BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Kajian Yang Relevan

Kajian relevan atau kajian kepustakaan pada intinya dilaksanakan untuk mendapatkan gambaran tentang hubungan topik penelitian yang akan diajukan dengan penelitian sejenis yang pernah dilakukan sebelumnya sehingga tidak terjadi pengulangan yang tidak perlu. Pembahasan mengenai *Multi Level Marketing* dari tinjauan hukum Islam sangatlah beraneka ragam, bahkan peneneliti tidak memungkirinya, permasalahan *Multi Level Marketing* bukanlah hal yang baru untuk diangkat dalam sebuah penulisan skripsi maupun literatur lainnya. Sebelumnya telah ada karya ilmiah yang lainnya membahas tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

Sebagai bahan pertimbangan dalam penelitian ini, peneliti akan mencantumkan penelitian sebelumnya yang telah dilakukan oleh peneliti lain yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan. Adapun penelitian yang relevan dengan penelitian ini diantaranya:

Penelitian pertama yang dilakukan oleh Lisriana, yang membahas tentang *"Peranan PT.Ahad Net Internasional Terhadap Pengembangan Ekonomi Umat Di Kota Kendari".* Karya ini menjelaskan titik permasalahan mengenai bagaimana peranan PT. Ahad Net untuk pengembangan ekonomi pada masyarakat di Kota Kendari.

PT. Ahad Net belum dapat memberikan peranan dalam bidang ekonomi bagi masyarakat di kota Kendari. Namun pihak PT.Ahad Net membuat langkah-langkah kebijakan untuk memperdayakan dan pengembangan ekonomi umat adalah memberikan lapangan pekerjaan, memberikan pengetahuan bagi masyarakat melalui seminar dan pertemuan yang diadakan PT. Ahad Net, adanya transparansi sistem dalam batas-batas tertentu, pendistributian produk dengan harga terjangkau, member kemudahan masyarakat yang mendaftar diri menjadi anggota kemitraan PT. Ahad Net Internasional serta pemberian bonus/insentif bagi mitra berprestasi.[10]

Penelitian yang telah dilakukan oleh Helin Rizka Amanati, yang membahas tentang *"Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI Tentang Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Di Ahad Net Internasional Semarang".* Dalam penelitian ini menjelaskan titik permasalahan mengenai bagaimana pemenuhan syarat dan rukun jual beli pada sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Di Ahad Net Internasional Semarang dan bagaimana penerapan kriteria fatwa DSN MUI pada sistem penjualan langsung berjenjang syariah di Ahad Net Internasional Semarang, dalam karya ilmiah tersebut dijelaskan bahwa praktek jual beli di MLM pada Ahad Net dalam pemenuhan rukun dan syarat jual beli tidak melanggar syariat islam. Adanya pihak penjual, pembeli, dan obyeknya telah memenuhi persyaratan berdasarkan hukum islam dan sistem yang dijalankan oleh Ahad Net Internasional.

[10]Lisriana, *Peranan PT. Adad Net Internasional Terhadap Pengembangan Ekonomi Umat Di Kota Kendari*, STAIN Kendari (Kendari : 2006).

Semarang tidak bertentangan dengan kriteria yang telah ditentukan dalam fatwa MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009.[11]

Penelitian Sunarno yang membahas tentang *"Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Penetapan Harga Pada MLM Syariah Di PT. Ahad Net Internasional"*menjelaskan pandangan hukum Islam tentang sistem penetapan harga pada MLM Syariah PT. AHAD-Net Internasional. Secara umum, harga produk yang diberlakukan oleh PT. AHAD-Net Internasional sesuai dengan keinginan mitra niaga dan tidak mahal, dengan kata lain harga tersebut adalah adil dengan tidak memberatkan konsumen dan pengambilan keuntungan yang wajar. Namun jenis produk diterjen dinilai tidak adil karena harga produk tersebut dinilai mahal menurut mitra niaga. Secara keseluruhan, sistem penetapan harga pada PT. AHAD-Net Internasional sudah tidak ditemukan kebijakan yang bertentangan dengan hukum Islam.[12]

Ami Sholihati yang membahas tentang "*Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif PassiveIncome Pada Multilevel Marketing Syariah di PT. K-Link International"***.** Karya ini menjelaskan titik permasalahan mengenai tinjauan hukum Islam tentang Insentif *Passive Income* pada *Multi Level Marketing* Syariah di PT. K-Link International. Insentif *passive income* didapatkan oleh *member* K-Link yangberperingkat atas seperti *Royal Crown Ambassador, Crown Ambassador,Emeral*

---

[11] Helin Rizka Amanati, *Analisis Pelaksanaan Fatwa Dsn-Mui Tentang Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Di Ahad Net Internasional Semarang*, IAIN Walisongo (Semarang : 2006).

[12] Sunarno, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Penetapan Harga Pada Multi Level Marketing Syariah PT Ahad Net Internasional*, UMS Surakarta (Surakarta : 2010).

Manager, Sapphire Manager, Diamond Manager, dan SeniorCrown Ambassador. Peringkat-peringkat tersebut yang sudah mahirmenduplikasikan K-System 3 sampai 5 lapis ke dalam tiga kaki utamadan fokus kerja selama 1-3 tahun. Insentif yang diperoleh member yang berperingkat atas adalah *passiveincome* karena member yang berperingkat atas tersebut mendapatkanpenghasilan yang lebih besar dari *downline*nya dan dari hasil jerih payahpara downline atau ada eksploitasi secara sepihak atau ada unsur dzalim,akan tetapi para downline telah rela menerima pendapatan yang lebih kecildari *upline,* Mereka saling rela dan tidak ada keterpaksaan. Maka *passive income* yang diperoleh member yang berperingkat atas dibolehkandalam hukum Islam.[13]

Ada perbedaan yang mendasar dari beberapa penelitian diatas dengan penenelitan ini, baik dari segi aspek tema, obyek penelitian, serta tempat penelitian. Penelitian diatas tema yang diangkat bersifat umum dengan membahas tentang peranan pada pengembangan umat, pemenuhan syarat dan rukun jual beli, sistem penetapan harga pada MLM Syariah PT. Ahad Net Internasional di kota Kendari dan Semarang. Tema dengan Insentif *Passive Income* pada *Multi Level Marketing* Syariah, obyek yang diteliti sama dengan penulis yaitu K-Link Internasional namun daerah penelitian yang diteliti berbeda yaitu di kota Semarang dan Kendari. Sedangkan dalam penelitian ini akanmenitik beratkan pada penerapan sistem syariah pada multilevel marketing syariah pada Stokist K-Link Lalolara Kendari.

---

[13]Ami Sholihati *"Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif PassiveIncome Pada Multi Level Marketing Syariah Di PT. K-Link International"***,** Jurusan Hukum Ekonomi Islam Fakultas Syariah IAIN Walisongo, (Semarang :2012).

B. Prinsip-prinsip Hukum Islam

Kata prinsip secara etimologi adalah dasar, permulaan, atau aturan pokok. Juhaya S. Praja memberikan pengertian prinsip sebagai berikut, bahwa prinsip adalah permulaan; tempat pemberangkatan; titik tolak; atau *al-mabda*. Secara terminologi, kata prinsip adalah kebenaran universal yang inheren di dalam hukum Islam dan menjadi titik tolak pembinaannya; prinsip yang membentuk hukum dan setiap cabang-cabangnya.[14] Prinsiphukum Islam meliputi prinsip-prinsip umum dan prinsip-prinsip khusus. Prinsip umum ialah prinsip keseluruhan hokum Islam yang bersifat universal. Adapun prinsip khusus ialah prinsip-prinsip setiap cabang hukum Islam.

Juhaya S. Praja lebih lanjut mengatakan, ada tujuh prinsip umum hukum Islam; prinsip tauhid, prinsip keadilan, prinsip *amar ma'ruf nahi munkar*, prinsip kebebasan, persamaan, prinsip *ta'awun* dan prinsip toleransi. Ketujuh prinsip tersebut dijabarkan sebagai berikut:

a. Prinsip Tauhid.

Tauhid adalah salah satu prinsip umum hukum Islam yang merupakan fondasi ajaran Islam. Prinsip ini menyatakan bahwa semua manusia ada di bawah satu ketetapan yang sama, yaitu ketetapan tauhid yangdinyatakan dalam kalimat *La Ilaha Illa Allah* (Tidak ada Tuhan selain Allah). Segala ciptaan Allah di muka bumi memiliki tujuan yang merupakan bagian dari kebermaknaanwujud. Di antara tujuan tersebut adalah ibadah. Prinsip ini dipahami dari firman Allah Q.S. Ali Imran / 3 : 64 yang berbunyi :

[14] Juhaya S. Praja, *Filsafat Hukum Islam*(Bandung: LPPM, 1995), hal 69.

قُلۡ يَٰٓأَهۡلَ ٱلۡكِتَٰبِ تَعَالَوۡاْ إِلَىٰ كَلِمَةٖ سَوَآءِۭ بَيۡنَنَا وَبَيۡنَكُمۡ أَلَّا نَعۡبُدَ إِلَّا ٱللَّهَ وَلَا نُشۡرِكَ بِهِۦ شَيۡـٔٗا وَلَا يَتَّخِذَ بَعۡضُنَا بَعۡضًا أَرۡبَابٗا مِّن دُونِ ٱللَّهِۚ فَإِن تَوَلَّوۡاْ فَقُولُواْ ٱشۡهَدُواْ بِأَنَّا مُسۡلِمُونَ ٦٤

Terjemahnya :

> Hai ahli kitab, marilah (berpegang) kepada suatu kalimat (ketetapan) yang tidak ada perselisihan antara kami dan kamu, bahwa tidak kita sembah kecuali Allah dan tidak kita persekutukan dia dengan sesuatupun dan tidak (pula) sebagian kita menjadikan sebagian yang lain sebagai Tuhan selain Allah". jika mereka berpaling Maka Katakanlah kepada mereka: "Saksikanlah, bahwa kami adalah orang-orang yang berserah diri (kepada Allah).[15]

Berdasarkan atas prinsip tauhid ini, maka proses dan pelaksanaan hukum Islam merupakan ibadah. Dalam arti perhambaan manusia dan penyerahan dirinya kepada Allah sebagai manifestasi rasa syukur kepada-Nya. Dengan demikian tidak boleh terjadi penuhanan antar sesama manusia dan atau sesama makhluk lainnya. Pelaksanaan hukum Islam adalah ibadah dan hanya kepada-Nyalah seluruh perhambaan manusia.Ini tercermin dari firman Allah dalam Q.S.Adz-Dzariyaat / 51: 56 yang berbunyi :

وَمَا خَلَقۡتُ ٱلۡجِنَّ وَٱلۡإِنسَ إِلَّا لِيَعۡبُدُونِ ٥٦ [سورة الذاريات,٥٦]

Terjemahnya :

> Dan Aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan supaya mereka mengabdi kepada-Ku.[16]

---

[15]Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Bandung : CV. Media Fitrah Rabbani, 2011), h. 58.

[16]Departemen Agama RI, *Op Cit*, hal 523.

Prinsip tauhid ini juga menghendaki dan memposisikan untuk menetapkan hukum sesuai dengan apa yang diturunkan Allah (Al-Qur'an dan As-Sunah). Barang siapa yang tidakmenghukumi dengan hukum Allah, maka orang tersebut dapat dikategorikan ke dalam kelompok orang-orang yang kafir, dzalim dan fasiq sesuai dengan firman Allah dalam Surat al- Maidah ayat, 44, 45 dan 47.

b. Prinsip Keadilan.

Dalam banyak ayat, Allah memerintahkan hambaNya untuk berbuat adil. Di antaranya adalah Surat al-Maidah ayat 8, Al-Hujarat ayat 9, Kata *al-adalah* dalam al-Qur.an adalah sinonim *al-mizan* (keseimbangan/moderasi)dan *al-qist* yang berarti keadilan.[17]Term keadilan pada umumnya berkonotasi dalam penetapan hukum atau kebijaksanaan dari pemangku kebijakan. Akan tetapi, keadilan dalam hukum Islam meliputi berbagai aspek, seperti keadilan dalam hubungan antara individu dengan dirinya sendiri, hubungan antara individu dengan masyarakat, hubungan antara individu dengan hakim dan lain-lain selama prinsip keadilan dimaknai sebagai prinsip moderasi.

Menurut Wahbah Al-Zuhaili bahwa perintah Allah ditujukan bukan karena esensinya, sebab Allah tidak mendapat keuntungan dari ketaatan dan tidak pulamendapatkan kemudharatan dari perbuatan maksiat manusia. Namun ketaatan tersebut hanyalah sebagai jalan untuk memperluas perilaku dan cara pendidikan yang dapatmembawa kebaikan bagi individu dan masyarakat. Penggunaan term "adil/keadilan" dalam al-Qur'an di antaranya: Manusia yang memiliki kecenderungan

[17] Juhaya S. Praja, *Filsafat Hukum ...,* hal. 72

mengikuti hawa nafsu, adanya kecintaan dan kebencian memungkinkan manusia tidak bertindak adil danmendahulukan kebatilan dari pada kebenaran (dalam bersaksi), perintah kepada manusia agar berlaku adil dalam segala hal terutama kepada mereka yang mempunyai kekuasaan atau yang berhubungan dengan kekuasaan dan dalam bermuamalah/berdagang; kemestian berlaku adil kepada isteri; keadilan sesama muslim dan keadilan yang berarti keseimbangan antara kewajiban yang harus dipenuhi manusia (mukallaf) dengan kemampuan manusia untuk menunaikan kewajiban tersebut.

Dari prinsip keadilan ini lahir kaidah yang menyatakan hukum Islam dalam praktiknya dapat berbuat sesuai dengan ruang dan waktu (*shalih li kulli zaman wa makan*), yakni suatu kaidah yang menyatakan elastisitas hukum Islam (*murunah*) dan kemudahan dalam melaksanakannya sebagai kelanjutan dari prinsip keadilan (*yusr wa raf'i al-haraj*), yaitu; perkaraperkara dalam hukum Islam apabila telah menyempit makamenjadi luas; apabila perkara-perkara itu telah meluas maka kembali menyempit.

c. Prinsip Amar Makruf Nahi Mungkar.

Hukum Islam digerakkan untuk merekayasa umat manusia untuk menuju tujuan yang baik dan benar yang diridhai Allah. Dalam filsafat hukum Barat dikenal sebagai fungsi *social engineering*atau rekayasa sosial.

d. Prinsip Kemerdekaan atau kebebasan.

Prinsip kebebasan dalam hukum Islam menghendaki agar agama/hukum Islam disiarkan tidak berdasarkan paksaan, tetapiberdasarkan penjelasan,

demonstrasi, argumentasi. Kebebasan yang menjadi prinsip hukum Islam adalah kebebasan dalam arti luas yang mencakup berbagai aspek,baik kebebasan individu maupun kebebasan komunal. Kebebasan beragama dalam Islam dijamin berdasarkan prinsip tidak ada paksaan dalam beragama. Kebebasan bertindak, berekspresi dan berimajinasi merupakan kebebasan yang melekat pada tiap-tiap individu manusia, bahkan merupakan hak paling asasi. Kebebasan ini tidak boleh bertentangan dengan kemaslahatan umum, akidah dan lainlain. Disinilah yang membedakan antara kebebasan yang dianut hukum Islam dengan hukum positif. Firman Allah dalam Q.S. Al-Baqarah / 2 : 256 yang berbunyi:

لَآ إِكۡرَاهَ فِي ٱلدِّينِۖ قَد تَّبَيَّنَ ٱلرُّشۡدُ مِنَ ٱلۡغَيِّۚ فَمَن يَكۡفُرۡ بِٱلطَّٰغُوتِ وَيُؤۡمِنۢ بِٱللَّهِ فَقَدِ ٱسۡتَمۡسَكَ بِٱلۡعُرۡوَةِ ٱلۡوُثۡقَىٰ لَا ٱنفِصَامَ لَهَاۗ وَٱللَّهُ سَمِيعٌ عَلِيمٌ ٢٥٦

Terjemahnya :

> Tidak ada paksaan untuk (memasuki) agama (Islam); Sesungguhnya Telah jelas jalan yang benar daripada jalan yang sesat. Karena itu barangsiapa yang ingkar kepada Thaghut dan beriman kepada Allah, Maka Sesungguhnya ia Telah berpegang kepada buhul tali yang amat Kuat yang tidak akan putus. dan Allah Maha mendengar lagi Maha Mengetahui.[18]

e. Prinsip Persamaan atau Egalite.

Prinsip persamaan yang paling nyata terdapat dalam Konstitusi Madinah (*al-Shahifah*), yakni prinsip Islam menentang perbudakan danpenghisapan darah manusia atas manusia. Prinsip persamaan ini merupakan bagian penting dalam pembinaan dan

[18]Departemen Agama RI, *Op Cit*, hal 42.

pengembangan hukum Islam dalam menggerakkan danmengontrol sosial, tapi bukan berarti tidak pula mengenal stratifikasi sosial seperti komunis. Bukti konkrit dari prinsip egalite dalam hukum Islam adalah penghapusan perbudakan dan penindasan manusia atas manusia.

Dalam konteks sesama muslim, Islam menjamin bahwa tak ada perbedaan suku Arab dengan suku-suku lainnya. Dalam pandangan hukum Islam semua manusia diperlakukan sama di mata hukum. Tidak ada yang didhalimi atau diuntungkan dengan alasan apapun. Rasul dengan tegas menyatakan " tidak ada perbedaan antara orang Arab dan orang ajam kecuali amalannya". Hukum Islam telah menerapkan apa yang disebut *equality before the law* sejak empat belas abad yanglalu jauh sebelum hukum modern.[19]Garansi egalite dalam al-Qur.an terdapat dalam Q.S. Al-Hujarat ayat 13 danQ.S. Al- Isra ayat 70.

f. Prinsip al-Ta'awun.

Prinsip ini memiliki makna saling membantu antar sesama manusia yang diarahkan sesuai prinsip tauhid, terutama dalam peningkatan kebaikan dan ketaqwaan. Prinsip ini menghendaki agar orang muslim saling tolong menolong dalam kebaikan dan ketaqwaan. Prinsip ini merupakan suatu prinsip yang mulia dan mengandung nilai tinggi dan terabaikan oleh ummat Islam. Pengabaian ini disebabkan oleh pembekuan daya ijtihad oleh sebagian fuqaha dan bertaqlid kepada warisan lama,menghilangkan kemaslahatan masyarakat dengan aneka macam adat istiadatnya. Allah berfirman dalam Q.S. Al- Mujadalah / 58 : 9 yang berbunyi :

[19] Topo Santoso, *Membumikan Hukum Pidana Islam* (Jakarta: Gema Insani, 2003), h. 18.

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ إِذَا تَنَٰجَيۡتُمۡ فَلَا تَتَنَٰجَوۡاْ بِٱلۡإِثۡمِ وَٱلۡعُدۡوَٰنِ وَمَعۡصِيَتِ ٱلرَّسُولِ وَتَنَٰجَوۡاْ بِٱلۡبِرِّ وَٱلتَّقۡوَىٰۖ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَ ٱلَّذِيٓ إِلَيۡهِ تُحۡشَرُونَ ٩

Terjemahnya :

> Hai orang-orang beriman, apabila kamu mengadakan pembicaraan rahasia, janganlah kamu membicarakan tentang membuat dosa, permusuhan dan berbuat durhaka kepada rasul. dan bicarakanlah tentang membuat kebajikan dan takwa. dan bertakwalah kepada Allah yang kepada-Nya kamu akan dikembalikan.[20]

g. Prinsip Toleransi.

Prinsip toleransi yang dikehendaki Islam adalah toleransi yang menjamin tidak terlanggarnya hak-hak Islam dan ummatnya, tegasnya toleransi hanya dapat diterima apabila tidak merugikan agama Islam. Wahbah Al- Zuhaili, memaknai prinsip toleransi tersebut pada tataran penerapan ketentuan al-Qur'an dan Hadits yang menghindari kesempitan dan kesulitan, sehingga seseorang tidak mempunyai alasan dan jalan untuk meninggalkan syariat ketentuan hukum Islam. Dan lingkup toleransi tersebut tidak hanya pada persoalan ibadah saja tetapi mencakup seluruh ketentuan hukum Islam, baik muamalah sipil, hukum pidana, ketetapan peradilan dan lain sebagainya. *Tasamuh* atau toleransi dalam hukum Islam lebih tinggi nilainya dari hanya sekedar rukun dan damai. *Tasamuh* yang dimaksudkan adalah tidak memaksakan atau tidakmerugikan sesama. Peringatan Allah berkaitan dengantoleransi dinyatakan dalam Surat al-Mumtahanah ayat 8 dan9.

[20]Departemen Agama RI, *Op Cit*, hal 543.

Penetapan hukum dalam Islam tidak pernah meninggalkan aspek kemaslahatan bagi manusia sesuai dengan prinsip *maqasid syari'ah*. Bukti-bukti tersebut tercermin dalam prinsip-prinsip yang dituangkan dalam perumusan hukum Islam di atas. Di antara keutamaan mendasar dalam hukum Islam terletak pada kesempurnaan segala hal yang dibutuhkan berupa kaidah-kaidah dasar yang umum dan semua itu meliputi kebutuhan manusia baik pada masa sekarang maupun masa yang akan datang. Kesempurnaan lain terletak pada keagungan prinsip sehingga tingkat dan derajat manusiapun akan terangkat.

Terakhir, nilai kesempurnaan terletak pada keabadian dan kontinyuitas dimana nas-nas tidak dapat diubah ataupun diganti meskipun masa terus berganti dengan demikian hukum Islam akan terus relevan di setiap ruang dan waktu.

C. Bisnis Islami dan Prinsip-Prinsip Etika Bisnis dalam Islam

a. Pengertian Bisnis Islami

Bisnis dalam syariah Islam pada dasarnya termasuk kategori *muamalah*yang dibahas dalam bab Al-Buyu' (Jual-beli) yang hukum asalnya dari aspek hukum jual-belinya secara prinsip yang hukum asalnya adalah boleh berdasarkan kaidah fiqhy yang paling dasar dalam konsep muamalahsebagaimana yang dikemukakan oleh Imam Ibnul Qoyyim :

> "Pada dasarnya semua ibadah hukumnya haram kecuali kalau ada dalil yang memerintahkannya, sedangkan asal dari hukum transaksi dan mu'amalah adalah halal kecuali kalau ada dalil yang melarang."

Islam memahami bahwa perkembangan budaya bisnis berjalan begitu cepat dan dinamis. Berdasarkan kaidah umum *syariah* di atas, maka terlihat bahwa Islam memberikan jalan bagi manusia untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem, teknik dan media dalam melakukan bisnis.

Bisnis Islami ialah serangkaian aktivitas bisnis dalam berbagai bentuknya yang tidak dibatasi jumlah kepemilikan (barang/jasa) termasuk profitnya, namun dibatasi dalam cara memperolehnya dan pendayagunaan hartanya karena aturan halal dan haram.[21]

b. Prinsip-Prinsip Etika Bisnis dalam Islam

Dalam Islam etika diartikan sebagai *Al-Akhlak* dan *Al-Adab* yang bertujuan untuk mendidik moralitas manusia. Dalam hal ini yang patut kita jadikan contoh adalah Nabi Muhammad SAW adalah nilai spiritual, humanisme, kejujuran, keseimbangan dan semangatnya untuk memuaskan mitra bisnisnya. Secara prinsip, ia telah menjadikan empat pilar berikut ini sebagai dasar transaksi ekonominya. Empat pilar tersebut adalah : Tauhid, Keseimbangan (Adil), Kehendak Bebas dan Pertanggung jawaban. Dalam berbisnis kelak pada saat kita sukses maka kita harus hidup sederhana dan wajar, tidak bermewah mewahan dan bertindak mubazir. Yang benar-benar harus kita perhatikan adalah bagaimana kita berbisnis yang memperhatikan halal dan haram, sehingga kita bisa terhindar dari yang haram dan menjaga produk atau jasa dalam keadaan halal.[22]Ada satu lagi yang merupakan sifat

[21]Mustaq Ahmad, *Etika Bisnis Dalam Islam*(Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2001), hal. 152.
[22]*Ibid*

Rasulullah yang perlu ditambahkan yaitu saja'ah, artinya berani. Nilai bisnisnya mau dan mampu mengambil keputusan, menganalisis data, tepat dalam mengambil keputusan, dan responsif.[23]

Al-Qur'an menawarkan prinsip-prinsip mendasar dan petunjuk pada orang-orang yang beriman untuk kebaikan perilaku etis didalam bisnis. Prinsip - prinsip etika bisnis dalam Islam menurut pertunjuk Al Qur'an dapat diklasifikasikan dalam dua macam:

1) **Kebebasan (*Freedom, al-Hururiyah*)**

   Seseorang tidak bisa membayangkan kemungkinan adanya perdagangan dan transaksi yang legal hingga hak-hak individu dan juga kelompok untuk memiliki dan memindahkan satu kekayaan diakui secara bebas dan tanpa paksaan. Al-Qur'an mengakui hak individu dan kelompok dalam hal ini:
   a) Pengakuan dan penghormatan pada kekayaan pribadi
   b) Legalitas dagang
   c) Persetujuan mutual

2) **Keadilan *(Justice, al-Adalah*) / Persamaan**

   Al-Qur'an sendiri secara tegas menyatakan bahwa maksud diwahyukannya, adalah untuk membangun keadilan dan persamaan. Ajaran Al-Qur'an yang menyangkut keadilan dalam bisnis ini bisa dikategorikan pada dua judul besar :
   a) Imparatif (Bentuk Perintah)
      Kategori dibawah ini mengandung perintah dan rekomendasi yang berkaitan dengan perilaku bisnis:
      (1) Hendaknya janji, kesepakatan, dan kontrak dipenuhi.
      (2) Jujur dalam timbangan dan takaran
      (3) Kerja, gaji dan bayaran
      (4) Jujur, tulus hati dan benar
      (5) Efisien dan kompeten
      (6) Seleksi berdasarkan keahlian

[23]H. Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2009). hal. 54-55.

(7) Investigasi dan verifikasi

b) Perlindungan
Dalam rangka penerapan keadilan dalam perilaku bisnis, Al-Qur'an telah memberikan petunjuk-petunjuk yang pasti bagi orang-orang yang beriman yang berguna sebagai alat pelindung.[24]

Di dalam Al-Qur'an telah ditetapkan prinsip dan etika bisnis yaitu kebebasan dan keadilan. Maksud dari kebebasan yaitu bahwasanya setiap individu berhak memiliki kekayaan secara bebas namun dengan memperoleh kekayaan yang sesuai dengan syariat Islam. Sedangkan maksud dari keadilan itu sendiri dalam menyangkut dunia bisnis, Al-Qur'an memerintahkan agar dalam berbisnis hendaknya setiap janji dipenuhi, jujur, dan melindungi setiap hak-hak individu yang terkait dalam perilaku bisnis tersebut.

Adapun ketentuan-ketentuan Etika Bisnis Islam yang tidak diperbolehkan adanya perilaku bisnis yang terlarang meliputi :

1) Riba
2) Penipuan
3) Tidak jujur
4) Kebohongan
5) Mengingkari janji
6) Beberapa bisnis yang tidak sah.

Beberapa jenis etika bisnis Islam yang merupakan tidak sah antara lain:

a) Mengkonsumsi hak milik orang lain
b) Tidak menghargai prestasi
c) Patnership yang invalid
d) Pelanggaran dalam pembayaran gaji dan hutang
e) Penimbunan
f) Penentuan harga yang fix oleh pemerintah
g) Proteksionisme
h) Monopoli

[24]*Ibid*

i) Melakukan hal yang melambungkan harga
j) Tindakkan yang menimbulkan kerusakan dan Pemaksaan.[25]

Menjalankan bisnis dalam perspektif ajaran Islam adalah tidak hanya bertujuan mencari keuntungan, tetapi sebagai salah satu bentuk ibadah kita kepada Allah. Oleh karena itu keuntungan yang dihasilkan melalui bisnis tidak boleh merugikan pihak lain. Bisnis juga harus dijalankan sesuai dengan aturan hukum dan etika.Islam melarang keras melakukan bisnis dengan cara yang tidak diperbolehkan dalam Islam seperti riba, penipuan, monopoli dan lain sebagainya karena dapat menimbulkan kemudharatan dan merugikan sesama. Sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S. An-Nisaa / 4 : 29 yang berbunyi :

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

Terjemahannya :

> 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.[26]

Nilai-nilai etika Islam yang dapat mendorong bertumbuhnya dan suksesnya bisnis antara lain:[27]

---

[25]*Ibid.*
[26]Departemen Agama RI, *Op Cit*, hal. 83.
[27]*Ibid.* hal 205-207.

a) Konsep *Ihsan*

Ihsan adalah suatu usaha individu untuk sungguh-sungguh bekerja, tanpa kenal menyerah dengan dedikasi penuh menuju pada optimalisasi, sehingga memperoleh hasil maksimal, ini tidak sama dengan *perfeksionisme*, melainkan optimalisme. *Perfeksionalisme* tidak dianjurkan, karena ini tidak mungkin dicapai oleh manusia. Kesempurnaan itu adalah sifat Allah SWT, kita hanya mungkin berusaha untuk mendekatinya, dan tidak akan mungkin bisa sempurna. Jepang juga memiliki konsep yang mirip, yang mereka sebut dengan istilah Kaizen artinya Unending Improvement. Orang Jepang tidak pernah lupa melaksanakan konsep Kaizen dalam kehidupan sehari-hari baik dalam urusan pekerjaan maupun dalam kegiatan sehari-hari, sehingga mereka dapat bersaing secara baik dengan negara lain.

b) *Itqan*

Artinya membuat sesuatu dengan teliti dan teratur. Jadi harus bisa menjaga kualitas produk yang dihasilkan. Allah SWT telah menjanjikan bahwa siapa saja yang bersungguh-sungguh maka Dia akan menunjukan jalan kepadanya dalam mencapai nilai yang setinggi-tingginya. Kembali kepada bangsa Barat dan Jepang, ternyata mereka juga menerapkan konsep *itqan* ini yang mereka lakukan dengan menerapkan TQC (*Total Quality Control*). Jadi ada pengawasan mutu produksi atau dalam hal ini mutu barang dagangan, dengan terus berusaha agar bisa lebih baik lagi.[28]

c) Konsep hemat

Apa yang diunggulkan oleh *Protestan ethics*-nya Weber, sebenarnya adalah konsep Islam, yang sejak 14 abad yang lalu telah diajarkan oleh Rasulullah SAW kepada umatnya. Kita harus hemat dantidak berlaku *mubazir*, pekerjaan memboros-boroskan harta adalah teman *syaitan*. Hemat bukan berarti kikir dan tidak menggunakan harta kecuali untuk sesuatu yang benar-benar bermanfaat, sehingga dengan demikian kita dapat menyisihkan sebagian harta tersebut dalam bentuk tabungan. Dana tabungan ini akan dapat digunakan sebagai sumber investasi lebih lanjut, yang pada gilirannya digunakan untuk produksi ataupun modal usaha. Lingkaran ini akan menghasilkan tambahan harta bagi seseorang. Dan dapat menghantarkan kita ke kehidupan beragama yang lebih bermakna.

d) Kejujuran dan Keadilan

Kejujuran (*honesty*), merupakan pilar yang sangat penting dalam Islam, sebab kejujuran adalah nama lain dari kebenaran itu sendiri. Islam

[28]*Ibid*,

melarang tegas melakukan kebohongan dan penipuan dalam bentuk apapun. Sebab, nilai kebenaran ini akan berdampak langsung kepada para pihak yang melakukan transaksi dalam perdagangan dan masyarakat secara luas. sedangkan keadilan (*justice*) dalam Islam diartikan dengan suka sama suka (*antarraddiminkum*) dan satu pihak tidak menzalimi pihak lain (*la tazlimuna wa la tuzlamun*).

e) Kerja keras

Berusaha dalam bidang bisnis dan perdagangan adalah usaha kerja keras. Dalam kerja keras itu tersembunyi kepuasan batin yang tidak dinikmati oleh profesi lain. Dunia bisnis mengutamakan prestasi lebih dulu, baru kemudian prestise, bukan sebaliknya. Generasi muda yangmengutamakan prestise lebih dulu mereka tidak akan mencapai kemajuan, karena setiap kemajuan pasti menuntut adanya prestasi. Prestasi dimulai dengan usaha kerja keras, dalam bidang apapun juga. Kemauan keras (*azam*) ini dapat menggerakkan motivasi untuk bekerja dengan sungguh-sungguh. Orang-orang yang berhasil, atau bangsa yang berhasil ialah bangsa yang mau kerja keras, tahan menderita, tapi berjuang terus memperbaiki nasibnya. Pekerjaan dakwah yang dilakukan oleh Rasul pun mencerminkan kerja keras, sehingga dapat berhasil mencapai kejayaannya.[29]

Untuk suksesnya sebuah bisnis, setiap individu yang telah menekuni dunia bisnis diharapkan dapat memiliki sifat *ihsan*dan *Itqan*dalam menjalankan bisnis tersebut dengan ketekunan dan kesungguhan dalam bekerja tanpa mengenal kata menyerah untuk membangun dan mengembangkan bisnis secara optimal dengan selalu menerapkan sifat teliti dan teratur dalam menjaga kualitas produk bisnisnya. Dalam menjalankan suatu bisnis, Islam juga mengajarkan kita untuk bersifat hemat dan menilalisir dana yang digunakan untuk sepenuhnya kepentingan bisnis sebagai modal usaha atau investasi dimasa depan.

Kejujuran dan keadilan dalam dunia bisnis merupakan salah satu pilar yang sangat penting karena dengan hal tersebut akan berdampak langsung pada bisnis yang

[29]*Ibid.* hal .157

dijalankan. Salah satu bentuk keadilan dalam dunia bisnis yaitu dalam melakukan perjanjian didasarkan kerelaan dan tidak ada pihak yang dirugikan.

Bekerja keras dalam dunia bisnis memiliki keutamaan yaitu dapat menunjukkan secara optimal potensi diri dalam perencanaan dan usaha keras. Dengan bekerja keras dalam bidang bisnis dan apapun akan mencapai kemajuan dan keberhasilan untuk menghasilkan prestasi yang dapat diperhitungkan dalam dunia bisnis. Anjuran bekerja keras untuk mengubah nasib manusia dapat dilihat dalam firman Allah SWT Q.S. Ar-Ra'd /13 : 11 yang berbunyi :

لَهُۥ مُعَقِّبَٰتٞ مِّنۢ بَيۡنِ يَدَيۡهِ وَمِنۡ خَلۡفِهِۦ يَحۡفَظُونَهُۥ مِنۡ أَمۡرِ ٱللَّهِۗ إِنَّ ٱللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا
بِقَوۡمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُواْ مَا بِأَنفُسِهِمۡۗ وَإِذَآ أَرَادَ ٱللَّهُ بِقَوۡمٖ سُوٓءٗا فَلَا مَرَدَّ لَهُۥۚ وَمَا لَهُم مِّن
دُونِهِۦ مِن وَالٍ ١١

Terjemahannya :

> …Sesungguhnya Allah tidak merobah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merobah keadaanyang ada pada diri mereka sendiri…[30]

D. Konsep Dasar Multi Level Marketing (MLM)

Konsep pemasaran *multilevel marketing* (yang selanjutnya akan disebut MLM) yang sering juga disebut network marketing (pemasarn dengan sistem jaringan) pertamakali digunakan oleh perusahaan di Amerika pada tahun 1939, *Nutrulie*. Kemudian berkembanglah sistem pemasaran ini ke seantero dunia.[31]

Secara sederhana yang dimaksud dengan *multilevel marketing* adalah suatu konsep penyaluran barang (produk/jasa tertentu) yang memberi kesempatankepada

[30]*Ibid*, hal. 250.
[31]Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*,(Jakarta : Sinar Grafika, 2004), h. 169.

para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan menikmati keuntungan didalam garis kemitraan/sponsorisasi.

Dalam pengertian yang lebih luas, *multilevel marketing* adalah salah satu bentuk kerja sama dibidang perdagangan/pemasaran suatu produk/jasa yang dengan sistem ini diberikan kepada setiap orang kesempatan untuk mempunyai dan menjalankan usaha sendiri. Kepada setiap orang yang bergabung dapat mengkomsumsi produk dengan potongan harga serta sekaligus dapat menjalankan kegiatan usaha secara sendiri dengan cara menjual produk/jasa dan mengajak orang lain untuk ikut bergabung dalam kelompoknya. Setiap orang yang berhasil diajak dan bergabung dalam kelompoknya akan memberikan manfaat dan keuntungan kepada yang mengajaknya, lazimnya dengan memakai sistem persentase atau bonus.

Sistem pemasaran *multilevel marketing* menganggap seluruh anggota atau distributornya sebagai mitra kerja/dagang yang akan saling menguntungkan. Untuk menuju langkah sukses dalam mengembangkan usaha *multilevel marketing* dapat dilakukan dengan cara menanamkan motivasi, yaitu menumbuhkan keyakinan diri dalam melakukan usaha. Sebagai seorang muslim tentunya harus diiringi dengan do'a.[32] Untuk menjalankan usaha tidak diperlukan waktu khusus, tetapi dapat dilakukan dengan waktu yang fleksibel (sembarang waktu).[33]

MLM juga menghilangkan biaya promosi dari barang yang hendak dijual, karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor yang bebas

[32]*Ibid*, h. 170.
[33]*Ibid*, h. 171.

mengajak orang lain lagi sampai level yang tanpa batas. Inilah salah satuperbedaan MLM dengan pendistribusian secara konvensional yang bersifat *single level.*[34]Pada pendistribusian konvensional, seorang agen mengajak beberapa orang bergabung ke dalam kelompoknya menjadi penjual atau salesatau disebut juga dengan wiraniaga. Pada sistem *single level*, para wiraniaga tersebut meskipun mengajak temannya, hanya sekedar pemberi referensi yang secara organisasi tidak di bawah koordinasinya melainkan terlepas. Mereka berada sejajar sama-sama sebagai distributor.

E. Sistem padaMulti Level Marketing

Multi Level Marketing merupakan salah satu bisnis modern yang tidak ada di zaman Nabi Muhammad SAW. Oleh sebab itulah terdapat banyak perbedaan pendapat mengenai hukum bisnis MLM. Ada yang menghalalkan, ada yang mengharamkan MLM secara keseluruhan. Ada juga pendapat yang mengatakan halal atau haram, tergantung pada sistem yang diterapkan dalam MLM tersebut.

Dalam memasarkan produknya, setiap perusahaan memiliki sebuah sistem yang diterapkan pada bisnis Multi Level Marketing. Ada beberapa bentuk marketing plan (sistem pemasaran dan pembagian bonus) yang diterapkan dalam MLM, yaitu:

1. **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& 4 ditaruh di bawah downlinenya yang pertama (menjadi downline kedalaman ke 2) dan seterusnya,tingkat kedalaman jaringan dalam sistem binary tidak terbatas.

[34]Andreas Harefa, *10 Kiat Sukses Distributor MLM, Belajar dari Amway, CNI, dan Herbalife*, (Jakarta: PT.Gramedia Utama, 1999) , h. 6.

2. **Breakaway**
   Seorang member berhak merekrut dengan kelebaran yang tak terbatas, namun untuk tingkat kedalamannya biasanya terbatas hanya sampai 10 level kedalaman.
3. **Matrix**
   Seorang member biasanya berhak merekrut downline dengan kelebaran 2 sampai 7 orang frontline, adapun kedalaman bias mencapai 5 sampai 50 level.
4. **Unilevel**
   Seorang member berhak merekrut downline dengan kelebaran tidak terbatas, dan biasanya dengan kedalaman 5 hingga 10 level.[35]

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. Ketika penelitian ini dibuat ada satu perusahaan yang mengkampanyekan dirinya sebagai perusahaan Viral Marketing, terlepas dari benar atau tidaknya, itu belum menjadi obyek penelitian dalam tulisan ini, apalagi setelah penulis cek di website APLI, perusahaan tersebut belum menjadi anggota APLI.[36] Jika kita lihat sekilas maka Viral Marketing hampir tidak ada perbedaan dengan MLM, karena Viral Marketing memang merupakan salah satu inovasi danpengembangan dari MLM sebagaimana yang penulis kutip dari tulisan ini :

> *"Viral marketing merupakan perkembangan dari sistem direct selling dengan cara memberikan imbalan yang khusus dengan bentuk menyerupai Network Marketing atau Multi Level Marketing.Yang membedakan antara Viral Marketing dengan Multi Level Marketing terletak pada variabel produk, perusahaan, harga, sistem bonus, iuran, target belanja dan berbagai syarat lainnya."*

[35] http://www.k-link.co.id/syariah diakses pada 24 Juli 2015.
[36] http://www.apli.or.id/list_anggota.php diakses pada 22 Juli 2015

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 hari dalam waktu 90 hari. System ini merupakan system piramida yg 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 menggiurkan namun jauh dari logika investasi di pasar modal, asuransi, deposito bahkan investasi dalam bentuk bisnis riil seperti emas maupun property.

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 akanmenyebabkan kerugian pada banyak orang karena mereka harus menanggung biaya atau memberikan keuntunga karena mereka harus menanggung beaya 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.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.[37]

Sistem-sistem multilevel marketing yang ada di atas merupakan bentuk struktur pemasaran berjenjang yang diciptakan dengan penjualan piramida, jaringan, dan pemasaran berantai. Perusahaan-perusahaan multilevel menggunakan sistem untuk memasarkan produk, jenjang karir, dan mendapatkan keuntungan. Sistem tersebut memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur secara langung dengan membantu kelancaran distribusi.

[37]http://www.detikfinance.com diakses pada 22 Juli 2015

Namun, beberapa sistem di atas seringkali ditemukan kerancuan antara pemasaran berjenjang dan permainan uang (*money game*). Pemasaran berjenjang pada hakikatnya adalah sebuah system distribusi barang. Banyaknya bonus didapatkan dari omzet penjualan yang didistribusikan melalui jaringannya. Sedangkan sistem permainan uang lebih cenderung menggunakan skema piramida atau ponzi dimana member yang terakhir akan kesulitan mengembangkan bisnis tersebut. Pada permainan uang, bonus didapatkan dari hasil perekrutan, bukan omzet penjualan.

F. Multilevel Marketing Syariah

Multilevel Marketing Syariah adalah sebuah bisnis multilevel marketing yang mendasarkan sistem pada prinsip-prinsip syariah. Dengan demikian, sistem bisnis MLM konvensional yang berkembang pada saat ini dimodifikasi dan disesuaikan dengan syariah. Aspek-aspek haram dan syubhat dihilangkan dan digantti dengan nilai-nilai ekonomi syariah yang berlandaskan tauhid,akhlak, dan hukum muamalah.

Dalam *Multilevel Marketing Syariah* ada yang disebut dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS), sebuah lembaga yang memungkinkan untuk mengawasi pengelolaan suatu usaha syariah. Lembaga ini secara tidak langsungberfungsi sebagai internal audit untuk memfilter bila ada hal-hal yang tidak sesuai dengan aturan agama Islam pada suatu usaha syariah.

Mengenai hal tersebut Hilman Rosyad Syihab, dalam tulisannya di Majalah Network Business edisi pertama dengan judul "Multi Level Marketing" menjelaskan bahwa :

> *"Bisnis MLM yang sesuai syariah adalah MLM untuk produk yang halal dan bermanfaat dan proses perdagangannya tidak ada pelanggaran syariat, tidak ada pemaksaan, penipuan, riba, sumpah yangberlebihan, pengurangan timbangan dan lain-lain. Pandangan syariat tentang masalah MLM atau penjualan langsung ini bervariasi sekali, karena ketika dibedah ada sekian banyak sistem dan aturan main dalam MLM ini, yang berbeda-beda secara prinsip. Dimana masing-masing perusahaan menerapkan kebijakan yang berbeda-beda sesuai dengan selera mereka masing-masing. Karena itu, kita tidak bisa mengenalisir hukum MLM dewasa ini, diperlukan kajian yang bersifat kasuistik, mendalam dan terpadu atas masing-masing perusahaan itu dan bagaimana cara mereka melaksanakan sistem kerjanya."*[38]

Kini perusahaan MLM sudah banyak tumbuh di dalam dan di luar negeri. Bahkan, di Indonesia sudah ada yang secara terang-terangan menyatakan bahwa MLM tersebut sesuai syariat, seperti Ahad Net, MQ Net, PT. K-Link, dan lain-lain. Produk dan usaha MLM yang menjalankan prinsip syariah, memperoleh sertifikat halal dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Untuk MLM yang berdasarkan prinsip syariah ini, hingga sejauh ini memang diperlukan akuntabilitas dari MUI.

Ada dua aspek untuk menilai apakah bisnis MLM itu sesuai dengan syariah atau tidak, yaitu:

1) Aspek produk atau jasa yang dijual, dalam hal ini objek dari MLM harus merupakan produk-produk yang halal dan jelas. Bukan produk-produk yang dilarang oleh agama. Syarat-syarat objek.
2) Sistem dari MLM itu sendiri, syarat-syarat objek pada prinsipnya selain objeknya harus barang halal, produk itu juga harus bermanfaat, dapat

[38]Hamzah dan Ya'qub, *Pola Pembinaan Dalam Bisnis Islam*(Cet. V ;Bandung :1992), h. 46.

diserahterimakan, dan mempunyai harga yang jelas. Oleh karena itu, meskipun MLM tersebut dikelola atau memiiki jaringan distrtibusi yang dijalankan oleh muslim, namun apabila obyeknya tidak jelas bentuk, hargaatau manfaatnya, maka tidaklah sah.[39]

Dari sudut sistem MLM itu sendiri, pada dasarnya MLM Syariah adalah bentuk usaha atau jasa yang dijalankan berdasarkan syariat Islam.Sebagai contoh dalam menjalankan usahanya, MLM Syariah harus memenuhi hal-hal sebagai berikut:

1) Sistem distribusi pendapatan haruslah dilakukan secara professional dan seimbang. Dengan kata lain tidak terjadi eksploitasi antarsesama.
2) Apresiasi distributor haruslah apresiasi yang sesuai dengan prinsip-prinsip islam, misalnya tidak melakukan pemaksaan, tidak berdusta, jujur, dan tidak merugikan pihak lain, serta berakhlak mulia *(akhlakul karimah)*
3) Penetapan harga, kalaupun keuntungan (komisi dan bonus) yang akan diberikan kepada para anggota berasal dari keuntungan penjualan barang, bukan berarti harga barang yang dipasarkan harus tinggi. Hendaknya semakin besar jumlah anggota dan distributor, maka tingkat harga makin menurun, yang pada akhirnya kaum muslimin dapat merasakan sistempemasaran tersebut.
4) Jenis produk yang ditawarkan haruslah produk yang benar-benar terjamin kehalalan dan kesuciannya, sehingga kaum muslimin merasa aman untuk menggunakan/mengkonsumsi produk yang dipasarkan.[40]

Multilevel marketing syariah dalam mengatur pendapatan yang capai oleh setiap member haruslah sesuai dengan hasil kerja keras dengan demikian maka tidak ada yang akan terdzalimi antar sesama member karena pembagiannya yang adil. Sedangkan dari segi distributor sebuah multilevel syariah mencerminkan prinsip etika bisnis Islam yaitu berlaku adil, jujur, dan melindungi setiap member yang ada pada naungan distributor tersebut.

---

[39]Dewan Syariah dalam MLM,<*http://www.e-syariah.com*>, diakses tanggal 22 Juli 2015.

[40]Suhrawardi K. Lublis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2004), h. 174.

Perusahaan multilevel marketing yang memproduksi dan memasarkan suatu produk makanan maupun minuman, haruslah dapat menjamin kehalalan dan kebersihan setiap produk-produknya sagar setiap konsumen merasa aman dalam mengkomsumsinya. Sedangkan yang memproduksi benda ataupun alat yang digunakan sehari-hari, perusahaan harus memproduksi sesuatu yang berkualitas tinggi sehingga konsumen merasa puas dan tidak dirugikan. Dalam menerapkan sistem syariah, setiap perusahaan multilevel marketing syariah juga harus memberikan harga yang sesuai dengan produk yang akan dipasarkan serta terjangkau bagi masyarakat sehingga masyarakat kalangan menengah kebawah pun dapat membeli dan menggunakan produk tersebut sesuai dengan kebutuhan mereka.

G. Konsep Syariah Pada Multilevel Marketing Syariah

Kata Syariah berasal dari kata *Syara'a As Syaia* yang berarti "menerangkan" atau "menjelaskan sesuatu". Juga berasal dari kata *Syir'ah* dan *Syari'ah* yang berarti "suatu tempat yang dijadikan sarana untuk mengambil air secara langsung sehingga orang yang mengambilnya tidak memerlukan bantuan orang lain." Di dalamnya mengandung makna yang mengatur seluruh aspek kehidupan, mulai dari aspek ibadah, aspek keluarga, aspek bisnis, aspek ekonomi, aspek hukum, dan peradilan.[41]

Pemasaran adalah salah satu bentuk muamalah yang dibenarkan dalam Islam, sepanjang dalam segala proses transaksinya terpelihara dari hal-hal yang terlarang oleh ketentuan syariah.

---

[41]Hermawan Kartajaya dan Muhamad Syakir Sula, *Syariah Marketing* (Cet.I ;Bandung :PT.Mizan Pustaka, 2006).

Philip Kotler mendefinisikan pemasaran sebagai "sebuah proses sosial dan manajerial yang membuat individu dan kelompok memperoleh apa yang merekabutuhkan dan inginkan lewat penciptaan dan pertukaran timbal balik produk dan nilai dengan orang lain."[42]

Definisi ini berdasarkan konsep-konsep inti, seperti : kebutuhan, keinginan, permintaan, produk-produk (barang, layanan, dan ide), value, biaya, dan kepuasan, pertukaran, dan transaksi, hubungan dan jaringan, pasar dan para pemasar, serta prospek." Definisi pemasaran, menurut World Marketing Association (WMA) yang diajukan Herman Kartajaya sebagai berikut :

> "Pemasaran adalah sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan *value* dari satu inisiator kepada *stakeholder*-nya."[43]

Syariah Marketing adalah sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan penawaran, dan perubahan value dari suatu inisiator kepada *stakeholders*-nya, yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah (bisnis) dalam Islam.[44] Definisi ini sesuai dengan ketentuan dalam bisnis Islami yang tertuang dalam kaidah fikih yang mengatakan, "kaum muslim terikat dengan kesepakatan-kesepakatan bisnis yang mereka buat, kecuali kesepakatan yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram. Pada

---

[42]Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, terj. Imam Nurmawan, dari judul aslinya *"Marketing an Intoduction 3rd ed"* (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2001), hal.7

[43]Hermawan Kartajaya dan Muhamad Syakir Sula, *Op. Cit.*

[44]*Ibid*

dasarnya, semua bentuk *muamalah* (bisnis) boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya."

Dalam syariah marketing, seluruh proses –baik proses penciptaan, penawaran, maupun proses perubahan nilai- tidak boleh ada hal-hal yang bertentangan dengan akad dan prinsip-prinsipmuamalah Islami. Sepanjang hak tersebut dapat dijamin, dan penyimpangan prinsip-prinsip muamalah Islami tidak terjadi dalam suatu transaksi atau dalam proses suatu bisnis, maka bentuk transaksi apapun dalam pemasaran dapat dibolehkan. Ada empat karakteristik syariah marketing yang menjadi panduan. Yaitu:

1) Teistis (Rabbaniyah)

Salah satu ciri khas syariah marketing adalah yang tidak dimiliki dalam pemasaran konvensional yang dikenal selama ini adalah sifatnya yang religius. Kondisi ini tercipta dari kesadaran akan nilai-nilai religius, yang dipandang penting dan mewarnai aktivitas pemasaran agar tidak merugikan orang lain. Hukum-hukum syariah dalam strategi pemasaran, dimulai dari memilih pasar, menetapkan identitas perusahaan, mendesain produk, menetapkan harga promosi, penjualan, senantiasa dijiwai oleh nilai-nilai religius. Syariah marketing sangat peduli dengan *value*, seperti merek yang lebih karena bisnis syariah adalah bisnis kepercayaan, bisnis keadilan, dan bisnis yang tidak mengandung tipu muslihat di dalamnya. Servis merupakan jiwa dalam bisnis syariah, perusahaan itu adalah pelayan bagi pelanggannya, dalam hal proses –baik proses internal maupun eksternal pada penghantaran produk atau jasa kepada pelanggan- haruslah menjadi kepedulian syariah marketing.

2) Etis (Akhlakiyah)

Keistimewaan syariah marketing adalah mengedepankan masalah akhlak (moral, etika) dalam seluruh aspek kegiatannya. Prinsip bersuci dalam Islam tidak hanya dalam rangkaian ibadah, tetapi dapat ditemukan dalam kehidupan sehari-hari : dalam berbisnis, berumah tangga, bergaul, bekerja, belajar, dan sebagainya. Seorang syariah marketer menanamkan hakikat pola

hidup bersih, seperti menjauhkan diri dari dusta, kezaliman, penipuan, pengkhianatan dan munafik.

3) **Realistis (Al Waqi'iyyah)**

Syariah marketing adalah konsep pemasaran yang fleksibel, sebagaimana keluasan dan keluwesan syariah Islam yang melandasinya. Syariah marketer adalah para pemasar profesional dengan penampilan yang bersih, rapi, bersahaja, apapun model atau gaya berpakaian yang dikenakannya. Mereka bekerja dengan profesional dan mengedepankan nilai-nilai religius, kesalehan, aspek, moral, kejujuran dalam segala aktivitas pemasarannya.

4) Humanistis (Insaniyah)

Pengertian humanistis adalah bahwa syariah diciptakan untuk manusia agar derajatnya terangkat, sifat kemanusiaannya terjaga dan terpelihara dengan panduan syariah. Syariat Islam adalah syariah humanistis. Syariat Islam diciptakan untuk manusia. Islam tidak membedakan manusia dalam hal asal daerah, warna kulit, status sosial. Namun Islam menyatukan manusia atas dasar ikatan persaudaraan antar sesama manusia.[45]

Ada sembilan etika pemasar, yang akan menjadi prinsip-prinsip bagi syariah marketer dalam menjalankan fungsi-fungsi pemasaran. Yaitu :

a) Memiliki kepribadian spritual (Takwa)
b) Berperilaku baik dan simpatik
c) Berlaku adil dalam bisnis ('Adl)
d) Bersikap melayani dan rendah hati (Khidmah)
e) Menepati janji dan tidak curang
f) Jujur dan terpercaya (Amanah)
g) Tidak suka berburuk sangka (Suudzan)
h) Tidak suka menjelek-jelekkan (Ghibah)
i) Tidak melakukan sogok (Riswah)[46]

Adapun Prinsip-prinsip Bisnis Syariah Marketing sebagai berikut[47] :

1) Information Technology Allows Us to be Transparent (Change)

[45]*Ibid*, h. 28
[46]*Ibid*, h. 67
[47]*Ibid*, h. 141

Perubahan adalah suatu hal yang pasti akan terjadi, jadi belum dicermati. Kekuatan perubahan terdiri dari lima unsur : perubahan teknologi, perubahan politik-legal. Perubahan sosial-kultural, perubahan ekonomi dan perubahan pasar.

2) Be Respectful to Your Competitors

Dalam menjelaskan syariah marketing, perusahaan harus memperhatikan cara mereka menghadapi persaingan usaha yang serba dinamis. Ketika persaingan usaha yang dihadapi semakin ketat danbersifat kotor, syariah marketing harus memiliki kekuatan moral untuk tidak terpengaruh.

3) The Emergence of Customers Global Paradox (Customer)

Pelanggan saat ini tidak saja membeli apa yang dibutuhkan, melainkan juga sudah memiliki keinginan dan harapan atas suatu produk atau jasa yang akan mereka beli. Hal ini disebabkan banyaknya akses informasi dan beragamnya pilihan produk, sehingga pelanggan akan mempunyai keinginan yang semakin spesifik dan harapan yang semakin tinggi. Perkembangan pesat ini menimbulkan paradoks antara kehidupan dunia dan akhirat.

4) Develop A Spiritual –Based Organization (Company)

Perusahaan-perusahaan harus merenungkan kembali prinsip dasar perusahaannya, pada dasarnya adalah penerapan nilai-nilai spiritual.

5) View Market Universally (Segmentation)

Segmentasi adalah seni mengidentifikasi serta memanfaatkan peluang-peluang yang muncul di pasar. Perusahaan harus kreatif dan inovatif menyikapi perkembangan. Syariah mempunyai keunikan tersendiri, komprehensif yaitu menerangkan seluruh aspek kehidupan baik ritual (ibadah) maupun sosial (muamalah), dan universal yaitu tidak membeda-bedakan terutama bidang sosial.

6) Target Customer's Heart and Soul (Targeting)

Targeting adalah strategi mengalokasikan sumber daya perusahaan secara efektif, karena sumber daya yang dimiliki terbatas. Perusahaan syariah harus bisa membidik hati dan jiwa dari para calon konsumennya, agar lebih terikat kepada produk atau perusahaan itu.

7) Build A Belief System (Positioning)

Strategi yang harus dirumuskan adalah sebagaimana membuat positioning yang tepat bagi perusahaan dan produk syariah. Menurut Philip Kothler (1997 : 9), positioning adalah aktivitas mendesain citra dari apa yang ditawarkan perusahaan sehingga mempunyai arti danmemposisikan diri di benak konsumen. Perusahaan syariah membangun positioning yang kuat dan positif sangat penting, citra syariah harus terbentuk dan dipertahankan dengan menawarkan value yang sesuai dengan prinsip syariah sehingga perusahaan bisa menampilkan keunggulan komparatif dan kompetitif.

8) Differ Yourself with A Good Package of Content and Context (Differentiation)

Diferensiasi didefinisikan sebagai tindakan merancang seperangkat perbedaan yang bermakna dalam tawaran perusahaan. Dalam perusahaan syariah, sudah pasti diferensiasi terbentuk adalah dari content prinsip-prinsip syariah. Dengan menawarkan produk syariah, perusahaan harus meng-customized infrastruktur yang diperlukan, seperti bentuk penawaran produk-produk syariah dengan cara yang berbeda.

9) Be Honest with Your 4 Ps (Marketing – Mix)

4 P sebagai *Marketing-mix* adalah *product* (produk), *price* (harga) , place (tempat atau distribusi), dan *promotion* (promosi). Perusahaan syariah, untuk produk dan harga harus didasari dengan nilai kejujuran dan keadilan, seperti kualitas produk yang diberikan harus sesuai dengan yang ditawarkan.

10) Practice A Relationship –based selling (Selling)

Selling (penjualan) dalam arti sederhana adalah penyerahan suatu barang atau jasa dari penjual kepada pembeli dengan harga yang disepakati atas dasar sukarela. Dalam melakukan selling, perusahaan tidak hanya menyampaikan fitur-fitur dari produk dan jasa yang ditawarkan, melainkan keuntungan dan bahkan solusi bagi konsumennya sehingga konsumen akan semakin loyal terhadap produk atau jasa perusahaan itu. Caranya dengan menciptakan hubungan jangka panjang dengan konsumen.

11) Use S Spritual Brand Character (Brand)

Brand atau merek adalah suatu identitas terhadap produk atau jasa perusahaan. Dalam pandangan syariah marketing, brand adalah nama baik yang menjadi identitas seseorang atau perusahaan. Brand yang mencerminkan karakter yang sesuai dengan prinsip syariah, yaitu tidak mengandung unsur judi, penipuan, riba, tidak mengandung unsur kezaliman dan tidak membahayakan pihak sendiri atau orang lain. Beberapa karakter yang menunjukkan nilai spiritual digambarkan dengan nilai kejujuran, keadilan, kemitraan, kebersamaan, keterbukaan, dan universalitas.

12) Services Should Have the Ability to Transform (Service)

Untuk menjadi perusahaan yang berbasis syariah marketing, harus memperhatikan servis yang ditawarkan untuk menjaga kepuasan.

13) Practice A Reliable Business Process (process)

Proses mencerminkan tingkat *quality, cost,* dan *delivery* yang sering disingkat QCD. Kualitas suatu produk ataupun servis tercermin dari proses yang baik, dari proses produksi sampai delivery kepada konsumen secara tepat waktu dan dengan biaya yang efektif dan efisien.

14) Create Value to Your Stakeholders (Scorecard)

Kemampuan perusahaan untuk menciptakan value bagi para stakeholders-nya akan menentukan kelangsungan hidup perusahaan. Tiga *stakeholder*s utama dari suatu perusahaan adalah *people*, *customers*, dan *shareholders.*

15) Create A Noble Cause (Inspiration)
Untuk mencapai kesuksesan perusahaan harus punya impian. Perusahaan berbasis syariah marketing, penentuan visi dan misi tidak bisa terlepas dari makna syariah itu sendiri, dan tujuan akhir yang dicapai. Tujuan akhir ini harus bersifat mulia, lebih dari sekadar keuntungan finansial semata.

16) Develop An Ethical Corporate Culture (Culture)
Budaya dasar sebuah perusahaan berbasis syariah, antara lain : budaya mengucapkan salam, murah hati, bersikap ramah, cara berbusana, dan lingkungan kerja yang bersih.

17) Measuremeat Must Bin Clear and Transparent (Institution)
Perusahaan yang menerapkan prinsip-prinsip syariah, perusahaan tersebut harus punya sistem umpan baik dan bersifat transparan. Pengucuran yang jelas dan transparan merupakan suatu hal yang penting. Bisnis marketing yaitu MLM yang menerapkan konsep ini adalah MLM syariah, yang menempatkan keadilan pada distribusi pendapatannya, baik dalam mengeluarkan zakat, infaq, dan sedekah.

Keunikan sistem MLM Syariah yang sangat tepat untuk diterapkan di negara kita, antara lain :

(a) Peluang untuk membangun sekaligus sektor produksi dan distribusi
(b) Peluang sukses bagi siapa saja (tanpa peduli latar belakang etnis, sosial atau pendidikan)
(c) Peluang sebagai sebuah "universitas kehidupan" yaitu tempat belajar dalam banyak segi kehidupan : kepercayaan, silaturahmi (komunikasi), skill presentasi, kepemimpinan, motivasi dan sebagainya
(d) Peluang untuk meningkatkan kemampuan finansial
(e) Peluang untuk mempersatukan bangsa melalui budaya silaturahmi
(f) Peluang untuk menanamkan nilai-nilai Al-Qur’an dan sunah Rasulullah Saw sebagai *way of life* tanpa melalui pemaksaan dan keterpaksaan.

Peluang untuk mengajak masyarakat menjadi komunitas yang peduli kepada kehalalan dan kethayyiban suatu produk dan memiliki pola konsumsi yang sehat, baik dari segi kesehatan maupun finansial.

H. Kriteria MLM Syariah menurut Fatwa MUI No.75/VII/2009

Dalam kajian fiqih kontemporer bisnis MLM dapat ditinjau dari dua aspek produk barang atau jasa yang dijual dan cara ataupun sistem penjualan dan pemasarannya (trading/marketing). Jadi pada bisnis MLM tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang tetapi juga jasa, yaitu jasa marketing yang bertingkat-tingkat. Teknik levelisasi itu sendiri sebenarnya teknik untuk menghubungkan produsen dengan konsumen. Dalam fiqh Islam teknik tersebut dinamakan *samsarah/simsar*.[48]

Dalam sepuluh tahun terakhir, bisnis multilevel marketing (MLM) menjamur. Jumlahnya mencapai ratusan perusahaan. Beberapa di antaranya berjalan sukses. Namun, tidak sedikit yang ditinggal kabur pengelolanya, begitu berhasil meraup uang miliyaran rupiah dari mitra usahanya. Dalam sejumlah kasus, MLM kerap dijadikan kedok dari bisnis money game yang diharamkan para ulama.

Usaha MLM syariah pada umumnya memiliki visi dan misi yang menekankan pada pembangunan ekonomi nasional. Upaya ini dilakukan melalui penyediaan lapangan kerja, produk-produk kebutuhan sehari-hari dengan harga terjangkau, dan pemberdayaan usaha kecil dan menengah di Tanah Air, demi meningkatkan kemakmuran, kesejahteraan, dan meninggikan martabat bangsa.

[48]http://sharingekonomiislam.blogspot.com/p/mlm-syariah.htmldiakses pada 22 Juli 2015.

Sistem pemberian insentif disusun dengan memperhatikan prinsip keadilan dan kesejahteraan. Juga, dirancang semudah mungkin untuk dipahami dan dipraktikkan. Selain itu, memberikan kesempatan kepada distributornya untuk memperoleh pendapatan seoptimal mungkin sesuai kemampuannya melalui penjualan, pengembangan jaringan, ataupun melalui keduanya.

Dalam hal marketing plan-nya, MLM syariah pada umumnya mengusahakan untuk tidak membawa para distributornya pada suasana materialisme dan konsumerisme, yang jauh dari nilai-nilai Islam. Bagaimanapun, materialisme dan konsumerisme pada akhirnya akan membawa pada kemubaziran yang terlarang dalam Islam.

Perusahaan berbasis syariah diwajibkan memenuhi janji atau komitmennya. Perusahaan juga terikat pada syarat-syarat pada waktu akad (transaksi). Allah SWT berfirman dalam Q.S. Al-Maidah / 5 : 2 yang berbunyi:

...يَاأَيُّهَا الَّذِيْنَ آمَنُوْا أَوْفُوْا بِالْعُقُودِ

Terjemahnya :

Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu. [49]

Hadits Nabi :

... مَنْ غَشَّنَا فَلَيْسَ منّا (رواه مسلم عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ)

[49] Departemen Agama, *Op. Cit*, hal. 102.

Artinya :

> Barang siapa menipu kami, maka ia tidak termasuk golongan kami.(HR.Ibnu Majah **no. 2224**).[50]

Prinsip-prinsip MLM syariah dilaksanakan oleh perusahaan berbasis syariah secara benar, jujur, dan transparan dengan diawasi oleh sebuah lembaga, yakni Dewan Pengawas Syariah (DPS). Dewan ini merupakan perpanjangan tangan Dewan Syariah Nasional (DSN). Model bisnis syariah Islam tidak hanya membuat pelaku bisnisnya lebih tenang karena terbebas dari praktik riba dan syubhat.

Adapun ketentuan umum pada Fatwa MUI No.75/VII/2009 tentang pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yaitu :

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.Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk 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.

---

[50]**Syaikh Muhammad Nashiruddin Al-Albani,** ***Shahih Sunan Tirmdizi Edisi FullCHM,*** Kitab Jual Beli, Larangan menipu dalam jual beli no.2224.

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 mempereroleh 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 kamuflase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.
10. *Excessive mark-up* adalah batas marjin laba yang ber-lebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.
11. *Memberget 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.[51]

Sesuai Fatwa MUI No 75/VII/2009, MUI telah menetapkan 12 syarat yang harus dipenuhi oleh perusahaan MLM yang ingin mendapat sertifikat syariah dari MUI yaitu :

1. Ada obyek transaksi riil yang diperjualbelikan 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;

[51]Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009. h. 6. http://www.dsnmui.or.id diakses pada 22 Juli 2015.

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*.[52]

Islam memahami bahwa perkembangan system dan budaya bisnis berjalan begitu cepat dan dinamis. Berdasarkan dari fatwa MUI di atas, maka terlihat bahwa Islam memberikan jalan bagi ummatnya untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem, tehnik, dan mediasi dalam melakukan bisnis.

Namun, Islam mempunyai aturan dan prinsi-prinsip tentang pengembangan sistem bisnis yaitu harus terbebas dari unsur *dharar* (bahaya), *jahalah* (ketidakjelasan), dan *zhulm* (merugikan atau tidak adil terhadap salah satu pihak).

Menurut fatwa MUI di atas, pada multilevel marketing syariah produk yang dipasarkan harus berkualitas, halal, thayyib, dan menjauhi syubhat. Sistem akadnya harus memenuhi kaedah dan rukun jual beli sebagaimana yang terdapat dalam hukum Islam dan fiqhy muamalah. Operasional, kebijakan, corporate culture, maupun sistem akuntasinya harus sesusi dengan syariah. Strukturnya memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang terdiri dari para ulama yang memahami masalah ekonomi.

---

[52]Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009. h. 7. http://www.dsnmui.or.id diakses pada 22 Juli 2015.

Bonus harus adil, tidak mendzalimi dan berorientasi kemaslahatan/falah. Tidak ada excessive mark up harga barang (harga barang dinaikkan sampai dua kali lipat) sehingga konsumen dan anggota terkena praktek terlarang dalam bentuk ghabn fahisy dengan harga yang sangat mahal, tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh. Bonus yang diberikan harus jelas angka nisbahnya dari sejak awal. Tidak ada eksploitasi dalam aturan pembagian bonus antara orang yang awal menjadi anggota dengan yang akhir dan pembagian bonus harus mencerminkan usaha masing-masing anggota.

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
KENDARI