduk kampung tersebut tidak menghidangkan makanan kepada mereka. Ketika itu, kepala kampung disengat

kalajengking. Mereka lalu bertanya kepada para sahabat, "Apakah kalian mempunyai obat, atau adakah yang dapat me-ruqyah (menjampi)?" Para sahabat menjawab, "Kalian tidak menjamu kami. Kami tidak mau mengobati kecuali kalian memberi imbalan kepada kami." Kemudian para penduduk berjanji akan memberikan sejumlah ekor kambing. Seorang sahabat membacakan surat al-Fatihah dan mengumpulkan ludah, lalu ludah itu ia semprotkan ke kepala kampung tersebut. Ia pun sembuh. Mereka kemudian menyerahkan kambing. Para sahabat berkata, "Kita tidak boleh mengambil kambing ini sampai kita bertanya kepada Nabi SAW." Beliau tertawa dan bersabda, "Bagaimana kalian tahu bahwa surat al-Fatihah adalah ruqyah? Ambillah kambing tersebut dan berilah saya bagian." (HR. Bukhari)

c. Kaidah fikih, antara lain:

1. الْأَصْلُ فِي الْأَشْيَاءِ الْإِبَاحَةُ حَتَّى يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى التَّحْرِيمِ. (الأشباه والنظائر للسيوطي :

(60)

"Pada dasarnya, segala sesuatu dalam muamalah boleh dilakukan sampai ada dalil yang mengharamkannya."

2. الضَّرَرُ يُدْفَعُ بِقَدْرِ الْإِمْكَانِ. (درر الحکام شرح مجلة الأحكام، لمنلاخسرو، بيروت: دار

إحياء الكتب العربية، المادة 31 / 1 42)

"Segala madharat (bahaya, kerugian) harus dihindarkan sedapat mungkin."

3. الضَّرَرُ يُزَالُ (الأشباه والنظائر للسيوطي، القاهرة: دار السلام، 2004، ط 2، تحقيق

وتعليق: محمد محمد تامر وحافظ عاشور حافظ، ج 1، ص 210)

"Segala madharat (bahaya, kerugian) harus dihilangkan."

4. دَرءُ الْمَفَاسِدِ أَوْلَى مِنْ جَلْبِ الْمَصَالِحِ (السيوطي، الأشباه والنظائر، القاهرة: دار

السلام، 2004، ط 2، تحقيق وتعليق: محمد محمد تامر وحافظ عاشور حافظ، ج 1،

ص 217)

"Mencegah mafsadah (kerusakan) lebih diutamakan daripada mengambil kemaslahatan."

5. مَا أَدَّى إِلَى الْحَرَامِ فَهُوَ حَرَامٌ (قواعد الأحكام في مصالح الأنعام لعز الدين بن عبد

السلام، بيروت: دار الكتب العلمية، 219/2)

"Apa saja yang menjadi perantara (media) terhadap perbuatan haram, maka haram pula hukumnya."

6. الثَّابِتُ بِالْعُرْفِ كَالثَّابِتِ بِالشَّرْعِ.

"Sesuatu yang berlaku berdasarkan adat kebiasaan sama dengan sesuatu yang berlaku berdasarkan syara' (selama tidak bertentangan dengan syari'at)."

7. الْعِبْرَةُ فِي الْعُقُودِ لِلْمَقَاصِدِ وَالْمَعَانِي لَا لِلْأَلْفَافِ وَالْمَبَانِي (درر الحکام شرح مجلة

الأحكام المادة 649)

"Kaidah yang berlaku dalam akad adalah merujuk pada substansinya bukan pada lafazhnya."

- d. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor: 73/MPP/Kep/3/2000 tanggal 20 Maret 2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang.
- e. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor: 289/MPP/Kep/10/2001 BAB VIII Pasal 22 mengenai Ijin Usaha Penjualan Berjenjang.
- f. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung.

Memperhatikan :

1. Pendapat para ulama, antara lain:

- a. Kitab *al-Muhadzdzab*, juz I Kitab al-Ijarah hal. 394:

يَحُوزُ عَقْدُ الْإِجَارَةِ عَلَى الْمَنَافِعِ الْمُبَاحَةِ ... وَلِأَنَّ الْحَاجَةَ إِلَى الْمَنَافِعِ كَالْحَاجَةِ إِلَى

الْأَعْيَانِ، فَلَمَّا جَازَ عَقْدُ الْبَيْعِ عَلَى الْأَعْيَانِ وَجَبَ أَنْ يَحُوزَ عَقْدُ الْإِجَارَةِ عَلَى الْمَنَافِعِ.

"Boleh melakukan akad ijarah (sewa menyewa) atas manfaat yang dibolehkan... karena keperluan terhadap manfaat sama

dengan keperluan terhadap benda. Oleh karena akad jual beli atas benda dibolehkan, maka sudah seharusnya boleh pula akad ijarah atas manfaat."

- b. Pendapat Ibnu Qudamah dalam *al-Mughni*, VIII/323:

... أَنَّ الْحَاجَةَ تَدْعُو إِلَى ذَلِكَ (الْجُعَالَةِ)، فَإِنَّ الْعَمَلَ قَدْ يَكُونُ مَجْهُولًا كَرَدِّ الْآبِقِ وَالضَّالَّةِ وَغَيْرِ ذَلِكَ، وَلَا تَنْعَقِدُ الْإِجَارَةُ فِيهِ وَالْحَاجَةُ دَاعِيَةٌ إِلَى رَدِّهِمَا وَقَدْ لَا يَجِدُ مَنْ يَتَبَرَّعُ بِهِ، فَدَعَتْ الْحَاجَةُ إِلَى إِبَاحَةِ الْجُعْلِ فِيهِ مَعَ جَهَالَةِ الْعَمَلِ.

"Masyarakat memerlukan adanya ju'alah; sebab pekerjaan (untuk mencapai suatu tujuan) terkadang tidak jelas (bentuk dan masa pelaksanaannya), seperti mengembalikan budak yang hilang, hewan yang hilang, dan sebagainya. Untuk pekerjaan seperti ini tidak sah dilakukan dengan akad ijarah (sewa/pengupahan) padahal (orang/pemilikinya) perlu agar kedua barang yang hilang tersebut kembali. Sementara itu, ia tidak menemukan orang yang mau membantu mengembalikannya secara suka rela (tanpa imbalan). Oleh karena itu, kondisi kebutuhan masyarakat tersebut mendorong dibolehkannya akad ju'alah meskipun (bentuk dan masa pelaksanaan) pekerjaan tersebut tidak jelas."

- c. Pendapat Imam al-Nawawi dalam *al-Majmu' Syarh al-Muhadzdzab*, XV/449:

يَجُوزُ عَقْدُ الْجُعَالَةِ، وَهُوَ ... التَّزَامُ عَوَضٍ مَعْلُومٍ عَلَى عَمَلٍ مُعَيَّنٍ أَوْ مَجْهُولٍ عَسَرَ
عِلْمُهُ.

"Akad ju'alah dibolehkan..., yaitu komitmen (seseorang) untuk memberikan imbalan tertentu atas pekerjaan tertentu atau tidak tertentu yang sulit diketahui."

- d. Pendapat para ulama dalam kitab Hasyiyah al-Bajuri II/24:

وَالْجُعَالَةُ جَائِزَةٌ مِنَ الطَّرَفَيْنِ: طَرَفُ الْجَاعِلِ وَطَرَفُ الْمَجْعُولِ لَهُ ... وَهِيَ التَّزَامُ مُطْلَقٌ
التَّصَرُّفِ عَوَضًا مَعْلُومًا عَلَى عَمَلٍ مُعَيَّنٍ أَوْ مَجْهُولٍ لِمُعَيَّنٍ أَوْ غَيْرِهِ.

"Ju'alah boleh dilakukan oleh dua pihak, pihak ja'il (pihak pertama yang menyatakan kesediaan memberikan imbalan atas suatu pekerjaan) dan pihak maj'ul lah (pihak kedua yang bersedia melakukan pekerjaan yang diperlukan pihak pertama)..., (ju'alah) adalah komitmen orang yang cakap hukum untuk memberikan imbalan tertentu atas pekerjaan tertentu atau tidak tertentu kepada orang tertentu atau tidak tertentu."

- e. Kitab Al-Ma'ayir al-Syar'iyyah :

يَجُوزُ لِلْمُؤَسَّسَةِ أَنْ تَطْلُبَ مِنَ الْوَاعِدِ بِالِاسْتِجَارِ أَنْ يَدْفَعَ مَبْلَغًا مُحددًا إِلَى الْمُؤَسَّسَةِ تَحْجِزُهُ لَدَيْهِ لِضَمَانِ جِدِّيَةِ الْعَمِيلِ فِي تَنْفِيذِ وَعْدِهِ بِالِاسْتِجَارِ وَمَا يَتَرْتَّبُ عَلَيْهِ مِنْ التَّزَامَاتِ بِشَرَطِ أَلَّا يُسْتَقْطَعَ مِنْهُ إِلَّا مِقْدَارُ الضَّرَرِ الْفَعْلِيِّ بِحَيْثُ يَتِمُّ - عِنْدَ نُكُولِ الْعَمِيلِ - تَحْمِيلُ الْوَاعِدِ الْفَرْقَ بَيْنَ تَكْلِيفَةِ الْعَيْنِ الْمُرَادِ تَأْجِيرُهَا وَمَجْمُوعِ الْأَجْرَةِ الْفَعْلِيَّةِ الَّتِي يَتِمُّ تَأْجِيرُ الْعَيْنِ عَلَى أَسَاسِهَا لِلْغَيْرِ أَوْ تَحْمِيلُهُ فِي حَالَةِ نَيْعِ الْعَيْنِ الْفَرْقَ بَيْنَ تَكْلِيفَتِهَا وَتَمَنِّ بَيْعِهَا. وَهَذَا الْمَبْلَغُ الْمُقَدَّمُ لِضَمَانِ الْجِدِّيَةِ إِمَّا أَنْ يَكُونَ أَمَانَةً لِلْحِفْظِ لَدَى الْمُؤَسَّسَةِ، فَلَا يَجُوزُ لَهَا التَّصَرُّفُ فِيهِ أَوْ أَنْ يَكُونَ أَمَانَةً لِلِاسْتِثْمَارِ بِأَنْ يَأْدَنَّ الْعَمِيلُ لِلْمُؤَسَّسَةِ بِاسْتِثْمَارِهِ عَلَى أَساسِ الْمُضَارَبَةِ الشَّرْعِيَّةِ بَيْنَ الْعَمِيلِ وَالْمُؤَسَّسَةِ وَيَجُوزُ الْإِتِّفَاقُ مَعَ الْعَمِيلِ عِنْدَ إِبرَامِ عَقْدِ الْإِجَارَةِ عَلَى اعْتِبَارِ هَذَا الْمَبْلَغِ مِنْ أَقْسَاطِ الْإِجَارَةِ. (المعيار الشرعي رقم (2/3) في الإجارة والإجارة المنتهية بالتملك الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية).

"Lembaga Keuangan Syariah (LKS) boleh meminta pihak yang berjanji untuk menyewa (nasabah) agar membayar uang muka kepada LKS sebagai jaminan keseriusan dalam menunaikan janji dan memenuhi kewajibannya, dengan syarat dana tersebut hanya boleh dipotong (diambil) oleh LKS --ketika ingkar janji-- sebesar pengganti kerugian riil. Status dana tersebut boleh hanya merupakan titipan murni pada LKS yang harus dijaga

sehingga tidak boleh di- gunakan, dan boleh juga dijadikan sebagai modal investasi dengan syarat nasabah memberikan izin kepada LKS untuk menginvestasikannya dengan akad mudharabah. Ketika akad sewa menyewa (ijarah) dilaksanakan, LKS dan Nasabah boleh menyepakati bahwa dana tersebut menjadi cicilan ujarah.

f. Kitab *Al-Ma'ayir al-Syar'iyyah*:

يَجُوزُ أَنْ تَقَعَ الْإِجَارَةُ عَلَى مَنَفَعَةٍ (خِدْمَةٍ) مَوْصُوفَةٍ فِي الدِّمَةِ وَصَفًا مُنْضِطًا تُدْرَأُ بِهِ الْجَهَالَةُ الْمُؤَدِّيَّةُ إِلَى النَّزَاعِ، وَحِينَئِذٍ لَا يُشْتَرَطُ أَنْ تَكُونَ مَمْلُوكَةً لِلْأَجِيرِ حَيْثُ يَتِمُّ الْإِتِّفَاقُ عَلَى أَدَاءِ الْخِدْمَةِ الْمَوْصُوفَةِ فِي الْمَوْعِدِ الْمُحَدَّدِ لِذَلِكَ وَيُرَاعَى فِي ذَلِكَ إِمَّا كَانَ تَمْلُكُ الْأَجِيرِ لَهَا وَقُدْرَتُهُ عَلَى أَدَائِهَا لِلْمُسْتَأْجِرِ فِي الزَّمَنِ الْمُحَدَّدِ لِلتَّسْلِيمِ بِنَفْسِهِ أَوْ بغيرِهِ، وَلَا يُشْتَرَطُ فِيهَا تَعْجِيلُ الْأَجْرَةِ مَا لَمْ تَكُنْ يَلْفُظُ السَّلَمِ أَوْ السَّلَفِ، وَإِذَا سَلَّمَ الْأَجِيرُ غَيْرَ مَا تَمَّ وَصْفُهُ فَلِلْمُسْتَأْجِرِ رَفْضُهُ وَطَلَبُ مَا تَتَحَقَّقُ فِي الْمَوَاصِفَاتِ الْمُتَّفَقِّ عَلَيْهَا. (المعيار الشرعي رقم (5/1/6) إجارة الأشخاص الصادر عن هيئة المحاسبة

والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية)

"Manfaat (layanan) boleh dijadikan obyek ijarah maushufah fi al-dzimmah dengan syarat manfaat tersebut dapat dijelaskan spesifikasinya secara terukur (tidak jahalah) agar terhindar dari sengketa. Manfaat dimaksud tidak mesti telah menjadi milik

pihak yang menyewakan pada saat akad; kedua belah pihak hanya bersepakat untuk menyerahkan manfaat/layanan pada waktu yang telah disepakati. Manfaat yang dijadikan obyek ijarah maushufah fi al-dzimmah tersebut harus sudah dimiliki oleh pemberi sewa (jasa/layanan); dan ia mampu untuk memenuhi atau menyerahkannya kepada penyewa pada waktu yang telah disepakati. Ujrah tidak mesti dibayar di awal apabila lafadz akad ijarah tersebut tidak menggunakan lafadz salam atau salaf. Jika pemberi sewa (jasa/layanan) menyerahkan obyek ijarahnya tidak sesuai dengan spesifikasi yang telah disepakati, maka musta'jir berhak untuk menolaknya, dan musta'jir berhak pula meminta pemberi sewa untuk menyerahkan obyek ijarah yang sesuai dengan spesifikasi yang telah disepakati."

g. Kitab Al-Ma'ayir al-Syar'iyyah :

تَجِبُ الْأَجْرَةُ بِالْعَقْدِ وَتُسْتَحَقُّ بِاسْتِيفَاءِ الْمَنْفَعَةِ أَوْ بِالتَّمَكُّنِ مِنْ إِسْتِيفَائِهَا لَا بِمُجَرَّدِ

تَوْفِيعِ الْعَقْدِ. وَيَجُوزُ أَنْ تُدْفَعَ الْأَجْرَةُ بَعْدَ إِبْرَامِ الْعَقْدِ دَفْعَةً وَاحِدَةً أَوْ عَلَى دَفَعَاتٍ خِلَالَ

مُدَّةٍ تُسَاوِي أَوْ تَزِيدُ أَوْ تَقِلُّ عَنْ مُدَّةِ الْإِجَارَةِ. (المعيار الشرعي رقم 5/2/2 أحكام

الأجرة في الإجارة والإجارة المنتهية بالتملك الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة

للمؤسسات المالية الإسلامية)

“Dengan (disepakati) akad ijarah, maka upah (ujrah/sewa) wajib dibayarkan. Akan tetapi, ujrah tersebut hanya berhak dimiliki oleh pemberi sewa setelah penyewa menggunakan atau dapat menggunakan manfaat (layanan/jasa) dimaksud, tidak berhak hanya dengan disepakatinya akad. Upah ijarah boleh dibayar sekaligus setelah akad, atau dibayar bertahap selama masa ijarah, baik dilakukan selama masa sewa, lebih lambat atau lebih cepat.

h. Kitab Al-Ma'ayir al-Syar'iyyah :

إِذَا فَاتَتْ الْمُنْفَعَةُ الْمُقَدَّمَةَ فِي الْإِجَارَةِ الْمَوْصُوفَةِ فِي الدِّمَّةِ فَلَا يَنْفَسِخُ الْعَقْدُ بِفَوَاتِ الْمُنْفَعَةِ وَعَلَى الْأَجِيرِ أَنْ يَأْتِيَ بِمِثْلِهَا. (المعيار الشرعي رقم 8/2/1) إجارة الأشخاص الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية

"Jika jasa yang dijadikan obyek akad ijarah maushufah fi al-dzimmah rusak, maka akadnya tidak gugur (infisakh) dengan sendirinya, tetapi penyedia jasa ('ajir) wajib menggantinya dengan jasa yang sejenis."

Menetapkan fatwa tentang penjualan langsung berjenjang syariah jasa perjalanan umrah:

Pertama : Ketentuan Umum

Dalam fatwa ini yang dimaksud dengan:

1. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (*syariah direct selling, al-taswiq al-syabaki, al-taswiq al-harami, al-taswiq al-thabaqi*, atau *al-taswiq al-tijari*) --selanjutnya disingkat PLBS adalah *network marketing*; yaitu metode penjualan jasa tertentu dalam hal ini jasa perjalanan umrah-- melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh anggota (mitra usaha) yang bekerja atas dasar imbalan (komisi dan/atau bonus) berdasarkan hasil penjualan kepada konsumen di luar lokasi eceran tetap; metode penjualan jasa tersebut dijalankan berdasarkan akad dan prinsip syariah;
2. Jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan konsumen (anggota);
3. Jasa Perjalanan Umrah adalah jasa penyelenggaraan dan pelayanan ibadah umrah yang meliputi antara lain berupa bimbingan manasik, visa, tiket pesawat, akomodasi (hotel dan catering), muthawwif, ziarah, dan pengurusan administrasi di bandara (handling airport);
4. Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melaksanakan kegiatan usaha perdagangan jasa perjalanan umrah dengan sistem penjualan langsung berdasarkan akad dan prinsip syariah yang memenuhi

semua persyaratan administratif sesuai peraturan dan perundang-undangan yang berlaku;

5. Anggota (mitra usaha) PLBS adalah anggota PLBS yang terdaftar di perusahaan sebagai peserta (*musta'jir* dan *'amil*);
6. *Ijarah Maushufah fi al-Dzimmah* adalah ijarah atas jasa (*mu'jar*) --dalam hal ini jasa perjalanan umrah-- yang pada saat akad hanya disebutkan sifat-sifat, kuantitas dan kualitasnya;
7. *Ju'alah* adalah janji atau komitmen (*iltizam*) perusahaan untuk memberikan imbalan (*reward/iwadh/ju'l*) tertentu kepada anggota (*'amil*) atas pencapaian hasil (*prestasi/natijah*) yang ditentukan dari suatu pekerjaan (*obyek akad Ju'alah*);
8. Imbalan *Ju'alah* dalam PLBS adalah komisi dan/atau bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota;
9. Prestasi anggota/mitra PLBS adalah prestasi pemasaran atas paket perjalanan umrah dan perekrutan serta pembinaan anggota/mitra;
10. Rekrutmen adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLBS yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya;

11. Pembinaan adalah segala aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan maupun anggota PLBS untuk memelihara dan menjaga komitmen anggota lainnya agar menjalankan bisnis dengan metode penjualan langsung;
12. *Money Game* dalam PLB Jasa Perjalanan Umrah adalah penjualan dengan pola berjenjang atas program perjalanan umrah yang ditandai dengan:
 - a. program perjalanan umrah yang dijual hanya kamufase, antara lain berupa kualitas pelayanan tidak sesuai dengan harga, dan tidak bisa *repeat order*(memesan kembali secara langsung);
 - b. menjanjikan keuntungan sangat besar dalam waktu singkat;
 - c. lebih menekankan pada perekrutan, bukan pada penjualan; dan
 - d. bonus dibayar bila hanya ada perekrutan.
13. *Muqamarah* dalam PLBS adalah praktek pemasaran jasa yang penjelasan informasi mengenai jasa tersebut melebihi kualitas atau kuantitas yang sebenarnya dengan harapan akan diperoleh keuntungan sebesar-besarnya yang bersifat untung-untungan;

14. *Maysir* adalah setiap akad yang dilakukan dengan tujuan yang tidak jelas, dan perhitungan yang tidak cermat, spekulasi atau untung-untungan;
15. *Gharar* adalah ketidakpastian/ketidakjelasan dalam suatu akad, baik mengenai kualitas atau kuantitas obyek akad maupun mengenai penyerahannya;
16. *Ighra'* adalah suatu promosi yang dilakukan oleh perusahaan/agen dengan janji memberikan suatu keuntungan (berupa bonus/komisi) yang berlebihan yang menjadi daya tarik luar biasa sehingga menjadikan seseorang lalai terhadap kewajibannya demi memperoleh bonus/komisi atau keuntungan yang dijanjikan;
17. *Riba* adalah tambahan yang diberikan dalam pertukaran barang-barang ribawi (*al-amwal al-ribawiyah*) dan tambahan yang diberikan atas pokok utang dengan imbalan penangguhan pembayaran secara mutlak;
18. *Dharar* adalah tindakan yang dapat menimbulkan bahaya atau kerugian pihak lain;
19. *Zhulm* adalah sesuatu yang mengandung unsur ketidakadilan, ketidakseimbangan, dan merugikan pihak lain;

20. *Tadlis* adalah tindakan menyembunyikan kecacatan obyek akad yang dilakukan oleh *penjual* untuk mengelabui pembeli seolah-olah obyek akad tersebut tidak cacat;
21. *Ghisysy* adalah salah satu bentuk *tadlis*; yaitu tindakan menjelaskan/memaparkan keunggulan/keistimewaan obyek akad (barang atau jasa) serta menyembunyikan kecacatannya;
22. *Talbis* adalah menyembunyikan kecacatan dengan cara menampakkan kelebihan-kelebihan (*idzhar al-bathil fi shurah al-haqq*);
23. *Jahalah* adalah ketidakjelasan dalam suatu akad, baik mengenai obyek akad, kualitas atau kuantitas (*shifat*)-nya, harganya (*tsaman*), maupun mengenai waktu penyerahannya;
24. *Syubhat* adalah sesuatu yang kedudukan hukumnya tidak jelas dari segi halal-*haramnya*; dan
25. *Kitman* adalah tindakan menyembunyikan dengan sengaja suatu informasi mengenai obyek akad yang semestinya diketahui pihak lain dalam akad.

Kedua : Ketentuan Hukum

PLBS Jasa Perjalanan Umrah diperbolehkan dengan syarat mengikuti akad-akad dan semua ketentuan dalam fatwa ini.

Ketiga : Ketentuan Akad

PLBS Jasa Perjalanan Umrah menggunakan akad *Ijarah Maushufah fi al-Dzimmah* dalam rangka anggota memperoleh Jasa Perjalanan Umrah dari perusahaan, dan akad *Ju'alah* dalam rangka penjualan langsung berjenjang (*al-Taswiq al-Syabaki*).

Keempat : Ketentuan Khusus

1. Ketentuan Akad *Ijarah Maushufah fi al-Dzimmah*
 - Ketentuan mengenai Perusahaan (*Mu'jir*)
 - a) Perusahaan telah memenuhi semua aspek legalitas formal dari pihak otoritas;
 - b) Perusahaan wajib memiliki kemampuan untuk menyerahkan obyek akad, yakni memberangkatkan anggota untuk melaksanakan umrah; kemampuan tersebut meliputi kemampuan permodalan, kemampuan manajerial, dan kemampuan operasional;
 - c) Perusahaan wajib menyerahkan obyek akad, yakni memberangkatkan anggota untuk melaksanakan umrah, pada waktu dan program umrah sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam akad jika syarat-syaratnya telah dipenuhi;

- d) Perusahaan berhak memperoleh pendapatan berupa *ujrah*.
- Ketentuan mengenai Anggota (*Musta'jir*)
 - a) Anggota harus cakap hukum, beragama Islam, dan memiliki niat (rencana) untuk melakukan umrah;
 - b) Anggota hanya boleh terdaftar pada satu titik atau satu kali dalam satu program paket perjalanan umrah yang sama dan/atau dalam satu program pemasaran umrah, untuk menghindari *money game*;
 - c) Anggota wajib membayar harga (*ujrah*) obyek akad;
 - d) Peserta berhak mendapatkan fasilitas/obyek akad apabila syarat-syaratnya telah terpenuhi.
- Ketentuan mengenai Obyek Akad (*Mu'jar*)
 - a) Obyek akad yang berupa Jasa Perjalanan Umrah harus jelas rinciannya pada saat akad, antara lain bimbingan manasik, visa, akomodasi, transportasi (pesawat terbang dan transportasi di tanah suci), catering, muthawwif, ziarah, dan pengurusan di bandara (*handling airport*);
 - b) Obyek akad harus dipastikan waktu penyerahannya (pelaksanaan perjalanan umrah) pada saat akad;

- c) Obyek akad harus menjadi tujuan akad (*muqtadha/ghayah al-'aqd*) bagi anggota (untuk menghindari *gharar* yang berupa *mukhalafat al-maqshud*).
- Ketentuan mengenai Harga (*Ujrah*)
 - a) Besaran harga jasa perjalanan umrah harus dijelaskan secara pasti sejak calon anggota mendaftarkan diri sebagai peserta pada perusahaan;
 - b) Harga jasa perjalanan umrah boleh diperjanjikan dalam akad sebagai sesuatu yang bisa berubah jika terjadi perubahan harga yang nyata atas komponen paket jasa perjalanan umrah; dan perubahan harga tersebut harus disepakati oleh para pihak;
 - c) Harga jasa perjalanan umrah boleh diserahkan seluruhnya kepada perusahaan pada saat akad (tunai) atau sesuai kesepakatan;
 - d) Harga jasa perjalanan umrah tidak boleh dinaikkan secara berlebihan (*excessive mark-up*) yang merugikan anggota karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat jasa yang diperoleh;
 - e) Apabila perusahaan memperoleh potongan harga jasa perjalanan umrah, maka hasil/manfaat potongan

tersebut dikembalikan kepada para anggota, kecuali disepakati lain dalam akad.

- Ketentuan mengenai Pendaftaran dan Uang Muka
 - a) Perusahaan, dalam pendaftaran, hanya dibolehkan mengenakan biaya untuk mengganti hal-hal yang terkait dengan administrasi pendaftaran, seperti tanda anggota, formulir, biaya cetak buku panduan, dan lain-lain;
 - b) Dalam hal harga obyek akad tidak dibayar tunai (lunas) pada saat akad, anggota (calon jamaah umrah) boleh diminta membayar uang muka dan uang muka ini merupakan bagian dari harga obyek akad;
 - c) Uang muka sebagaimana dimaksud dalam huruf b harus digunakan perusahaan untuk mewujudkan obyek akad; dan dari uang muka tersebut dalam jumlah yang wajar dapat diakui oleh perusahaan sebagai *ujrah*;
 - d) Uang muka harus dibukukan secara terpisah sehingga jelas antara jumlah dana milik anggota dengan jumlah *ujrah* yang diterima oleh perusahaan.

- Ketentuan Pembatalan

- a) Perusahaan atau anggota tidak boleh membatalkan akad *ijarah mausufah fi al-dzimmah* tanpa *udzur syar'i*;
- b) Apabila terjadi pembatalan dari pihak perusahaan atas *ijarah mausufah fi al-dzimmah* berdasarkan *udzur syar'i*, maka semua harga obyek akad yang telah diserahkan kepada perusahaan wajib dikembalikan kepada anggota;
- c) Apabila terjadi pembatalan dari pihak anggota atas *ijarah mausufah fi al-dzimmah* berdasarkan *udzur syar'i*, maka semua harga obyek akad yang telah diserahkan kepada perusahaan wajib dikembalikan kepada anggota setelah dikurangi biaya-biaya nyata yang wajar;
- d) Apabila anggota membatalkan *ijarah mausufah fi al-dzimmah* tanpa *udzur syar'i*, maka tidak ada pengembalian harga obyek akad kepada anggota, dan anggota yang bersangkutan tidak boleh lagi menjadi anggota PLBS Jasa Perjalanan Umrah.

2. Ketentuan Akad Ju'alah

- Ketentuan mengenai Perusahaan (*Ja'il*)

- a) Perusahaan sebagai *ja'il* wajib memenuhi syarat-syarat legalitas formal, termasuk Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) dari pihak otoritas;
- b) Perusahaan wajib memiliki pedoman pelaksanaan pemasaran dan mekanisme pengawasan yang sesuai dengan syariah;
- c) Perusahaan wajib menyebutkan/menjelaskan risiko-risiko yang mungkin akan dialami oleh peserta, termasuk dalam hal anggota tidak mampu menambah uang muka dan/atau tidak mendapatkan imbalan karena tidak berhasil merekrut anggota/mitra lainnya;
- d) Perusahaan wajib membayar imbalan yang dijanjikan kepada anggota (*'amil*), jika anggota mencapai prestasi (menyelesaikan hasil pekerjaan/*natijah*/obyek akad) yang telah disepakati;
- e) Perusahaan wajib membuat akun setiap anggota secara tersendiri untuk membukukan imbalan berikut sumbernya yang diterima oleh anggota sebelum obyek akad *ijarah maushufah fi al-dzimmah* diwujudkan untuk diserahkan kepada anggota.

- Ketentuan mengenai Anggota (*'Amil*)

- a) Anggota harus cakap hukum, beragama Islam, dan mampu melakukan perekrutan dan pembinaan anggota serta memiliki niat (rencana) untuk melakukan umrah;
 - b) Anggota wajib melakukan obyek akad dengan sungguh-sungguh serta mematuhi semua pedoman pelaksanaan pemasaran dan mekanisme yang sesuai dengan syariah;
 - c) Anggota berhak memperoleh imbalan *ju'alah* apabila hasil dari pekerjaan obyek akad *ju'alah* terpenuhi.
- Ketentuan mengenai Obyek Akad Ju'alah
- a) Obyek akad *ju'alah* (*mahal al-'aqd*) harus jelas, yaitu pekerjaan yang berupa rekrut calon anggota dan pembinaan; anggota yang berhasil direkrut dan dibina merupakan *natijah*;
 - b) Jumlah anggota/mitra level bawah (*down-line*) dan yang dibina oleh mitra level atas (*up-line*) harus dibatasi sesuai kebutuhan dan kewajaran untuk umrah;
 - c) Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan *aqidah*,

syariah dan akhlak mulia, seperti *syirik*, *kultus*, dan lain-lain.

- Ketentuan mengenai Imbalan (*Ju'l*)
 - a) Imbalan *ju'alah* (*reward*/*iwadh*/*ju'l*) harus ditentukan besarnya oleh *ja'ildan* diketahui oleh anggota pada saat pendaftaran;
 - b) Imbalan *ju'alah* yang diberikan kepada anggota harus berasal dari komponen biaya paket perjalanan umrah yang telah diakui dan dibukukan sebagai pendapatan perusahaan dan/atau dari kekayaan perusahaan;
 - c) Imbalan *ju'alah* harus digunakan seluruhnya atau disisihkan sebagiannya untuk biaya keberangkatan umrah, guna menghindari penyimpangan tujuan mengikuti PLBS, yaitu melaksanakan umrah (bukan bertujuan untuk mendapatkan imbalan semata);
 - d) Imbalan *ju'alah* yang dijanjikan oleh perusahaan kepada anggota tidak menimbulkan *ighra'*;
 - e) Sistem pembagian imbalan *ju'alah* bagi anggota pada setiap peringkat/level harus mengacu pada prinsip keadilan dan menghindari unsur eksploitasi;

- f) Imbalan *ju'alah* yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota, baik besaran maupun bentuknya, harus berdasarkan pada *hasil* prestasi yang dilakukan anggota sebagaimana tertuang dalam akad;
- g) Tidak boleh ada imbalan *ju'alah secara pasif* yang diperoleh anggota secara regular tanpa melakukan pembinaan dan/atau prestasi.

Kelima : Ketentuan mengenai Jaringan dan Penyelenggaraan

1. Penyelenggaraan PLBS Jasa Perjalanan Umrah harus terhindar dari *muqamarah, gharar, maysir, riba, dharar, zhulm, money game, ighra', jahalah, tadlis, gisysy, talbis, kitman*, dan *syubhat*;
2. Jika pemberangkatan umrah ditunda karena kelalaian perusahaan, maka anggota/mitra dapat membatalkan akad ijarah atas Jasa Perjalanan Umrah; dan dana (harga jasa perjalanan umrah) milik anggota yang telah dibayarkan kepada perusahaan wajib dikembalikan oleh perusahaan kepada anggota;
3. Tidak boleh ada biaya untuk meningkatkan level (naik peringkat) pada saat akad;
4. Dalam hal anggota tidak mampu lagi menambah dana untuk membayar kekurangan biaya umrah dan/atau yang

bersangkutan gagal merekrut mitra lainnya dalam jangka waktu yang disepakati para pihak, sehingga tidak berhasil mendapatkan dana yang cukup untuk melunasi biaya perjalanan umrah, maka perusahaan wajib mengembalikan komponen biaya paket jasa perjalanan umrah dari dana milik anggota/mitra tersebut setelah dikurangi biaya yang nyata.

Keenam : Ketentuan Mekanisme

1. Calon anggota melakukan pendaftaran untuk menjadi anggota kepada Perusahaan;
2. Calon anggota wajib menyerahkan uang muka *ijarah maushufah fi al-dzimmah* sebesar jumlah yang sesuai dengan kesepakatan/peraturan yang berlaku;
3. Perusahaan sudah berhak mendapatkan *ujrah* berdasarkan akad *ijarah maushufah fi al-dzimmah* sejak akad dilakukan, untuk mewujudkan paket perjalanan umrah (obyek akad *ijarah maushufah fi al-dzimmah*);
4. Anggota wajib memasarkan produk jasa perjalanan umrah, serta melakukan rekrutmen dan pembinaan kepada anggota berjenjang lainnya;

5. Anggota memperoleh imbalan *ju'alah (ju'l)* dari perusahaan karena melakukan perekrutan dan pembinaan dengan akad *ju'alah*;
6. Anggota memperoleh paket jasa perjalanan umrah dari perusahaan dengan akad *ijarah maushufah fi al-dzimmah*.

Ketujuh : Ketentuan Penutup

1. Jika terjadi perselisihan di antara para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan sesuai syariah melalui musyawarah mufakat. Dalam hal tidak terjadi kesepakatan, perselisihan diselesaikan secara bertahap melalui mediasi, arbitrase, dan/atau peradilan sesuai dengan kesepakatan dan/atau peraturan perundang-undangan yang berlaku;
2. Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.

F. Penelitian Terdahulu

Peneliti telah berupaya melakukan penelusuran pustaka yang memiliki relevansi dengan pokok permasalahan dengan penelitian ini dan menemukan :

1. Tesis Rini Damayanti yang berjudul Analisis Strategi Pemasaran Biro Perjalanan Haji Khusus (ONH-Plus) Pada PT. Agitours.¹⁹ Rumusan masalah: bagaimana tingkat persaingan Biro Perjalanan Haji Khusus (ONH-Plus) yang sesungguhnya dan bagaimana strategi pemasaran yang digunakan oleh PT. Agitours dalam menghadapi persaingan.
2. Tesis Farra Dyna Widiyastuty dengan judul Strategi Komunikasi Pemasaran dalam Menjalankan Bisnis Pada Perusahaan Travel Haji dan Umrah (Studi Kasus: Bisnis Networking di Travel Haji dan Umrah PT. Arminareka Perdana).²⁰
3. Tesis Aziz ashari dengan judul Perspektif Hukum Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing pada Haji dan Umrah Di PT. Mitra Permata Mandiri,²¹ Rumusan masalah dalam Tesis ini adalah:
 - Bagaimana praktek bisnis multi level marketing haji dan umrah di PT. Mitra Permata Mandiri,
 - Bagaimana pandangan kyai Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kabupaten Pamekasan tentang status hukum operasional bisnis PT. MPM pada haji dan umrah.

Sedangkan kesimpulan dari penelitian ini adalah:

¹⁹ Tesis Rinni Damayani, *Analisis Strategi Pemasaran Biro Perjalanan Haji Khusus (ONH-Plus) Pada PT. Agitours* (Pascasarjana Universitas Gunadarma tahun 2013) Tesis tidak diterbitkan,

²⁰ Farra Dyna Widiyastuty, *Strategi Komunikasi Pemasaran dalam Menjalankan Bisnis Pada Perusahaan Travel Haji dan Umrah (Studi Kasus: Bisnis Networking di Travel Haji dan Umrah PT. Arminareka Perdana)*, (Universitas Mercu Buana)

²¹ Aziz Ashari, *Perspektif Hukum Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing pada Haji dan Umrah Di PT. Mitra Permata Mandiri* (IAIN Sunan Ampel Surabaya, 2013)

- Mekanisme operasional PT. MPM sama dengan operasionalisasi MLM pada umumnya yang berorientasi pada pengembangan dan penambahan member atau jaringan (*up-line-down-line*). Secara konsep, operasionalisasi PT. MPM tidak ditemukan kejanggalan, tetapi pada praktik dilapangan terdapat kejanggalan-kejanggalan berupa; penjelasan mengenai operasionalisasi PT. MPM tidak dijelaskan secara menyeluruh kepada *member* atau calon *member*, pada barang (produk: paket Zahra/Silver dan Paket Hasanah/Gold) yang diperjual belikan terjadi *mark-up* harga yang sangat tinggi. Selain itu, tidak terdapatnya barang lain yang diperjualbelikan secara massif oleh PT. MPM, sehingga keuntungan tidak diberikan berdasarkan hasil penjualan barang sebagaimana perniagaan pada umumnya, terjadinya pemberian iming-iming fantastis berupa bonus dan umrah/haji gratis bagi calon mitra dan mitra MPM, mengaburkan bisnis dasar PT. MPM berupa jasa penjualan langsung berjenjang (PLB) dengan pola pengajian / ceramah kegamaan tentang keutamaan haji / umrah dengan *ending* poinnya adalah cara paling bijak untuk umrah/haji dengan menjadi mitra MPM. PT. MPM tidak memberikan pemahaman yang komprehensif berupa pembinaan-pembinaan/*training* terhadap calon mitra serta bagaimana operasionalisasi PT. MPM, mitra MPM tidak mengenal spesifikasi sehingga terdapat mitra yang memiliki kemampuan komunikasi yang baik dan terdapat pula mitra yang awam dalam

bisnis MLM baik itu karena jenjang pendidikan mitra maupun karena status sosial mitra di masyarakat, tidak jarang perbedaan kemampuan ini berdampak pada pencapaian prestasi yang diraih oleh mitra.

- Berdasarkan kasus yang terjadi di lapangan, sejumlah kiai (ulama') yang tergabung di Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kabupaten Pamekasan berpandangan bahwa bisnis yang dijalankan oleh PT. MPM berpotensi merugikan umat Islam dan menyandera umat Islam pada bisnis yang ribawi, seperti; terjadinya *mark up* harga atau ketidakpantasan harga terhadap barang yang diperjualbelikan. Jika barang yang diperjualkan oleh PT. MPM itu dibeli di toko-toko pada umumnya, tidak sama harganya dengan harga yang ditetapkan oleh PT. MPM, sehingga dapat dikatakan bahwa PLB yang dilakukan oleh PT. MPM dengan dua jenis produknya berupa Paket Zahra/Silver dan Hasanah/Gold merupakan kamufase agar tergolong sesuai syariah. Bonus yang diberikan PT. MPM kepada mitra yang berprestasi mensponsori mitra baru atau berdasarkan nomerasi (jumlah jaringan mitra yang seimbang antara mitra kaki kanan dan mitra kaki kiri) tidak sejalan dengan semangat ajaran Islam, sebab kemungkinan terdapatnya bonus yang bukan merupakan prestasi dari penerima bonus. Bisnis PT. MPM berpotensi merugikan (*dzulum*) pihak-pihak tertentu terutama mitra yang tidak memiliki kapasitas sebagai pebisnis dan juga bukan ranah

pekerjaannya seperti ibu rumah tangga yang minim pengalaman dalam pemasaran khususnya dalam merekrut mitra. Bisnis ini juga terindikasi *gharar* karena operasionalisasi bisnis ini berkedok agama (iming-iming keutamaan haji dan umrah) serta menyampaikan klaim bahwa PLB serta operasinalisasi PT. MPM telah mendapat Sertifikasi Syariah dari Dewan Syariah Majelis Ulama Indonesia. Bisnis ini juga berspekulasi tinggi, karena dimungkinkan adanya mitra yang tidak memiliki kemampuan *marketing* dikarenakan status sosial dan latar belakang pendidikan sehingga tidak bisa meraih target minimal *down-line* guna memperoleh bonus prestasi umrah dan haji. Bisnis ini juga dimungkinkan mengalami titik jenuh, sebab bisnis ini bukan berpangku kepada kualitas dan kuantitas produk yang diperjualkan, melainkan berdasarkan pada jumlah *member*.

4. Tesis Soewarso dengan judul Analisis Strategi Pemasaran PT. Tirta Megah Cendana Semarang.²² Rumusan masalah dalam Tesis ini adalah: Bagaimana efektifitas kebijakan bauran pemasaran produk air minum dalam kemasan, bagaimana cara mengidentifikasi posisi bisnis PT. tirta Megah Cendana dalam memasarkan produk air minum dalam kemasan, bagaimana strategi pemasaran PT. Tirta Megah Cendana dalam upaya meningkatkan volume penjualan produk air minum dalam kemasan.

²² Soewarso, *Analisis Strategi Pemasaran PT. Tirta Megah Cendana Semarang* (Semarang: Universitas Diponegoro, 1996) tesis tidak diterbitkan

5. Tesis Wuliyadi dengan judul Analisis strategi pemasaran produk obat ethical PT. Phapros studi kasus di PT. Rajawali Nusindo Semarang.²³

Rumusan masalah dalam Tesis ini adalah: langkah-langkah kebijakan apa yang telah dilakukan oleh Rajawali Nusindo dalam melaksanakan strategi pemasarannya selama kurun waktu 5 tahun sehingga dapat mencapai angka pertumbuhan rata-rata sebesar 11,5 %, elemen bauran pemasaran apa yang dapat dirumuskan untuk mendukung strategi pemasaran dimasa mendatang sebagai upaya untuk meningkatkan pangsa pasar dan mengantisipasi pesaing.

Dari penelusuran yang peneliti lakukan sudah ada penelitian yang membahas tentang sistem pemasaran umrah dan haji plus dalam perspektif hukum Islam namun obyek penelitiannya berbeda.

²³ Wuliyadi, *Analisis strategi pemasaran produk obat ethical PT. Phapros studi kasus di PT. Rajawali Nusindo Semarang*, (Semarang: Universitas Diponegoro 1996) tidak diterbitkan