

BISNIS MULTI LEVEL MARKETING (MLM) DALAM PANDANGAN ISLAM

Tira Nur Fitria
STIE AAS Surakarta
Email: tiranurfitria@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to find out about MLM (Multi Level Marketing) in Islamic view (Islamic law). This research is qualitative descriptive. This study included literary research to examine the written sources such as scientific journals, book references, literature, encyclopedias, scientific articles, scientific papers and other sources that are relevant and related to the object which is being studied. As for the object of study of this research is form of texts or writings that describe and explain about MLM that be popular in Indonesia. Results of this study is Islamic law permit MLM as long as not contrary with Islamic law. However, if it is contrary with Islamic law, so MLM is forbidden. Islam has principles on the development of business systems that must be free of elements dharar (danger), jahalah (vagueness) and zhulm (detrimental or unfair to one party). The system of bonuses to be fair, do not oppress and do not only benefit the people. Businesses also must be free from the element of gambling, oppression, fraud, unclean, riba (interest), vanity etc. If we want to develop a MLM business, it should be free from those elements above. Therefore, the goods or services are commercialized and ordinances sales must be halal, no haram and doubtful, and not in conflict with the principles of Shari'ah above.

Keywords: Business, MLM (Multi Level Marketing), syariah'

PENDAHULUAN

Akhir-akhir ini di tengah-tengah masyarakat Indonesia muncul sistem perdagangan baru yang dikenal dengan istilah Multi Level Marketing yang disingkat (MLM). Sistem perdagangan ini dipraktekkan oleh berbagai perusahaan, baik yang berskala lokal, nasional, regional, maupun internasional. Diantaranya adalah Amway, Uni Beuty Shop International (UBSI) dan DNX Indonesia. Sistem perdagangan semacam

ini sangat menggiurkan sebagian anggota masyarakat karena menjanjikan keuntungan besar dalam waktu yang relatif singkat.

Semua bisnis termasuk yang menggunakan sistem MLM dalam literatur syari'ah Islam pada dasarnya termasuk kategori mu'amalat yang dibahas dalam bab Al-Buyu' (Jual-beli) yang hukum asalnya dari aspek hukum jual-belinya secara prinsip boleh berdasarkan kaidah fiqih sebagaimana

dikemukakan oleh Ibnul Qayyim Al-Jauziyah *“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 melarangnya.”*

Salah satu karakteristik *trend marketing* dalam Era Globalisasi adalah munculnya apa yang disebut Multi Level Marketing. Hal ini terbukti dengan banyaknya perusahaan yang memakai sistem Multi Level Marketing untuk memasarkan produk-produknya. Konsep MLM yang lahir pada tahun 1939 merupakan kreasi dan inovasi marketing, sebagai solusi untuk melibatkan masyarakat konsumen dalam kegiatan usaha pemasaran. Dengan maksud agar masyarakat konsumen dapat menikmati tidak saja manfaat produk, tapi juga manfaat finansial (dalam bentuk insentif, hadiah dan bahkan kepemilikan saham perusahaan).

PEMBAHASAN

Pengertian Multi Level Marketing

Secara Etimologi Multi Level Marketing (MLM) berasal dari bahasa Inggris Multi berarti banyak sedangkan level berarti jenjang atau tingkat. Adapun marketing berarti pemasaran. Jadi dari kata tersebut dapat dipahami bahwa MLM adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut sebagai “Multi Level” karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat. (Harefa, 1999:4).

Dalam pengertian “Marketing” sebenarnya tercakup arti menjual dan

selain arti menjual, dalam marketing banyak aspek yang berkaitan dengannya antara lain ialah produk, harga, promosi, distribusi dan sebagainya. Jadi “Marketing” lebih luas maknanya dari menjual. Menjual merupakan bagian dari “Marketing” karena menjual hanyalah kegiatan transaksi penukaran barang dengan uang (Yusuf, 2000: 3).

Pengertian multi level marketing atau di singkat 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 MLM adalah pemasaran berjenjang melalui jaringan distributor yang dibangun dengan menjadikan konsumen sebagai tenaga pemasaran (Muslih, 2010: 613).

Menurut Royan (2002) MLM atau Multi Level Marketing dikenal juga sebagai network marketing merupakan salah satu metode pemasaran wirausaha dengan memanfaatkan sistem jaringan (network). Yusuf (dalam Rozi, 2003) berpendapat bahwa, dikatakan network marketing karena merupakan sebuah jaringan kerja pemasaran yang di dalamnya terdapat sejumlah orang yang melakukan proses pemasaran produk/jasa. Pemasaran dan distribusi yang dilakukan melalui banyak level (tingkatan), yang biasa dikenal dengan istilah Upline (tingkat atas) dan Downline (tingkat bawah), orang akan disebut Upline jika mempunyai Downline. Dan inti dari bisnis MLM ini adalah digerakkan dengan jaringan, baik yang sifatnya vertikal atas bawah maupun horizontal kiri-kanan atau

pun bisa juga gabungan antara keduanya. Setiap orang yang berhasil diajak dan bergabung dalam kelompoknya akan memberikan manfaat dan keuntungan kepada yang mengajaknya, lazimnya dengan memakai sistem presentase atau bonus (Mujtaba, 2008: 59)

Multi Level Marketing (MLM) masuk ke Indonesia pada sekitar tahun 80-an, jaringan bisnis Penjualan Langsung (Direct Selling) MLM, terus marak dan subur menjamur dan bertambah merebak lagi setelah adanya badai krisis moneter dan ekonomi. Pemain yang terjun di dunia MLM yang memanfaatkan momentum dan situasi krisis untuk menawarkan solusi bisnis pemain asing maupun lokal. Hal itu menunjukkan bahwa bisnis MLM banyak diminati banyak kalangan (Zaharudin, 2003).

Multi Level Marketing dinilai sebagai metode pemasaran yang lebih efisien dan efektif pada tingkat retail (penjualan eceran) karena besarnya dan luasnya gerakan individu-individu yang melancarkan program marketing ini dibandingkan sistem pemasaran biasa. Multi Level Marketing atau Network Marketing merupakan sistem pendistribusian barang atau jasa lewat suatu jaringan atau orang-orang yang independen, kemudian orang-orang ini akan mensponsori orang-orang lain untuk membantu-meneruskan lewat satu atau beberapa tingkat pemasukan. (Roller, 1995: 3)

Peter Clotier dalam bukunya yang berjudul *Multi Level Marketing A Practical Guide To Succesful Network Selling* seperti yang dikutip Axinantio (1996:10), merumuskan Multi Level

Marketing merupakan suatu cara atau metode menjual barang secara langsung kepada pelanggan melalui jaringan yang dikembangkan oleh para distributor yang memperkenalkan para distributor berikutnya.

SEJARAH MULTI LEVEL MARKETING

Ide kelahiran konsep MLM ini dilatarbelakangi kenyataan bahwa, konsep *retail* dan *direct selling* (tanpa melupakan segala kelebihanannya), hanya memberikan manfaat finansial kepada kalangan tertentu yang jumlahnya terbatas. Yakni pemilik modal dan pengelola usaha, tenaga adm, karyawan, sales atau kurir. Dan pihak ketiga yang berkemampuan menjadi jasa perantara (minimal mampu membuka kios). Serta pihak keempat yang melaksanakan peran advertising (periklanan), seperti stasiun tv, radio, koran, majalah, papan reklame dan sejenisnya. Sementara masyarakat konsumen hanya diposisikan sebagai penerima manfaat produk saja.

Diakui bahwa konsep MLM non syariah yang tumbuh dan berkembang di bumi nusantara ini sejak tahun 1986 dan kini telah mencapai 106 perusahaan. (62 perusahaan diantaranya memiliki Izin Usaha Penjualan berjenjang dari Deperdag RI) memang telah meningkatkan derajat ekonomi (sebagian) masyarakat konsumen (distributornya). Namun yang menjadi masalah adalah soal kehalalan dan kesucian produk, aturan main dan budaya kerjanya, apakah produk yang dijual bebas dari unsur-unsur yang diharamkan dalam Islam dan apakah cara kerjanya bebas dari unsur riba, *gharar*

(tipuan atau ketidak pastian), *maisir* (judi) dan *zulm* (eksploitasi)? Makalah singkat ini akan berupaya memaparkan hal ini dengan menjelaskan apa yang dimaksud dengan bisnis multi Level Marketing dan ciri khasnya, dan pandangan Islam terhadap bisnis ini.

Akar dari MLM tidak bisa dilepaskan dari berdirinya Amway Corporation dan produknya *nutrilite* yang berupa makanan suplemen bagi diet agar tetap sehat. Konsep ini dimulai pada tahun 1930 oleh Carl Rehnborg, seorang pengusaha Amerika yang tinggal di Cina pada tahun 1917-1927. Setelah 7 tahun melakukan eksperimen akhirnya dia berhasil menemukan makanan suplemen tersebut dan memberikan hasil temuannya kepada teman-temannya. Tak kala mereka ingin agar dia menjualnya pada mereka, Rehnborg berkata “Kamu yang menjualnya kepada teman-teman kamu dan saya akan memberikan komisi padamu”.

Inilah praktek awal MLM yang singkat cerita selanjutnya perusahaan Rehnborg ini yang sudah bisa merekrut 15.000 tenaga penjualan dari rumah kerumah yang kemudian dilarang beroperasi oleh pengadilan pada tahun 1951, karena mereka melebih-lebihkan peran dari makanan tersebut. Yang mana hal ini membuat Rich DeVos dan Jay Van Andel Distributor utama produk *nutrilite* tersebut yang sudah mengorganisasi lebih dari 2000 distributor mendirikan American Way Association yang akhirnya berganti nama menjadi Amway.

CIRI-CIRI MULTI LEVEL MARKETING

Adapun yang menjadi ciri-ciri dan bisnis Multi Level Marketing adalah:

- Memberikan kesempatan yang sama bagi setiap anggota untuk berhasil.
- Keuntungan dan keberhasilan distributor sepenuhnya ditentukan oleh hasil kerja (keras) dalam bentuk penjualan dan pembelian produk dan jasa perusahaan.
- Setiap anggota berhak menjadi anggota satu kali.
- Biaya pendaftaran menjadi anggota tidak terlalu mahal dan dapat dipertanggungjawabkan karena nilainya setara dengan barang yang diperoleh.
- Keuntungan yang diperoleh distributor independen dihitung dengan sistem perhitungan yang jelas berdasarkan hasil penjualan pribadi maupun jaringannya.
- Setiap distributor independen dilarang untuk menumpuk barang, karena yang terpenting adalah pemakaian produk yang dirasakan manfaat atau khasiatnya secara langsung oleh konsumen.
- Keuntungan yang dinikmati anggota Multi Level Marketing, tidak hanya bersifat finansial tetapi juga non finansial seperti penghargaan, posisi dalam peringkat, derajat sosial, kesehatan, pengembangan karakter, dan sebagainya.
- Perusahaan Multi Level Marketing membina distributornya dalam program pendidikan dan pelatihan yang berkesinambungan.
- Dalam sistem Multi Level Marketing pelatihan produk menjadi hal yang

sangat penting untuk disampaikan kepada konsumen.

- Setiap sponsor atau up-line berkepentingan untuk meningkatkan kualitas distributor di jaringannya.
- Pembagian komisi atau bonus biasanya dilakukan sebulan sekali. (Andreas Harefa, 1999: 19)

SISTEM KERJA MULTI LEVEL MARKETING

Pakar marketing ternama Don Failla, membagi marketing menjadi tiga macam. Pertama, retail (eceran), Kedua, direct selling (penjualan langsung ke konsumen), Ketiga multi level marketing (pemasaran berjenjang melalui jaringan distribusi yang dibangun dengan memposisikan pelanggan sekaligus sebagai tenaga pemasaran). Kemunculan trend strategi pemasaran produk melalui sistem MLM di dunia bisnis modern sangat menguntungkan banyak pihak, seperti pengusaha (baik produsen maupun perusahaan MLM). Hal ini disebabkan karena adanya penghematan biaya dalam iklan, Bisnis ini juga menguntungkan para distributor yang berperan sebagai simsar (Mitra Niaga) yang ingin bebas (tidak terikat) dalam bekerja.

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

perusahaan. (Ahmad Basyuni Lubis, *Al-Iqtishad*, November 2000).

Secara umum, cara kerja dalam bisnis MLM adalah sebagai berikut :

1. Setiap orang akan mendapat keuntungan dari aktifitas jual beli yang dilakukannya. Jika dia ingin mendapatkan bonus yang lebih besar, maka dia bisa membangun organisasi yang lebih besar pula.
2. Mereka yang ada di bawah, tetapi bisa membangun organisasi yang lebih besar daripada yang mengajaknya, maka yang bersangkutan memiliki peluang untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar daripada orang yang mengajaknya di atas.
3. Jika pada periode tertentu seorang mitra tidak melakukan pembelian produk, maka dia tidak akan mendapatkan keuntungan walau pun jalur dibawahnya menghasilkan omzet yang tidak terhingga.
4. Setiap orang yang bergabung dengan bisnis MLM dan ingin mendapatkan bonus yang lebih besar, maka dia harus berperan sebagai seller atau end-user dengan membeli sejumlah produk yang memenuhi syarat untuk mendapatkan bonus, dan dia juga harus mensponsori orang lain agar terbentuk organisasi bisnis yang bisa menghasilkan omzet.

Secara global sistem bisnis MLM dilakukan dengan cara menjaring calon nasabah yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan member (anggota) dari perusahaan yang melakukan praktek MLM. Adapun secara terperinci bisnis MLM dilakukan dengan cara: 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. Sesudah menjadi member maka tugas berikutnya adalah mencari member-member baru dengan cara seperti diatas, yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan. 3) Para member baru juga bertugas mencari calon member-member baru lagi dengan cara seperti diatas yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan. 4) Jika member mampu menjaring member-member yang banyak, maka ia akan mendapat bonus dari perusahaan. Semakin banyak member yang dapat dijarah, maka semakin banyak pula bonus yang didapatkan karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan. Dengan adanya para member baru yang sekaligus menjadi konsumen paker 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.

Diantara perusahaan MLM, ada yang melakukan kegiatan menjaring dana masyarakat untuk menanamkan modal diperusahaan tersebut, dengan janji akan memberikan keuntungan sebesar hampir 100% dalam setiap bulannya. Ada beberapa perusahaan MLM lainnya yang

mana seseorang bisa menjadi membeanya 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.

CONTOH BISNIS MLM (Multi Level Marketing)

Misalnya PT Sinar Mentari Net sebagai sebuah perusahaan yang memasarkan produk atau jasa dengan sistem *Network Marketing* telah menjaring si Ahmad sebagai anggota atau distributor. Kemudian si Ahmad selain sebagai anggota diharapkan pula dapat menjaring anggota-anggota baru untuk masuk kedalam kelompoknya, misalnya B dan C. selanjutnya B dan C berusaha pula memperluas jaringannya, misal B telah menjaring D, E dan F, sedangkan C telah menjaring G, H, I, J, K, L dan M. Selanjutnya D, E, F (grup dari B) dan H, I, J, K, L, dan M (grup dari C) akan berusaha pula untuk memperluas jaringannya dengan cara mencari anggota baru, demikian seterusnya.

Dari perluasan dan pengembangan jaringan diatas, Ahmad akan memperoleh keuntungan berupa komisi, apakah berupa keuntungan langsung, komisi rabat, komisi pengembangan grup dan bentuk keuntungan lainnya sesuai dengan kebijaksanaan perusahaan. Jelasnya semakin banyak dan berkembang grup Ahmad, semakin besar pula komisi yang diperolehnya karena anggota dan grup yang berada di bawah Ahmad akan

memberi keuntungan kepada Ahmad (akumulasi penjualan kelompok). Demikian juga dengan B dan C yang berada di bawah Ahmad, begitu juga D, E, F, (grup B) dan G, H, I, J, K, L, M (grup C) dan seterusnya anggota-anggota lain. Tegasnya, semakin besar akumulasi penjualan kelompok, semakin besar pula keuntungan yang diperoleh.

DAMPAK POSITIF DAN NEGATIF BISNIS MULTI LEVEL MARKETING

MLM dinilai sebagai metode pemasaran yang lebih efisien dan efektif pada tingkat retail (penjualan eceran) karena besarnya dan luasnya gerakan individu yang melancarkan program marketing ini dibandingkan sistem pemasaran biasa. Multi Level Marketing atau Network Marketing merupakan sistem pendistribusian barang atau jasa lewat suatu jaringan atau orang-orang yang independen, kemudian orang-orang ini akan mensponsori orang-orang lain untuk membantu-meneruskan lewat satu atau beberapa tingkat pemasukan. (David Roller, 1995: 3)

Dampak negatif MLM menurut Dewan Syariah Partai Keadilan melalui fatwa No.02/K/DS-P/VI/11419, di antaranya: obsesi yang berlebihan untuk mencapai target penjualan tertentu karena terpacu oleh sistem ini, suasana tidak kondusif yang kadang mengarah pada pola hidup hedonis ketika mengadakan acara rapat dan pertemuan bisnis, banyak yang keluar dari tugas dan pekerjaan tetapnya karena terobsesi akan mendapat harta yang banyak dalam waktu singkat. System ini akan memperlakukan

seseorang (mitranya) berdasarkan target-target penjualan kuantitatif material yang mereka capai yang pada akhirnya dapat mengindikasikan seseorang yang berjiwa materialis dan melupakan tujuan asasinya untuk dekat kepada Allah di dunia dan akhirat.

PANDANGAN ISLAM TENTANG MULTI LEVEL MARKETING

Pada dasarnya, hukum MLM ditentukan oleh bentuk muamalatnya. Jika muamalat yang terkandung di dalamnya adalah muamalat yang tidak bertentangan dengan syariat Islam, maka absahlah MLM tersebut. Namun, jika muamalatnya bertentangan dengan syariat Islam, maka haramlah MLM tersebut. Dalam MLM ada unsur jasa, artinya seorang distributor menjualkan barang yang bukan miliknya dan ia mendapatkan upah dari prosentasi harga barang dan jika dapat menjual sesuai target dia mendapat bonus yang ditetapkan perusahaan.

MLM banyak sekali macamnya dan setiap perusahaan memiliki spesifikasi tersendiri. Sampai sekarang sudah ada sekitar 200 perusahaan yang mengatas namakan MLM. Hal yang perlu diketahui dalam menilai suatu bisnis/ jual-beli yang sesuai dengan ketentuan Syariah.

Memang pada dasarnya segala bentuk mu'amalah atau transaksi hukumnya boleh (mubah) sehingga ada argumentasi yang mengharamkannya. Islam mempunyai 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 judi, aniaya, penipuan, haram, riba (bunga), batil dll. Kalau kita ingin mengembangkan bisnis MLM, maka ia harus terbebas dari unsur-unsur di atas. Oleh karena itu, barang atau jasa yang dibisniskan serta tata cara penjualannya harus halal, tidak haram dan tidak syubhat serta tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syari'ah di atas.

MLM yang menggunakan strategi pemasaran secara bertingkat (levelisasi) mengandung unsur-unsur positif, asalkan diisi dengan nilai-nilai Islam dan sistemnya disesuaikan dengan syari'ah Islam. Bila demikian, MLM dipandang memiliki unsur-unsur silaturahmi, dakwah dan tarbiyah. Menurut Muhammad Hidayat, Dewan Syari'ah MUI Pusat, metode semacam ini pernah digunakan Rasulullah dalam melakukan dakwah Islamiyah pada awal-awal Islam. Dakwah Islam pada saat itu dilakukan melalui teori gethok tular (mulut ke mulut) dari sahabat satu ke sahabat lainnya. Sehingga pada suatu ketika Islam dapat di terima oleh masyarakat kebanyakan (Tarigan, 2002 : 30)

Bisnis yang dijalankan dengan sistem MLM tidak hanya sekedar 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. 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 bermafaat. MLM tidak boleh memperjualbelikan produk yang tidak jelas status halalnya. Atau menggunakan modus penawaran (iklan) produksi promosi tanpa mengindahkan norma-norma agama dan kesusilaan. Sehingga, pada dasarnya sistem MLM adalah muamalah atau buyu' yang prinsip dasarnya boleh (mubah) selagi tidak ada unsur: - Riba' - Ghoror (penipuan) - Dhoror (merugikan atau mendhalimi pihak lain) - Jahalah (tidak transparan).

Syarat agar MLM menjadi syari'ah diantaranya: 1) Produk yang dipasarkan harus halal, thayyib (berkualitas) dan menjauhi syubhat (Syubhat adalah sesuatu yang masih meragukan). 2) Sistem akadnya harus memenuhi kaedah dan rukun jual beli sebagaimana yang terdapat dalam hukum Islam (fikih muamalah). 3) Operasional, kebijakan, corporate culture, maupun sistem akuntansinya harus sesuai syari'ah. 4) Tidak ada excessive mark up harga barang (harga barang di mark up sampai dua kali lipat), sehingga anggota terzalimi dengan harga yang amat mahal, tidak sepadan dengan kualitas dan

manfaat yang diperoleh. 5) Struktur manajemennya memiliki Dewan Pengawas Syari'ah (DPS) yang terdiri dari para ulama yang memahami masalah ekonomi. 6) Formula intensif harus adil, tidak menzalimi down line dan tidak menempatkan up line hanya menerima pasif income tanpa bekerja, up line tidak boleh menerima income dari hasil jerih payah down linanya. 7) Pembagian bonus harus mencerminkan usaha masing-masing anggota. 8) Tidak ada eksploitasi dalam aturan pembagian bonus antara orang yang awal menjadi anggota dengan yang akhir, 9) Bonus yang diberikan harus jelas angka nisbahnya sejak awal. 10) Tidak menitikberatkan barang-barang tertier ketika ummat masih bergelut dengan pemenuhan kebutuhan primer. 11) Cara penghargaan kepada mereka yang berprestasi tidak boleh mencerminkan sikap hura-hura dan pesta pora, karena sikap itu tidak syari'ah. Praktik ini banyak terjadi pada sejumlah perusahaan MLM. DAN 12) Perusahaan MLM harus berorientasi pada kesehatan ekonomi ummat.

Usaha bisnis MLM, (khususnya yang dikelola oleh kaum muslimin), seharusnya memiliki misi mulia dibalik kegiatan bisnisnya. Di antaranya: 1) mengangkat derajat ekonomi ummat melalui usaha yang sesuai dengan tuntunan syari'at Islam. 2) meningkatkan jalinan ukhuwah ummat Islam di seluruh dunia, 3) membentuk jaringan ekonomi ummat yang berskala internasional, baik jaringan produksi, distribusi maupun konsumennya sehingga dapat mendorong kemandirian dan kejayaan ekonomi ummat. 4) memperkuat ketahanan

akidah dari serbuan idiologi, budaya dan produk yang tidak sesuai dengan nilai-nilai Islami. 5) mengantisipasi dan mempersiapkan strategi dan daya saing menghadapi era globalisasi dan teknologi informasi dan 6) meningkatkan ketenangan konsumen dengan tersedianya produk-produk halal dan thayyib.

Ada beberapa bentuk sistem MLM yang jelas keharamannya atau meragukan, yaitu apabila ia menggunakan sistem berikut :

1. Harga tinggi dari biasa. Menjual produk yang diperjualbelikan dalam sistem MLM dengan harga yang jauh lebih tinggi dari harga biasa, ini sangat tidak dianjurkan dalam islam, malah menurut sebagian ulama, aqad seperti ini adalah tidak sah. Menjual barang dengan harga yang lebih tinggi dari harga biasa merupakan bentuk penipuan harga kepada orang awam yang tidak mengetahui harga normal. Dalam sistem MLM harga yang sengaja dinaikkan karena sekaligus digabungkan dengan uang pendaftaran sebagai anggota.
2. Target Pembelian Pribadi Sebagai Syarat Komisi. Selain dari iuran yang wajib dibayar oleh anggota, biasanya terdapat syarat yang mewajibkan anggota tersebut mencapai target pembelian tertentu sebagai syarat untuk mendapat komisi dari hasil penjualan anggota di bawahnya. Apabila ia gagal mencapai target pembelian tersebut maka keanggotaannya akan hilang atau dia tidak akan mendapatkan komisi sedikitpun walaupun orang

bawahannya menjual dengan begitu banyak. Semua MLM yang menerapkan syarat seperti ini, menyebabkan sistem MLM mereka menjadi bermasalah dari sudut Syariah karena adanya unsur kezaliman terhadap anggota dan adanya kewajiban penjualan bersyarat dengan syarat yang ditentukan sepihak dan merupakan berbentuk penindasan. Pada dasarnya, komisi yang diambil atas usaha menjual sesuatu barangan adalah boleh menurut Syari'ah.

3. Jika anggota mendaftar sebagai anggota MLM dengan iuran tertentu, tetapi tidak ada satu produkpun untuk diperdagangkan, usahanya hanyalah dengan mencari anggota bawahannya (downline). Setiap kali ia mendapat anggota baru, maka diberikan beberapa persen dari pembayaran anggota baru tersebut kepadanya. Semakin banyak anggota baru maka semakin banyak jumlah bonusnya. Ini adalah bentuk riba karena memperdagangkan sejumlah uang untuk mendapat uang yang lebih banyak di kemudian hari.
4. Terdapat juga MLM yang melakukan manipulasi dalam menjual produknya, atau memaksa pembeli untuk menggunakan produknya atau yang dijual adalah barang haram. Maka MLM tersebut jelas keharamannya.

Syeikh Salim Al-Hilali pernah mengeluarkan fatwa pengharaman terhadap MLM dengan skim piramid dalam sistem pemasarannya, dengan cara

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

Selain itu perlu kiranya dicermati beberapa isu syariah pada bisnis MLM diantaranya sebagaimana yang disoroti oleh MUI DKI dalam Fiqh Indonesia Himpunan Fatwa MUI DKI Jakarta (hal: 288) adalah;

1. Barang-barang yang diperjualbelikan dalam sistem MLM menggunakan harga yang jauh lebih tinggi dari harga wajar, maka hukumnya haram karena secara tidak langsung pihak perusahaan telah menambahkan harga yang dibebankan kepada pihak pembeli sebagai sharing modal dalam akad syirkah (kemitraan) mengingat pembeli sekaligus akan menjadi member perusahaan yang apabila ia ikut memasarkan akan mendapat keuntungan estafet. Dengan demikian praktek perdagangan MLM juga mengandung unsur kesamaran atau penipuan karena terjadi kekaburan antara akad jual beli, syirkah dan mudharabah, karena pihak pembeli sesudah menjadi member juga

berfungsi sebagai pekerja yang memasarkan produk perusahaan kepada calon pembeli atau member baru.

2. Jika calon anggota mendaftar ke perusahaan MLM dengan membayar uang tertentu, dengan ketentuan dia harus membeli produk perusahaan baik untuk dijual lagi atau tidak dengan ketentuan yang telah ditetapkan untuk bisa mendapatkan point atau bonus. Dan apabila tidak bisa mencapai target tersebut maka keanggotaannya akan dicabut dan uangnya pun hangus. Hal ini diharamkan karena mengandung unsur gharar yang sangat jelas dan kedzaliman terhadap anggota.
3. Jika calon anggota mendaftar dengan membayar uang tertentu, tapi tidak ada keharusan untuk membeli atau menjual produk perusahaan, dia hanya berkewajiban mencari anggota baru dengan cara seperti diatas, yakni membayar uang pendaftaran. Semakin banyak anggota maka akan semakin banyak bonusnya. Ini merupakan salah satu transaksi berbasis riba karena menaruh uang diperusahaan tersebut kemudian mendapatkan hasil yang lebih banyak semacam money game. Sebagaimana kasus perusahaan MLM yang melakukan kegiatan menjaring dana dari masyarakat untuk menanamkan modal disitu dengan janji akan diberikan bunga dan bonus dari modalnya dengan memutarnya diantaranya pada investasi ribawi seperti deposito perbankan konvensional. Ini jelas hukumnya haram karena mengandung unsur riba.

Selain kriteria penilaian di atas perlu diperhatikan pula hal-hal berikut:

1. Transparansi penjualan dan pembagian bonus serta komisi penjualan, disamping pembukuan yang menyangkut perpajakan dan perkembangan networking atau jaringan dan level, melalui laporan otomatis secara periodik.
2. Penegasan niat dan tujuan bisnis MLM sebagai sarana penjualan langsung produk barang ataupun jasa yang bermanfaat, dan bukan permainan uang (money game).
3. Meyakinkan kehalalan produk yang menjadi objek transaksi riil (underlying transaction) dan tidak mendorong kepada kehidupan boros, hedonis, dan membahayakan eksistensi produk domestik terutama MLM produk asing.
4. Tidak adanya excessive mark up (ghubn fakhisy) atas harga produk yang dijelabelikan di atas covering biaya promosi dan marketing konvensional.
5. Harga barang dan bonus (komisi) penjualan diketahui secara jelas sejak awal dan dipastikan kebenarannya saat transaksi.
6. Tidak adanya eksploitasi pada jenjang manapun antar distributor ataupun antara produsen dan distributor, terutama dalam pembagian bonus yang merupakan cerminan hasil usaha masing-masing anggota.

Untuk lebih memudahkan dalam mengetahui status kehalalan atau kesyariahan perusahaan

MLM, dapat diketahui bahwa perusahaan yang telah terdaftar sebagai MLM syariah dan mendapatkan sertifikat bisnis syariah dari Dewan Syariah Nasional MUI sekaligus mendapatkan jaminan kesesuaian syariah dalam produk dan kegiatan operasional bisnisnya dari MUI yang diwajibkan memiliki Dewan Pengawas Syariah.

KESIMPULAN

MLM adalah singkatan dari Multi Level Marketing yang juga disebut dengan istilah Network Marketing. Dalam bahasa Indonesia MLM dikenal dengan istilah Pemasaran Berjenjang, atau Penjualan Langsung Berjenjang MLM atau Pemasaran Langsung Berjenjang adalah sistem penjualan yang dilakukan oleh perusahaan, dimana perusahaan yg bergerak dalam industry MLM hanya menjual produk-produknya secara langsung kepada konsumen yg sudah terdaftar (member), tidak melalui agen/penyalur; selain itu perusahaan juga memberikan kesempatan kepada setiap konsumen yg sudah terdaftar (member) untuk menjadi tenaga pemasar atau penyalur. Dengan cara ini maka seorang konsumen secara otomatis menjadi tenaga pemasar (marketer). Dengan kata lain seorang konsumen akan berfungsi ganda di mata perusahaan, yakni yang pertama ia menjadi konsumen, kedua ia juga sebagai mitra perusahaan dalam memasarkan produknya.

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. Sekalipun Al-quran tidak menentukan secara fixed besaran nominal keuntungan yang wajar dalam perdagangan, namun dengan tegas Al-quran berpesan, agar pengambilan keuntungan dilakukan secara fair, saling ridha dan menguntungkan.

Perusahaan MLM syariah adalah perusahaan yang menerapkan sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang berjenjang, dengan menggunakan konsep syariah, baik dari sistemnya maupun produk yang dijual. Pada dasarnya MLM syariah merupakan konsep jual beli yang berkembang dengan berbagai macam variasinya. Perkembangan jual beli dan variasinya ini tentu saja menuntut kehati-hatian agar tidak bersentuhan dengan hal-hal yang diharamkan oleh syariah, misalnya [riba](#) dan gharar, baik pada produknya atau pada sistemnya. Jadi, dalam menjalankan bisnis MLM perlu diwaspadai dampak negatif psikologis yang mungkin timbul, sehingga membahayakan kepribadian.

DAFTAR PUSTAKA

- Andreas Harefa. 1999. Multi Level Marketing, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama)
- Axinantio, Yoes, Multi Level Marketing dan Mail Order, Pekalongan: CV Gunung Mas, 1996.
- Harefa, Andreas. 1999. Multi Level Marketing Alternatif Karier dan

- Usaha Menyongsong Milenium Ketiga, Jakarta: PT: Gramedia Pustaka Utama.
- Mujtaba, Saifuddin. 2008. Al-Masailul Fiqhiyah. Surabaya: IMTIYAZ
- Muslih, Ahmad Wardi. 2010. Fiqh Muamalat. Jakarta: Amzah.
- Roller, David, Menjadi Kaya Dengan Multi Level Marketing, Jakarta: PT. Gramedia, 1995.
- Tarmidzi Yusuf. 2002. Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal. Jakarta: PT: Gramedia
- Zaharuddin. 2003. Isu Syariah Dalam Perniagaan. Jakarta: Gema Insani Press
- Rozi, M. F., 2003. Budaya industri pemasaran jaringan di Indonesia. Yogyakarta: Netbooks press Yogyakarta.
- Royan, F. M. 2002. Rahasia sukses menjual (Sumber inspirasi distributor MLM dan salesman). Yogyakarta: Andi.
- <http://www.landasanteori.com/2015/09/pengertian-mlm-definisi-multi-level.html>
- <http://juraganmakalah.blogspot.co.id/2013/03/multi-level-marketing-mlm-islami.html>