

TINJAUAN FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL No: 75/DSN-MUI/VII/2009 TERHADAP PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH DI TIENS SYARIAH

Suhardiman Izini¹
Dan
Dr. Rahmani Timorita Y., M.Ag²

The attention of Islam towards trading transactions has recently been responded positively by Muslims in the world, particularly in Indonesia. Sharia institutions have shown fast development marked by the growing number and variety of Sharia-labeled businesses. Multi-level marketing has also been affected by Muslims' awareness of sharia-based behaviors in their daily lives. This has also been supported by the issuance of the fatwa from DSN MUI (Sharia National Council – Indonesian Ulema Council) No. 75/DSN-MUI/VII/2009 concerning Sharia multi-level direct selling (PLBS). This phenomenon has urged Tiens Indonesia to adjust their network system to the stipulations in the fatwa.

This study aimed to analyze and describe as well as evaluate the network system applied by Tiens Syariah. Using the descriptive qualitative field study, the research was conducted in Yogyakarta Special Province. Data was gathered from observation, interview, and documentation. The obtained data was then analyzed qualitatively and explained descriptively.

The results showed that, based on Point 12 of the fatwa from DSN-MUI No. 75 Year 2009 concerning Sharia multi-level direct selling, the multi-level marketing company Tiens Syariah has fulfilled all the standards in Point 12. Therefore, the trading and network system of Tiens Syariah has been in line with the fatwa.

Keywords: *Fatwa, DSN, Multi Level Marketing, Tiens Syariah*

A. Pendahuluan

Didalam bermuamalah, Islam telah memberikan garis kebijaksanaan yang jelas. Transaksi bisnis atau perdagangan merupakan hal yang sangat diperhatikan dan dimuliakan dalam ajaran Islam, baik yang dilakukan secara individu maupun kelompok.

Perhatian Islam dari segi transaksi perdagangan tersebut kemudian direspon positif oleh umat Islam yang ada di Dunia maupun di Indonesia pada khususnya. Dalam Perkembangannya, lembaga-lembaga Syariah

¹Mahasiswa Pascasarjana Prodi FIAI Program Ekonomi Islam Universitas Islam Indonesia

²Dosen Pascasarjana Prodi FIAI Program Ekonomi Islam Universitas Islam Indonesia

menunjukkan perkembangan yang sangat pesat. Hal tersebut terlihat jelas dengan semakin banyak dan beragamnya jenis bisnis yang bermunculan dengan berlabelkan syariah.

Berdasarkan hal tersebut *multi level marketing* juga terkena dampak akan kesadarannya agar umat Islam dapat berperilaku sesuai Syariah dalam kehidupan kesehariannya. Hal tersebut kemudian terus didukung dengan hadirnya fatwa DSN MUI N0:75/DSN-MUI/VII/2009 tentang penjualan langsung berjenjang Syariah PLBS agar masyarakat tidak mudah tertipu dan tergiur dengan perusahaan MLM yang menggunakan system *money game*. sehingga tidak jarang di antara mereka yang berakhir dengan penipuan. seperti kasus BMA (Banyumas Mulia Abadi).³

Hal tersebut menjadikan perusahaan-perusahaan *multi level marketing* untuk segera berbenah dan menjaga agar *costumer* tidak pindah ke perusahaan *multi level marketing* lainnya, sehingga lahirlah *multi level marketing* Syariah yang dinilai dapat memberikan nilai jual tersendiri bagi perusahaan MLM.

Peluang bisnis Syariah tersebut tidak diabaikan juga oleh perusahaan Tiens Indonesia sehingga lahirlah Tiens Syariah Indonesia yang merupakan unit usaha dari Tiens grup. Tiens Syariah ini adalah salah satu dari beberapa *multi level marketing* Syariah yang berkembang di Indonesia . Secara umum Tiens Syariah merupakan perusahaan yang berasal dari Cina, Tiens grup didirikan pada tahun 1992 oleh Li Jin Yuan di Tianjin Cina. Perusahaan Tiens grup mulai melebarkan sayap perusahaan dipasar internasional pada tahun 1998 dan berhasil *didaftarkan di bursa saham NASDAQ (Nasional Association Of Sekurities Dealers Automated Quotations)* dan pada September 2003 Tiens grup resmi tercatat dibursa saham Amerika. Tiens grup merupakan perusahaan bisnis multinasional

³Anis Tyas Kuncoro, Konsep Bisnis Multi Level Marketing Dalam Perspektif Ekonomi Syariah. *Jurnal Sultan Agung*, Volume XLV No. 119 (September-November 2009), hlm. 25

yang bergerak dibidang retail, pariwisata, keuangan, dan perdagangan internasional.⁴

Tiens mulai berkiprah di pasar dunia pada awal tahun 1998, dan sekarang merupakan peserta pangsa pasar global. Sebagai hasil dari upaya yang gigih selama bertahun-tahun, Tiens telah menganekaragamkan jalur produksinya dari satu produk tunggal menjadi banyak produk, seperti suplemen nutrisi, komoditi bahan pangan umum, dan peralatan medis, dengan jumlah total mendekati 200 macam produk.⁵

Di Indonesia, Tiens grup membuat gebrakan baru Pada 14 Januari 2013, Tiens Syariah Indonesia memperoleh sertifikat Syariah dari Majelis Ulama Indonesia (MUI). Sertifikat ini diserahkan oleh Kiyai Haji DR. Ma'ruf Amin selaku Ketua Dewan Syariah Nasional MUI kepada Li Jin Yuan selaku pendiri perusahaan Tiens Grup, melalui sebuah acara khusus yang bertempat di Auditorium Gedung Majelis Ulama Indonesia, Jakarta.⁶

Oleh karena itu, penting kiranya untuk mengetahui lebih dalam apakah praktek yang terjadi di Tiens Syariah tersebut telah sesuai dengan aturan fatwa yang ditetapkan dalam mekanisme *multi level marketing* yang sesuai dengan Syariah.

Berdasarkan pemaparan diatas, penelitian ini mencoba melihat serta menganalisi kesesuaian sistem penjualan dan praktik bisnis jaringan Tiens Syariah terhadap ketentuan syariat Islam dalam hal ini fatwa DSN-MUI Berkaitan dengan Penjualan Langsung berjenjang Syariah. Sehingga dalam penelitian ini akan mengangkat judul: Tinjauan Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Di Tiens Syariah.

⁴Komarudin, *Tianshi Dalam Perspektif Fatwa DSN :Dewan Syariah Nasional*, (Yogyakarta: PT. Nuansa Pilar Media), hlm..31.

⁵*Ibid*, hlm. 33

⁶Konferensi Perss Penyerahan sertifikat syariah oleh DSN-MUI kepada Tiens Indonesia (PT.Singa Langit Jaya) di di Auditorium Gedung Majelis Ulama Indonesia, Jakarta 14 Januari 2013 <http://m.detik.com/finance/berita-ekonomi-bisnis/2141457/mlm-asal-china-dapat-sertifikat-halal-syariah-dari-mui> diakses pada hari Kamis 28 Desember 2017 jam 18:30 wib.

1. Fokus penelitian dalam penulisan ini adalah menganalisis dan mengevaluasi praktek bisnis di Tiens Syariah Yogyakarta terhadap kesesuaiannya dengan fatwa DSN-MUI no.75 tahun 2009 tentang PLBS.
2. Berdasarkan latar belakang dan dari uraian di atas, maka dalam penelitian ini penulis mengangkat beberapa pertanyaan penelitian yang dapat dirumuskan sebagai berikut:
 - a. Bagaimana sistem perdagangan dalam bisnis jaringan Tiens Syariah?
 - b. Bagaimana tinjauan Fatwa DSN-MUI terhadap praktik bisnis jaringan Tiens Syariah?

B. Kerangka Teori

1. Konsep Jual Beli Dalam Islam

a. Pengertian Jual Beli

Secara bahasa (*etimologi*) Jual beli adalah persetujuan saling mengikat antara penjual, yakni pihak yang menyerahkan barang, dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual.⁷ Sedangkan dalam bahasa Arab berasal dari kata (بيع) yang artinya pertukaran pemilikan harta atas dasar suka sama suka.⁸

Secara istilah (*terminologi*) terdapat beberapa definisi para ulama diantaranya oleh ulama Hanafiyah memberi pengertian dengan ‘saling menukarkan harta dengan harta melalui cara tertentu’, atau dengan makna ‘tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat.’⁹

Menurut Imam Nawawi dalam *al-Muhtaj* “ pertukaran harta dengan harta untuk kepemilikan”.¹⁰ Sedangkan menurut Ibnu Qudamah

⁷Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1997), hlm. 419

⁸Atabik Ali, Ahmad Zhuhdi Mudhlor. *Kamus Kontemporer Arab-Indonesia* (Yogyakarta: Multi Karya Grafika, 1996), hlm. 374

⁹Muhammad Djakfar., *Hukum Bisnis “Membangun Wacana Integrasi Perundangan Nasional Dengan Syariah*, (Malang: UIN-Maliki Press, 2016), hlm.206

¹⁰Muhammad al-Sarbini, *Mughni al-Muhtaj ila Ma’rifati Ma’ani al-faz al-Minhaj*, juz 2 (Beirut: Daar Ma’rifat, 1997),hlm. 2

dalam kitab *al-Mughni* “ pertukaran harta dengan harta untuk saling menjadikan milik”¹¹

Sayid Sabiq mengungkapkan tidak jauh berbeda seperti Ibnu Qudamah jual beli dengan arti “saling menukar harta dengan harta atas dasar suka sama suka”.¹² Sementara menurut Hasbi ash-Shiddieqy jual beli adalah akad yang terdiri atas penukaran harta dengan harta lain, maka terjadilah penukaran dengan milik tetap.¹³ Sedangkan menurut Wahbah al-Zuhaili jual beli adalah pertukaran sesuatu dengan sesuatu.¹⁴

Soebekti mendefinisikan jual beli sebagai perjanjian timbal balik dimana pihak yang satu si penjual berjanji untuk menyerahkan hak milik atas suatu barang, sedang pihak yang lain si pembeli berjanji untuk membayar harga yang terdiri atas sejumlah uang sebagai imbalan dari perolehan hak milik tersebut.¹⁵

Menurut pasal 1457 KUHP Pdt, jual beli adalah suatu persetujuan dimana pihak yang satu berjanji mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak yang lain membayar harga yang telah dijanjikan.¹⁶

Dari pengertian-pengertian di atas mempunyai kesamaan dan mengandung hal-hal yang saling berkaitan yaitu, jual beli dilakukan oleh dua orang yang saling melakukan tukar menukar. Tukar menukar tersebut atas suatu barang atau sesuatu yang dihukumi seperti barang yakni kemanfaatan dari kedua belah pihak. Sesuatu yang tidak berupa barang atau harta yang dihukumi seperti tidak sah untuk diperjual belikan.

¹¹Ibnu Qudamah, *al-Mughni*, juz 4 (Beirut: Dar Kutub Ilmi, 1997), hlm. 2

¹²Sayyid Sabiq., *Fiqh al-Sunah* jilid 3(Beirut: Dar al-Fiqr, 1983),hlm 126

¹³Hasbi Ash-Shiddieqy, *Pengantar Fiqh Maumalat*, (Jakarta: Bulan Bintang, 1989), hlm. 97

¹⁴Wahbah al-Zuhaili, *al-Fiqh al-Islām wa Adillatuh*, Jilid V, (Beirut: Dār al-Fikr, 2004), hlm. 3304

¹⁵Soebekti., *Aneka Perjanjian*, (Bandung: Citra aditya Bakti, 1995), hlm .1

¹⁶Hukum Online : dikutip dari <http://m.hukumonline.com/keabsahan-jual-beli> di akses pada hari Kamis 28 Desember 2017 jam 16.00 wib

b. Rukun dan Syarat Jual Beli

Agar jual beli dapat dilaksanakan secara sah dan memberi pengaruh yang tepat, harus direalisasikan beberapa syaratnya terlebih dahulu, baik yang berkaitan dengan penjual dan pihak pembeli dan kaitanya dengan objek yang diperjual belikan.

Mengenai rukun dan syarat jual beli, para ulama berbeda pendapat. Menurut Mazhab Hanafi rukun jual beli hanya ijab dan Kabul. Menurut ulama mazhab Hanafi yang menjadi rukun jual beli hanyalah kerelaan antara kedua belah pihak untuk berjual beli. Ada dua indikator (*qarinah*) yang menunjukkan kerelaan dari kedua belah pihak, yaitu dalam bentuk perkataan (ijab dan qabul) dan dalam bentuk perbuatan, yaitu saling memberi (penyerahan barang dan penerimaan uang) untuk yang kedua dalam ilmu fiqh disebut dengan istilah المعاطة بيع¹⁷

Jumhur ulama membagi rukun jual beli menjadi empat:¹⁸

- 1) Orang yang berakad (penjual dan pembeli)
- 2) *Sigat* (ijab dan kabul)
- 3) Ada barang yang dibeli (objek akad)
- 4) Ada nilai tukar pengganti barang

Sedangkan syarat jual beli para ulama fiqh berpendapat bahwa transaksi jual beli harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:¹⁹

- a) Syarat orang berakad

Pertama, Berakal. Dengan syarat tersebut maka anak kecil yang belum berakal tidak boleh melakukan transaksi jual beli. *Kedua*, Orang yang melakukan transaksi itu, adalah orang yang berbeda.

- b) Syarat yang terkait dengan ijab kabul

¹⁷M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam "Fiqh Muamalah"*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003) hlm. 118

¹⁸al- Kasani, *al-Bada'i al-Sana'i Fi Tartib al-Syara'i*, jilid IV, (Beirut: Dar Kutub al Ilmiyah,) hlm. 176

¹⁹Ibid,

Adapun barang yang diperjual belikan harus memenuhi syarat sebagai berikut:

- (1) Barang itu ada, atau tidak ada ditempat, tetapi pihak penjual menyatakan sanggup untuk mengadakan barang itu.
- (2) Barang tersebut dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia.
- (3) Milik seseorang.
- (4) Dapat diserahkan pada saat akad berlangsung, atau pada waktu yang telah disepakati.

2. MLM Syariah

a. Pengertian MLM Perspektif Syariah

Multi Level Marketing (MLM) adalah sistem penjualan yang memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur secara langsung sekaligus sebagai konsumen. Sistem penjualan ini menggunakan beberapa level (tingkatan) di dalam pemasaran barang dagangannya.²⁰

Multi Level Marketing merupakan rangkaian tiga kata yang mempunyai kesatuan arti dan pengertian. Secara bahasa (etimologi), “*multi*” dapat diartikan “banyak”,²¹ “*level*” sama dengan “tingkatan”²², “*marketing*” berarti pemasaran, perdagangan, atau belanja.²³

Secara istilah (terminologi) Peter J. Cloither, *multi level marketing* atau yang terkadang juga disebut dengan *Networking Selling* (jaringan penjualan) atau penjualan langsung adalah bentuk pemasaran dan penjualan suatu produk atau jasa dari sebuah perusahaan yang dalam mekanismenya dilakukan oleh perorangan atau kelompok dengan membentuk jaringan secara berjenjang, kemudian dari hasil peolehan penjualan pribadi dan jaringan tersebut, pada setiap bulannya

²⁰Veithzal Rivai, *Islamic Marketing*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama 2012). hlm 298

²¹Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1997), hlm. 671

²²*Ibid*, hlm. 589

²³John M. Echols dan Hasan Shadily, *Kamus Inggris Indonesia: An English Indonesia Dictionary*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1996).hlm. 33.

perusahaan akan memberikan bonus atau imbalan sebagai hasil usaha kerja mitra bisnis.²⁴

Dalam fiqih muamalah dijelaskan juga bahwa pengertian *Multi Level Marketing* (MLM) adalah sebuah system pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Dengan kata lain dapat dikemukakan bahwa *Multi Level Marketing* (MLM) adalah pemasaran berjenjang melalui jaringan distributor yang dibangun dengan menjadikan konsumen sebagai tenaga pemasaran.²⁵ Sehingga biaya distribusi barang sangat minim atau sampai titik nol.

Multi Level Marketing juga menghilangkan biaya promosi karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor dengan system berjenjang (pelevelan).

Dalam *Multi Level Marketing* ada unsur jasa, artinya seorang distributor menjualkan barang barang yang bukan miliknya dan ia mendapat upah dari presentase harga barang dan jika dapat menjual sesuai target dia mendapat bonus yang sudah ditetapkan oleh perusahaan.²⁶

Menurut Agustino, *Multi level Marketing* adalah merupakan sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Singkatnya, bahwa *Multi level Marketing* adalah suatu konsep penyaluran (distribusi) barang berupa produk dan jasa tertentu, yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan memperoleh keuntungan di dalam garis kemitraannya.²⁷

²⁴Peter J. Cloither, *Meraup Uang dengan Multilevel Marketing : Pedoman Praktis Menuju Networking Selling yang Sukses*, (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 1994), hlm. 10

²⁵Ahmad Wardi Muslih, *Fiqh Muamalat*. (Jakarta: Amzah, 2010), hlm. 613

²⁶ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah...*, hlm87

²⁷Agustino, *Prospek MLM Syari'ah di Indonesia*, (Jakarta : Republika 2002), hlm. 9

Sedangkan *Multi Level Marketing Syariah* adalah sebuah usaha MLM yang mendasarkan sistem operasinya pada prinsip-prinsip syariah. Dengan demikian, sistem bisnis *Multi Level Marketing* konvensional yang berkembang pada saat ini dicuci, dimodifikasi dan disesuaikan dengan syariah. aspek-aspek haram dan syubhat dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syariah yang berlandaskan tauhid, akhlak, dan hukum muamalah.²⁸

3. *Money Game*

Secara bahasa "*money*" berarti "uang"²⁹, sedangkan "*game*" adalah "permainan"³⁰

Sedangkan menurut Kuswara, Konsep *money game* sangat merugikan masyarakat, karena sistemnya menggunakan skema piramida. Skema ini pada akhirnya akan membuat pasar menjadi jenuh. Dalam system *money game*, orang yang pertama masuk akan diuntungkan, sedangkan orang yang masuk belakangan pasti akan rugi.³¹

Tabel.1
Perbedaan *Multi Level Marketing Syariah* dan Skema Piramida

No.	MLM Syariah	Skema Piramida/Money Game
1.	Memiliki produk yang sudah mendapat sertifikat halal	Tidak memiliki produk
2..	Transaksi perdagangannya tidak ada unsur <i>garar</i> , <i>maysir</i> , <i>riba</i> . <i>dharar</i> dan <i>zulm</i> .	Transaksi mengandung unsur <i>garar</i> , <i>maysir</i> , <i>riba</i> . <i>dharar</i> dan <i>zulm</i> .
3.	Bonus berdasarkan volume hasil kerja anggota.	Bonus menguntungkan pendaftar lebih awal
4.	Bonus yang diperoleh jelas jumlahnya dan transparan	Tidak memiliki kejelasan dan tidak transparan.

²⁸Kuswara, *Mengenal MLM Syariah "Dari halal haram sampai pengelolaanya"*, (Tangerang: Amal Aktual 2005), hlm. 86

²⁹Peter Salim, *The Contemporary English-Indonesian Dictionary*, (Jakarta : Media Eka Pustaka, 2006), hlm. 1416

³⁰*Ibid*, hlm. 903

³¹Kuswara, *Mengena...*, hml 22

5.	Pendaftaran cuma sekali dan berlaku seumur hidup.	Pendaftaran berkali-kali
6.	Ada pembinaan anggota (mitra usaha)	Tidak ada
7.	Tidak ada eksploitasi anggota	Eksploitasi anggota adalah tujuan
8.	Pemberian bonus tidak menimbulkan <i>igra</i> '	Menimbulkan <i>igra</i> '
9.	Prinsip operasionalnya dakwah dan bisnis.	Bisnis murni

Sumber : Dari berbagai sumber

C. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian dan Tempat Penelitian

Dalam Penelitian ini peneliti menggunakan penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian ini dilakukan pada Distributor Tiens Syariah Yogyakarta dan kantor cabang Tiens Syariah Semarang di jalan Beteng no. 17-19 Semarang Tengah dengan pertimbangan bahwa kantor cabang Tiens Syariah Semarang merupakan kantor perwakilan untuk Tiens Syariah provinsi Jawa Tengah dan D.I. Yogyakarta.

2. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan yaitu; Observasi, Wawancara dan Dokumentasi, adapun dalam pengumpulan data penulis menggunakan sumber data primer dan sekunder. Hal ini dikarenakan penulis ingin mendapatkan data yang seakurat mungkin dalam penelitian ini.

3. Teknik Analisis Data

Teknik analisis ini dilakukan dengan analisis deskriptif melalui metode yang dikembangkan oleh Miles dan Huberman. Analisis pada model ini terdiri atas komponen yang saling berinteraksi, yaitu reduksi data, panyajian data, penarikan kesimpulan dan verifikasi.³²

³²Mathew B. Milles dan A. Michael huberman, *Analisis Data kualitatif*: alih bahasa Tjetjep Rohidi (Jakarta: UI Press, 1992), hlm. 19

D. Hasil Penelitian dan Analisi

1. Sistem Perdagangan Dalam Bisnis Jaringan Tiens Syariah

Sistem perdagangan Tiens Syariah berupa sistem penjualan berjenjang. Selain distributor melakukan penjualan produk, distributor juga disarankan untuk melakukan perekrutan mitra bisnis baru untuk pengembangan bisnisnya.³³ dan juga di Tiens tidak ada jasa iklan tapi para distributor sendiri yang memasarkan produknya baik secara *offline* maupun secara *online*.³⁴

Dalam hal penjualan produk bisnis Tiens Syariah yang berkaitan dengan konsumen rukun jual beli adalah hal mutlak yang harus dipenuhi. *Pertama*, ada pihak yang berakad yaitu distributor dan konsumen, *kedua*, terjadi ijab dan kabul diantara keduanya (distributor dan konsumen), *ketiga*, ada produk yang dijual oleh distributor yang dibeli oleh konsumen, *keempat*, selanjutnya ada nilai tukar dari produk tersebut hasil dari penjualan berupa nilai tuka (uang).

2. Tinjauan Fatwa Dewan Syariah Nasioanl No : 75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Di Tiens Syariah.

Setelah penulis melakukan observasi langsung selama melakukan penelitian terhadap distributor perusahaan Tiens Syariah di Yogyakarta, penulis perlu menganalisa kesesuaian praktek di Tiens Syariah terhadap fatwa Dewan Syariah Nasional No.75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), yang terkait obyek, mekanisme penjualan dan perolehan bonus. Adapun kesesuain tersebut yang harus dipenuhi oleh Tiens Syariah berdasarkan pada 12 poin ketentuan fatwa tentang PLBS untuk bisa dikatakan sebagai *multi level syariah* adalah:

³³Wawancara dengan Yopy Wijaya yang merupakan pimpinan kantor cabang Tiens Syariah Semarang di kantor cabang Tiens Syariah Semarang, Rabu, 25 Oktober 2017, pukul 14.00 wib.

³⁴Wawancara dengan Dimas Faturahman, Distributor Tiens Syariah, peringkat (Bintang7) di Yogyakarta, Kamis 28 Desember 2017, pukul 19.00 wib.

- a. Ada obyek transaksi ril yang diperjual belikan berupa barang atau produk jasa;.

Dalam penelitian penulis menemukan bahwa penjualan di Tiens syariah memiliki 34 macam produk yang dipasarkan di Indonesia terdiri dari suplemen makanan kesehatan, alat-alat kesehatan, perawatan rumah tangga, perawatan pribadi, produk otomotif dan produk pertanian. Oleh karena itu penulis berkesimpulan pada poin pertama ini Tiens Syariah sudah memenuhi kriteria ada objek dalam bertransaksi berupa produk kesehatan.

- b. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;

Dalam penelitian penulis menemukan bahwa transaksi perdagangan di Tiens Syariah sangat menjaga mutu dan kualitas produk serta melindungi kebutuhan konsumen terutama penduduk Indonesia dengan mayoritas muslim terbanyak. Hal itu ditandai dengan produk Tiens syariah sudah mendapatkan sertifikat halal dari MUI dengan predikat A (sangat baik) setelah dilakukan beberapa rangkaian uji produk Tiens oleh MUI.

System perdagangan di Tiens sendiri selain bertujuan untuk memberi kesehatan tetapi juga bertujuan dengan menawarkan kesejahteraan kepada para distributornya. Dengan ini menurut penulis Tiens akan memberikan kontribusi yang baik pada Negara dengan bisa mengurangi tingkat pengangguran.

- c. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *garar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *zulm*, maksiat;

Sitem perdagangan atau tarnsaksi jual beli di Tiens Syariah tidak melakukan adanya spekulatif penjualanya karena produk-produk Tiens sangat melindungi kebutuhan konsumen dengan transparan semua produknya jelas ukuran dan takaranya begitu pula dalam pembagian bonusnya semua sangat transparan.

Sedangkan dalam bentuk riba penjualan di Tiens tidak melakukan praktek riba dengan merugikan para konsumen. Karena system jual beli di Tiens harga sudah tertera pada katalog produknya dan bonus atau komis sangat transparan melalui TMIS semua perolehan dari mana diperoleh dan berapa jumlah bonusnya sudah tertera di TMIS melalui kesepakatan perjanjian antara perusahaan dan distributor, jadi menurut penulis pada poin ini sudah memenuhi karena sudah melakukan praktek jual beli tidak yang merugikan distributor maupun konsumen sesuai inti dari firman Allah dalam QS:al-Baqarah:275.

Produk dari Tiens sendiri bukan merupakan sesuatu yang membahayakan akan tetapi produk Tiens berupa suplemen kesehatan untuk menyehatkan umat manusia. Dalam penjualannya dan system jaringannya Tiens juga tidak memberikan denda pada para distributor jika tidak melakukan penjualan produk ataupun tidak merekrut mitra baru. Hal tersebut sebagaimana sabda nabi tidak boleh membahayakan diri sendiri dan orang lain, Rasulullah saw bersabda:

“Tidak boleh membayakan diri sendiri maupun orang lain” (HR.Ibnu Majah dan Daruqutni)³⁵

- d. Tidak ada harga atau biaya yang berlebihan (*excessive markup*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas atau manfaat yang diperoleh;

Dalam penjualan produk Tiens harga berbanding lurus dengan kualitas sehingga tidak terjadi biaya yang berlebihan terhadap produk. Sejauh penelitian penulis menemukan bahwa produk Tiens sangat membantu para konsumen untuk menyembuhkan penyakit yang dideritanya. Seperti yang dikatakan Ibu Suminah penderita asam urat, penyakitnya sembuh setelah mengkonsumsi produk dari Tiens..³⁶

³⁵Imam al-Nawawi, *Arbain al-Nawawi terjemahan Bahasa Indonesia* (AW Publisher: Surabaya,2005),hlm.38

³⁶Wawancara dengan Ibu Suminah, Konsumen produk Tiens Syariah di Yogyakarta, Rabu 3 Januari 2018, pukul 14.00 wib.

- e. 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;

Penulis menemukan bahwa komisi atau bonus utama di perusahaan Tiens Syariah terbagi menjadi tujuh bagian, dari hasil analisis penulis setelah melakukan kajian terhadap pembagian bonus penulis menemukan bonus di Tiens Syariah akan diperoleh jika seorang distributor melakukan kegiatan penjualan produk, melakukan bimbingan dan mensponsori mitra baru. Seorang distributor tidak akan mendapatkan bonus atau komisi jika hanya mendaftar lalu tidak bekerja. Akan tetapi besaran bonus yang diperoleh seorang distributor tergantung hasil usaha dari para distributor itu sendiri jika usaha penjualannya cuma sedikit maka bonus yang diperolehpun sesuai dengan usaha penjualannya..

- f. 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;

Dalam penelitian penulis menemukan bahwa Tiens Syariah memiliki sebuah *web site* pengontrolan bonus para distributor (*tiens mobile system TMIS*).³⁷ Semua bentuk bonus dari mana perolehan dan besarnya tertera secara *real time* pada TMIS tersebut sesuai dengan ketetapan perusahaan melalui *marketing plan*, sehingga menurut penulis perusahaan Tiens Syariah memberikan kejelasan atau sangat transparan terhadap pembagian bonus yang sudah ditetapkan oleh perusahaan.

³⁷Wawancara dengan ibu Catur, Distributor Tiens Syariah, peringkat (Bintang 5) di Yogyakarta, Selasa 26 Desember 2017, pukul 17.00 wib.

- g. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa;

Dari hasil penelitian penulis semua bonus yang diperoleh para distributor Tiens tidak ada yang bersifat pasif akan tetapi semua bentuk bonus atau komisi diperoleh dari hasil usaha para distributor dengan melalui cara penjualan, mensponsori dan pembimbingan pada distributor. Untuk pelatihan dan bimbingan Tiens Syariah memiliki sebuah *support system (onevision)*.

- h. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *igra*’.

Dalam penelitian penulis menemukan bahwa dalam pemberian bonus oleh perusahaan Tiens Syariah masih mengandung unsur iming-iming terhadap para distributornya akan tetapi tidak bersifat iming-iming berlebihan atau *ighra*’, karena imingan bonus tersebut bersifat ril atau nyata jika para distributor memenuhi kualifikasi atau sesuai dengan target penjualan, bukan merupakan imingan yang semu. Menurut penulis sebuah perusahaan boleh saja menjanjikan bonus kepada para karyawan untuk bisa bekerja lebih keras dan tidak bersantai-santai akan tetapi janji bonus tersebut harus bersifat ril atau nyata.

- i. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;

Dari hasil penelitian penulis, penulis menemukan bahwa pembagian bonus di Tiens Syariah tidak berdasarkan waktu bergabung sehingga tidak ada yang di eksploitasi atau terzalimi akan tetapi berdasarkan usaha distributor dalam menjual produk atau mensponsori.

- j. 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;

Perusahaan *multi level marketing* Tiens Syariah seringkali mengadakan berbagai acara perusahaan, mulai dari pertemuan berupa presentasi peluang usaha, pemberian penghargaan, pelatihan dan pembinaan distributor, ulang tahun, dan lain-lain.

Dari hasil penelitian penulis setelah beberap kali mengikuti kegiatan tersebut penulis tidak menemukan adanya unsur yang bertentangan dengan aqidah maupun syariah.

- k. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut

Dari hasil penelitian penulis seorang mitra bisnis atau distributor baru maupun lama selalu diadakan kegiatan bimbingan oleh *up line* mereka baik berupa pelatihan atau bimbingan individual atau bimbingan grup yang diadakan hampir setiap minggu Selain bimbingan dari *upline* atau yang mensponsori Tiens Syariah sendiri memiliki sebuah *support system* yang mendukung perkembangan para distributor.

- l. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

Dalam penelitian penulis terhadap *marketing plan* Tiens Syariah peneliti tidak menemukan ada unsur *money game* dalam system jaringan Tiens karena tidak menggunakan system piramida. Yang mana dalam system piramida seorang anggota bisa membeli kavling usaha lebih dari sekali sehingga akan terbentuk skema piramida, sedangkan yang terjadi di Tiens Syariah untuk mendaftar cuma sekali dan tidak ada kavlingan usaha serta memiliki objek dalam bertransaksi sistem jaringan di Tiens Syariah memakai Sistem *hybrid*.

E. Kesimpulan

1. Tiens Syariah merupakan sebuah perusahaan *multi level marketing* yang menggunakan sistem perdagangan berupa sistem penjualan berjenjang. Dalam mekanisme perdagangan jaringannya selain distributor melakukan penjualan produk, distributor juga melakukan perekrutan mitra bisnis baru untuk pengembangan bisnisnya.

2. Dari ke 12 poin fatwa DSN-MUI No 75 tahun 2009 terhadap PLBS di atas. Penulis menemukan bahwa Tiens Syariah sudah memenuhi standar ke 12 poin ketentuan fatwa. Sehingga, menurut penulis Tiens Syariah bisa dikatakan sistem bisnis jaringanya sudah sesuai dengan syariah

DAFTAR PUSTAKA

- Agustino., 2002, *Prospek MLM Syari'ah di Indonesia*, Jakarta : Republika
- Atabik, Ali., Mudhlor., 1996, *Kamus Kontemporer Arab-Indonesia* Yogyakarta: Multi Karya Grafika.
- Cloither J, Peter., 1994, *Meraup Uang dengan Multilevel Marketing : Pedoman Praktis Menuju Networking Selling yang Sukses*, Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan., 1997, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka.
- Djakfar Muhammad., 2016, *Hukum Bisnis “Membangun Wacana Integrasi Perundangan Nasional Dengan Syariah*, Malang: UIN-Maliki Press.
- Hasan Ali.,2003, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam “Fiqh Muamalah”*, Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Kasani al, *al-Bada'i al-Sana'i Fi Tartib al-Syara'i*, jilid IV, Beirut: Dar Kutub al Ilmiyah,
- Komarudin.,2011, *Tianshi Dalam Perspektif Fatwa DSN :Dewan Syariah Nasional*, Yogyakarta: PT. Nuansa Pilar Media.
- Kuncoro, Anis Tyas., 2009, “Konsep Bisnis Multi Level Marketing Dalam Perspektif Ekonomi Syariah”. *Sultan Agung*, Jurnal. Volume XLV No. 119, September-November 2009.
- Kuswara., 2005, *Mengenal MLM Syariah* ,Tanggerang: Amal Aktual.
- Mathew B. Miles dan A. Michael Huberman., 1992, *Analisis Data Kualitatif*, Cet.1, Penerjemah Tjetjep Rohendi Rohidi, Jakarta: UI-Press.
- Muslih, Ahmad Wardi., 2010, *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah.
- Qudamah Ibnu, 1997, *al-Mughni*, juz 6 Riyadh: Dar Alam al-Kutub
- Rivai, Veithzal., 2012, *Islamic Marketing*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Sabiq Sayyid., 1983, *Fiqh al-Sunah* jilid 3, Beirut: Dar al-Fiqr
- Sarbini, Muhammad., 1997,*Mugni al-Muhtaj* , juz 2 Beirut: Daar Ma'rifat.
- Shadily, Hasan., Echols., 1996,*Kamus Inggris Indonesia: An English Indonesia Dictionary*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Shiddieqy, Hasbi, Ash., 1989, *Pengantar Fiqh Maumalat*, Jakarta: Bulan Bintang.
- Soebekti., 1995, *Aneka Perjanjian*, Bandung: Citra aditya Bakti,
- Zuhaili, Wahbah, az., 2004, *al-Fiqh al-Islām wa Adillatuh*, Jilid V, Beirut: Dar al-Fikr