

BAB III

ANALISIS HASIL PENELITIAN

A. Analisis Sistem Operasional *Multi Level Marketing*

Sistem kerja MLM membawa banyak pengaruh dalam perekonomian di Indonesia, sistemnya yang dapat dipelajari secara perlahan dan tidak sulit serta bermodalkan keinginan yang kuat sudah menjadi modal yang cukup untuk setiap kalangan yang ingin berbisnis MLM. Dari kalangan muda hingga kalangan yang di atas dewasa dan orang tua pun mampu melakukannya. Peranan setiap kalangan yang bisa masuk di dalamnya menjadikan pengaruh yang cukup signifikan dalam perekonomian.

Jutaan manusia bergantung dalam bisnis MLM, jumlah pengangguran di Indonesia sedikit terserap dan terbantu dengan adanya MLM, terlepas dari benar atau tidak benarnya bisnis yang mereka geluti, karena akhir-akhir ini memang banyak sekali bisnis yang berkedok MLM dengan sistem yang sama sekali bukan MLM. Selain itu juga banyak manusia yang menjadi korban di bisnis ini, selain menjanjikan berupa materi yang luar biasa, sistem MLM juga menjanjikan kebebasan waktu dan kebebasan finansial. Faktanya, justru dalam sistem bisnis yang menggunakan sistem MLM memerlukan waktu yang lebih banyak untuk merintisnya, tidak ada usaha yang dapat dicapai dengan singkat tanpa adanya usaha keras. Untuk berusaha semaksimal mungkin pasti

memerlukan waktu yang lebih banyak sehingga bukan saja memerlukan banyak waktu tetapi juga menghambat seseorang untuk bekerja yang sebenarnya menjadi pekerjaan utamanya. Selain itu kebebasan finansial yang dijanjikan pun bukan hal yang mudah dicapai, karena dalam operasionalnya sendiri seorang distributor memerlukan banyak biaya/modal pribadi, seperti tutup poin tiap bulan dan biaya untuk kelancaran usaha bisnis yang dijelankannya.

Sistem operasional MLM cukup banyak memangkas rantai perdagangan, tanpa melewati agen tunggal, grosir dan pengecer pada umumnya penjualan yang umum dilakukan sehingga dapat menghemat biaya distribusi dan promosi, seharusnya harga dapat bersaing dengan produk lain yang serupa namun kenyataannya produk yang dijual dengan sistem MLM ini lebih mahal dari pada produk yang serupa. Dari pemahaman penulis hal tersebut dikarenakan biaya – biaya tersebut digunakan untuk membiayai reward – reward yang dijanjikan kepada para distributor. Akumulasi omzet yang didapat dari setiap group dalam MLM mejadi acuan besar kecilnya reward yang diberikan kepada distributor.

Seperti sistem binari yang digunakan oleh sebagian pebisnis yang menyamakan dengan MLM, dimana perekrutan anggotanya dibatasi hanya dua kaki saja dan jaringan di bawahnya akan menduplikasi hal tersebut, keuntungan yang didapatkan berasal dari perekrutan anggota baru, jelas sistem yang merugikan banyak orang yang terlibat. Apalagi ditambah dengan produk yang hanya sebagai kedok untuk menutup-nutupi keadaan

bisnis yang sebenarnya, tanpa kualitas dan jauh dari standarisasi. Bisnis yang tidak menerapkan sistem keadilan bagi setiap kalangan yang terlibat di dalamnya yang berangsur-angsur akan mengecewakan dan merugikan.

Lain halnya dengan *money game*, sistem ini lebih dominan dengan permainan uangnya, menggandakan uang dari distributor baru yang terlibat di dalamnya, yang menonjol dari sistem ini adalah sistem kerjasama yang menjanjikan seperti kerjasama dalam bidang pertanian dengan menjanjikan pembagian hasil sesuai dengan modal yang diinvestasikan, dipastikan modal kembali dan dipastikan untung dalam waktu yang singkat. Jika dilihat dari keuntungan yang dijanjikan dengan kerjasama jaringan yang pasti terus bertambah maka akan dapat diprediksi bahwa sebuah perusahaan yang menggunakan sistem *money game* ini akan semakin kewalahan membayar bagi hasil kepada para nasabah, karena seiring bertambahnya nasabah serta aset perusahaan yang terkikis, belum lagi kemungkinan gagal panen dan sebagainya.

Sistem *money game* ini sangat merugikan, dimana semakin bertambah nasabah maka pembagian keuntungannya pun akan semakin memberatkan perusahaan selain itu dampaknya bukan hanya pada perusahaan akan tetapi juga pada distributornya, parahnya lagi distributor yang terakhir bergabung yang belum balik modal yang sangat dirugikan. Hal ini sama halnya dengan mendzalimi pihak-pihak yang bergabung diakhir.

Lain halnya dengan skema piramid atau MLM palsu, dimana perekrutan anggotanya dibatasi sekian kaki tergantung kebijakan perusahaan, tidak ada pelebaran jaringan yang dapat memperluas jaringannya sehingga setiap cabangnya menduplikasi seperti halnya para *upline* nya, sistem semacam ini akan menguntungkan distributor yang bergabung diawal, karena tidak ada kebebasan dalam mengembangkan jaringan, sehingga terbentuk lah skema piramid yang dikuasai oleh orang yang lebih awal bergabung serta menunggu mengalirnya *pasive income* setiap bulannya. Skema piramid ini hampir mirip dengan sistem binari, bedanya sistem binari hanya boleh memiliki kaki tidak lebih dari dua cabang. Skema piramid ini sama halnya seperti investasi manusia, mempekerjakan manusia untuk mendapatkan keuntungan setiap bulannya tanpa bekerja.

Bisnis MLM murni merupakan bisnis yang tidak membatasi perekrutan anggota dari sisi vertikal maupun horizontal, sehingga tidak membentuk skema piramid dimana memungkinkan anggota yang bergabung diakhir dapat sukses terlebih dahulu dibanding dengan anggota yang lebih awal bergabung, tergantung dari kerja keras yang dilakukan masing-masing individu. MLM merupakan bisnis jaringan yang mana kemampuan *upline* dalam mengarahkan *downline* nya menjadi kunci kesuksesan dari jaringan tersebut, yang perlu digarisbawahi adalah meskipun *upline* mengarahkan dengan baik, bisa saja *downline* memiliki level yang lebih tinggi dari *upline*, inilah yang membedakan antara MLM

murni dengan sistem yang lain selain dari kebijakan – kebijakan yang ditentukan masing – masing perusahaan MLM.

Berbeda lagi dengan kebijakan MLM umum dengan MLM berlabel syariah, kalau MLM umum tidak mencantumkan minimal umur yang boleh bergabung, MLM syariah mencantumkan minimal umur yang boleh bergabung minimal 17 tahun agar memenuhi syarat sahnya jual beli yaitu *baligh* dan berakal selain itu juga mencantumkan syarat beragama Islam. sesuai dengan MLM berlabel syariah, sistem operasionalnya pun harus dengan sistem yang sesuai syariah. akan tetapi kembali lagi penerapan sistem operasional yang sesuai syariah ini tetap melalui perekrutan anggota yang memang sangat rentan terhadap dua akad dalam satu transaksinya.

Kemudian dilihat dari pembagian bonus dan keuntungan serta harga produk, setiap MLM memiliki pembagian bonus / keuntungan yang berbeda prosentasenya, selain itu produk MLM diharuskan memiliki harga yang mahal dengan kualitas yang baik sehingga dapat mengembalikan keuntungan yang lebih besar dari distributornya. Selama bonus / keuntungan yang didapatkan tidak berasal dari perekrutan distributor baru maka MLM sudah memenuhi kriteria MLM yang baik dari segi pembagian bonus dan keuntungan serta produknya.

Menelusuri setiap perekrutan anggota oleh distributor kepada calon konsumen, beberapa MLM tidak mau menyebut diri mereka sebagai orang yang berdagang atau berjualan, mereka selalu menyanggah setiap kali

calon konsumen yang mereka prospek memberikan statement bahwa mereka berjualan. Padahal sudah secara jelas sistem MLM berarti pemasaran yang berjenjang banyak. Dikatakan MLM, karena suatu perusahaan distributor melakukan pemasaran produk tertentu dengan cara berjenjang dan bertingkat-tingkat.¹ Hal tersebut terjadi mungkin karena disebabkan oleh niat dari individunya sendiri, atas dasar gengsi disebut sebagai pedagang atau hanya sebatas untuk menunjukkan bahwa bisnis yang digelutinya merupakan bisnis yang berkelas.

Dalam memasarkan produk, MLM secara umum (MLM konvensional maupun MLM syariah) terlebih dahulu memperkenalkan bisnisnya, *marketing plannya*, reward-reward yang bisa didapatkan jika masuk dalam bisnis tersebut, kemudian baru bertahap memperkenalkan produk-produk apa saja yang akan dipasarkan, misalnya dalam MLM Tianshi, cukup dengan membeli produk Rp. 500.000,- maka seseorang sudah bisa menjadi distributor bintang 2 (dua) dengan syarat menambah biaya pendaftaran Rp. 85.000,-. Dengan demikian maka seorang konsumen akan lebih memilih menjadi distributor, apalagi dengan penawaran yang mudah. Cukup membawa teman, sanak saudara atau siapa pun pertemuan yang diadakan perusahaan, melalui pembicara yang sudah lebih profesional mereka menginformasikan lebih lanjut bisnis tersebut, biasanya para *upline* nya. Jika dicermati, sebenarnya terdapat unsur memaksa akan tetapi dengan sangat halus dan hampir tidak terlihat

¹ Burhanuddin, *Hukum Kontrak Syariah* (Yogyakarta:BPPE, 2009), Cet. Ke- 1, h. 269

memaksa, distributor hanya meminjam kartu tanda penduduk dan sejenisnya dan menuliskan data-data di formulir yang sudah disediakan. Dengan demikian dalam satu transaksi terdapat dua akad, dimana menjadi distributor dalam hal ini makelar dan sekaligus sebagai konsumen. Terdapat dua transaksi dalam satu akad transaksi itu tidak diperbolehkan.

Sedangkan jika dilihat dalam mekanisme transaksinya, MLM terlebih dahulu memperkenalkan produk dan kemudian dilanjutkan dengan penawaran menjadi distributor sehingga disini jelas terlihat bahwa sebuah bisnis MLM lebih memprioritaskan pemasaran daripada perluasan jaringan, namun yang terjadi kebanyakan MLM lebih mengutamakan jaringan dan menomorduakan produk.

Dalam bisnis MLM terdapat dua akad dalam satu transaksi (*shafqatayn fi shafqah*). Pertama akad jual beli (*al-bai'*) dan kedua akad permakelaran (*samsarah*). Karena itu apabila bisnis MLM masuk dalam kategori ini, berarti bertentangan dengan sabda Rasulullah SAW.²

حَدَّثَنَا هَنَّا دُ، حَدَّثَنَا عَبْدُ اللهِ بْنُ سُلَيْمَانَ، عَنْ مُحَمَّدِ بْنِ عَمْرٍو، عَنْ أَبِي

سَلْمَةَ، عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ، قَالَ: نَهَى رَسُولُ اللَّهِ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعَةٍ.

Artinya:

“Hannad menceritakan kepada kami, Abdah bin Sulaiman menceritakan kepada kami dari Muhammad bin Amr dari Abu Salamah dari Abu Hurairah RA, ia berkata, “Rasulullah SAW melarang dua akad dalam satu proses jual beli”³

² *Ibid*, h. 273

³ Muhammad Nashiruddin, *Shahih Sunan Tirmidzi* (jakarta: Pustaka Azzam, 2006), jilid 2, h. 19

Selain itu perhitungan bonus *upline* seharusnya hanya didasarkan pada hasil penjualan secara langsung, bukan dari hasil kinerja bawahan (*downline*) secara berjenjang. Karena apabila bonus diperoleh dari sistem jaringan, tanpa kerjapun pihak *upline* akan mendapat *pasive income* dari hasil kerja *downline*. Sehingga pada level tertentu, pihak *downline* pasti akan dirugikan. Dalam tinjauan syariah, realita ini sudah tidak sesuai dengan semangat ekonomi dan bisnis Islami yang menjunjung tinggi nilai kerja dan produktivitas.⁴ Karena hal itu lah bisnis MLM selalu mendapat respon negatif, dikarenakan memang perhitungan bonusnya berasal dari hasil kinerja *downline* sehingga *upline* bisa menikmati hasilnya tanpa bekerja.

Standar operasional dalam berbisnis:

- Menghindari segala praktik riba
- Menghindari *gharar* (ketidakjelasan kontrak/ barang)
- Menghindari *tadlis* (penipuan)
- Menghindari perjudian (spekulasi/ *maysir*)
- Menghindari kezaliman dan eksploitatif

Yang terpenting dari bisnis MLM semacam ini adalah pada sistem operasionalnya yang harus tetap berada dalam prinsip-prinsip syariah dan bukan hanya memiliki tujuan untuk keuntungan semata melainkan juga harus memikirkan keuntungan di akhirat kelak. Transparansi penentuan biaya pendaftaran dan peningkatan level sangat diperlukan, harus

⁴ Burhanuddin. *op. cit*, h. 273

dilakukan secara transparan dan tidak ada yang ditutup-tutupi dan lebih-lebih untuk menghindari adanya pihak yang terzalimi.⁵

Melihat hal tersebut, maka sistem yang berjalan masih terdapat beberapa hal yang menyimpang baik dari individunya maupun dari peraturan yang dibuat perusahaan yang penerapannya dapat dilakukan tidak sesuai dengan yang seharusnya, karena masih terdapat unsur paksaan, meskipun dilakukan dengan sangat halus serta terdapat dua akad dalam satu transaksi, hal ini terjadi dalam MLM secara umum dan menyeluruh.

B. Analisis Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap *Multi Level Marketing*

Menukar suatu barang dengan barang lain dikenal dalam kitab *mu'amalah* sebagai jual-beli. Jual beli itu sendiri memiliki cara tertentu dan hanya sah jika dilandasi dengan suka sama suka, artinya tidak ada pihak yang terzalimi oleh yang lainnya. Islam mengenal adanya enam rukun jual beli, yaitu adanya penjual, pembeli, barang/jasa yang dipertukarkan, alat untuk pertukaran (uang), *ijab* dan *qabul*.⁶

Secara umum, segala jenis kegiatan usaha dalam perspektif syariah *islamiyyah*, termasuk ke dalam katagori *muamalah* yang hukum asalnya adalah *mubah* (boleh dilakukan) asalkan tidak melanggar beberapa prinsip pokok dalam ekonomi syariah.

⁵Di tulis oleh : Nur Endah Wahyuningtyas, diunggah pada tanggal 15 Desember 2012.
<http://banking.blog.gunadarma.ac.id/2010/03/02/multi-level-marketing-dalam-perspektif-ekonomi-syariah/>

⁶ Jusmaliani, *Bisnis Berbasis Syariah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), h. 209

Beberapa prinsip dasar sistem ekonomi Islam adalah:

1. Kebebasan Individu

Kebebasan manusia dalam Syariah didasarkan atas nilai-nilai *tauhid*, yaitu suatu nilai yang membebaskan dari segala sesuatu, kecuali ALLAH. Kebebasan individu yang dimaksud di sini ialah bahwa manusia memiliki kesempatan yang luas untuk mengembangkan kreativitas dan melakukan inovasi dalam kehidupan dunianya.

2. Hak Terhadap Harta

Syariah mengakui hak individu untuk memiliki harta, syariah mengatur kepemilikan harta berdasarkan atas kemaslahatan bersama, sehingga keberadaan harta akan menimbulkan sikap saling menghargai dan menghormatinya.⁷

3. Jaminan Sosial

Dalam sistem Ekonomi Syariah, Negara mempunyai tanggung jawab untuk mengalokasikan sumber daya alam guna meningkatkan kesejahteraan rakyat secara umum.

4. Larangan Menumpuk Kekayaan dan Pentingnya Mendistribusikan Harta.

Sistem Ekonomi syariah membatasi, bahkan melarang setiap individu dengan alasan apapun menumpuk kekayaan dan tidak mendistribusikannya kepada orang lain. Sehingga seorang muslim sejati mempunyai keharusan untuk mencegah dirinya supaya tidak berlebihan

⁷ Buchari Alma, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung: AlfaBeta: 2009), Cet. Ke-1, h. 92

dalam segala hal atau melampaui batas, karena sifat menumpuk kekayaan merupakan sifat yang rakus dan merugikan orang lain.⁸

5. Kesejahteraan Individu dan Masyarakat

Pengakuan akan hak individu dan masyarakat sangat diperhatikan dalam syariah. masyarakat akan menjadi faktor yang dominan dalam pembentukan sikap individu sehingga karakter individu banyak dipengaruhi oleh karakter masyarakat. Demikian sebaliknya, masyarakat akan ada ketika individu-individu itu eksistensinya ada.

Selain itu prinsip-prinsip yang didasari ekonomi Syariah antara lain:

- a. Keadilan, yaitu kegiatan ekonomi yang dijalankan harus secara transparan dan jujur serta tidak ada eksploitasi terhadap lawan transaksi atas dasar kontrak yang adil.
- b. Menghindari kegiatan yang merusak, yaitu larangan untuk melakukan transaksi atas barang-barang yang dapat merugikan dan membahayakan manusia dimana termasuk proses pembuatan produk tersebut.
- c. Kemaslahatan umat, berarti tidak diperkenankannya *spekulasi* dan adanya pemerataan dalam hal pemilikan akses yang sebesar-besarnya bagi masyarakat untuk memperoleh sumber daya.⁹

Sedangkan nilai-nilai dalam perekonomian islam antara lain:

⁸ *Ibid*, h. 93

⁹ *Ibid*. h. 94

1. Islam mendorong penganutnya untuk berjuang mendapatkan harta dengan berbagai cara, asalkan mengikuti rambu-rambu yang telah ditetapkan. Rambu-rambu dimaksud antara lain adalah carilah harta yang halal lagi baik, tidak menggunakan cara batil, tidak berlebih-lebihan, tidak menzalimi maupun dizalimi, menjauhkan dari unsur riba, *maysir* (spekulasi), *gharar* (manipulasi), serta tidak melupakan kewajiban sosial.
2. Islam mendorong penganutnya untuk bekerja dan melarang untuk meminta-minta atau mengemis.
3. Setiap individu akan mendapatkan haknya sesuai dengan kontribusinya masing-masing dan tidak mengambil hak orang lain.
4. Kesenjangan ekonomi harus diatasi melalui antara lain, penghapusan monopoli, menjamin hak dan kesempatan untuk aktif dalam proses ekonomi, menjamin pemenuhan kebutuhan dasar hidup setiap anggota masyarakat, melaksanakan amanah *social economy insurance* yang mampu menanggung, dan membantu yang tidak mampu.
5. Kebebasan individu diakui selama tidak bertentangan dengan kepentingan sosial yang lebih besar atau sepanjang individu tersebut tidak melangkahi hak-hak orang lain.¹⁰

Ekonomi Islam memberi ruang yang lebih luas dalam bidang bisnis untuk menyokong perekonomian yang maju dan berkembang asalkan mempunyai batasan-batasan yang tidak melanggar aturan-aturan syariat Islam itu sendiri. Seperti halnya uraian di atas bahwa segala bisnis yang

¹⁰Gemala dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia* (jakarta: Kencana, 2006), edisi 1, Cet. Ke- 2, h. 215

bertentangan dengan prinsip syariah dan mendekati pada hal-hal yang dapat merugikan banyak orang maupun individu bukan merupakan bisnis yang masuk dalam bisnis syariah.

Pada kenyataan setiap sistem MLM yang terjadi selalu memiliki kekurangan yang nyata, seperti halnya sistem binari, *money game* dan MLM palsu yang banyak merugikan kalangan pebisnis, distributor bahkan konsumen. Setiap transaksi dalam sistem operasionalnya mengandung paksaan yang halus, dan saling menjelek-jelekan sesama MLM dalam setiap prospek dengan calon konsumen. *Open Plan Presentation* (OPP) yang dilakukan setiap minggu berisi perbandingan-perbandingan MLM satu dengan yang lain, saling menyikut dan menjelek-jelekan dan mengakui MLM yang sedang dijalani yang terbaik, dan setelah keluar dari MLM yang bersangkutan dan pindah ke MLM lain, terjadi lagi saling menjelek-jelekan dengan MLM yang pernah diikuti. Begitu seterusnya seperti kenyataan yang terjadi.

Sistem kerja MLM yang jika benar-benar dipantau dengan baik, maka akan menjadi MLM yang sesuai dengan sistem ekonomi Islam tetapi yang terjadi sekarang sistem MLM bukan menjadi suatu cara untuk pemasaran tapi menjadi sebuah ajang mencari keuntungan semata bagi para distributornya yang terpengaruh dengan materialistik.

Label syariah dalam sebuah bisnis tidak menjamin kesyariahan dalam hal operasionalnya dan bisnis yang tidak mengatasnamakan dirinya dengan embel-embel syariah dibelakangnya pun bukan berarti bisnis yang

bertentangan dengan syariat Islam. namun dalam MLM seperti terlihat dari mekanisme transaksinya, baik itu MLM syariah maupun MLM konvensional, segala bentuk bisnis MLM dengan menggunakan jaringan pasti akan melewati bentuk skema piramid, seiring dengan bertambahnya anggota skema piramid tersebut mulai berkurang, yang membedakannya adalah sistem skema piramid lebih menguntungkan orang yang terlebih dahulu bergabung.

Selain itu MLM tidak terlepas dari pemakelaran dimana makelar (distributor) memakelari makelar (pemilik perusahaan). Sehingga gugurlah kedudukan makelar sebagai perantara antara penjual dan pembeli yang memiliki dua kepentingan yang berbeda.

Banyak kalangan yang salah dalam menginterpretasikan MLM, bisnis yang memang murni MLM tidak pernah membatasi memberinya untuk merekrut anggota dari sisi vertikal dan horizontal. Namun dalam perekrutan anggota ada yang mengistilahkan dengan skema piramid, dan ada yang berkilah dengan istilah skema piramid terbalik, artinya yang pertama bergabung tidaklah mutlak yang diuntungkan. Skema piramid sudah dipastikan tidak sesuai dengan sistem ekonomi Islam karena menguntungkan yang pertama bergabung dan menzalimi yang bergabung di bawahnya. Sama halnya dengan *money game*, bisnis ini jelas memanfaatkan orang yang gabung belakangan, dari uang perekrutan anggota yang bergabung belakangan itu lah bonus-bonus orang yang awal

bergabung didapatkan. Ini jelas benar-benar tidak sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam.

Walaupun demikian, bukan berarti pula seorang individu salah kaprah dalam mengartikan bisnis MLM ini. Secara umum, segala bentuk *muamalah* itu boleh dilakukan asal tidak melanggar beberapa prinsip pokok. seperti tidak boleh dilakukan dengan cara-cara yang batil dan merusak, tidak boleh melakukan kegiatan usaha yang mengandung unsur spekulasi, tidak saling menzalimi dan dizalimi, tidak berlaku curang dalam setiap takaran serta tidak menggunakan cara-cara yang menyangkut riba. MLM memang tidak melulu merupakan bisnis yang salah, melainkan selalu mengundang kontroversi disetiap kalangan baik MLM legal yang konvensional maupun MLM legal berlabel Syariah.

Hal yang perlu diketahui dalam menilai suatu bisnis / jual beli yang sesuai dengan ketentuan syariah adalah:¹¹

- *Tauhid*
- Kebebasan
- Keadilan
- Tanggung jawab

Dalam MLM, adanya penawaran dengan iming-iming bonus dan komisi yang berlebihan dan sangat luar biasa di luar dari kewajaran, misalnya seperti mobil mewah, liburan ke eropa, kapal pesiar, villa dan masih banyak lagi tawaran-tawaran yang menarik dan menggurkan

¹¹Di tulis oleh : Nur Endah Wahyuningtyas, diunggah pada tanggal 15 Desember 2012.
<http://banking.blog.gunadarma.ac.id/2010/03/02/multi-level-marketing-dalam-perspektif-ekonomi-syariah/>

sehingga dapat berpengaruh pada gaya hidup seseorang yang memang menginginkan hal-hal tersebut. Hal ini lah yang menyebabkan orang tidak lagi bekerja secara riil, yaitu cara kerja (amal) yang lebih disukai oleh ALLAH SWT, kerja dari hasil tangan dan jerih payah sendiri. Selain itu sistem MLM ini, banyak sekali memangkas rantai perdagangan¹², sehingga juga menghambat/menghilangkan rezeki orang lain.

حَدَّثَنَا هَنَّادٌ، حَدَّثَنَا ابْنُ الْمُبَارَكِ، أَخْبَرَنَا سُلَيْمَانُ التَّيْمِيُّ، عَنْ أَبِي عُمَانَ، عَنْ
ابْنِ مَسْعُودٍ، عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: أَنَّهُ نَهَى عَنْ تَلْقَى الْبُيُوعِ.

Artinya:

“Hannad menceritakan kepada kami, Ibnul Mubarak menceritakan kepada kami, Sulaiman At-Taimi mengabarkan kepada kami dari Abu Usman dari Ibnu Mas’ud. Bahwa Rasulullah SAW melarang mencegat barang dagangan sebelum sampai tempatnya (pasar)”.¹³

Penawaran yang berlebih-lebihan dapat berakibat pada pemborosan dan mengubah gaya hidup seseorang.¹⁴ Al Qur’an menyalahkan setiap pemborosan sumber, baik sumber daya manusia maupun material.

Agar tidak meragukan, sebaiknya melihat bisnis MLM dari segi legalitas formalnya.¹⁵ Kabar baiknya, kini pemerintah sedang

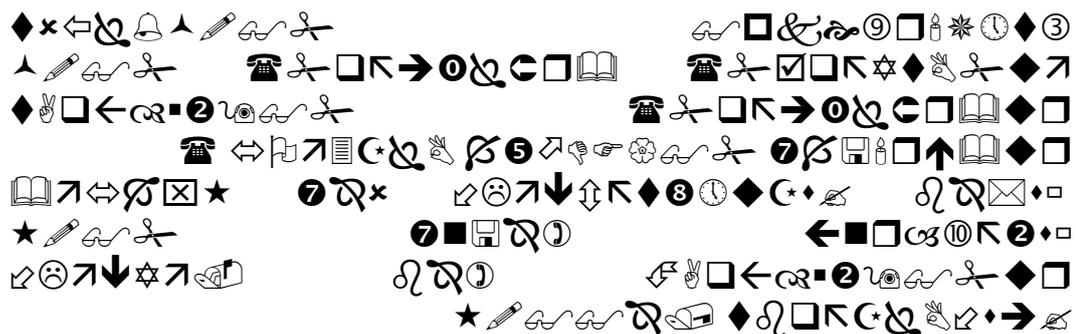
¹² Dalam sebuah hadist tentang muamalah terdapat larangan mencegat pedagang dari pedalaman yang akan berdagang ke pasar dan membeli barang dagangannya di bawah harga pasar. Maksud dari hadist tersebut di atas adalah, orang kota yang mencegat orang dusun yang membawa barang dagangan sebelum sampai ke kota, lalu orang kota tersebut memberitahukan bahwa apa yang dia bawa tidak akan laku (padahal tidak benar), agar orang kota tersebut dapat membeli barang dagangannya dengan harga murah. Keterkaitannya adalah dalam pencegatan tersebut. Terputusnya rantai perdagangan dan merugikan pedagang yang tidak mengetahui harga pasar.

¹³ Muhammad Nashiruddin, h. 11-12

¹⁴ Abdul Manan, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Dana Bhakti grafika, 1995) h.

mengupayakan penyempurnaan dari aturan yang ada dengan membuka SK baru, di dalamnya antara lain akan diatur bahwa semua perusahaan yang menggunakan sistem *recruiting* dengan *network*, harus memakai izin usaha penjualan langsung (IUPL)¹⁶. Bahkan lebih dari itu, APLI saat ini sedang mempersiapkan pula satu draf Rancangan Undang-Undang Anti-Piramid.

Selain melihat dari legalitas formalnya, ada baiknya memang lebih mementingkan landasan syariahnya. Agar segala sesuatu yang kita lakukan bernilai ibadah maka hal tersebut diawali dengan niat yang baik, hanya karena ALLAH SWT. Tiga syarat yang harus dipenuhi, yaitu: *Lilla>h, Billa>h, Ilalla>ah*.¹⁷ Prinsip operasionalnya harus sesuai dengan prinsip *muamalah* Islam, yaitu dengan berlandaskan pada Al-Quran dan sunah sebagai pedoman. Seperti tertuang dalam ayat Al-Qur'an (QS. An Nissa> [4]: 59 yang berbunyi:



¹⁵ Kuswara, h. 118

¹⁶ Legalitas formal yang harus dimiliki oleh semua bisnis yang mendasari proses penjualannya secara langsung.

¹⁷ Bisnis yang dilakukan hanya karena ALLAH SWT, senantiasa bersama ALLAH SWT dan tujuan akhirnya hanyalah mencari keridhaan ALLAH SWT.



“ Hai orang-orang yang beriman, taatilah Allah dan taatilah Rasul-Nya dan pemimpin diantara kamu, kemudian jika kamu berlainan pendapat tentang sesuatu, maka kembalikanlah ia kepada Allah (Al-Quran) dan Rasul (hadist). (QS. An Nissa> [4]: 59).¹⁸

Dalam berbisnis selalu ada tujuan yang ingin dicapai, dan tidak hanya bersifat duniawi tetapi juga harus berorientasi pada akhirat serta produk yang dipasarkan merupakan produk yang sudah terbukti kehalalannya serta *thayyib*.

Pada prinsipnya, suatu usaha MLM sesuai dengan syariat Islam tidak dapat diponis merata. Tidak hanya karena terdapat dalam keanggotaan APLI, tidak dapat juga dimonopoli dengan pengakuan sepihak sebagai perusahaan MLM yang sesuai syariah, akan tetapi semua tergantung sejauh mana bisnis ini menerapkan praktik dengan sistem yang sesuai dengan prinsip Islam.

Dilihat dari *business plannya*, tidak menjanjikan kaya mendadak atau menjanjikan untuk mendapatkan uang dengan cepat dan mudah, tidak mengarahkan distributor pada materialisme, konsumerisme dan gaya hidup yang mendorong pada kemubaziran, tidak ada unsur skema piramid, biaya pembayaran yang tidak tinggi, terdapat transparansi sistem, bonus jelas nisbahnya sejak awal.

¹⁸ Alqur'an dan terjemahnya, h. 69

Terdapat transaksi yang riil atas barang atau jasa yang diperjualbelikan, merupakan barang kebutuhan pokok serta jelas kualitas dan kehalalannya dan akan lebih baik diproduksi dengan saudara seiman, memiliki jaminan dapat dikembalikan sebagai layanan terhadap konsumen. Perusahaan memiliki citra yang baik dan bersinergi dengan keuangan syariah baik dalam permodalan, transaksi maupun kegiatan keuangan lainnya.

Menganjurkan kejujuran dalam bisnis dan tidak menutupi cela produk, serta memiliki tujuan pemikiran untuk sukses bukan hanya dalam bentuk materi tetapi juga dalam bentuk intelektual, emotional dan spiritual.

Jika suatu bisnis/ perusahaan MLM yang dapat memenuhi semua aspek tersebut, maka dapat dikatakan MLM yang memenuhi kriteria MLM syariah akan tetapi sejauh ini baik MLM syariah maupun MLM konvensional masih memiliki kekurangan yang belum mencukupi syarat sebagai MLM yang murni syariah. hal itu terlihat dari sistem operasionalnya yang memang dalam praktiknya banyak yang menyimpang. Perlu adanya pengawasan yang ekstra untuk menjadikan MLM sebagai bisnis yang sesuai dengan Ekonomi Islam.