
Konsep Multi Level Marketing (MLM) dalam Pandangan Syariah

Multi Level Marketing (MLM) Concept in Sharia View

Gazali

Prodi Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Palu, Indonesia
(*Email Korespondensi: gazali.fai@gmail.com)

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran umum pandangan Islam tentang multilevel marketing (MLM). Penelitian ini akan memudahkan kita untuk mengidentifikasi setiap jenis multilevel marketing yang ada di suatu perusahaan. Karena konsep multilevel marketing yang diterapkan di setiap perusahaan tidak sama satu sama lain, maka dalam pembahasannya tidak dapat digeneralisasikan untuk semua perusahaan multilevel marketing, tetapi untuk mengidentifikasi poin-poin tertentu yang diterapkan dalam sistemnya. Penelitian ini merupakan penelitian berbasis perpustakaan, dilakukan melalui studi literatur yang membahas tentang teori-teori ekonomi, multilevel marketing serta kitab fiqh klasik dan kontemporer.

Kata Kunci: Multilevel marketing, Muamalah, hukum Islam

Abstract

This study aims to provide a general explanation of Islamic views of multilevel marketing (MLM). This research will make it easier for us to identify each type of multilevel marketing that established in a company. Because the concept of multilevel marketing that applied in every company is not same one to another, then, in the discussion of it can not be generalized to all multilevel marketing companies, but is to identify the certain points that applied in the it system. This research is a library-based research, conducted through the study of literatures that discuss about the economic theories, multilevel marketing and also the classical and contemporary book of fiqh.

Keywords: Multilevel marketing, Muamalah, Islamic law

PENDAHULUAN

Salah satu karakteristik trend marketing dalam Era Globalisasi adalah munculnya sistem jual-beli yang memanfaatkan masyarakat konsumennya sebagai pelaku utama segala bentuk pemasaran yang kemudian populer disebut Multi Level Marketing (1). Ini bisa dilihat dari membludaknya perusahaan-perusahaan dagang yang mengadopsi sistem Multi Level Marketing ini guna memasarkan produk mereka. Sistem marketing MLM yang lahir pada tahun 1939 ini merupakan kreasi dan inovasi marketing yang melibatkan masyarakat konsumen dalam kegiatan usaha pemasaran dengan tujuan agar masyarakat konsumen dapat menikmati tidak saja manfaat produk, tetapi juga manfaat finansial dalam bentuk insentif, hadiah-hadiah, haji dan umrah, perlindungan asuransi, tabungan hari tua dan bahkan kepemilikan saham perusahaan (2).

Strategi pemasaran produk melalui sistem MLM ini tentunya sangat menguntungkan banyak pihak, seperti pengusaha (baik produsen maupun perusahaan MLM) (3). Hal ini disebabkan karena adanya penghematan biaya dalam iklan, Bisnis ini juga menguntungkan para distributor yang berperan sebagai *simsar* (Mitra Niaga) yang ingin bebas (tidak terikat) dalam bekerja. Dengan maksud agar masyarakat konsumen dapat menikmati tidak saja manfaat produk, tapi juga manfaat finansial (dalam bentuk insentif, hadiah dan bahkan kepemilikan saham perusahaan).

Dengan menjamurnya konsep MLM yang digunakan oleh berbagai perusahaan yang ada di Indonesia sekarang ini harus diakui telah membantu memberikan peningkatan kesejahteraan para masyarakat konsumennya dengan berbagai award dan bonus yang diberikan oleh perusahaan-perusahaan tersebut. Hal ini pada akhirnya mendapat perhatian tersendiri dari para ulama dan ekonom yang masih mempertanyakan sistem, pola dan produk yang diperjual-belikan dalam perusahaan-perusahaan pengguna konsep MLM ini, seperti kehalalan dan kesucian produk, aturan main dan budaya kerjanya, apakah ada unsur-unsur yang terlarang di dalamnya dan apakah cara kerjanya bebas dari unsur riba, *gharar* (ketidakjelasan), *maisir* (judi) dan eksploitasi? Karena sesungguhnya (termasuk) kewajiban ulama terpercaya dan para penuntut ilmu yang konsisten, adalah mengangkat problematika aktual, atau permasalahan kontemporer, yang masih sulit dipahami oleh sebagian kaum muslimin-atau banyak dari mereka, sehingga Allah berfirman dalam Q.S. Ali Imran:187: “Dan (ingatlah), ketika Allah mengambil janji dari orang-orang yang telah diberi kitab (yaitu):”Hendaklah kamu menerangkan isi kitab itu kepada manusia, dan jangan kamu menyembunyikannya” (4).

Berdasarkan kepada hal-hal tersebut, kemudian dalam penelitian ini akan dijelaskan bagaimana syari’at Islam memandang sistem MLM ini dari perspektif fiqih. Namun demikian, dikarenakan sistem dan pola serta produk yang dijual oleh perusahaan-perusahaan MLM berbeda-beda pada tiap perusahaannya maka akan sulit untuk membahas satu per satu perusahaan tersebut, olehnya, dalam jurnal ini hanya akan membahas hal-hal yang bersifat umum saja.

METODE

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan jenis penelitian kualitatif, jenis penelitian ini digunakan karena menyangkut penelitian yang mendeskripsikan fakta empiris dengan kata-kata (5). Metode kualitatif adalah sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati”. Data primer dalam penelitian ini adalah diperoleh melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Data sekundernya adalah berupa tulisan, jurnal, artikel dan manuskrip.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengertian dan Ciri Bisnis Multi Level Marketing

Secara sederhana marketing (pemasaran) adalah rangkaian proses perpindahan produk dan produksi ke konsumen (6). Tenaga kerja yang melakukan proses perpindahan produk dimaksud disebut marketer. Secara umum, marketing dibagi menjadi tiga bagian. Yakni; 1). Retail (eceran). 2). Direct selling (penjualan langsung) dan 3). Multi level marketing (pemasaran berjenjang melalui jaringan distribusi yang dibangun dengan memposisikan pelanggan sekaligus sebagai tenaga pemasaran). Bahkan Robert Taro Kiyosaki, menempatkan orang yang bergerak di bidang MLM ini berada pada *quadran III*, termasuk sebagai profesional yang strategis.

Multi level marketing (MLM) adalah strategi pemasaran di mana tenaga penjual (sales) tidak hanya mendapatkan kompensasi atas penjualan yang mereka hasilkan, tetapi juga atas hasil penjualan sales lain yang mereka rekrut. Tenaga penjual yang direkrut tersebut dikenal dengan anggota "downline". Istilah lain yang digunakan untuk MLM adalah penjualan piramida, pemasaran jaringan, dan pemasaran berantai.

Berbeda dengan marketing dalam pengertian konvensional, Multi Level Marketing dinilai sebagai metode pemasaran yang lebih efisien dan efektif pada tingkat retail (penjualan eceran) karena besarnya dan luasnya gerakan individu-individu yang melancarkan program marketing ini dibandingkan sistem pemasaran konvensional. Multi Level Marketing atau Network Marketing merupakan sistem pendistribusian barang atau jasa lewat suatu jaringan atau orang-orang yang independen, kemudian orang-orang ini akan mensponsori orang-orang lain untuk membantu-meneruskan lewat satu atau beberapa tingkat pemasukan.

Sistem yang dibangun dalam MLM merupakan sistem penjualan yang memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur secara langsung (2). Harga barang yang ditawarkan di tingkat konsumen adalah harga produksi ditambah komisi yang menjadi hak konsumen karena secara tidak langsung telah membantu kelancaran distribusi sekaligus sebagai pengiklan menggantikan perusahaan advertising yang hampir tidak dibutuhkan dalam mempromosikan produk dagang perusahaan Multi Level Marketing (7). Multi Level Marketing merupakan salah satu dari berbagai cara yang dapat dipilih oleh sebuah perusahaan atau pabrik (produsen) untuk memasarkan atau mendistribusikan atau menjual produknya kepada pelanggan eceran dengan memberdayakan distributor independennya untuk melaksanakan tugas pemasaran atau pendistribusian atau penjualan produk melalui pengembangan armada pemasaran atau distributor atau penjual langsung secara mandiri (independen), tanpa campur tangan langsung perusahaan. Target penjualan dalam jaringan kerja seperti ini sepenuhnya ditentukan oleh distributor independen dan jaringan penjual langsung yang dikembangkannya. Sementara imbal jasa dalam bentuk potongan harga, komisi, atau insentif ditetapkan oleh perusahaan produsen secara berjenjang sesuai dengan jumlah nilai penjualan (volume point atau business point) yang diberitahukan kepada setiap distributor independen sejak mereka mendaftar sebagai calon anggota.

Adapun yang menjadi ciri-ciri dan bisnis Multi Level Marketing adalah: (1) Memberikan kesempatan yang sama bagi setiap anggota untuk berhasil. (2) Keuntungan dan keberhasilan distributor sepenuhnya ditentukan oleh hasil kerja (keras) dalam bentuk penjualan dan pembelian produk dan jasa perusahaan. (3) Setiap anggota berhak menjadi anggota satu kali. (4) Biaya pendaftaran menjadi anggota tidak terlalu mahal dan dapat dipertanggungjawabkan karena nilainya setara dengan barang yang diperoleh. (5) Keuntungan yang diperoleh distributor independen dihitung dengan sistem perhitungan yang jelas berdasarkan hasil penjualan pribadi maupun jaringannya. (7) Setiap distributor independen dilarang untuk menumpuk barang, karena yang terpenting adalah pemakaian produk yang dirasakan manfaat atau khasiatnya secara langsung oleh konsumen. (8) Keuntungan yang dinikmati anggota Multi Level Marketing, tidak hanya bersifat finansial tetapi juga non finansial seperti penghargaan, posisi dalam peringkat, derajat sosial, kesehatan, pengembangan karakter, dan sebagainya. (9) Perusahaan Multi Level Marketing membina distributornya dalam program pendidikan dan pelatihan yang berkesinambungan. (10) Dalam sistem Multi Level Marketing pelatihan produk menjadi hal yang sangat penting untuk disampaikan kepada konsumen. (11) Setiap sponsor atau up-line berkepentingan untuk meningkatkan kualitas distributor di jaringannya. (11) Pembagian komisi atau bonus biasanya dilakukan sebulan sekali.

Dalam konteks umum sistem bisnis MLM dilakukan dengan cara menjaring calon nasabah yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan member (anggota) dari perusahaan yang melakukan praktek MLM. Adapun cara yang dilakukan dalam bisnis MLM adalah sebagai berikut: (1) Mula-mula pihak perusahaan berusaha menjaring konsumen untuk menjadi member, dengan cara mengharuskan calon konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu. (2) Dengan membeli paket produk perusahaan tersebut, pihak pembeli diberi satu formulir keanggotaan (member) dari perusahaan. (3) Sesudah menjadi member maka tugas berikutnya adalah mencari member-member baru dengan cara seperti diatas, yakni membeli produk

perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan. (4) Para member baru juga bertugas mencari calon member-member baru lagi dengan cara seperti diatas yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan. (5) Jika member mampu menjaring member-member yang banyak, maka ia akan mendapat bonus dari perusahaan. Semakin banyak member yang dapat dijaring, maka semakin banyak pula bonus yang didapatkan karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan. (6) Dengan adanya para member baru yang sekaligus menjadi konsumen tetap produk perusahaan, maka member yang berada pada level pertama, kedua dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan, karena perusahaan sangat diuntungkan dengan adanya member-member baru tersebut.

Sistem Multi Level Marketing diakui sebagai sistem yang baik dan karenanya perusahaan Multi Level Marketing diterima sebagai anggota APLI (Asosiasi Penjual Langsung Indonesia) atau WFDSA (*World Federation of Direct Selling Association*) (8). Sistem Multi Level Marketing dianggap banyak kalangan merupakan salah satu peluang usaha terbaik, yang memerlukan usaha yang nyata dan bukan hanya menunggu. Karena dalam sistem Multi Level Marketing mengutamakan komitmen dan loyalitas diantara anggotanya. Konsep kemitraan antara perusahaan dan distributor (bahkan termasuk pemerintah, konsumen dan masyarakat) sangat jelas dalam sistem network marketing ini.

Prinsip-Prinsip Muamalah dalam Islam

Agar kegiatan mu'amalah seseorang sejalan dengan ketentuan agama maka dia harus menyelaraskan dengan prinsip-prinsip mu'amalah yang digariskan dalam ajaran Islam. Prinsip-prinsip mu'amalah adalah hal-hal pokok yang harus dipenuhi dalam melakukan aktifitas yang berkaitan dengan hak-hak kebendaan dengan sesama manusia. Hal-hal yang menjadi prinsip dalam bermu'amalah adalah:

Mubah, prinsip dasar dalam setiap bentuk muamalah dalam Islam adalah mubah atau boleh. Setiap akad muamalah yang dilakukan manusia dalam rangka pemenuhan kebutuhan hidupnya adalah boleh selama tidak ada dalil yang menyatakan keharamannya.

Halal al-thayyiban, mengandung pengertian zat pada benda yang ditransaksikan harus halal dan cara memperoleh benda tersebut harus dengan cara yang halal pula. Dengan demikian tidak dibenarkan melakukan mu'amalah terhadap benda yang haram secara zat seperti bangkai dan tidak dibenarkan melakukan mu'amalah terhadap benda yang diperoleh dengan cara yang tidak sah seperti jual beli barang hasil curian dan sebagainya.

Sesuai dengan ketentuan syari'at dan aturan pemerintah, dalam Islam prinsip yang berlaku adalah melakukan transaksi harus sesuai dengan apa yang diatur dalam syari'at dan peraturan pemerintah. Maka transaksi yang dilakukan dengan cara melawan hukum atau bertentangan dengan ketentuan syari'at dipandang tidak sah.

Azas manfaat, benda yang akan ditransaksikan harus mempunyai manfaat. baik manfaat yang dapat dirasakan secara langsung seperti buah-buahan ataupun tidak langsung seperti bibit tanaman. Jadi tidak dibenarkan melakukan transaksi terhadap benda yang akan mendatangkan kesia-siaan pada para pihak. Karena mu'amalah dalam Islam harus mengandung manfaat dan menghindari bentuk kesia-siaan, karena kesia-siaan itu termasuk sikap mubazir dan orang yang melakukan tindakan mubazir termasuk saudara setan.

Azas kerelaan, dalam muamalah, setiap akad atau transaksi yang dilakukan dengan sesama manusia harus dilakukan atas dasar suka sama suka atau kerelaan. Hal ini dimaksudkan agar dalam setiap transaksi tidak terjadi karena paksaan dan intimidasi pada salah satu pihak atau pihak lain. Niat, merupakan sesuatu yang sangat menentukan nilai suatu perbuatan, karena hasil dari suatu perbuatan tergantung pada niat (9).

Mabi' wa tsaman (benda dan uang) disyaratkan:

Milik sendiri, barang yang bukan milik sendiri tidak boleh diperjual-belikan kecuali ada mandat yang diberikan oleh pemilik seperti akad wikalah (perwakilan). Karena akad jual beli mempunyai pengaruh terhadap perpindahan hak milik.

Benda yang diperjual-belikan itu ada dalam arti yang sesungguhnya, jelas sifat, ukuran dan jenisnya. Maka tidak sah jual beli benda yang belum berwujud seperti jual beli buah-buahan yang belum jelas buahnya (masih dalam putik), jual beli anak hewan yang masih dalam perut induknya, jual beli susu yang masih dalam susu induk (belum diperas).

Benda dapat diserahkan terimakan ketika akad secara langsung maupun tidak langsung. Maka tidak sah jual beli terhadap sesuatu yang tidak dapat diserahkan, misalnya jual beli burung yang terbang di udara, ikan di lautan.

Benda yang diperjual belikan adalah mal mutaqaawwim. Mal mutaqaawwim merupakan benda yang dibolehkan syariat untuk memanfaatkannya, maka tidak sah melaksanakan jual beli terhadap benda yang tidak dibolehkan syariat untuk memanfaatkannya seperti bangkai, babi, minuman keras dan lain sebagainya.

Pandangan Hukum Islam terhadap Bisnis Multi Level Marketing

Menghukumi halal haramnya suatu perusahaan MLM tentunya tidak bisa disama ratakan dikarenakan setiap perusahaan MLM tersebut mempunyai pola dan sistem serta produk yang berbeda-beda satu sama lainnya. Namun kita bisa menyederhanakan permasalahan tersebut dengan membagi konsep MLM dalam 2 (dua) hal; yang pertama adalah produk dan kedua adalah sistem.

Produk (Barang)

Islam sebagai agama yang lengkap telah memberikan petunjuk lengkap tentang perdagangan, termasuk di dalamnya barang-barang yang tidak boleh diperjual belikan.

Khamr (Minuman Keras)

Dari Aisyah ra, ia berkata: Tatkala sejumlah ayat akhir surat al-Baqarah turun, Nabi saw keluar (menemui para sahabat) lantas bersabda (kepada mereka), “Telah diharamkan jual beli arak.” (Muttafaqun”alaih: Fathul Bari IV: 417 no: 2226, Muslim III: 1206 no: 1580, “Aunul Ma”bud IX: 380 no: 3473, dan Nasa”i VII: 308).

Bangkai, Babi dan Patung

Dari Jabir bin Abdullah ra, bahwa ia pernah mendengar Rasulullah saw bersabda ketika Beliau di Makkah pada waktu penaklukan kota Makkah, “Sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya telah mengharamkan menjual arak, bangkai, babi dan patung.” Rasulullah saw ditanya, “Bagaimana pendapatmu tentang lemak bangkai, karena itu dipergunakan untuk mengecat perahu-perahu, meminyaki kulit-kulit dan dijadikan penerangan lampu oleh orang-orang?” Beliau jawab, “Tidak boleh, karena haram.” Kemudian Rasulullah saw pada waktu itu bersabda, “Allah melaknat kaum Yahudi, karena ketika Allah mengharamkan lemak bangkai, justeru mereka mencairkannya, lalu menjualnya, kemudian mereka makan harganya.” (Muttafaqun “alaih: Fathul Bari IV: 424 no: 2236, Muslim III: 1207 no: 1581, Tirmidzi II: 281 no: 1315, “Aunul Ma”bud IX: 377 no: 3469, Ibnu Majah II: 737 no: 2167 dan Nasa”i VII: 309).

Anjing

Dari Abu Mas”ud al-Anshari ra, bahwa Rasulullah saw melarang harga anjing, hasil melacur, dan upah dukun. (Muttafaqun “alaih: Fathul Bari IV: 426 no: 2237, Muslim III: 1198 no: 1567, “Aunul Ma”bud IX: 374 no: 3464, Tirmidzi II: 372 no: 1293, Ibnu Majah II: 730 no: 2159 dan Nasa”i VII: 309).

Gambar yang Bernyawa

Dari Sa”id bin Abil Hasan, ia berkata : Ketika saya berada di sisi Ibnu Abbas ra tiba-tiba datanglah kepadanya seorang laki-laki lalu bertanya kepadanya “Ya Ibnu Abbas, dan sejatinya aku berprofesi sebagai pelukis gambar-gambar ini.” Maka Ibnu Abbas berkata kepadanya, “Saya tidak akan menyampaikan kepadamu melainkan apa yang saya dengar dari Rasulullah saw. Aku mendengar Beliau bersabda, “Barang siapa yang melukis satu gambar, maka sesungguhnya Allah akan mengadzabnya hingga ia meniupkan ruh padanya, padahal ia tidak mungkin selama-lamanya

meniupkan ruh padanya.” Maka laki-laki itu berubah dengan perubahan yang besar dan wajahnya menguning. Kemudian Ibnu Abbas berkata kepadanya, “Celaka engkau! Jika engkau membangkang dan akan tetap meneruskan profesimu ini, maka hendaklah engkau (menggambarkan pepohonan ini; dan segala sesuatu yang tidak bernyawa.” (Muttafaqun “alaih: Fathul Bari IV: 416 no: 2225 dan lafadz ini bagi Imam Bukhari, Muslim III: 1670 no: 2110 dan Nasa”i VIII: 215 secara ringkas).

Buah-Buahan yang Belum Nyata Jadinya

Dari Anas bin Malik ra, dari Nabi saw, bahwa beliau melarang menjual buah- buahan hingga nyata jadinya dan kurma hingga sempurna. Beliau ditanya, “Apa (tanda) sempurna?” Jawab Beliau “Berwarna merah atau kuning.” (Fathul Bari IV: 397 no: 2167). Darinya (Anas bin Malik) ra, bahwa Rasulullah saw melarang menjual buah-buahan sebelum sempurna. Kemudian Beliau ditanya, “Apa (tanda) sempurna?” Beliau menjawab, “Hingga berwarna merah.” Kemudian Rasulullah saw bersabda, “Bagaimana pendapatmu apabila Allah menghalangi buah itu untuk menjadi sempurna, maka dengan alasan apakah seorang di antara kamu akan mengambil harta saudaranya.” (Muttafaqun “alaih: Fathul Bari: IV: 398 no: 2198 dan lafadz ini milik Imam Bukhari, Muslim III: 1190 no: 155 dan Nasa”i VII: 264).

Biji-Bijian yang Belum Mengeras

Dari Ibnu Umar ra, bahwa “Rasulullah saw melarang menjual buah kurma hingga nyata jadinya, dan (melarang) menjual gandum hingga berisi serta selamat dari hama; Beliau melarang penjualannya dan pembelinya.” (Shahih: Mukhtashar Muslim no: 917, Muslim III: 1165 no: 1535, “Aunul Ma”bud IX: 222 no: 3352, Tirmidzi II: 348 no: 1245 dan Nasa”i VII: 270).

Segala benda yang haram dan yang dimanfaatkan untuk tujuan haram

Oleh karenanya segala makanan atau minuman yang diharamkan, maka diharamkan pula jual belinya semisal jual beli hewan buas yang bertaring, darah, anjing, burung yang bercakar, hewan jalalah (yang mengkonsumsi najis), tikus, ular, semut dan katak.

Kucing

“Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam melarang dari hasil penjualan anjing dan kucing” (HR. Abu Daud no. 3479 dan An Nasai no. 4668. Syaikh Al Albani mengatakan bahwa hadits ini shahih).

Sistem (Pola Kerja)

Di dalamnya terdapat bentuk riba fadhil dan riba nasi-ah. Anggota diperintahkan membayar sejumlah uang yang jumlahnya sedikit lantas mengharapkan timbal balik lebih besar, ini berarti menukar sejumlah uang dengan uang yang berlebih. Ini jelas adalah bentuk riba yang diharamkan berdasarkan nash dan ijma’. Karena sebenarnya yang terjadi adalah tukar menukar uang. Dan bukan maksud sebenarnya adalah untuk menjadi anggota (seperti dalam syarikat) sehingga tidak berpengaruh dalam hukum.

Di dalamnya terdapat bentuk ghoror (spekulasi tinggi atau untung-untungan) yang diharamkan syari’at. Karena anggota tidak mengetahui apakah ia bisa menarik anggota yang lain ataukah tidak. Pemasaran berjenjang atau sistem piramida jika berlangsung, suatu saat akan mencapai titik akhir. Anggota baru tidaklah mengetahui apakah ketika menjadi bagian dari sistem, ia berada di level tertinggi sehingga bisa mendapat untung besar atau ia berada di level terendah sehingga bisa rugi besar. Kenyataan yang ada, anggota sistem seperti ini cenderung merugi kecuali sedikit saja yang berada di level atas sehingga beruntung besar. Jadi umumnya, sistem ini mendatangkan kerugian dan inilah hakekat ghoror. Ghoror adalah ada kemungkinan rugi besar atau untung besar. Padahal Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam telah melarang dari jual beli ghoror sebagaimana disebutkan oleh Muslim dalam kitab shahihnya.

Di dalamnya terdapat bentuk memakan harta orang lain dengan cara yang batil. Karena yang sebenarnya untung adalah perusahaan (syarikat) dan anggota telah ditentukan untuk mengelabui yang lain.

Begitu pula Nabi SAW. Bersabda: “Orang yang bertransaksi jual beli masing-masing memiliki hak khiyar (membatalkan atau melanjutkan transaksi) selama keduanya belum berpisah. Jika keduanya jujur dan terbuka, maka keduanya akan mendapatkan keberkahan dalam jual beli, tapi jika keduanya berdusta dan tidak terbuka, maka keberkahan jual beli antara keduanya akan hilang” (Muttafaquun‘alaih).

KESIMPULAN

Penelitian ini menyimpulkan bisnis Multi Level Marketing, setiap perusahaan tentu harus memenuhi ketentuan bisnis yang Islami. Yakni Marketing plan-nya, bukan sistem piramida, produknya halal dan bebas dari unsur yang diharamkan dalam Islam, perusahaan lebih menekankan pada aspek produk, bukan aspek targeting penghimpunan dana, transparansi penjualan dan pembagian bonus serta komisi penjualan harus jelas dan kehalalan produk yang menjadi objek transaksi ril serta tidak mendorong kepada kehidupan boros, hedonis. Tidak adanya excessive mark up atas harga produk yang dijeluabelikan di atas covering biaya promosi dan marketing konvensional. Ini berarti dalam sistem penjualan harus terjadi keseimbangan antara nilai uang dimasukkan anggota ke perusahaan dengan nilai barang yang diterimanya. Harga barang dan bonus (komisi) penjualan diketahui secara jelas sejak awal dan dipastikan kebenarannya saat transaksi. Tidak adanya eksploitasi pada jenjang manapun antar distributor ataupun antara produsen dan distributor. Jika hal itu dipenuhi dan menjadi prinsip manajemen perusahaan maka bisnis Multi Level Marketing yang dilakukan dibenarkan dalam Islam.

DAFTAR PUSTAKA

1. M AKROM MIZAN A. PANDANGAN DOSEN FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM UIN RADEN FATAH PALEMBANG TENTANG MULTI LEVEL MARKETING (MLM) DALAM PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH. UIN Raden Fatah Palembang; 2018.
2. Marimin A, Romdhoni AH, Fitria TN. Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam Pandangan Islam. J Ilm Ekon Islam. 2016;2(02).
3. Safitri SDA. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pembiayaan Haji Dan Umrah Melalui Sistem Marketing (MLM) Pada Pt. Mitra Permata Mandiri Cabang Bandung. 2015;
4. Hardiansyah R. Relevansi Konsep Ulul Albab dalam Qs Ali Imron 190-195 dengan Tujuan Pendidikan Islam. UIN Raden Intan Lampung; 2017.
5. Fitrah M. Metodologi penelitian: penelitian kualitatif, tindakan kelas & studi kasus. CV Jejak (Jejak Publisher); 2018.
6. Tambunan SB. Analisis Pemasaran Agribisnis Peternakan Ayam Ras Pedaging di Kabupaten Langkat Sumatera Utara. Universitas Medan Area; 2008.
7. Hamid A. Analisis pengaruh bauran pemasaran dan faktor sosial terhadap keputusan pembelian konsumen. 2012;
8. Erni A. METODE PENERAPAN MULTI LEVEL MARKETING SYARIAH PADA PT. K-LINK NUSANTARA DALAM PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH DI KOTA PALOPO.
9. Suharyat Y. Hubungan antara sikap, minat dan perilaku manusia. J Reg. 2009;1(3):1–19.