

MULTI LEVEL MARKETING (MLM) DALAM PERSPEKTIF SYARIAH

Oleh : Nur aini Latifah

Abstrak

Belakangan ini semakin banyak muncul perusahaan-perusahaan yang menjual produknya melalui sistem Multi Level Marketing (MLM). Karena itu, perlu dibahas hukumnya menurut syari'ah Islam. Kajian ini dianggap semakin penting setelah lahirnya perusahaan MLM yang menamakan perusahaannya dengan label syariah. Oleh karena banyaknya perusahaan MLM yang berkembang, maka Dewan Syariah Nasional MUI telah mengeluarkan fatwa terkait MLM tersebut, Nama fatwa DSN tersebut adalah Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) atau *at-Taswiq asy-Syabakiy*,

Sistem marketing MLM yang lahir pada tahun 1939 merupakan kreasi dan inovasi marketing yang melibatkan masyarakat konsumen dalam kegiatan usaha pemasaran dengan tujuan agar masyarakat konsumen dapat menikmati tidak saja manfaat produk, tetapi juga manfaat finansial dalam bentuk insentif, hadiah-hadiah, haji dan umrah, perlindungan asuransi, tabungan hari tua dan bahkan kepemilikan saham perusahaan¹.

Transaksi dengan sistem MLM ini telah merambah di tengah manusia dan banyak mewarnai suasana pasar masyarakat. Maka sebagai seorang pebisnis muslim, wajib untuk mengetahui hukum transaksi dengan sistem MLM ini sebelum bergelut didalamnya.

Bahwa seorang pedagang muslim hendaknya mengetahui hukum-hukum syariat tentang aturan berdagang atau transaksi dan mengetahui bentuk-bentuk jual-beli yang terlarang dalam agama. Dangkalnya pengetahuan tentang hal ini akan menyebabkan seseorang jatuh dalam kesalahan dan dosa. Sebagaimana telah kita saksikan tersebarnya praktek riba, memakan harta manusia dengan cara yang batil, merusak harga pasaran dan sebagainya dari bentuk-bentuk kerusakan yang merugikan masyarakat, bahkan merugikan negara.

A. Pendahuluan

Belakangan ini semakin banyak muncul perusahaan-perusahaan yang menjual produknya melalui sistem *Multi Level Marketing* (MLM). Karena itu, perlu dibahas hukumnya menurut syari'ah Islam. Kajian ini dianggap semakin penting setelah lahirnya perusahaan MLM yang menamakan perusahaannya dengan label syariah.

¹ Ahmad Basyuni Lubis, *Al-Iqtishad*, November 2000.

Oleh karena banyaknya perusahaan MLM yang berkembang, maka Dewan Syariah Nasional MUI telah mengeluarkan fatwa terkait MLM tersebut, Nama fatwa DSN tersebut adalah Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) atau *at-Taswiq asy-Syabakiy*

Kelahiran MLM Syari'ah *Ahad-Net* dilatar belakangi oleh kepedulian akan kondisi perekonomian umat Islam Indonesia yang masih terpuruk. Umat Islam yang menjadi mayoritas di negeri ini, harus menggunakan kekuatan jaringan, agar pemberdayaan potensi bisnis umat Islam Indonesia, bisa diwujudkan. Pemberdayaan ekonomi kaum Muslimin, adalah pemberdayaan ekonomi kerakyatan yang harus dilakukan, sebab sebagian besar rakyat Indonesia adalah umat Islam.

Kehadiran MLM Syari'ah juga dilatarbelakangi oleh realitas bahwa produk-produk makanan, minuman, kosmetika dan jutaan jenis-jenis barang lainnya, akan semakin banyak masuk ke Indonesia secara bebas yang status halal dan haramnya pun tidak jelas. Pemasaran produk tersebut tidak saja melalui ritel dan eceran, tetapi juga melalui sistem *Multi Level Marketing* konvensional, yang dipasarkan melalui jaringan keanggotaan.

Persoalan bisnis MLM mengenai hukum halal-haram maupun statusnya syubhatnya tidak bisa dipukul rata. Tidak dapat ditentukan oleh masuk tidaknya perusahaan itu dalam keanggotaan APLI, juga tidak dapat dimonopoli oleh pengakuan sepihak sebagai perusahaan MLM syariah atau bukan, melainkan tergantung sejauh mana dalam praktiknya setelah dikaji dan dinilai secara syari'ah.

B. Konsep *Multi Level Marketing* (MLM)

MLM adalah singkatan dari *Multi Level Marketing* (Pemasaran Multi Tingkat), yaitu sistem pemasaran melalui jaringan distribusi yang dibangun secara berjenjang dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran.

MLM adalah sistem penjualan yang memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur secara langsung. Sistem penjualan ini menggunakan beberapa level (tingkatan) di dalam pemasaran barang dagangannya. Jadi, *Multi Level Marketing* adalah suatu konsep penyaluran barang (produk dan jasa tertentu) yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan

memperoleh keuntungan di dalam garis kemitraannya. MLM disebut juga *Network Marketing*, *Multi Generation Marketing* dan *Uni Level Marketing*. Namun dari semua istilah itu, yang paling populer adalah istilah *Multi Level Marketing*.

Dengan kata lain, MLM sebuah metode pemasaran barang dan atau jasa dari sistem penjualan langsung melalui program pemasaran berbentuk lebih dari satu tingkat, dimana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang dan jasa yang dilakukannya sendiri dan anggota jaringan didalam kelompoknya.

Sistem ini memiliki ciri-ciri khusus yang membedakannya dengan sistem pemasan lain, diantara cirri-ciri khusus tersebut adalah: terdapatnya banyak jenjang atau level, melakukan perekrutan anggota baru, penjualan produk, terdapat sistem pelatihan, serta adanya sistem komisi atau bonus untuk tiap jenjangnya.²

Suatu yang khas dari MLM adalah adanya sistem penjenjangan atau tingkatan untuk setiap distributor yang bergabung, sesuai dengan prestasinya. Seperti halnya meniti karier dalam bisnis ini dari tingkat yang paling bawah. Menjalannya langkah demi langkah, hingga ia berhasil naik peringkat dan terus naik peringkat.

Setiap distributor yang mampu merekrut beberapa down line, secara otomatis peringkatnya akan naik. Jika ia mampu membina down line-nya untuk melakukan hal serupa peringkatnya akan terus menanjak sesuai dengan bertambahnya jaringan. Inilah yang dimaksud dengan pertumbuhan eksponensial.³

Pada intinya, konsep bisnis MLM adalah berusaha memperpendek jalur distribusi yang ada pada sistem penjualan konvensional dengan cara memperpendek jarak antara produsen dan konsumen. Dengan memperpendek jarak ini memungkinkan biaya distribusi yang minim atau bahkan bisa ditekan sampai ketitik paling rendah. MLM juga menghilangkan biaya promosi karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor dengan sistem berjenjang (pelevelan). Sebenarnya MLM bukanlah formula ajaib untuk bisa mendatangkan uang dengan cepat dan mudah. MLM hanyalah suatu metode untuk memasarkan suatu produk yang

² Muhammad Syafi'i Antonio. *MENGENAL MLM SYARI'AH Dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai dengan Pengelolanya*. (Tangerang:Qultum Media,2005)hal.17

³ Ibid.....hal.50

berbeda-beda dengan cara konvensional. MLM adalah suatu metode alternatif yang berhubungan dengan pemasaran dan distribusi.⁴

Perhatian dalam bisnis ini adalah menentukan cara terbaik untuk menjual produk dari suatu perusahaan melalui inovasi dibidang pemasaran dan distribusi. Artinya. MLM hanya berkaitan dengan cara menjual suatu produk dengan lebih efisien dan efektif kepada pasar, dan tidak berhubungan dengan penciptaan kekayaan.

Bisnis MLM dalam kajian fiqh kontemporer dapat ditinjau dari dua aspek produk barang atau jasa yang dijual dan cara ataupun sistem penjualan (*selling/marketing*). Mengenai produk yang dijual, apakah halal atau haram bergantung kandungannya, apakah terdapat sesuatu yang diharamkan Allah menurut kesepakatan (ijma') ulama atau tidak, begitu juga jasa yang dijual. Unsur babi, khamar, bangkai, darah, perzinaan, kemaksiatan, perjudian contohnya. Lebih mudahnya sebagian produk barang dapat dirujuk pada sertifikasi halal dari LP-POM MUI, meskipun produk yang belum disertifikasi halal juga belum tentu haram bergantung pada kandungannya.⁵

Perusahaan yang menjalankan bisnisnya dengan MLM tidak hanya menjalankan penjualan produk barang, tetapi juga produksi jasa, yaitu jasa *marketing* yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa *marketing fee*, bonus, dan sebagaimana bergantung level, prestasi penjualan, dan status keanggotaan distributor. Jasa perantara penjualan ini (makelar) dalam terminology fiqh disebut "*samsarah/simsar*" ialah perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang atau mencarikan pembeli) atau perantara antara penjual dan pembeli untuk mempermudah jual beli.⁶

Pekerjaan *samsarah/simsar* berupa makelar, distributor, agen, dan sebagainya dalam fiqh islam adalah termasuk akad *ijarah* yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang dengan imbalan. Pada dasarnya, para ulama seperti Ibnu Abbas, Imam Bukhari, Ibnu Sirin, Atha, Ibrahim, memandang boleh saja ini. Namun untuk sahnya

⁴ Ibid.....hal.20

⁵ Setiawan Budi Utomo. *FIQH ACTUAL* (Jakarta : Gema Insani Pers.2003).hal.102-103

⁶ Ibid.....103

pekerjaan makelar ini harus memenuhi beberapa syarat disamping persyaratan tadi antara lain :

- a. Perjanjian diantara kedua belah pihak jelas.
- b. Obyek akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan
- c. Obyek akad bukan hal-hal yang maksiat atau haram.

C. *Multi Level Marketing (MLM) Syari'ah*

Secara umum segala jenis kegiatan usaha dalam perspektif syari'ah islamiyah, termasuk dalam kategori muamalah yang hukum asalnya mubah(boleh dilakukan)asalkan tidak melanggar beberapa prinsip pokok dalam syariah islam. hal ini sejalan dengan sebuah hadist riwayat Imam Tirmidzi dari Amr bin 'Auf Rasulullah Saw. Bersabda : “Segala macam transaksi dibolehkan berlangsung antara sesama kaum muslimin kecuali transaksi yang menghalalkan yang haram atau mengharamkan yang halal. Kaum muslimin boleh membuat segala macam persyaratan yang disepakati kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram.”⁷

MLM Syari'ah adalah sebuah usaha MLM yang mendasarkan sistem operasionalnya pada prinsip-prinsip syari'ah. Dengan demikian, dengan sistem MLM konvensional yang berkembang pesat saat ini dicuci, dimodifikasi, dan disesuaikan dengan syari'ah. Aspek-aspek haram dan syubat dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syariah yang berlandaskan tauhid, akhlak, dan hukum mu'amalah. Tidak mengherankan jika visi dan misi MLM konvensional akan berbeda total dengan MLM Syari'ah. Visi MLM syari'ah tidak hanya berfokus pada keuntungan materi semata, tapi keuntungan untuk dunia dan akhirat orang-orang yang terlibat didalamnya. Dalam MLM syari'ah juga ada Dewan Pengawas Syari'ah dimana lembaga ini secara tidak langsung berfungsi sebagai *internal audit surveillance sistem*

⁷ http://iaei-pusat.org/index.php?option=com_content&view=article&id=107:multi-level-marketing-menurut-hukum-islam&catid=48:artikel-ekonomi-syariah&Itemid=77

untuk memfilter bila ada hal-hal yang tidak sesuai dengan aturan agama islam pada suatu usaha syari'ah.⁸

Menurut Ustad Hilman Rosyad Shihab, Lc mengenai *Multi Level Marketing* menjelaskan bahwa bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) yang sesuai syari'ah adalah MLM untuk produk yang halal dan bermanfaat, dan proses perdagangannya tidak ada pelanggaran syariah, tidak ada pemaksaan, penipuan, riba, sumpah yang berlebihan, pengurangan timbangan dan lain-lain.⁹

MLM dalam literatur Fiqh islam masuk dalam pembahasan fiqh muamalah atau bab buyu' (perdagangan). MLM adalah menjual atau memasarkan langsung suatu produk baik berupa barang atau jasa kepada konsumen. Sehingga biaya distribusi barang sangat minim atau sampai pada titik nol. MLM juga menghilangkan biaya berpromosi karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor dengan sistem berjenjang (pelevelan).

Batasan-batasan umum dalam bidang MLM yaitu :

- a. Pada dasarnya sistem MLM adalah muamalah atau buyu' dan pada prinsipnya itu boleh (mubah) selagi tidak ada unsur : riba, ghoror, dhoror dan jalalah.
- b. Ciri khas sistem MLM pada jaringannya, sehingga perlu diperhatikan segala sesuatu menyangkut jaringan tersebut. Transparansi penentuan biaya untuk menjadi anggota dan alokasinya dapat dipertanggungjawabkan.
- c. MLM adalah sarana untuk menjual produk (barang atau jasa), bukan sarana untuk mendapatkan uang tanpa atau produk hanya kamufase.
- d. Suatu hal yang paling penting untuk dipertimbangkan adalah kejujuran seorang anggota/distributor yang menawarkan produk.

Secara umum MLM dibagi kedalam dua kelompok besar MLM yaitu (1) bidang keuangan (2) bidang *consumer goods*. Dalam bidang keuangan ada yang disebut "arisan uang berantai". Untuk MLM sejenis ini banyak sekali yang harus dikritisi secara syari'ah, *pertama* apa usaha yang dijalankan oleh si pengelola MLM,

⁸ Muhammad Syafi'i Antonio. *MENGENAL MLM SYARI'AH Dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai dengan Pengelolaannya*. (Tangerang:Qultum Media,2005)hal.86

⁹ Ibid....86-87

kedua bagaimana akad yang terjadi antara pengelola MLM dan penanam dana, bagaimana transparansi keuntungan dan bagaimana pembagiannya. Bila factor-faktor itu tidak jelas maka hampir dipastikan MLM jenis ini termasuk kategori yang mempraktekan riba sehingga haram hukumnya.

Jenis *kedua* adalah MLM dalam bidang *consumer goods, food supplement* dan *cosmetics*. Keuntungan yang didapatkan pengelola MLM dan anggota networknya adalah selisih antara harga beli (atau harga produksi) pengelola MLM dengan harga jual untuk masing-masing tingkat down line.

MLM Syari'ah *Ahad-Net Internasional* juga sangat berbeda dengan MLM konvensional yang pernah ada dan berkembang di Indonesia saat ini. Perbedaan itu terlihat dalam banyak hal, seperti perbedaan motivasi dan niat, visi, misi, prinsip, orientasi, komoditi, sistem pengelolaan, pengawasan dan sebagainya.¹⁰

Motivasi dan niat dalam menjalankan MLM Syari'ah setidaknya ada empat macam. *Pertama, kashbul halal wa intifa'uhu* (usaha halal dan menggunakan barang-barang yang halal). *Kedua*, bermu'amalah secara syari'ah Islam. *Ketiga*, mengangkat derajat ekonomi umat. *Keempat*, mengutamakan produk dalam negeri.¹¹

Adapun visi MLM Syari'ah adalah mewujudkan Islam Kaffah melalui pengamalan ekonomi syari'ah. Sedangkan misinya adalah: *Pertama*, mengangkat derajat ekonomi umat melalui usaha yang sesuai dengan tuntunan syariah Islam. *Kedua*, meningkatkan jalinan ukhuwah Islam di seluruh dunia. *Ketiga*, membentuk jaringan ekonomi Islam dunia, baik jaringan produksi, distribusi, maupun konsumennya, sehingga dapat mendorong kemandirian dan kemajuan ekonomi umat. *Keempat*, memperkuat ketahanan aqidah dari serbuan budaya dan ideologi yang tidak Islami. *Kelima*, mengantisipasi dan meningkatkan strategi menghadapi era liberalisasi ekonomi dan perdagangan bebas. *Keenam*, meningkatkan ketenangan batin konsumen Muslim dengan tersedianya produk-produk halal dan thayyib.¹²

D. Akad Dalam MLM Syari'ah

¹⁰ <http://www.agustiantocentre.com/?p=912>

¹¹ Ibid.....

¹² Ibid.....

Berbicara mengenai masalah mu'amalah, Islam sangat menekankan pentingnya peranan akad dalam menentukan sah tidaknya suatu perjanjian bisnis. Yang membedakan ada tidaknya unsur riba dan gharar (penipuan) dalam sebuah transaksi adalah terletak pada akadnya. Sebagai contoh adalah akad murabahah dan pinjaman bunga dalam bank konvensional. Secara hitungan matematis, boleh jadi keduanya sama. Misalnya, seseorang membutuhkan sebuah barang dengan harga pokok Rp 1000. Jika ia pergi ke bank syariah dan setuju untuk mendapatkan pembiayaan dengan pola murabahah, dengan margin profit yang disepakatinya 10 %, maka secara matematis, kewajiban orang tersebut adalah sebesar Rp 1100. Jika ia memilih bank konvensional, yang menawarkan pinjaman dengan bunga sebesar 10 %, maka kewajiban yang harus ia penuhi juga sebesar Rp 1100. Namun demikian, transaksi yang pertama (murabahah) adalah halal, sedangkan yang kedua adalah haram. Perbedaannya adalah terletak pada faktor akad. Bisnis MLM yang sesuai syariah adalah yang memiliki kejelasan akad.

1. Akad Sistem Murabahah

Jika akadnya murabahah, maka harus jelas barang apa yang diperjualbelikan dan berapa margin profit yang disepakati. Murabahah adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.

Misalnya A membeli produk dari PT.MLM. Kemudian A menjual kepada B dengan mengatakan, "Saya menjual produk ini kepada anda dengan harga Rp 11.000,-. Harga pokoknya Rp 10.000,- dan saya ambil keuntungan Rp 1.000,-. Selanjutnya B tidak dapat langsung bertransaksi dengan PT.MLM. Jika B mau menjual kepada C, maka prosesnya sama dengan A (keuntungan yang hendak diambil terserah kepada B).

2. Akad Sistem Mudharabah

Jika akadnya mudharabah, maka harus jelas jenis usahanya, siapa yang bertindak sebagai rabbul maal (pemilik modal) dan mudarib-nya (pengelola usaha), serta bagaimana rasio bagi hasilnya. Mudharabah adalah Akad kerjasama suatu usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (malik, shahib al-maal, LKS) menyediakan

seluruh modal, sedang pihak kedua ('amil, mudharib, nasabah) bertindak selaku pengelola, dan keuntungan usaha dibagi di antara mereka sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak. Jika ada keuntungan, ia dibagi sesuai kesepakatan di antara pemodal dan pengelola modal, sedangkan kerugian ditanggung hanya oleh pemodal. Sebab, dalam mudharabah berlaku hukum wakalah (perwakilan), sementara seorang wakil tidak menanggung kerusakan harta atau kerugian dana yang diwakilkan kepadanya (An-Nabhani, 1990: 152). Namun demikian, pengelola turut menanggung kerugian, jika kerugian itu terjadi karena kesengajaannya atau karena melanggar syarat-syarat yang ditetapkan oleh pemodal

Mudharabah sendiri terdiri dari Mudharabah Muqthalaqah dan Mudharabah Muqayyadah.

Misalnya PT.MLM meminta A menjual produknya. Kemudian PT.MLM menyerahkan barang-barangnya untuk dijual oleh A. Selanjutnya hak yang diperoleh A adalah berdasarkan kesepakatan antara A dengan PT.MLM.

Mudhorobah Muthlaqoh adalah kontrak mudhorobah yang tidak memiliki ikatan tertentu. Sedangkan Mudhorobah Muqoyyadah adalah jenis mudhorobah yang pada akadnya dicantumkan persyaratan-persyaratan tertentu. Misalnya PT.MLM meminta A menjual produknya dengan syarat dijual kepada member dengan harga Rp 100.000,-. Kemudian PT.MLM menyerahkan barang-barangnya untuk dijual oleh A. Jika A menjual produk kepada member PT.MLM, maka ia harus menjual dengan harga Rp 100.000,-, sedangkan jika ia menjual kepada non member, maka ia bebas menjual berapapun harga yang diinginkan A. Selanjutnya hak A adalah kesepakatan antara A dan PT.MLM atas pembagian keuntungan dari penjualan produk kepada non member.¹³

E. Perbedaan MLM Syaiah dengan MLM Konvensional :

¹³ Al-Khayyath, *Asy-Syarikat fi asy-Syari'ah al-Islamiyyah*, 2/66.

1. MLM syari'ah beroperasi secara syariah, niat, konsep dan praktik pengelolaannya senantiasa merujuk kepada al-qur'an dan Hadis rasulullah SAW. dan struktur organisasinya dilengkapi dengan Dewan Sari'ah Nasional (DSN) dan MUI untuk mengawasi jalannya perusahaan agar sesuai dengan syariaah islam.
2. MLM syariah memiliki visi dan misi yang menekankan pada pembangunan ekonomi nasional demi meningkatkan kemakmuran, kesejahteraan dan meninggikan martabat bangsa.
3. Pemberian insentif disusun dengan memperhatikan prinsip keadilan dan kesejahteraan.
4. Dalam hal *marketing plan*-nya, MLM syariah pada umumnya mengusahakan untuk tidak membawa para distributornya pada suasana *materialism* dan *konsumerisme* yang jauh dari nilai-nilai islam.

Lebih jelasnya berikut dipaparkan perbedaannya:

	MLM Syariah	MLM Konvensional
Akad dan aspek legalitas	Berdasarkan hukum positif, kode etik, dan prinsip-prinsip syari'ah	MLM legal vberdasar hukum positif dank ode etik
Lembaga penyelesaian	Badan Arbitrase Muamalah Indonesia (BAMUI)	Peradilan Negeri
Stuktur organisasi	DPS	Tidak dikenal
Prinsip operasional	Dakwah dan Bisnis	Bisnis murni
Keuntungan usaha	Pemberdayaan lewat ZIS	Tidak dikenal
Jenis usaha dan produk	Halalan Thoyiban	Sebagian sudah mendapat sertifikat halal MUI

Kelebihan MLM Syari'ah:

Sembilan nilai plus MLM Syariah

- a. Nilai silaturrahmi

- b. Nilai pengembangan wirausaha
- c. Nilai pemberdayaan pembangunan
- d. Nilai pemberdayaan produk lokal
- e. Nilai kehalalan usaha dan produk
- f. Nilai jaringan ekonomi islam dunia
- g. Nilai ketahanan akidah
- h. Nilai strategis perdagangan bebas
- i. Nilai pemberdayaan zakat, infaq dan sedekah.

F. Landasan Syari'ah *Multi Level Marketing (MLM)*

Semua bisnis yang menggunakan sistem MLM dalam literature syariah pada dasarnya masuk dalam muamalah tentang bab jual beli. dimana hukum asal segala sesuatu itu boleh, selama bisnis itu bebas dari unsur-unsur haram. Allah berfirman”*Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba*”(Al-Baqarah:275).”*Tolong menolonglah atas kebaikan dan takwa dan jangan tolong menolong atas dosa dan permusuhan*”(Al-Maidah:2), Sabda Rasulullah: “*Perdagangan itu atas dasar sama-sama ridha*”(HR.al-Baihaqi dan Ibnu Majah).¹⁴

Transaksi jual beli dengan menggunakan sistem MLM dikatakan hukumnya haram. Alasan-alasannya adalah sebagai berikut :¹⁵

- a. Di dalam transaksi dengan metode MLM, seorang anggota mempunyai dua kedudukan: *Kedudukan pertama*, sebagai pembeli produk, karena dia membeli produk secara langsung dari perusahaan atau distributor. Pada setiap pembelian, biasanya dia akan mendapatkan bonus berupa potongan harga. *Kedudukan kedua*,

¹⁴ Setiawan Budi Utomo. *FIQH ACTUAL* (Jakarta : Gema Insani Pers.2003).hal.102

¹⁵ <http://www.voa-islam.com/islamia/tsaqofah/2010/12/06/12129/mlm-dalam-pandangan-islam/>

sebagai makelar, karena selain membeli produk tersebut, dia harus berusaha merekrut anggota baru. Setiap perekrutan dia mendapatkan bonus juga.

Hal tersebut didasarkan pada hadist :

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعَةٍ

“Nabi shallallaahu 'alaihi wasallam telah melarang dua pembelian dalam satu pembelian.”(HR Tirmidzi, Nasai dan Ahmad. Berkata Imam Tirmidzi : Hadist Abu Hurairah adalah hadist Hasan Shahih dan bisa menjadi pedoman amal menurut para ulama)

Kesimpulannya bahwa melakukan dua macam akad dalam satu transaksi yang mengikat satu dengan yang lainnya adalah haram berdasarkan hadist di atas.

- b. Di dalam MLM terdapat makelar berantai. Sebenarnya makelar (*samsarah*) dibolehkan di dalam Islam, yaitu transaksi di mana pihak pertama mendapatkan imbalan atas usahanya memasarkan produk dan pertemuannya dengan pembelinya.
- c. Di dalam MLM terdapat unsur perjudian, karena seseorang ketika membeli salah satu produk yang ditawarkan, sebenarnya niatnya bukan karena ingin memanfaatkan atau memakai produk tersebut, tetapi dia membelinya sekedar sebagai sarana untuk mendapatkan point yang nilainya jauh lebih besar dari harga barang tersebut. Sedangkan nilai yang diharapkan tersebut belum tentu ia dapatkan.
- d. Di dalam MLM banyak terdapat unsur *gharar* (*spekulatif*) atau sesuatu yang tidak ada kejelasan yang diharamkan Syariat, karena anggota yang sudah membeli produk tadi, mengharap keuntungan yang lebih banyak. Tetapi dia sendiri tidak mengetahui apakah berhasil mendapatkan keuntungan tersebut atau malah merugi.

Dan Nabi Muhammad shallallaahu 'alaihi wasallam sendiri melarang setiap transaksi yang mengandung *gharar*, sebagaimana diriwayatkan oleh Abu Hurairah *radhiyallahu 'anhu* bahwasanya ia berkata :

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ
الْغَرَرِ

“Rasulullah shallallaahu 'alaihi wasallam melarang jual beli dengan cara *al-hashah* (yaitu: jual beli dengan melempar kerikil) dan cara lain yang mengandung unsur *gharar* (spekulatif).“ (HR. Muslim, no: 2783)

- e. Di dalam MLM terdapat hal-hal yang bertentangan dengan kaidah umum jual beli, seperti kaidah : *Al Ghunmu bi al Ghurmi*, yang artinya bahwa keuntungan itu sesuai dengan tenaga yang dikeluarkan atau resiko yang dihadapinya. Di dalam MLM ada pihak-pihak yang paling dirugikan yaitu mereka yang berada di level-level paling bawah, karena merekalah yang sebenarnya bekerja keras untuk merekrut anggota baru, tetapi keuntungannya yang menikmati adalah orang-orang yang berada pada level atas.
- f. Sebagian ulama mengatakan bahwa transaksi dengan sistem MLM mengandung riba *riba fadhl*, karena anggotanya membayar sejumlah kecil dari hartanya untuk mendapatkan jumlah yang lebih besar darinya, seakan-akan ia menukar uang dengan uang dengan jumlah yang berbeda. Inilah yang disebut dengan riba *fadhl* (ada selisih nilai). Begitu juga termasuk dalam kategori *riba nasi'ah*, karena anggotanya mendapatkan uang penggantinya tidak secara cas.

G. Fatwa DSN MUI tentang *Multi Level Marketing* (MLM)

DSN MUI sudah mengeluarkan fatwa tentang MLM dengan nama Penjualan Langsung Berjenjang Syariah No 75 Tahun 2009. DSN MUI menetapkan sebagai berikut :¹⁶

- a. 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.
- b. 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.
- c. Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.

¹⁶ http://iaei-pusat.org/index.php?option=com_content&view=article&id=107:multi-level-marketing-menurut-hukum-islam&catid=48:artikel-ekonomi-syariah&Itemid=77

- d. 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.
- e. Konsumen adalah pihak pemakai barang dan atau jasa, dan tidak untuk diperdagangkan.
- f. 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.
- g. 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.
- h. *Ighra'* adalah daya tari luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.
- i. *Money Game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/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.
- j. *Excessive mark-up* adalah batas marjin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.
- k. *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
- l. Mitra usaha/*stockist* adalah pengecer/retailer yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.

H. Penutup

Dari pemaparan diatas maka dapat disimpulkan bahwasanya MLM merupakan suatu system pemasaran melalui jaringan distribusi dimana dibangun secara berjenjang dengan memposisikan pelanggan sekaligus sebagai tenaga pemasaran perusahaan. Salah satu ciri yang dimiliki MLM ini adalah adanya system berjenjang.

Sedangkan dalam MLM syariah setiap usaha MLM system operasionalnya didasarkan pada prinsip-prinsip syariah. Bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) yang sesuai syariah adalah MLM untuk produk yang halal dan bermanfaat, dan proses perdagangannya tidak ada pelanggaran syariah, tidak ada pemaksaan, penipuan, riba, sumpah yang berlebihan, pengurangan timbangan dan lain-lain.

Salah satu batasan tentang MLM syariah yaitu bahwasanya Pada dasarnya sistem MLM adalah muamalah atau buyu' dan pada prinsipnya itu boleh (mubah) selagi tidak ada unsur : riba, ghoror, dhoror dan jalalah. Dan ketentuan tentang haram atau halalnya praktik MLM telah didasarkan dalam al-Qur'an, al-hadist serta Fatwa DSN MUI tentang MLM dengan nama penjualan langsung berjenjang Syariah No 75 Tahun 2009.

Daftar Pustaka

1. Al-Khayyath, *Asy-Syarikat fi asy-Syari'ah al-Islamiyyah*, 2/66).
2. Muhammad Syafi'I Antonio. *MENGENAL MLM SYARI'AH Dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai dengan Pengelolanya*. (Tangerang:Qultum Media,2005) hal.17.
3. Setiawan Budi Utomo. *FIQH ACTUAL* (Jakarta : Gema Insani Pers.2003).hal.102-103.
4. http://iaei_pusat.org/index.php?option=com_content&view=article&id=107:multi-level-marketing-menurut-hukum-islam&catid=48:artikel-ekonomi_syariah_&Itemid=77
5. Abu Al Maira, *Akhirnya MLM Halal Dalam Islam*, Muamalah, 2010
6. Irfan Syauqi Beik, Msc, *Berbisnis Secara Syariah, Mengkaji Ulang MLM*, Anggota Dewan Asatidz PV dan Dosen FEM IPB, Bogor, 2010.