

BAB IV
***MULTI LEVEL MARKETING* KONVENSIONAL**
DALAM PERSPEKTIF FIQIH MUAMALAH

A. Hubungan Timbal Balik Antara Perusahaan, Distributor dan Konsumen Akhir

Dari lahirnya perusahaan-perusahaan *Multi Level Marketing* di tengah masyarakat memberikan sebuah kontribusi positif dan negatif bagi para pencari kerja dan pengangguran di tanah air. Hampir mayoritas pebisnis MLM adalah para anggota masyarakat menengah ke bawah yang hidup kurang berkecukupan dalam perekonomian dan pemenuhan kebutuhan hidup sehari-hari.

Sistem operasional yang dijalankan oleh perusahaan MLM dapat dikategorikan hampir mirip dengan perjanjian dalam *Syirkah al-Mudharabah* yaitu persekutuan antara pihak pemilik modal dengan pihak yang ahli dalam berdagang atau pengusaha, di mana pihak pemodal menyediakan seluruh modal kerja. Dengan demikian *Syirkah al-Mudharabah* dapat dikatakan sebagai perserikatan antara modal pada satu pihak, dan pekerjaan pada pihak lain. Keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan, sedangkan kerugian ditanggung oleh pihak pemodal.

Pada prinsipnya perserikatan secara *Syirkah al-Mudharabah* adalah boleh menurut pendapat para ulama Malikiyah, Hanafiah, Hanabilah, Syafi'iyah, Zhahiriyah, dan Imamiyah dengan berdasarkan kepada hadits Rasulullah SAW yang berbunyi:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ . قَالَ اللَّهُ تَعَالَى :
 أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ، فَإِذَا خَانَ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنَهُمَا . رواه ابو داود¹

Artinya: Dari Abi Hurairah r.a. berkata: Rasulullah SAW. bersabda: “Sesungguhnya Allah berfirman, Aku bersama orang-orang yang berserikat selama seorang diantara mereka tidak berkhianat kepada yang lain, dan apabila telah berkhianat yang satu terhadap yang lain, maka Aku akan keluar dari mereka”.² (HR. Abu Daud)

Pada sistem operasional MLM, bahwa pihak perusahaan menyediakan modal berupa produk perusahaan kepada para distributornya untuk dipasarkan atau dijual kepada konsumen. Pihak perusahaan juga menggait para calon distributornya dengan menawarkan bonus yang sangat besar serta memberikan impian yang sangat berlebihan dengan perhitungan bulan dapat meraup keuntungan jutaan rupiah. Hal itu pada akhirnya berimbas pada kondisi perekonomian masyarakat, dan daya pikir (akal) masyarakat yang sangat mudah diiming-imingi oleh bonus yang luar biasa dan harapan untuk dapat cepat kaya serta mencapai *passive income* (pendapatan tetap), sehingga masyarakat akan berbondong-bondong untuk menjadi member/distribotur dari bisnis tersebut.

Prinsip kerja yang demikian dilakukan dengan menggunakan sistem piramida untuk memangkas biaya pemasaran yang digunakan perusahaan yang tidak berlabel MLM pada umumnya. Kalau dalam perusahaan yang tidak menggunakan sistem MLM, sistem pemasarannya cenderung lebih panjang sehingga biaya pemasaran lebih banyak dikeluarkan dan barang yang sampai

¹Abi Daud, *Sunan Abi Daud Juz 3*, (Dar Al Fikr, Beirut - Lebanon, 1999). h. 226.

²Bey Arifin, dkk, *Tarjamah Sunan Abi Daud*, (Semarang: CV. Asy-Syifa, 1993), Jilid 4, h. 34.

kepada konsumen terkesan lambat ketimbang perusahaan yang menggunakan sistem pemasaran dengan sistem MLM.

Pada perusahaan yang biasa (bukan MLM), pemasaran dilakukan melalui tahapan-tahapan, yaitu dari produsen, agen, grosir, pengecer, sampai ke konsumen. Sedangkan dalam perusahaan MLM dari produsen, anggota/distributor sampai kepada konsumen.

Dalam sistem operasional yang dijalankan oleh perusahaan MLM terjadi 3 rantai hubungan, yaitu antara perusahaan, distributor dan konsumen akhir. Perjanjian *syirkah al-mudharabah* hanya terjadi antara pihak perusahaan dengan para distributornya, sedangkan konsumen akhir hanyalah sebagai konsumen (pengguna) produk perusahaan. Kebanyakan di sini adalah dari sekian banyak perusahaan MLM yang berkembang di Indonesia jenis *syirkah* yang digambarkan dalam Islam, dalam aplikasinya tidak sesuai dengan *syirkah* yang sebenarnya. Di dalam *syirkah* adalah antara perusahaan dengan distributornya adalah hubungan relasi bisnis yang mana pemilik modal (perusahaan) memberikan kewenangan kepada para distributornya untuk memasarkan produk. Jadi sebenarnya, distributor tidak harus mengeluarkan uang untuk terlebih dahulu membeli produk kepada perusahaan, karena pada akhirnya para distributor adalah mitra usaha yang bertugas menjalankan usaha melalui pemasaran produk kepada konsumen.

Pada praktiknya, perusahaan MLM membuat rangkaian harga kepada para distributornya dan harga kepada konsumen akhir. Sedangkan dalam pembagian bonus perusahaan, distributor yang berhasil melakukan pemasaran produk, baik untuk konsumsi pribadi atau dijual kepada konsumen akhir tetap mendapatkan

bonus dari perusahaan. Jadi, dalam akad syirkah ini telah terjadi dua akad sekaligus dalam 1 transaksi syirkah, yaitu akad jual beli dan akad syirkah. Selain itu, konsumen akhir yang menjadi konsumen juga berkesempatan untuk dapat menjadi anggota perserikatan dengan terlebih dahulu dalam perjanjiannya diwajibkan membayar biaya administrasi keanggotaan dan diwajibkan membeli produk perusahaan dengan ketentuan perusahaan untuk dapat menjalankan usaha ini, serta agar bisa mendapatkan bonus yang perusahaan berikan.

Anehnya lagi, seorang distributor setiap tahunnya harus kembali lagi membayar sejumlah uang untuk memperpanjang keanggotaannya. Padahal akad syirkah tidak akan berakhir selama kedua belah pihak tidak melakukan pelanggaran terhadap ketentuan yang diperjanjikan. Jadi, sistem kerja seperti ini menimbulkan kekaburan hukum karena tidak jelas, hubungan seperti apa antara perusahaan dengan distributornya, apakah hubungan antara relasi bisnis, hubungan antara atasan dan bawahan, atau hubungan antara perusahaan dan karyawannya.

Islam telah menjelaskan bahwa sebuah transaksi jual beli atau transaksi apapun adalah tidak dibolehkan di dalamnya mengandung unsur *gharar* (ketidakjelasan), seperti hadits Rasulullah SAW. yang berbunyi:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْخِصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْعَرَرِ
(رواه مسلم)³

³Muslim bin Hajjaj al-Qusyairi An-Naisaburi, *Shahih Muslim*, (Beirut: Darul Kutub Alamiah, t.th), Juz 3, h. 4.

Artinya: “Dari Abi Hurairah r.a. berkata: Rasulullah SAW melarang terjadinya transaksi jual beli dengan cara melempar batu dan jual beli yang mengandung gharar” (HR. Muslim)

Kata *hashat* adalah ”melempar batu”, yaitu jual beli yang dilakukan dengan cara melempar batu. Ada tiga macam *hashat*:

- a. Seorang berkata : Bila aku campak batu kepadamu, berarti jual beli itu jadi.
- b. Seorang berkata : Jadi jual beli barang yang jatuh atasnya batu lemparanmu.
- c. Seorang berkata : Jadi jual beli tanah sejauh batu lemparanmu.

Gharar adalah jual beli yang belum tentu harganya, rupanya, waktunya, tempatnya, jual kucing di dalam karung.⁴

An-Nawawi berkata: Larangan jual beli secara *gharar* adalah merupakan pokok di antara pokok-pokok hukum agama, yang dapat dimasukkan kedalamnya, beberapa hal yang banyak sekali. Dan ada dua hal yang dapat dikecualikan dari jual beli secara *gharar*, yaitu pertama barang yang merupakan bagian pokok dari barang yang dijual yang kalau dipisahkan tidak sah jual beli itu, seperti fondasi rumah, air susu yang masih berada ditetek hewan yang dijual, janin yang ada di dalam perut induknya; kedua yaitu barang yang tidak berharga kalau dibandingkan dengan barang pokok yang dijual, ada kalanya karena remehnya atau karena sulitnya dipisahkan seperti kapas yang berada di dalam jas.⁵

Dari transaksi perusahaan MLM tersebut akan berimbas juga kepada konsumen akhir yang pada akhirnya menimbulkan tingginya harga jual produk perusahaan ke konsumen, disebabkan karena perusahaan harus menggaji para distributor yang menjadi anggota pemasarannya, belum lagi untuk bonus yang

⁴Abi Fadil Ahmad Ibn Hajar Al Asqalani, *Bulughul Maram*, Penerjemah: Ahmad Qadir Hassan, (Bangil: Pustaka Tamaam dan Pesantren Persatuan Islam Bangil, 1991), h. 406.

⁵Faishal bin Abd. Aziz Al Mubarak, *Terjemah Nailur Authar*, Penerjemah: A. Qadir Hassan, dkk, (Surabaya: PT. Bina Ilmu, 2007), Jilid 4, Cet. ke-4, h. 1646.

dijanjikan perusahaan kepada para distributor sukses yang mampu meraih poin yang ditetapkan perusahaan untuk bisa mendapatkan bonus peringkat (*level*), baik berupa mobil, sepeda motor, rumah mewah, kapal pesiar, hingga mendapatkan *passive income* dan memiliki sebagian saham perusahaan.

Dampak lain adalah dengan adanya iming-iming bonus dari perusahaan yang begitu besar kepada para distributor membuat orang ramai datang untuk mendaftarkan diri sebagai member (*distributor*) perusahaan.

Sistem kerja seperti ini tentu saja akan menguntungkan seorang saja yang berada di level atas. Sementara untuk *downline* yang baru bergabung di perusahaan MLM konvensional ini karena keterbatasannya dengan kendala uang untuk membeli produk perusahaan dengan harga distributor yang mahal, kemudian menjualnya kepada konsumen akhir dengan harga mahal dan ketidakmampuan dia untuk merekrut *member* baru untuk bergabung di bisnis MLM, maka yang dia dapatkan 0% bonus perusahaan.

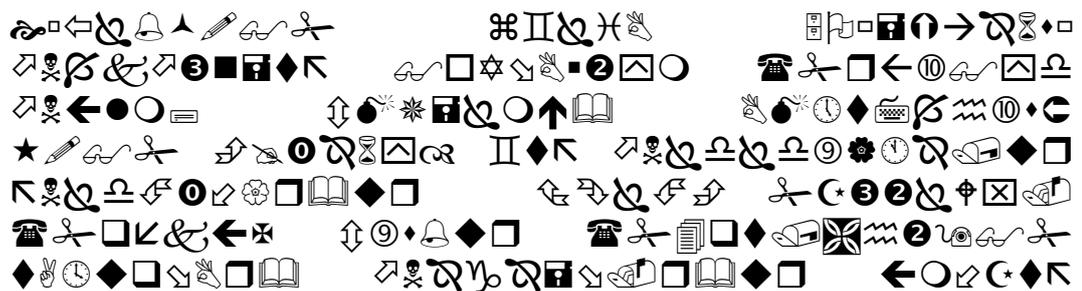
Dari bisnis ini bukan saja distributor yang merasa dirugikan, tetapi konsumen pun ikut dirugikan karena mahalnya barang produksi yang sampai ketangannya.

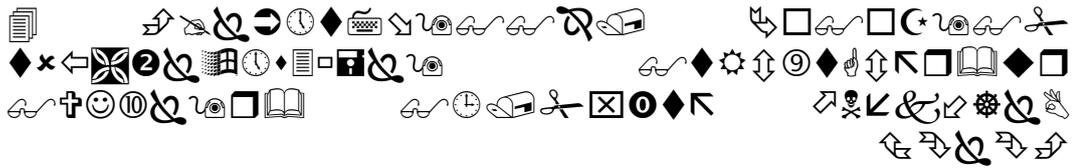
Jadi, hubungan perusahaan antara distributor dan konsumen akhir adalah hubungan antara atasan dan bawahan serta pasar yaitu (konsumen). Antara perusahaan sendiri dengan para distributornya terbentuk dalam sebuah jaringan kerja, dimana baik *upline* maupun *downline* dituntut perusahaan untuk dapat memasarkan produk perusahaan kepada masyarakat sebanyak-banyaknya dengan imbalan bonus yang ditawarkan perusahaan kepada *upline* dan *downline* yang

sangat besar. Karena perusahaan merasa dirinya diuntungkan oleh pemasaran yang dilakukan *upline* maupun *downline*. Sementara antara *upline* dan *downline* yang dibentuk oleh perusahaan melalui sistem kerjanya memberikan kebebasan kepada *upline* untuk menawarkan sebuah pekerjaan kepada masyarakat untuk bergabung dalam bisnis MLM tersebut dengan bonus yang telah ditetapkan perusahaan kepada setiap *upline* yang mampu merekrut *downline*. Sedangkan konsumen juga terjalin hubungan yang sangat erat dengan perusahaan. Karena konsumen merupakan pengguna dari produk berupa barang/jasa yang diproduksi oleh perusahaan, dan masyarakat juga selain menjadi konsumen juga diberikan kesempatan oleh perusahaan untuk menjadi distributor di perusahaannya.

Tentu saja di sini yang diuntungkan adalah perusahaan. Perusahaan untung karena semakin banyak jumlah membernya, maka semakin banyak pula *income* yang perusahaan dapatkan.

Juga dalam sejarah kelahiran MLM itu sendiri bahwa pertama kali sistem MLM lahir dari orang-orang Yahudi, di mana kita ketahui bahwa orang-orang Yahudi dalam sistem perekonomiannya seringkali menerapkan sistem ekonomi kapitalis yang pada akhirnya mengenyampingkan konsep keadilan dalam bidang ekonomi dan membuat jurang pemisah antara si kaya dan si miskin. Allah SWT berfirman dalam Al-Qur'an Surah An-Nisa ayat 160-161 sebagai berikut:





Artinya: “Maka disebabkan kezaliman orang-orang Yahudi, Kami haramkan atas (memakan makanan) yang baik-baik (yang dahulunya) dihalalkan bagi mereka, dan karena mereka banyak menghalangi (manusia) dari jalan Allah. Dan disebabkan mereka memakan riba, padahal sesungguhnya mereka telah dilarang daripadanya, dan karena mereka memakan harta benda orang dengan jalan yang batil. Kami telah menyediakan untuk orang-orang yang kafir di antara mereka itu siksa yang pedih”.⁶



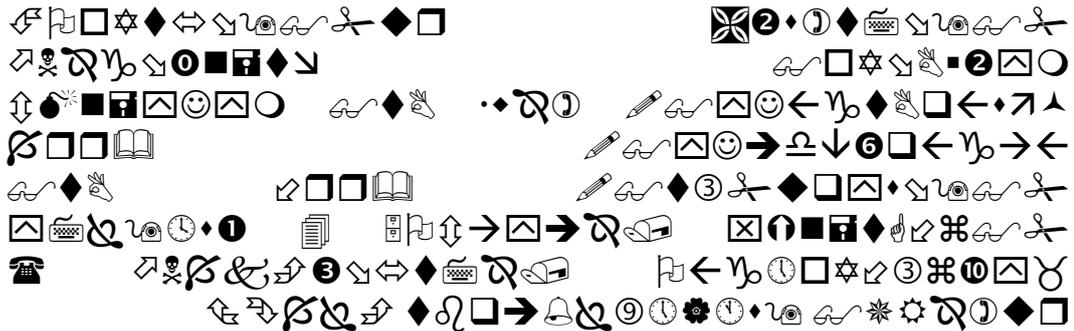
Maka dengan sebab kezaliman orang-orang Yahudi, akibatnya diharamkan atas mereka beberapa jenis makanan yang baik, yang sebelumnya dihalalkan, sebagai hukuman dan pengajaran atas perbuatan mereka. Diharapkan, dengan demikian mereka mau menghentikan kezalimannya.

Jadi, tiap kali mereka melakukan suatu maksiat, maka diharamkan sejenis makanan yang baik atas mereka. Namun demikian, mereka malah mengada-ada atas nama Allah. Mereka katakan: ”Kami bukan orang pertama yang dilarang memakan makanan yang baik itu, karena makanan-makanan itu juga sudah diharamkan atas Nuh dan Ibrahim.

Adapun makanan-makanan baik yang diharamkan atas orang-orang Yahudi, ialah makanan-makanan yang diterangkan dalam firman Allah:



⁶Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah Al-Qur'an, 1974), h. 150.



Artinya: “dan kepada orang-orang Yahudi, Kami haramkan segala binatang yang berkuku dan dari sapi dan domba, Kami haramkan atas mereka lemak dari kedua binatang itu, selain lemak yang melekat di punggung keduanya atau yang di perut besar dan usus atau yang bercampur dengan tulang. Demikianlah Kami hukum mereka disebabkan kedurhakaan mereka; dan sesungguhnya Kami adalah Maha benar.”

Di sini, Allah tidak merinci binatang apa saja, karena tujuan diceritakannya hal tersebut supaya dimengerti, bahwa itu adalah hukuman, tidak bermaksud menerangkan rincian makanan yang diharamkan itu sendiri.

Jadi, sama halnya ketika Allah tidak merincikan kezaliman apa saja yang menyebabkan mereka dihukum. Maksudnya, supaya orang tahu, bahwa macam kezaliman apapun bisa menjadi sebab turunnya hukuman di dunia, sebelum hukuman akhirat kelak.

Sedang hukuman yang dimaksud, bisa jadi hukuman duniawi, seperti beban-beban berat pada saat turunnya syari’at, balasan sebagaimana yang sudah tercantum dalam kitab-kitab atas beberapa jenis dosa, seperti *had* dan *ta’zir*, dan bisa juga berupa bencana, akibat melanggar Sunnah-sunnah yang telah digariskan Allah dalam undang-undang sosial, seperti kezaliman yang bisa menyebabkan lemahnya umat dan kemunduran kemudian dijajah bangsa lain atau bisa juga hukuman ukhrawi, yaitu hukuman yang telah diterangkan Allah dalam kitab-Nya yang mulia berupa siksaan dalam neraka.



As-Saad dan *As-Sudud: Al-Man'u* (mencegah, menghalangi). Ini bisa

berarti mereka mencegah diri sendiri dari jalan Allah, yaitu ketika mereka tidak mematuhi perintah Nabi Musa dan sering menentangnya. Bisa juga berarti mereka menghalangi orang lain dari jalan Allah dengan memberi contoh yang jelek, atau dengan menyuruh melakukan kemungkaran dan melarang kebajikan.



Pengharaman makanan tersebut di atas juga disebabkan mereka memakan

riba, padahal mereka telah dilarang memakannya lewat mulut para nabi mereka.

Sedang Taurat yang ada pada mereka, kini hanya menyatakan pengharaman riba yang diambil dari semua bangsa Yahudi sendiri dan dari sesama saudara mereka, selain orang asing.



Dan pengharaman makanan tersebut di atas juga dikarenakan mereka

memakan harta orang lain secara batil, yakni dengan menyuap kepada penguasa dan dengan cara khianat atau cara-cara lain untuk mengambil harta tanpa imbalan yang berarti.



Kemudian, setelah Allah SWT menerangkan tingkah laku yang buruk dari

umat Yahudi, kekafiran dan kemaksiatan yang mereka lakukan, yang dalam hal ini Allah menyebut mereka secara mutlak sehingga bisa membikin salah paham, bahwa yang dimaksud adalah orang Yahudi siapa saja, termasuk yang baik-baik; maka terdapatlah sesudah itu kata "istidrak" (penghubung, tetapi) dengan

keterangan tentang orang-orang baik di kalangan umat tersebut yang tidak membiarkan dirinya bertaklid buta, bahkan digunakannya cahaya akal mereka.⁷

Jadi sudah jelas bahwa orang-orang Yahudi menghalalkan segala cara untuk mendapatkan harta kehidupan duniawi yang tidak kekal dengan mengenyampingkan kehidupan akhirat, juga orang-orang Yahudi senang menyuruh melakukan kebatilan dan melarang melakukan kebajikan, di mana hal tersebut di dalam Islam jelas sangat bertentangan yang menghendaki umatnya menyeimbangkan antara kehidupan dunia dan kehidupan akhirat. Umat Islam diberi aturan-aturan dalam memenuhi kehidupan sehari-hari dengan Al-Qur'an dan As-Sunnah sebagai pegangan dalam kegiatan ekonomi dengan tidak menghalalkan segala macam cara untuk mendapatkan kekayaan dunia.

B. Akibat Yang Ditimbulkan Dari Sistem Kerja Perusahaan *Multi Level Marketing* Konvensional

Dalam bisnis *Multi Level Marketing*, sistem kerja yang digunakan adalah melalui penjualan berjenjang yang dibentuk melalui jaringan kerja kelompok dengan bonus perusahaan didapatkan dalam dua macam cara, yaitu (1) dengan cara penjualan produk perusahaan, dan (2) rekrutmen anggota/member baru oleh *upline* di bawah garis jaringan kerjanya.

1. Melalui penjualan produk perusahaan

Melalui jalur pertama ini, ada beberapa dampak negatif yang dapat ditimbulkan, yaitu:

⁷Ahmad Musthafa Al Maraghi, *Tafsir Al-Maraghi*, (Beirut: Darul Fikri, t.th), Jilid 2, Juz. IV, h. 16-17.

a. Tingginya harga penjualan

Seorang distributor yang menjalankan cara yang pertama dalam bisnis MLM yaitu melalui penjualan produk perusahaan tentu saja memerlukan modal (uang) yang besar untuk dapat membeli produk dari perusahaan dengan standar harga distributor yang telah ditetapkan besarnya harga produk oleh perusahaan. Biasanya harga distributor seperempat di bawah harga konsumen biasa, jadi seorang distributor masih memiliki keuntungan dari harga penjualan ke konsumen biasa karena harga konsumen biasa lebih mahal dari harga seorang distributor. Dengan contoh: harga 1 set produk anggaplah “diterjen” seharga Rp. 500,- harga distributor, maka seorang distributor dapat menjual dengan harga Rp. 800,- ke konsumen biasa. Jadi, besar keuntungan penjualan produk oleh seorang distributor sebesar Rp. 300,-. Karena juga biasanya harga konsumen biasa telah ditentukan oleh perusahaan, dan seorang distributor yang baik tidak melanggar aturan dari perusahaan MLM yang ia geluti.

Jadi, kalau dianalisa lebih mendalam bahwa perbandingan antara perusahaan konvensional biasa yang tidak menggunakan sistem multi level dengan perusahaan yang menggunakan sistem multi level tidak jauh berbeda dalam permasalahan harga jual produk yang sampai kepada konsumen akhir (masyarakat). Malahan harga jual produk di bisnis multi level kepada konsumen akhir terkesan harga produk terlalu mahal untuk dikonsumsi masyarakat menengah ke bawah, sementara kualitas produk tidak jauh berbeda dengan produk yang sejenis dari perusahaan bukan multi level. Karena membengkaknya harga distributor itulah menjadi penyebab tingginya harga produk yang datang kepada konsumen akhir.

b. Cara pemasaran produk yang berlebih-lebihan oleh distributor

Banyaknya uang yang telah dikeluarkan seorang distributor untuk membeli produk perusahaan akan membuat setiap distributor untuk dapat mengembalikan modal yang telah ia keluarkan dari pembelian produk. Yaitu distributor akan menjual produk perusahaan tersebut dengan harga yang lebih tinggi dari harga yang ia beli dari perusahaan.

Dengan tingginya harga penjualan tersebut, seorang distributor akan berusaha semaksimal mungkin untuk dapat menjual produk yang ia beli dari perusahaan dengan harga yang tinggi kepada konsumen akhir. Sementara target pasar yang mudah dijamah oleh para distributor adalah masyarakat menengah ke bawah. Karena masyarakat kelas atas akan lebih senang membeli produk dari perusahaan besar yang sudah mempunyai nama besar dan diakui kualitasnya oleh dunia internasional walaupun harga jauh lebih mahal. Kondisi yang demikian akan membuat distributor memilih jalur masyarakat menengah ke bawah yang memiliki tingkat perekonomian rendah.

Akan tetapi, kondisi yang demikian tersebut tidak mudah bagi seorang distributor memasarkan produk perusahaan yang terasa asing di telinga masyarakat. Oleh sebab itulah, biasanya dalam praktiknya para distributor dari perusahaan MLM akan gencar melakukan sosialisasi produk perusahaan dan terkadang melebih-lebihkan kualitas produk dari yang seharusnya.

Produk yang biasa-biasa saja dikatakan sebagai produk yang memiliki kualitas tinggi dan diakui oleh dunia internasional, juga biasanya perusahaan MLM yang memproduksi *suplemen food* (makanan tambahan) yang berupa obat kesehatan terkadang sangat berlebihan dalam mendemonstrasikan produk tersebut. Bahkan

untuk menambah kepercayaan masyarakat, sedikit saja kelemahan dari produk tersebut tidak pernah disampaikan, malahan ditutup-tutupi sedemikian rupa, yang dijelaskan kepada masyarakat hanyalah kelebihan dari produk tersebut.

Cara yang demikian sangat jelas bertentangan dengan kaidah jual beli dalam Islam yang menekankan transparansi produk kepada calon pembeli. Dan hal tersebut sangat bertentangan dengan etika bisnis di dalam konsep syari'ah yang menjunjung tinggi prinsip kejujuran (shiddiq), amanah (dapat dipercaya), dan kualitas produk yang baik.

2. Melalui jalur rekrutmen anggota

Cara kedua yang dijalankan dalam bisnis MLM adalah melalui perekrutan member/anggota oleh perusahaan untuk mempercepat proses pemasaran produk perusahaan, baik barang/jasa. Dari cara yang kedua ini juga akan menimbulkan beberapa dampak, yaitu dampak positif dan negatif. Dampak positif adalah dengan sistem ini pihak perusahaan dapat memangkas biaya-biaya distribusi yang tinggi, yaitu biaya promosi seperti promosi di media massa elektronik maupun cetak yang sangat mahal, dan yang kedua adalah mempercepat proses pemasaran barang/jasa kepada konsumen tanpa melalui jalur distribusi yang panjang. Pihak perusahaan langsung dapat memasarkan barang/jasa langsung melalui distributor kepada konsumen dengan iklan yang dilakukan para distributor dari mulut ke mulut, karena telah diakui bahwa iklan dari mulut ke mulut merupakan iklan tercepat dan efisien. Sedangkan dampak negatif dari cara perekrutan anggota ini adalah sebagai berikut:

a. Monopoli pasar

Semakin banyak orang yang bergabung dalam bisnis MLM ini maka semakin besar pula keuntungan yang perusahaan dapatkan. Karena seorang distributor ketika ingin bergabung dalam kelompok kerja ini harus membayarkan sejumlah uang sebagai persyaratan menjadi anggota/member. Dan juga semakin banyak orang yang menjadi member perusahaan, maka semakin besar pula produk perusahaan yang akan habis terjual.

Perekrutan member-member baru bukan dilakukan langsung oleh perusahaan, tetapi oleh para member-member awal dalam bisnis ini, karena akan sangat gencar member-member awal tersebut berusaha semaksimal mungkin untuk merekrut member baru di bawah jaringan kerjanya. Hal tersebut dilakukan, karena para member yang bergabung dalam bisnis MLM tergiur dengan bonus yang dijanjikan oleh perusahaan MLM dengan bonus yang sangat besar dengan hanya merekrut beberapa orang saja.

Para member juga tidak lagi menghiraukan kualitas produk, yang ada malahan para member berusaha merekrut semua masyarakat untuk menjadi member baru yang berada di bawah kelompok kerjanya. Karena, dari situlah member teratas (*Upline*) akan mendapatkan bonus perusahaan MLM janjikan. Jadi, seakan-akan produk hanyalah sebagai tameng bagi perusahaan MLM sebagai alat untuk mencukupi syarat usaha sebuah perusahaan menurut aturan hukum.

Jadi, apabila kebanyakan orang bergabung dalam kelompok kerja ini, maka dikhawatirkan akan terjadi monopoli produk di pasar yang dapat mengancam kestabilan perekonomian masyarakat dan nasional. Dan kalau hal tersebut terjadi maka pihak perusahaan akan semakin leluasa mempermainkan

harga produk di pasar dan dapat menguasai pasar. Dan di dalam Islam monopoli diharamkan untuk dijalankan dalam dunia usaha terhadap pasar. Seperti di dalam hadits Rasulullah SAW yang berbunyi:

8. **عَنْ ابْنِ مَسْعُودٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: وَنَهَى النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنْ تُلْقَى الْبُيُوعُ**
رواه البخارى

Artinya: “Dari Ibnu Mas’ud r.a. ia berkata: Nabi SAW melarang mencegat barang dagangan”. (HR. Bukhari).

Syarih berkata: Perkataan “Nabi SAW melarang mencegat barang dagangan” itu, menunjukkan bahwa mencegat barang dagangan itu adalah haram, tetapi masih diperselisihkan, apakah larangan ini menyebabkan rusaknya jual beli itu atau tidak. Sebagian ulama berpendapat rusak, sedang sebagian yang lain menganggap tidak; Ini adalah menurut zhahir hadits tersebut, karena larangan itu satu hal yang di luar (masalah jual beli) itu sendiri tidak dapat merusak jual beli itu sebagaimana ditetapkan oleh Ilmu Ushul.⁹

b. Eksploitasi anggota

Terjadi eksploitasi anggota disebabkan oleh cara yang dilakukan perusahaan MLM. Setiap member awal yang berada pada level atas (*Upline*) dijanjikan perusahaan dengan bonus besar ketika dia berhasil merekrut member-member baru di bawah jaringan kerjanya (*Downline*). Ketika perusahaan diuntungkan dengan banyaknya member baru yang bergabung dalam bisnis perusahaannya, maka akan semakin banyak produk yang terjual

⁸Abi Abdillah Muhammad bin Ismail bin Ibrahim bin Mughirah bin Bardizbah Al-Bukhari al-Ju’fi, *Shahih Bukhari*, (Beirut: Dar al-Fikr, t.th), Jilid I, Juz 3, h. 92.

⁹Faishal bin Abd. Aziz Al Mubarak, *op. cit*, h. 1686-1687.

karena keharusan membeli produk perusahaan oleh setiap anggota dan dari uang pendaftaran para member baru. Sementara hasil dari perekrutan yang dilakukan oleh *upline* kepada *downline* hanya dinikmati oleh perusahaan dan *upline*. Dalam status kerjanya, *upline* tetap akan mendapatkan bonus perusahaan ketika para *downline* yang berada di bawah jaringan kerjanya terus-menerus merekrut member baru dan menjual produk sehingga para *downline* akan cepat sukses dan juga mendapatkan bonus dari perusahaan. Sementara *upline* hanya diam saja tanpa bergerak lagi pun untuk merekrut member baru tetap akan mendapatkan bonus dari perusahaan karena para *downline* sudah berhasil merekrut para *downline-downline* baru dan hasil penjualan kerja jaringan.

Jelas terlihat dari praktik tersebut bahwa *downline* secara tidak sadar telah dieksploitasi tenaga dan waktunya dalam bisnis MLM ini berusaha semaksimal mungkin untuk mencapai target perusahaan dalam mendapatkan bonus yang perusahaan janjikan.

Bukan itu saja, pihak perusahaan juga telah melakukan kepada semua membernya dengan menerapkan kewajiban tutup poin bagi membernya di akhir bulan, dan ketika para member tidak berhasil mencapai target perusahaan agar bisa tutup poin, maka para member tidak dapat mengambil bonus. Karena istilah tutup poin dalam bisnis MLM adalah berfungsi bagi perusahaan untuk mengevaluasi keadaan keseluruhan perusahaannya, juga untuk penetapan bonus bagi para distributornya.

Oleh sebab itu, biasanya penghasilan para member perbulan akan mengalami fluktuasi bonus perusahaan. Ketika member tidak mencapai target perusahaan, maka penghasilan perbulannya akan mengalami kemerosotan dari bulan terdahulu. Dan bahkan ada perusahaan MLM yang menerapkan ketika seorang distributor tidak mampu melakukan tutup poin pada bulan berikutnya, maka penghasilan perbulannya tidak dapat dia peroleh, walaupun seorang member tersebut hampir memenuhi poin yang ditentukan oleh perusahaan kepada dirinya. Dan poin-poin yang tidak mencapai target perusahaan pada bulan berikutnya akan hangus. Dan dalam hal ini perusahaan yang diuntungkan, karena poin tersebut didapatkan oleh para member dari penjualan produk perusahaan dan perekrutan member baru.¹⁰

c. Pembagian bonus yang tidak seimbang

Sebuah perusahaan yang menggunakan sistem operasional multi level marketing telah menimbulkan ketidakseimbangan bonus yang diberikan pihak perusahaan kepada para distributornya. Kebanyakan perusahaan MLM menerapkan pembagian bonus berdasarkan jenjang karir yang didapat dari penjualan produk perusahaan yang dilakukan seorang distributor, baik penjualan pribadi maupun kelompoknya, dan rekrutmen anggota baru serta besar bonus juga ditentukan oleh yang lebih dulu bergabung di bisnis MLM, sementara yang berada di akhir akan mendapatkan bonus yang lebih sedikit. Karena perusahaan lebih menghargai orang yang lebih awal bergabung dalam bisnis MLM ketimbang orang yang berada paling akhir. Karena para *upline* juga mendapatkan bonus dari

¹⁰Hasil wawancara dengan salah satu mantan distributor Tianshi Group

hasil kerja *downline* yang diambil perusahaan dari jumlah persentase poin penjualan anggota yang berada di bawah jaringan kerja *upline*.

Hadits Rasulullah SAW berbunyi:

عَنِ الْمِقْدَامِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: مَا أَكَلَ أَحَدٌ طَعَامًا قَطُّ خَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ وَإِنَّ نَبِيَّ اللَّهِ دَاوُدَ عَلَيْهِ السَّلَامُ كَانَ يَأْكُلُ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ.¹¹

Artinya: “Dari Miqdam r.a. dari Rasulullah SAW, beliau bersabda: “Tidaklah seseorang itu makan-makan yang lebih baik daripada makan dari pekerjaan tangannya (hasil kerjanya), sesungguhnya Nabiullah Dawud, a.s. makan dari pekerjaan tangannya (hasil kerjanya)”.

Jadi, orang yang bekerja keras dalam pekerjaan yang halal dengan jerih payah kerja tangannya lebih baik dan sangat dimuliakan dalam Islam. Dan kalau seseorang mendapatkan harta atau penghasilan dari jerih payah orang lain, sementara dia hanya berdiam diri tanpa memberikan modal atau jasanya kepada orang yang bekerja, maka perbuatan tersebut adalah perbuatan tercela. Oleh sebab itu, dalam pembagian yang dijalankan perusahaan MLM kepada para distributornya yang lebih diuntungkan adalah *upline* yang berada di garis teratas, sementara *downline* yang bekerja keras malahan mendapatkan bonus lebih sedikit dari *upline*. Ini mengakibatkan ketidakseimbangan jumlah pembagian bonus dan unsur ketidakadilan.

¹¹Abi Abdillah Muhammad bin Ismail bin Ibrahim bin Mughirah bin Bardizbah Al-Bukhari al-Ju'fi, *op. cit*, h. 74.

Di dalam fiqh muamalah ada beberapa azas dan prinsip yang perlu diperhatikan oleh manusia untuk melakukan praktik muamalah secara tunai. Azas-azas fiqh muamalah yang perlu diperhatikan tersebut, yaitu azas manfaat, azas maslahat, azas *li ta'abbudi* (ibadah), azas kemanusiaan dan azas keadilan (*al-'adillah*).¹²

Jadi pada dasarnya, bisnis apapun dalam perniagaan yang dilakukan oleh manusia paling tidak memperhatikan 5 azas dalam fiqh muamalah tersebut, yaitu azas manfaat adalah setiap usaha apapun yang dilakukan harus mengandung manfaat di dalamnya. Manfaat tersebut baik bagi pemilik usaha, para pekerja/karyawan/distributor, konsumen dan orang lain. Seperti di dalam sistem MLM yaitu harus bermanfaat bagi pihak produsen (perusahaan), distributor (penyalur) dan konsumen (pengguna). Kemudian azas maslahat, yaitu usaha yang dijalankan oleh perusahaan MLM harus mengandung unsur maslahat (kebaikan), kebaikan di sini bersifat umum berlaku bagi pemerintah selaku pemberi kebijakan kepada perusahaan, perusahaan, distributor (*upline* dan *downline*) dan konsumen.

Selanjutnya adalah dalam pekerjaan apapun harus mengandung azas *li ta'abbudi* (ibadah). Jadi setiap usaha yang halal lagi baik adalah usaha yang mengandung nuansa ibadah kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada manusia di muka bumi. Maksudnya adalah bahwa usaha yang dijalankan oleh manusia tidak terlepas dari tujuannya untuk mendekatkan diri kepada Allah SWT jangan hanya mengejar dunia fana ini saja, karena setiap usaha yang dilakukan manusia kelak akan dipertanggungjawabkan di akhirat. Dengan berusaha untuk mendapatkan rezeki Allah SWT akan menambah pengabdian kita kepada Allah SWT.

¹²Masyithah Umar, *Buku Daras Dra. Hj. Masyithah Umar, M.Hum*, (Banjarmasin: Fakultas Syariah, 2004), h. 27.

Azas yang lain adalah azas keadilan dan azas kemanusiaan, yaitu kedua azas ini harus tercermin dalam kehidupan bermuamalah sehari-hari, baik dalam berusaha untuk mendapatkan rezeki Allah SWT di dunia. Seperti dalam sistem MLM hendaknya kedua azas ini diberlakukan dalam penerapan sistemnya. Hendaknya ada keadilan antara pihak perusahaan selaku pemegang modal dengan pihak distributor (yaitu antara *upline* dan *downline*) dan konsumen, baik dalam sistem perekrutan maupun dalam pembagian keuntungan. Selain itu, juga azas kemanusiaan perlu diaplikasikan dalam penerapan sistem MLM tersebut, yaitu jangan sampai mengundang terjadinya eksploitasi terhadap anggota, yaitu orang yang berada pada posisi *upline* juga mendapatkan keuntungan dari hasil kerja *downline*, hal tersebut secara tidak sadar adalah merupakan praktik eksploitasi terhadap orang yang berada di bawah. Padahal ada prinsip di dalam bermuamalah yang perlu diperhatikan bersama yaitu prinsip *ta'awwun* (tolong menolong) dan *antaradhin* (suka sama suka)¹³, bahwasanya setiap usaha atau transaksi maupun perkongsian haruslah mengandung prinsip tolong menolong dan suka sama suka (kerelaan) sehingga unsur paksaan tidak ada di dalamnya. Yaitu pihak yang berduit (orang kaya) berusaha membantu yang miskin dengan harta dan usaha yang dimilikinya bekerjasama dalam melakukan sebuah pekerjaan dengan tidak mengindahkan prinsip kebersamaan (suka sama suka) di antara pihak yang melakukan kerjasama apapun yang dibenarkan oleh syara'.

C. Tinjauan Hukum Islam Tentang Sistem Operasional *Multi Level Marketing* Konvensional

¹³Masyithah Umar, *op. cit*, h. 23.

Sistem operasional Multi Level Marketing Konvensional dilakukan dengan 2 cara, yaitu melalui penjualan produk perusahaan dan perekrutan member-member baru (*downline*) oleh member-member yang berada di level atas (*upline*). Dari dua cara sistem operasional yang dijalankan oleh perusahaan itulah menimbulkan akibat hukum menurut pandangan hukum Islam.

Melihat sistem operasional yang dijalankan perusahaan melalui sistem MLM, ada beberapa hukum yang ditimbulkan daripadanya, yaitu:

1. Menurut pandangan Al-Qur'an dan Al-Hadits tentang sistem operasional *multi level marketing* konvensional

Al-Qur'an telah menjelaskan kepada umat Islam melalui ayat-ayatnya bahwa jual beli dan perserikatan kerja adalah halal karena keduanya merupakan bentuk muamalah bagi manusia untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari dalam menjalani kehidupan di dunia, dan setiap muamalah pada dasarnya adalah boleh (mubah) seperti yang dijelaskan dalam kaidah ushul fiqh:

الأَصْلُ فِي أَشْيَاءِ الْإِبَاحَةِ حَتَّى يُفْرَمَ الدَّلِيلُ عَلَى تَحْرِيمِهِ.¹⁴

“Pada dasarnya hukum sesuatu itu adalah boleh sampai ada dalil yang menunjukkan kepada keharamannya”

Untuk jual beli sendiri sudah sangat jelas di dalam Al-Qur'an disebutkan kehalalannya dalam Surah Al-Baqarah ayat 275 yang berbunyi:

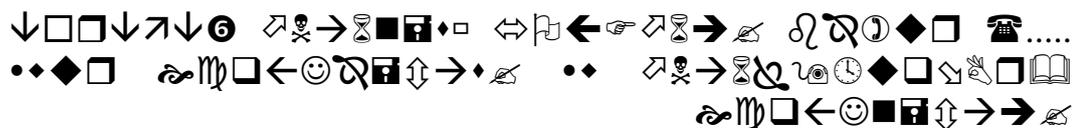
.....
.....

Artinya: “.....dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.....”¹⁵

¹⁴A. Djazuli, *Ilmu Fiqh: Penggalan, Perkembangan dan Penerapan Hukum Islam*, (Jakarta: Kencana, 2005), Edisi Revisi, Cet. Ke-5, h. 10.

Dari ayat Al-Qur'an tersebut jelas riba' diharamkan keberadaannya dalam jual beli dan transaksi apapun karena riba' merupakan kegiatan yang sangat menyengsarakan dan sangat memberatkan orang yang menanggung riba' tersebut.

Unsur riba' tersebut dalam bisnis MLM dapat dilihat dari praktiknya. Jika perusahaan Multi Level Marketing (MLM) melakukan kegiatan menjaring dana masyarakat untuk menanamkan modal di perusahaan tersebut dengan janji akan memberikan keuntungan tertentu dalam setiap bulannya, maka kegiatan tersebut adalah haram karena melakukan praktik riba yaitu dalam bentuk berjanji untuk menggandakan uang nasabah yang jelas-jelas diharamkan oleh Allah SWT. Apalagi dalam kenyataannya tidak semua perusahaan mampu memberikan keuntungan seperti yang dijanjikan, bahkan terkadang menggelapkan dana nasabah yang menjadi member perusahaan. Sebagaimana telah difirmankan Allah SWT dalam Surah Al-Baqarah ayat 279:



Artinya: "...Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya".¹⁶

Ayat di atas jelas menerangkan tentang keharaman riba dan agar manusia berhenti untuk mengambil riba dari hartanya. Sedangkan apabila perusahaan MLM menjalankan sistemnya dengan cara menjaring dana dari masyarakat dan berjanji akan memberikan keuntungan kepada membeinya setiap bulannya dari dana yang ia serahkan kepada pihak perusahaan, maka dapat dikategorikan riba.

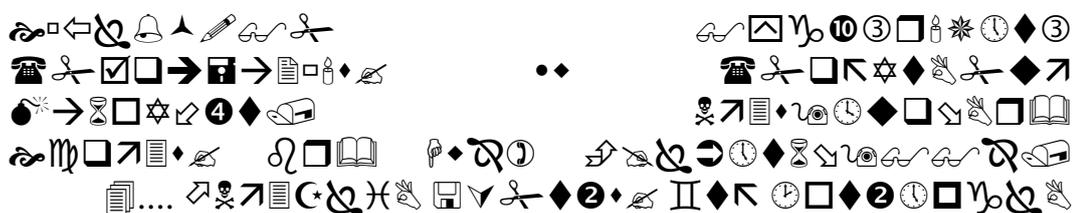
¹⁵Depag RI, *op. cit.*, h. 69.

¹⁶*Ibid*, h. 70.

Akan tetapi, di dalam praktik jual beli yang dilakukan oleh perusahaan MLM murni bahwa pihak perusahaan merupakan produsen dan konsumen dari perusahaan tersebut adalah distributor dan konsumen akhir. Jadi, pada prinsipnya jual beli melalui sistem multi level marketing konvensional adalah boleh karena rukun dan syarat jual beli terpenuhi, yaitu (1) terdapatnya pihak penjual (perusahaan), (2) adanya pihak pembeli (distributor dan konsumen akhir), (3) adanya barang yang diperjualbelikan, dan (4) adanya akad. Walaupun pada dasarnya bonus yang didapatkan oleh distributor dari perusahaan adalah hasil dari omzet penjualan produk yang dilakukan oleh perusahaan dan distributornya. Dalam MLM juga terjadi dua harga yang dipatok oleh perusahaan, yaitu harga distributor dan harga konsumen (konsumen akhir), serta konsumen akhir diberi kesempatan oleh perusahaan untuk menjadi seorang distributor. Jadi, sistem pemasaran seperti ini adalah boleh saja seperti dalam Q.S. Al-Baqarah ayat 275 di atas. Akan tetapi, yang menjadi masalah adalah persoalan pembagian bonus, cara penjualan produk oleh distributor dan perekrutan anggota oleh perusahaan untuk menjadi seorang distributor.

Al-Qur'an mengatakan bahwa perseroan atau perserikatan kerja (*al-syirkah*) adalah boleh asalkan salah satu/beberapa pihak tidak berkhianat kepada pihak yang lain:

Al-Qur'an Surah An-Nisa ayat 29



Artinya : ”Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu....”¹⁷

Dalam tafsir Al-Maraghi dijelaskan bahwa kata *bathil* berasal dari *al-buthl* dan *al-buthln*, berarti kesia-siaan dan kerugian. Menurut syara’ adalah mengambil harta tanpa pengganti hakiki yang biasa, dan tanpa keridhaan dari pemilik harta yang diambil itu; atau dinafkahkan harta pada jalan-jalan yang diharamkannya, serta pemborosan dengan mengeluarkan harta untuk hal-hal yang tidak dibenarkan oleh akal.

Kata *bainakun* menunjukkan bahwa harta yang haram biasanya menjadi pangkal persengketaan di dalam transaksi antara orang yang memakan dengan orang yang hartanya dimakan, masing-masing ingin menarik harta itu menjadi miliknya. Yang dimaksud dengan memakan di sini adalah mengambil dengan cara bagaimanapun. Diungkapkan dengan kata makan karena ia merupakan cara yang paling banyak dan kuat digunakan. Harta disandarkan kepada semua orang (kalian) dan tidak dikatakan ”janganlah sebagian kalian memakan harta sebagian yang lain”, dimaksudkan untuk mengingatkan bahwa umat saling membahu di dalam menjamin hak-hak dan maslahat-maslahat. Seakan-akan, harta setiap orang dari mereka adalah harta umat seluruhnya. Oleh karena itu, jika salah seorang diantara mereka minta dibolehkan memakan harta orang lain dengan cara

¹⁷*Ibid*, h. 122.

yang bathil, maka seakan-akan dia membolehkan orang lain untuk memakan hartanya.¹⁸

Jadi, apabila ada salah satu pihak yang berkhianat atau curang dalam pelaksanaan akad syirkah (kerja sama) itu, maka hukumnya haram karena dikatakan sebagai orang yang mengambil keuntungan harta secara bathil dari kelompok perseroannya. Dan juga diperbolehkan dalam serikat dagang tersebut mengambil keuntungan atau kerugian masing-masing pihak sesuai dengan kadar modal masing-masing anggota perserikatan sesuai dengan perjanjian yang mereka buat.

Sementara itu, sistem operasional yang dijalankan perusahaan MLM juga dijalankan oleh perusahaan tersebut apabila distributor yang berada pada level atas (*upline*), maka oleh pihak perusahaan bonus yang didapatkan selain dari penjualan produk perusahaan secara mandiri, juga dari hasil penjualan kelompok dari hasil kerja distributor yang berada pada level bawah (*downline*).

Jadi, hubungan kerja seperti ini adalah bathil. Karena orang yang berada pada level atas bisa mendapatkan keuntungan dari hasil kerja orang yang berada pada level bawah.

Bisnis MLM juga mengandung unsur perjudian karena para anggota dari bisnis ini setiap tahunnya akan membayarkan sejumlah uang untuk memperpanjang keanggotaannya dengan harapan ketika seseorang membayar keanggotaannya tersebut bisa mendapat keuntungan yang jauh lebih banyak seperti yang dijanjikan oleh perusahaan MLM tersebut. Dan setiap bisnis yang

¹⁸Ahmad Mushthafa Al-Maraghi, *op. cit.*, h. 16-17.

terdapat di dalamnya unsur perjudian adalah haram sesuai dengan firman Allah SWT dalam Al-Qur'an Surah Al-Maidah ayat 90 yang berbunyi:



Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah, adalah termasuk perbuatan syaitan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan.”¹⁹

Kata *al-Khamr* mengandung pengertian “setiap minuman yang memabukkan”. *Al-Maysir* secara bahasa berarti permainan dengan anak panah dalam segala sesuatu, kemudian diartikan dengan setiap perjudian. Kata *al-Anshab* yaitu “batu-batu di sisi tempat mereka menyembelih kurban-kurbannya”. Diriwayatkan, bahwa mereka dahulu menyembahnya dan mendekatkan diri kepadanya. Sedangkan kata *al-Azlam* yaitu “anak panah, atau potongan kecil dari bambu yang berbentuk anak panah”; dengan itu pada masa Jahiliyah, mereka mengadu nasib. Dan *ar-Rijsu* adalah hal yang kotor, baik secara nyata maupun secara maknawi. Dikatakan *Rajulun rijsun* (orang itu keji). Kekejian dapat dilihat dari beberapa dimensi; bisa dilihat dari dari segi tabi’at,

¹⁹Depag RI, *op. cit.*, h. 176.

dari segi akal, dari segi syara', seperti khamar dan judi, bisa pula dari semua itu, seperti bangkai karena ia diijikan secara tabi'at, akal dan syara'.²⁰

Dari ayat di atas, jelas bahwa khamar dan judi diharamkan oleh Allah SWT untuk dikerjakan oleh manusia. Khususnya permasalahan judi, judi merupakan penyebab lahirnya permusuhan dan kebencian di antara orang-orang yang berjudi. Biasanya, mereka memusuhi orang-orang yang menang dan bergembira di atas kedukaan orang lain, orang-orang yang mencemooh, dan yang kehilangan haknya, seperti orang yang berhutang atau yang tidak berhutang. Sering, orang yang berjudi melanggar hak dua orang tua, istri dan anak-anak. Sehingga masing-masing hampir membencinya.

Memang, judi bisa membuat orang-orang yang butuh menjadi kaya. Tetapi, ia juga bisa memeras orang-orang yang berharta. Sebab, orang yang kalah untuk pertama kali akan merasa terpanggil untuk mencoba melakukan kembali dengan harapan bisa menang pada kesempatan-kesempatan yang lain. Kadang-kadang, kemenangan itu tidak pernah diperolehnya hingga hartanya tidak tersisa sama sekali. Tak pelak, setelah itu dia akan menjadi orang yang fakir miskin, kemudian menjadi musuh berat bagi mereka yang telah menang atasnya.²¹

Menurut hadits sebagai sumber hukum kedua setelah Al-Qur'an mengatakan dalam hadits yang diriwayatkan oleh Abu Dawud dari Abi Hurairah bahwa Rasulullah SAW bersabda:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ . قَالَ اللَّهُ تَعَالَى :
 أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ ، فَإِذَا خَانَ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنَهُمَا .

²⁰Ahmad Musthafa Al-Maraghi, *op. cit.*, h. 31.

²¹*Ibid.*, h. 37.

Artinya: “Dari Abu Hurairah r.a. bahwa Rasulullah SAW bersabda: Allah SWT berfirman “ Aku ini ketiga dari dua orang yang berserikat, selama salah seorang mereka tidak mengkhianati temannya. Apabila salah seorang teman telah berkhianat terhadap temannya Aku keluar dari antara mereka”.

Jadi, pada dasarnya hukum dari syirkah sendiri menurut hadits Rasulullah SAW adalah boleh asalkan seseorang tidak berkhianat terhadap kawan perserikatannya.

Akan tetapi, apa yang dijalankan oleh perusahaan MLM mengandung beberapa sebab yang menjadikannya haram karena tidak sesuai dengan akad syirkah menurut hadits di atas, bahwa terdapat unsur *gharar* (kesamaran/spekulasi). karena bonus yang didapatkan seorang distributor dibayarkan oleh perusahaan melalui keuntungan penjualan produk dan biaya pendaftaran anggota baru.

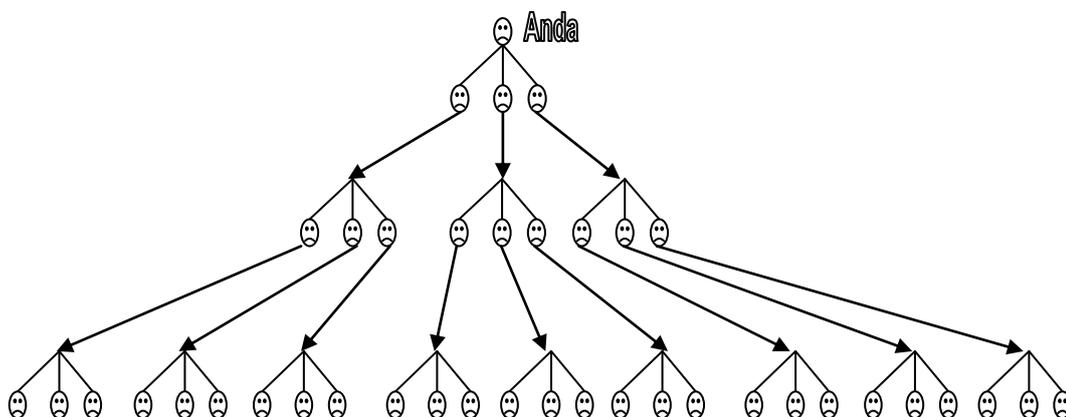
Sesuatu hal yang sangat mustahil perusahaan lakukan untuk dapat membayar gaji distributor dan membayar bonus peringkat yang sangat besar. Sementara ada perusahaan MLM yang menawarkan hanya cukup mencari 3 peringkat di bawah jaringan kerjanya maka akan mendapatkan keuntungan jutaan rupiah. Kalau kita lihat sejenak terkesan sangat mudah hanya mencari 3 peringkat saja Anda telah bisa mendapatkan keuntungan jutaan rupiah. Padahal kalau kita teliti lebih dalam yang perlu kita rekrut adalah 3 pangkat 3 jumlah orang yang berada di bawah jaringan kerja kita yaitu sama dengan 39 orang. Karena perusahaan MLM pun tidak mungkin bisa memberikan bonus jutaan rupiah dari hasil cuma 3 orang dan 1 orang yaitu Anda untuk dapat memberikan bonus di mana penghasilan dari 4 orang termasuk Anda tidak sampai mencapai omzet

jutaan rupiah, dari mana perusahaan dapatkan dana untuk dapat memberikan bonus jutaan rupiah kepada Anda. Tentu saja perusahaan akan mengalami kerugian besar ketika setiap orang berhasil merekrut 3 orang berada di bawah levelnya dengan gaji jutaan rupiah di mana omzet penjualan produk dan uang pendaftaran tidak sampai memenuhi omzet jutaan rupiah.

Memang, untuk orang pertama yang berhasil merekrut 3 peringkat perusahaan akan bisa memberikan gaji sesuai yang dijanjikan karena perusahaan masih memiliki omzet perusahaan yang besar sebagai modal awal. Akan tetapi untuk selanjutnya dari mana perusahaan mengambil dana untuk dapat membayarkan bonus jutaan rupiah yang perusahaan MLM janjikan. Tentu saja, hal tersebut akan sangat mustahil dengan omzet 4 orang yang tidak mencapai jutaan rupiah mampu membayar gaji yang jutaan rupiah. Oleh sebab itu, perusahaan memiliki dua cara, yaitu (1) meninggikan harga produk perusahaan, dan (2) menambah jumlah orang yang berada di bawah level bawah 1 setiap member awal yaitu dengan perkalian pangkat 3. jadi, sebanyak 39 orang member yang harus direkrut oleh setiap member awal (*upline*) untuk berada di bawah jaringan kerjanya.

Untuk memudahkan memahami gambaran di atas dapat diilustrasikan melalui skema berikut ini.

Skema Perekrutan Anggota Dengan Perkalian 3 Pangkat 3



Dari skema di atas dapat dipahami bahwa setiap keharusan setiap orang untuk mendapatkan pangkat 3 agar mendapatkan bonus perusahaan adalah sebanyak 39 orang dalam keseluruhan jaringan kerjanya. Ketika tidak mencapai target tersebut maka bonus yang didapatkan sangat kecil, bahkan ada perusahaan yang tidak memberikan bonus sama sekali terhadap anggotanya yang gagal membentuk jaringan kerja sebanyak 39 orang tersebut. Hal yang tidak mudah dilakukan oleh seseorang. Di sini terlihat jelas tidak ada kejelasan tentang pembagian keuntungan antara perusahaan dengan distributor serta pembagian keuntungan yang tidak seimbang antara pihak perusahaan dengan para distributornya. Padahal Islam tidak membenarkan sistem seperti ini sesuai dengan sabda Rasulullah SAW.

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ دِينَارٍ أَنَّهُ سَمِعَ ابْنَ عُمَرَ يَقُولُ: ذَكَرَ رَجُلٌ لِرَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنَّهُ يُخَدَعُ فِي الْبَيْعِ فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَنْ بَايَعْتَ فَقُلْ لَا خِلَابَةَ. ²² (رواه مسلم)

Artinya: “Dari Abdillah Ibn Dinar bahwasanya dia mendengar dari Ibn Umar, berkata: seorang laki-laki telah menceritakan kepada Rasulullah SAW. sesungguhnya ia telah tertipu dalam berjual beli, maka bersabda Rasulullah SAW: barangsiapa diantara kamu berjual beli, maka katakanlah agar tidak ada tipuan.” (H.R. Muslim)

Syarih rahimahullah berkata: Perkataan “tidak ada tipuan” itu, ulama berkata: Kata-kata itu dianjurkan oleh Rasulullah SAW agar diucapkan di waktu berjual beli supaya diketahui bahwa pemiliknya adalah orang yang tidak mengerti

²²Muslim bin Hajjaj al-Qusyairi An-Naisaburi, *op. cit*, h. 14.

keadaan barang serta ukuran hartanya, dan hal itu dapat diketahui dari apa yang terlihat pada keadaan dirinya, sedang yang dimaksud ialah, bahwa apabila nampak ada penipuan maka harganya harus dikembalikan dan barangnya diminta kembali. Ulama masih berbeda pendapat tentang syarat seperti itu, yaitu apakah itu khusus bagi laki-laki itu saja atau berlaku untuk semua orang yang membuat syarat itu. Menurut Imam Ahmad dan satu riwayat dari Imam Malik, Al-Mansur Billah dan Imam Yahya, bahwa hak mengembalikan (barang) ini tetap ada bagi setiap orang yang mensyaratkan dengan syarat ini; sedang ulama-ulama tersebut menetapkan hak menarik kembali dengan adanya tipuan bagi orang yang tidak mengetahui harga barang yang sebenarnya, dan sebagian ulama membatasi dengan adanya tipuan yang berat, yaitu (kira-kira) seperti juga dari harga yang sebenarnya. Mereka berkata: yaitu dengan jalan mengkompromikan dengan dasar tipuan yang menjadikan sebab ditetapkannya oleh Nabi SAW terhadap laki-laki tersebut sehingga mendapatkan hak khiyar. Ini dijawab: bahwa Nabi SAW menetapkan hak khiyar bagi laki-laki itu adalah karena adanya faktor kelemahan pada akalnya, maka tidak dapat dipersamakan dengan dia, melainkan orang yang seperti itu dengan syarat mengucapkan kata-kata tersebut; Oleh karena itu ada satu riwayat, bahwa apabila dia tertipu yang disaksikan oleh seseorang Sahabat bahwa Nabi SAW menjadikan syarat khiyar selama tiga hari, maka ia boleh menarik kembali dalam waktu tiga hari itu. Dengan demikian maka jelaslah, bahwa menjadikan cerita laki-laki ini sebagai dalil adanya hak khiyar bagi setiap orang yang tertipu

meskipun ia sehat akalnya, atau lemah akalnya tapi tanpa mengucapkan kata-kata tersebut, adalah tidak benar. Begitulah pendapat Jumhur dan itulah yang benar.²³

Jadi, Islam tidak memperkenankan umatnya untuk melakukan kerja sama jual beli yang mengandung unsur *gharar* serta penipuan dan melebih-lebihkan produk perusahaan dalam segi pemasaran produk perusahaan. Karena terkadang setiap member untuk mendapatkan bonus perusahaan dan untuk dapat menarik simpati masyarakat dalam praktiknya terkesan melebih-lebihkan kualitas produk dengan berlebih-lebihan dari yang seharusnya.

Hadits lain menyebutkan:

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟
قَالَ: عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٌ.²⁴

Artinya: “Dari Rifa’ah Ibn Rafi’ r.a. sesungguhnya Nabi SAW pernah ditanya (oleh seorang pemuda) tentang usaha apakah yang paling baik? Beliau (Nabi SAW) bersabda: Ialah orang yang bekerja dengan tangannya dan tiap-tiap jual beli yang baik”.

Jadi jelaslah bahwa pekerjaan yang paling baik adalah dari hasil kerja tangannya dan setiap jual beli yang baik. Karena kebanyakan orang dalam menghasilkan uang (materi), kerja sedikit penghasilan banyak. Dalam berjual beli juga di dalamnya penuh dengan resiko, baik penipuan, spekulasi dan sebagainya yang dapat memberatkan atau menzalimi pihak lain yang berada di dalamnya (jual beli). Jadi, sangat dianjurkan bahwa seseorang dalam mendapatkan harta dengan

²³Faishal bin Abd. Aziz Al Mubarak, *op. cit*, h. 1715-1716.

²⁴Abi Fadil Ahmad Ibn Hajar Al Asqalani, *Bulughul Maram*, (Beirut: Darul Fikr, 1989), h. 137.

jalan bekerja untuk kehidupan dunianya dengan jerih payah sendiri serta jual beli sangat ditekankan di dalamnya mengandung kebaikan.

2. Menurut fatwa-fatwa tentang sistem operasional *multi level marketing*

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. Di antaranya adalah Amway, Uni Beauty Shop International (UBSI) dan DXN Indonesia. Sistem perdagangan semacam ini sangat menggiurkan sebagian anggota masyarakat karena menjanjikan keuntungan besar dalam waktu yang relatif singkat.

Sistem perdagangan Multi Level Marketing (MLM) dilakukan dengan cara menjaring calon nasabah yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan *member* dari perusahaan yang melakukan praktek MLM. Secara rinci, sistem perdagangan Multi Level Marketing (MLM) dilakukan dengan cara sebagai berikut:

- a Mula-mula pihak perusahaan berusaha menjaring konsumen untuk menjadi member dengan cara mengharuskan calon konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu.
- b Dengan membeli paket produk perusahaan tersebut, pihak pembeli diberi satu formulir keanggotaan (member) dari perusahaan.
- c Sesudah menjadi member, maka tugas berikutnya adalah mencari calon member-member baru dengan cara seperti di atas, yakni

membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.

- d Para member baru juga bertugas mencari calon member-member baru lagi dengan cara seperti di atas, yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.
- e Jika member mampu menjaring member-member baru yang banyak, maka ia akan mendapat bonus dari perusahaan. Semakin banyak member yang dapat dijaring, maka semakin banyak pula bonus yang akan didapatkan, karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan.
- f Dengan adanya para member baru yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan, maka member yang berada pada level pertama (member awal/ pelopor), kedua dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan karena perusahaan merasa diuntungkan dengan adanya member-member baru yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan.

Di antara perusahaan MLM, ada yang melakukan kegiatan menjaring dana masyarakat untuk menanamkan modal di perusahaan tersebut dengan janji akan memberikan keuntungan sebesar hampir 100 % dalam setiap bulannya. Akan tetapi dalam prakteknya, tidak semua perusahaan mampu memberikan keuntungan seperti yang dijanjikan, bahkan terkadang berusaha menggelapkan dana nasabah yang menjadi member perusahaan. Berkenaan dengan hal ini, Komisi Fatwa MUI DKI Jakarta memfatwakan:

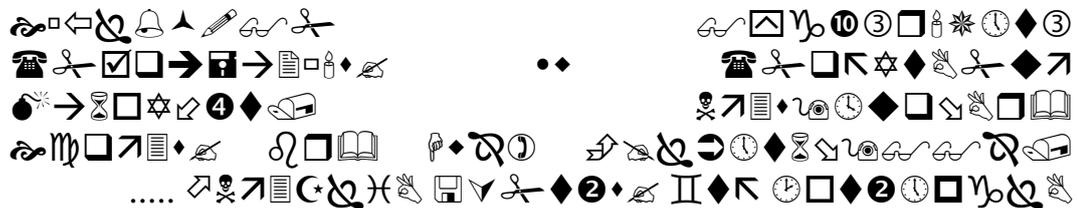
1. Bahwa sistem perdagangan Multi Level Marketing (MLM) diperbolehkan oleh syari'at Islam dengan syarat-syarat sebagai berikut:
 - a. Transaksi (akad) antara pihak penjual (*al-ba'i*) dan pembeli (*al-musyitari*) dilakukan atas dasar suka sama suka (*'an taradhin*), dan tidak ada paksaan;
 - b. Barang yang diperjualbelikan (*al-mabi'*) suci, bermanfaat dan transparan sehingga tidak ada unsur kesamaran atau penipuan (*ghharar*);
 - c. Barang-barang tersebut diperjualbelikan dengan harga yang wajar.

Hal ini didasarkan pada firman Allah SWT dalam surat al-Baqarah ayat 275:



 Artinya: “.....Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba....”²⁵

Demikian juga firman-Nya dalam surat an-Nisa 29:



 Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu....”

Jika sistem perdagangan Multi Level Marketing (MLM) dilakukan dengan cara pemaksaan; atau barang yang diperjualbelikan tidak jelas karena dalam

²⁵Depag RI, *op. cit.*, h. 69.

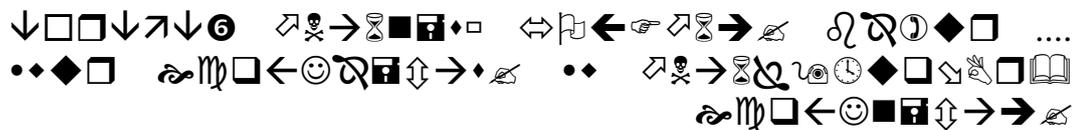
bentuk paket yang terbungkus dan sebelum transaksi tidak dapat dilihat oleh pembeli, maka hukumnya haram karena mengandung unsur kesamaran atau penipuan (*gharar*). Hal ini didasarkan pada sabda Rasulullah SAW dalam hadits shahih yang diriwayatkan Imam Muslim, sebagai berikut:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحِصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْعَرْرِ
(رواه مسلم)

Artinya: “Dari Abi Hurairah r.a. berkata: Rasulullah SAW melarang terjadinya transaksi jual beli dengan cara melempar batu dan jual beli yang mengandung *gharar*”

2. 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 mendapatkan 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-bai'*), syirkah, sekaligus *mudlarabah* karena pihak pembeli sesudah menjadi member juga berfungsi sebagai *'amil* (pelaksana/petugas) yang akan memasarkan produk perusahaan kepada calon pembeli (member) baru.
3. Jika perusahaan Multi Level Marketing (MLM) melakukan kegiatan

menjaring dana masyarakat untuk menanamkan modal di perusahaan tersebut dengan janji akan memberikan keuntungan tertentu dalam setiap bulannya, maka kegiatan tersebut adalah haram karena melakukan praktik riba yang jelas-jelas diharamkan oleh Allah SWT. Apalagi dalam kenyataannya tidak semua perusahaan mampu memberikan keuntungan seperti yang dijanjikan, bahkan terkadang menggelapkan dana nasabah yang menjadi member perusahaan.²⁶ Sebagaimana telah difirmankan Allah SWT dalam surat al-Baqarah ayat 279:



Artinya: “...dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya”.

Ada dua kaedah yang sangat penting untuk bisa memahami hampir seluruh permasalahan yang berhubungan dengan hukum Islam, sebagaimana dikatakan Ibnu Qayyim Rahimahullah. Pada dasarnya semua ibadah hukumnya haram kecuali kalau ada dalil yang memerintahkannya, sedangkan asal dari hukum transaksi dan muamalah adalah halal kecuali kalau ada dalil yang melarangnya.

Adapun dalil masalah muamalah adalah firman Allah SWT:



²⁶Majelis Ulama Indonesia, “Fatwa Hukum Multi Level Marketing”, http://www.zaharuddin.net/index.php?option=com_content&task=view&id=462&Itemid=95

Artinya: “Dia-lah Allah yang telah menjadikan segala yang ada dibumi untuk kamu...”²⁷ (QS. Al-Baqarah: 29)

Oleh karena itu apapun nama dan model bisnis tersebut pada dasarnya dihukumi halal selagi dilakukan atas dasar sukarela dan tidak mengandung salah satu unsur keharaman, sebagaimana firman Allah Ta’ala:

Artinya: “...Dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”. (QS. Al-Baqarah: 275)

Juga firman-Nya:

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan perniagaan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu...” (QS. An-Nisaa: 29)

Adapun hal-hal yang bisa membuat sebuah transaksi bisnis menjadi haram adalah :

1. Riba
2. *Gharar*

(Adanya spekulasi yang tinggi) dan *jahalalah* (adanya sesuatu yang tidak jelas).

²⁷Depag RI, *op. cit*, h. 13.

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحِصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْعَرَرِ.
(رواه مسلم)

Artinya: “Dari Abi Hurairah r.a. berkata: Rasulullah SAW melarang terjadinya transaksi jual beli dengan cara melempar batu dan jual beli yang mengandung gharar”

3. Penipuan
4. Perjudian atau adu nasib

Firman Allah SWT Surah Al-Maidah ayat 90:



Artinya: “Hai orang-orang beriman, sesungguhnya meminum khamr, berjudi, berkorban untuk berhala, mengundi nasib, adalah perbuatan syaithan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan.”²⁸

5. Kezaliman
6. Yang dijual adalah barang haram²⁹

Berikut ini adalah teks fatwa Markaz Imam Al-Albani bertanggal 26 Sya’ban 1424 H yang ditanda tangani oleh para masyaikh Yordania murid-murid Imam Al-Albani, yaitu Syaikh Muhammad bin Musa Alu Nashr, Salim bin ‘Id

²⁸*Ibid*, h. 176.

²⁹Majelis Ulama Indonesia, “Fatwa Hukum Multi Level Marketing”, http://www.zaharuddin.net/index.php?option=com_content&task=view&id=462&Itemid=95.

Al-Hilali, Ali bin Hasan Al-Halabi, Masyhur bin Hasan Alu Salman. Berikut teks fatwa mereka.

“Banyak pertanyaan yang datang kepada kami dari berbagai penjurut tentang hukum bergabung dengan PT. Bisnis dan perusahaan modern semisalnya yang menggunakan sistem piramida. Yang mana bisnis ini secara umum dijalankan dengan cara menjual produk tertentu serta membayar uang dalam jumlah tertentu tiap tahun untuk bisa tetap menjadi anggotanya. Yang mana karena dia telah mempromosikan sistem bisnis ini maka kemudian pihak perusahaan akan memberikan uang dalam jumlah tertentu yang terus bertambah sesuai dengan hasil penjualan produk dan perekrutan anggota baru.”

“Bergabung menjadi anggota PT. semacam ini untuk mempromosikannya yang selalu terkait dengan pembayaran uang dengan menunggu bisa merekrut anggota baru serta masuk dalam sistem bisnis piramida ini hukumnya haram, karena seorang anggota jelas-jelas telah membayar uang tertentu demi memperoleh uang yang masih belum jelas dalam jumlah yang lebih besar. Dan ini tidak bisa diperoleh melainkan secara kebetulan ia sedang bernasib baik, yang mana sebenarnya tidak mampu diusahakan oleh si anggota tersebut. Ini adalah murni sebuah bentuk perjudian berdasarkan kaedah para ulama.” Wallahu Al-Muwaffiq (Amman al-Balqo’ Yordania: 26 Sya’ban 1424 H).³⁰

Berikut ini adalah fatwa dari Syaikh Abu Usamah Salim bin Ied Al-Hilali tentang bisnis Multi Level Marketing yang diterjemahkan dari situs www.alhelaly.com :

Banyak pertanyaan seputar bisnis yang banyak diminati oleh khalayak ramai. Yang secara umum gambarannya adalah mengikuti program piramida dalam sistem pemasaran, dengan setiap anggota harus mencari anggota-anggota baru dan demikian terus selanjutnya. Setiap anggota membayar uang pada perusahaan dengan jumlah tertentu dengan iming-iming dapat bonus, semakin banyak anggota dan semakin banyak memasarkan produknya maka akan semakin banyak bonus yang dijanjikan.

³⁰Ahmad Fauzi, “Fatwa Markaz Imam Al-Albani Tentang Multi Level Marketing (MLM)”, <http://www.mail-archive.com/inf39@yahoo.com/msg00155.html>

Sebenarnya kebanyakan anggota Multi Level Marketing (MLM) ikut bergabung dengan perusahaan tersebut adalah karena adanya iming-iming bonus tersebut dengan harapan agar cepat kaya dengan waktu yang sesingkat mungkin dan bukan karena dia membutuhkan produknya. Bisnis model ini adalah perjudian murni, karena beberapa sebab berikut ini, yaitu :

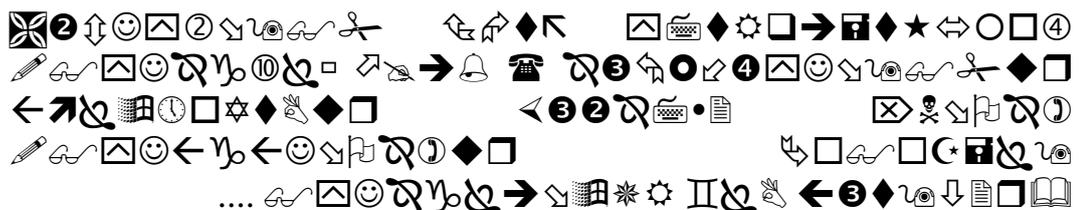
1. Sebenarnya anggota Multi Level Marketing (MLM) ini tidak menginginkan produknya, akan tetapi tujuan utama mereka adalah penghasilan dan kekayaan yang banyak lagi cepat yang akan diperoleh setiap anggota hanya dengan membayar sedikit uang.
2. Harga produk yang dibeli sebenarnya tidak sampai 30% dari uang yang dibayarkan pada perusahaan Multi Level Marketing (MLM).
3. Bahwa produk ini biasa dipindahkan oleh semua orang dengan biaya yang sangat ringan, dengan cara mengakses dari situs perusahaan Multi Level Marketing (MLM) ini di jaringan internet.
4. Bahwa perusahaan meminta para anggotanya untuk memperbaharui keanggotaannya setiap tahun dengan diiming-imingi berbagai program baru yang akan diberikan kepada mereka.
5. Tujuan perusahaan adalah membangun jaringan personil secara estafet dan berkesinambungan. Yang mana ini akan menguntungkan anggota yang berada pada level atas (*Upline*) sedangkan level bawah (*Downline*) selalu memberikan nilai poin pada yang berada di level atas mereka.

Berdasarkan ini semua, maka sistem bisnis semacam ini tidak diragukan lagi keahamannya, karena beberapa sebab yaitu :

- a. Ini adalah penipuan dan manipulasi terhadap anggota
- b. Produk Multi Level Marketing (MLM) ini bukanlah tujuan yang sebenarnya. Produk itu hanya bertujuan untuk mendapatkan izin dalam undang-undang dan hukum syar'i.
- c. Banyak dari kalangan pakar ekonomi dunia sampai pun orang-orang non muslim meyakini bahwa jaringan piramida ini adalah sebuah permainan dan penipuan, oleh karena itu mereka melarangnya karena bisa membahayakan perekonomian nasional baik bagi kalangan individu maupun bagi masyarakat umum.

Berdasarkan ini semua, tatkala kita mengetahui bahwa hukum syar'i didasarkan pada maksud dan hakikatnya serta bukan sekedar polesan lainnya. Maka perubahan nama sesuatu yang haram akan semakin menambah bahayanya karena hal ini berarti terjadi penipuan pada Allah dan Rasul-Nya, oleh karena itu sistem bisnis semacam ini adalah haram dalam pandangan syar'i.

Kalau ada yang bertanya : “Bahwasanya bisnis ini bermanfaat bagi sebagian orang”. Jawabnya : “Adanya manfaat pada sebagian orang tidak bisa menghilangkan keharamannya,³¹ sebagaimana di firmankan oleh Allah SWT dalam Al-Qur'an Surah Al-Baqarah ayat 219 yang berbunyi:



³¹Syaikh Abu Usamah Salim bin Ied Al-Hilali, “Hukum Syar'i Bisnis Multi Level Marketing (MLM)” <http://www.mail-archive.com/inf39@yahoogroups.com/msg00155.html>

Artinya: “Mereka bertanya kepadamu tentang khamr dan judi. Katakanlah : “Pada keduanya itu terdapat dosa yang besar dan beberapa manfaat bagi manusia, tetapi dosa keduanya lebih besar dari manfaatnya”.³²

Tatkala bahaya dari khamr dan perjudian itu lebih banyak daripada manfaatnya, maka keduanya dengan sangat tegas diharamkan.

Kesimpulannya : Bisnis Multi Level Marketing (MLM) ini adalah alat untuk memancing orang-orang yang sedang mimpi di siang bolong menjadi jutawan. Bisnis ini adalah memakan harta manusia dengan cara yang bathil, juga merupakan bentuk spekulasi. Dan spekulasi adalah bentuk perjudian. (Diterjemahkan dari situs www.alhelaly.com)

Pandangan penulis dari berbagai pandangan Al-Qur'an, Al-Hadits dan pandangan para ulama yang dituangkan dalam fatwa-fatwa, maka kesimpulan hukum perusahaan yang menggunakan sistem multi level marketing konvensional adalah haram. Karena sudah sangat jelas bahwa dalam sistem kerja yang dilakukan oleh perusahaan MLM lebih banyak memberikan dampak negatif ketimbang dampak positif. Sesuai dengan kaidah ushul fiqh:

جَلْبُ الْمَصَالِحِ وَدَفْعُ الْمَفَاسِدِ³³

“Meraih yang maslahat dan menolak yang mafsadat”

Atau

دَرْءُ الْمَفَاسِدِ مُقَدِّمٌ عَلَى جَلْبِ الْمَصَالِحِ³⁴

³²Depag RI, *op. cit.*, h. 53.

³³A. Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih*, (Jakarta: Kencana, 2006), Cet. 1, h. 6.

³⁴Ahmad Musthafa Al Maraghi, *op. cit.*, h. 268.

“Menolak kerusakan didahulukan dari pada menarik manfaat”

Izzuddin bin Abd. Al-Salam di dalam kitabnya **Qawaid al-Ahkam Fi Mushalih al-Anam** mengatakan bahwa seluruh syari'ah itu adalah maslahat, baik dengan cara menolak mafsadat atau dengan meraih maslahat.³⁵

Seperti yang dikatakan oleh Hj. Masyithah Umar di dalam **Buku Daras Dra. Hj. Masyithah Umar, M.Hum**” tentang azas-azas fiqh muamalah disebutkan bahwa bisnis apapun yang dilakukan oleh manusia dalam bidang muamalah harus memuat paling tidak 5 azas dalam fiqh muamalah, karena manusia dituntut dalam bermuamalah harus dikerjakan secara tunai.

Di dalam bisnis MLM jelas sekali azas manfaat hanya dapat dirasakan oleh pihak perusahaan selaku pemegang modal dan *upline* selaku orang yang berada pada jajaran teratas dari kalangan distributor yang diangkat oleh perusahaan dan yang paling dihargai oleh perusahaan daripada *downline*. Kemudian lagi harus mengandung azas maslahat, ibadah, keadilan dan azas kemanusiaan tanpa melupakan prinsip muamalah yaitu saling tolong menolong (*ta'awwun*) dan suka sama suka (*antaradhin*) atau unsur kerelaan antara perusahaan dengan distributor (baik *upline* maupun *downline*) serta konsumen sebagai pengguna daripada produk perusahaan.

Sementara haram yang dimaksudkan penulis di sini adalah kepada pihak perusahaan yang menggunakan sistem Multi Level Marketing Konvensional dan para distributornya yang ikut menjalankan sistem tersebut. Sedangkan kepada pihak konsumen murni adalah boleh saja membeli barang/produk dari pihak

³⁵A. Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih, loc. cit.*

perusahaan atau dari distributor perusahaan tersebut dengan catatan barang yang diperjualbelikan adalah halal dan tidak mengandung unsur *gharar*. Ketika barang/produk dari perusahaan MLM tersebut adalah haram, maka konsumen yang membeli dan mengkonsumsinya adalah tidak boleh.