

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bisnis merupakan salah satu bagian dari kegiatan perekonomian yang memiliki peran yang sangat penting dalam memenuhi kebutuhan manusia. Saat ini berbagai macam pola dan motif dalam berbisnis menjadi pendorong yang berpengaruh bagi kehidupan bermasyarakat. Dalam pelaksanaannya bisnis selalu mempunyai keterkaitan untuk membangun relasi antar individu maupun golongan dengan adanya kesepakatan antara kedua belah pihak.

Pada hakikatnya keutamaan bisnis syariah yaitu penerapannya yang selalu didasarkan pada ketentuan syariah, yang mana ketentuan tersebut merupakan produk hukum pada pengembangan akad-akad muamalah, hal ini karena sumber utama dalam pembentukan ketentuan bisnis syariah adalah akad-akad muamalah yang selalu mengacu pada Al-Qur'an dan Sunnah atau yang dikenal dengan *ar-ruju' ila Al-Qur'an wa as-Sunnah*. Namun demikian perlu kita menggaris bawahi pula bahwa Al-Qur'an dan as-Sunnah tetap memiliki tahap kebenaran yang mutlak, sebab kedua sumber hukum tersebut merupakan prinsip-prinsip hukum yang bersifat tekstual (*manthuq*) yang dapat dijadikan dasar untuk mengamalkan perbuatan di dunia, namun adakalanya bahwa prinsip-prinsip hukum tersebut tidak semua bersifat tekstual, akan tetapi ada juga yang bersifat *ma'nawiyah* (*mafhum*), oleh karena itu, untuk mengetahui adanya prinsip-prinsip tersebut masih diperlukan pemahaman yang lebih mendalam, maka dari itu harus dilakukan dengan mengikuti ketentuan *ijtihad*, *ijma* dan *qiyas* sebagai bentuk interpretasi dua sumber hukum utama dalam Islam dan disinilah letak poin paling penting dalam bisnis syariah.¹

Sistem yang digunakan setiap perusahaan pasti berbeda dengan perusahaan lainnya. Sistem yang biasa digunakan dalam pemasaran suatu produk maupun jasa yaitu dengan menggunakan sistem *direct selling* (penjualan langsung), sistem ini dibagi menjadi dua macam, yaitu sistem *single level*

¹ Prawitra Thalib, *Esensi Hukum Bisnis Syariah* (Jakarta: Kencana, 2021), h. 18.

marketing (pemasaran satu tingkat) dan sistem *multi level marketing* (pemasaran berjenjang).²

Saat ini terdapat salah satu pola bisnis yang sedang marak-maraknya yaitu bisnis *multi level marketing* (MLM), pola bisnis ini merupakan salah satu pola bisnis yang pemasaran produknya itu menggunakan pemasar, promotor dan distributor. Bisnis *multi level marketing* menerapkan sistem jaringan pemasaran berjenjang yang dibuat untuk bisa memberikan peluang kepada calon distributor atau *downline* agar dapat menjalankan usahanya sendiri.

Sistem pemasaran dengan sistem *multi level marketing* atau biasa disingkat MLM yang juga disebut dengan istilah *network marketing* merupakan salah satu bisnis jaringan yang cukup dikenal dikalangan masyarakat Indonesia dan sistem bisnis tersebut mulai marak sejak awal krisis moneter 1997/1998 hingga saat ini. Kejadian krisis moneter tersebut membuat hadirnya era reformasi yang ditandai dengan kebebasan dalam perdagangan yang turut memberi andil dengan maraknya bisnis MLM di tanah air.

Dalam tulisan ini penulis berupaya untuk menjelaskan terkait apa yang dimaksud dengan bisnis *multi level marketing* dan pandangan Islam terhadap sistem bisnis ini. Banyak permasalahan yang muncul seperti budaya kerjanya, produk yang dijual terdapat unsur-unsur yang diharamkan, dan dalam pelaksanaan prosedur kerjanya dekat dengan kegiatan riba, *gharar*, *maisir* dan *dzulm*.

Multi level marketing disebut juga dengan istilah penjualan langsung. *multi level marketing* merupakan metode penjualan barang maupun jasa yang dilakukan secara langsung kepada setiap target marketnya dengan sistem pemasaran berjenjang atau bertingkat. Perusahaan penjualan langsung yang resmi itu telah terikat dengan kode etik yang jelas dan terdaftar sebagai anggota

² Siti Nurhasanah dan Sulamat Taufik, *Bisnis Multi Level Marketing Pada PT. K-Link Nusantara Ditinjau Dari Hukum Bisnis Islam*, Jurnal Komunikasi Antar Perguruan Tinggi Agama Islam, Jilid 3. (<https://journal.uinjkt.ac.id>).

Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI), semua perusahaan wajib menjalankan aturan-aturan kode etik yang telah ditetapkan oleh pemerintah.³

Dalam kajian hukum ekonomi syariah bahwa bisnis *multi level marketing* termasuk pada kajiannya. Dalam *al-Qawaid al-Fiqhiyah* dijelaskan bahwa:

الأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

Artinya : “Hukum asal semua bentuk muamalah boleh dilakukan, kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”⁴

Jika mengacu pada kaidah fiqh diatas, maka terlihat bahwa Islam memberikan aturan-aturan bagi manusia untuk melakukan berbagai pembaruan melalui sistem, teknik dan prosedur dalam melakukan perdagangan. Jadi sistem dan budaya bisnis akan selalu berkembang secara dinamis.

Pada tahun 2009 Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) mengeluarkan fatwa terkait MLM, yaitu Fatwa No. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Fatwa ini menjelaskan tentang PLBS atau MLM Syariah mulai dari pengertian serta ketentuan-ketentuan yang menjadikan diperbolehkan atau tidaknya praktek MLM tersebut, jadi setiap perusahaan yang dalam pemasarannya memakai pola sistem *multi level marketing* harus sudah memiliki sertifikasi syariah dari Majelis Ulama Indonesia.⁵ Saat ini banyak sekali praktik yang terjadi dilapangan yang tidak sesuai dengan ketentuan dari Fatwa No. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) yaitu seperti barang yang diperdagangkan menjadi haram karena produk dioplos dengan produk lain sehingga merubah fungsi awal produk, dalam perdagangan mengandung unsur *gharar*, *dharar* dan *dzulm*, adanya biaya yang berlebihan atau *excessive mark-up* karena produk dikemas ulang dengan nama lain dan dijual secara eceran,

³ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah Dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai dengan Pengelolanya* (Tangerang: Qultum Media, 2005), h. 17.

⁴ Fathurrahman Azhari, *Qawaid Fiqhiyyah Muamalah* (Banjarmasin: Lembaga Pemberdayaan Kualitas Ummat, 2015), h. 135.

⁵ Ahmad Muzakki, *Studi terhadap Fatwa DSN MUI Nomor 75 Tahun 2009 tentang Penjualan Lansung Berjenjang Syariah (MLM Syariah)*, Jurnal Hukum Islam, Vol 6. (<https://ejournal.inzah.ac.id>).

bonus menjadi pendapatan utama mitra dan pemberian komisi atau bonus menimbulkan *ighra'* atau daya tarik yang berlebihan.

Bisnis *multi level marketing* dianggap barang baru yang belum ditemukan sistemnya pada praktik bisnis zaman dahulu, selain itu juga karena beberapa hal dalam pengaplikasiannya juga terlihat masih samar bagi sebagian kaum muslimin. Maka dibutuhkanlah analisis syar'i yang mendalam serta pengalaman lapangan yang bersifat nyata untuk dapat menentukan status hukum MLM. Banyak dimasyarakat yang sampai saat ini muncul penolakan terhadap tawaran bisnis MLM, analisa-analisa praktik sistem bisnis tersebut yang tidak sesuai dengan fakta yang terjadi di lapangan dan ini bukan hal kebetulan, karena sampai saat ini masih banyak masyarakat yang hanya bersandar pada berita "katanya" yang berasal dari ucapan mulut ke mulut dan tidak pernah terlibat langsung dalam pelaksanaan bisnis MLM, melihat fakta-fakta dilapangan, serta melakukan interaksi secara langsung dengan para pegiat bisnis MLM.⁶

Tiens Group didirikan oleh Mr. Li Jinyuan pada tahun 1995 di kota Tianjin, China. Perusahaan tersebut pada tahun 1997 mulai merambah ke pasar internasional, cakupan bisnisnya sudah menjangkau lebih dari 190 negara. Saat ini kantor cabang dari Tiens Group sudah tersebar di 110 negara. Produk-produk yang dipasarkan diantaranya yaitu produk suplemen kesehatan, alat kesehatan, produk kecantikan, dan produk kebutuhan rumah tangga.⁷ Tiens Group di Indonesia lebih dikenal dengan perusahaan PT. Singa Langit Jaya atau Tiens Syariah. Perusahaan tersebut pertama kali masuk ke Indonesia yaitu pada akhir tahun 2000 dan Indonesia terdaftar sebagai negara yang ke-89. Dari awal masuk ke Indonesia sampai saat ini perusahaan Tiens Syariah tergolong berhasil memasarkan bisnisnya dengan cepat, bisa dibuktikan bahwa di Indonesia telah mempunyai 10 juta distributor lebih yang sudah tersebar diseluruh kota. Agar semakin dipercaya oleh masyarakat Indonesia, maka pada tanggal 14 Januari tahun 2013 Tiens Group berhasil mendapatkan sertifikat syariah dari Majelis

⁶ Supriadi Yusuf Boni, "*Apa Masalah MLM? Sanggahan 22 Pengharaman Multi Level Marketing*" (Jakarta: Pustaka Al-Kausar, 2017), h. 6.

⁷ Tentang Tiens Indonesia. (2020). Diakses pada 18 November 2022, dari <https://tiens.co.id/about-us>

Ulama Indonesia (MUI) setelah dilakukan kajian serta evaluasi yang begitu intensif terhadap sistem bisnis dan produknya. Tiens Syariah telah membangun kantor cabang di beberapa kota besar di Indonesia diantaranya seperti Bandung, Semarang, Medan, Jakarta, Palembang, Makassar, Samarinda dan banyak lagi. Pembangunan kantor cabang tersebut bertujuan demi mendukung strategi perkembangan bisnis. Produk Tiens Syariah ini merupakan salah satu produk kesehatan terbesar yang sedang berkembang di Indonesia.

Penelitian ini mengangkat studi kasus mengenai pelaksanaan bisnis *multi level marketing* pada distributor Tiens Syariah Sukabumi. Majelis Ulama Indonesia telah menyatakan bahwa Produk Tiens Syariah itu sudah halal dan pada sistem penjualan langsung berjenjang yang diterapkannya juga sudah sesuai dengan ketentuan syariah. Dalam sistem pemasarannya Tiens Syariah memakai sistem bisnis *multi level marketing* yang sebagaimana kita tahu bahwa sistem tersebut dihalalkan karena telah sesuai dengan aturan-aturan sesuai syariah. Peneliti memilih penelitian di Kota Sukabumi untuk memudahkan penelitian karena banyak distributor dari Tiens Syariah.

Landasan filosofis tentang berbisnis sebagaimana firman Allah Swt. yang terkandung, dalam Al-Qur'an surat An-Nisa ayat 29:

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

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil. Kecuali melalui jalan perniagaan yang sudah berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah itu maha penyayang kepadamu.”⁸

Implementasi *multi level marketing* ini memberinya diibaratkan seperti membeli hak untuk mencari member baru, menjual produk dan mendapatkan bonus dari hasil penjualan anggota yang direkrut (*downline*) maupun hasil penjualan sendiri. Sedangkan sponsor (*upline*) adalah orang yang

⁸ Hanafi, Muchlis M, *Al-Quran dan Terjemahannya Edisi Penyempurnaan 2019*, (Jakarta: Lajnah Pentasbihan Mushfar Al-Quran Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, 2019), h. 83.

memperkenalkan sistem bisnis atau orang yang merekrut calon member yang akan direkrut.

Bisnis *multi level marketing* Tiens Syariah banyak mendapatkan kritikan dari berbagai golongan masyarakat yang bermayoritas agama Islam. Banyak yang menduga bahwa dalam praktek bisnis ini ada segelintir orang atau pihak-pihak yang menyalahi ketentuan dalam hukum Islam. Bisnis *multi level marketing* tersebut sudah menerapkan konsep syariah sesuai Fatwa DSN-MUI No : 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Tetapi fakta dilapangan atau praktik yang dilakukan para member distributor tidak sesuai dengan aturan hukum Islam. Kesalahan tersebut seperti tidak adanya akad untuk calon member baru, adanya kenaikan harga yang berlebihan karena para member menjual secara eceran, produk dikemas dengan nama lain dan tidak sesuai dengan harga yang telah ditentukan oleh pihak perusahaan Tiens Syariah, produk dioplos dengan produk lain dan tidak sesuai fungsinya, kebanyakan para member memfokuskan membangun aset atau membangun jaringan agar mendapatkan komisi yang lebih besar, pemberian komisi atau bonus menimbulkan *ighra'* yaitu dengan cara para *leader* atau *upline* memposting *reward* dan bonus di sosial medianya, *upline* atau orang yang mengajak mengatur semaunya omset yang dimiliki oleh para *downline* dengan tujuan mendapatkan bonus yang besar, lalu yang terakhir kebanyakan masyarakat itu langsung terjun menekuni bisnis *multi level marketing* ini dengan belum memahami karakteristik bisnis tersebut secara utuh, bahkan masih ada member yang belum mengetahui perbedaan tersebut.

Persoalan praktik bisnis *multi level marketing* terkait hukum halal haram maupun status *syubhat*-nya tidak bisa dipukul rata. Tidak dapat ditentukan oleh masuk tidaknya perusahaan itu dalam keanggotaan APLI, juga tidak dapat dimonopoli oleh pengakuan sepihak sebagai perusahaan MLM syariah atau bukan, karena sampai saat ini masih banyak perusahaan yang melakukan pelaksanaan bisnis *multi level marketing* tidak sesuai dengan kode etik dan fatwa DSN-MUI No : 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang

Syariah. Oleh karena itu permasalahan terkait pelaksanaan bisnis *multi level marketing* tersebut menarik untuk diteliti.

Permasalahan dan alasan-alasan tersebut menimbulkan pro dan kontra dalam menyikapi bisnis *multi level marketing* di masyarakat. Oleh sebab itu, penulis tertarik untuk meneliti dan membahas lebih jauh mengenai **“Pelaksanaan Bisnis *Multi Level Marketing* di Tiens Syariah Sukabumi Ditinjau dari Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis merumuskan pertanyaan penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana keterkaitan bisnis *multi level marketing* di Tiens Syariah Sukabumi dengan Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang penjualan langsung berjenjang syariah?
2. Bagaimana tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap pelaksanaan bisnis *multi level marketing* di Tiens Syariah Sukabumi?

C. Tujuan Penelitian

Mengacu pada rumusan masalah yang telah penulis sampaikan diatas maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengkaji terkait keterkaitan pelaksanaan bisnis *multi level marketing* di Tiens Syariah Sukabumi dengan Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang penjualan langsung berjenjang syariah.
2. Menganalisis tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap pelaksanaan bisnis *multi level marketing* di Tiens Syariah Sukabumi.

D. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini sendiri adalah :

1. Kegunaan Teoritis

Secara teoritis penelitian ini dapat menambah pengetahuan bagi penulis dan pembaca mengenai sistem bisnis penjualan langsung berjenjang yang sesuai dengan etika bisnis dan nilai-nilai sebagaimana yang telah di atur sesuai

hukum Islam. Selain itu, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dan acuan bagi penelitian selanjutnya.

2. Kegunaan Praktis

Secara praktis penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai rujukan untuk memahami etika bisnis dalam Islam. Selain itu, penelitian ini juga dapat menjadi pertimbangan dan evaluasi bagi para pelaku bisnis *multi level marketing* Tiens Syariah khususnya yang beragama Islam apabila dalam pelaksanaannya itu jauh dari aturan-aturan yang sesuai dengan hukum Islam.

E. Studi Terdahulu

Setelah penulis melaksanakan observasi, penulis menemukan beberapa penelitian yang memiliki persamaan dan perbedaan dengan judul penelitian ini. Berikut perbandingan antara penelitian ini dengan penelitian-penelitian terdahulu:

Tabel 1.1
Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Perbedaan	Persamaan
1.	Dehen Pantar Nusantara, <i>Analisis Pemasaran Multi Level Marketing pada perusahaan Tiens Internasional Group Corp. Menurut Pandangan Ekonomi Islam (Jakarta, UIN Syarif Hidayatullah, 2010).</i> ⁹	Pada penelitian ini hanya membahas mengenai analisis pemasaran pada bisnis <i>multi level marketing</i> Tiens Internasional Group yang ditinjau tanpa merujuk kepada Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009.	Persamaan penelitian ini adalah mempunyai obyek penelitian yang sama yaitu pada perusahaan <i>multi level marketing</i> Tiens Syariah. Dengan metode penelitian kualitatif.
2.	Santi Yulia, <i>Tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap penjualan paytren dengan sistem MLM di PT. Veritra Sentosa Internasional</i>	Pada penelitian ini dalam fokus penelitiannya hanya terkait perilaku distributornya saja pada PT. Veritra	Persamaan pada penelitian ini adalah sama-sama ditinjau dengan merujuk kepada Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-

⁹ Dehen Pantar Nusantara, *Analisis Pemasaran Multi Level Marketing pada perusahaan Tiens Internasional Group Corp. Menurut Pandangan Ekonomi Islam* (Jakarta, UIN Syarif Hidayatullah, 2010).

	<i>Bandung (Bandung, UIN Sunan Gunung Djati, 2017).</i> ¹⁰	Sentosa Internasional Bandung.	MUI/VII/2009.. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif.
3.	Husni Mubarak, <i>Analisis Strategi Pemasaran Multi Level Marketing (MLM) Prespektif Ekonomi Islam (Studi kasus HPA International Cabang Semarang) (Semarang, UIN Walisongo, 2019).</i> ¹¹	Penelitian ini hanya membahas permasalahan terkait penerapan strategi pemasaran menggunakan metode <i>multi level marketing</i> yang ditinjau dari perspektif Ekonomi Islam	Persamaan pada penelitian ini adalah salah satu pembahasannya sama-sama membahas mengenai penerapan strategi pemasaran pada bisnis <i>multi level marketing</i> .
4.	Indry Setyo Winarti, <i>Sistem Multi Level Marketing (MLM) Pada PT. Tiens Indonesia Perspektif Al-Zari'ah (Purwokerto, IAIN Purwokerto, 2020).</i> ¹²	Pada penelitian ini dibahas mengenai kehalalan dari sistem <i>multi level marketing</i> yang ditinjau dari perspektif Al-Zari'ah.	Persamaan pada penelitian ini adalah sama-sama ingin menjawab terkait permasalahan kehalalan pelaksanaan bisnis <i>multi level marketing</i> . Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif.
5.	Maharini, <i>Eksistensi Multi Level Marketing Tiens Syariah dalam Peningkatan Kesejahteraan Anggota di Kota Parepare</i>	Pada penelitian ini hanya difokuskan membahas terkait eksistensi <i>multi level marketing</i> Tiens Syariah dalam peningkatan kesejahteraan anggota.	Persamaan pada penelitian ini adalah mempunyai obyek penelitian yang sama yaitu pada perusahaan <i>multi level marketing</i> Tiens Syariah.

¹⁰ Santi Yulia, *Tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap penjualan paytren dengan sistem MLM di PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung* (Bandung, UIN Sunan Gunung Djati, 2017).

¹¹ Husni Mubarak, *Analisis Strategi Pemasaran Multi Level Marketing (MLM) Prespektif Ekonomi Islam (Studi kasus HPA International Cabang Semarang)* (Semarang, UIN Walisongo, 2019).

¹² Indry Setyo Winarti, *Sistem Multi Level Marketing (MLM) Pada PT. Tiens Indonesia Perspektif Al-Zari'ah* (Purwokerto, IAIN Purwokerto, 2020).

	(Parepare, Parepare, 2020). ¹³	IAIN	
--	---	------	--

F. Kerangka Berpikir

Pengertian *multi level marketing* (MLM) secara etimologi berasal dari bahasa Inggris, multi yang memiliki arti banyak sedangkan level yang berarti jenjang atau tingkatan. Adapun untuk marketing berarti pemasaran, *multi level marketing* ini bisa juga disebut sebagai *network marketing*. Mengapa disebut demikian karena semakin banyaknya distributor atau anggota dalam satu kelompok tersebut maka akan membangun sebuah jaringan kerja (*network*) yang kerjanya dengan menggunakan suatu sistem pemasaran.¹⁴

Perusahaan yang menjalankan bisnis dengan menggunakan sistem *multi level marketing* ini tidak hanya sekedar melakukan penjualan saja, tetapi juga melakukan penjualan jasa, yaitu jasa marketing bertingkat (level) dengan hadiah yang berupa marketing *fee* (bonus), *free trip* dan yang lainnya. Tergantung marketing tersebut dapat di klasifikasikan sebagai perantara antara kedua pihak yaitu produsen dan konsumen. Dalam istilah fiqh hal ini disebut *samsarah* atau disebut sebagai perantara perdagangan.

Pada sistem bisnis *multi level marketing* Tiens Syariah menerapkan empat bentuk akad, yaitu diantaranya akad *bai al-murabahah*, akad *wakalah bil ujarah*, akad *ju'alah* dan akad *ijarah*. Untuk mengetahui definisi akad, sebagaimana yang dikemukakan oleh Syamsul Anwar, bahwa yang dimaksud dengan akad yaitu merupakan suatu keterkaitan atau pertemuan antara ijab dan kabul yang berakibat timbulnya hukum. Ijab adalah suatu penawaran yang diajukan oleh pihak pertama, sedangkan kabul adalah persetujuan yang telah ditetapkan atau diberikan oleh mitra sebagai tanggapan terhadap penawaran pihak yang pertama.¹⁵

¹³ Maharini, *Eksistensi Multi Level Marketing Tiens Syariah dalam Peningkatan Kesejahteraan Anggota di Kota Parepare* (Parepare, IAIN Parepare, 2020).

¹⁴ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Amzah, 2010), h. 613.

¹⁵ Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syariah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), h. 68.

Bisnis MLM Tiens Syariah dalam pelaksanaannya pasti tidak akan terlepas dari kegiatan jual beli, karena dalam bisnis MLM diharuskan untuk melakukan pemasaran, sebab jual beli itu termasuk dari bagian pemasaran. Jual beli merupakan tukar menukar secara mutlak berdasarkan kesepakatan tanpa adanya paksaan.

Dasar hukum pelaksanaan bisnis *multi level marketing* secara syariah, adalah sebagai berikut:

1. QS. Al-Baqarah (2) : 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ

Artinya : “Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”¹⁶

2. QS. Al-Maidah (5) : 2

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

Artinya : “Dan tolong-menolonglah kamu ketika dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolonglah kamu dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah sangat berat siksaan-Nya.”¹⁷

3. HR. Ibnu Hibban dan Ibnu Majah

إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ

Artinya : “Jual beli itu atas dasar saling kerelaan.”¹⁸

Untuk dapat terhindar dari kerugian yang disebabkan oleh salah satu pihak maka melakukan kegiatan jual beli itu harus dilakukan dengan rasa keadilan, kejujuran, tidak ada unsur paksaan, kekeliruan ataupun paksaan yang dapat mengakibatkan persengketaan dan kekecewaan dari kedua belah pihak baik

¹⁶ Hanafi, Muchlis M, *Al-Quran dan Terjemahannya Edisi Penyempurnaan 2019*, (Jakarta: Lajnah Pentasbihan Mushfar Al-Quran Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, 2019), h. 47.

¹⁷ Hanafi, Muchlis M, *Al-Quran dan Terjemahannya Edisi Penyempurnaan 2019*, (Jakarta: Lajnah Pentasbihan Mushfar Al-Quran Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, 2019), h. 106.

¹⁸ As Shan’ani, *Subulus Salam III terjemahan Abu Bakar Muhammad* (Surabaya: Al Ikhlas, 1995), Cet. ke-1, h. 12.

penjual maupun pihak pembeli dan seharusnya melaksanakan apa yang menjadi kewajiban masing-masing, pihak penjual menyerahkan barang jualan dan pihak pembeli menyerahkan uang sebagai bayaran dan hal lain perlunya ada pencatatan antara kedua belah pihak.

Adapun beberapa syarat agar sebuah perusahaan MLM dikategorikan sesuai syariah, yaitu:¹⁹

1. Produk yang diperjualbelikan harus berkualitas, bersertifikat halal dan menjauhi *syubhat* atau sesuatu hal yang masih diragukan.
2. Sistem akad wajib memenuhi kaidah-kaidah serta rukun jual beli yang terdapat dalam fikih muamalah.
3. Dari segi kebijakan, operasional dan sistem akuntansinya harus sesuai dengan ketentuan syariah.
4. Dalam strukturnya harus memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang terdiri dari para ulama yang paham terkait masalah ekonomi.
5. Formula penghasilan atau bonus harus adil dan tidak berorientasi kemaslahatan atau *falah*.
6. Tidak ada kegiatan *excessive mark up* harga barang atau bisa disebut menaikkan harga barang hingga dua kali lipat, sehingga distributor dan konsumen terkena kegiatan praktik terlarang dalam bentuk *ghabn fahisy* dengan harga yang sangat mahal, tidak sesuai dengan kualitas dan manfaat yang didapatkan.
7. Bonus atau hadiah yang diberikan harus jelas angka nisbahnya sejak awal.
8. Tidak adanya eksploitasi dalam aturan pembagian bonus atau hadiah antara orang yang awal menjadi distributor dengan yang akhir.
9. Dalam pembagian besar kecilnya bonus atau hadiah mesti mencerminkan usaha dari setiap distributor.
10. Dalam kegiatannya tidak menitik beratkan barang-barang tertier saat masyarakat masih bergelut dengan pemenuhan kebutuhan barang primer.

¹⁹ Agustianto, *Multi Level Marketing menurut Hukum Islam*. (2013). Diakses pada 11 Juni 2022, dari <http://www.iaei-pusat.org/article/ekonomi-syariah/multi-level-marketing-menurut-hukum-islam-?language=id>.

11. MLM tidak diperbolehkan menggunakan sistem piramida, sistem tersebut dapat merugikan orang yang paling belakangan masuk sebagai member.
12. Perayaan setelah mendapatkan penghargaan kepada para distributor yang berprestasi tidak diperbolehkan mencerminkan hura-hura dan pesta yang tidak sesuai dengan ketentuan syari'ah.

