

Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) dalam Perspektif Fiqih Muamalah

Andri Ardiansyah¹, Sri Hidayanti², Andika³, Ridho Agni Hafid⁴, Junita Ahira Putri⁵

^{1, 2, 3, 4, 5} Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Indragiri
andriansyah009876@gmail.com¹, srihidayanti206@gmail.com², andikadika220422@gmail.com³,
edoabok065@gmail.com⁴, junitaahirap@gmail.com⁵

Abstract

This research emphasizes the importance of examining the Multi Level Marketing (MLM) business model from the perspective of Islamic law, especially fiqh muamalah. The research found that the structure and operational mechanisms of MLM often trigger injustice, and uncertainty, as well as potential violations of sharia principles such as gharar, riba, and maysir. In Islamic teachings, the principles of fairness, transparency and certainty are things that must be maintained in every economic transaction. This study reveals that many MLM models tend to focus more on recruiting new members rather than selling real products, which can result in unfairness in profit sharing. To ensure that MLM complies with sharia principles, companies should design a fair and balanced commission structure, ensure every transaction is conducted transparently, and offer products that have real benefits and clear selling points. This research has important implications for business actors, regulators, and the wider community. Strict regulations and effective supervision are needed to ensure that MLM business practices are fair and transparent. This research underscores the need for commitment from all parties involved, including companies, members, and sharia authorities, to maintain the principles of fairness, transparency, and certainty in every MLM business transaction. Thus, the MLM business model can run in accordance with Islamic law and make a positive contribution to the economy of Muslims.

Keywords:

Multi level marketing
Hukum Islam
Fiqh Muamalah

Abstrak

Penelitian ini menekankan pentingnya mengkaji model bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) dari sudut pandang hukum Islam, khususnya fikih muamalah. Penelitian menemukan bahwa struktur dan mekanisme operasional MLM sering kali memicu ketidakadilan, dan ketidakpastian, serta potensi pelanggaran terhadap prinsip-prinsip syariah seperti gharar, riba, dan maysir. Dalam ajaran Islam, prinsip-prinsip keadilan, transparansi, dan kepastian adalah hal yang harus dijaga dalam setiap transaksi ekonomi. Studi ini mengungkapkan bahwa banyak model MLM cenderung lebih fokus pada perekrutan anggota baru daripada penjualan produk yang nyata, yang dapat mengakibatkan ketidakadilan dalam pembagian keuntungan. Untuk memastikan bahwa MLM sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, perusahaan harus merancang struktur komisi yang adil dan seimbang, memastikan setiap transaksi dilakukan secara transparan, dan

menawarkan produk yang memiliki manfaat nyata dan nilai jual yang jelas. Penelitian ini memiliki implikasi penting bagi pelaku bisnis, regulator, dan masyarakat luas. Regulasi yang ketat dan pengawasan yang efektif diperlukan untuk memastikan bahwa praktik bisnis MLM berjalan dengan adil dan transparan. Penelitian ini menggarisbawahi perlunya komitmen dari semua pihak yang terlibat, baik perusahaan, anggota, maupun otoritas syariah, untuk menjaga prinsip-prinsip keadilan, transparansi, dan kepastian dalam setiap transaksi bisnis MLM. Dengan demikian, model bisnis MLM dapat berjalan sesuai dengan hukum Islam dan memberikan kontribusi positif bagi perekonomian umat Muslim.

Corresponding Author:

Andri Andriansyah
Fakultas Ekonomi dan bisnis
Universitas Islam Indragiri
andriansyah009876@gmail.com

1. PENDAHULUAN

Bagi masyarakat Indonesia, terutama para pelaku bisnis, istilah *Multi Level Marketing* (MLM). tidak asing lagi karena banyak perusahaan yang memasarkan produknya melalui sistem MLM. Sampai sekarang sudah ada sekitar 200 perusahaan yang mengatasnamakan dirinya menggunakan sistem MLM. Sistem pemasaran melalui MLM menjadi menarik karena melibatkan masyarakat konsumen dalam kegiatan pemasaran produk, dan konsumen diiming-imingi, selain dapat menikmati manfaat produk, juga bisa memperoleh insentif atau hadiah-hadiah yang ditawarkan produsen, seperti haji dan umrah, perlindungan asuransi, tabungan hari tua dan lain sebagainya.¹ Bagi produsen sendiri, melalui sistem MLM dapat melakukan efisiensi biaya distribusi produk seminimal mungkin atau bahkan bisa ditekan sampai titik nol. MLM juga menghilangkan biaya promosi karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor dengan sistem berjenjang (pelevelan).

Model MLM banyak sekali macamnya dan setiap perusahaan memiliki spesifikasi tersendiri. Sejak masuk ke Indonesia pada sekitar tahun 80-an, jaringan bisnis penjualan langsung (*direct selling*) MLM terus marak dan bertambah subur laksana tumbuhnya jamur di musim hujan setelah badai krisis moneter dan ekonomi 1998. Pelaku bisnis yang terjun di dunia MLM memanfaatkan situasi krisis untuk menawarkan solusi kerja part time tapi “dapat” mendatangkan penghasilan besar. Beberapa perusahaan yang cukup populer di masyarakat di antaranya CNI, Amway, Avon, Tupperware, Sun Chlorella, DXN, Propolis Gold, Kamyabi-Net, Persada Network, Tianshi dan Gee Cosmos.

Pada awal tahun 2000-an, berkat promosi yang sangat gencar, masyarakat Indonesia terkena bujuk rayu, terpedaya dan mengalami “demam” MLM, karena sekilas memang MLM “menjanjikan” pendapatan yang fantastis, namun belakangan terlihat mengalami kelesuan. Hanya saja akhir-akhir ini muncul geliatnya dengan menggunakan modus memberi label “syari’ah”, seiring dengan semakin menggeliatnya sistem transaksi/keuangan syaria. Permasalahannya kemudian adalah, benarkah bawa perusahaan yang mengusung sistem MLM dengan belabel syari’ah itu benar-benar telah memenuhi standard syari’ah dan apa sejatinya parameter kesyariaan MLM tersebut ? Inilah yang akan didiskusikan pada makalah yang sederhana ini.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini mengadopsi pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif-analitis untuk menganalisis model bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) dalam perspektif hukum islam. Dalam pembahasan ini peneliti menggunakan metode pendekatan kualitatif yang meliputi analisis dokumen seperti studi pustaka mencari jurnal terupdate dan dokumen-dokumen yang terkait. Studi pustaka adalah salah satu metode yang dapat digunakan untuk mengumpulkan data dari berbagai sumber literatur yang relevan dengan topik penelitian ini. Metode ini dapat digunakan untuk mendapat pemahaman yang lebih mendalam tentang bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) dalam perspektif hukum islam dari fikih muamalah.

Dalam menganalisis data, fokus utama adalah mengevaluasi elemen-elemen penting dari MLM, termasuk struktur komisi dan mekanisme distribusi keuntungan, dan membandingkannya dengan prinsip-prinsip syariah seperti keadilan, transparansi, dan kepastian. Penilaian ini bertujuan untuk menentukan

¹ Moh. Bahrudin.” multi level marketing (mlm)” A SAS , Vol.3, No.1, Januari 2011, hal.23

apakah praktik MLM melanggar prinsip-prinsip hukum Islam, seperti adanya ketidakpastian berlebihan, bunga, atau perjudian.

Hasil dari penelitian ini akan disajikan dalam bentuk uraian yang merangkum tentang kesesuaian MLM dengan prinsip *Syariah*. Temuan tersebut diharapkan memberikan pemahaman tentang praktik yang sesuai dengan *syariat* Islam yang bersumber dari fikih muamalah, guna memberikan kontribusi yang positif dalam *Multi Level Marketing* (MLM).

3. PEMBAHASAN

3.1 Pengertian *Multi Level Marketing* (MLM)

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 dipahami 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.² *Multi Level Marketing* atau di singkat MLM adalah sebuah system pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Dengan kata lain dapat dikemukakan bahwa MLM adalah pemasaran berjenjang melalui jaringan distributor yang dibangun dengan menjadikan konsumen sebagai tenaga pemasaran³. Model MLM mulai di kenal sejak awal abad ke-20, dengan peluncuran perusahaan-perusahaan seperti California Vitamins yang mengimplementasikan system ini pada tahun 1945⁴.

Struktur bisnis MLM biasanya melibatkan beberapa tingkat distribusi di mana peserta bisa mendapatkan penghasilan tidak hanya dari penjualan langsung tetapi juga dari komisi yang dihasilkan oleh anggota yang mereka rekrut. Struktur ini membentuk piramida pemasaran di mana keuntungan bergantung pada posisi dan ukuran jaringan yang dibangun oleh peserta. Walaupun model ini menawarkan peluang keuntungan yang besar bagi anggota yang berada di posisi atas, terdapat kritik yang menyebutkan adanya ketidakadilan dan potensi pelanggaran hukum jika sistem komisi lebih menekankan pada perekrutan daripada penjualan produk.

Fikih muamalah ialah pengetahuan ketentuan-ketentuan hukum tentang usaha-usaha memperoleh dan mengembangkan harta, jual beli, hutang piutang dan jasa penitipan sesuai keperluan⁵, Area cakupan fikih muamalah meliputi berbagai bentuk transaksi seperti jual beli, sewa menyewa, serta kontrak dan utang piutang. Tujuan utama dari fikih muamalah adalah untuk memastikan bahwa setiap transaksi dilakukan secara adil dan sesuai dengan prinsip *Syariah*. Prinsip-prinsip dasar dalam fikih muamalah meliputi keadilan, transparansi, dan kepastian. Keadilan menjamin bahwa semua pihak dalam transaksi mendapatkan hak mereka secara merata, transparansi mengharuskan adanya keterbukaan dalam informasi yang berkaitan dengan transaksi, dan kepastian memastikan bahwa tidak ada ketidakpastian yang berlebihan dalam perjanjian⁶.

Beberapa konsep penting dalam fikih muamalah adalah *gharar*, *riba*, dan *maysir*. *Gharar* mengacu pada ketidakpastian atau spekulasi yang tidak jelas dalam transaksi, yang dianggap bertentangan dengan prinsip *syariah* karena dapat menimbulkan ketidakadilan⁷, sebagaimana disebutkan dalam Al-Qur'an pada QS. Al-Baqarah ayat 88:

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْنُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا قَرِيبًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ (سورة البقرة: 188)
Artinya:

“Janganlah kamu makan harta di antara kamu dengan jalan yang batil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada para hakim dengan maksud agar kamu dapat memakan sebagian harta orang lain itu dengan jalan dosa, padahal kamu mengetahui.”⁸

3.2 Analisis Struktur *Multi Level Marketing* (MLM)

Struktur komisi dalam *Multi Level Marketing* (MLM) sangat berpengaruh dalam menentukan keadilan dan keseimbangan dalam model bisnis ini. Biasanya, MLM memberikan komisi dari penjualan langsung serta penjualan yang dilakukan oleh anggota yang direkrut dalam jaringan. Namun, sistem ini sering dikritik karena menciptakan ketidakadilan, di mana peserta di tingkat atas jaringan mendapatkan keuntungan lebih

² Andreas Harefa, *Multi Level Marketing*, (Jakarta: PT Gramedia, 2010), h. 4.

³ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Amzah, 2010), hal, 13

⁴ Roberts, D., & Ensminger, P. (2021). The History and Development of Multi-Level Marketing: A Comprehensive Review. *International Journal of Business and Management Studies*, 12(2), 115-130.

⁵ Dede Rosyada, *Hukum Islam dan Pranata Sosial*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 1993), hal. 70-71

⁶ El-Gamal, M. A. (2006). *Islamic Finance: Law, Economics, and Practice*. Cambridge University Press.

⁷ Usmani, M. T. (2002). *An Introduction to Islamic Finance*. Kluwer Law International, Hal. 15

⁸ QS. Al-Baqarah: 188

besar dibandingkan mereka yang di tingkat bawah⁹. Dalam pandangan hukum Islam, situasi ini bisa menjadi masalah jika keadilan tidak tercapai.

Cara distribusi keuntungan dalam MLM juga menjadi sorotan utama dalam analisis hukum Islam. Pembagian keuntungan yang tidak merata dan lebih menguntungkan anggota di posisi atas dapat dianggap bertentangan dengan prinsip keadilan dan keseimbangan dalam Islam. Dalam konteks syariah, setiap transaksi harus jujur dan transparan, memastikan semua pihak mendapatkan bagian yang adil dari keuntungan yang dihasilkan. Ketidakjelasan dalam distribusi bisa dianggap sebagai bentuk ketidakpastian atau gharar, yang dilarang dalam Islam¹⁰.

Selain itu, potensi pelanggaran prinsip syariah dalam MLM sering terkait dengan praktik riba (bunga) dan maysir (perjudian). Riba, yang mengacu pada pengambilan keuntungan tidak adil dari pinjaman uang, dapat muncul jika struktur komisi lebih menekankan pada perekrutan anggota baru daripada penjualan produk. Hal ini bisa menyebabkan eksploitasi dan ketidakadilan terhadap anggota baru yang harus membayar sejumlah uang untuk bergabung tetapi tidak mendapatkan keuntungan sebanding¹¹. Dalam Al-Qur'an disebutkan, dalam surat Al-baqoroh ayat 275.

وَعَبَّيْلاَ ۚ اللَّهُ لَاحَاوُ اُوْبِرْ لَ اِلْمُعْبِيْبَا اَمَّا اُولَافْ هُنَّ بَاكِ اِكْ اِذْ سَمَّا نَمُنْ طِيْسِلَا مُطْبَحْتِي مِي دِلَا مُؤْفِي اَمَكْ لَا اَن اُوْمُوْفِي لَا اُوْبِرْ لَ اَن وُلْكَ اِن يَذْكَ اَرَدْ
نُوْدِلْ اِهْيَافْ هَر اَنَّا اُبْحَصَا اِكْ اُولَافْ دَاعْن مَوَّ اِلَّه اِلَا هَر مَآو قُلْس اَم اَمَكْ اِي هُنَّا فَر بَحْرَن نَمْ مَطْعُوْمْ مَعَا جَنْ مَقَافْ اُوْبِرْ لَام (البقرة: 275)

Artinya:

“Orang-orang yang memakan (bertransaksi dengan) riba tidak dapat berdiri, kecuali seperti orang yang berdiri sempoyongan karena kesurupan setan. Demikian itu terjadi karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Siapa pun yang telah sampai kepadanya peringatan dari Tuhannya (menyangkut riba), lalu dia berhenti sehingga apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Siapa yang mengulangi (transaksi riba), mereka itulah penghuni neraka. Mereka kekal di dalamnya”.

Gharar, atau ketidakpastian berlebihan, sering ditemukan dalam struktur MLM yang tidak jelas dan transparan. Ketika peserta tidak memiliki informasi memadai tentang cara perhitungan komisi atau distribusi keuntungan, ini bisa menimbulkan spekulasi dan ketidakpastian. Prinsip syariah menekankan pentingnya kepastian dalam setiap transaksi untuk menghindari penipuan dan ketidakadilan. Ketidakpastian berlebihan dalam MLM dapat mengakibatkan hilangnya kepercayaan dan integritas dalam transaksi bisnis tersebut¹².

Maysir, atau perjudian, juga sering dikaitkan dengan MLM. Struktur MLM yang bergantung pada perekrutan anggota baru untuk menghasilkan keuntungan sering kali menyerupai skema piramida, yang dilarang dalam Islam karena mengandung unsur spekulasi dan ketidakpastian. Dalam Al-Qur'an dinyatakan, "Sesungguhnya perjudian dan khamar itu adalah kotor dan termasuk perbuatan setan" (QS. Al-Maidah: 90). Struktur yang menyerupai perjudian ini bisa menyebabkan kerugian bagi banyak peserta, terutama mereka yang berada di tingkat bawah jaringan¹³.

Dalam perbandingan dengan prinsip-prinsip syariah terkait gharar, riba, dan maysir, model bisnis MLM perlu dievaluasi secara menyeluruh untuk memastikan kesesuaiannya dengan hukum Islam. Keadilan, transparansi, dan kepastian harus dijaga dalam setiap transaksi untuk menghindari pelanggaran syariah. Penting bagi perusahaan MLM untuk mengimplementasikan mekanisme yang adil dan transparan, serta memastikan bahwa keuntungan tidak hanya diperoleh dari perekrutan anggota baru tetapi juga dari penjualan produk yang nyata dan bermanfaat. Dengan demikian, bisnis MLM dapat beroperasi sesuai dengan nilai-nilai syariah dan memberikan manfaat yang adil bagi semua anggotanya.

3.3 *Multi Level Marketing (MLM)* Dalam Perspektif Syariah

Multi Level Marketing (MLM) dalam literatur fiqh Islam masuk dalam pembahasan Fiqh Muamalah disebutkan dalam bab *Buyu'* (perdagangan). Sehingga, tidak ada nash yang langsung mengarah kepadanya. Namun, ada beberapa nash yang mengarah kepadanya, baik Al-Qur'an, As-Sunnah, maupun kaidah fiqh, antara lain:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya:

⁹ Kamali, M. H. (2008). Shari'ah Law: An Introduction. One world Publications, Hal.20

¹⁰ Usmani, M. T. (2002). *An Introduction to Islamic Finance*. Kluwer Law International, Hal.34

¹¹ Usmani, M. T. (2002). *An Introduction to Islamic Finance*. Kluwer Law International, Hal.38

¹² Khan, M. F. (2003). *Islamic Banking in Pakistan: Shariah-compliant Finance and the Quest for Islamic Economic Alternatives*. Routledge. hal.53

¹³ Siddiqi, M. N. (2004). Riba, Bank Interest, and the Rationale of Its Prohibition. Islamic Research and Training Institute, hal.40

“Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan dan mengharamkan riba¹⁴”.

انَّ وَالْعُدُوَّ الْإِثْمَ عَلَى تَعَاوُنُوا وَلَا تَعَاوُنُوا عَلَى تَعَاوُنُوا

Artinya:

“Dan tolong- menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan¹⁵”.

اَوَّلَ مِّنْكُمْ تَرَاوِي عَنْ تَجَارَةٍ تَكُونُ اَنَّ اِلَّ بِالْبَاطِلِ بَيْنَكُمْ اَمْوَالُكُمْ تَأْكُلُوا لَا اَمْنُوا الَّذِيْن اِيْهَا يَا رَجِيْمًا بِكُمْ كَانَ اللّٰهُ اِنَّ اَنْفُسَكُمْ تَقْتُلُوْا

Artinya:

“Hai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu¹⁶. ”

Hukum dari bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) yaitu diperbolehkan selama bisnis tersebut bebas dari riba (permainan bunga), zhulm (merugikan atau tidak adil terhadap salah satu pihak), gharar (penipuan), dharar (bahaya), jahalah (tidak transparan/ketidajelasan) dan maysir (perjudian atau arisan berantai). Dalam surat al- Maidah ayat 2 dijelaskan bahwa bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) itu diperbolehkan apabila mengandung unsur tolong-menolong terhadap sesama manusia. Selain itu, dalam Surat An-Nisa ayat 29 telah mengingatkan bahwa dalam perdagangan dilakukan atas dasar suka sama suka dan tidak saling memakan harta sesama dengan jalan yang batil (tidak benar).

Adapun dari As-Sunnah yaitu: “Dari Abu Hurairah, Rasulullah SAW melarang jual beli dengan cara melempar krikil kepada barang yang dibelinya dan melarang menjual barang yang tidak jelas rupa dan sifatnya (bai’ al-gharar)”. (HR. Muslim).

Hadits diatas mengisyaratkan bahwa dalam perdagangan atau perniagaan diprioritaskan untuk menghindari pola sistem perniagaan yang riskan terhadap perilaku jual beli yang mengandung gharar dan kegiatan perdagangan atau perniagaan yang bermaksud untuk menipu orang lain demi mengeruk keuntungan dan kepuasan materi secara pribadi.

Adapun dari Kaidah Fiqh Islam memberi kesempatan luas perkembangan bentuk dan macam jual beli sesuai dengan perkembangan hidup masyarakat. Kebolehan yaitu dikarenakan asalnya tidak ada dalil yang menunjukkan terhadap perubahannya (pelarangan). Sesuai dengan kaidah fiqh dibawah ini: Pada dasarnya segala hukum dalam muamalah adalah boleh, kecuali ada dalil/prinsip yang melarangnya¹⁷. Jadi pada dasarnya hukum dari MLM ini adalah mubah berdasarkan kaidah Ushuliyah tersebut. Selain itu bisnis ini bebas dari unsur-unsur Riba (sistem bunga), gharar (penipuan), dharar (bahaya), jahalah (tidak transparan) dan zhulm (merugikan orang lain) dan yang lebih urgen adalah produk 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.

Secara realita, 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. Pada bisnis multi level marketing yang dipakai oleh perusahaan-perusahaan terdapat dua masalah fiqih yang mengganjal bisnis MLM.

3.4 Studi Kasus dan Fatwa Ulama

Salah satu contoh kasus MLM yang terkenal adalah kasus PT Q-Net, sebuah perusahaan MLM yang beroperasi di Indonesia. PT Q-Net dituduh melakukan praktik bisnis yang tidak adil dan menyesatkan, menyebabkan banyak anggotanya mengalami kerugian finansial. Setelah dilakukan investigasi oleh pihak berwenang, ditemukan bahwa struktur komisi PT Q-Net lebih berfokus pada perekrutan anggota baru dibandingkan penjualan produk. Akibatnya, banyak anggota terjebak dalam lingkaran hutang dan kerugian. Kasus ini akhirnya dibawa ke pengadilan, dan perusahaan tersebut dinyatakan bersalah atas praktik bisnis yang tidak adil dan melanggar prinsip-prinsip hukum Islam¹⁸.

Berbagai fatwa ulama telah diterbitkan mengenai praktik bisnis MLM dan sejenisnya. Majelis Ulama Indonesia (MUI), misalnya, mengeluarkan fatwa yang menyatakan bahwa praktik MLM harus memenuhi beberapa kriteria agar dianggap halal. Kriteria tersebut mencakup adanya produk nyata yang dijual, komisi

¹⁴ Qs. Al- Baqarah : 275

¹⁵ QS. Al-Maidah ayat 2

¹⁶ QS. An-Nisa’ ayat 29

¹⁷ Ibnu Qayyim al-Jauziyah, I’lamul Muwaqi’ien (Beirut: Daar Al-Fikr,t.th.), Juz I, 344.

¹⁸ Kamali, M. H. (2008). Shari’ah Law: An Introduction. Oneworld Publications.

yang diberikan harus adil dan proporsional, serta tidak ada unsur gharar, riba, dan maysir dalam praktiknya. Fatwa ini bertujuan untuk memberikan panduan bagi umat Islam dalam menjalankan bisnis MLM agar tetap sesuai dengan prinsip syariah¹⁹.

Dewan Syariah Nasional (DSN) juga telah mengeluarkan fatwa terkait MLM yang menekankan pentingnya keadilan dan transparansi dalam praktik bisnis ini. DSN menyatakan bahwa setiap transaksi dalam MLM harus jelas dan transparan, serta menghindari segala bentuk ketidakpastian atau spekulasi. Produk yang dijual dalam MLM harus memiliki nilai manfaat yang jelas dan bukan hanya sebagai alat untuk perekrutan anggota baru. Fatwa ini memberikan pedoman yang lebih rinci tentang bagaimana MLM dapat beroperasi secara halal sesuai syariah²⁰.

Meskipun ada fatwa yang mendukung MLM dengan syarat-syarat tertentu, tidak semua ulama setuju dengan model bisnis ini. Beberapa ulama menentang keras praktik MLM karena dianggap lebih banyak merugikan daripada menguntungkan. Mereka berargumen bahwa struktur komisi dalam MLM sering tidak adil dan lebih menguntungkan anggota di posisi atas, sementara anggota di posisi bawah mendapatkan sedikit atau tidak sama sekali. Selain itu, unsur gharar dan maysir dalam MLM juga dianggap sulit dihindari, sehingga membuat model bisnis ini tidak sesuai dengan prinsip syariah²¹.

Analisis konsensus di kalangan ulama menunjukkan perbedaan pandangan yang signifikan mengenai MLM. Beberapa ulama melihat MLM sebagai alat yang efektif untuk pemberdayaan ekonomi umat jika diterapkan dengan benar dan memenuhi syarat-syarat syariah. Namun, ulama lain tetap skeptis dan menilai bahwa risiko dan potensi kerugian dalam MLM terlalu besar untuk dianggap halal. Perbedaan pandangan ini menunjukkan kompleksitas dalam penerapan prinsip syariah dalam konteks bisnis modern²².

Secara keseluruhan, perdebatan tentang MLM dalam perspektif hukum Islam menunjukkan pentingnya kehati-hatian dan pemahaman mendalam tentang prinsip-prinsip syariah dalam setiap transaksi bisnis. Umat Islam dianjurkan untuk selalu merujuk pada fatwa ulama dan panduan dari otoritas syariah untuk memastikan bahwa setiap bentuk usaha yang dijalankan sesuai dengan nilai-nilai keadilan, transparansi, dan kepastian. Dengan demikian, praktik MLM dapat memberikan kontribusi positif bagi perekonomian umat tanpa melanggar prinsip-prinsip syariah yang telah ditetapkan.

3.5 Status Keabsahan Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM)

Semua bisnis yang menggunakan system MLM, dalam literatur fikih termasuk dalam kategori muamalah yang dibahas dalam bab *al-buyu* (jual-beli). Dalam kajian fikih kontemporer, bisnis MLM ini dapat ditinjau dari dua aspek yaitu: (1) produk barang atau jasa yang dijual; dan (2) system penjualannya (*selling marketing*)²³.

Pertama, berkaitan dengan 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 kemaksiat seperti praktik perzinahan.

Kedua, berkaitan dengan system penjualannya, bisnis MLM tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang, melainkan juga produk jasa, yaitu jasa marketing yang bertingkat dengan imbalan berupa marketing fee, bonus, dan sebagainya tergantung level, prestasi penjualan dan status keanggotaan distributor²⁴.

Namun demikian, untuk keabsahan bisnis ini harus memenuhi syarat-syarat, diantaranya adalah : distributor dan perusahaan harus jujur, ikhlas, transparan, tidak menipu dan tidak menjalankan bisnis yang haram dan syubhat²⁵. Selain itu distributor berhak menerima imbalan setelah berhasil memenuhi akadnya. Sedangkan pihak perusahaan yang menggunakan jasa marketing harus segera memberikan imbalan para distributor dan tidak menhanguskan atau menghilangkannya. Pola bisnis ini sejalan dengan firman Allah SWT. sebagai berikut:

فَاَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا ذَلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ.

Artinya:

¹⁹ El-Gamal, M. A. (2006). *Islamic Finance: Law, Economics, and Practice*. Cambridge University Press, hal.51

²⁰ Usmani, M. T. (2002). *An Introduction to Islamic Finance*. Kluwer Law International, hal. 40

²¹ Khan, M. F. (2003). *Islamic Banking in Pakistan: Shariah-compliant Finance and the Quest for Islamic Economic Alternatives*. Routledge, hal.34

²² Siddiqi, M. N. (2004). *Riba, Bank Interest, and the Rationale of Its Prohibition*. Islamic Research and Training Institute, hal.45

²³ Wahyudi. 2013. *Pemanfaatan Kulit Pisang (Musa Paradisiaca)* sebagai Bahan Dasar Nata De Banana Pale dengan Penambahan Gula Aren Dan Gula Pasir. Skripsi. Universitas Muhammadiyah Surakarta, hal.48

²⁴ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, Al-Ma'arif, Bandung, 1993, hal.43

²⁵ Wahyudi. 2013. *Pemanfaatan Kulit Pisang (Musa Paradisiaca)* sebagai Bahan Dasar Nata De Banana Pale dengan Penambahan Gula Aren Dan Gula Pasir. Skripsi. Universitas Muhammadiyah Surakarta, hal.53

“Maka sempurnakanlah takaran dan timbangan dan janganlan kamu kurangkan bagi manusia barang-barang takaran dan timbangan”²⁶”.

Dalam hadist dari Abdullah bin umar yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah (1995, J.II:20) disebutkan sebagai berikut:

الجبراجره قبل ان يجف عرقه قال رسول هلا صلي هلا عليه وسلم: اعطوا: عن عبد هلا ابن عمر قال

Artinya:

“Berilah para pekerja itu upahnya sebelum kering keringatnya”²⁷.”

Pendapat ini sesuai keputusan fatwa komisi fatwa dan kajian hukum islam Nomor: /KOM.FAT&KHI/IX/2005 tentang bisnis multilevel marketing sebagai berikut:

“MLM adalah salah satu jenis akad jual beli (*al-bai'*) dengan system penjualan langsung (*direct seling*) atau net work marketing yang memperdayakan distributor independent untuk memasarkan produk langsung secara mandiri. Target penjualan sepenuhnya ditentukan oleh distributor atau jaringan member MLM. Sementara imbal jasa dalam bentuk discount, komisi atau insentif ditetapkan oleh perusahaan produsen secara berjenjang sesuai dengan jumlah nilai penjualan yang diberitahukan kepada setiap distributor sejak mereka mendaftar sebagai calon anggota. Dalam MLM, menjual merupakan salah satu kegiatan di mana terdapat harga pokok dan harga penjualan, sehingga selisihnya merupakan keuntungan. Dalam kajian hukum Islam, selisih harga yang merupakan keuntungan ini harus dibuat secara wajar sesuai dengan kualitas dan manfaat barang, tidak adanya unsur gharar, paksaan, dan dzulm. Di samping itu, proses jual beli barang tidak boleh dilakukan karena adanya spekulasi dan obsesi yang tidak rasional, sehingga menimbulkan kemadharatan”. Bisnis MLM selama tidak ada unsur gharar, dzulm dan maisir, sebagaimana pengertian dalam item a- adalah mubah”.

Namun demikian, jika bisnis MLM tidak mengikuti syariat islam, seperti bisnis money game, maka hukumnya haram²⁸, Pertama, dalam transaksi bisnis MLM, seorang anggota memiliki dua kedudukan, yaitu: (1) sebagai pembeli produk, karena dia membeli produk secara langsung dari perusahaan atau distributor. Pada setiap pembelian, dia akan mendapatkan bonus berupa potongan harga; (2) sebagai makelar, karena selain membeli produk tersebut, dia harus berusaha merekrut anggota baru. Berkaitan dengan hukum melakukan dua akad dalam satu transaksi, yaitu sebagai pembeli dan makelar, maka Islam telah melarang berdasarkan hadis yang diriwayatkan oleh Ahmad, an-Nasa'i dan at-Tirmidzi dari Abu Hurairah sebagai berikut²⁹:

نهى رسول هلا صلي هلا عليه وسلم عن بيعتين في بيعة

Artinya:

“Nabi Shallallaahu ‘alaihi wasallam telah melarang dua pembelian dalam satu pembelian”³⁰”.

Kedua, dalam bisnis MLM terdapat makelar berantai. Sebenarnya makelar (*samsarah*) dibolehkan dalam Islam, yaitu transaksi di mana pihak pertama mendapatkan imbalan atas usahanya memasarkan produk dan mempertemukannya dengan pembelinya. Sedangkan makelar dalam MLM yang bukan memasarkan produk, tetapi memasarkan komisi, tidak dibolehkan karena akadnya mengandung gharar dan spekulatif.

Ketiga, dalam bisnis MLM tersebut terdapat unsur penipuan, yaitu jika seseorang membeli produk yang ditawarkan bukan karena ingin memanfaatkan produk tersebut, tetapi sekedar sebagai sarana untuk mendapatkan poin yang nilainya jauh lebih besar dari harga barang tersebut. Sedangkan nilai yang diharapkan tersebut belum tentu didapatkan.

Keempat, dalam bisnis MLM tersebut terdapat unsur gharar (*spekulatif*) karena anggota yang sudah membeli produk tadi mengharap keuntungan yang lebih banyak, tetapi dia sendiri tidak mengetahui apakah berhasil mendapatkan keuntungan tersebut atau malah merugi.

Kelima, dalam bisnis MLM tersebut terdapat hal-hal yang bertentangan dengan kaidah umum jual beli, yaitu kaidah *al-ghunmu bi al-ghurmi*, yang artinya keuntungan itu sesuai dengan tenaga yang dikeluarkan atau risiko yang dihadapinya. Di dalam MLM tersebut, ada pihak-pihak yang paling dirugikan yaitu mereka yang berada di level-level paling bawah karena merekalah yang sebenarnya bekerja keras untuk merekrut anggota baru, tetapi keuntungannya dinikmati oleh orang-orang yang berada pada level atas. Mereka yang disebut terakhir inilah yang akan terus-menerus mendapatkan keuntungan tanpa bekerja,

²⁶ QS. Al-A'raf :85.

²⁷ H.R. Ibn Majah, 1995, J.II: 20

²⁸ Rivai H, Andalas U. Development and Validation of Analysis Methods of Captopril in Tablets with Methods of Area under Curves and Absorbance by Ultraviolet-Visible Spectrophotometry. 2018;(April), hal.60

²⁹ Asy-Syaukani, 1995, J.V: 231

³⁰ HR. Ahmad, an-Nasa'i dan at-Tirmidzi

sementara orang lain di level bawah mungkin sudah kesulitan untuk melakukan perekrutan karena jumlah anggota sudah sangat banyak.

Keenam, sebagian ulama mengemukakan bahwa transaksi dengan sistem MLM yang islami mengandung riba fadl, karena anggotanya membayar sejumlah kecil dari hartanya untuk mendapatkan jumlah yang lebih besar darinya, seakan akan ia menukar uang dengan uang dengan jumlah yang berbeda. Sementara produk yang dijual kepada konsumen, tidak lain hanya sebagai sarana untuk barter uang tersebut dan bukan menjadi tujuan anggota sehingga keberadaannya tidak berpengaruh dalam hukum transaksi ini.

Keharaman bisnis money game (skema piramida) ini, sebenarnya sudah difatwakan oleh sejumlah ulama di Timur Tengah, di antaranya adalah fatwa majma' al-fiqh al-islami Sudan yang dikeluarkan pada tanggal 17 Rabi'ul Akhir 1424 H, bertepatan dengan tanggal 17 Juni 2003 M pada majelis no. 3/24. Kemudian dikuatkan dengan fatwa lajnah Daimah Arab Saudi pada tanggal 14- 3-1425 dengan nomor (22935). Pendapat ini sesuai pula dengan keputusan fatwa komisi fatwa dan kajian hukum Islam MUI Jawa Tengah Nomor: /KOM.FAT&KHI/IX/2005 tentang bisnis multilevel marketing sebagai berikut: "Bisnis MLM atau bisnis lain yang mengatasnamakan MLM yang di dalamnya terdapat unsur gharar (penipuan), maisir (perjudian), dzulm (penganiayaan) – sebagaimana dijelaskan dalam item b - adalah haram". Status keabsahan hukum bisnis MLM dan keharaman bisnis money game telah dikemukakan oleh Kahf (2010: 123) sebagai berikut: "Bisnis MLM diperbolehkan dengan syarat barang yang dijual adalah halal dan komisi yang diperoleh adalah murni dari penjualan, bukan dari banyaknya uang keanggotaan (*referall*) yang diperoleh. Sebab, jika keuntungan berasal dari banyaknya uang keanggotaan termasuk money game yang diharamkan karena adanya unsur gharar (ketidakjelasan)". Argumentasi keharaman bisnis money game yang sering berkedok MLM ini dikemukakan oleh Rivai (2012: 312-313) karena bisnis ini hanya menguntungkan orang-orang yang pertama bergabung. Sedangkan orang-orang yang bergabung belakangan seringkali kali "ketiban pulung" karena perusahaannya bangkrut, menghilang atau ditutup atau orang yang bergabung belakangan tidak bisa memiliki penghasilan yang lebih besar daripada orang yang bergabung terlebih dahulu.

4. KESIMPULAN DAN SARAN/REKOMENDASI

4.1 Kesimpulan

Penelitian ini menekankan pentingnya mengkaji model bisnis Multi Level Marketing (MLM) dari sudut pandang hukum Islam, khususnya fikih muamalah. Penelitian menemukan bahwa struktur dan mekanisme operasional MLM sering kali memicu ketidakadilan, ketidakpastian, serta potensi pelanggaran terhadap prinsip-prinsip syariah seperti gharar, riba, dan maysir. Dalam ajaran Islam, prinsip-prinsip keadilan, transparansi, dan kepastian adalah hal yang harus dijaga dalam setiap transaksi ekonomi.

Studi ini mengungkap bahwa banyak model MLM cenderung lebih fokus pada perekrutan anggota baru daripada penjualan produk yang nyata, yang dapat mengakibatkan ketidakadilan dalam pembagian keuntungan. Untuk memastikan bahwa MLM sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, perusahaan harus merancang struktur komisi yang adil dan seimbang, memastikan setiap transaksi dilakukan secara transparan, dan menawarkan produk yang memiliki manfaat nyata dan nilai jual yang jelas.

Penelitian ini memiliki implikasi penting bagi pelaku bisnis, regulator, dan masyarakat luas. Regulasi yang ketat dan pengawasan yang efektif diperlukan untuk memastikan bahwa praktik bisnis MLM berjalan dengan adil dan transparan. Selain itu, edukasi dan peningkatan kesadaran konsumen mengenai prinsip-prinsip syariah dalam transaksi ekonomi sangat penting untuk menghindari praktik yang bertentangan dengan ajaran Islam. Secara keseluruhan, penelitian ini menggarisbawahi perlunya komitmen dari semua pihak yang terlibat, baik perusahaan, anggota, maupun otoritas syariah, untuk menjaga prinsip-prinsip keadilan, transparansi, dan kepastian dalam setiap transaksi bisnis MLM. Dengan demikian, model bisnis MLM dapat berjalan sesuai dengan hukum Islam dan memberikan kontribusi positif bagi perekonomian umat Muslim.

4.2 Saran dan Rekomendasi

Berdasarkan hasil penelitian ini, ada beberapa saran dan rekomendasi yang dapat diberikan untuk memastikan bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) sesuai dengan prinsip-prinsip hukum Islam. Pertama, perusahaan MLM perlu merancang struktur komisi yang adil dan memastikan bahwa semua anggota di berbagai tingkat memiliki kesempatan yang sama untuk mendapatkan keuntungan yang wajar. Komisi tidak hanya harus didasarkan pada perekrutan anggota baru tetapi juga harus lebih berfokus pada penjualan produk nyata. Setiap transaksi dalam bisnis MLM harus dilakukan dengan transparansi. Informasi mengenai cara perhitungan komisi, distribusi keuntungan, dan biaya yang harus dibayar oleh anggota harus disampaikan secara jelas. Hal ini akan mengurangi ketidakpastian (gharar) dan meningkatkan kepercayaan anggota. Produk yang dijual dalam MLM harus memiliki nilai dan manfaat yang jelas, sehingga penjualan produk tidak hanya bergantung pada perekrutan anggota baru. Selain itu, diperlukan pengawasan dan regulasi dari otoritas syariah atau lembaga keuangan syariah untuk memastikan kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah. Lembaga-lembaga ini dapat melakukan audit dan memberikan sertifikasi halal untuk memastikan

bahwa praktik MLM yang dijalankan benar-benar sesuai dengan syariah. Mereka juga dapat memberikan edukasi dan pelatihan kepada para pelaku bisnis MLM tentang prinsip-prinsip syariah yang harus diikuti dalam setiap transaksi. Dengan demikian, bisnis MLM dapat berjalan sesuai dengan nilai-nilai Islam dan memberikan manfaat yang adil bagi semua anggotanya.

REFERENSI

- Agustina, A. "Multilevel Marketing Dalam Perspektif Syariah. AL-'ADALAH: Jurnal Syariah Dan Hukum Islam." AL-'ADALAH (Vol. 2, No. 3, November 2017)h 167
- Ahmad Wardi Muslich, Fiqh Muamalah, (Jakarta: Amzah, 2010), hal, 13
- Andreas Harefa, Multi Level Marketing, (Jakarta: PT Gramedia, 2010), h. 4.
- Asy-Syaukani, 1995, J.V: 231
- Dede Rosyada, Hukum Islam dan Pranata Sosial, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 1993), hal. 70-71
- El-Gamal, M. A. (2006). Islamic Finance: Law, Economics, and Practice. Cambridge University Press.
- El-Gamal, M. A. (2006). Islamic Finance: Law, Economics, and Practice. Cambridge University Press, hal.51
- Ibnu Qayyim al-Jauziyah, I'lamul Muwaqi'ien (Beirut: Daar Al-Fikr,t.th.), Juz I, 344.
- Kamali, M. H. (2008). Shari'ah Law: An Introduction. Oneworld Publications.
- Khan, M. F. (2003). Islamic Banking in Pakistan: Shariah-compliant Finance and the Quest for Islamic Economic Alternatives. Routledge, hal.34
- Khan, M. F. (2003). Islamic Banking in Pakistan: Shariah-compliant Finance and the Quest for Islamic Economic Alternatives. Routledge, hal.53
- Moh. Bahrudin." multi level marketing (mlm)" A SAS , Vol.3, No.1, Januari 2011, hal.23
- Rivai H, Andalus U. Development and Validation of Analysis Methods of Captopril in Tablets with Methods of Area under Curves and Absorbance by Ultraviolet-Visible Spectrophotometry. 2018;(April), hal.60
- Roberts, D., & Ensminger, P. (2021). The History and Development of Multi-Level Marketing: A Comprehensive Review. International Journal of Business and Management Studies, 12(2), 115-130.
- Sayyid Sabiq, Fiqh Sunnah , Al-Ma'arif, Bandung, 1993, hal.43
- Siddiqi, M. N. (2004). Riba, Bank Interest, and the Rationale of Its Prohibition. Islamic Research and Training Institute, hal.40
- Usmani, M. T. (2002). An Introduction to Islamic Finance. Kluwer Law International.
- Wahyudi. 2013. Pemanfaatan Kulit Pisang (Musa Paradisiaca) sebagai Bahan Dasar Nata De Banana Pale dengan Penambahan Gula Aren Dan Gula Pasir. Skripsi. Universitas Muhammadiyah Surakarta, hal.48