

MULTI LEVEL MARKETING DALAM KAJIAN FIQH MUAMALAH

Firman Wahyudi

Hakim Pengadilan Agama Bengkulu

Abstract

Rampant fraud masquerading as MLM, make this business less sympathetic received from the public. One way to distinguish between MLM and Money game is to see whether a business development company that has been listed by the DSA (APLI) or not. In the system, MLM is a network that works in stages by utilizing the results of the sales turnover of not recruiting members. Bonus received was the work of members who have successfully marketed the product to others. Enterprise as the system has set bonuses and rewards for members who successfully achieve sales target at certain levels and indeed the achievement of these targets is a motivation for other members to work hard to market their products. The basic concept, how the system works and products/services are marketed throughout the engagement does not conflict with the principles of Islam is deemed valid and should be developed for the benefit of mankind.

Kata Kunci: MLM, *Money game*, APLI

Pendahuluan

Ijtihad sebagai metode hukum Islam memberi peluang untuk berkembangnya pemikiran umat Islam dalam menghadapi lajunya arus globalisasi dewasa ini. Berbagai jenis transaksi telah muncul dan menyebar ke seluruh lapisan masyarakat, baik di level bawah, menengah maupun atas. Salah satunya adalah bisnis MLM (Multi Level Marketing) yang menjanjikan bonus dan keuntungan yang berlipatganda bagi member atau anggota yang bergabung dalamnya, namun terkadang bisnis ini dicatut oleh sebagian orang untuk melakukan praktik *Money game*.

Sekitar awal tahun 2000an, masyarakat Indonesia khususnya Kalimantan Selatan dihebohkan dengan bisnis voucher yang melanda sebagian masyarakat. Tidak tanggung-tanggung bisnis ini diikuti oleh seluruh kalangan dan profesi, mulai dari pedagang, mahasiswa, PNS sampai tingkat dosen

sekalipun. Dengan menjanjikan pembagian provit sebesar 10% bagi anggota yang menginvestasikan uangnya ke pemilik usaha seakan menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat untuk menanamkan modalnya. Awalnya bisnis ini berjalan lancar, namun lambat laun diketahui bahwa sistem yang dijalankan merupakan bentuk *money game* yang menerapkan sistem piramida, akibatnya sang investor paling bawah mengalami kerugian yang besar.

Keruntuhan bisnis voucher di atas tak menghilangkan efek jera bagi masyarakat, itu mengingatkan pada sosok pengusaha muda Kalimantan yang berani membeli batu permata dengan kisaran harga 1 Milyar. Sejak saat itu bisnis batu permata mulai booming mengikut mata rantai bisnis sebelumnya. Sistem yang digunakanpun sama, dengan pembagian keuntungan 10% dari modal awal mengajak orang untuk berlomba-lomba menginvestasikan uangnya. Namun tidak berjalan lama, bisnis inipun mengalami kemacetan, sang pelakupun dibui karena divonis melakukan pengumpulan dana tanpa izin dari Menteri Keuangan.

Secara virtual, kemacetan ini dipengaruhi oleh biaya keanggotaan bawahan yang dibagikan menjadi komisi promotor sementara harga barang menjadi terlalu mahal untuk menutupi pembayaran komisi kepada promotor, hal inilah yang membuat komisi menjadi tidak seimbang, sehingga konsumen di level tertinggi mendapatkan harga termurah atau bahkan mendapatkan keuntungan bila mengetahui cara mengolah jaringannya. Bagi konsumen di level bawah, alih-alih dapat keuntungan, modalpun hilang sekejap.

Melihat fenomena di atas, banyak bisnis *Money game* yang berkedok MLM dan tak diketahui oleh masyarakat awam. Untuk melindungi masyarakat Indonesia yang mayoritas beragama Islam, perlu kajian lebih mendalam tentang kejelasan hukum dari transaksi MLM tersebut dipandang dari sudut hukum Islam, Apa perbedaan mendasar antara MLM dan *Money game*, dan Bagaimana prinsip dasar, cara kerja sistem ini serta analisisnya dari kajian fiqh muamalah.

Pengertian dan Sejarah Multi Level Marketing

Secara Etimologi *Multi Level marketing* (MLM) berasal dari bahasa Inggris, *Multi* berarti banyak sedangkan *Level* berarti jenjang atau tingkat. Adapun *Marketing* berarti pemasaran. Jadi dari kata tersebut dapat difahami bahwa MLM adalah pemasaran yang berjenjang banyak.¹ Disebut sebagai Multi Level karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat. MLM ini bisa juga

¹Andreas Harefa, *Multi Level Marketing*, (Jakarta: PT Gramedia, 1999), h. 4.

disebut sebagai *network marketing*. Disebut demikian karena anggota kelompok tersebut semakin banyak sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (*network*) yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran.

Kadang-kadang ada juga yang menyebut MLM sebagai bisnis penjualan langsung atau *direct selling*. Pendapat ini didasari pelaksanaan penjualan MLM yang memang dilakukan secara langsung oleh wiraniaga kepada konsumen. Tidak melalui perantara lagi atau melalui toko swalayan, kedai dan warung tetapi langsung kepada pembeli. Di Indonesia saat ini penjualan langsung atau *direct selling* baik yang *single level* maupun *multi level* bergabung dalam suatu asosiasi yaitu Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI).² Organisasi ini merupakan anggota KADIN, bagian dari *world Federation Direct selling Association (WFDSA)*.³

Ada perbedaan dan persamaan antara *Direct selling* dan MLM mulai dari penggunaan bahasa sampai ke substansi sistemnya. Istilah *direct selling* memang lebih dulu muncul dibanding MLM. Istilah ini merujuk pada aktifitas penjualan barang-barang atau produk langsung kepada konsumen, dimana aktifitas penjualan tersebut dilakukan oleh seorang penjual langsung (*direct seller*) dengan disertai kejelasan, presentasi dan demo produk. Esensinya adalah

²APLI, merupakan singkatan dari Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia, adalah suatu organisasi yang merupakan wadah persatuan dan kesatuan tempat berhimpun para perusahaan penjualan langsung (*Direct Selling/DS*), termasuk perusahaan yang menjalankan penjualan dengan *system berjenjang (Multi Level Marketing/MLM)* di Indonesia. Dalam Bahasa Inggris, APLI diterjemahkan menjadi IDSA, singkatan dari *Indonesian Direct Selling Association*. APLI telah menjadi Anggota Kamar Dagang dan Industri Indonesia (KADIN INDONESIA), dengan nomor anggota 20203.18688-6/04-09-1995 dan diakui oleh Pemerintah/Departemen Perdagangan. APLI, juga merupakan bagian dan satu-satunya Asosiasi Penjualan langsung di Indonesia yang telah diakui oleh Federasi Penjualan Langsung Internasional (*World Federation of Direct Selling Assosiation/WFDSA*). Di setiap Negara WFDSA hanya menerima satu asosiasi DS/MLM sebagai anggota yaitu Asosiasi yang mendaftar pertama dan anggota-anggotanya memenuhi persyaratan kode etik yang ditentukan oleh WFDSA, Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) merupakan organisasi *independent*, yang tidak berafiliasi dengan salah satu kegiatan politik praktis, selain kegiatan *professional* dalam bidang mewujudkan Penjualan Langsung (*Direct Selling*), termasuk penjualan dengan *system berjenjang (MLM)* yang murni dan benar.

³Gemala Dewi, SH. LLM, et al, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Jakarta Prenada Media, halaman 144

adanya tenaga penjual independen yang menjual produk atau barang dari produsen tertentu kepada konsumen.

Dalam sejarah industri ini, *direct selling* pertama kali muncul dengan beroperasinya The California Perfume Company di New York tahun 1886 yang di dirikan oleh Dave Mc Connel. Mc Connel inilah yang memiliki ide mempekerjakan Mrs. Albee sebagai California Perfume Lady yang pertama dengan cara menjual langsung kepada konsumen dari rumah ke rumah. Perusahaan ini kemudian berganti nama menjadi Avon pada tahun 1939, sementara Mrs. Albee sendiri dianggap sebagai pioneer metode penjualan *direct selling*.

Dalam perkembangan berikutnya, muncul perusahaan Nutrilite tahun 1934 di California dengan metode penjualan baru yaitu memberi komisi tambahan pada distributor independen yang berhasil merekrut, melatih dan membantu anggota baru untuk ikut menjual produk. Metode baru ini memungkinkan seorang distributor terus merekrut anggota baru dengan kedalaman dan keluasan yang tidak terbatas. Berikutnya tahun 1956 berdiri Shaklee dan di tahun 1959 berdiri Amway dengan metode penjualan yang sama yang lama kelamaan dikenal dengan metode penjualan *Multi Level Marketing* (MLM).

Konsep Dasar dan Cara Kerja Multi Level Marketing

MLM adalah menjual atau memasarkan langsung suatu produk baik berupa barang atau jasa konsumen sehingga biaya distribusi dari barang yang dijual atau dipasarkan tersebut sangat minim bahkan sampai ke titik nol, yang artinya bahwa dalam bisnis MLM ini tidak diperlukan biaya distribusi.⁴ MLM juga menghilangkan biaya promosi dari barang yang hendak dijual karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor dengan sistem berjenjang.

Mekanisme operasional pada MLM ini adalah seorang distributor dapat mengajak orang lain untuk ikut juga sebagai distributor. Kemudian orang lain itu dapat mengajak pula orang lain lagi untuk ikut bergabung. Begitu seterusnya, semua yang diajak dan ikut merupakan suatu kelompok distributor yang bebas mengajak orang lain lagi sampai level yang tanpa batas. Inilah salah satu perbedaan MLM dengan pendistribusian secara konvensional yang bersifat single level. Pada pendistribusian konvensional, seorang agen mengajak

⁴Andreas Harefa, *10 Kiat Sukses Distributor MLM, Belajar dari AMWAY, CNI dan Herbalife* (Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 1999) halaman 12

beberapa orang bergabung ke dalam kelompoknya menjadi penjual atau sales atau wiraniaga. Pada sistem single level para wiraniaga tersebut meskipun mengajak temannya, hanya sekedar pemberi referensi yang secara organisasi tidak di bawah koordinasinya melainkan terlepas. Mereka berada sejajar sama-sama sebagai distributor.

Dalam MLM terdapat unsur jasa. Hal ini dapat kita lihat dengan adanya seorang distributor yang menjualkan barang yang bukan miliknya dan ia mendapatkan upah dari presentase harga barang. Selain itu jika ia dapat menjual barang tersebut sesuai dengan target yang telah ditetapkan maka ia mendapatkan bonus yang ditetapkan perusahaan. Menurut catatan APLI, saat ini terdapat sekitar 200-an perusahaan yang menggunakan sistem MLM dan masing-masing memiliki karakteristik, spesifikasi, pola, sistem dan model tersendiri. Sehingga untuk menilai satu persatu perusahaan MLM sangat sulit sekali.⁵

Dalam situs APLI dikemukakan bahwa MLM/Pemasaran Berjenjang disebut sistem penjualan yang memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur secara langsung, dimana harga barang yang ditawarkan ditingkat konsumen adalah harga produksi ditambah komisi yang menjadi hak konsumen karena tidak secara langsung telah membantu kelancaran distribusi.

Promotor (upline) biasanya adalah anggota yang sudah mendapatkan hak keanggotaan terlebih dahulu, sedangkan bawahan (downline) adalah anggota baru yang mendaftar atau direkrut oleh promotor. Akan tetapi, pada beberapa sistem tertentu, jenjang keanggotaan ini bisa berubah-ubah sesuai dengan syarat pembayaran atau pembelian tertentu.

Komisi yang diberikan dalam pemasaran berjenjang dihitung berdasarkan banyaknya jasa distribusi yang otomatis terjadi jika bawahan melakukan pembelian barang. Promotor akan mendapatkan bagian komisi tertentu sebagai bentuk balas jasa atas perekrutan bawahan.

MLM Vs Money game (Sebuah Kontroversi)

Seringkali ditemukan kerancuan istilah antara pemasaran berjenjang dengan permainan uang (*money game*). Pemasaran berjenjang pada hakikatnya adalah sebuah sistem distribusi barang. Banyaknya bonus didapat dari omzet penjualan yang didistribusikan melalui jaringannya. Sebaliknya, pada permainan uang (*money game*) bonus didapat dari perekrutan, bukan omzet penjualan. Kesulitan membedakan pemasaran berjenjang dengan permainan uang terjadi

⁵*Bisnis Dengan Sistem MLM* dalam <http://www.dakwatuna.com/2006-> artikel ekonomi syariah

karena bonus yang diterima berupa gabungan dengan komposisi tertentu antara bonus perekrutan dan komisi omzet penjualan.

Sistem permainan uang cenderung menggunakan skema piramida (atau skema Ponzi) dan orang yang terakhir bergabung akan kesulitan mengembangkan bisnisnya. Dalam pemasaran berjenjang, walaupun dimungkinkan telah memiliki banyak bawahan, tetapi tanpa omzet tentu saja bonus tidak akan diperoleh. Informasi tentang jenis pemasaran berjenjang yang benar dapat mengacu pada Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 73/MPP/Kep/3/2000 Tentang *Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang*.⁶

Untuk melihat perbedaan mendasar antara MLM dan *Money game* dapat dilihat pada tabel berikut :⁷

Multi Level Marketing		Money game
Terdaftar pada APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) bahkan WFDSA (<i>World Federation of the Direct Selling Associations</i>).	><	Perusahaan <i>money game</i> tidak tergabung dalam anggota APLI dan WFDSA
Berhasil meningkatkan penghasilan dan kesejahteraan para anggotanya dari level atas sampai level bawah.	><	Hanya menguntungkan bagi orang yang pertama atau lebih dulu bergabung sebagai anggota, atas kerugian yang mendaftar belakang
Keuntungan/keberhasilan Mitra Usaha ditentukan dari hasil kerja dalam bentuk penjualan/ pembelian produk/jasa yang bernilai dan berguna untuk konsumen.	><	Keuntungan/keberhasilan anggota ditentukan dari seberapa banyak ybs merekrut orang lain yang menyetor sejumlah uang sampai terbentuk satu format Piramida.
Setiap orang hanya berhak menjadi Mitra Usaha sebanyak SATU KALI saja.	><	Setiap orang boleh menjadi anggota berkali-kali dalam satu waktu tertentu, menjadi anggota disebut dengan membeli

⁶Lihat Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 73/MPP/Kep/3/2000, Bab IV Pasal 9 tentang Larangan bagi Perusahaan Penjualan Berjenjang.

⁷Lihat <http://www.apli.or.id/perbedaan-direct-selling-dan-piramida/>

		KAVLING jadi satu orang boleh membeli beberapa kavling.
Biaya pendaftaran menjadi anggota tidak terlalu mahal, masuk akal dan imbalannya adalah Starter Kit yang senilai.	><	Biaya pendaftaran anggota sangat tinggi, biasanya disertai dengan produk-produk yang jika dihitung harganya menjadi sangat mahal (tidak sesuai dengan produk sejenis yang ada di pasaran).
Produk yang dijual jelas dan dijamin oleh perusahaan, mudah dijual di pasaran karena harga rasional dan kualitas terjamin.	><	Tidak mempunyai produk nyata atau walaupun ada produk bukan hal utama, biasanya produk tersebut susah dijual karena kualitasnya yang kurang baik atau harganya tidak rasional.
Jumlah orang yang direkrut anggota tidak dibatasi, tetapi dianjurkan sesuai dengan kapasitas dan kemampuan masing-masing.	><	Jumlah anggota yang direkrut dibatasi. Jika ingin merekrut lebih banyak lagi, ybs harus menjadi anggota (membeli kavling) lagi.
Setiap Mitra Usaha dilarang menumpuk barang (Inventory Loading) karena di dalam penjualan langsung yang terpenting adalah produk yang dibeli bisa dipakai dan dirasakan khasiat/kegunaannya oleh konsumen	><	Setiap anggota dianjurkan untuk menjadi anggota berkali-kali dimana setiap kali menjadi anggota harus membeli produk dengan harga yang tidak masuk akal. Hal ini menyebabkan banyak sekali anggota yang menimbun barang dan tidak dipakai.
Program pembinaan Mitra Usaha dan pelatihan produk dilakukan secara simultan untuk meningkatkan kualitas	><	Tidak ada program pembinaan apapun juga, karena yang diperlukan hanya rekruting saja.
Memiliki marketing plan yang jelas, anggota MLM dapat terus menjalankan bisnis dengan atau	><	Berlaku sistem binary ataupun piramid, dimana upline pasti mendapatkan keuntungan yang

tanpa downline, ada aturan main yang jelas, bonus yang diperoleh berasal dari omzet penjualan	lebih besar. Bonus yang diperoleh adalah berasal dari biaya pendaftaran anggota baru. Artinya jika anggota tersebut tidak mendapatkan downline baru maka bisnis akan terhenti
---	---

Masalah di dalam pemasaran berjenjang sering terjadi bila sistem komisi menjurus pada permainan uang. Biaya keanggotaan bawahan secara virtual telah dibagikan menjadi komisi promotor sementara harga barang menjadi terlalu mahal untuk menutupi pembayaran komisi kepada promotor. Dalam jangka panjang, hal ini membuat komisi menjadi tidak seimbang, di mana komisi telah melebihi harga barang dikurangi harga produksi. Hal ini tentu akan membuat konsumen di tingkat tertinggi mendapatkan harga termurah atau bahkan mendapatkan keuntungan bila mengetahui cara mengolah jaringannya, sedangkan konsumen yang baru bergabung mendapatkan kerugian secara tidak langsung karena mendapatkan harga termahal tanpa mendapatkan komisi atau komisi yang didapatkan tidak sesuai dengan usaha yang telah dilakukan sehingga akhirnya anggota baru tersebut terangsang untuk mencari konsumen baru agar mendapat komisi yang bisa menutupi kerugian virtual yang ditanggungnya.

Pelanggaran bisa pula terjadi bila perusahaan penyedia sistem pemasaran berjenjang menjanjikan sesuatu berlebih yang tidak mungkin bisa dicapai konsumen. Misalnya, jika konsumen bisa mendapatkan 10 jenjang jaringan yang setiap jenjangnya harus berisi 10 anggota, maka ia akan mendapatkan bonus Rp. 10 Miliar. Sepintas hal ini terlihat menggiurkan dan mudah, tetapi jika konsumen menggunakan akal sehatnya, ia sebenarnya harus merekrut 1010 bawahan atau sepuluh pangkat sepuluh, yaitu sejumlah 100 juta anggota baru (hampir separuh penduduk Indonesia).⁸

Multi Level Marketing dalam Kajian Fiqh

Semua bisnis yang menggunakan sistem MLM dalam literatur fiqh termasuk dalam kategori muamalah yang dibahas dalam bab *Al-Buyu'* (Jual-Beli). Dalam kajian fiqh kontemporer bisnis MLM ini dapat ditinjau dari dua

⁸*Pemasaran Berjenjang* dalam <http://www.apli.com-sumber-wikipedia-bahasa-Indonesia,ensiklopedia-bebas>

aspek yaitu produk barang atau jasa yang dijual dan cara atau sistem penjualannya (*selling marketing*). Mengenai produk atau barang yang dijual apakah halal atau haram tergantung kandungannya, apakah terdapat sesuatu yang diharamkan Allah seperti unsur babi, khamr, bangkai atau darah. Begitu pula dengan jasa yang dijual apakah mengandung unsur kemaksiatan seperti praktik perzinaan, perjudian atau perdagangan anak dan sebagainya. Ini semua bisa dirujuk pada serifikasi halal dari LP-POM MUI.

Perusahaan yang menjalankan bisnisnya dengan sistem MLM tidak hanya menjalankan penjualan produk barang, melainkan juga produk jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa marketing fee, bonus sebagainya tergantung level, prestasi penjualan dan status keanggotaan distributor. Jasa penjualan ini (makelar) dalam terminologi fiqh disebut sebagai "*Samsarah/simsar*". Maksudnya perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang atau mencarikan pembeli) untuk memudahkan jual beli.⁹

Pekerjaan Samsarah/simsar yang berupa makelar, distributor atau agen dalam fiqh termasuk akad ijarah yaitu transaksi memanfaatkan jasa orang dengan imbalan. Pada dasarnya para ulama seperti Ibnu Abbas, Imam Bukhari, Ibnu Sirin, Atha dan Ibrahim memandang boleh jasa ini.¹⁰ Namun untuk sahnya pekerjaan ini harus memenuhi beberapa syarat di antaranya :

1. Adanya Perjanjian yang jelas antara kedua belah pihak.
2. Objek akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan.
3. Objek akad bukan hal-hal yang diharamkan dan maksiat.

Distributor dan perusahaan harus jujur, ikhlas, transparan, tidak menipu dan tidak menjalankan bisnis yang haram dan tidak jelas halal/haramnya (*syubhat*). Distributor dalam hal ini berhak menerima imbalan setelah berhasil memenuhi akadnya. Sedangkan pihak perusahaan yang menggunakan jasa marketing harus segera memberikan imbalan para distributor dan tidak boleh menghanguskan atau menghilangkannya. Pola ini sejalan dengan firman Allah QS. Al-A'raf : 85 dan al- Baqarah : 233

فَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ

...Maka sempurnakanlah takaran dan timbangan dan janganlah kamu kurangkan bagi manusia barang-barang takaran dan timbangannya...

⁹Sayyid Sabiq, *Fiqh as-Sunnah*, Penerbit Pena Pundi Aksara, jilid IV, halaman 137

¹⁰*Ibid*, Halaman 137

وَإِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ تَسْتَرْضِعُوا أَوْلَادَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ مَا آتَيْتُمْ
بِالْمَعْرُوفِ

...dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, Maka tidak ada dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut...

Dalam hadis Nabi “ Berilah para pekerja itu upahnya sebelum kering keringatnya.” (H.R. Ibnu Majah, Abu Ya’la dan Thabrani).¹¹

Jumlah upah atau imbalan jasa yang harus diberikan kepada makelar atau distributor adalah menurut perjanjian sesuai dengan al-Qur’an surah al-Maidah : 1

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu...

Kemudian hadis Nabi menyatakan “orang-orang muslim itu terikat dengan perjanjian-perjanjian mereka. (H.R. Ahmad, Abu Dawud, Hakim dari Abu Hurairah).¹²

Oleh karena itulah, hukum dari MLM ini adalah mubah berdasarkan kaidah ushuliyah “*al-ashlu fil mu’amalah al-ibahah hatta dallad dalilu ala tabrimiha*” (asal dari semua transaksi/perikatan adalah boleh sehingga ada indikator yang menunjukkan keharamannya). Selain itu bisnis ini bebas dari unsur-unsur Riba (sistem bunga), *ghbarar* (penipuan), *dharar* (bahaya), *jabalah* (tidak transparan) dan *zhulm* (merugikan orang lain) dan yang lebih urgen adalah produk dan jasa yang dibisniskan adalah halal. Karena bisnis MLM merupakan bagian dari perdagangan oleh sebab itu bisnis ini juga harus memenuhi syarat dan rukun sahnya sebuah perikatan.

Dalam pandangan jumah yang termasuk rukun akad adalah sebagai berikut :

a. *Al-‘aqidain* (subjek/ dua orang yang melakukan akad)

Para pihak yang melakukan akad. Sebagai pelaku dari suatu tindakan hukum (subjek hukum) tertentu dan sering kali diartikan sebagai pengembalian hak dan kewajiban. Subjek hukum terdiri dari dua macam yaitu manusia dan badan hukum. Adapun syarat manusia yang menjadi subjek hukum adalah

¹¹Ibid, halaman 210

¹²Ibnu Hajar al-‘Asqalani, *Bulughul Maram*, Cetakan ke III, Penerbit Pustaka As-Sunnah, Jakarta 2009, halaman 430.

berakal, tamyiz (dapat membedakan), dan mukhtar (bebas dari paksaan/suka sama suka). Sedangkan badan hukum memiliki perbedaan dengan manusia dalam hal:

1. Hak-hak badan hukum berbeda dengan hak-hak yang dimiliki manusia seperti hak berkeluarga, hak pusaka dll.
2. Badan hukum tidak hilang dengan meninggalnya pengurus badan hukum.
3. Badan hukum diperlukan adanya pengakuan hukum.
4. Ruang gerak badan hukum dalam bertindak dibatasi oleh ketentuan-ketentuan hukum dan dibatasi dalam bidang-bidang tertentu.
5. Tindakan badan hukum adalah tetap tidak berkembang.
6. Badan hukum tidak dapat dijatuhi hukuman pidana tapi hanya dapat dijatuhi hukuman perdata.

Dari unsur diatas maka dapat dilihat bahwa bisnis MLM adalah sebuah perusahaan bisnis yang memiliki badan hukum, yang mana dalam pelaksanaan sistemnya dikerjakan oleh orang perseorangan serta diharuskan bagi anggota yang ingin bergabung dengan perusahaan ini melakukan sebuah akad/transaksi yang didasarkan atas persetujuan kedua belah pihak. Jika salah satu pihak keberatan atas sistem dan perjanjian mereka maka salah satunya diberi hak untuk memilih untuk bergabung atau tidak, dan ini dilakukan diawal transaksi. Sistem ini sesuai dengan syarat syahnya subjek hukum yaitu mukhtar (tidak ada paksaan dan suka sama suka).

b. *Mahallul 'aqdi* (Objek Perikatan)

Sesuatu yang dijadikan objek akad dikenakan padanya akibat hukum yang ditimbulkan. Hal ini bisa berupa benda (produk) atau jasa (manfaat).

Adapun syarat yang harus dipenuhi yaitu :

1. Objek harus ada ketika akad dilangsungkan
2. Objek harus dibenarkan oleh syariah
3. Objek harus jelas dan dikenali
4. Objek dapat diserahkan

Dalam bisnis MLM biasanya menjual sebuah produk baik itu barang maupun jasa. Produk tersebut haruslah memiliki kualitas yang cukup baik agar bisa bersaing di pasar dan ini merupakan faktor kunci dari sebuah perusahaan agar bisa disebut sebagai sebuah MLM atau tidak dan produk ini sudah disiapkan oleh perusahaan sebelum perusahaan menjual kepada calon member atau konsumen. Ketika seorang calon member membeli sebuah produk, dia

diharuskan mempelajari terlebih dahulu kegunaan dan manfaat dari produk yang akan dibelinya, apakah sesuai dengan syariah atau tidak. Selanjutnya setelah dia membeli produk tersebut maka otomatis dia memiliki hak kepemilikan atas produk tersebut serta otomatis produk tersebut telah berpindah ketangan calon member/konsumen tersebut, dan pola ini sesuai dengan syarat dan rukun diatas.

c. *Maudhu'ul aqdi* (Tujuan Perikatan)

Sebuah akad harus sesuai dengan azas kemaslahatan dan manfaat. Ahmad Azhar Basyir menentukan syarat-syarat yang harus dipenuhi agar suatu tujuan sebuah akad dipandang sah dan memiliki akibat hukum yaitu :

1. Tujuan akad tidak merupakan kewajiban yang telah ada atas pihak-pihak yang bersangkutan tanpa akad yang diadakan.
2. Tujuan akad harus berlangsung adanya hingga berakhirnya pelaksanaan akad
3. Tujuan akad harus sesuai syariat.

Perusahaan yang menjalankan bisnisnya dengan sistem MLM tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang, melainkan juga bertujuan untuk merekrut calon member agar bisa memasarkan produknya tersebut melalui sistem multi level yang telah ditetapkan perusahaan. Jasa pemasaran (marketing) ini akan dihargai dengan sejumlah pemberian bonus (fee) tergantung sampai sejauh mana target pemasaran yang telah dia peroleh. Selain produknya mendatangkan manfaat bagi konsumen juga bermanfaat bagi member yang ingin menjalankan bisnisnya secara teratur dan baik. Tujuan inilah yang mungkin sesuai dengan rukun akad diatas.

d. *Shigatul aqdi* (Ijab-kabul)

Ijab merupakan suatu pernyataan janji atau penawaran dari pihak pertama untuk melakukan sesuatu atau tidak sedangkan kabul merupakan pernyataan menerima atau persetujuan dari pihak kedua atas penawaran dari pihak pertama. Ijab dan kabul dapat dilakukan dengan empat cara yaitu lisan, tulisan, isyarat dan perbuatan.

Sistem MLM melakukan sebuah transaksi atas keempat hal diatas, bisa dilakukan dengan tulisan dimana calon member/konsumen diharuskan mengisi formulir pendaftaran yang disediakan oleh perusahaan sebelum membeli produk atau menjadi anggota dari perusahaan tersebut, kemudian ketika dia merekrut anggota baru otomatis dia mendapatkan bonus (fee) dari hasil kerjanya memasarkan produk tersebut kepada orang lain. Pendapatan bonus ini bekerja secara otomatis sesuai dengan sistem yang telah ditetapkan dan ini bisa

di analogikan dengan bentuk ijab-kabul secara perbuatan yang dalam istilah fiqhnya disebut ta'athi atau mu'athah (saling memberi dan menerima). Adanya perbuatan saling memberi dan menerima dari para pihak yang telah saling memahami perbuatan perikatan tersebut akan membawa kepada sahnya transaksi tersebut.

MLM Syariah

Secara realitas, kini perusahaan MLM sudah banyak tumbuh dan berkembang baik di dalam maupun luar negeri. Bahkan di Indonesia sudah ada yang secara terang terangan menyatakan bahwa MLM tersebut sesuai syariat dan mendapatkan sertifikasi halal dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Untuk MLM yang berdasarkan prinsip syariah ini, masih diperlukan akuntabilitas dari MUI.

Ada dua aspek untuk menilai apakah bisnis MLM itu sesuai dengan syariah atau tidak yaitu¹³ aspek produk atau jasa yang dijual dan sistem dari MLM itu sendiri. Dari aspek produk yang dijual, dalam hal ini objek dari MLM harus merupakan produk-produk yang halal dan jelas bukan produk yang dilarang oleh agama. Selain halal objek yang dijual juga harus bermanfaat dan dapat diserahkan serta mempunyai harga yang jelas. Oleh karena itu walaupun MLM dikelola atau memiliki jaringan distribusi yang dijalankan oleh orang muslim namun apabila objeknya tidak jelas bentuk, harga dan manfaatnya maka hal itu bisa dikatakan tidak sah.

Adapun dari sudut sistem MLM itu sendiri, pada dasarnya MLM yang berbasis syariah tidak jauh berbeda dengan MLM konvensional, namun yang membedakan adalah bahwa bentuk usaha atau jasa yang menjalankan usahanya harus memenuhi hal-hal sebagai berikut :

1. Sistem distribusi pendapatan haruslah dilakukan secara professional dan seimbang. Dengan kata lain tidak terjadi eksploitasi antarsesama.
2. Apresiasi distributor, haruslah apresiasi yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, misalnya tidak melakukan pemaksaan, tidak berdusta, jujur, dan tidak merugikan pihak lain serta memiliki komitmen jiwa yang bagus (akhlakul karimah).
3. Penetapan harga walaupun keuntungan (komisi dan bonus) yang akan diberikan kepada para anggota berasal dari keuntungan penjualan barang, bukan berarti harga barang yang dipasarkan

¹³ *Dewan syariah dalam MLM* diambil dari <http://www.e-syariah.com>

harus tinggi. Hendaknya semakin besar jumlah anggota distributor maka tingkat harga makin menurun yang pada akhirnya kaum muslimin dapat merasakan sistem pemasaran tersebut.

4. Jenis produk yang ditawarkan haruslah produk yang benar-benar terjamin kehalalan dan kesuciannya sehingga kaum muslimin merasa aman untuk menggunakan/mengonsumsi produk yang dipasarkan.

Simpulan

Multi Level Marketing tidak bertentangan dengan hukum perikatan Islam sepanjang memenuhi rukun dan syarat-syarat perikatan menurut Hukum Islam serta tidak mengandung unsur *riba*, *gharar*, *jahalab* dan *dzulm*. Kontroversi antara MLM dan *Money game* itu disebabkan perbedaan mendasar dalam konsep dasar, cara kerja dan produk yang menjadi obyek transaksi. MLM sudah memiliki kejelasan dalam konsep dasar, cara kerja, dan produk yang dipasarkan sedangkan *money game* tidak memiliki kejelasan dalam konsep dasar, cara kerja, dan produk yang dipasarkan

Di waktu yang akan datang tidak menutup kemungkinan bisnis ini akan mengalami pengembangan yang besar dengan lahirnya MLM-MLM syariah mengingat maraknya produk dan transaksi yang menggunakan akad syariah. Tidak menutup kemungkinan juga sengketa antarsesama nasabah maupun perusahaan akan bermunculan dan untuk itulah peran hakim-hakim agama dituntut untuk lebih memperdalam wawasan dan pengetahuan mengenai bisnis-bisnis syariah mengingat amanat yang diberikan oleh undang undang kepada mereka.

Daftar Pustaka

- Harefa, Andreas, *Multi Level Marketing*, Jakarta, PT Gramedia Pustaka Utama, 1999.
- , *10 Kiat Sukses Distributor MLM, Belajar dari AMWAY, CNI dan Herbalife*, Jakarta PT. Gramedia Pustaka Utama, 1999.
- Dewi, Gemala SH. LLM, et al, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Penerbit Jakarta Prenada Media.
- al-‘Asqalani, Ibnu Hajar, *Bulughul Maram*, Cetakan ke III, Penerbit Pustaka As-Sunnah, Jakarta 2009.

Sabiq, Sayyid, *Fiqh Sunnah*, Jilid IV, Penerbit Pena Pundi Aksara, Jakarta
Cetakan II Maret, 2007.

Republik, Indonesia, Peraturan Menteri Perdagangan dan Perindustrian Nomor
73/MPP/Kep/3/2000.

<http://www.dakwatuna.com>

<http://www.apli.com>

<http://www.e-syariah.com>

<http://apli.or.id>