

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian

Penelitian ini dilatar belakangi oleh adanya perusahaan Tiens Syariah di Subang yang menjalankan bisnis penjualan multi level marketing yang sudah dikategorikan sebagai salah satu perusahaan bisnis syariah yang mempunyai legalitas formal dari Dewan Syariah Nasional Majelis-Ulama Indonesia berupa sertifikat syariah. Akan tetapi, secara pelaksanaannya masih banyak persamaan dengan perusahaan yang menjalankan bisnis multi level marketing pada umumnya yang tidak syariah. Sehingga dengan adanya persamaan tersebut, mendorong lahirnya perbedaan pandangan dan persepsi di masyarakat tentang kebolehan melakukan dan mengikuti bisnis jaringan atau bisnis multi level marketing tersebut.

Aktivitas muamalah seperti ini, ada masyarakat yang memahami bahwa bisnis seperti ini haram, anggapan haram mereka dengan alasan bahwa bisnis ini mengandung unsur *gharar* (penipuan). Mereka yang berasumsi bahwa bisnis ini haram adalah mayoritas yang pernah menjadi bagian dari kegiatan bisnis multi level marketing dan mengalami kegagalan, karena telah banyaknya biaya yang dikeluarkan, dan tidak adanya hasil yang didapatkan. Terlepas dari itu, ada juga masyarakat yang berasumsi bahwa multi level marketing itu boleh, dan mereka adalah orang yang telah sukses dan konsisten menjalankan bisnis ini, sehingga kegiatan bisnisnya berjalan sampai saat ini.

Hasil wawancara pertama dengan salah satu warga kampung cipicung¹ yang pernah menjadi bagian dari bisnis multi level marketing, beliau mengatakan bahwa mengikuti bisnis multi level marketing hukumnya haram, dengan alasan karena mengandung unsur *gharar* yaitu tidak terwujudnya jaminan keuntungan besar yang pernah dijanjikan oleh pengundang bisnis,² pada awalnya untuk mendapatkan *down-line* atau member baru, pengundang bisnis mempresentasikan produk dan mekanisme bisnisnya,³ dengan mengiming-imingi penghasilan besar, bonus, dan perolehan barang berharga dalam waktu singkat bahkan dengan diiming-imingi bisa jalan-jalan secara gratis ke daerah-daerah tertentu atau luar negeri. Mekanisme bisnis yang dipresentasikan oleh *upline*, seolah-olah berorientasi menjadi jutawan dalam waktu singkat. Ketika seseorang telah bergabung dan terdaftar dalam bagian bisnis tersebut,⁴ dan apa yang telah dijanjikan oleh pengundang bisnis di awal tidak terwujud, bahkan harta benda yang dimiliki oleh mitra usaha baru tersebut telah habis terkuras, sehingga hampir keseluruhan harta benda yang dimilikinya diperuntukan untuk mewujudkan janji yang diiming-imingi di awal. Hal seperti inilah yang mengundang terwujudnya persepsi di sebagian masyarakat yang mengatakan bahwa bisnis ini mengandung unsur *gharar* (penipuan). Ditambah lagi masyarakat sangat meyakini bahwa

¹ Kampung Cipicung adalah salah satu lokasi perkampungan yang ada di Kabupaten Subang yang termasuk pada dataran rendah. Berlokasi di antara dataran tinggi dan lautan, juga merupakan status perkampungan dengan tingkat ekonomi menengah ke bawah.

² Pengundang bisnis atau orang yang dalam struktur jaringan berada di atas mitra usaha atau member yang baru bergabung, dalam bisnis ini dikenal dengan istilah *up-line*.

³ Pokok bahasan inti yang dipresentasikan oleh distributor dalam bisnis multi level marketing di Tiens Syariah adalah kesehatan dan kesejahteraan, istilah kesehatan adalah istilah yang mewakili dari produk-produk yang menjadi objek penjualan, sedangkan istilah kesejahteraan adalah istilah yang digunakan untuk mekanisme bisnis.

⁴ Orang yang sudah setuju dengan bisnis yang ditawarkan dan bergabung dikenal dengan istilah *join*.

dalam bisnis jaringan multi level marketing itu hanya akan menguntungkan pihak di atasnya juga yang paling atas, dan akan merugikan pihak yang bergabung paling bawah, seolah-olah bisnis MLM itu ada unsur *dzulm* (merugikan hak orang lain).⁵

Hasil wawancara kedua dengan salah satu *up-line* bisnis multi level marketing tentang keharaman mengikuti dan menjalankan bisnis MLM di Tiens Syariah. Beliau mengatakan, sebetulnya mengikuti dan menjalankan bisnis pemasaran berjenjang atau dikenal dengan bisnis multi level marketing itu boleh dan tidak haram, tergantung pada niat dan kesungguhan dalam menjalankannya. *Donw-line* atau mitra usaha baru yang bersungguh-sungguh untuk menjalankan dan mengembangkan group bisnisnya, dari sisi rekrutmen untuk menarik mitra usaha baru semakin hari semakin bertambah, pemasaran produknya berjalan lancar, dan dapat mencapai target yang telah ditentukan oleh perusahaan, maka mereka akan mendapatkan keuntungan lebih cepat. Karena sejatinya, besar dan kecilnya suatu keuntungan berdasar pada usaha yang dilakukan bagi mereka yang mau berusaha.⁶

Terjadinya perbedaan pendapat di masyarakat mengenai status hukum bisnis multi level marketing dipertajam dengan adanya perbedaan antara istilah *multi level marketing* dengan *money game*. Sedangkan *money game* menurut Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009, 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

⁵ Tardlo, Wawancara Pribadi, Kamis 07 September 2017, 19.30 WIB.

⁶ Wasim Wiryana, Wawancara Pribadi, Selasa, 05 September 2017, 10.25 WIB.

bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggungjawabkan.”⁷

Perbedaan yang eksplisit antara bisnis multi level marketing dengan *money game*, adalah sebagai berikut:

Pertama, di bisnis multi level marketing biaya pendaftaran tidak terlalu mahal, sedangkan dalam *money game*, bahwa biaya pendaftaran sangat tinggi, biasanya disertai dengan adanya pembelian produk yang harganya sangat mahal; *Kedua*, di bisnis multi level marketing terdapat produk/jasa yang dijual dan kualitas produk/jasa dapat dipertanggungjawabkan, sedangkan dalam *money game* tidak ada produk/jasa yang dijual, jika ada hanya sebatas kedok (kamufase) dan kualitasnya masih dipertanyakan; *Ketiga*, di bisnis multi level marketing, semua anggota mempunyai peluang keberhasilan yang sama, yaitu sama-sama berpeluang menjadi orang sukses dalam bisnis tersebut, sedangkan dalam *money game*, orang yang bergabung atau mendaftar lebih awal berpotensi mendapat keuntungan dengan mengorbankan anggota yang bergabung belakangan; *Keempat*, di bisnis multi level marketing penentu keberhasilan berdasarkan hasil penjualan produk/jasa yang nyata serta dengan pengembangan jaringan, juga perlu adanya kerja keras untuk mencapai keberhasilan; sedangkan dalam *money game*, bahwa penentu keberhasilan ditentukan oleh banyaknya uang yang disetor oleh sejumlah orang yang direkrutnya, dan tidak perlu melakukan pekerjaan apapun, hanya sekedar menyetorkan uang dan menunggu hasil dari penyetoran uang tersebut.

⁷ Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung berjenjang Syariah (PLBS).

Menurut Andreas Harefa, bahwa multi level marketing (MLM) secara etimologi berasal dari bahasa Inggris, yaitu “Multi berarti banyak sedangkan level berarti jenjang atau tingkat, adapun marketing berarti pemasaran. Disebut sebagai *multi level marketing* karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat.”⁸

Menurut Tarmidzi Yusuf, memberikan definisi tentang *marketing*, yaitu:

“Dalam pengertian *marketing* sebenarnya tercakup arti menjual dan selain arti menjual dalam marketing banyak aspek yang berkaitan dengannya antara lain ialah produk, harga, promosi, distribusi dan sebagainya. Jadi *marketing* lebih luas maknanya dari menjual. Menjual merupakan bagian dari *marketing* karena menjual hanyalah kegiatan transaksi penukaran barang dengan uang.”⁹

Muhammad Syafi'i Antonio, dalam bukunya beliau memberikan definisi tentang multi level marketing, bahwa yang dimaksud dengan MLM, adalah sebagai berikut:

“MLM adalah sistem penjualan yang memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur secara langsung. Sistem penjualan ini menggunakan beberapa level (tingkatan) di dalam pemasaran barang dagangannya. Jadi, *Multi Level Marketing* adalah suatu konsep penyaluran barang (produk dan jasa tertentu) yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan memperoleh keuntungan di dalam garis kemitraannya. MLM disebut juga *Network Marketing*, *Multi Generation Marketing* dan *Uni Level Marketing*. Namun dari semua istilah itu, yang paling populer adalah istilah *Multi Level Marketing*.”¹⁰

Sedangkan menurut Fatwa DSN-MUI Nomor: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung berjenjang Syariah, memberikan definisi tentang bisnis MLM, “bahwa multi level marketing adalah cara penjualan barang atau jasa

⁸ Andreas Harefa, *Multi Level Marketing*, (Jakarta: PT: Gramedia Pustaka Utama, 1999), 4.

⁹ Tarmidzi Yusuf, *Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal*, (Cet I, Jakarta: PT: Gramedia, 2002), 3.

¹⁰ Muhammad Syafi'i Antonio, *Mengenal MLM Syari'ah, dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, sampai dengan Pengelolanya*. (Tangerang: Qultum Media, 2005), 17.

melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.”¹¹

Pemasaran tersebut dilakukan oleh setiap pelaku usaha yang disebut dengan distributor (member/anggota) atau badan usaha. Dalam Undang-undang Nomor: 5 tahun 1999, mendefinisikan tentang pelaku usaha, yaitu:

“Pelaku usaha adalah setiap orang perorangan atau badan usaha, baik yang berbentuk badan hukum atau bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian, menyelenggarakan berbagai kegiatan usaha dalam bidang ekonomi.”¹²

Dari beberapa definisi di atas dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan bisnis multi level marketing adalah salah satu bagian dari bentuk muamalah yang dilaksanakan di masyarakat, karena di dalamnya terdapat aktivitas pemasaran barang melalui distributor-distributor yang proses penjualannya secara berjenjang, dan keuntungannya tergantung pada keseriusan dalam menjalankan bisnis tersebut.

Pada dasarnya setiap aktivitas muamalah itu diperbolehkan sampai ada dalil yang menunjukkan atas keharamannya. Sebagaimana tertulis dalam kaidah fikih:

الأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا.

“Hukum asal dalam semua bentuk muamalah adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya”¹³

¹¹ Agah Nugraha, *109 Fatwa DSN-MUI 2000-2017, Tentang Keuangan Syariah, Ekonomi Syariah, dan Bisnis Syariah*, (Bandung: Mujahid Pres, 2017), 153.

¹² UU RI Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan usaha tidak sehat.

¹³ Dewan Syariah Nasional (DSN) selalu menggunakan kaidah ini dalam keputusan-keputusannya. Lihat Himpunan Undang-Undang dan Peraturan Pemerintah tentang Ekonomi Syariah (Yogyakarta: Pustaka Zeedny, 2009).

Maksud kaidah ini adalah bahwa dalam setiap muamalah dan transaksi, pada dasarnya boleh, seperti jual beli, sewa menyewa, gadai, kerja sama (*mudharabah* atau *musyarakah*), perwakilan, dan lain-lain, kecuali yang tegas-tegas diharamkan seperti mengakibatkan kemudharatan, tipuan, judi,¹⁴ dan riba.¹⁵

Adapun perkembangan multi level marketing di Indonesia, sebagaimana dikemukakan oleh Yulius P. Silalahi, yaitu sebagai berikut:

“Di Indonesia, MLM mulai tumbuh pada Maret 1986. Perusahaan *network marketing* di Tanah Air, baik *Direct Selling* (DS) maupun MLM, tergabung dalam sebuah asosiasi, yakni Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI). Awal APLI didirikan tahun 1984 dengan nama *Indonesia Direct Selling Association* (IDSA). IDSA kembali aktif tahun 1992 dengan nama APLI. Organisasi ini terdaftar sebagai anggota Kamar Dagang dan Industri Indonesia (KADIN) dan anggota *World Ferderation of Direct Selling Associations* (WFDS) yang bermarkas di Washington DS, Amerika Serikat. Pada tahun 2005 terdapat sekitar 62 perusahaan DS/MLM menjadi anggota APLI, salah satunya perusahaan MLM terbesar asal Cina, yaitu Tianshi.¹⁶

Thiansi merupakan bisnis MLM yang berasal dari China, Tianshi didirikan pada tahun 1992 oleh Li jin yuan di Thianjin China. Thiansi Group Co, Ltd. (group Thiansi memasuki pasar internasional pada tahun 1998 dan berhasil didaftarkan di bursa saham NASDAQ (*Nasional Association Of Sekurities Dealers Automated Quotations*), pada bulan September tahun 2003 secara resmi tercatat dibursa saham Amerika.¹⁷

¹⁴ Hal ini ditegaskan dalam al-Qur'an surat al-Maidah (5) ayat 90, yaitu: يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رَجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ “Hai orang-orang yang beriman, sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah, adalah termasuk perbuatan syaitan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan.” Fadlu Abdurrahman, *Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung, Al-Jumatul Ali, 2005), 123.

¹⁵ A. Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih, kaidah-kaidah hukum Islam dalam menyelesaikan masalah-masalah yang praktis*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2006), Cet. I, 130.

¹⁶ Yulius P. Silalahi, *Tianshi Mendobrak Kebohongan MLM*, (Jakarta: Bina Niaga Jaya, 2006), 14.

¹⁷ U. Komarudi, *Thiansi Dalam Perspektif Fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional)* (Yogyakarta: PT. Nuansa Pilar Media), 31.

Tianshi adalah perusahaan multinasional yang bergerak dibidang *retail*, pariwisata, keuangan, dan perdagangan internasional. Tianshi group resmi didirikan di Beijing ibu kota negara China, pada tahun 1992 dengan penjualan produknya dengan sistem konvensional melalui toko obat atau apotik.

Perusahaan Tianshi terus berkembang di setiap tahunnya. Adapun bukti perkembangan dan kemajuan perusahaan ini, yaitu pada tahun 1995 (dua tahun dari tahun kelahirannya) perusahaan Tianshi Group mengubah sistem penjualan konvensional menjadi penjualan sistem *Network Marketing* (sistem pemasaran melalui jaringan), sistem ini telah mendorong omset perusahaan melonjak, sehingga pada tahun 1996 perusahaan Tianshi memiliki omset sebesar 630 yuan, dan pada tahun 1997, omsetnya kembali naik hingga 2,12 Milyar yuan. Di tahun-tahun perkembangan dan kemajuannya, pada tahun 2000 perusahaan Tianshi Group masuk ke dalam sepuluh perusahaan MLM terbesar dunia.

Pada awal tahun 1998, Tianshi mulai berkiprah dan terjun di pasar dunia, dan sekarang merupakan peserta pangsa pasar global. Sebagai hasil dari upaya yang gigih selama bertahun-tahun, Tianshi telah menganekaragamkan jalur produksinya dari satu produk tunggal menjadi banyak produk, seperti suplemen nutrisi, komoditi bahan pangan umum, dan peralatan medis, dengan jumlah total mendekati 200 macam produk.¹⁸

Tianshi mengokohkan diri sebagai perusahaan multi level marketing internasional yang bonafit dan terpercaya. Perusahaan ini betul-betul memahami apa yang dibutuhkan distributor di lapangan. Kepercayaan dan adat istiadat lokal

¹⁸ Komarudi, *Thianshi Dalam Perspektif Fatwa DSN*, 33.

selalu dijadikan bahan pertimbangan dalam merancang strategi dan membuat kebijakan di setiap daerah pemasaran Tianshi, sehingga siapapun merasa nyaman menjalankan bisnis ini untuk mendapatkan kualitas kehidupan yang lebih baik.

Pada tanggal 14 Januari 2013 Tiens Indonesia memberikan kabar yang menggembirakan umat Islam di tanah air, yaitu memperoleh sertifikat syariah dari Majelis Ulama Indonesia (MUI). Hal ini menandakan bahwa TIENS tidak hanya halal dari segi produk, namun juga halal dari segi bisnis yang diterapkan. Penyerahan sertifikat syariah ini diserahkan langsung oleh Dr. KH. Ma'ruf Amin selaku Ketua Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia (MUI) kepada Mr. Li Jin Yuan selaku Chairman Tiens Group Co. Ltd atau *President of Tiens Group*, yang bertempat di Jakarta melalui sebuah seremoni khusus yang bertempat di Auditorium Gedung Majelis Ulama Indonesia.¹⁹

Sertifikat Syariah tersebut diberikan setelah keluar rekomendasi dari DSN MUI atas pembukaan Unit Usaha Syariah Tianshi Indonesia setelah melalui evaluasi dan kajian yang intensif terhadap keseluruhan aspek bisnis dan operasional manajemen perusahaan yang bernaung di bawah nama PT. Singa Langit Jaya. Hal ini menandakan Tianshi Indonesia telah memenuhi persyaratan pembuatan Unit Usaha Syariah sebagaimana tertuang dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majlis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor: 75/DSN/ MUI/ VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), dimana terdapat 12 poin ketentuan umum sebagai landasan dan 12 poin ketentuan hukum yang harus dipenuhi.

¹⁹ Tim Tianshi, Artikel informasi syariah Tiens Indonesia, edisi, 2013.

Tiens Syariah atau Tianshi Group juga memiliki visi dan misi yaitu Visi: Menjadi Pemimpin Dunia dalam Industri Penjualan Langsung untuk Pasar Masal, dan Misi: Menyediakan produk berkualitas serta peluang pendidikan dan sosial bagi para konsumen global untuk meningkatkan taraf hidup mereka serta menciptakan masyarakat yang harmonis dalam kehidupan.²⁰

Objek jual yang diproduksi dan dipasarkan oleh perusahaan Tiens Syariah adalah produk-produk kesehatan herbal, suplemen kalsium, dll. Pada tahun 2013 Tiens atau Tianshi Group telah mendapatkan sertifikat Syariah. Hal ini menandakan bahwa produk Tiens Syariah termasuk dalam produk yang berstatus halal. Adapun akad yang digunakan di bisnis multi level marketing Tiens Syariah mengaplikasikan empat bentuk akad, yaitu akad *al-bai' wal murabahah*, akad *wakalah bil ujah*, akad *ju'alah*, dan akad *ijarah*.

Aktivitas utama dalam bisnis MLM Tiens Syariah yaitu penjualan produk/jasa dan perekrutan anggota atau member baru. Sebagaimana pelaksanaan dalam bisnis MLM tersebut yang tidak akan terlepas dari proses penjualan, bahwa jual beli adalah merupakan bagian dari pelaksanaan prinsip *ta'awun* (saling tolong menolong) antara sesama manusia. Bagi pembeli menolong penjual yang membutuhkan uang dan keuntungan, sedangkan bagi penjual juga berarti menolong pembeli yang sedang membutuhkan barang.²¹

Siah Khasyi'ah mendefinisikan jual beli, bahwa secara bahasa yaitu:

“Jual beli adalah mempertukarkan sesuatu dengan sesuatu yang lain. Mempertukarkan sesuatu maksudnya harta mempertukarkan benda dengan

²⁰ Diakses di <http://tiensherbal.simplesite.com/> pada hari Jumat, 29 Desember 2017, pukul 08:07 WIB.

²¹ Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), 89.

harta benda, termasuk mempertukarkan harta benda dengan mata uang, yang dapat disebut jual beli. Salah satu benda yang dipertukarkan disebut dengan dagangan (*mab'i*), sedangkan pertukaran yang lain disebut dengan harga (*tsaman*).”²²

Menurut Supian dan Karman, mendefinisikan bahwa “Jual beli diartikan sebagai menukar kepemilikan barang dengan barang atau saling tukar menukar atas dasar saling merelakan.”²³ Pada dasarnya bisnis multi level marketing adalah sebuah sistem pemasaran barang dengan cara berjenjang. Banyaknya bonus didapat dari omset penjualan yang didistribusikan melalui jaringannya dan dari hasil perekrutan member atau anggota bisnis baru.

Landasan filosofis tentang tolong-menolong tersebut sebagaimana firman Allah SWT., dalam al-Qur'an surat al-Maidah ayat 2, yaitu:

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

“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.”²⁴

Adapun implementasi bisnis MLM di Tiens Syariah, dapat diuraikan sebagai berikut; mula-mula para pengundang bisnis akan mempresentasikan kepada calon member baru tentang produk, prosedur dan mekanisme mengikuti bisnis MLM di perusahaan Tiens tersebut. Dengan menawarkan dua

²² Siah Khosyi'ah, *Fiqh Muamalah Perbandingan*, (Bandung: Pusaka Setia, 2014), 45.

²³ Supian Dan M. Karman, *Ulumul Qur'an Dan Pengenalan Dan Metodologi Tafsir* (Bandung: Pustaka Alam, 2002), 117.

²⁴ Abdurrahman, *Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya*, 106.

pilihan; *Pertama* hanya menjadi distributor dan tidak mengikuti bisnisnya, dengan syarat pendaftaran membayar uang administrasi sebesar Rp. 99.000,- dan mendapatkan kartu sebagai bukti menjadi distributor. Kedua; menjadi distributor dan mengikuti bisnisnya, dengan syarat pendaftaran membayar uang administrasi sebesar Rp. 99.000,- dan menentukan empat pilihan paket sebagai langkah pertama untuk mengikuti bisnis MLM tersebut, paket tersebut yaitu: paket Bronze, Silver, Gold, dan Platinum, dengan biaya yang berbeda-beda, paket Bronze adalah paket yang paling rendah dengan besaran biaya Rp. 1.300.000,-, paket Silver Rp. 2.700.000,-, sedangkan paket Gold Rp. 5.600.000,- dan paket Platinum adalah jenis paket yang paling tinggi dengan besaran biaya Rp. 11.300.000,-. Calon mitra usaha baru atau biasa dikenal dengan istilah *down-line* diharapkan memilih salah satu dari empat paket tersebut dan membayarnya sebagai syarat menjadi distributor dan mengikuti bisnis tersebut. Bagi *down-line* yang baru bergabung dan sudah membayar paket yang ditentukan, maka dia akan mendapatkan beberapa jenis produk kesehatan herbal yang diinginkan sebanyak harga paket yang dipilih, artinya dengan memilih salah satu paket yang ditentukan dan membayarnya, sama saja dengan membeli produk kesehatan herbal pada perusahaan MLM tersebut. Paket-paket tersebut adalah sebagai investasi para distributor. Adapun produk-produk yang sudah dibeli menjadi hak milik mutlak bagi *down-line* baru tersebut, boleh dikonsumsi sendiri atau menjualnya kembali. Jika mitra usaha baru tersebut telah mendaftar (mengisi formulir) dan membayar biaya paket yang ditentukannya, maka dia resmi menjadi distributor dan menjadi bagian dari

group bisnis di perusahaan tersebut, dan sebagai distributor atau member (anggota) yang baru bergabung ditugaskan untuk mencari jaringan atau member baru dan mengembangkan group bisnis nya, karena *ujrah* di MLM ini salah satunya dari hasil perekrutan anggota baru.

Ketika mitra usaha baru memilih paket yang paling rendah, maka untuk mendapat keuntungan yang besar, dia harus meningkatkan paket sampai paket yang tertinggi, bukan berarti di paket yang paling rendah tidak bisa melakukan penjualan, akan tetapi hasil dari penjualan tersebut relatif kecil, beda ketika dia berada di paket tertinggi. Langkah-langkah untuk meningkatkan level paket yaitu dengan melakukan pembelian dengan besaran biaya di masing-masing paket tersebut, seperti dua kali melakukan pembelian di paket bronze maka secara otomatis akan naik ke paket silver, atau melakukan dua kali pembelian di paket silver maka secara otomatis akan naik ke paket gold.

Menurut Andrias Harefa, “dalam bukunya menyatakan bahwa inti dari bisnis *Multi Level Marketing* adalah *Meet, Lear, and Multiply*. Dalam bahasa Indonesia berarti bertemu, belajar, dan berlipat ganda.”²⁵ Begitupun pada MLM Tiens Syariah Subang memiliki kegiatan rutin yang selalu dilaksanakan setiap hari minggu siang dari pukul 14.00 sampai pukul 17.00 WIB. Kegiatan rutin tersebut sebagai pertemuan antara para *up-line*, *down-line*, dan calon member baru untuk sama-sama saling belajar tentang mekanisme pengembangan bisnis MLM Tiens Syariah. Sebelum pertemuan itu dilaksanakan, para distributor mencari calon *down-line* baru dan mengundangnya ke pertemuan tersebut.

²⁵ Harefa, *Multi Level Marketing*, 4.

Pertemuan ini berorientasi untuk memberikan informasi kepada masyarakat tentang produk kesehatan di Tiens Syariah dan mekanisme bisnis atau yang biasa disebut dengan istilah Kesehatan dan Kesejahteraan juga untuk mengevaluasi para distributor yang fokus menjalankan bisnis tersebut. Setelah calon mitra usaha baru tersebut mendaftar dengan memilih salah satu paket dari empat paket tersebut, maka dia resmi menjadi distributor dan bagian dari anggota group bisnis MLM di Tiens Syariah. Adapun penghasilan dari bisnis ini diperoleh dari hasil penjualan produk, perekrutan mitra usaha baru, dan reward-reward lainnya ketika distributor mampu mencapai target yang ditentukan oleh perusahaan. Adapun pencairannya dilaksanakan setiap akhir satu bulan sekali melalui rekening masing-masing distributor.

Dari latar belakang di atas, dapat dilihat bahwa mitra usaha baru tidak bisa menjadi anggota dari group bisnis tersebut kecuali dengan mendaftar dan membeli salah satu paket dari keempat paket tersebut. Dilihat dari sisi implementasi pelaksanaan penjualan produk, proses rekrutmen, dan pembagian bonus (*ujroh*) di MLM Tiens Syariah ini masih banyak kesamaan dengan MLM pada umumnya, seperti hanya akan menguntungkan bagi pihak di atasnya dan pihak yang paling atas, dan akan merugikan pihak yang paling bawah, seolah-olah bisnis MLM itu ada unsur *dzulm* (merugikan hak orang lain). Sehingga hal ini yang mendorong timbulnya perbedaan persepsi di masyarakat terkait dengan kebolehan mengikuti bisnis multi level marketing. Oleh karena itu, diduga bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah, dengan demikian penelitian ini tentang kesesuaian antara bisnis MLM dengan prinsip-prinsip syariah.

B. Rumusan Masalah

Dari paparan latar belakang masalah di atas, dapat diketahui bahwa perusahaan Tiens Syariah adalah salah satu perusahaan yang mempunyai sertifikat syariah yang dikeluarkan oleh DSN-MUI. Akan tetapi, secara pelaksanaannya masih banyak kesamaan dengan perusahaan MLM pada umumnya atau dengan perusahaan MLM yang tidak mempunyai legalitas syariah. Sehingga terjadi perbedaan pendapat di masyarakat atas kebolehan mengikuti dan menjalankan bisnis multi level marketing di Tiens Syariah.

Dari perumusan di atas dapat ditarik beberapa pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana Pelaksanaan Akad Bisnis Multi Level Marketing ?
2. Bagaimana Pelaksanaan Bisnis Multi Level Marketing di Tiens Syariah Subang ?
3. Bagaimana Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap Bisnis Multi Level Marketing di Tiens Syariah Subang ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pokok-pokok permasalahan yang telah dirumuskan di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui Pelaksanaan Akad Bisnis Multi Level Marketing.
2. Untuk mengetahui Pelaksanaan Bisnis Multi Level Marketing di Tiens Syariah Subang.
3. Untuk menganalisa Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap Bisnis Multi Level Marketing di Tiens Syariah Subang.

D. Kegunaan Penelitian

Adapun Kegunaan dari penelitian ini sendiri adalah:

1. Kegunaan Teoritis, yaitu secara teoritis, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan kegunaan dalam pengembangan ilmu pengetahuan dalam arti membangun, memperkuat dan menyempurnakan teori yang telah ada dan diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi pengembangan studi Hukum Islam terutama di bidang Ekonomi Syariah. Selain itu, hasil penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi bahan bacaan, referensi dan acuan bagi penelitian-penelitian selanjutnya.
2. Kegunaan Praktis, yaitu secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan untuk mendapatkan pemahaman yang utuh dalam mengenali, memahami dan selanjutnya memberikan sumbangsih dalam bentuk pengetahuan terhadap masyarakat dan pelaku bisnis multi level marketing di Tiens Syariah khususnya.

E. Kerangka Pemikiran

Pada dasarnya setiap aktivitas muamalah itu diperbolehkan sampai ada dalil yang menunjukkan atas keharamannya.

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يُدَلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

“Hukum asal dalam semua bentuk muamalah adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya”²⁶

²⁶ Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih, kaidah-kaidah hukum Islam dalam menyelesaikan masalah-masalah yang praktis*, 130.

Maksud kaidah ini adalah bahwa dalam setiap muamalah dan transaksi pada dasarnya boleh, jual beli, sewa menyewa, gadai, kerja sama (*mudharabah* atau *musyarakah*), perwakilan, dan lain-lain, begitupun bentuk muamalah dalam pembiayaan pada akad *murabahah*, kecuali yang sudah jelas diharamkan seperti mengakibatkan kemudharatan, tipuan, judi, dan riba.

Tujuan utama dari bisnis MLM Tiens Syariah yaitu kesejahteraan dan kemashlahatan para pelaku bisnisnya. Untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan tentang kemashlahatan, sebagaimana teori kemashlahatan yang dikemukakan oleh Imam Al-Ghazali, yaitu:

“Suatu kemashlahatan harus sejalan dengan tujuan syara’, sekalipun bertentangan dengan tujuan manusia, karena kemashlahatan manusia tidak selamanya didasarkan kepada kehendak syara’, tetapi sering didasarkan kepada hawa nafsu. Oleh sebab itu, yang dijadikan patokan untuk menentukan kemashlahatan itu adalah kehendak dan tujuan syara’, bukan kehendak dan tujuan manusia.”²⁷

Bisnis multi level marketing Tiens Syariah mengaplikasikan empat bentuk akad, yaitu akad *al-bai’ wal murabahah*, akad *wakalah bil ujah*, akad *ju’alah*, dan akad *ijarah*. Untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan tentang akad, sebagaimana yang dikemukakan oleh M. Ali Hasan, bahwa yang dimaksud dengan akad, ialah:

“Akad berarti ikatan antara dua perkara, baik ikatan secara nyata maupun ikatan secara maknawi, dari satu segi maupun dari dua segi. Semua perikatan yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih, tidak boleh menyimpang dan harus sejalan dengan kehendak syari’at. Tidak boleh ada kesepakatan untuk menipu orang lain, transaksi barang-barang yang diharamkan dan kesepakatan untuk membunuh seseorang.”²⁸

²⁷ Abu Hamid Al-Ghazali, *al-Mustashfa min ‘Ilmi al-Ushul*, (beirut: Dar al Kutub al-Ilmiyah, 1980), 286.

²⁸ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, (Jakarta; PT. Raja Grafindo Persada, 2003), 101.

Adapun teori akad yang dikemukakan oleh Shalah ash-Shawi dan Abdullah al-Mushlih, adalah sebagai berikut:

“Terkadang kata akad menurut istilah dipergunakan dalam pengertian umum, yakni sesuatu yang diikatkan seseorang bagi dirinya sendiri atau bagi orang lain dengan kata harus. Jual beli dan sejenisnya adalah akad. Setiap hal yang diharuskan seseorang atas dirinya sendiri baik berupa nadzar, sumpah dan sejenisnya, disebut juga sebagai akad.”²⁹

Dalam pelaksanaan bisnis MLM Tiens Syariah tidak akan terlepas dari aktivitas jual beli, karena sesuai dari istilah dalam MLM yaitu *marketing* (pemasaran), yang mana jual beli adalah bagian dari pemasaran. Jual beli merupakan bagian dari pelaksanaan prinsip *ta'awun* (saling tolong menolong) antara sesama manusia. Bagi penjual berarti menolong pembeli yang sedang membutuhkan barang, sedangkan bagi pembeli menolong penjual yang membutuhkan uang dan keuntungan.

Teori tentang jual beli sebagaimana yang dikemukakan oleh Abdul Rahman Ghazaly, mendefinisikan dalam bukunya yaitu, “secara bahasa jual beli adalah mempertukarkan sesuatu dengan sesuatu yang lain.”³⁰

Teori jual beli selanjutnya yang dikemukakan oleh Supian dan M. Karman, mendefinisikan bahwa “Jual beli diartikan sebagai menukar kepemilikan barang dengan barang atau saling tukar menukar atas dasar saling merelakan.”³¹ Pada dasarnya bisnis multi level marketing adalah sebuah sistem pemasaran barang dengan cara berjenjang. Banyaknya bonus didapat dari omset penjualan yang didistribusikan melalui jaringannya dan perekrutan anggota bisnis baru.

²⁹ Shalah ash-Shawi dan Abdullah al-Mushlih, *Fikih Ekonomi Islam*, (Jakarta: Darul Haq, 2015), Cet. V, 25.

³⁰ Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalat*, 89.

³¹ Supian Dan M. Karman, *Ulumul Qur'an Dan Pengenalan Dan Metodologi Tafsir*, 117.

Landasan filosofis tentang tolong-menolong tersebut sebagaimana firman Allah SWT di dalam al-Qur'an surat al-Maidah ayat 2, yaitu:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

“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.”³²

Sementara itu, mengenai landasan hukum jual beli yaitu sebagaimana firman Allah SWT., di dalam al-Qur'an surat al-Baqarah ayat 275, yaitu:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴿٢٧٥﴾

“Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”³³

Praktek jual beli juga adalah upaya untuk mendapatkan harta dengan cara yang dibenarkan oleh syara'. Karena memperoleh harta dengan jalan yang bathil sama sekali tidak dibenarkan oleh ajaran hukum Islam. Hal Ini sebagaimana diterangkan dalam al-Qur'an surat al-Nisa ayat 29 sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu

³² Abdurrahman, *Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya*, 106.

³³ Abdurrahman, *Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya*, 47.

membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”³⁴

Berdasarkan ayat di atas, maka sangatlah jelas bahwa Allah SWT, melarang perbuatan memakan harta dengan jalan batil. Pelarangan mengenai memakan harta orang lain dengan jalan bathil juga terdapat di dalam ayat lain seperti dalam al-Qur’an surat al-Baqarah ayat 188.³⁵

Adapun landasan hukum pelaksanaan penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) atau bisnis multi level marketing, adalah sebagai berikut:

1. Al-Qur’an

Q.S. An-Nisa ayat 29

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

“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 adalah Maha Penyayang kepadamu.”³⁶

Q.S. Al-Maidah ayat 1

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ﴿١﴾

“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu.”³⁷

Q.S. Al-Baqarah ayat 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴿٢٧٥﴾

³⁴ Abdurrahman, *Departemen Agama RI, Al-Qur’an dan Terjemahnya*, 83.

³⁵ Al-Qur’an surat Al-Baqarah ayat 188, Artinya: “Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, padahal kamu mengetahui.”

³⁶ Abdurrahman, *Departemen Agama RI, Al-Qur’an dan Terjemahnya*, 83.

³⁷ Abdurrahman, *Departemen Agama RI, Al-Qur’an dan Terjemahnya*, 106.

“Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”³⁸

2. Al-Hadits

لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ (رواه ابن ماجه والدارقطني وغيرهما عن أبي سعيد الخدري)

“Tidak boleh membahayakan diri sendiri maupun orang lain.” (HR. Ibnu Majah, Daraquthni, dan yang lain dari Abu Sa’id al-Khudri).³⁹

إِنَّ اللَّهَ تَعَالَى يَقُولُ : أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكِينَ مَا لَمْ يُخْنُ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ فَإِذَا حَانَ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا (رواه ابو داود عن أبي هريرة).

“Allah SWT, berfirman, "Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersyarikat selama satu pihak tidak mengkhianati pihak yang lain. Jika salah satu pihak telah berkhianat, Aku keluar dari mereka.” (HR. Abu Dawud, yang dishahihkan oleh al Hakim, dari Abu Hurairah).⁴⁰

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْخِصَاةِ، وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ (رواه الخمسة عن أبي هريرة).

“Nabi SAW melarang jual beli dengan cara melempar batu dan jual beli gharar.” (HR. Khomsah dari Abu Hurairah).⁴¹

مَنْ عَشَّئْنَا فَلَيْسَ مِنَّا (رواه مسلم عن أبي هريرة).

“Barang siapa menipu kami, maka ia tidak termasuk golongan kami.” (Hadis Nabi riwayat Imam Muslim dari Abu Hurairah).⁴²

³⁸ Abdurrahman, *Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya*, 47.

³⁹ Abdul Mudjib, *Kaidah-kaidah Ilmu Fiqih*, (Jakarta: Kalam Mulia, 2001), 35. HR. Ibnu Majah: 2340 dan Ahmad: 23462 dari Hadits Ubadah bin Ash-Shamit r.a. Dinilai Shohih oleh al-Albani dalam *Irwaa al-Ghalil*: 896.

⁴⁰ Musthofa Dayb Al Bagha, *at Tadzhib Fi Adillah Matni al Ghoyah wa al Taqrib*, (Malang: Ma'had Sunan Ampel al Ali, 2013), 135.

⁴¹ Syaikh Salim 'Ied al-Hilali, *Ensiklopedi Larangan menurut Al-Qur'an dan As-Sunnah*, Terj. Abu Ihsan Al-Atsrari, (Bogor: Pusataka Imam Syafi'i, 2006), 245.

⁴² HR. Ibnu Hibban: 567 dari Hadits Abdullah bin Mas'ud *radhiallahu 'anhu* dinilai shahih oleh al-Bani dalam *ash-Shohihah*, 1058.

3. Kaidah Fikih

لَأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا.

“Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”⁴³

الْأَجْرُ عَلَى قَدْرِ الْمَشَقَّةِ

“Ujrah/kompensasi sesuai dengan tingkat kesulitan (kerja).”⁴⁴

4. Landasan Yuridis

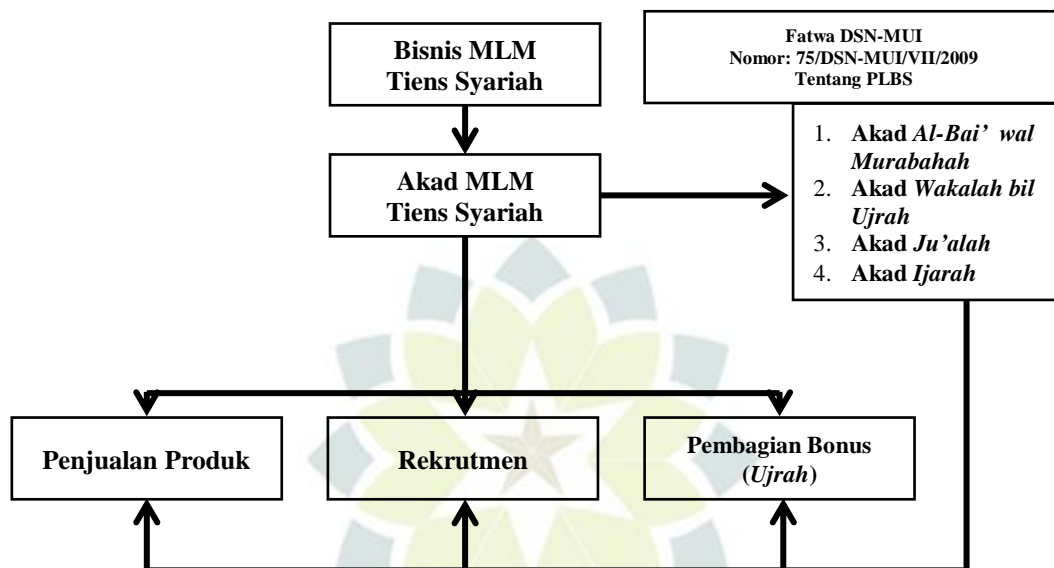
- a. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 73/MPP/Kep/3/2000 tanggal 20 Maret 2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang;
- b. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 289/MPP/Kep/10/2001 BAB VIII Pasal 22 tentang Ijin Usaha Penjualan Berjenjang;
- c. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 36/M-DAG/PER/9/2007 tentang Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan;
- d. Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 tanggal 21 Agustus 2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung.
- e. Fatwa DSN-MUI Nomor: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS);

⁴³ Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih, kaidah-kaidah hukum Islam dalam menyelesaikan masalah-masalah yang praktis*, 130.

⁴⁴ Abu Ishaq Al-Syatibi, *Al-Muwafaqat fi 'Ulum al-Qur'an*, (Beirut: Dar al-Ma'rifah, 1975), 112.

Dari pembahasan di atas, maka dapat dibuatkan sebuah tabel tentang gambaran kerangka pemikiran pada penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

Tabel I
Gambaran Kerangka Pemikiran



F. Kajian Pustaka

Kajian mengenai bisnis multi level marketing sebetulnya sudah banyak dilakukan oleh para ahli. Untuk itu, berdasarkan hasil survei dan data-data yang diperoleh, peneliti juga berpijak pada teori-teori penelitian dan kajian yang sudah dilakukan sebelumnya.

Kuswara dalam buku “Mengenal MLM Syariah,” membahas tentang pengertian MLM syariah, MLM dalam ekonomi syariah, landasan pengelolaan bisnis MLM syariah dan MLM bisnis prospektif.⁴⁵

Penelitian terdahulu yang ditulis oleh Sarah Mutiarani yang berjudul “Bisnis *Multi Level Marketing* Oriflame menurut Tinjauan Hukum Islam”, dalam tulisannya beliau mengatakan, bahwa:

⁴⁵ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, (Tangerang: Qultum Media, 2005), 15.

“Mekanisme sistem kerja Bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) Oriflame pada umumnya adalah menjual, mengajak dan mengajarkan, membangun organisasi, serta membina dan memotivasi. Pandangan hukum Islam terhadap bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) Oriflame adalah boleh dilakukan karena termasuk dalam kategori muamalah yang hukum asalnya mubah (boleh) sampai ada dalil yang melarangnya.”⁴⁶

Penelitian terdahulu yang ditulis oleh Anita Rahmawaty yang berjudul “Bisnis Multi Level Marketing dalam Perspektif Islam,” dalam tulisannya beliau mengatakan, bahwa:

“Bisnis MLM merupakan salah satu jenis akad jual beli (*al-bai'*) dengan sistem penjualan langsung (*directseling*) atau *network marketing* yang memberdayakan distributor independen untuk memasarkan produk langsung secara mandiri. Multilevel marketing merupakan strategi pemasaran yang memanfaatkan konsumen untuk menyalurkan suatu produk tertentu dengan menggunakan beberapa level.”

Jurnal Ekonomi Syariah yang ditulis oleh Ahmad Mardalis dan Nurhasanah yang berjudul “Multi-Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam” dalam tulisannya beliau mengatakan, bahwa:

“MLM adalah salah satu metode penjualan produk yang belakangan ini banyak dipraktekkan karena dianggap efektif. Semua bentuk bisnis termasuk MLM, pada dasarnya adalah boleh jika tidak ada hal-hal yang dilarang oleh syariah. Namun jika terdapat unsur-unsur yang diharamkan syariat, maka bisnis tersebut haram hukumnya.”

Basu Swastha dalam bukunya yang berjudul “Azas-azas Marketing” mengatakan bahwa “pemasaran adalah kegiatan manusia yang diarahkan pada usaha untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan melalui proses pertukaran.”⁴⁷

Jurnal Kependidikan dan Syariah yang ditulis oleh Ahmad Sahlan yang berjudul “Bisnis Multi Level Marketing (MLM)” dalam tulisannya beliau mengatakan, bahwa:

⁴⁶ Sarah Mutiarani, “Bisnis *Multi Level Marketing* Oriflame menurut Tinjauan Hukum Islam,” *Skripsi*, (Surakarta, IAIN Surakarta, 2017), 16.

⁴⁷ Basu Swastha, *Azas-Azas Marketing*, (Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 2009), 5.

“Bisnis merupakan suatu kegiatan menjual barang atau jasa kepada konsumen yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan. Setiap bisnis yang dilakukan memberikan resiko yaitu kerugian dan keuntungan. Kerugian yang dialami dapat terjadi pada aspek material atau non material. Namun, sebaliknya jika bisnis yang dilakukan berhasil maka akan mendapatkan keuntungan bagi pemiliknya.”

Philip Kotler dalam bukunya yang berjudul “Manajemen Pemasaran” menjelaskan bahwa pemasaran adalah “proses sosial yang dalam proses itu individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk dan jasa yang bernilai dengan pihak lain.”⁴⁸

Rhenald Kasali dkk., dalam bukunya yang berjudul “Modul Kewirausahaan,” mengatakan bahwa:

“Strategi pemasaran membantu seorang pengusaha mencapai tujuan lebih efektif, yang di dasarkan atas kajian-kajian dan pemikiran-pemikiran yang matang untuk mencapai tujuan. Anda akan menjadi pengusaha yang berbeda dari rata-rata pengusaha yang mempunyai usaha sekadar untuk hidup. Anda menggunakan strategi untuk tumbuh secara signifikan, berkelanjutan, dan mencapai tujuan yang menyejahterakan.”⁴⁹

David Roller dalam bukunya yang berjudul “Menjadi Kaya Dengan Multi Level Marketing” mengatakan bahwa, “Multi Level atau Network Marketing adalah sistem melalui mana sebuah induk perusahaan mendistribusikan barang atau jasanya lewat suatu jaringan orang-orang bisnis yang independen, tidak hanya di Amerika Serikat, tetapi di seluruh dunia.”⁵⁰

Justin G. Longenecker, dkk., dalam bukunya yang berjudul “Kewirausahaan: Manajemen Usaha Kecil” menjelaskan bahwa:

⁴⁸ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Klaten: PT Intan Sejati, 2005), hal. 10.

⁴⁹ Rhenald Kasali dkk., *Modul Kewirausahaan*, (Jakarta: PT Mizan Publika, 2010), hal. 144.

⁵⁰ David Roller, *Menjadi Kaya Dengan Multi-Level Marketing*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1995), 3.

“Para wirausaha membutuhkan strategi pemasaran formal dalam perencanaan bisnis. Perencanaan tersebut tidak hanya untuk meyakinkan para investor yang berpotensi, tapi juga menuntun pelaksanaan pemasaran setelah pendirian perusahaan. Perencanaan yang diatur dengan baik dan diimbangi dengan strategi keuangan yang baik tidak dapat menggantikan pemasaran yang baik. Sayang, banyak wirausaha yang meremehkan pemasaran. Mereka mengutamakan barang atau jasa, dan melupakan kegiatan pemasaran yang memperkenalkan barang atau jasa ke pasar.”⁵¹

Pembahasan-pembahasan dalam berbagai macam penelitian dan pendapat para ilmuan dapat disimpulkan bahwa *multi level marketing* sebagai sebuah sistem pemasaran yang bertujuan memberikan jasa dengan sebuah keuntungan yang sebesar-besarnya.

G. Langkah Penelitian

Jenis penelitian dalam penelitian ini adalah *library research*⁵² yang didukung dengan *field research*.⁵³ Penelitian lapangan digunakan untuk mencari data primer yang diperoleh secara langsung dari konsumen dan pelaku bisnis MLM Tiens Syariah Subang. Hal ini dilakukan guna mengetahui implementasi dan pemahaman masyarakat atau konsumen terhadap bisnis MLM Tiens Syariah Subang.

Adapun metodologi penelitian dalam penelitian ini, dapat diuraikan secara terperinci sebagai berikut:

1. Metode Penelitian

⁵¹ Justin G. Longenecker dkk., *Kewirausahaan*, (Jakarta: Salemba Empat, 2001), 184.

⁵² *Library Research* adalah suatu cara memperoleh data dengan mempelajari buku-buku di perpustakaan yang merupakan hasil dari para peneliti terdahulu.

⁵³ *Field research* adalah penelitian lapangan. Menurut Kenneth D. Bailey istilah studi lapangan merupakan istilah yang sering digunakan bersamaan dengan istilah studi etnografi (*ethnographic study* atau *ethnography*). Lawrence Neuman juga menjelaskan bahwa penelitian lapangan juga sering disebut etnografi atau penelitian *participant observation*.

Metode penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dan deskriptif analisis. Pada penelitian ini, hukum dikonsepsikan sebagai apa yang tertulis dalam peraturan perundang-undangan (*law in books*) atau yang sederajat serta hukum yang dikonsepsikan sebagai kaidah atau norma sebagai tolak ukur manusia dalam berperilaku yang dianggap pantas.⁵⁴ Pendekatan yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan sosiologis, dimana perilaku subjek diteliti untuk mengetahui sejauh mana pemahaman tentang implementasi bisnis multi level marketing di Tiens Syariah Subang.

Bentuk dari penelitian ini adalah evaluatif, yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data atau informasi untuk dibandingkan dengan kriteria, kemudian diambil kesimpulan.⁵⁵ Penelitian ini berusaha mencari kesenjangan antara kondisi nyata dengan kondisi harapan yang dinyatakan dalam kriteria. Dalam penelitian ini, kriteria atau tolak ukur yang digunakan adalah fatwa dan peraturan perundang-undangan.

2. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini dapat dikelompokkan kepada dua sumber yakni:

a) Data Primer

Sumber data primer pada penelitian ini diperoleh dari hasil wawancara langsung dengan pelaku bisnis multi level marketing di Tiens Syariah Subang, yang dilakukan secara lisan. Hal ini dilakukan untuk

⁵⁴ Amiruddin dan Zainal Asikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum* (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), 118.

⁵⁵ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian (Suatu Pendekatan Praktik)*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), cet. ke-14, 36.

mendapatkan informasi serta keterangan langsung mengenai permasalahan yang sedang diteliti.

b) Data Sekunder

Sumber data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari kajian pustaka yang berupa dokumen-dokumen, literatur-literatur, fatwa dan ketentuan-ketentuan Dewan Syariah Nasional-Majlis Ulama Indonesia (DSN-MUI) serta sumber lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini.

3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan dalam pengumpulan data pada penelitian ini:

Pertama, terhadap data primer, pengumpulan data dilakukan dengan cara *interview*⁵⁶, peneliti melakukan wawancara kepada masyarakat dan pelaku bisnis multi level marketing di Tiens Syariah Subang.

Kedua, terhadap data sekunder, pengumpulan data dilakukan dengan cara peneliti mengumpulkan dokumen,⁵⁷ transkrip, catatan yang terkait dengan pelaksanaan bisnis MLM Tiens Syariah atau penjualan langsung berbasis syariah, seperti Fatwa DSN-MUI, peraturan perundang-undangan, dan bahan tertulis lain.

Ketiga, kepustakaan. Teknik ini dilakukan dengan mengumpulkan buku, jurnal dan lain sebagainya yang terkait dengan bisnis multi level marketing.

⁵⁶ *Interview* atau wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu yang dilakukan oleh pewawancara dan pihak yang diwawancarai. Jenis wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara pembicaraan informal yakni mengajukan pertanyaan kepada responden secara spontan, sehingga ada kemungkinan dia tidak mengetahui bahwa dirinya sedang diwawancarai. Jenis wawancara pembicaraan informal, digunakan untuk memperoleh data mengenai pelaksanaan bisnis multi level marketing di Perusahaan tersebut. Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, cet. ke-20, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2006), 186-187.

⁵⁷ Metode dokumentasi yaitu, mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, leger, agenda dan lain sebagainya. Arikunto, *Prosedur Penelitian*, 274.

4. Analisis Data

Setelah data terkumpul, maka dilakukan analisis terhadap data tersebut.

Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- a) Teknik deskriptif analisis, yaitu dilakukan dengan cara menguraikan konsep *restorative justice* secara umum baik dalam hukum positif maupun dalam hukum perdata Islam.
- b) Metode deduktif, yaitu dilakukan dengan menguraikan konsep teori ajaran hukum perdata Islam ke dalam suatu kasus penerapan konsep *restorative justice* secara praktis.
- c) Analisis vertikatif, yaitu melakukan analisis sejauh mana kemaslahatan dan keadilan yang didapat antara hukum perdata Islam dengan hukum nasional mengenai penerapan *restorative justice*.
- d) Menarik kesimpulan, setelah semua langkah dan analisis dilakukan, selanjutnya menarik sebuah kesimpulan dari hasil analisis yang telah dilakukan dan menjawab permasalahan penelitian.

H. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah dalam memahami gambaran secara menyeluruh tentang tesis ini maka penulis memberikan gambaran penulisan secara garis besar, yaitu sebagai berikut :

1. BAB I Pendahuluan

Dalam bab ini akan dipaparkan mengenai latar belakang penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, kerangka pemikiran, kajian pustaka, dan langkah-langkah penelitian.

2. BAB II Akad Bisnis Multi Level Marketing

Dalam bab ini akan dipaparkan mengenai pengertian akad, pengertian akad jual beli, macam-macam akad jual beli, pengertian bisnis, dan pelaksanaan bisnis secara syariah.

3. BAB III Pelaksanaan Bisnis Multi Level Marketing di Tiens Syariah Subang

Dalam bab ini akan dipaparkan mengenai pelaksanaan akad di Tiens Syariah, yaitu akad *al-bai' wal murabahah*, akad *wakalah bil ujarah*, akad *ju'alah*, dan akad *ijarah*. Selanjutnya mengenai proses pelaksanaan penjualan produk, proses pelaksanaan rekrutmen, dan proses pelaksanaan pembagian bonus (*ujrah*).

4. BAB IV Analisis Hukum Ekonomi Syariah terhadap Bisnis Multi Level Marketing di Tiens Syariah Subang

Dalam bab ini akan dipaparkan sebuah analisis mengenai penjualan produk, proses rekrutmen, dan proses pembagian bonus (*ujrah*).

5. BAB V Penutup

Ini merupakan bab terakhir yang berisi tentang kesimpulan dan saran dari hasil penelitian yang telah dilakukan.