

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Konsep Dasar *Multi Level Marketing* (MLM)**

##### **1. Pengertian *Multi Level Marketing***

*Multi Level Marketing* (MLM) berasal dari bahasa Inggris, dimana secara etimologi berasal dari kata *multi* berarti banyak, *level* berarti jenjang atau tingkat, sedangkan *marketing* yang berarti pemasaran. Jadi dari kata tersebut dapat difahami bahwa MLM adalah pemasaran yang berjenjang banyak. disebut sebagai Multi Level karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat.<sup>1</sup>

Bisnis MLM atau juga dikenal dengan sebutan *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

---

<sup>1</sup> Firman Wahyudi, *Multi Level Marketing Dalam Kajian Fiqh Muamalah*, Al-Banjari, Vol.13, No.2, Juli-Desember, 2014, hlm. 164

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).<sup>2</sup> Organisasi ini merupakan anggota KADIN, bagian dari world Federation Direct selling Association (WFDSA).<sup>2</sup>

Secara umum *Multi Level Marketing* memberikan suatu metode bisnis alternatif yang berhubungan dengan pemasaran dan distribusi yang dilakukan melalui banyak level (tingkatan), yang biasa dikenal dengan istilah Upline (tingkat atas) dan Downline (tingkat bawah), orang akan disebut Upline jika mempunyai Downline. Inti dari bisnis MLM ini digerakkan dengan jaringan ini, baik yang bersifat vertikal atas bawah maupun horizontal kiri kanan ataupun gabungan antara keduanya.

Promotor (upline) adalah anggota yang sudah mendapatkan hak keanggotaan terlebih dahulu, sedangkan bawahan (downline) adalah anggota baru yang mendaftar atau direkrut oleh promotor. Dalam MLM ada dikenal istilah member, yaitu orang yang berjasa dalam menjualkan produk perusahaan secara tidak langsung, dengan membangun formasi jaringan.

Perusahaan yang menjalankan bisnisnya dengan sistem MLM tidak hanya menjalankan penjualan produk barang, tetapi juga produk jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan

---

<sup>2</sup> Gemala Dewi, dkk., *Hukum Perikatan Di Indonesia...*, hlm. 168

berupa marketing fee, bonus, dan sebagainya, dimana semua itu bergantung pada prestasi, penjualan, dan status keanggotaan distributor. Jasa perantara penjualan ini (makelar) dalam terminology fiqh disebut dengan samsarah/simsar ialah perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang dan mencarikan pembeli) atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli).<sup>3</sup>

Pekerjaan samsarah/simsar berupa makelar, distributor, agen, dan sebagainya dalam fiqh Islam adalah termasuk akad Ijarah, yaitu suatu transaksi yang memanfaatkan jasa orang dengan memberinya suatu imbalan. Namun untuk sahnya pekerjaan ini harus memenuhi beberapa syarat, antara lain:

- a. Perjanjian di antara kedua belah pihak harus jelas.
- b. Objek akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan.
- c. Objek akad bukan hal-hal yang maksiat atau haram.<sup>4</sup>

Dalam bisnis MLM, makelar atau perantara untuk menjalankan suatu usaha sangat penting demi memperlancar keluarnya barang dan mendatangkan keuntungan antara kedua belah pihak. Tidak ada salahnya kalau makelar itu mendapatkan upah kontan berupa uang atau secara prosentase dari keuntungan atau apa aja yang mereka sepakati bersama.

---

<sup>3</sup> Ahmad Sahlan, *Bisnis Multi Level Marketing (MLM)*, Al-Hikmah Jurnal Kependidikan dan Syariah, Vol. 04, No. 01, Februari, 2016, hlm. 58

<sup>4</sup> *Ibid*, hlm. 58

Untuk masuk dalam jaringan bisnis pemasaran *Multi Level Marketing* ini, biasanya setiap orang harus menjadi *member* (anggota jaringan) terlebih dahulu, ada juga yang diistilahkan dengan sebutan distributor, kadangkala *membership* tersebut dilakukan dengan mengisi formulir pendaftaran keanggotaan dengan membayar sejumlah uang pendaftaran, disertai dengan pembelian produk tertentu agar anggota tersebut mempunyai point, dan kadang tanpa pembelian produk. Dalam hal ini, memperoleh point adalah sangat penting, karena suatu perusahaan MLM menjadikan point sebagai ukuran besar kecilnya bonus yang diberikan. Point tersebut bisa dihitung berdasarkan pembelian langsung, atau tidak langsung. Kegiatan pembelian langsung biasanya dilakukan oleh masing-masing anggota, sedangkan pembelian tidak langsung biasanya dilakukan oleh jaringan keanggotaannya. Dari sinilah, nantinya muncul istilah bonus jaringan. Karena dua kelebihan tersebut, bisnis MLM diminati banyak kalangan.<sup>5</sup>

## **2. Dasar Hukum *Multi Level Marketing***

Mekanisme operasional pada MLM yaitu, seorang distributor dapat mengajak orang lain untuk ikut juga sebagai distributor. Kemudian, orang lain itu dapat pula mengajak orang lain lagi untuk ikut bergabung, begitu seterusnya, semua yang diajak dan ikut merupakan suatu kelompok

---

<sup>5</sup> Azhari Akmal Tarigan, *Ekonomi dan Bank Syari'ah*, (Medan: FKEBI IAIN Sumatera Utara, 2002)

distributor yang bebas mengajak orang lain lagi samapai level yang tanpa batas. Inilah salah satu perbedaan MLM dengan pendistribusian secara konvensional yang bersifat *single level*.<sup>6</sup> Pada pendistribusian konvensional, seorang agen mengajak beberapa orang bergabung kedalam kelompoknya menjadi penjual atau sales atau disebut juga dengan “wiraniaga”.

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.<sup>7</sup>

Sedangkan dalam literatur hukum Islam, sistem MLM dapat dikategorikan dalam kitab *al-Buyu'* yang menjelaskan mengenai perdagangan atau jual beli yang hukum asal segala sesuatu termasuk muamalah adalah boleh. Oleh karena itu, dasar hukum yang dapat dijadikan panduan bagi umat Islam terhadap bisnis MLM ini antara lain konsep jual beli, tolong-menolong, dan kerjasama (taawun).

#### a. Al Qur'an

##### 1) Surah Al Baqarah Ayat 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “Dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”<sup>8</sup> [QS. Al Baqarah (1): 275]

<sup>6</sup> Andreas Harefa, *10 Kiat Sukses Distributor MLM, Belajar Dari Amway, CNI, dan Herbalife*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1999), hlm. 6

<sup>7</sup> Gemala Dewi, dkk., *Hukum Perikatan Di Indonesia...*, hlm. 169

<sup>8</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan QS. Al Baqarah:275*

## 2) Surah An-Nisa' Ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ  
مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

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, dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu.”<sup>9</sup> [QS. An Nisa' (4): 29]

## 3) Surah Al Maidah Ayat 2

... وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ  
شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya: “Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.”<sup>10</sup> [QS. Al-Maidah (5): 2]

## b. Hadits

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ، عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: أَمَا بَعَثَ اللَّهُ نَبِيًّا إِلَّا رَعَى  
الْعَنَمَ، فَقَالَ أَصْحَابُهُ: وَأَنْتَ؟ فَقَالَ: (( نَعَمْ، كُنْتُ أُرْعَاهَا عَلَى قَرَارِئِطَلٍ لِأَهْلِ  
مَكَّةَ )) [رواه البخاري: 2262]

Artinya: “Dari Abu Hurairah, dari Nabi SAW; beliau bersabda, “Tidaklah Allah mengutus seorang Nabi kecuali ia menggembala ambing.” Para sahabat beliau punbertanya, “Dan engkau juga?” Beliau menjawab, “Iya, dulu aku menggembalakan kambing milik penduduk Mekkah dengan upah beberapa qirath.”<sup>11</sup> [HR. Bukhari; 2262]

<sup>9</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan QS. AN-Nisa: 29*

<sup>10</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan QS. Al-Maidah: 2*

<sup>11</sup> Imam Az-Zabidi, *Mukhtashar Shahih Bukhari, Azzam Kuwais dan Ibnu AbdilBar, ed. Tim editor Ummul Qura*, (Jakarta: Ummul Qura, 2016), hlm. 442

Demikian pula, hadits lain menjelaskan bahwa;

وَعَنْ ثَابِتِ بْنِ الضَّحَّاكِ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنِ الْمُزَارَعَةِ وَأَمَرَ بِالمُؤَاجِرَةِ. [رواه مسلم أيضا]

Artinya: “Dari Tsabit bin Adh-Dhahhak bahwa Rasulullah SAW melarang muzara;ah dan memerintahkan sewa menyewakan (mu’ajarah).”<sup>12</sup> [HR. Muslim]

Berdasarkan hadits di atas, pada dasarnya akad sewa menyewa itu dibolehkan dalam Islam. Demikian pula hal dilakukan dalam sistem *multi level marketing* yang menggunakan akad sewa terhadap pekerjanya dengan syarat sesuai yang telah ditetapkan (syariat). Dengan kata lain, sistem ini dibolehkan selama bisnis tersebut tidak mengandung unsur-unsur riba (sistem bunga), *gharar* (ketidakjelasan), *dharar* (merugikan/menzalimi pihak lain), dan *jahalah* (tidak transparan).<sup>13</sup>

### 3. Tujuan *Multi Level Marketing*

Tujuan *multi level marketing* jika dikaji ulang maka sama dengan tujuan metode pemasaran yaitu mendapatkan sejumlah keuntungan adapun cara untuk mendapatkan sejumlah keuntungan sesuai yang diharapkan, dua cara yang dapat dilakukan adalah:

---

<sup>12</sup> Syaikh Faisal bin Abdul Aziz Alu Mubarak, “*Mukhtasharul Kalam ala Bulugh al-Maram, (Bulughul Maram dan Penjelasannya)*, terj. Imam Ikhwanuddin Abdillah fauzi, ed. Ahmad Ihsanuddin dan Arif Mahmudi,” (Jakarta: Ummul Qura, 2015), hlm. 671

<sup>13</sup> Hafidz Abdurrahman dan Yahya Abdurrahman, *Bisnis & Muamalah Kontemporer*, (Bogor: Al-Azhar Freshzone Publishing, 2015), hlm. 116.

a. Meningkatkan Pendapatan

Peningkatan pendapatan dari suatu perusahaan dapat diperoleh dengan cara meningkatkan dua elemen yaitu *omset* penjualan dan laba untuk setiap produk kebanyakan perusahaan biasanya lebih memilih meningkatkan pendapatan dengan cara meningkatkan omset penjualan dibandingkan meningkatkan laba untuk setiap produk dengan cara menaikkan harga produk tersebut karena jika perusahaan memilih cara yang kedua ini akan berisiko saingan bisnis akan memenangkan persaingan

b. Mengurangi pengeluaran

Perusahaan *multi level marketing* dalam upaya mengurangi pengeluaran dapat melakukan dua cara yaitu cara pertama yang dapat dilakukan perusahaan *multi level marketing* adalah memindahkan produk lebih dekat ke pelanggan. Pemindahan produk lebih dekat dengan pelanggan ini diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan serta cara ini tidak mengeluarkan biaya yang sangat besar karena biaya tersebut dimungkin ditanggung oleh para distributor dan berbedda dengan perusahaan yang tidak menggunakan cara *multi level marketing*, jika memilih untuk menggunakan cara ini maka harus mengeluarkan sejumlah biaya operasional yang besar. Kedua yaitu

dengan melakukan rekrutmen karyawan penjualan dengan komisi sebagai acuannya.<sup>14</sup>

#### **4. Mekanisme Kerja Multi Level Marketing**

MLM merupakan suatu sistem penjualan secara langsung kepada konsumen yang dilakukan secara berantai, dimana seorang konsumen dapat menjadi distributor produk dan dapat mempromosikannya kepada orang lain untuk bergabung dalam rangka memperluas jaringan distributornya. Dalam rangkaian distributor tersebut terkenal dengan istilah "*Upline dan Downline*".

Bisnis MLM lebih memanfaatkan "kekuatan manusia" dari pada institusi ritel dan lainnya, untuk mempromosikan dan menjual produk (barang atau jasa). MLM juga menitikberatkan pada kekuatan kontak pribadi dan persuasif dalam penjualan, di mana si penjual berfungsi lebih dari sekedar seorang juru tulis yang mencatat hasil penjualan. MLM berbeda dengan sistem penjualan lainnya. Dalam bisnis MLM, distributor multilevel tidak hanya berusaha menjual barang kepada konsumen secara eceran, tetapi juga mencari distributor lain untuk menjual produk (barang atau jasa) kepada konsumen.<sup>15</sup>

Dengan kata lain, setiap distributor memiliki dua fungsi dasar (ganda), yaitu menjual produk (barang atau jasa) serta membangun jaringan

---

<sup>14</sup> <http://pondokpemasaran.blogspot.com/2015/12/mengenal-multi-level-marketing.html?m=1> diakses pada tanggal 20 Desember 2019 pukul 11.09

<sup>15</sup> Sofwan Jauhari, *MLM Syariah: Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktisi MLM Syariah*, (Jakarta: Mujaddidi Press, 2013), hlm. 91

distribusi melalui perekrutan distributor lainnya untuk juga menjual produk dan jasa perusahaan. Setiap distributor baru yang dibawa masuk ke dalam perusahaan, akan terdorong untuk mengajak distributor berikutnya ke dalam perusahaan. Hasilnya, seorang distributor yang aktif menjalankan fungsi ganda di atas akan membangun sebuah sub struktur berjenjang, yang dikenal dengan istilah jaringan *downline*. Setiap anggota di dalam jaringan *downline* tersebut juga memiliki kesempatan yang sama untuk membangun jaringan *downline*-nya sendiri. Setiap anggota mandiri (distributor) akan mendapatkan komisi dari penjualan yang dilakukannya sendiri dan juga mendapatkan sebagian kecil komisi dari penjualan yang dilakukan oleh para distributor di jaringan *downline*-nya.<sup>16</sup>

Selain itu, biasanya tersedia berbagai bonus kinerja (performance bonus) dan hadiah berupa royalty bonus apabila volume penjualan pribadi maupun grup down-line-nya mencapai level tertentu. Ketentuan ini sebagaimana diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia bahwa komisi adalah imbalan yang diberikan perusahaan MLM kepada mitra usaha yang besarnya dihitung berdasarkan hasil kerja nyata sesuai volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau jasa, baik secara pribadi maupun jaringannya. Sedangkan bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha karena berhasil

---

<sup>16</sup> *Ibid.*, hlm. 92

melebihi target penjualan barang dan atau jasa yang ditetapkan perusahaan MLM.<sup>17</sup>

Dengan demikian, komisi yang diberikan dalam bisnis MLM dihitung berdasarkan banyaknya jasa distribusi yang otomatis terjadi jika bawahan melakukan pembelian barang. *Upline* akan mendapatkan bagian komisi tertentu sebagai bentuk balas jasa atas perekrutan bawahan. Sedangkan harga barang yang ditawarkan di tingkat konsumen adalah harga produksi ditambah komisi yang menjadi hak konsumen karena secara tidak langsung telah membantu kelancaran distribusi.

Secara sistematis, sistem kerja MLM, dapat dijelaskan sebagai berikut: *Pertama*, pihak perusahaan berusaha menjaring konsumen untuk menjadi member dengan cara mengharuskan calon konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu. *Kedua*, dengan membeli paket produk perusahaan tersebut, pihak pembeli diberi satu formulir keanggotaan (member) dari perusahaan. *Ketiga*, sesudah menjadi member, maka tugas berikutnya adalah mencari member baru dengan cara seperti di atas, yaitu membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan. *Keempat*, para member baru juga bertugas mencari calon member baru lainnya dengan cara seperti di atas, yaitu membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan. *Kelima*, jika member mampu menjaring member baru yang banyak, maka ia akan mendapat bonus. Semakin banyak member yang dapat dijaring, maka semakin banyak pula bonus

---

<sup>17</sup> Lukman Hakim, *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*, (Jakarta: Erlangga, 2012), hlm. 67

yang didapatkan karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan. *Keenam*, dengan adanya para member baru yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan, maka member yang berada pada level pertama, kedua, dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan.<sup>18</sup>

Dengan demikian, dapat dipahami bahwa pola bisnis MLM adalah membangun bisnis dari rumah (*home based business*) atau pola pemasaran jaringan progresif. Seorang yang mengikuti pola bisnis MLM merupakan distributor atau member yang menempati suatu posisi dalam jenjang karir sistem tersebut. Distributor mempunyai seorang *upline* yaitu pihak yang mengajaknya (mensponsori) dalam bisnis MLM, sedangkan distributor itu sendiri disebut *downline*, yaitu pihak yang disponsori. Seorang *downline* akan menjadi *upline* jika telah memiliki *downline* lain di bawahnya. Sekumpulan distributor yang membentuk struktur *upline* dan *downline* akan membentuk suatu jaringan. Dalam jaringan terdapat “kaki” dan level. Kaki adalah bagian dari jaringan yang ditinjau secara vertikal, dan level adalah bagian dari jaringan yang ditinjau secara horizontal. Jaringan yang telah terbentuk akan terus tumbuh tanpa ada batasnya, selama para member terus mensponsori pihak baru untuk masuk dalam bisnis MLM sehingga jaringan akan terus membesar dan meluas, mulai dari berawal hanya mensponsori satu atau dua orang, hingga memiliki *downline*

---

<sup>18</sup> *Ibid*, hlm. 80

mungkin sampai ratusan. Pertumbuhan kelompok tersebut secara teoritis akan berlipat.<sup>19</sup>

Program-program MLM telah mengalami peningkatan terusmenerus sejak tahun 1980 an, dikarenakan bisnis MLM ini menawarkan peluang memperoleh pendapatan yang tinggi melalui prinsip-prinsip pengandaan usaha mengungkapkan beberapa kelebihan bisnis MLM, di antaranya adalah sebagai berikut: (1) setiap orang dapat melakukannya; (2) nyaris tanpa resiko; (3) tidak ada atasan; (4) pelatihan nasional dan bantuan dari perusahaan yang diberikan dalam bentuk buku pegangan, seminar dan rapat; (5) waktu yang diinvestasikan sekarang, berguna di kemudian hari; (6) rasa aman karena ada sistem pembagian bonus dan royalti ahli warisnya; (7) bisnis siap pakai dan siap dijalankan; (8) tidak ada wilayah yang membatasi daerah operasi para distributor; (9) modal yang diperlukan untuk memulai bisnis sangat kecil yaitu hanya membayar formulir pendaftaran dan produk perusahaan; (10) mendapatkan penghasilan sesuai dengan penjualan dan pembinaan jaringan yang dikembangkan.<sup>20</sup>

Untuk meningkatkan prestasi atau motivasi para distributor, perusahaan MLM secara beerkla sebaiknya memberikan berbagai macam training, tambahan wawasan, ketrampilan membangun pribadi yang kuat, tangguh, dan handal dalam membina atau mengembangkan jaringan mereka. Beberapa perusahaan sudah memiliki program-program training

---

<sup>19</sup> *Ibid*, hlm. 94

<sup>20</sup> *Ibid.*, hlm. 96

atau sekolah bisnis yang memberikan support bagi para distributornya. Biasanya training ini diselenggarakan secara reguler dalam bentuk pertemuan-pertemuan atau seminar-seminar. Tien group misalnya menyelenggarakan berbagai pertemuan dan seminar (*support system*) dalam bentuk OPP (*Open Plan Presentation*), NDT (*Network Development Training*), BS (*Business Seminar*) dan sebagainya.

Dalam pertemuan tersebut para distributor dapat bertemu untuk berbagai pengalaman, mengulas atau mengevaluasi kembali hasil kerja mereka, dan memberikan petunjuk bagaimana cara membangun jaringan, siapa orang yang dapat diajak bekerjasama, dengan tujuan untuk memberikan motivasi atau semangat baru kepada para distributor atau downline yang belum berhasil. Dalam berbagai bentuk pertemuan atau seminar tersebut seringkali para distributor mengundang prospek, sebagai cara untuk merekrut calon anggota baru. Hal ini penting, sebab keberhasilan merekrut, melatih, dan memotivasi para downline merupakan salah satu tolok ukur keberhasilan suatu perusahaan MLM.<sup>21</sup>

## **5. Pendapat Ulama Tentang *Multi Level Marketing***

Terdapat perbedaan pendapat dikalangan Ulama dalam menentukan hukum bisnis dari MLM. Ada dua pandangan mengenai hal ini yaitu:

- a. Pendapat pertama yang menyatakan MLM hukumnya mubah (boleh)

---

<sup>21</sup> <http://esoftdream.blogspot.com/2012/06/cara-kerja-multi-level-marketing.html/> diakses pada tanggal 21 Desember 2019 pukul 11.29

Pada dasarnya semua bentuk kegiatan muamalat hukumnya adalah sah dan boleh dilakukan<sup>22</sup>. Hal tersebut sesuai dengan kaidah fiqh yang berbunyi:

الأَصْلُ فِي الْعُقُودِ وَالْمُعَامَلَاتِ الصِّحَّةُ حَتَّى يَفُومَ دَلِيلٌ عَلَى الْبُطْلَانِ وَالتَّخْرِيمِ

Artinya: “Pada dasarnya semua akad dan muamalat hukumnya sah sehingga ada dalil yang membatalkan dan mengharamkannya.”<sup>23</sup>

Di samping dalam memberikan kebebasan yang sangat luas, Islam memberikan batasan-batasan atau rambu-rambu yang harus diperhatikan oleh setiap pelaku bisnis. Diantara rambu-rambu tersebut adalah kegiatan bisnis yang dilakukan tidak boleh mengandung unsur *dharar* (merugikan), *gharar* (manipulasi), *jahalah* (ketidakjelasan), dan *zhulm* (menganiaya pihak lain, serta *maisir* (judi), *riba* (bunga), *ihtikar* (penimbunan), dan *bathil*.<sup>24</sup>

Syaikh Dr. Abdullah bin Nashir Al Sulmi, beliau merupakan seorang ulama Sunnah menerangkan bahwa terdapat tiga syarat MLM dapat dikatakan halal.<sup>25</sup>

- 1) Orang yang ingin memasarkan produk tidak harus dilakukan untuk membeli produk tersebut.
- 2) Produk yang dipasarkan oleh sistem MLM harus tidak boleh lebih mahal dari produk sejenis yang dipasarkan secara konvensional, jadi harganya bisa sama (setara) atau lebih murah.

<sup>22</sup> Ahmad Wardi Muslih, *Fiqh Muamalah...*, hlm. 614

<sup>23</sup> Abdul Hamid Hakin, *Al-Bayan*, Maktabah Nusantara, Bukittinggi, 1960, hlm. 209

<sup>24</sup> Ahmad Wardi Muslih, *Fiqh Muamalah...*, hlm. 615

<sup>25</sup> <https://jildhuz.wordpress.com/2015/02/23/syarat-mlm-halal-menurut-dr-abdullah-bin-nashir-al-sulmi-bagian-pertama/> diakses pada tanggal 22 Desember 2019 pukul 19.22

- 3) Orang yang ingin memasarkan produk tersebut tidak disyaratkan membayar sejumlah uang menjadi anggota.

Jika tiga syarat tersebut dapat diterapkan oleh perusahaan MLM maka sistem MLM tersebut tidak melanggar syariat. Akan tetapi bisa dipastikan bahwa tiga syarat tersebut tidak mungkin bisa direalisasikan oleh perusahaan yang menggunakan sistem MLM dalam marketingnya.

- b. Pendapat kedua yang menyatakan MLM hukumnya haram

Dr. Sami As Suwaylim, beliau merupakan Direktur Pengembangan Keuangan Islam di Islamic Development Bank, Jeddah dan merupakan bekas Anggota Dewan Syariah Al Rajhi, Riyadh. Dalam penelitiannya mengatakan bahwa MLM adalah perpanjangan dari *Pyramid Scheme/Letter Chain* (pengiriman uang secara berantai) yang bersala dari Amerika.

Hukum *Pyramid Scheme* jelas haram, karena mengandung unsur *riba ba'i*, yaitu menukar uang sejenis dengan cara tidak tunai dan tidak sama nominalnya, juga mengandung unsur *gharar*, yaitu saat seseorang bergabung dengan sebuah jaringan *Pyramid Scheme* dia tidak tahu apakah uang yang telah dibayarkannya akan kembali ditambah bonus, karena statusnya berada pada tingkat bawah.

Seseorang yang bergabung dengan MLM terdapat tiga macam type:

- 1) Seseorang yang murni bertujuan untuk menjadi perantara antara produsen dan konsumen dengan sistem MLM.

Perantara ini tidak dapat menjualkan produk sebagaimana layaknya perantara dalam sistem marketing biasa, yaitu barang diambil terlebih dahulu berdasarkan kepercayaan kemudian ia mendapat upah sekian persen dari hasil penjualan. Akan tetapi ia diharuskan terlebih dahulu untuk membeli salah satu produk tersebut. Hal ini jelas dilarang dalam Islam karena terdapat dua akad dalam satu akad.

- 2) Seseorang yang bertujuan membeli produk saja tanpa ambil peduli dengan bonus yang dijanjikan perusahaan MLM karena ia merasa cocok dengan produknya.

Maka konsumen ini sesungguhnya telah tertipu. Karena harga jual yang telah ditetapkan oleh perusahaan lebih dari 60% dianggarkan untuk pemberian bonus, hal ini disepakati oleh seluruh perusahaan MLM. Maka pembeli yang hanya membeli barang saja dia telah tertipu karena harus membayai 60% dari harga barang untuk bonus orang-orang dalam jaringan, padahal ia memberi produk langsung dari tangan pertama.

- 3) Seseorang yang ikut bergabung dalam MLM dengan tujuan bonus. Karena yang membuat MLM menjadi menarik adalah karena besarnya bonus yang dijanjikan.

Berdasarkan penjelasan diatas hakikat sistem MLM mengandung beberapa unsur-unsur:

- 1) Sistem MLM mengandung unsur riba Fadhl dan riba Nasi'ah

Setiap anggota menyerahkan uang dalam jumlah kecil untuk mendapatkan uang dalam jumlah yang lebih besar. Hal ini berarti uang ditukar dengan uang dengan nominal yang tidak sama dan tidak tunai. Sedangkan status barang/produk yang dijual perusahaan kepada konsumen hanyalah sebatas kedok, karena barang bukanlah tujuan orang yang ikut dalam jaringan tersebut. Dengan demikian keberadaan barang tidak mempengaruhi hukum (menjadi halal).

#### 2) Gharar

Karena setiap orang yang ikut dalam jaringan ini, ia tidak tahu apakah akan berhasil merekrut anggota (downline) dalam jumlah yang diinginkan atau tidak. Sedangkan jaringan ini sekalipun terus beroperasi, suatu saat pasti akan terhenti, maka pada saat ia tidak tahu, apakah dia berada pada tingkat atas dengan demikian dia akan beruntung. Ataukah dia akan berada pada tingkat bawah dengan demikian dia akan rugi.

#### 3) Memakan Harta Dengan Cara Batil

Karena yang mendapat keuntungan dari sistem ini hanyalah perusahaan MLM dan sejumlah kecil anggota yang terdapat didalamnya.

#### 4) Penipuan

Dari sisi barang dalam jaringan, seolah-olah ini merupakan penjualan produk padahal sesungguhnya yang terjadi bukanlah

demikian. Dan dari sisi menjanjikan bonus yang sangat besar, namun jarang diperoleh setiap anggota.<sup>26</sup>

## B. Tinjauan Umum Pemberian *Reward Multi Level Marketing*

*Reward* dapat diartikan sebagai suatu imbalan, penghargaan maupun hadiah yang bertujuan agar karyawan menjadi senang dan giat dalam bekerja dalam suatu perusahaan. Fungsi penghargaan itu sendiri sangat berperan besar dalam pembentukan tingkah laku karyawan yang diharapkan:

1. Memperkuat motivasi untuk memacu diri agar mencapai suatu prestasi
2. Memberikan tanda bagi seseorang yang memiliki kemampuan lebih
3. Bersifat *universal*

*Reward* dalam hukum Islam dapat dikatakan sebagai *ijarah*. *Ijarah* secara bahasa dapat diartikan upah, sewa, jasa atau imbalan. *Ijarah* adalah suatu akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang dalam waktu tertentu dengan pembayaran sewa (*ujrah*), tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.<sup>27</sup> Transaksi *Ijarah* merupakan salah satu kegiatan muamalah yang banyak dilakukan manusia untuk memenuhi kebutuhan hidup.

Berdasarkan definisi diatas akad *ijarah* tidak boleh dibatasi oleh syarat karena *ijarah* ditujukan atas manfaat. *Ijarah* terbagi menjadi dua yaitu *ijarah* yang bersifat manfaat (*ijarah bil manfa'ah*) dan *ijarah* bersifat pekerjaan atau

---

<sup>26</sup> <http://sekolahmuamalah.com/titik-kritis-keharaman-mlm-multi-level-marketing-dalam-fiqh-muamalah-maalayah/> diakses pada tanggal 22 Desember 2019 pukul 20.24

<sup>27</sup> Fatwa DSN MUI No. 09/DSN-MUI/IV/2000, hlm. 1

jasa (*ijarah bil 'amal*). *Ijarah* manfaat seperti sewa-menyewa rumah, warung, kebun binatang, barang tunggangan untuk ditunggangi membawa barang, pakaian dan perhiasan untuk dipakai. Sedangkan *Ijarah* yang bersifat pekerjaan menurut para ulama harus jelas jenis pekerjaannya maka itu dibolehkan, seperti tukang bangunan, buruh pabrik, dan tukang sepatu. Menurutnya boleh mengambil upah atas jasa yang diberikan selama jasa itu tidak bertentangan dengan syariat.

Menurut Hendi Suhendi *ijarah* berarti upah-mengupah, kerana operasional pengupahan jelas terlihat antara kedua belah pihak yang melakukan akad *ijarah*, hal ini sesuai dengan rukun dan syarat *ijarah* yaitu mu'jir yang memberikan upah, dan musta'jir orang yang menerima upah. Antara sewa dan upah juga ada perbedaan operasionalnya. Oleh karena itu sewa dan upah juga disebut *ijarah*.<sup>28</sup>

Insentif dalam Islam diberikan dengan merujuk skim *ijarah*. Insentif ditentukan oleh dua kriteria, yaitu dari segi prestasi penjualan produk dan dari sisi berapa banyak downline yang dibina sehingga ikut menyukkseskan kinerja. Dalam hal menetapkan nilai insentif ini, ada tiga syarat yang harus dipenuhi, yakni: adil, terbuka, dan berorientasi falah (keuntungan dunia dan akhirat). Insentif (bonus) seseorang (upline) tidak boleh mengurangi di bawahnya (downline), sehingga tidak ada yang dizalimi. Sistem insentif juga harus transparan di informasikan kepada seluruh anggota, bahkan dalam menentukan sistemnya dan pembagian insentif (bonus), para anggota perlu

---

<sup>28</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Press, 2011), hlm. 113.

diikutsertakan. Dalam hal ini tetap melakukan musyawarah, sehingga penetapan berorientasi pada keuntungan duniawi dan ukrawi.

### C. Fiqh Muamalah

Fiqh muamalah merupakan kata majemuk yang terdiri dari kata *fiqh* dan *muamalah*. Secara etimologi fiqh berarti paham, mengetahui dan melaksanakan. Adapaun kata muamalah berasal dari bahasa Arab [عامل - عامل]

[يعامل - معاملة] yang secara etimologi sama dan semakna dengan *al-mufa'alah*

(saling berbuat). Kata ini menggambarkan suatu aktifitas yang dilakukan oleh seseorang dengan orang lain dalam memenuhi kebutuhannya masing-masing. Secara terminologi fiqh muamalah adalah hukum-hukum yang berkaitan dengan tindakan yang dilakukan oleh manusia dalam hal yang berkaitan dengan hartanya, seperti jual beli, sewa menyewa, gadai dan sebagainya.<sup>29</sup>

### D. Fatwa MUI Tentang *Multi Level Marketing*

Dengan semakin maraknya pendirian MLM di Indonesia, akhirnya pada tahun 2009 Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) mengeluarkan Fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) yang ditandatangani oleh ketua DSN

---

<sup>29</sup> Sri Sudiarti, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, (Medan: FEBI UIN-SU Pess, 2018) hlm. 8

MUI K.H. M.A. Sahal Mahfudh dan Sekretaris H. M. Ichwan Sam pada tanggal 25 Juli 2009 di Jakarta.

Dalam Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tersebut terdapat ketentuan umum, ketentuan hukum, antara lain sebagai berikut:<sup>30</sup>

#### 1. Ketentuan Umum

Adapun ketentuan umum dalam fatwa ini, antara lain:

- a. Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.
- b. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.
- c. Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
- d. Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan/atau produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- e. Konsumen adalah pihak pemakai barang dan/atau jasa, dan tidak untuk diperdagangkan.

---

<sup>30</sup> Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009, hlm. 5-7

- f. Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan/atau produk jasa.
- g. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan/atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
- h. *Ighra'* adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.
- i. *Money game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran mitra usaha yang baru/bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggungjawabkan.
- j. *Excessive mark-up* adalah batas margin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.
- k. *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
- l. Mitra usaha/*stockist* adalah pengecer/*retailer* yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.

## 2. Ketentuan Hukum

Disebutkan ada dua belas ketentuan yang harus dipenuhi oleh sebuah perusahaan MLM untuk bisa dikategorikan sesuai dengan syariah dan berhak mendapatkan sertifikasi bisnis syariah. Ketentuanketentuan tersebut, yaitu:

- a. Adanya objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.
- b. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan/atau yang digunakan untuk sesuatu yang haram.
- c. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm* dan maksiat.
- d. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive markup*) sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh.
- e. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota, baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja yang nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS/MLM Syariah tersebut.
- f. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.

- g. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan atau penjualan barang atau jasa.
- h. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan ighra (memberikan iming-iming atau janji-janji manis yang berlebihan).
- i. Tidak ada eksploitasi atau ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dan anggota yang berikutnya.
- j. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain.
- k. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.
- l. Tidak melakukan kegiatan money game (perjudian murni yang tidak ada produk apapun dalam bentuk barang ataupun jasa).

#### **E. Penelitian Terdahulu**

Untuk menghindari terjadinya pengulangan penelitian maka perlu diuraikan penelitian terdahulu yang pernah diteliti oleh peneliti yang sah. Penelitian terdahulu yang dilakukan berkenaan dengan *Multi Level Marketing*, yaitu:

1. Zina Rifda (2018) “Strategi Pemasaran Multi Level Marketing (MLM) Syariah Paytren Dalam Meningkatkan Kepuasan Konsumen Di Tulungagung” adalah hasil penelitian untuk meningkatkan kepuasan konsumen terhadap pemasaran Paytren di Tulungagung. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran MLM Syariah yang dilakukan Mitra Paytren terdiri dari Perekrutan Mitra, Pemasaran Mitra, Pemasaran barang (*produk, positioning, price dan promotion*), jenjang karir, Pelatihan Mitra, dan *Money Game*. Terdapat kendala yang dihadapi Mitra Paytren dalam melakukan strategi Pemasaran MLM Syariah yaitu karena kurangnya komunikasi pemasaran, banyaknya masyarakat yang masih ragu dengan paytren dan menganggap bahwa harga untuk membeli aplikasi masih mahal.<sup>31</sup> Perbedaan dengan penelitian terdahulu yaitu membahas tentang strategi pemasaran MLM Syariah Paytren dalam meningkatkan kepuasan konsumen di Tulungagung. Sedangkan dalam penelitian yang sekarang membahas tentang pemberian *reward* terhadap *upline* pada bisnis MLM berdasarkan Fiqh Muamalah yang terdapat pada Oriflame.
2. Handiny Eka Pertiwi (2016) “Kode Etik Multi Level Marketing Sektor Kecantikan Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 32/M-DAG/Per/8/2008 (studi kasus pada PT. Orindo Alam Ayu). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penyelenggaraan

---

<sup>31</sup> Ziana Rifda, “Strategi Pemasaran Multi Level Marketing (MLM) Syariah Paytren Dalam Meningkatkan Kepuasan Konsumen DI Tulungagung,” *Skripsi*, (Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2018)

mekanisme kode etik Multi Level Marketing khususnya pada PT. Orindo Alam Ayu berdasarkan peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor: 32/M-Dag/Per/8/2008 terdapat mekanisme cara kerja bisnis MLM pada PT. Orindo Alam Ayu seperti menjual, mengajak, mengajarkan, membangun organisasi, membina dan memotivasi. Kedua, pada pengaturan Kode Etik Perusahaan MLM pada PT. Orindo Alam Ayu mempunyai arti penting dalam perjanjian MLM yang dapat mengakibatkan pemutusan hubungan bagi anggota dan bertujuan mencegah terjadinya suatu tindakan dari distributor yang menyimpang dari nilai sosial suatu masyarakat yang dapat memperburuk citra dari kegiatan penjualan berjenjang. Sedangkan dalam penerapan Kode Etik PT. Orindo Alam Ayu pada dasarnya telah sesuai dengan Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor: 32/M-Dag/Per/8/2008 yang terjadi disini adalah tidak adanya pengawasan yang ketat dari PT. Orindo Alam Ayu terhadap penyimpangan pelanggaran kode etik tersebut dan tidak adanya pelatihan khusus untuk para member baru mengenai kode etik agar para konsultan sejak awal bergabung sudah mengetahui kode etik dan menjalankan bisnisnya dengan baik. Kedua kendala yang dihadapi para member dalam menghadapi kode etik merujuk kepada diri sendiri kembali apakah para anggotanya hanya ingin mendapat keuntungan sebanyak-banyaknya atau apabila PT. Orindo Alam Ayu mengetahui maka akan diberikan sanksi berupa penghapusan nomor keanggotaan.<sup>32</sup>

Perbedaannya dalam penelitian terdahulu membahas tentang kode etik

---

<sup>32</sup> Handiny Eka Pertiwi, "Kode Etik Multi Level Marketing Sektor Kecantikan Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 32/M-DAG/PER/8/2008 (Studi Kasus Pada PT Orindo Alam Ayu)", *Skripsi*, (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2016)

*multi level marketing* sektor kecantikan berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 32/M-DAG/Per/8/2008 pada PT Orindo Alam Ayu. Sedangkan dalam penelitian yang sekarang membahas pemberian *reward* terhadap *upline* pada bisnis MLM ditinjau dari fiqh muamalah yang terdapat pada Oriflame.

3. Muhammad Amin (2016) “Strategi Pemasaran MLM (Multi Level Marketing) Prespektif Ekonomi Islam” (studi kasus pada PT. Natural Nusantara Cabang Purwokerto). Fokus kajiannya yaitu pada strategi PT. Natural Nusantara cabang Purwokerto dalam pesaran MLM prespektif ekonomi islam. Hasil penelitiannya PT. Natural Nusantara cabang Purwokerto dalam melakukan strategi pemasaran MLM sesuai dengan ekonomi Islam, karena tidak terdapat sistem *money game*. Dilihat dari produk, semua produk pada PT.Natural Nusantara sudah mendapat ijin dari BPOM dan serta sertifikasi halal dari MUI. Sedangkan, dalam sistem komisi pada PT. Natural Nusantara dapat dikategorikan kedala akad Ijarah, sedangkan sitem bonusnya dapat dimasukkan kedalam akad Ju’alah.<sup>33</sup> Sedangkan pada penelitian yang sekarang fokus penelitian pada sistem pemberian *reward* terhadap *upline* MLM pada Oriflame.

---

<sup>33</sup> Muhammad Amin, “Strategi Pemasaran MLM (Multi Level Marketing) Prespektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada PT. Natural Nusantara Cabang Purwokerto”, *Skripsi*, (Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2016)