

BAB II

KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA TEORI

A. Kajian Pustaka

Dalam penulisan penelitian ini untuk menggali informasi, penulis melakukan perbandingan dengan penelitian-penelitian sebelumnya guna membantu penulis untuk menyelesaikan masalah penelitian ini dengan mengacu pada teori dan hasil-hasil penelitian sebelumnya yang relevan. Selain itu penulis menggali informasi dari buku-buku, jurnal maupun tesis dalam rangka mendapatkan suatu informasi yang ada sebelumnya tentang teori yang berkaitan dengan judul penelitian ini guna memperoleh landasan teori ilmiah.

1. Moh. Bahruddin “*Multi Level Marketing (MLM) dalam Perspektif Hukum Islam*” Vol 3, tahun 2011 tentang bagaimana cara mengembangkan bisnis melalui *Multi Level Marketing*, maka harus terbebas dari unsur-unsur maghrib. Oleh karenanya, barang atau jasa yang dibisniskan serta tata cara penjualannya harus jelas halalannya, tidak syubhat dan tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariat Islam.¹

Dari penelitian diatas memiliki perbedaan dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis yang mana penelitian yang dilakukan oleh saudara Moh Bahruddin adalah penelitian MLM dalam Prespektif hukum islam yang bersifat universal dan tidak adanya objek perusahaan

¹ Moh. Bahruddin, *Multi Level Marketing (MLM) dalam Perspektif Hukum Islam*, Vol 3, 2011, *Tesis*.

yang diteliti, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah penelitian bisnis MLM dalam prespektif hukum islam pada *PT. Herba Penawar Al-Wahida*.

2. Tesis Irawati (2012), dengan judul “*Multi Level Marketing (MLM)*”. Dalam tulisan ini disebutkan bahwa bisnis *Multi Level Marketing* yang jalankan oleh Perusahaan K-Link di seluruh Indonesia telah memenuhi syarat dan juga telah mendapatkan sertifikat persetujuan dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) No. 75/VII/2009. Karena dalam pemasarannya perusahaan K-Link memiliki produk yang dipasarkan, terdaftar di Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI), memiliki *marketing plan*, memiliki peluang *market*, dan juga memiliki *Track Record*.²
3. Jurnal Internasional Grayson, K. (2007) dengan judul “*Friendship Versus Business in Marketing Relationship*”, berisikan tentang bagaimana orang menyikapi persahabatan mereka jika berhubungan dengan bisnis, terutama MLM. Karena dalam bisnis MLM tersebut *member* pertama-tama akan mengajak sahabat atau orang-orang terdekatnya bahkan keluarganya sendiri. Biasanya dengan cara seperti ini akan menimbulkan konflik. Konflik antara teman dengan teman.³ Dari penelitian diatas memiliki perbedaan dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis yaitu perbedaan subjek dan objek penelitiannya.

² Irawati, “*Multi Level Marketing (MLM)*”, Tesis, 2012, STAIN Pekalongan.

³ Grayson, K. (2007) “*Friendship Versus Business in Marketing Relationship*”. Jurnal Internasional.

4. Anis Tyas Kuncoro, 2009. “*Konsep Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Ekonomi Syari'ah*”, berisikan tentang bagaimana praktik bisnis dan aktifitas perekonomian harus senantiasa bertumpu pada nilai-nilai Islami seperti konsep *ta'awun* (saling tolong menolong), *'adalah* (keadilan), dan *ibtigha' mardhatillah* (meraih keridhaan Allah atau membuat Allah ridha atau mencari kebaikan dari keridhaan Allah) sebagai *summum bonum* dari seluruh kebaikan, sedang hal-hal yang bertentangan dengannya harus dihindari sejauh mungkin sehingga kelangsungan bisnis dan usaha ekonomi lainnya tetap terpelihara, utamanya dalam aktifitas bisnis MLM.⁴
5. Agus Marimin (2016), dengan judul “*Bisnis Multi Level Marketing Dalam Pandangan Islam*”. Dalam tulisan ini disebutkan bahwa MLM adalah pemasaran langsung berjenjang yang sistem penjualannya dilakukan oleh perusahaan yang dimana perusahaan yang bergerak dalam industry MLM hanya menjual produk-produknya secara langsung kepada konsumen yang sudah terdaftar menjadi member dengan harga jual yang wajar dan tidak dimark up sedemikian rupa dalam jumlah yang sangat mahal sebagaimana yang terjadi yang banyak dilakukan oleh perusahaan-perusahaan MLM lainnya⁵.

⁴ Anis Tyas Kuncoro, *Konsep Bisnis Multilevel Marketing dalam Perspektif Ekonomi Syari'ah*, (Semarang: Dosen Fakultas Agama Islam UNISSULA, 2009).

⁵ “Bisnis Multi Level Marketing Dalam Pandangan Islam”, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 2, no. 2 (2016), <https://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/jei/article/download/47/46> diakses pada 09 April 2019 pukul 15:35 Wib.

Perbedaan penelitian penulis dengan penelitian diatas yaitu pada penelitian diatas berfokus kepada harga jual produk sedangkan penelitian penulis menganalisa sistem kerja MLM HPA dalam prespektif hukum islam.

6. Uswatun Chasanah (2009), dengan judul “*Bisnis MLM Prespektif Hukum Islam*”.⁶ Pada penelitian ini berisikan tentang bagaimana menganalisis sistem *Multi Level Marketing* pada *PT. Diamond Interest Indonesia Jakarta* menurut tinjauan hukum islam. Penelitian saudari Uswatun Chasanah mempunyai persamaan dengan penelitian penulis yaitu sama-sama meneliti tentang bisnis MLM, namun pastinya ada perbedaan dari segi objek dan lokasinya. Saudari Uswatun Chasanah meneliti tentang bisnis MLM pada *PT. Diamond Interest Indonesia Jakarta*, sedangkan penulis menganalisa sistem MLM *PT. Herba Penawar Al-Wahida* dalam prespektif hukum islam.
7. Penelitian yang dilakukan oleh Diana Aqmala yang berjudul “*Analisis Pengaruh Karakteristik Distributor, Dukungan Perusahaan dan Organisasi Pembelajaran Terhadap Kinerja Distributor Multi Level Marketing (MLM)*”. Dalam penelitian tersebut, Diana Aqmala membahas bagaimana pengaruh distributor, dukungan perusahaan dan organisasi pembelajaran terhadap kinerja distributor MLM.⁷

⁶ Uswatun Chasanah, “*Bisnis MLM Prespektif Hukum Islam Pada PT. Diamon Interest Indonesia Jakarta*”, (Jurusan Syariah Muamalah STAIN Purwokerto, 2009), 3.

⁷https://www.google.co.id/webhp?ie=utf-8&oe=utf-8&gws_rd=cr&ei=TSg0Vun8KoPmmAXCspjYAQ#q=jurnal+tentang+mlm. pdf, diakses pada tanggal 25 September 2019 pukul 10.36 WIB.

8. Tn. Haji Ismail bin Ahmad (2018) dengan judul buku “*Kitab Perubatan Jawi*”. Berisikan tentang pengobatan herbal yang sesuai dengan syari’at dan produk-produk yang diproduksi oleh perusahaan HPA.⁸
Dari buku tersebut penulis menjadikan bahan referensi untuk mengetahui kegunaan dan manfaat dari produk-produk HPA. Adapun Tn. Haji Ismail adalah founder “*PT. Herba Penawar Al Wahida*” itu sendiri.
9. Yusuf Qardhawi (2007) dengan judul “*Halal dan Haram*”, berisikan tentang pokok ajaran agama islam tentang tentang hal-hal yang berhubungan dengan halal dan haram seperti binatang yang di sembelih bukan karena allah, islam menghalalkan yang baik dan masih banyak lagi penjelasan mengenai halal dan haram di dalam buku tersebut. Namun penulis hanya mengutip tentang perdagangan yang halal dan haram saja yang berkaitan dengan judul tema penelitian penulis.⁹
10. Peter J.Clothier dengan judul “*Meraup Uang Dengan Multi-Level Marketing*”, menjelaskan bahwa MLM adalah salah satu diantara banyak cara menjual barang dan jasa. MLM merupakan salah satu dari banyak metode memindahkan produk dari pabrik/pembuat ke pelanggan eceran. Tetapi prinsip dasar MLM ialah bahwa armada penjual selengkapnya itu dikembangkan oleh tenaga penjual itu sendiri.

⁸ Tn. Hj. Ismail bin Ahmad, *Kitab Perubahan Jawi*, (2018).

⁹ Yusuf Qardhawi, *Halal dan Haram*, (Bandung: Jabal, 2007).

Mereka yang berusaha paling keras dalam kegiatan ini akan mencapai tingkat paling tinggi dan demikian menerima imbalan paling besar.¹⁰

B. Jual Beli Menurut Hukum Islam

1. Pengertian

Secara etimologis jual beli berarti pertukaran mutlak. Kata al-bai' (jual) dan asy-syira' (beli) penggunaannya disamakan antara keduanya dan masing-masing mempunyai pengertian lafadz yang sama dan pengertian berbeda. Dalam syariat Islam, jual beli merupakan pertukaran semua harta yang dimiliki dan dapat dimanfaatkan dengan harta lain berdasarkan keridhaan antara keduanya atau dengan pengertian lain memindahkan hak milik dengan hak milik orang lain berdasarkan persetujuan dan hitungan materi.¹¹

Pengertian jual beli menurut istilah fuqaha, terdapat beberapa pendapat di kalangan para Imam madzhab, yakni:

a. Madzhab Hanafi

Menurut madzhab Hanafi, jual beli mengandung dua makna, yakni:

- 1) Makna khusus, yaitu menukarkan barang dengan dua mata uang, yakni emas dan perak dan yang sejenisnya. Kapan saja lafal diucapkan, tentu kembali kepada arti ini.
- 2) Makna umum, yaitu ada dua belas macam, diantaranya adalah makna khusus ini.

¹⁰ Peter J. Clothier, *Meraup Uang Dengan Multi-Level Marketing*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1996), 5.

¹¹ Muhsin Harianto, *Fiqh Kontemporer*, (Yogyakarta: Kapita Selekta, 2009), 15.

b. Madzhab Maliki

Menurut Madzhab Maliki, jual beli atau bai' menurut istilah ada dua pengertian, yakni :

- 1) Definisi untuk seluruh satuannya bai' (jual beli), yang mencakup akad sharf, salam (jual beli dengan cara titip) dan lain sebagainya.
- 2) Definisi untuk satu satuan dari beberapa satuan yaitu sesuatu yang dipahamkan dari lafal bai' secara mutlak menurut urf (adat kebiasaan).

c. Madzhab Syafi'i

Ulama madzhab Syafi'i mendefinisikan bahwa jual beli menurut syara' ialah akad penukaran harta dengan harta dengan cara tertentu.

d. Madzhab Hambali

Menurut ulama Hambali jual beli menurut syara' ialah menukarkan harta dengan harta atau menukarkan manfaat yang mubah dengan suatu manfaat yang mubah pula untuk selamanya.¹²

Dari beberapa argumen tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa jual beli adalah suatu persetujuan dimana pihak yang satu mengikat diri untuk menyerahkan barang dan pihak yang lain mengikat diri untuk membayar harganya.

2. Syarat-syarat Jual Beli

¹² Abdulrahman Al Jaziri, *Fiqih Empat Madzhab*, Jilid III, (Semarang: Asy Syifa', 1994), 301.

Agar jual beli dapat dilaksanakan secara sah dan memberi pengaruh yang tepat, harus direalisasikan beberapa syaratnya terlebih dahulu. Adapun syarat-syarat yang harus dipenuhi yaitu:¹³

- a. Adanya keridhaan antara penjual dan pembeli.
- b. Untuk mengadakan transaksi jual beli atau seseorang yang diperbolehkan menggunakan harta, yaitu seorang yang berakal, baligh, merdeka dan rasyid (cerdik bukan idiot).
- c. Penjual adalah seorang yang memiliki barang yang akan dijual atau yang menduduki kedudukan kepemilikan, seperti seorang yang diwakilkan untuk menjual barang.
- d. Barang yang dijual adalah barang yang mubah (boleh) untuk diambil manfaatnya, seperti menjual makanan dan minuman yang halal dan bukan barang yang haram seperti menjual khamr (minuman yang memabukkan), alat musik, bangkai, anjing, babi dan yang lainnya.
- e. Barang yang dijual ialah barang yang bisa untuk diserahkan, karena jika barang yang dijual tidak bisa diserahkan kepada pembeli maka tidak sah jual belinya, seperti menjual barang yang tidak ada. Karena termasuk jual beli gharar (penipuan). Seperti menjual ikan yang ada di air dan menjual burung yang masih terbang di udara.
- f. Barang yang dijual ialah diketahui penjual dan pembeli, dengan melihatnya atau memberi tahu sifat-sifat barang tersebut sehingga

¹³ Enang Hidayat, *Fiqih Jual Beli*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2015), 21.

membedakan dengan yang lain, karena ketidak tahuan barang yang ditransaksikan adalah bentuk dari gharar.

g. Diketahui harga barangnya dengan nominal tertentu.

3. Rukun Jual Beli

Ada beberapa rukun jual beli yang harus dipenuhi, antara lain:¹⁴

- a. Adanya akad (ijab kabul).
- b. Adanya penjual dan pembeli.
- c. Adanya Ma'qud'alaih (benda yang diperjual belikan).

Akad ialah ikatan antara penjual dan pembeli. Jual beli belum dikatakan sah sebelum ijab dan kabul dilakukan sebab ijab kabul menunjukkan kerelaan (keridhaan). Pada dasarnya ijab kabul dilakukan dengan lisan, tetapi kalau tidak mungkin, misalnya bisu atau yang lainnya, boleh ijab kabul dengan surat-menyurat yang mengandung arti ijab dan kabul.¹⁵

Adanya kerelaan tidak dapat dilihat sebab kerelaan berhubungan dengan hati, kerelaan dapat diketahui melalui tanda-tanda lahirnya, tanda yang jelas menunjukkan kerelaan adalah ijab dan kabul. Rasulullah Saw. bersabda: Jual beli itu berdasarkan kerelaan antara kedua belah pihak (penjual dan pembeli). Jual beli yang menjadi kebiasaan, contohnya jual beli yang menjadi kebutuhan sehari-hari namun tidak disyaratkan ijab dan kabul, ini adalah pendapat jumhur.

¹⁴ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2005), 67.

¹⁵ *Ibid*, 68.

Kabul adalah perkataan yang suatu ungkapan yang kedua yang keluar dari salah satu pihak diungkapkan sebagai jawaban yang menunjukkan keridhaannya dan menyetujuinya, baik diungkapkan itu keluar dari penjual atau pembeli.¹⁶

4. Macam-macam Jual Beli yang Haram dan Tidak Sah

Macam-macam jual beli yang haram serta tidak sah:¹⁷

- a. Jual air benih binatang ternakan.
- b. Jual anak binatang yang masih dalam kandungan.
- c. Jual buah yang masih di atas pokok.
- d. Jual benda yang tidak boleh diterima seperti burung di udara.
- e. Jual hati, daging dengan binatang lain sama ada sama jenis atau tidak.
- f. Jual bersyarat.
- g. Jual syarat hutang.
- h. Jual barang baru dibeli tetapi belum diterima sebab bukan milik sempurna lagi.

5. Jual Beli yang Sah tetapi Dilarang

Ada beberapa jual beli yang sah tetapi dilarang, yaitu:¹⁸

¹⁶ Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), 67.

¹⁷ *Ibid*, 68.

¹⁸ Yusuf Qaradhawi, *Nurma dan Etika Ekonomi Islam*, (Bandung: Gema Insani Press, 1997), 265.

- a. Membeli barang dengan harga yang lebih mahal daripada harga biasa sedangkan dia tidak perlu kepada barang tersebut tetapi bertujuan untuk menyekat orang lain daripada memilikinya.
- b. Membeli barang yang telah dibeli oleh orang lain yaitu dalam tempo khiyar.
- c. Membeli dengan cara menyekat di jalanan untuk meninggikan harga.
- d. Membeli dengan tujuan untuk menyorok dengan tujuan dapat harga yang lebih tinggi kelak.
- e. Jual barang yang digunakan oleh pembeli untuk tujuan maksiat.
- f. Jual beli dengan cara tipu.
- g. Jual beli dengan mengatasi tawaran penjual dan pembeli lain.

Kondisi umat memang menyedihkan, dalam praktik jual beli mereka meremehkan batasan-batasan syariat dalam jual beli, sehingga sebagian besar praktik jual beli yang terjadi di masyarakat adalah transaksi yang dipenuhi dari berbagai unsur penipuan dan kezaliman, lalai terhadap ajaran agama. Sedikitnya rasa takut kepada Allah merupakan sebab yang mendorong mereka untuk melakukan hal tersebut, tidak tanggung-tanggung berbagai upaya ditempuh agar keuntungan dapat diraih. Oleh karena itu seseorang yang menggeluti praktek jual beli wajib memperhatikan syarat-syarat sah praktik jual beli agar dapat melaksanakannya sesuai dengan batasan-batasan syari'at dan tidak terjerumus ke dalam tindakan-tindakan yang diharamkan.¹⁹

¹⁹ *Ibid*, 267.

6. Hukum Jual Beli

Secara asalnya, para ulama fiqh mengatakan bahwa hukum asal dari jual-beli yaitu mubah atau dibolehkan. Sebagaimana ungkapan al-Imam asy-Syafi'i yang dikutip oleh Wahbah Zuhaili: *“Dasar hukum jual-beli itu seluruhnya adalah mubah, yaitu apabila dengan keridhaan dari kedua belah pihak, kecuali apabila jual-beli itu dilarang oleh Rasulullah SAW atau yang maknanya termasuk yang dilarang beliau”*.²⁰

Meskipun demikian hukum jual beli bisa bergeser dari mubah menuju lainnya sesuai dengan keadaan dua kelompok yang saling transaksi.

Berikut beberapa hukum jual beli bergantung pada keadaannya:

a. Mubah

Hukum dasar jual beli adalah mubah yaitu jual beli yang lazimnya dilakukan oleh masyarakat pada umumnya.

b. Haram

Jual beli haram hukumnya jika tidak memenuhi syarat/rukun jual beli atau melakukan larangan jual beli serta menjual atau membeli barang yang haram dijual.

c. Sunnah

Jual beli sunnah hukumnya. Jual beli tersebut diutamakan kepada kerabat atau kepada orang yang membutuhkan barang tersebut.

d. Wajib

²⁰ *Ibid*, 269.

Dilihat dari situasi dan kondisinya jual beli menjadi wajib hukumnya yaitu, seperti menjual harta anak yatim dalam keadaan terpaksa. Hikmah disyariatkannya jual beli ini tujuannya untuk memberikan keleluasaan kepada manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Karena kebutuhan manusia berhubungan dengan apa yang ada di tangan sesamanya. Semua itu tidak akan terpenuhi tanpa adanya saling tukar menukar.

C. Bisnis Multi Level Marketing

1. Pengertian *Multi Level Marketing*

Multi Level Marketing (MLM) secara etimologi berasal dari bahasa Inggris, *multy* berarti banyak sedangkan *level* berarti jenjang atau tingkat. Adapun *marketing* berarti pemasaran. Jadi dari pengertian tersebut dapat dipahami bahwa MLM adalah pemasaran yang berjenjang banyak. 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 uang²¹. Andrias Harefa, dalam bukunya menyatakan bahwa inti dari bisnis *Multi Level Marketing* adalah Meet,

²¹ Tarmidzi Yusuf, *Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal*, Cet I, (Jakarta: PT: Gramedia, 2002), 3.

Lear, and Multiply. Dalam bahasa Indonesia berarti bertemu, belajar, dan berlipat ganda.

Bisnis MLM atau juga dikenal dengan sebutan *Network Marketing* adalah suatu bentuk pendistribusian produk, baik berupa barang atau jasa. Di dalam tulisannya Hafidz Abdurrahman menyatakan bahwa Multi Level Marketing secara harfiah adalah pemasaran yang dilakukan secara tingkatan yang banyak, terdapat istilah *up-line* (tingkat atas) dan *down-line* (tingkat bawah). Istilah Up-line dan down-line adalah merupakan suatu hubungan pada dua level yang berbeda, yakni ke atas dan ke bawah, dan seseorang disebut *up-line*, ketika ia mempunyai *down-line*, baik satu maupun lebih. Orang kedua yang disebut dengan *down-line* ini juga kemudian dapat menjadi *up-line* ketika dia berhasil merekrut orang lain menjadi down-linanya, begitu seterusnya. Setiap orang berhak menjadi *up-line* sekaligus *down-line*.²²

Secara umum, dalam industri MLM ini seorang up-line akan mendapatkan manfaat berupa bonus/komisi dari perusahaan apabila *down-line*-nya berhasil melakukan penjualan produk yang dijual oleh perusahaan, bahkan ada perusahaan MLM yang memberikan bonus kepada seorang member ketika member tersebut telah berhasil merekrut member baru, meskipun bonus yang demikian ini oleh beberapa praktisi MLM dianggap tidak sah karena bertentangan dengan Permendag nomor: 13/M-

²² *Ibid*, 5.

DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan Dan Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung.²³

Biasanya setiap orang harus menjadi member (anggota jaringan) terlebih dahulu untuk bisa masuk dalam jaringan bisnis pemasaran *Multi Level Marketing*, ada juga yang diistilahkan dengan sebutan distributor, kadang kala membership tersebut dilakukan dengan mengisi formulir pendaftaran keanggotaan dengan membayar sejumlah uang pendaftaran, disertai dengan pembelian produk tertentu agar anggota tersebut mempunyai point, dan kadang tanpa pembelian produk. Dalam hal ini, memperoleh point adalah sangat penting, karena suatu perusahaan MLM menjadikan point sebagai ukuran besar kecilnya bonus yang diberikan. Point tersebut bisa dihitung berdasarkan pembelian langsung, atau tidak langsung. Kegiatan pembelian langsung biasanya dilakukan oleh masing-masing anggota, sedangkan pembelian tidak langsung biasanya dilakukan oleh jaringan keanggotaannya. Dari sinilah, nantinya muncul istilah bonus jaringan. Karena dua kelebihan tersebut, bisnis MLM diminati banyak kalangan.²⁴

Sistem pemasaran *Multi Level Marketing* ditemukan oleh dua orang Profesor Pemasaran dari Universitas Chicago pada tahun 1940-an. Produk pertama yang dipasarkan adalah vitamin dan makanan tambahan

²³ *Ibid*, 7.

²⁴ Azhari Akmal Tarigan, *Ekonomi dan Bank Syari'ah*, (Medan: FKEBI IAIN Sumatera Utara, 2002).

Nutriline. Dan pada saat itu, perusahaan Nutrilite Products Inc. merupakan salah satu perusahaan di Amerika yang dikenal telah menggunakan metode penjualan secara bertingkat. Dengan modal awal yang tidak begitu besar, seseorang dapat menjual dan bisa mendapatkan penghasilan melalui dua cara. Pertama, Keuntungan diperoleh dari setiap program makanan tambahan yang berhasil dijual ke konsumen. Kedua, dalam bentuk potongan harga dari jumlah produk yang berhasil dijual oleh distributor yang direkrut dan dilatih oleh seorang tenaga penjual dari perusahaan.

Di Indonesia, terdapat lebih dari 600 perusahaan yang mengatas namakan dirinya menggunakan MLM, antara lain: Ahadnet, K-Link, CNI Herbalife, HPA, Tupperware, dan lain-lain. Dan untuk mengetahui atau mengenal satu persatu perusahaan yang menggunakan sistem ini, tentulah membutuhkan waktu yang panjang namun suatu perusahaan dapat memberikan penjelasan secara utuh tentang program-program perusahaan tersebut melalui buku atau presentasi.²⁵

Sejak pertengahan tahun 1997, krisis ekonomi melanda sebagian negara-negara di kawasan Asia, akibat krisis yang berkepanjangan, banyak perusahaan yang tidak lagi mampu melanjutkan usahanya. Dalam keadaan tidak menentu seperti itu, muncul bisnis MLM yang omzet penjualannya tidak banyak terpengaruh oleh krisis ekonomi, semakin hari omzetnya semakin meningkat. Sampai-sampai ada perusahaan MLM yang merevisi

²⁵ *Ibid*, 158.

target penjualan tahunannya. Target yang harusnya dicapai pada bulan Desember, malah sudah tercapai pada bulan September. Mitra kerjanya mendapatkan hasil yang lebih dan apa yang diterimanya selama ini. Oleh karena itu, tidak sedikit orang yang meninggalkan profesi terdahulunya untuk menekuni bisnis MLM secara total, tidak peduli jabatan terhormat yang dipegangnya selama ini mereka tinggalkan dengan sukarela. Kalau orang berpendidikan yang berhasil di bisnis MLM ini, maka orang lain tidak heran karena pengetahuan yang ia miliki sangat menunjang. Namun jika seorang tukang becak, penjual gerobak yang tidak memiliki pendidikan tinggi kemudian berhasil di bisnis ini, berarti ada hal yang istimewa di bisnis MLM itu sendiri. Ada seorang guru dalam tempo setengah tahun saja, telah berpenghasilan tiga jutaan perbulan dari bisnis ini, bahkan seorang mahasiswa pun mampu berpenghasilan puluhan juta.

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

2. Sejarah *Multi Level Marketing*

Sebelum adanya MLM, sudah dikenal istilah *direct selling*. *Direct selling* pertama kali muncul pada tahun 1886 dengan beroperasinya The California Perfume Company di New York yang didirikan oleh Dave Mc

Connel. Mc Connel ini mempekerjakan Mrs. Albee sebagai California Perfume lady untuk menjual langsung kepada calon pembeli dari rumah ke rumah. Pada tahun 1939, perusahaan ini kemudian berganti nama menjadi Avon. Mrs. Albee sendiri dianggap sebagai pionir metode penjualan direct selling. Pada tahun 1934 muncul perusahaan Nutrilite di California dengan metode penjualan baru yaitu memberi komisi tambahan pada distributor independen yang berhasil merekrut, melatih dan membantu anggota baru untuk ikut menjual produk. Metode baru ini memungkinkan seorang distributor terus merekrut anggota baru dengan kedalaman dan keluasan yang tidak terbatas. Berikutnya menyusul perusahaan Shaklee pada tahun 1956 dan di tahun 1959 berdiri Amway dengan metode penjualan yang sama dan kemudian dikenal dengan metode penjualan *Multi Level Marketing* (MLM).²⁶

MLM memberikan kesempatan dan menawarkan kemudahan kepada setiap pelanggan dengan cara yang sederhana untuk menambah penghasilan mereka. MLM memungkinkan setiap orang untuk berbisnis secara unik dan inovatif. Produk dan jasa mereka tawarkan tanpa mengeluarkan biaya iklan yang mahal dan tanpa harus bersaing di toko-toko pengecer. Dengan cara yang unik dan inovatif inilah, MLM telah menjadi metode penjualan yang sukses selama kurang lebih dari lima (5) dasawarsa terakhir.

3. Dasar Hukum Bisnis *Multi Level Marketing*

²⁶ *Ibid*, 160.

Persoalan bisnis MLM yang ditanyakan mengenai hukum halal-haramnya bergantung sejauh mana dalam praktiknya setelah dikaji dan dinilai apakah sesuai syariah atau tidak. Di dalam literatur syariah Islam pada dasarnya semua bisnis yang menggunakan sistem MLM termasuk kategori muamalah yang dibahas dalam bab “*al-Buyu*” (jual beli) yang hukum asalnya secara prinsip boleh berdasarkan kaidah fiqh (*al-ashlu fil asya’ al-ibahah*) hukum asal segala sesuatu termasuk muamalah adalah boleh selama bisnis tersebut bebas dari unsur-unsur haram seperti riba (sistem bunga), *gharar* (tipuan), *dharar* (bahaya), dan *jahalah* (ketidakjelasan). *Dzulm* (merugikan hak orang lain) disamping barang atau jasa yang dibisniskan adalah halal.²⁷

Diantara sistem perdagangan *Multi Level Marketing* (MLM) ada yang diharamkan oleh syariat Islam, maka kita sebagai umat islam harus berhati-hati dalam melakukan kegiatan perdagangan dengan sistem *Multi Level Marketing* (MLM). Pilihlah sistem perdagangan *Multi Level Marketing* (MLM) yang benar-benar diperbolehkan oleh syari’at Islam yang memenuhi syarat-syarat yang telah disebutkan di atas.

Sistem pandangan *Multi Level Marketing* (MLM) diperbolehkan oleh syari’at Islam dengan syarat-syarat sebagai berikut:

a. Dilakukan atas dasar suka sama suka (*an-taradhin*), dan tidak ada paksaan dalam transaksi (*akad*) antara pihak penjual dan pembeli.

²⁷ Hafidz Abdurrahman dan Yahya Abdurrahman, *Bisnis & Muamalah Kontemporer*, (Bogor: Al-Azhar Freshzone Publishing, 2015), 116.

b. Barang yang diperjualbelikan tidak ada unsur kesamaran atau penipuan.

c. Barang-barang tersebut diperjualbelikan dengan harga yang wajar. Haram hukumnya jika sistem perdagangan *Multi Level Marketing* (MLM) dilakukan dengan cara pemaksaan, atau barang yang diperjualbelikan tidak jelas karena dalam bentuk paket yang terbungkus dan sebelum transaksi tidak dapat dilihat oleh pembeli karena mengandung unsur kesamaran atau penipuan (gharar).

Jika harga barang-barang yang diperjualbelikan dalam sistem perdagangan *Multi Level Marketing* (MLM) jauh lebih tinggi dari harga yang wajar, maka hukumnya haram karena secara tidak langsung pihak perusahaan telah menambahkan harga barang yang dibebankan kepada pihak pembeli sebagai sharing modal dalam akad syirkah mengingat pihak pembeli sekaligus akan menjadi member perusahaan, yang apabila ia ikut memasarkan akan mendapat keuntungan secara estafet. Dengan demikian, praktek perdagangan *Multi Level Marketing* (MLM) tersebut mengandung unsur kesamaran atau penipuan (gharar) karena terjadi kekaburan antara akad jual beli (al-ba'i), syirkah sekaligus mudharabah karena pihak pembeli sesudah menjadi member juga berfungsi sebagai amil (pelaksana/tugas) yang akan memasarkan produk perusahaan kepada calon pembeli (member) baru.²⁸

²⁸ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai dengan Pengelolaannya*. (Jakarta: Qultum Media, 2005), 102.

Tidak banyak jenis metode bisnis yang mempunyai perundang-undanganannya sendiri untuk menjamin penyelenggaraan yang jujur. Sejauh perundang-undangan ini diikuti (selain hukum dagang pada umumnya), maka MLM itu sungguh legal.

Sejumlah perusahaan penjualan langsung yang paling terkenal membentuk Direct Selling Association (DSA) dalam tahun 1965. Disusunlah kode pelaksanaan dan disetujui oleh Office of Fair Trading, asosiasi ini mengatur semua segi kegiatan para anggota DSA tersebut. Kode itu mewajibkan praktek-praktek etis oleh setiap anggota, di mana beberapa di antaranya menggunakan metode distribusi MLM.

Dalam Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 disebutkan bahwa terdapat sejumlah akad yang dapat diterapkan sebagai landasan hubungan para pihak dalam transaksi Penjualan Langsung Berjenjang, antara lain:

1. Akad *murabahah*, yaitu transaksi jual beli di mana pihak penjual mengambil margintertentu dengan menaikkan harga dari harga pembelian barang. Akad ini menjadi dasar transaksi jual beli produk dalam Penjualan Langsung Berjenjang dari perusahaan kepada konsumen.
2. Akad *wakalah bil ujah*, yaitu kebolehan seorang wakil anggota mendapatkan bayaran atas jasanya sebagai wakil dari penjual atau perusahaan dari bisnis yang dijalankan dalam *Multi Level Marketing*.
3. Akad *ju'alah*, yaitu pemberian sesuatu yang sudah tertentu kepada pihak lain sebagai ganti yang sebanding atas suatu prestasi tertentu yang ditetapkan perusahaan yang dilakukan para anggota *Multi Level*

Marketing. Dalam MLM dikenal adanya bonus, yaitu tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan produk jasa yang ditetapkan perusahaan.

4. Akad *ijarah*, yaitu kebolehan seseorang mendapatkan *ujrah* atas prestasi yang telah dilakukannya dalam suatu pekerjaan jasa tertentu. Dalam MLM dikenal istilah komisi yaitu 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 produk jasa.

5. Akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip syari'ah setelah dikeluarkan fatwa oleh DSN MUI.

4. Macam-macam Sistem *Multi Level Marketing*

Didalam dunia bisnis MLM tentunya memiliki beberapa macam jenis MLM sebagai berikut:

a. Sistem *Binary Plan*

System *Binary Plan* adalah pengembangan jaringannya mengutamakan dua *leg* dan mengutamakan keseimbangan jaringan. Jadi, didalam system *binary plan* semakin seimbang jaringan yang dibangun dalam perusahaan MLM maka semakin besar bonus yang diterima. Namun jika pengembangan dan pembangunan jaringan tidak seimbang, maka bonus-bonus tersebut mengalir ke perusahaan. Keunggulan dari system *binary plan* ini adalah perkembangan jaringannya relatif cepat sekali

perkembangannya dan mitra-mitranya dengan mudah untuk mendapatkan bonus. Biasanya perusahaan-perusahaan yang menggunakan sistem ini mereka menerapkan aturan untuk mendapatkan uang sebagai bonus dari perekrutan mitra yang mereka ajak (bonus sponsoring) seperti halnya mereka memperjualbelikan orang-orang secara halus. Biasanya sistem ini hanya memberikan bonus besar di awal karir saja dengan diiming-iming bahwa menjalankan bisnis MLM dengan sistem ini terlihat sangat mudah. Namun kenyataannya sistem *binary* ini hanya menguntungkan mitra yang join di awal. Itu sebabnya MLM dengan menggunakan sistem *binary plan* ini tidak mendapatkan sertifikasi syari'ah bagi sistemnya.²⁹

b. Sistem Matrix

Pengembangan jaringan sistem matrix ini menggunakan konsep hanya 3 *frontline* saja dan begitu pula selanjutnya ke bawah. Jenis sistem ini muncul untuk mengakali sistem binary yang dianggap *money game*.³⁰

c. Sistem Break Away

Sistem ini pengembangan jaringannya mengutamakan kelebaran. Jadi semakain banyak *frontline* yang didapatkan, semakin besar pula bonus yang didapatkan dan diterima. Tetapi sistem ini memiliki kelemahan yaitu seorang agen harus mengurus semua jaringannya sendiri dan tentunya memungkinkan *downline* lebih banyak dari *upline*-nya. Biasanya sistem

²⁹ Andi Setiawan, *Multi Level Marketing (MLM) Dalam Prespektif Hukum Ekonomi Syariah*, Jurnal STAIN Jurai Siswo Metro, Dalam <http://www.journal.stainmetro.ac.id/index.php/kronikaarticleviewFile1005948> diakses pada 10 April 20019 pukul 10.00 Wib.

³⁰ *Ibid*, 7.

ini bonus di awal karirnya kecil dan perusahaan mengandalkan iming-iming bonus perekrutan.

5. Mekanisme Kerja Sistem Bisnis *Multi Level Marketing*

MLM merupakan sistem penjualan secara langsung kepada konsumen yang dilakukan secara berantai, di mana seorang konsumen dapat menjadi distributor produk dan dapat mempromosikan orang lain untuk bergabung dalam rangka memperluas jaringan distributornya. Dalam rangkaian distributor terdapat istilah "*Up-line-Down-line*".³¹

Bisnis MLM lebih memanfaatkan "kekuatan manusia" daripada institusi ritel dan lainnya, untuk mempromosikan dan menjual produk (barang atau jasa). MLM juga menitikberatkan pada kekuatan kontak pribadi dan persuasif dalam penjualan, di mana si penjual berfungsi lebih dari sekedar seorang juru tulis yang mencatat hasil penjualan. MLM berbeda dengan sistem penjualan lainnya. Dalam bisnis MLM, distributor multilevel tidak hanya berusaha menjual barang kepada konsumen secara eceran, tetapi juga mencari distributor lain untuk menjual produk (barang atau jasa) kepada konsumen.³²

Dengan kata lain, setiap distributor memiliki dua fungsi dasar (ganda), yaitu menjual produk (barang atau jasa) serta membangun jaringan distribusi melalui perekrutan distributor lainnya untuk juga menjual produk dan jasa perusahaan. Setiap distributor baru yang dibawa masuk ke

³¹ Sofwan Jauhari, *MLM Syariah: Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktisi MLM Syariah*, (Jakarta: Mujaddidi Press, 2013), 89.

³² *Ibid*, 91.

dalam perusahaan, akan terdorong untuk mengajak distributor berikutnya ke dalam perusahaan. Hasilnya, seorang distributor yang aktif menjalankan fungsi ganda di atas akan membangun sebuah sub struktur berjenjang, yang dikenal dengan istilah jaringan down-line. Setiap anggota di dalam jaringan down-line tersebut juga memiliki kesempatan yang sama untuk membangun jaringan down-line-nya sendiri. Setiap anggota mandiri (distributor) akan mendapatkan komisi dari penjualan yang dilakukannya sendiri dan juga mendapatkan sebagian kecil komisi dari penjualan yang dilakukan oleh para distributor di jaringan *down-line*-nya.³³

Selain itu, biasanya tersedia berbagai bonus kinerja (performance bonus) dan hadiah berupa royalty bonus apabila volume penjualan pribadi maupun grup *down-line*-nya mencapai level tertentu. Ketentuan ini sebagaimana diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia bahwa komisi adalah imbalan yang diberikan perusahaan MLM kepada mitra usaha yang besarnya dihitung berdasarkan hasil kerja nyata sesuai volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau jasa, baik secara pribadi maupun jaringannya. Sedangkan bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha karena berhasil melebihi target penjualan barang dan atau jasa yang ditetapkan perusahaan MLM.³⁴

³³ *Ibid*, 92.

³⁴ Lukman Hakim, *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*, (Jakarta: Erlangga, 2012), 67.

Dengan demikian, komisi yang diberikan dalam bisnis MLM dihitung berdasarkan banyaknya jasa distribusi yang otomatis terjadi jika bawahan melakukan pembelian barang. Up-line akan mendapatkan bagian komisi tertentu sebagai bentuk balas jasa atas perekrutan bawahan. Sedangkan harga barang yang ditawarkan di tingkat konsumen adalah harga produksi ditambah komisi yang menjadi hak konsumen karena secara tidak langsung telah membantu kelancaran distribusi.

Menurut Efayanti terdapat beberapa kompensasi yang diperoleh dari bisnis MLM, yaitu sebagai berikut: (1) komisi dari penjualan perorangan, (2) bonus kelompok, (3) bonus kepemimpinan, (4) pendapatan redusial, dan (5) bonus lainnya dari perusahaan, seperti potongan harga dan royalti. Bonus-bonus yang mencatat hasil penjualan. MLM berbeda dengan sistem penjualan lainnya. Dalam bisnis MLM, distributor multi level tidak hanya berusaha menjual barang kepada konsumen secara eceran, tetapi juga mencari distributor lain untuk menjual produk (barang atau jasa) kepada konsumen yang disediakan oleh perusahaan merupakan rangsangan yang diberikan kepada distributor agar mensponsori lebih banyak orang dan melatihnya untuk dapat menjual lebih banyak barang.

Secara sistematis, sistem kerja MLM, sebagaimana diungkapkan oleh Rivai dapat dijelaskan sebagai berikut: Pertama, pihak perusahaan berusaha menjaring konsumen untuk menjadi member dengan cara mengharuskan calon konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu. Kedua, dengan membeli paket produk perusahaan tersebut,

pihak pembeli diberi satu formulir keanggotaan (member) dari perusahaan. Ketiga, sesudah menjadi member, maka tugas berikutnya adalah mencari member baru dengan cara seperti di atas, yaitu membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan. Keempat, para member baru juga bertugas mencari calon member baru lainnya dengan cara seperti di atas, yaitu membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan. Kelima, jika member mampu menjaring member baru yang banyak, maka ia akan mendapat bonus. Semakin banyak member yang dapat dijaring, maka semakin banyak pula bonus yang didapatkan karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan. Keenam, dengan adanya para member baru yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan, maka member yang berada pada level pertama, kedua, dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan.

Dengan demikian, dapat dipahami bahwa pola bisnis MLM adalah membangun bisnis dari rumah (home based business) atau pola pemasaran jaringan progresif. Seorang yang mengikuti pola bisnis MLM merupakan distributor atau member yang menempati suatu posisi dalam jenjang karir sistem tersebut. Distributor mempunyai seorang yaitu pihak yang mengajaknya (mensponsori) dalam bisnis MLM, sedangkan distributor itu sendiri disebut *down-line*, yaitu pihak yang disponsori. Seorang *down-line* akan menjadi *up-line* jika telah memiliki *down-line* lain di bawahnya. Sekumpulan distributor yang membentuk struktur *up-line-down-line* akan

membentuk suatu jaringan. Dalam jaringan terdapat “kaki” dan level. Kaki adalah bagian dari jaringan yang ditinjau secara vertikal, dan level adalah bagian dari jaringan yang ditinjau secara horizontal. Jaringan yang telah terbentuk akan terus tumbuh tanpa ada batasnya, selama para member terus mensponsori pihak baru untuk masuk dalam bisnis MLM sehingga jaringan akan terus membesar dan meluas, mulai dari berawal hanya mensponsori satu atau dua orang, hingga memiliki down-line mungkin sampai ratusan. Pertumbuhan kelompok tersebut secara teoritis akan berlipat.³⁵

³⁵ *Ibid*, 94.