

AKTUALISASI BISNIS *MULTI LEVEL MARKETING* (MLM) DALAM RANAH SYAR'I

Oleh :
Agus Salim

Abstract

Nowadays, Marketing company movement is developing rapidly. *Multi Level Marketing* or MLM company is a firm that applies the modern marketing system through gradual distribution network. It is built permanently by places the customer as its marketing staff. *Multi Level Marketing* (MLM) is not only a sale system that exploits its consumer as a direct distributor but also a consumer that has a gradual system suitable with his trial to reach the higher level. The marketing system of *Multi Level Marketing* (MLM) is by selling the company's product or just becomes the member. Based on Islamic opinion, the *Multi Level Marketing* (MLM) doesn't break the law if the sold product is "halal". *Multi Level Marketing* (MLM) in Islam must be free of elements of the Maghrib, the abbreviation of five elements: (1) Maysir (gambling); (2) Persecution (zulm); (3) Gharar (fraud); (4) Sacred; (5) Riba (interest); (6) Iktinaz or Ihtikar; and (7) Batil

Keywords : *Multi Level Marketing*, *Shariah law*

Pendahuluan

Beberapa dekade belakangan ini, gerakan perusahaan pemasaran berjenjang atau dikenal dengan *Multi Level Marketing* (MLM) semakin marak di tanah air. Perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) adalah perusahaan yang menerapkan sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang berjenjang, yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Konsep perusahaan ini adalah penyaluran barang (produk dan jasa tertentu) yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan memperoleh manfaat dan keuntungan di dalam garis kemitraannya.

Benar kata Al-Quran, "supaya harta itu jangan banyak beredar diantara orang-orang yang kaya saja diantara kalian" bahwa keinginan dunia ini dipunyai oleh manusia tanpa melihat kelas kaya atau miskin ganteng ataupun agak tampan ningrat ataupun orang kampungan merupakan hal yang niscaya karena keinginan seperti itu adalah fitrah. Kalau ditanya, apakah anda ingin memiliki sepeda motor atau rumah mewah secara gratis? Yakin, anda akan langsung mengiyakan tawaran tersebut bukan basa-basi. tapi inilah yang ditawarkan oleh salah satu perusahaan dalam negeri.

Dari deskripsi di atas bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) hadir di tengah-tengah masyarakat dengan menawarkan janji-janji dan iming-iming keuntungan yang sangat menggiurkan, dengan hanya mendaftarkan diri dan menjualkan barang milik perusahaan, mereka akan diberi gaji yang melimpah, mendapatkan imbalan mobil dan memperoleh rumah sesuai dengan tingkatan level yang mereka peroleh. Namun yang menjadi rancu di

dalam praktek bisnis ini adalah terjadi dua akad dalam satu akad yakni akad menjadi pembeli dan sekaligus menjadi makelar. Ini lah yang menjadi fokus kajian kita dalam karya ilmiah.

Multi Level Marketing (MLM) Dalam Ranah Syar'i

a. Pengertian Multi Level Marketing

Multi Level Marketing (MLM) adalah sistem penjualan yang memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur secara langsung sekaligus sebagai konsumen. Sistem penjualan ini menggunakan beberapa level (tingkatan) di dalam pemasaran barang dagangannya.¹ *Multi Level Marketing* berasal dari bahasa Inggris, Multi berarti banyak Level berarti jenjang atau tingkat sedangkan marketing artinya pemasaran. Jadi *Multi Level Marketing* adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut dengan *Multi Level Marketing* karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan dengan pola yang bertingkat-tingkat atau berjenjang. Sehingga *Multi Level Marketing* suatu metode bisnis alternatif yang berhubungan dengan pemasaran dan distribusi yang dilakukan banyak level (tingkatan), yang biasanya dikenal dengan istilah *Upline* (tingkat atas) atau *downline* (tingkat bawah), orang akan disebut *Upline* jika mempunyai *downline*. Inti dari bisnis *Multi Level Marketing* digerakkan dengan jaringan, baik yang bersifat vertikal atas bawah maupun horizontal kiri kanan ataupun gabungan antara keduanya.²

Dalam fiqh muamalat dijelaskan juga bahwa pengertian *Multi Level Marketing* (MLM) adalah sebuah system pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Dengan kata lain dapat dikemukakan bahwa *Multi Level Marketing* (MLM) adalah pemasaran berjenjang melalui jaringan distributor yang dibangun dengan menjadikan konsumen sebagai tenaga pemasaran³

Komisi yang diberikan dalam pemasaran berjenjang dihitung berdasarkan banyaknya jasa distribusi yang otomatis terjadi jika bawahan melakukan pembelian barang. Promotor akan mendapatkan bagian komisi tertentu sebagai bentuk balas jasa atas perekutan bawahan. Harga barang yang ditawarkan di tingkat konsumen adalah harga produksi ditambah komisi yang menjadi hak konsumen karena secara tidak langsung telah membantu kelancaran distribusi.

Untuk bergabung dengan keanggotaan *Multi Level Marketing* (MLM), seseorang biasanya diharuskan mengisi formulir dan membayar uang dalam jumlah tertentu dan kadang diharuskan membeli produk tertentu dari perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) tersebut, tetapi kadang ada yang tidak mensyaratkan untuk membeli produk tersebut. Pembayaran dan pembelian produk tersebut sebagai syarat untuk mendapatkan poin tertentu. Kadang poin bisa didapatkan oleh anggota

¹ Veithzal Rivai, *Islamic Marketing*, PT Gramedia Jakarta 2012. Hlm : 298

² Muqtadirul Aziz. (2011). Tinjauan Hukum Islam terhadap Bisnis Multi Level Marketing (MLM). Skripsi Sarjana pada FSH, UIN Sunan Kalijaga: Tidak Diterbitkan.

³ Ahmad Wardi Muslih, *Fiqh Muamalat*. (Jakarta: Amzah, 2010), Hlm. 613

jika ada pembelian langsung dari produk yang dipasarkan, maupun melalui pembelian tidak langsung melalui jaringan keanggotaan. Tetapi kadang poin bisa diperoleh tanpa pembelian produk, namun dilihat dari banyak dan sedikitnya anggota yang bisa direkrut oleh orang tersebut.

Jadi MLM atau *Multi Level Marketing* ini adalah sistem penjualan yang memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur secara langsung sekaligus sebagai konsumen dengan sistem yang bertingkat-tingkat atau berjenjang sesuai dengan usaha yang ia lakukan untuk meraih level yang lebih tinggi.

Sistem Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM)

Dalam sistem bisnis berjenjang, tentu terdapat aturan-aturan tertentu yang harus dipatuhi oleh anggotanya. Seperti dilarang menjual produk di bawah harga yang telah ditetapkan perusahaan dan dilarang menjual atau menitip jualkan dan memajang produk di toko-toko atau tempat umum lainnya. Kalau aturan ini dilanggar, maka dirinya harus rela keanggotaannya dicabut.

Secara global sistem bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) dilakukan dengan cara menjaring calon nasabah yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan member (anggota) dari perusahaan yang melakukan praktik *Multi Level Marketing* (MLM). Adapun secara terperinci bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) dilakukan dengan cara sebagai berikut :

1. Mula-mula pihak perusahaan berusaha menjaring konsumen untuk menjadi member, dengan cara mengharuskan calon konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu.
2. Dengan membeli paket produk perusahaan tersebut, pihak pembeli diberi satu formulir keanggotaan (member) dari perusahaan.
3. Sesudah menjadi member maka tugas berikutnya adalah mencari member-member baru dengan cara seperti di atas, yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan. Para member baru juga bertugas mencari calon member-member baru lagi dengan cara seperti di atas yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.
4. Para *member* baru juga bertugas mencari calon *member* baru lainnya dengan cara seperti di atas, yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.
5. Jika *member* mampu menjaring *member-member* yang banyak, maka ia akan mendapat bonus dari perusahaan. Semakin banyak member yang dapat dijaring, maka semakin banyak pula bonus yang didapatkan karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan.
6. Dengan adanya para member baru yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan, maka member yang berada pada level pertama, kedua dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan, karena perusahaan merasa diuntungkan dengan adanya member-member baru tersebut.⁴

⁴ Veithzal Rivai, *Islamic Marketing*, PT Gramedia Jakarta 2012. Hlm : 300

Diantara perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM), ada yang melakukan kegiatan menjaring dana masyarakat untuk menanamkan modal di perusahaan tersebut, dengan janji akan memberikan keuntungan sebesar hampir 100% dalam setiap bulannya. Akan tetapi dalam praktiknya, mereka tidak mampu memberikan keuntungan seperti yang dijanjikan, bahkan terkadang malah menggelapkan dana nasabah yang menjadi *member* perusahaan.

Ada beberapa perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) lainnya yang mana seseorang bisa menjadi membernya tidak harus dengan menjual produk perusahaan, namun cukup dengan mendaftarkan diri dengan membayar uang pendaftaran, selanjutnya dia bertugas mencari anggota lainnya dengan cara yang sama, semakin banyak anggota maka akan semakin banyak bonus yang diperoleh dari perusahaan tersebut.

Kesimpulannya, memang ada sedikit perbedaan pada sistem setiap perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM), namun semuanya berinti pada mencari anggota lainnya, semakin banyak anggotanya semakin banyak bonus yang diperolehnya.

Di Indonesia tentang *Multi Level Marketing* dapat mengacu pada Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 73/MPP/Kep/3/2000 tentang ketentuan kegiatan usaha penjualan berjenjang atau yang dikenal dengan IUPB. Keputusan Menteri ini merupakan hasil kerja sama antara Departemen Perindustrian dan Perdagangan dengan Asosiasi Penjualan langsung Indonesia. Tujuan dari keputusan ini agar timbul perlindungan bagi konsumen dan perusahaan yang benar sehingga masyarakat tidak antipati terhadap perusahaan penjualan langsung.

Untuk mencapai sebuah kesuksesan dalam mengembangkan bisnis *Multi Level Marketing* langkah pertama setelah mendaftar menjadi distributor adalah mengajak atau merekrut orang lain sebanyak-banyaknya, agar mau menjadi *downlinenya*. Supaya banyak yang ikut maka seorang distributor harus mengajak atau merekrut orang lain yaitu sasaran awalnya keluarga sendiri, teman dekat baru setelah itu melangkah lebih luas, tetangga, teman sekantor, teman sekolah, teman sepengajian, dan semua orang yang sudah lama kenal dengan kita maupun yang baru kenal. Untuk menjalankan usaha ini tidak perlu waktu yang khusus, tetapi dapat dilakukan dengan waktu yang fleksibel (kapan saja).

Proses dan mekanisme mengajak atau merekrut orang lain, tidak bisa dengan sembarangan karena ada aturannya. Itu sebabnya sebelum mengajak dilakukan presentasi. Biasanya, mereka mau bergabung setelah lama menggunakan produknya dan mendengarkan presentasinya. Jadi, mereka paham dahulu sehingga tidak terjadi unsur penipuan dan ataupun paksaan. Jikalau ada yang bergabung karena terpaksa, nantinya mereka akan sadar sendiri. Ada dua metode untuk mengajak atau merekrut orang lain.

1. Melalui Pengenalan Produk

Setelah konsumen mengkonsumsi produk kemudian dipresentasi untuk bergabung menjalankan bisnisnya. Meskipun tidak aktif kalau sebagai distributor mendapatkan kemudahan, salah satunya dengan harga

- murah. Kalau aktif akan mendapatkan komisi dan bonus sesuai dengan presentasinya,
2. Melalui Peluang Bisnis
Yaitu dengan mempresentasikan peluang menjalankan bisnis ini kemungkinan akan mendapatkan keuntungan yang berlipat ganda, seperti komisi dan bonus sesuai dengan aturan yang ada.

Dalil dan metode memahami dalil MLM dalam perspektif hukum Islam

Sistem perdagangan *Multi Level Marketing* (MLM) diperbolehkan oleh syariat Islam dengan syarat :

- Transaksi (akad) antara pihak penjual (al-Ba'i) dan pembeli (al-Musytari) dilakukan atas dasar suka sama suka ('an taradhin), dan tidak ada paksaan.
- Barang yang diperjualbelikan (al mabi') suci, bermanfaat, dan transparan sehingga tidak ada unsur kesamaran atau penipuan (*gharar*).
- Barang-barang yang diperjualbelikan memiliki harga yang wajar, sebagaimana firman Allah Swt. dalam surah Al Baqarah (2:275)

الَّذِينَ

أَكْفَافُهُمْ

أَنْجَلُهُمْ

أَنْجَلُهُمْ

أَنْجَلُهُمْ

Orang-orang yang Makan (mengambil) riba⁵ tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan 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 Tuhan-Nya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.

⁵ Riba itu ada dua macam: nasiah dan fadhl. Riba nasiah ialah pembayaran lebih yang disyaratkan oleh orang yang meminjamkan. Riba fadhl ialah penukaran suatu barang dengan barang yang sejenis, tetapi lebih banyak jumlahnya karena orang yang menukar mensyaratkan demikian, seperti penukaran emas dengan emas, padi dengan padi, dan sebagainya. Riba yang dimaksud dalam ayat ini Riba nasiah yang berlipat ganda yang umum terjadi dalam masyarakat Arab zaman jahiliyah.

Demikian juga firman Allah dalam surat Al-Nisa'29 :



Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-sama di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimuSesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

Dalam praktik sistem *Multi Level Marketing* (MLM) setidaknya ada tiga permasalahan, diantaranya adalah:

1. Jika sistem perdagangan MLM dilakukan dengan cara pemaksaan atau barang yang diperjualbelikan tidak jelas karena dalam bentuk paket yang terbungkus dan sebelum transaksi tidak dapat dilihat oleh pembeli, berarti hukumnya haram karena mengandung unsur kesamaran atau penipuan (gharar). Hal ini didasarkan pada sabda Rasulullah saw. dalam hadis saih yang diriwayatkan Imam Muslim yang artinya: *Rasulullah saw. melarang terjadinya transaksi jual beli yang mengandung gharar.*
2. Jika harga barang-barang yang diperjualbelikan dalam sistem perdagangan MLM jauh lebih tinggi dari harga yang wajar, berarti hukumnya haram karena secara tidak langsung pihak perusahaan telah menambahkan harga barang yang dibebankan kepada pihak pembeli sebagai *sharing* modal dalam akad *syirkah* mengingat pihak pembeli sekaligus akan menjadi *member* perusahaan, yang apabila ia ikut memasarkan akan mendapatkan keuntungan secara estafet. Dengan demikian, praktik perdagangan *Multi Level Marketing* (MLM) tersebut mengandung unsur kesamaran atau penipuan (*gharar*) karena terjadi kekaburuan antara akad jual-beli (*al bai'*), *syirkah*, sekaligus mudharabah karena pihak pembeli sesudah menjadi *member* juga berfungsi sebagai 'amil (pelaksana/petugas) yang akan memasarkan produk perusahaan kepada calon pembeli (*member*) baru.
3. Jika perusahaan MLM melakukan kegiatan menjaring dana masyarakat untuk menanamkan modal di perusahaan tersebut dengan janji akan memberikan keuntungan tertentu dalam setiap bulannya, berarti kegiatan tersebut adalah haram karena melakukan praktik riba yang jelas-jelas diharamkan oleh Allah Swt. Apalagi dalam kenyataannya tidak semua perusahaan mampu memberikan keuntungan seperti yang dijanjikan, bahkan terkadang menggelapkan dana nasabah yang menjadi *member* perusahaan.⁶ Sebagaimana telah difirmankan Allah Swt. dalam surah Al Baqarah (2:279)

⁶ Veithzal Rivai, *Islamic Marketing*, PT Gramedia Jakarta 2012. Hlm :302

٤

١

٢

Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), Maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), Maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak Menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.

Transaksi jual-beli dengan menggunakan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) yang tidak mengikuti syariah Islam hukumnya haram. Yang termasuk dalam kategori tersebut adalah sebagai berikut: Dalam transaksi dengan metode MLM tersebut, 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* sebagai makelar, karena selain membeli produk tersebut, dia harus berusaha merekrut anggota baru. Setiap perekrutan dia mendapatkan bonus juga.⁷

Pertanyaannya adalah bagaimana hukum melakukan satu akad dengan menghasilkan dua akad sekaligus, yaitu sebagai pembeli dan makelar? Dalam Islam hal itu dilarang, ini berdasarkan hadits-hadits di bawah ini:

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ عَنْ بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعٍ

“Nabi shalallahu alaihi wasallam telah melarang dua pembelian dalam satu akad” (HR. Tirmidzi, Nasai, Ahmad)

Imam Syafi'i *rahimahullah* berkata tentang hadis ini, sebagaimana dinukil Imam Tirmidzi, "Yaitu jika seseorang mengatakan, 'Aku menjual rumahku kepadamu dengan harga sekian dengan syarat kamu harus menjual budakmu kepadaku dengan harga sekian. Jika budakmu sudah menjadi milikku berarti rumahku juga menjadi milikmu.'⁸"

Dalam konteks ini, maksud dari *bay'atain fi bai'ah* adalah melakukan dua akad dalam satu kesatuan transaksi. Akad yang pertama adalah akad jual beli budak, sedangkan yang kedua adalah akad jual-beli rumah. Atau akad menjual rumah satu, dengan menjual rumah lain lagi dalam satu kesatuan akad. Namun, masing-masing dinyatakan sebagai ketentuan yang mengikat satu sama lain, sehingga terjadilah dua transaksi tersebut *include* dalam satu akad.

Hadits yang senada dikemukakan oleh Ibn Hibban dalam kitabnya, *Shahih Ibn Hibban*, dengan redaksi sebagai berikut:

⁷ Setiawan Budi Utomo. *Fiqh Actual*. (Jakarta: Gema Insani, 2003), H. 103

⁸ Sunan Tirmidzi Juz 3, Maktabah Asyamilah

«لَا تَحْلِ ثَقْفَتَانِ فِي صَفَقَةٍ»

“Tidaklah dihalalkan dua kesepakatan (akad) dalam satu kesepakatan (akad).”

Maksud hadits ini sama dengan hadits yang telah dinyatakan dalam point 1 di atas. Dalam hal ini, Rasulullah Saw, dengan tegas melarang praktik dua akad (kesepakatan) dalam satu kesatuan akad (kesepakatan)

Hadis di atas juga menerangkan tentang keharaman melakukan dua transaksi dalam satu akad, seperti melakukan akad utang-piutang dan jual beli, satu dengan yang lainnya saling mengikat. Contohnya: Seseorang berkata kepada temannya, “Saya akan jual rumah ini kepadamu dengan syarat kamu meminjamkan mobilmu kepada saya selama satu bulan.” Alasan diharamkan transaksi seperti ini adalah tidak jelasnya harga barang dan menggantungkan suatu transaksi kepada syarat yang belum tentu terjadi.

Kedua, di dalam *Multi Level Marketing* (MLM) tersebut terdapat makelar berantai. Sesungguhnya makelar (*samsarah*) dibolehkan di dalam Islam, yaitu transaksi di mana pihak pertama mendapatkan imbalan atas usahanya memasarkan produk dan mempertemukannya dengan pembelinya. Adapun makelar di dalam MLM yang bukan memasarkan produk, tetapi memasarkan komisi, tidak dibolehkan karena akadnya mengandung *gharar* dan spekulatif.

Ketiga, di dalam MLM tersebut terdapat unsur perjudian, yaitu jika seseorang membeli produk yang ditawarkan bukan karena ingin memanfaatkan atau memakai produk tersebut, tetapi sekadar sebagai sarana untuk mendapatkan poin yang nilainya jauh lebih besar dari harga barang tersebut. Sedangkan nilai yang diharapkan tersebut belum tentu ia dapatkan. Perjudian juga seperti itu, yaitu seseorang menaruh sejumlah uang di meja perjudian, dengan harapan untuk meraup keuntungan yang lebih banyak, padahal keuntungan tersebut belum tentu bisa ia dapatkan.

Keempat, di dalam MLM tersebut 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 saw sendiri telah melarang setiap trasaksi yang mengandung *gharar*, sebagaimana yang diriwatkan oleh Abu Hurairah :

نَحْنُ رَسُولُ اللَّهِ عَنْ بَيعِ الْحَصَّةِ وَبَيعِ الْغَرَرِ

“Rasulullah SAW melarang jual beli dengan cara hashah (yaitu jual beli dengan melempar kerikil) dan dengan cara yang mengandung unsur gharar” (HR. Muslim, no: 2783)

Kelima: di dalam MLM tersebut 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 risiko yang dihadapinya. Di dalam MLM tersebut ada pihak-pihak yang paling dirugikan, yaitu mereka yang berada di level-level paling bawah, karena mereka lah yang sebenarnya bekerja keras untuk merekrut anggota baru, tetapi keuntungannya dinikmati orang-orang yang berada pada level atas.

Mereka yang disebut terakhir inilah yang akan terus-menerus mendapatkan keuntungan tanpa bekerja, sementara orang lain di level bawah mungkin sudah kesulitan untuk melakukan perekutan karena jumlah anggota sudah sangat banyak.

Keenam, sebagian ulama mengatakan bahwa transaksi dengan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) yang tidak islami mengandung riba *adhl*, 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 *fadh* (ada selisih nilai). Begitu juga termasuk dalam kategori riba *nasi'ah*, karena anggotanya mendapatkan uang penggantinya tidak secara tunai.

Sementara produk yang dijual oleh perusahaan kepada konsumen tiada lain hanya sebagai sarana untuk barter uang tersebut dan bukan menjadi tujuan anggota, sehingga keberadaannya tidak berpengaruh dalam hukum transaksi ini.

MLM Dalam pandangan ulama' fikih

Bisnis dalam syariah Islam pada dasarnya termasuk kategori muamalah yang hukum asalnya adalah boleh berdasarkan kaidah fikih, *al-Ashlu fil muamalah al-Ibahah hatta yadulla dalilu ala tahrimiha*. (Pada dasarnya segala hukum dalam muamalah adalah boleh, kecuali ada dalil/prinsip yang melarangnya.)

Islam memahami bahwa perkembangan bisnis dalam perekonomian berjalan begitu cepat dan dinamis. Berdasarkan kaedah fikih di atas, maka terlihat bahwa Islam memberikan solusi dan legitimasi bagi manusia untuk melakukan berbagai improvisasi, inovasi dan aktualisasi melalui sistem, teknik dan manajemen dalam melakukan perdagangan.

Namun, Islam juga memiliki prinsip-prinsip tentang pengembangan sistem bisnis, yaitu harus terbebas dari unsur *dharar* (bahaya), *jahalah* (ketidakjelasan), dan *zhulm* (merugikan atau tidak adil terhadap salah satu pihak). Sistem pemberian bonus harus adil, tidak menzalimi dan tidak hanya menguntungkan orang yang di atas. Bisnis juga harus terbebas dari unsur MAGHRIB, singkatan dari lima unsur: (1) Maysir (judi); (2) Aniaya (*zhulm*); (3) *Gharar* (penipuan); (4) Haram; (5) Riba (bunga); (6) *Iktinaz* atau *Ihtikar*; dan (7) Batil.⁹

Jika ingin mengembangkan bisnis MLM, maka harus terbebas dari unsur-unsur di atas. Karena itu, barang atau jasa yang dibisniskan serta tata cara penjualannya harus halal, tidak haram, tidak *syubhat*, serta tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah di atas.

Multi Level Marketing (MLM) yang menggunakan strategi pemasaran secara bertingkat-berantai-benjenjang (levelisasi) mengandung unsur-unsur positif, jika diisi dengan nilai-nilai Islam dan sistemnya disesuaikan dengan syariah Islam. Bila demikian, MLM dipandang memiliki unsur-unsur silaturrahim, dakwah, dan tarbiyah. Metode semacam ini pernah digunakan Rasulullah dalam melakukan dakwah Islamiyah pada awal-awal Islam. Dakwah Islam ketika itu dilakukan melalui teori *gethok tular* (mulut ke mulut)

⁹ Veithzal Rivai, *Islamic Marketing*, PT Gramedia Jakarta 2012. Hlm :314

dari sahabat satu ke sahabat lainnya. Sehingga pada suatu saat Islam dapat diterima oleh masyarakat kebanyakan¹⁰.

Bisnis yang dijalankan dengan sistem MLM tidak hanya sekadar menjalankan penjualan produk barang, tetapi juga jasa, yaitu jasa *marketing* yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa *marketing fee*, bonus, hadiah, dan sebagainya, tergantung prestasi, dan level seorang anggota. Jasa *marketing* yang bertindak sebagai perantara antara produsen dan konsumen. Dalam istilah fikih Islam hal ini disebut *samsarah simsar*.¹¹ Kegiatan *samsarah* dalam bentuk distributor, agen, member, atau mitra niaga dalam fikih Islam termasuk dalam akad *ijarah*, yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang lain dengan imbalan, insentif, atau bonus (*ujrah*). Semua ulama membolehkan akad seperti ini, Sama halnya seperti cara berdagang yang lain, strategi MLM harus memenuhi rukun jual beli serta akhlak (etika) yang baik. Di samping itu komoditas yang dijual harus halal (bukan haram maupun *syubhat*), memenuhi kualitas dan bermanfaat. MLM tidak boleh memperjualbelikan produk yang tidak jelas status halalnya. Atau menggunakan modus penawaran (iklan) produksi promosi tanpa mengindahkan norma-norma agama dan kesusilaan.

Untuk itu ada solusi yang ditawarkan untuk menjawab permasalahan yang ada dalam praktek MLM konvensional adalah pada permasalahan insentif dan penghargaan. Perusahaan MLM biasa memberi reward atau insentif pada mereka yang berprestasi. Islam membenarkan seseorang mendapatkan insentif lebih besar dari yang lainnya disebabkan keberhasilannya dalam memenuhi target penjualan tertentu, dan melakukan berbagai upaya positif dalam memperluas jaringan dan levelnya secara produktif. Kaidah Ushul Fiqh mengatakan: "Besarnya ijrah (upah) itu tergantung pada kadar kesulitan dan pada kadar kesungguhan."

Penghargaan kepada *Up Line* yang mengembangkan jaringan (level) di bawahnya (*Down Line*) dengan cara bersungguh-sungguh, memberikan pembinaan (tarbiyah, pengawasan serta keteladanan prestasi (uswah) memang patut di lakukan. Dan atas jerih payahnya itu ia berhak mendapat bonus dari perusahaan, karena ini selaras dengan sabda Rasulullah: "Barangsiapa yang memulai perbuatan baik dalam islam, maka ia akan memperoleh pahalanya serta pahala orang-orang yang melakukannya sesudahnya tanpa dikurangi sedikitpun dari pahala mereka. Dan barangsiapa yang memulai perbuatan jelek dalam islam, maka ia akan memperoleh dosanya dan dosa orang-orang yang melakukannya sesudahnya tanpa dikurangi sedikitpun dari dosa mereka" (HR. Muslim).¹²

Intensif diberikan dengan merujuk skim *ijarah*. Intensif ditentukan oleh dua kriteria, yaitu dari segi prestasi penjualan produk dan dari sisi berapa berapa banyak *down line* yang dibina sehingga ikut menyukseskan kinerja. Dalam hal menetapkan nilai insentif ini, ada tiga syarat syari'ah yang harus dipenuhi, yakni : adil, terbuka, dan berorientasi falah (keuntungan dunia dan akhirat).

¹⁰ Kuswara. *Mengenal MLM Syariah*. Qultum Media. Cet, Pertama. Depok, hlm: 76

¹¹ Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah jilid II*, Maktabah Asyamilah

¹² Imam al-Nawawi, *Syarah Muslim* juz 7.terj. Wawan djunaedi (Jakarta : Mustqim, 2002) hlm.92.

Insentif (bonus) seseorang (*Up line*) tidak boleh mengurangi hak orang lain di bawahnya (*down line*), sehingga tidak ada yang dizalimi.

Sistem intensif juga harus transparan diinformasikan kepada seluruh anggota, bahkan dalam menentukan sistemnya dan pembagian insentif (bonus), para anggota perlu diikutsertakan, dalam hal ini tetap dilakukan musyawarah, sehingga penetapan sistem bonus tidak sepihak. Selanjutnya, keuntungan dalam bisnis MLM, berorientasi pada keuntungan duniawi dan ukhrawi. Imam Al-Ghazali dalam Ihya Ulumuddin mengatakan “*bahwa keuntungan dalam Islam adalah keuntungan dunia dan akhirat*”. Keuntungan akhirat maksudnya, bahwa dengan menjalankan bisnis itu, seseorang telah dianggap menjalankan ibadah, (asalkan bisnisnya sesuai dengan syari'ah). Dengan bisnis, seseorang juga telah membantu orang lain dalam memenuhi kebutuhan hidupnya.

Sebagaimana disebut di atas bahwa penghargaan yang diberikan kepada anggota yang sukses mengembangkan jaringan, dan secara sungguh-sungguh memberikan pembinaan (tarbiyah), pengawasan serta keteladanan prestasi (uswah), harus selaras dengan ajaran agama Islam. Karena itu, penghargaan yang diberikan atas prestasi seseorang, haruslah sesuai dengan nilai-nilai aqidah dan akhlak. Ekspresi penghargaan atas kesuksesan anggota MLM, tidak boleh melampaui batas (bertentangan dengan ajaran Islam). penghargaan yang diberikan juga tidak boleh mengesankan kultus individu, mendewakan seseorang. Karena hal itu dapat menimbulkan penerimanya menjadi takabbur, dan ujub. Perayaan kesuksesan seharusnya dilakukan dalam bingkai tasyakkur.

Kemudian kewajaran harga produk, setiap perdagangan pasti berorientasi pada keuntungan. Namun Islam sangat menekankan kewajaran dalam memperoleh keuntungan tersebut. Artinya, harga produk harus wajar dan tidak dimark up sedemikian rupa dalam jumlah yang amat mahal, sebagaimana yang banyak terjadi di perusahaan bisnis MLM saat ini. Al-Quran tidak menentukan secara pasti besaran nominal keuntungan yang wajar dalam perdagangan, namun dengan tegas Al-Quran berpesan, agar pengambilan keuntungan dilakukan secara adil, saling ridha dan menguntungkan.

Firman Allah : “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang saling ridha di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah maha Penyayang kepadamu.* (QS.4:29).

Dalam konteks ini, tidak sedikit masyarakat yang berpendapat bahwa produk yang ditawarkan perusahaan MLM sangat mahal dan terlalu eksklusif, sehingga kerap kali memberatkan anggota yang berada di level bawah (*down line*) serta masyarakat pemakai dan sangat menguntungkan level di atasnya (*up line*). Seringkali harga produk ditentukan sampai dua bahkan tiga kali lipat dari harga biasanya. Hal ini seharusnya dihindari, karena cara ini adalah mengambil keuntungan dengan cara yang bathil, karena mengandung unsur kezaliman, yakni memberatkan masyarakat atau konsumen.

Pendapat Penulis

Analisis ini berpijak kepada fakta aktivitasnya, bukan produk barangnya, yang dikembangkan dalam bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) secara umum. Jika hukum *Multi Level Marketing* (MLM) dirumuskan dengan hanya melihat atau berpijak pada produknya —apakah halal ataukah haram— maka hal itu justru meninggalkan realita pokoknya, karena MLM adalah bentuk transaksi (akad) muamalah. Oleh karenanya hukum MLM harus dirumuskan dengan menganalisis keduanya, baik akad (transaksi) maupun produknya. Mengenai akad (transaksi) yang ada dalam MLM telah dijelaskan dalam paparan di atas.

Adapun 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 batil 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.

Dengan melihat analisis di atas maka sekalipun produk yang diperjualbelikan adalah halal, akan tetapi akad yang terjadi dalam bisnis MLM adalah akad yang melanggar ketentuan syara' baik dari sisi *shafqatayn fi shafqah* (dua akad dalam satu transaksi), *samsarah 'ala samsarah* (pemakelaran atas pemakelaran), *ghabn fahisy* (manipulasi harga yang keji) dan *hibah* (bonus) yang mengikat. Pada kondisi lain tidak memenuhi ketentuan akad karena yang ada adalah akad terhadap jaminan mendapat diskon dan bonus (point) dari pembelian langsung. Karena itu, MLM yang demikian hukumnya adalah haram.

Namun, jika ada MLM yang produknya halal, dan dijalankan sesuai dengan syariat Islam; tidak melanggar *shafqatayn fi shafqah* (dua akad dalam satu kesatuan), *samsarah 'ala samsarah* (memakelari makelar), tidak ada aspek *ghabn fahisy*, atau terjadi *ghabn fahisy* namun diterima, serta tidak dijadikannya *hibah* (bonus) sebagai satu kesatuan akad yang mengikat, serta ketentuan hukum syara' yang lain, maka tentu diperbolehkan.

Penutup

Kesimpulan

1. *Multi Level Marketing* (MLM) ini adalah sistem penjualan yang memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur secara langsung sekaligus sebagai konsumen dengan sistem yang bertingkat-tingkat atau berjenjang sesuai dengan usaha yang ia lakukan untuk meraih level yang lebih tinggi.
2. Sistem pemasaran yang digunakan dalam MLM adalah dengan menjualkan produk atau hanya menjadi member perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM), namun semuanya berinti pada mencari anggota lainnya agar semakin tinggi level kedudukannya, dan semakin banyak anggotanya semakin banyak bonus yang diperolehnya.

3. Hukum MLM menurut pandangan islam yakni MLM yang produknya halal, dan dijalankan sesuai dengan syariat Islam; tidak melanggar *shafqatayn fi shafqah* (dua akad dalam satu kesatuan), *samsarah 'ala samsarah* (memakelari makelar), tidak ada aspek *ghabn fahisy*(Penipuan atau penaikan harga tidak wajar), atau terjadi *ghabn fahisy* namun diterima, serta tidak dijadikannya *hibah* (bonus) sebagai satu kesatuan akad yang mengikat. Maka hukumnya halal
4. MLM dalam Islam harus terbebas dari unsur MAGHRIB, singkatan dari lima unsur: (1) *Maysir* (judi); (2) *Aniaya (zhulm)*; (3) *Gharar* (penipuan); (4) *Haram*; (5) *Riba* (bunga); (6) *Iktinaz* atau *Ihtikar*; dan (7) *Batil*

DAFTAR PUSTAKA

Muqtadirul Aziz. (2011). Tinjauan Hukum Islam terhadap Bisnis Multi Level Marketing (MLM). Skripsi Sarjana pada FSH, UIN Sunan Kalijaga.

Veithzal Rivai, 2012, *Islamic Marketing*, PT Gramedia Jakarta.

Ahmad Wardi Muslih, 2010, *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Amzah,

Setiawan Budi Utomo. 2003, *Fiqh Actual*. Jakarta: Gema Insani,

Sunan Tirmidzi Juz 3, Maktabah Asyamilah

Kuswara. 2008, *Mengenal MLM Syariah*. Qultum Media. Cet, Pertama. Depok

Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah jilid II*, Maktabah Asyamilah

Imam al-Nawawi, 2002. *Syarah Muslim juz 7*.terj. Wawan Djunaedi Jakarta : Mustqim,