

**ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP BISNIS MULTI LEVEL
MARKETING (MLM) PERSPEKTIF MUI
KOTA MAKASSAR**



SKRIPSI

ANDRIANI OKTAVIA

105 25 0280 15

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
1440H/2019M**

**ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP BISNIS MULTI LEVEL
MARKETING (MLM) PERSPEKTIF MUI
KOTA MAKASSAR**



SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Hukum
Ekonomi Syari'ah (SH) Pada Program Studi Hukum
Ekonomi Syari'ah Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Makassar

ANDRIANI OKTAVIA

105 25 0280 15

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
1440H/2019M**



FAKULTAS AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

Kantor: Jl. Sultan Alauddin No. 259 (Gedung Iqra Lantai IV) Tlp. 0411-866972. Fax. 0411-865588 Makassar 90222

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi saudara ANDRIANI OKTAVIA, NIM. 105 25 0280 15 yang berjudul "ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP BISNIS MULTI LEVEL MARKETING (MLM) PERSPEKTIF MUI KOTA MAKASSAR" telah diujikan pada hari Kamis, 16 Syawal 1440 H/ 20 Juni 2019 M, dihadapan tim penguji dan dinyatakan telah dapat diterima dan disahkan sebagai salah satu syarat untuk untuk memperoleh gelar sarjana Hukum Ekonomi Syariah pada Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 16 Syawal 1440 H
20 Juni 2019 M

DewanPenguji,

Ketua : Hurriah Ali Hasan, S.T.,ME., Ph.D

Sekretaris : Hasanuddin, SE.Sy., ME

Anggota : 1. Saidin Mansyur, S.S,M.Hum

2. Siti Walida Mustamin, S.Pd, M.Si

Pembimbing I : Hurriah Ali Hasan, S.T.,ME., Ph.D

Pembimbing II : Hasanuddin, SE.Sy., ME

Disahkan Oleh :

Dekan FAI Unismuh Makassar

Drs. H. Mawardi Pewangi, M.Pd.I

NBM : 554612



**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Kantor: Jl. Sultan Alauddin No.259 (Gedung Iqra Lantai IV) Tlp. 0411-866972. Fax.0411-865588 Makassar 90222

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
BERITA ACARA MUNAQASYAH

Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar, setelah mengadakan sidang Munaqasyah pada hari Kamis, 16 Syawal 1440 H / 20 Juni 2019 M yang bertempat di Gedung Iqra' Lt. 4 Kampus Universitas Muhammadiyah Makassar.

MEMUTUSKAN

Bahwa Saudari

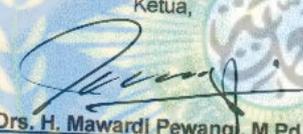
Nama : ANDRIANI OKTAVIA
NIM : 105 25 0280 15

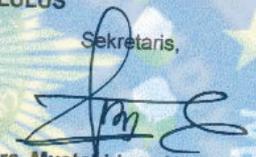
Judul skripsi : **ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP BISNIS MULTI LEVEL MARKETING (MLM) PERSPEKTIF MUI KOTA MAKASSAR**

Dinyatakan : **LULUS**

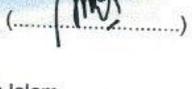
Ketua,

Sekretaris,

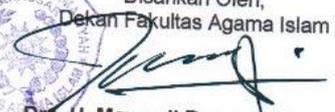

Drs. H. Mawardi Pewangi, M.Pd.I
NBM : 554612


Dra. Mustahidang Usman, M.Si
NIDN : 0917106101

Dewan penguji :

1. Hurriah Ali Hasan, S.T.,ME., Ph.D 
2. Hasanuddin, SE.Sy., ME 
3. Saidin Mansyur, S.S.M.Hum 
4. Siti Walida Mustamin, S.Pd, M.Si 

Disahkan Oleh,
Dekan Fakultas Agama Islam


Drs. H. Mawardi Pewangi, M.Pd.I
NBM : 554612



FAKULTAS AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

Kantor: Jl. Sultan Alauddin No.259 (Gedung Iqra Lantai IV) Tlp. 0411-866972. Fax. 0411-865588 Makassar 90222

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Andriani Oktavia
NIM : 105 25 0280 15
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas : Agama Islam

Dengan ini menyatakan hal sebagai berikut :

1. Mulai dari penyusunan proposal sampai selesai penyusunan skripsi ini, saya menyusun sendiri skripsi saya (tidak dibuatkan oleh siapapun).
2. Saya tidak melakukan penjiplakan (Plagiat) dalam menyusun skripsi,
3. Apabila saya melanggar perjanjian seperti pada butir 1, 2, dan 3 saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan aturan yang berlaku.

Demikian perjanjian ini saya buat dengan penuh kesadaran.

Makassar, 16 Syawal 1440 H
20 Juni 2019 M

Yang Membuat Pernyataan,



Andriani Oktavia
NIM : 105 25 0280 15

ABSTRAK

ANDRIANI OKTAVIA. 105 250280 15. 2019. Judul Skripsi: *Analisis Hukum Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Perspektif MUI Kota Makassar.* Dibimbing oleh **Hurriah Ali Hasan** dan **Hasanuddin.** Tujuan penelitian ini adalah mengetahui tentang hukum bisnis *Multi Level Marketing* dalam perspektif MUI Kota Makassar dan apakah status hukum Islam terhadap bisnis *Multi Level Marketing*. Menggunakan metode deskriptif yang akan memaparkan data kualitatif. Pengumpulan data dengan cara wawancara dan dokumentasi. Analisis pembahasan ini adalah analisis induktif yaitu penarikan kesimpulan dari kasus-kasus lapangan. Dengan penelitian ini bisa menambah wawasan keilmuan tentang Hukum Ekonomi Syari'ah dalam hal hukum bisnis *Multi Level Marketing* dan bisa menjadi sosialisasi untuk masyarakat umum. Serta bisa menjadi bahan rujukan untuk peneliti selanjutnya tentang bisnis *Multi Level marketing*. Hasil pembahasan menunjukkan bahwa Pandangan hukum Islam terhadap bisnis *Multi Level Marketing* adalah boleh dilakukan karena termasuk dalam kategori muamalah yang hukum asalnya mubah (boleh) sampai ada dalil yang melarangnya. Namun, apabila dalam sistem bisnis MLM tersebut ditemukan hal-hal yang mengandung unsur yang dilarang dalam Islam, maka bisnis MLM tersebut tidak boleh dilakukan. Hukum Islam sangat memahami dan menyadari karakteristik muamalah dan bahwa perkembangan sistem serta budaya bisnis akan selalu berubah secara dinamis. Oleh karena itu berdasarkan kaedah fiqh, maka terlihat bahwa Islam memberikan jalan bagi manusia untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem, teknik dan mediasi dalam melakukan perdagangan. Artinya, apabila kita ingin mengembangkan bisnis melalui model MLM, maka harus terbebas dari unsur-unsur Maghrib. Oleh karena itu, barang atau jasa yang dibisniskan serta tata cara penjualannya harus halal, tidak syubhat dan tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syari'ah.

Kata Kunci: *Multi Level Marketing, Bisnis, Hukum Islam*

ABSTRACT

ANDRIANI OKTAVIA. 105 250280 15. 2019. Skripsi Title: *Analysis of Islamic Law Against Business of Multi Level Marketing (MLM) Perspective of MUI in Makassar City.* Guided by **Hurriah Ali Hasan** and **Hasanuddin**. The purpose of this study was to find out about Multi Level Marketing business law in the perspective of the MUI of Makassar City and whether the Islamic legal status of the Multi Level Marketing business. Using descriptive methods that will describe qualitative data. Data collection by interview and documentation. The analysis of this discussion is inductive analysis, namely drawing conclusions from field cases. With this research, it can add scientific insight about Syari'ah Economic Law in terms of Multi Level Marketing business law and can be a socialization for the general public. And can be a reference material for future researchers about the Multi Level marketing business. The results of the discussion show that the view of Islamic law on Multi Level Marketing business is permissible because it is included in the muamalah category whose original law is permissible until there is an argument that prohibits it. However, if the MLM business system finds things that contain elements that are prohibited in Islam, then the MLM business should not be done. Islamic law is very understanding and aware of the characteristics of muamalah and that the development of systems and business culture will always change dynamically. Therefore, based on the principles of fiqh, it is seen that Islam provides a way for humans to perform various improvisations and innovations through systems, techniques and mediation in conducting trade. That is, if we want to develop a business through an MLM model, it must be free from Maghrib elements. Therefore, the goods or services that are business and the procedures for their sales must be lawful, not grateful and do not conflict with the principles of Shari'ah.

Keywords: *Multi Level Marketing, Business, Islamic Law*

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kehadiran Allah SWT. Tuhan semesta alam, berkat Rahmat, Taufik dan Inayah-Nyalah, Skripsi yang berjudul “Analisis Hukum Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Perspektif MUI Kota Makassar” ini dapat terwujud. Shalawat serta salam semoga tetap terlimpah pada Nabi kita Muhammad SAW, beserta keluarga sahabatnya dan kepada seluruh umat Islam yang sholeh dan sholehah.

Karya tulis ini merupakan Skripsi yang diajukan kepada Fakultas Agama Islam Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Universitas Muhammadiyah Makassar sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum Ekonomi Syariah.

Selama penyusunan skripsi ini penulis banyak mendapatkan bantuan, motivasi, serta bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis akan menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar besarnya kepada:

1. Kedua orang tua tercinta Ayah Ibrahim (Alm), Bapak Slamet Riyadi dan Ibu Sumirah serta kepada saudara-saudara penulis, yang senantiasa mendoakan serta dukungan moril maupun materiil selama penulis menempuh pendidikan.
2. Bapak Dr. H. Abd Rahman Rahim, SE., MM., selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Bapak Dr. H. Mawardi Pewangi, M.Pd.I., selaku Dekan Fakultas Agama Islam.
4. Bapak Dr. Ir. H. Muchlis Mappangaja, M.Pd.I., selaku Ketua Prodi Hukum Ekonomi Syariah. Bapak Hasanuddin, SE.Sy., ME selaku sekretaris Prodi Hukum Ekonomi Syariah yang senantiasa memberikan arahan-arahan selama menempuh pendidikan.

5. Ibu Hurriah Ali Hasan, ST.,ME.,Ph.D dan Bapak Hasanuddin, SE.Sy.,ME selaku pembimbing yang telah banyak memberikan arahan dalam penyusunan proposal penulis.
6. Bapak/Ibu dosen Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar yang senantiasa membimbing penulis selama menempuh pendidikan S1 Hukum Ekonomi Syariah.
7. Teman-teman seangkatan dan tentunya kepada sahabat-sahabat penulis Zainab Zakiah Boni, Frisby Chikithasari, Nadia Abbas, Nur Nadiah Arfan, terimakasih atas motivasi dan semangat yang selalu diberikan. Terimakasih pula kepada Harfianingsih Bahar, Nailatul Alam, Hartik Susanti, Adityawarman, Faisal, M. Retno atas bantuan dan support yang telah diberikan.
8. Semua pihak yang tidak bisa peneliti sebutkan satu – persatu yang telah membantu penulis baik langsung maupun tidak langsung dalam menyelesaikan skripsi ini.

Walaupun demikian, dalam skripsi ini penulis menyadari masih belum sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritik demi kesempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat dijadikan acuan tindak lanjut penelitian selanjutnya.

Makassar, 3 April 2019

Andriani Oktavia

DAFTAR ISI

HALAMAN Sampul	i
HALAMAN Judul	ii
PENGESAHAN SKRIPSI	iii
BERITA Acara Munaqasyah	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Balakang	1
B. Rumusan Masalah	9
C. Tujuan Penelitian.....	9
D. Manfaat Penelitian.....	10
BAB II KAJIAN TEORITIS	11
A. Jual Beli (<i>Al - Bay'u</i>)	11
B. Syarat-syarat Jual Beli	12
C. Rukun Jual Beli	14
D. Hukum Jual Beli	15
E. Etika Bisnis dalam Islam	18
F. Bisnis Multi Level Marketing.....	20
G. Dasar Hukum Bisnis Multi Level Marketing.....	24
H. Tujuan Bisnis Multi Level Marketing.....	28

I. Mekanisme Kerja Sistem Bisnis Multi Level Marketing	29
J. Implementasi Fatwa MUI No. 75/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Bisnis Multi Level Marketing (MLM)	33
BAB III METODE PENELITIAN.....	38
A. Jenis Penelitian	38
B. Lokasi Penelitian	38
C. Fokus Dan Deskripsi Fokus Penelitian.....	39
1. Fokus Penelitian.....	39
2. Deskripsi Fokus Penelitian	39
D. Sumber Data	39
E. Teknik Pengumpulan Data	40
F. Teknik Analisis Data.....	41
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	44
A. Gambaran Umum Tentang MUI (Majelis Ulama Indonesia).....	46
1. Profil MUI	46
2. Visi dan Misi MUI	46
3. Tujuan MUI.....	47
4. Struktur Organisasi	48
5. Tugas MUI.....	49
B. Bisnis Multi Level Marketing Ditinjau dari Hukum Islam	50
BAB V PENUTUP.....	61
A. Kesimpulan	61

B. Saran..... 62

DAFTAR PUSTAKA.....

LAMPIRAN.....

RIWAYAT HIDUP.....



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bisnis merupakan salah satu aspek kebutuhan materiil yang paling menjanjikan untuk merubah pola kehidupan kearah yang lebih baik. Salah satu bisnis yang menjanjikan untuk merubah tatanan kehidupan manusia adalah dengan berbisnis *Multi Level Marketing*. Bisnis ini merupakan sistem pemasaran melalui jaringan distribusi yang dibangun secara berjenjang dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran.

Bisnis *Multi Level Marketing* atau yang biasanya lebih dikenal dengan bisnis MLM, sebagian orang mengaku bahwa telah mengenal dan mengetahui bisnis tersebut, tetapi apabila diajukan beberapa pertanyaan mendasar mengenai sistem operasionalnya maka, dapat diketahui bahwa sebagian besar orang yang terlibat dalam bisnis MLM ini belum tentu mengetahui tentang karakteristik secara keseluruhan. Bagi seseorang yang baru mengetahui tentang bisnis ini yang terpenting bagi mereka adalah mampu menghasilkan keuntungan yang lebih besar tanpa memerlukan modal yang besar. Hal tersebut dirasa sudah cukup bagi sebagian besar orang yang mengikuti bisnis MLM.

Sejarah pertama kali digunakannya istilah *Multi Level Marketing* atau MLM masih diperdebatkan, tetapi bisnis tersebut diyakini telah ada

sejak tahun 1920-an.¹ Pada tahun 1930-an praktek multi level dilakukan oleh perusahaan Nutrilite atau California Perfume Company yang menjual “Avon Products” di Amerika Serikat.² Pada akhir 1970-an model pemasaran MLM cukup populer di Amerika Serikat dan Eropa. Selanjutnya perusahaan ini mengalami kesuksesan yang sangat pesat sehingga banyak perusahaan lain yang meniru kesuksesan dari sistem perusahaan Nutrilite, baik perusahaan lokal (di Indonesia) maupun perusahaan di dunia. Bisnis *Multi Level Marketing* di Indonesia pertama kali adalah PT. Nusantara Sun Chorella Tama yang kemudian berganti nama menjadi PT. Centra Nusa Insan Cemerlang atau biasanya disebut Creative Network International yang berdiri di Bandung pada tahun 1986 yang sekarang lebih dikenal dengan perusahaan MLM CNI.

Islam mengajarkan kepada umatnya untuk berproduksi dan berperan aktif dalam berbagai kegiatan ekonomi. Islam menjadikan bekerja sebagai bagian dari ibadah apabila diniatkan kepada Allah SWT. Seseorang yang bekerja dengan sungguh-sungguh dan dengan cara yang halal pasti bisa memenuhi kebutuhan hidupnya, kebutuhan keluarganya dan bisa berbuat baik kepada orang lain. Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam QS. Al-Isra' : 70 :

¹Wikipedia Bahasa Indonesia, “Pemasaran Berjenjang” dalam <http://www.Pemasaran-berjenjang.htm>. Diakses pada 03-01-2019/ 19:56 WITA.

²Tarmizi Yusuf, *Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2000), h. 5.

وَلَقَدْ كَرَّمْنَا بَنِي آدَمَ وَحَمَلْنَاهُمْ فِي الْبَرِّ وَالْبَحْرِ وَرَزَقْنَاهُمْ مِنَ الطَّيِّبَاتِ وَفَضَّلْنَاهُمْ عَلَى كَثِيرٍ مِّمَّنْ خَلَقْنَا تَفْضِيلًا ۝٧٠

Terjemahnya :

“Dan sesungguhnya telah kami muliakan anak-anak Adam, kami angkut mereka di daratan dan di lautan (untuk memperoleh penghidupan), kami beri mereka rezki dari yang baik-baik dan kami lebihkan mereka dengan kelebihan yang sempurna atas kebanyakan makhluk yang telah kami ciptakan.”³

Ayat tersebut Allah telah menjelaskan bahwa manusia mempunyai kelebihan dibandingkan dengan makhluk Allah yang lainnya. Untuk itu manusia di tunjuk oleh Allah SWT sebagai khalifah di bumi yang bertugas untuk memanfaatkan sumber daya alam dengan sebaik-baiknya. *Entrepreneurship* merupakan bidang ekonomi yang mampu memberikan kontribusi positif dalam mereduksi angka pengangguran dan kemiskinan di berbagai negara.

Hanya beberapa saja yang berkompentensi dan memiliki mental kuat dapat eksis dalam dunia kewirausahaan. Di tengah masalah tersebut, datanglah sebuah sistem bisnis yang dapat menjanjikan keberhasilan financial dengan sistem pemasaran berjenjang yang dinilai dapat mendorong kemampuan seseorang di bidang *marketing* yang merupakan salah satu hal yang mendasari *entrepreneurial* yaitu, *Multi Level Marketing* (MLM).

Seiring berjalannya waktu, perjalanan bisnis ini pun terus berkembang di Indonesia dengan memanfaatkan trend kewirausahaan

³Departemen Agama RI, *Alquran dan Terjemah*, (Surabaya: CV. Jaya Sakti, 1997), h 427.

yang ada. Pada dasarnya MLM adalah sistem penjualan yang memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur secara langsung (distributor). Harga barang yang ditawarkan pada konsumen adalah harga produksi ditambah komisi yang menjadi hak konsumen karena secara tidak langsung telah membantu kelancaran distribusi. Sistem bisnis ini akhirnya mulai banyak dipilih oleh beberapa kalangan sebagai alternatif kegiatan bisnis termasuk mahasiswa/pelajar. Mahasiswa banyak memulai bisnis MLM sebagai pilihan untuk meningkatkan pendapatan mereka tanpa harus selalu meminta kepada orang tua dan tidak mengganggu aktivitas perkuliahan karena tidak ada jam kerja pada sistem bisnis ini. Bisnis MLM juga diyakini dapat menumbuhkan jiwa *entrepreneurship* kepada mahasiswa secara tidak langsung.

Perkembangan saat ini mengakibatkan pertumbuhan jumlah perusahaan MLM, inovasi produk dan marketing plan juga ikut meningkat. Namun, pertumbuhan tersebut tercederai oleh munculnya perusahaan MLM abal-abal yang merugikan masyarakat luas. Kondisi ini riil dan tak bisa dibantah. Akibatnya, Apriori dan image negatif pun tak bisa dibendung.

Saat ini penting sekali bagi semua kalangan, terutama pelaku MLM untuk menjaga agar potensi bisnis dalam MLM dapat dimanfaatkan banyak orang dan tidak terbuang sia-sia.

Di Indonesia industri pemasaran jaringan dimulai sekitar tahun 1980.⁴ Mengutip pernyataan Ketua APLI (*Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia*), Helmi Attamimi adalah orang yang pertama kali mencetuskan IDSA (*Indonesia Direct Selling Association*).

Sistem pemasaran jaringan atau MLM diterapkan di Indonesia saat ini menghadapi tantangan yang berat. Tidak sedikitpun orang-orang yang tidak bertanggung jawab yang melakukan penipuan mengatasnamakan bisnis pemasaran jaringan untuk mengeruk kepentingan pribadi.

Kenyataannya banyak orang Indonesia yang tertipu oleh segala keuntungan atau *fee* yang ditawarkan dan belum tentu benar adanya. Hal inilah yang menjadikan gambaran buruk bisnis pemasaran jaringan atau MLM di Indonesia.

Pandangan negatif terhadap bisnis pemasaran jaringan berangsur terhapus. Perubahan tersebut terjadi akibat dampak dari perubahan perilaku distributor yang mengembangkan bisnis mereka. Sekarang lebih banyak lagi perusahaan pemasaran jaringan yang beroperasi di Indonesia, sedikitnya ada 63 sampai 200 perusahaan yang menggunakan sistem MLM dan masing-masing memiliki karakteristik, spesifikasi, pola, sistem dan model tersendiri dan semuanya tergabung dalam APLI. MLM atau pemasaran berjenjang disebut sistem penjualan yang memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur secara langsung, dimana harga barang yang ditawarkan di tingkat konsumen karena tidak secara

⁴ Andrew Ho Aa Gym, *IDSA (Indonesia Direct Selling Association 2006)*, h. 12.

langsung telah membantu kelancaran distribusi. Promotor (*upline*) biasanya adalah anggota yang sudah mendapatkan hak keanggotaan terlebih dahulu, sedangkan bawahan (*downline*) adalah anggota baru yang mendaftar atau direkrut oleh promotor. Akan tetapi, pada beberapa sistem tertentu, jenjang keanggotaan ini bisa berubah-ubah sesuai dengan syarat pembayaran atau pembelian tertentu.

Bisnis MLM merupakan bisnis yang mengharapkan sesuatu usaha yang bisa mencari dan membangun jaringan. Artinya dalam berbisnis dibutuhkan yang namanya teman, famili atau orang-orang yang dapat mendukung pengembangan kehidupan pribadi maupun profesional dengan cara pemasaran langsung berjenjang, yaitu sistem penjualan yang dilakukan oleh perusahaan, dimana perusahaan yang bergerak dalam industri MLM hanya menjual produknya secara langsung kepada konsumen yang sudah terdaftar (*member*), tidak melalui agen/penyalur. Selain itu perusahaan juga memberikan kesempatan kepada setiap konsumen yang sudah terdaftar (*member*) untuk menjadi tenaga pemasar atau penyalur. Dengan kata lain seorang konsumen akan berfungsi ganda di mata perusahaan, yakni sebagai konsumen, dan sekaligus sebagai mitra perusahaan dalam memasarkan produknya.

Beberapa definisi di atas dapat kita tarik benang merah bahwa MLM adalah sistem pemasaran (*marketing*) atau penjualan dimana setiap konsumen berperan sebagai marketer, orang yang merekrut disebut dengan *upline* dan orang yang direkrut disebut sebagai *downline*. Orang

kedua yang disebut dengan *downline* ini juga kemudian dapat menjadi *upline* ketika dia berhasil merekrut orang lain menjadi *downline*-nya, begitu seterusnya. Setiap orang berhak menjadi *upline* sekaligus *downline* (multi level).

Secara umum, dalam industri MLM ini seorang *upline* akan mendapatkan manfaat berupa bonus/komisi dari perusahaan apabila *downline*-nya berhasil melakukan penjualan produk yang dijual oleh perusahaan, bahkan ada perusahaan yang memberikan bonus kepada seorang *member*, ketika *member* tersebut telah berhasil merekrut *member* baru, meskipun bonus yang demikian ini oleh beberapa praktisi MLM dianggap tidak sah.⁵

Dengan demikian maka sistem MLM dalam mencari anggota baru, menjual produk, dan mendapatkan kompensasi dari hasil penjualan mereka sendiri dapat tergolong hasil penjualan nama anggota yang direkrut (*downline*) di dalam organisasi jaringannya.⁶ Sedangkan sponsor adalah sebutan bagi orang yang memperkenalkan orang lain untuk ikut bergabung dengan MLM tersebut dan telah memenuhi persyaratan untuk menjadi distributor, juga disebut sebagai *upline*.

Adapun batasan-batasan umum sebagai panduan bagi umat Islam yang akan terlibat dalam bidang MLM. Allah SWT berfirman dalam QS. Al-Baqarah: 275 :

⁵M Cholil Nafis, "Mengenal Uang Kertas Perspektif Hukum Islam" dimuat di Majalah Sharing Inspirator Ekonomi & Bisnis Syariah, (Jakarta, edisi 48 tahun ke 5 Desember 2010), h. 14.

⁶ Ibid. h.17.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا
 إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَاتَّبَعَهَا فَلَهُ مَا
 سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ٢٧٥

Terjemahnya :

“Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.”⁷

Jual beli apapun pada asalnya adalah boleh kecuali ada dalil yang mengharamkannya. Allah *ta'ala* telah berfirman dalam QS. An-Nisaa' : 29 :

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

Terjemahnya :

“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.”⁸

Bisnis *Multi Level Marketing* mungkin kerap mendapat kritik dari berbagai golongan masyarakat yang mayoritas beragama Islam. Karena disinyalir dalam praktik bisnis ini nampak menyalahi ketentuan dalam

⁷ Departemen Agama RI, *Alquran dan Terjemah*, (Surabaya: CV. Jaya Sakti, 1997), h. 69.

⁸Departemen Agama RI, *Alquran dan Terjemah*, (Surabaya: CV. Jaya Sakti, 1997), h. 118.

hukum Islam. Seperti halnya dalam pembagian poin keuntungan yang terkesan eksploitasi, melalui pemanfaatan posisi yang dilakukan oleh *upline* terhadap *downline*. Di samping itu juga kebanyakan masyarakat yang langsung terjun menekuni bisnis MLM ini belum memahami sistem karakteristik bisnis MLM secara utuh, bahkan pelaku dan pengelola bisnis MLM ini pun tidak mengetahui perbedaan tersebut. Mereka menganggap bisnis MLM dapat menjangkau kendala-kendala seperti fleksibilitas dalam waktu, biaya, tenaga kerja, dan lain-lain, meskipun tetap mempunyai kesulitan dalam mencari *downline* dan memasarkan barang yang diperdagangkan. Namun umumnya kendala tersebut bersifat personal.

Beberapa hal di atas inilah yang menarik peneliti untuk menjadi pertimbangan guna melakukan penelitian lebih lanjut. Penelitian ini diharapkan memberikan nilai tambah khususnya menyangkut masalah sistem Bisnis Multi Level Marketing dalam hukum Islam bagi masyarakat muslim modern yang telah kehilangan jati dirinya dalam menentukan suatu hal bahwa bisnis ini dianggap mampu mendatangkan keuntungan besar. Kenyataan tersebut menjadikan munculnya pro dan kontra dalam menyikapi bisnis MLM di masyarakat.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti dapat menyatakan bahwa fokus penelitian pada penelitian ini adalah :
Bagaimana analisis Hukum Islam terhadap Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) dalam perspektif MUI?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan fokus penelitian di atas, maka peneliti dapat memaparkan tujuan penelitian, yaitu : Untuk mengetahui bagaimana Hukum Islam terhadap Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) dalam perspektif MUI.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini dapat memberikan manfaat serta menambah wawasan pengetahuan peneliti sendiri dalam kaitannya dengan pembahasan masalah Bisnis *Multilevel Marketing* ditinjau dari Hukum Islam.

2. Bagi Pelaku Usaha

Sebagai bahan acuan dan tambahan pengetahuan mengenai hukum Islam bisnis *Multi Level Marketing* dan bagaimana caranya memilah agar tidak terjebak dalam bisnis yang tidak sesuai syar'i.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai petunjuk, arahan dan acuan bagi peneliti selanjutnya yang relevan dengan hasil penelitian ini.

BAB II

TINJAUAN TEORITIS

A. Jual Beli (*Al - Bay'u*)

Jual beli secara etimologis berarti pertukaran mutlak. Kata *al- bai'*(jual) dan *asy-syira'*(beli) penggunaannya disamakan antara keduanya dan masing-masing mempunyai pengertian lafadz yang sama dan pengertian berbeda. Dalam syariat Islam, jual beli merupakan pertukaran semua harta yang dimiliki dan dapat dimanfaatkan dengan harta lain berdasarkan keridhaan antara keduanya atau dengan pengertian lain memindahkan hak milik dengan hak milik orang lain berdasarkan persetujuan dan hitungan materi.⁹

Jual beli dalam Al-Qur'an merupakan bagian dari ungkapan perdagangan atau dapat juga disamakan dengan perdagangan. Pengungkapan perdagangan ini ditemui dalam tiga bentuk, yaitu *tijarah*, *bay'dan syira'*.

Sedangkan perdagangan dalam konteks bisnis yang sebenarnya terdapat dalam firman Allah dalam QS.Yusuf : 21-22.

وَقَالَ الَّذِي اشْتَرَاهُ مِنْ مِصْرَ لِامْرَأَتِهِ أَكْرِمِي مَثْوَاهُ عَسَىٰ أَنْ يَنْفَعَنَا أَوْ نَتَّخِذَهُ وَلَدًا وَكَذَٰلِكَ مَكَّنَّا لِيُوسُفَ فِي الْأَرْضِ وَلِنُعَلِّمَهُ مِن تَأْوِيلِ الْأَحَادِيثِ وَاللَّهُ غَالِبٌ عَلَىٰ أَمْرِهِ وَلَٰكِنَّ أَكْثَرَ النَّاسِ لَا

يَعْلَمُونَ ٢١

⁹ Muhsin Harianto, *Fiqh Kontemporer*, (Yogyakarta: Kapita Selekta, 2009), h. 15.

وَلَمَّا بَلَغَ أَشُدَّهُ ءَاتَيْنَاهُ حُكْمًا وَعِلْمًا وَكَذَلِكَ نَجْزِي الْمُحْسِنِينَ ٢٢

Terjemahnya :

“Dan orang Mesir yang membelinya berkata kepada isterinya: "Berikanlah kepadanya tempat (dan layanan) yang baik, boleh jadi dia bermanfaat kepada kita atau kita pungut dia sebagai anak." dan demikian pulalah Kami memberikan kedudukan yang baik kepada Yusuf di muka bumi (Mesir) dan agar kami ajarkan kepadanya ta'bir mimpi. dan Allah berkuasa terhadap urusan- Nya, tetapi kebanyakan manusia tiada mengetahuinya. Dan tatkala dia cukup dewasa Kami berikan kepadanya hikmah dan ilmu. Demikianlah Kami memberi balasan kepada orang-orang yang berbuat baik.”¹⁰

B. Syarat-syarat Jual Beli

Ada 7 Syarat-syarat Jual Beli yang harus dipenuhi, yaitu:

1. Adanya keridhaan antara penjual dan pembeli

Rasulullah bersabda:

“Sungguh, jual beli mesti berdasarkan saling ridha.”¹¹

2. Orang yang mengadakan transaksi jual beli atau seseorang yang dibolehkan untuk menggunakan harta, yaitu seorang yang *baligh*, berakal, merdeka dan *rasyid* (cerdik bukanidiot),

Allah SWT berfirman dalam QS. An-Nisaa' : 5 :

وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَمًا وَارْزُقُوهُمْ فِيهَا وَاكْسُوهُمْ وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا

¹⁰ Departemen Agama RI, *Alquran dan Terjemah*, (Surabaya: CV. Jaya Sakti, 1997), h. 243.

¹¹ HR. Ibnu Majah (Muhammad bin Yazud), *Sunan Ibnu Majah*, Tahqiq: Muhammad Fuad Abdul Baqi, t.Cet, Beirut: Daar Al-Fikr, t.thn, no 2175, Ibnu Hibban, (Abu Hatim Muhammad Ahmad al-Busti), *Shahih Ibnu Hibban*, Tahqiq: Al-Arna-uth, Cet.II, Beirut, Muassah Ar-Risalah, thn. 1414 H/1993 M, no 4967. Shahih.

Terjemahnya:

“Dan janganlah kalian serahkan kepada orang-orang yang belum sempurna akalnya, harta (mereka yang ada dalam kekuasaanmu) yang dijadikan Allah sebagai pokok kehidupan. Berilah mereka belanja dan pakaian (dari harta itu) dan ucapkanlah kepada mereka kata-kata yang baik.”

3. Penjual adalah seorang yang memiliki barang yang akan dijual atau yang menduduki kedudukan kepemilikan, seperti seorang yang diwakilkan untuk menjual barang.

Hal ini didasarkan pada hadits:

“Janganlah engkau menjual barang yang bukan milikmu.”¹²

4. Barang yang dijual adalah barang yang *mubah* (boleh) untuk diambil manfaatnya, seperti menjual makanan dan minuman yang halal dan bukan barang yang haram seperti menjual *khamr* (minuman yang memabukkan), alat musik, bangkai, anjing, babi dan yang lainnya.

Hal ini didasarkan pada hadits Nabi:

“Sesungguhnya, ketika Allah mengharamkan mengkonsumsi jenis benda tertentu, Allah juga melarang memperdagangkannya.”¹³

5. Barang yang dijual atau dijadikan transaksi barang yang bisa untuk diserahkan, dikarenakan jika barang yang dijual tidak bisa diserahkan kepada pembeli maka tidak sah jual belinya, seperti menjual barang yang

¹² HR. Abu Dawud (Sulaiman bin Al-Asy'ats), *Sunan Abu Dawud*, Tahqiq: Muhammad Muhyiddin Abdul Hamid, t. Cet. Beirut: Daar al-Kitab al-Arabi, t.thn, no. 3505. At-Tarmidzi (Muhammad bin Isa bin Surah), *Jami' At-Tirmidzi*, Tahqiq: Ahmad Muhammad Syakir, et. al., t. Cet; Beirut: Daar Ihya At-Turats Al-Arabi, t.thn., no 1232.

¹³ HR. Ahmad, al-Musnad, Tahqiq: Syu'aib al-Arnauth, et, al, Cet. II, Beirut: Muassasah al-Risalah, thn.1420 H/1999 M, Vol. I, hlm.247. Abu Dawud, *Sunan Abu Dawud*, Op. Cit.,no3488.

tidak ada. Karena termasuk jual beli *gharar* (penipuan). Seperti menjual ikan yang ada di air dan menjual burung yang masih terbang diudara.

Hadits dari Abu Hurairah, ia berkata:

“Bahwasanya Rasulullah SAW telah mengharamkan praktik jual beli *gharar*.”¹⁴

6. Barang yang dijual sesuatu yang diketahui penjual dan pembeli, dengan melihatnya atau memberi tahu sifat-sifat barang tersebut sehingga membedakan dengan yang lain, karena ketidaktahuan barang yang ditransaksikan adalah bentuk dari *gharar*,
7. Harga barangnya diketahui dengan bilangan nominal tertentu.

C. Rukun Jual Beli

Ada beberapa Rukun Jual Beli yang harus dipenuhi, antara lain:¹⁵

1. Adanya penjual dan pembeli
2. Adanya barang yang dijual atau yang ditransaksikan
3. *Ijab* (ucapan dari penjual saya jual) dan *Qabul* (ucapan dari pembeli saya beli) ini bentuknya *sighat* jual beli dengan ucapan. Adapun *sighat* dengan perbuatan yaitu seorang pembeli memberi uang dari barang yang ia ingin beli dan seorang penjual memberikan barang kepada pembeli tanpa ada ucapan.

¹⁴ HR. Muslim, *Shahih Muslim, Op. Cit.*,no 1513

¹⁵ Muda'imullah Azza, *Metodologi Fiqih Muamalah*, (Kediri, Lirboyo Press, 2013), h. 2-3.

D. Hukum Jual Beli

Hukum jual beli itu dihalalkan dan diperbolehkan, dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkan itu harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai.

Prinsip jual beli adalah suka sama suka yang tidak mengandung unsur *riba* dan *bathil*, sehingga tidak ada salah satu pihak yang dirugikan baik penjual maupun pembeli. Selain itu dalam melakukan jual beli harus diperhatikan mencari yang halal dengan jalan yang halal yang diperbolehkan agama untuk diperjual belikan atau yang sejujur-jujurnya dengan tetap menghindarkan peraturan-peraturan jual beli.

Demikian hukum ini disepakati para ahli *ijma'* (ulama' Mujtahidin) dan tidak ada perbedaan pendapat. Al-Qur'an menerangkan bahwa menjual itu halal, sedangkan *riba* diharamkan, sejalan dengan itu dalam jual beli ada persyaratan yang harus dipenuhi, di antaranya menyangkut barang yang dijadikan objek jual beli yaitu barang yang diakadkan harus ada di tangan si penjual. Hal ini sebagaimana dinyatakan sayyid sabiq bahwa syarat barang yang diakadkan ada enam yaitu: Bersihnya barang, dapat dimanfaatkan, milik orang yang melakukan akad, mampu menyerahkannya, mengetahui, dan barang yang diakadkan ada di tangan.

Menurut Imam Maliki dibolehkan jual beli barang yang tidak hadir atau tidak jelas. Demikian pula pendapat Abu Hanifah. Praktik jual beli yang

dilakukan para pedagang saat ini, mungkin kita dapat menarik kesimpulan, bahwa sebagian besar para pedagang dengan “ringan tangan” menipu para pembeli demi meraih keuntungan yang diinginkan, maka hendaknya kedua belah pihak melakukan jual beli dengan ridha dan sukarela, tanpa ada paksaan.

Berdasarkan *ijma'* ulama, jual beli dibolehkan dan telah dipraktekkan sejak masa Rasulullah.

Rasulullah bersabda:

“Menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu menghalalkan harga diri dan pemberian sanksi kepadanya” (Riwayat Nasa’i Abu Dawud Ibnu Majah).

Hal itu dikarenakan Rasulullah *shallallaahu ‘alaihi wasallam* sendiri pernah melakukan jual beli dengan menunda waktu pembayaran sebagaimana terdapat dalam hadits :

Terjemahnya :

Dari ‘Aisyah *radliyallaahu ‘anhaa* : “Bahwasannya Nabi *shallallaahu ‘alaihi wasallam* pernah membeli makanan dari seorang Yahudi dengan pembayaran tertunda dan menggadaikan baju besinya sebagai boroh atau gadai” [HR. Bukhari].

Islam merupakan agama yang membimbing dan mengajarkan berbagai prinsip kehidupan agar manusia bahagia secara jiwa dan raga, selamat di dunia dan akhirat. Oleh karena itu ajarannya bersifat menyeluruh, baik yang bersifat ruhaniyah maupun dhahiriyah, duniawi dan ukhrawi.

Semua bisnis yang menggunakan sistem MLM dan pihak perusahaan

yang menggunakan jasa marketing harus segera memberikan imbalan para distributor dan tidak boleh menghanguskan atau menghilangkannya.

Diriwayatkan dari Abdullah bin Umar r.a. Bahwa seorang laki- laki yang tertipu dalam jual beli melapor kepada Nabi saw, kemudian beliau bersabda :

Terjemahnya :

“Apabila kau berjual beli katakanlah tidak boleh ada penipuan atau kecurangan” (HR. Al-Bukhari, No 2117).

Jumlah upah atau imbalan jasa yang harus diberikan kepada makelar atau distributor adalah menurut perjanjian sesuai dengan QS. Al -Maidah : 1.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَى عَلَيْكُمْ غَيْرِ مُجْلِي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ
إِنَّ اللَّهَ يُحْكُمُ مَا يُرِيدُ ۝١

Terjemahnya :

“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya.”¹⁶

Maksud ayat disini adalah diharuskannya untuk memenuhi perjanjian itu, baik perjanjian yang terpatri di antara kamu dengan Allah maupun dengan sesama manusia. (Dihalalkan bagi kamu binatang ternak) artinya halal memakan unta, sapi dan kambing setelah hewan itu disembelih (kecuali apa

¹⁶ Departemen Agama RI, *Alquran dan Terjemah*, (Surabaya: CV. Jaya Sakti, 1997), h. 156.

yang dibacakan padamu) tentang pengharamannya dalam ayat. Istitsna` atau pengecualian di sini munqathi` atau terputus tetapi dapat pula muttashil, misalnya yang diharamkan karena mati dan sebagainya (tanpa menghalalkan berburu ketika kamu mengerjakan haji) atau berihram; ghaira dijadikan manshub karena menjadi hal bagi dhamir yang terdapat pada lakum. (Sesungguhnya Allah menetapkan hukum menurut yang dikehendaki-Nya) baik menghalalkan maupun mengharamkannya tanpa seorang pun yang dapat menghalangi-Nya.

Selain itu bisnis bebas dari unsur-unsur *riba* (sistem bunga), *gharar* (penipuan), *dhahar* (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.

E. Etika Bisnis dalam Islam

Secara umum bisnis diartikan sebagai suatu kegiatan yang dilakukan oleh manusia untuk memperoleh pendapatan atau penghasilan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan hidupnya dengan cara mengelola sumber daya ekonomi secara efektif dan efisien. Adapun menurut pandangan straub dan attner bisnis tak lain adalah suatu organisasi yang menjalankan aktivitas produksi dan penjualan barang- barang dan jasa-jasa yang diinginkan oleh konsumen untuk memperoleh profit. Adapun dalam Islam

bisnis dapat dipahami sebagai serangkaian aktivitas bisnis dalam berbagai bentuk yang tidak dibatasi jumlahnya, kepemilikan hartanya (barang/jasa) termasuk profitnya, namun dibatasi dalam cara memperolehnya dan pendayagunaan hartanya (aturan halal dan haram).¹⁷

Etika adalah bidang ilmu yang bersifat normatif karena ia berperan menentukan apa yang harus dilakukan atau tidak dilakukan seorang individu. Etika bisnis, kadangkala merujuk kepada etika manajemen atau etika organisasi, yang secara sederhana membatasi kerangka acuannya kepada konsepsi sebuah organisasi.¹⁸

Bisnis tidak dapat dipisahkan dari aktivitas pemasaran. Sebab pemasaran merupakan aktivitas perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan atas program yang dirancang untuk menghasilkan transaksi pada target pasar, guna untuk memenuhi kebutuhan perorangan atau kelompok berdasarkan asas saling menguntungkan, melalui pemanfaatan produk, harga, promosi, dan distribusi.¹⁹

Definisi di atas mengarahkan para pebisnis bahwa pemasaran adalah pasar. Sebab pasar merupakan mitra sasaran dan sumber penghasilan yang dapat menghidupi dan mendukung pertumbuhan perusahaan. Oleh karena itu, apapun yang dilakukan oleh aktivitas pemasaran maka akan berorientasi

¹⁷Yusuf Qardhawi, *Daurul Qiyam wal Akhlaq fil Iqtisadil Islam (Norma dan Etika Ekonbomi Islam)*, (Jakarta: Gema Insani Press, 1995), h. 44.

¹⁸ Rafik Issa Beekun, *Islamic Busniess Ethichs*, (Bandung: Virginia, 1997), h. 380.

¹⁹ Philip Kotler, *Marketing Manajemen*, (New York: Millenium Edition, 2000), h. 201.

pada kepuasan pasar. Kepuasan pasar adalah kondisi saling ridha dan rahmat antara pembeli dan penjual atas transaksi yang dilakukan. Dengan adanya keridhaan ini, maka pembuatan pasar tetap terhadap produk perusahaan dalam jangka waktu yang panjang.

Adapun hal yang terpenting dalam etika bisnis adalah terletak pada konteks perusahaan atau entitas, bisnis dipahami sebagai suatu proses keseluruhan dari produksi yang mempunyai kedalaman logika, bahwa bisnis dirumuskan sebagai memaksimalkan keuntungan perusahaan dan meminimumkan biaya perusahaan. Karena itu bisnis seringkali menetapkan pilihan strategis didasarkan atas logika subsistem yaitu keuntungan dan kelangsungan hidup bisnis itu sendiri. Akibat dari kesadaran demikian, maka upaya-upaya meraih keuntungan diraih dengan cara apapun. Walaupun cara-cara yang digunakan mengakibatkan kerugian pihak lain, tetapi bila menguntungkan bagi pelaku bisnis atau perusahaannya, maka dianggap sebagai pilihan bisnis.

Adanya pemahaman baru mengenai bisnis dianggap mengada-ada, maka hal tersebut dianggap sudah terbentuk secara solid dalam dunianya sebagaimana dipahami oleh kebanyakan bisnis adalah bisnis.

Etika bisnis memegang peranan penting dalam membentuk pola dan sistem transaksi bisnis, yang dijalankan seseorang. Sisi yang cukup menonjol dalam meletakkan etika bisnis Nabi Muhammad SAW adalah nilai spiritual, humanisme, kejujuran, keseimbangan, dan semangatnya untuk memuaskan

mitra bisnisnya. Nilai-nilai di atas telah melandasi tingkah laku dan sangat melekat serta menjadi ciri kepribadian sebagai Manajer profesional. Implementasi bisnis berporos pada nilai-nilai tauhid yang diyakininya.

F. Bisnis Multi Level Marketing (MLM)

Bisnis MLM tak mungkin dipisahkan dari sosok Prof. Carl Rehnborg, asal Universitas Chicago. Dialah penemu sistem bisnis ini yang bagi sebagian orang dianggap fenomenal saat ini.

Sistem MLM, dirumuskan olehnya pada tahun 1940-an dengan produk pertamanya adalah vitamin dan makanan tambahan Nutrilite, produksi Nutrilite Products Inc, sebuah perusahaan di Amerika.

Awalnya, perusahaan Nutrilite Products Inc. melakukan rekrutmen tenaga pemasar dengan biaya administrasi yang relatif ringan. Tenaga pemasar yang aktif, berpotensi mendapatkan dua keuntungan. Yakni, keuntungan dari hasil penjualan dan keuntungan dalam bentuk diskon harga atau biasa disebut bonus dalam bahasa MLM.

Sistem penjualan tersebut dan potensi pendapatan besar yang diraih mendorong Rich DeVos dan Jay Van Andel, dua pemuda asal Michigan memutuskan bergabung sebagai tenaga pemasar. Dalam kurun waktu sembilan tahun, keduanya tidak saja berhasil mencatatkan pendapatan luar biasa, namun yang paling mengesankan adalah pemahaman akan konsep

penjualan yang hebat dan menarik serta membuka ruang besar berpenghasilan tinggi.

Multilevel Marketing adalah suatu metode bisnis alternatif yang berhubungan dengan pemasaran dan distribusi yang dilakukan melalui banyak level (tingkatan), biasa dikenal dengan istilah *upline* (tingkat atas) dan *downline* (tingkat bawah), orang akan disebut *upline* jika mempunyai *downline*. Inti dari bisnis MLM ini digerakkan dengan jaringan, baik yang bersifat vertikal atas bawah maupun horizontal kiri kanan ataupun gabungan antara keduanya.²⁰

Sampai saat ini sebagian masyarakat masih beranggapan bahwa pengertian *Multi Level Marketing* (MLM) identik atau sama dengan sales atau tenaga penjual pada umumnya, padahal keduanya berbeda. Sales hanya akan mendapatkan satu keuntungan saja, sedangkan MLM akan mendapatkan keuntungan ganda berupa bonus, seperti bonus eceran, bonus prestasi dan bonus perkembangan, potongan harga, dan *incentive-incentive* lainnya. Sales konvensional mendapatkan motivasi dari berbagai macam training yang diselenggarakan perusahaan, sedangkan para *network* memiliki komunitas yang lebih solid dan sistem pemberdayaan yang lebih canggih.

Para *upline* membuat suatu kelompok dan bertindak sebagai pembimbing *downline*. Mereka membuat pertemuan-pertemuan reguler yang

²⁰ Ahmad Sabiq bin Abdul Latif Abu Yusuf, *Sekilas Tentang MLM*, (Jakarta, wordpress, 2007), h. 2.

tujuan utamanya adalah untuk memberikan motivasi bagi para anggota MLM.²¹

Strategi MLM adalah suatu cara atau metode yang dirancang oleh perusahaan untuk menawarkan suatu produk dan menciptakan hubungan yang saling menguntungkan, dengan jalan melaksanakan penjualan secara langsung kepada konsumen melalui suatu jaringan yang dikembangkan oleh para distributor lepas. MLM disebut juga dengan *network marketing*, yang intinya adalah membentuk jaringan bisnis atau pemasaran dan membagi-bagi keuntungan bersama.²² Perusahaan yang menggunakan strategi MLM akan mendistribusikan produk-produknya melalui sebuah jaringan yang terdiri dari para pelaku bisnis *independent* di seluruh dunia secara bebas.²³

Tugas utama para distributor perusahaan MLM relatif sederhana yaitu menjual produk secara langsung kepada konsumen dan mencari teman atau anggota baru agar ikut bergabung dan bersedia memasarkan produk-produk perusahaan. Untuk dapat meraih kesuksesan dalam sistem ini setiap distributor harus bekerja keras menjual produk- produk perusahaan kepada konsumen dan mencari mitra kerja untuk melakukan hal yang sama sebanyak-banyaknya, sehingga mempunyai jaringan yang luas.

²¹ Dewi Ika, *Para Penganut Multi Level Marketing*, (Jakarta: Salemba Empat, 2004), h. 463-477.

²² Surya, *Info Belanja*, (Surabaya, Eleventh Edition, 1994), h. 448.

²³ James Lee Valentine, *Pemberdayaan Pemasaran Berbasis Jaringan*, (Jakarta: PT Bhuana Ilmu Populer, 2003), h. 449.

Penghasilan mereka diperoleh dari laba grosir, laba eceran, dan persentase dari volume penjualan total kelompok atau jaringan yang berhasil dibentuk. Keunggulan metode ini adalah ketika mereka menjadi anggota pasif masih memungkinkan untuk mendapatkan penghasilan atau bonus *passive income* asal dapat mensponsori anggota sebanyak mungkin. Mereka yang berprestasi tinggi akan mendapatkan penghasilan yang tinggi pula.

Pada pendistribusian konvensional, seorang agen mengajak beberapa orang bergabung ke dalam kelompoknya menjadi penjual atau sales atau disebut juga dengan wiraniaga. Pada sistem *single level* para wiraniaga tersebut meskipun mengajak temannya, hanya sekedar pemberi referensi yang secara organisasi tidak di bawah koordinasinya melainkan terlepas. Mereka berada sejajar sama-sama sebagai distributor.

Dalam *Multi Level Marketing*, setiap distributor memiliki impian masing-masing dan mereka bisa bekerja secara mandiri. Mereka sudah memiliki kesadaran bahwa ini adalah bisnis, maka meskipun tidak lagi membantu bisnis mereka akan tetap berkembang. Kemudian seiring dengan membesarkan bisnis mereka, maka akan selalu mendapatkan royalti selama bisnis mereka berjalan. Tentunya besar royalti tergantung jenis *marketing plan* perusahaan itu sendiri. Jika membangun cukup banyak pemimpin dalam

grup, maka dengan sendirinya akan mendapatkan *passive income* yang banyak tanpa harus mengeluarkan modal.²⁴

G. Dasar Hukum Bisnis Multi Level Marketing

Di Indonesia industri pemasaran jaringan dimulai sekitar tahun 1980. Mengutip pernyataan Ketua Asosiasi penjualan langsung (APLI). Ketika sistem pemasaran jaringan diterapkan di Indonesia, mereka para pelaku MLM akan menghadapi tantangan yang berat. Tidak sedikit orang-orang yang tidak bertanggung jawab yang melakukan penipuan mengatasnamakan bisnis pemasaran jaringan untuk mengeruk kepentingan pribadi. Nyatanya banyak orang Indonesia yang tertipu oleh penawaran-penawaran keutungan yang ditawarkan. Hal inilah yang menjadi gambaran buruk akan bisnis pemasaran jaringan di Indonesia.

Perkembangan *Multi Level Marketing* khususnya di Indonesia, dapat diketahui bahwa hal ini dikarenakan perkembangan teknologi yang tidak lepas dari pengaruh makin berkembangnya dunia *online*. Perusahaan dengan landasan *Multi Level Marketing* (MLM) dimana dulu hanya bergerak secara *offline*, sekarang sudah mulai menambah untuk memasarkan secara *online*. Bahkan pencatatan member yang dulu dilakukan secara manual sekarang sudah beralih serba otomatis yang dikerjakan dengan sistem

²⁴ Muhammad Hidayat, *Analisis Teoritis Normatif MLM dalam Perspektif Muamalah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka, 2002), h. 20.

mesin. Sedangkan kegiatan MLM *offline* hanya sebatas seminar-seminar atau iklan melalui mediacetak.

Banyak keuntungan yang didapat dari sebuah perusahaan MLM dengan menggunakan sistem *online*. Dengan adanya sistem *online* member dapat mengakses dari manapun, dan juga member yang bergabung tidak hanya berasal dari perusahaan MLM itu berada, tetapi member dari berbagai daerah juga dapat bergabung, dan antara member *upline* dan *downline* juga belum tentu pernah bertatap muka. Jika diperhatikan hal tersebut bisa dikatakan bahwa perkembangan *Multi Level Marketing* di Indonesia makin berkembang secara pesat diiringi dengan kemajuan teknologi.

Bisnis MLM ini sudah tergolong lama di Indonesia. Kehadirannya hingga sekarang masih menimbulkan pro dan kontra. Segala sesuatu pasti ada pro dan kontra termasuk dalam bisnis MLM ada yang pro dan kontra. Walaupun hingga sekarang bisnis MLM masih pro dan kontra, namun seiring dengan berjalannya waktu, bisnis MLM terus berjalan dan berkembang, bahkan semakin banyak para leader yang berhasil dicetak oleh perusahaan MLM dengan penghasilan puluhan hingga ratusan juta rupiah perbulan. Ini sudah membuktikan bahwa bisnis MLM tidak akan pernah jenuh dan berhenti bahkan terus berkembang seiring dengan semakin bertambahnya penduduk dan kebutuhan produk yang berkualitas.

Adapun dasar hukum bisnis multi level marketing diatur oleh Kementrian Perindustrian dan Perdagangan. Berikut ini adalah Keputusan

dan Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan yang menjadi mengatur dan menjadi dasar hukum bisnis *multi level marketing*, antara lain:

1. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan nomor: 73/MPP/Kep/3/2000, tentang Izin Usaha Penjualan Berjenjang (IUPB). Dengan beberapa syarat ;
 - a. Masa berlaku IUPB adalah 3 tahun.
 - b. IUPB berlaku untuk perusahaan Nasional tanpa ada ketentuan tentang minimal modal.
 - c. Perusahaan Asing tidak diperkenankan menjalankan usaha Direct Selling dan harus melalui Perusahaan Nasional.
2. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia nomor: 13/M-DAG/PER/3/2006, tentang Ketentuan Dan Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL). Dengan beberapa syarat ;
 - a. Permodalan minimal Rp 500 juta.
 - b. Perizinan Direct Selling / Multi Level Marketing hanya diperuntukkan bagi perusahaan Nasional.
 - c. Masa berlaku SIUPL dibagi menjadi dua, yakni SIUPL sementara dengan masa berlaku selama 1 tahun dan SIUPL Tetap 5 tahun dan dapat diperpanjang.
3. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia nomor: 32/M-DAG/PER/8/2008, tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung. Dengan ketentuan;

- a. Permodalan untuk perusahaan Nasional minimal Rp 2 M dan untuk perusahaan Asing minimal Rp 5 M.
- b. Perusahaan diharuskan dalam bentuk *Joint-Venture* dengan perbandingan saham asing maksimal 60% sesuai dengan Peraturan Presiden No. 77 tahun 2007.
- c. Masa berlaku SIUPL dibagi menjadi dua yaitu SIUPL sementara berlaku selama 1 tahun, dan SIUPL tetap yang berlaku selama perusahaan menjalankan kegiatan usahanya.
- d. Untuk posisi Direksi dan Komisaris masing-masing diisi minimal 1 orang Warga Negara Indonesia.

Dalam hukum bisnis *Multi Level Marketing*, jenisnya dipersamakan atau disebut dengan istilah penjualan langsung. Berdasarkan ketentuan tersebut diatas, disebutkan bahwa penjualan langsung (*Direct Selling*) adalah metode penjualan barang dan/atau jasa tertentu melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha yang bekerja atas dasar komisi dan/atau bonus berdasarkan hasil penjualan kepada konsumen di luar lokasi eceran tetap.

H. Tujuan Bisnis Multi Level Marketing

Setiap langkah pasti ada tujuan yang ingin dicapai, demikian juga dalam menjalankan bisnis. Perusahaan yang menjalankan bisnisnya dengan sistem MLM tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang, melainkan juga bertujuan untuk merekrut calon *member* agar bisa

memasarkan produknya tersebut melalui sistem multi level yang telah ditetapkan perusahaan. Jasa pemasaran (*marketing*) ini akan dihargai dengan sejumlah pemberian bonus (*fee*) tergantung sampai sejauh mana target pemasaran yang telah diperoleh. Selain produknya mendatangkan manfaat bagi konsumen juga bermanfaat bagi *member* yang ingin menjalankan bisnisnya secara teratur dan baik.

Apabila sistem MLM melakukan sebuah transaksi yang sesuai dengan hal di atas, maka bisa dilakukan dengan tulisan dimana calon *member*/konsumen diharuskan mengisi formulir pendaftaran yang disediakan oleh perusahaan sebelum membeli produk atau menjadi anggota baru yang otomatis akan mendapatkan bonus (*fee*) dari hasil kerjanya memasarkan produk tersebut kepada orang lain. Pendapatan bonus ini bekerja secara otomatis sesuai dengan sistem yang telah ditetapkan.

Terdapat berbagai macam penggolongan mengenai wirausaha sebagai *enterpreniurship* dalam bisnis MLM, yaitu:²⁵

- a. Pelarian terhadap sesuatu yang baru
- b. Membuat berbagai jaringan (*network*) dalam transaksinya
- c. Transfer keterampilan yang diperoleh dari situasi pekerjaan terdahulu antara *upline* dan *downline*
- d. Membeli perusahaan

²⁵ Malayu Hasibuan SP., *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), h. 52.

- e. Mengungkit keahlian
- f. Mengamalkan pelatihan dan memproduksi produk
- g. Mengejar ide yang unik
- h. Aktifitas bisnis yang berbeda dari pengalaman sebelumnya

I. Mekanisme Kerja Sistem Bisnis Multi Level Marketing

Pada dasarnya cara kerja pemasaran dengan strategi MLM berorientasi pada prestasi dari setiap anggota atau distributornya. Para distributor dituntut untuk menjual produk sesuai target dan membangun jaringan seluas-luasnya. Adapun cara kerja pemasaran dengan strategi MLM adalah:²⁶

- a. Pertama-tama setiap mitra baru akan disponsori oleh seorang distributor perusahaan MLM. Sponsor tersebut adalah distributor yang lebih dahulu bergabung dengan perusahaan MLM. Adapun tugas para member antara lain menjual produk-produk perusahaan MLM dan mencari mitra bisnis baru sebanyak mungkin untuk bergabung menjadi distributor, hingga membentuk suatu jaringan yang luas.
- b. Membayar uang pangkal/pendaftaran. Untuk dapat didaftar sebagai anggota atau distributor, setiap orang diwajibkan membayar sejumlah uang yang sudah ditentukan besarnya. Uang pendaftaran ini biasanya akan diserahkan ke *stockist* terdekat bersamaan dengan formulir

²⁶ *Ibid.*, 479.

pendaftaran yang telah diisi oleh prospek atau calon distributor. Setelah membayar uang pangkal seorang distributor baru akan mendapatkan berbagai fasilitas misalnya buku pedoman, kartu anggota, literatur perusahaan, majalah, selebaran berkala, informasi produk, formulir-formulir pesanan, nasehat bisnis, dan contoh-contoh produk.

- c. Menandatangani perjanjian atau kontrak. Seorang anggota/distributor yang sudah membayar sejumlah uang pangkal tersebut, kemudian akan menandatangani suatu kontrak yang bersifat mengikat distributor dan perusahaan. Seorang distributor harus mematuhi berbagai peraturan yang sudah ditetapkan, sedangkan perusahaan berkewajiban untuk menyediakan produk, memberikan berbagai bonus atau komisi, memberikan layanan sebagaimana dijanjikan dalam *marketing plan* perusahaan, dan pedoman agar para distributor dapat menjalankan bisnisnya dengan benar. Setiap anggota berhak untuk mendapatkan produk-produk dari perusahaan dengan harga distributor atau harga grosir.
- d. Melaksanakan aktivitas penjualan produk. Para distributor kemudian melakukan kegiatan menjual produk-produk perusahaan kepada konsumen. Sebagian besar penjualan langsung/*direct selling* ini merupakan *personal selling/face to face*, diawali dengan suatu rekomendasi atau pendekatan langsung. Para distributor biasanya memberikan penjelasan tentang produk-produk perusahaan dan

meyakinkan akan manfaat, keunggulan, atau kualitas agar orang bersedia untuk membelinya. Mengembangkan jaringan. Selain bertugas menjual produk secara langsung kepada konsumen, setiap distributor juga harus mengembangkan jaringan penjualan seluas-luasnya.

Untuk dapat membangun jaringan, setiap distributor harus mencari prospek. Ada beberapa strategi untuk mendapatkan prospek, yaitu kembangkan jaringan seluas-luasnya, jelajahi seluruh pasar, temui orang-orang tempat prospek bergantung, dan tampilkan diri. Untuk membangun jaringan, perlu memahami prospek. Ada tiga strategi yang dapat dikembangkan yaitu masuklah ke dalam jiwa prospek, pelajari bisnis prospek tersebut dan pahami risiko-risiko prospek yang dimiliki setiap anggota member. Apabila *member* tidak mampu untuk memahami bisnis prospek atau risiko-risiko mereka, maka *member* yang akan memprospek tidak mampu masuk ke dalam jiwa mereka.²⁷

Apabila distributor berhasil dalam mengembangkan jaringan, maka perusahaan akan memberikan berbagai imbalan dalam bentuk bonus, potongan harga, dan *incentive-incentive* lainnya. Strategi MLM bertumpu pada pengembangan jaringan, sehingga semakin banyak seorang distributor berhasil merekrut anggota baru maka penghasilan atau bonusnya semakin besar. Untuk meningkatkan prestasi atau motivasi para distributor,

²⁷ David Cowper dan Haynes Andrew, *Rahasia Penjual Ulung*, (Jakarta: Erlangga, 2002), h. 114.

perusahaan secara berkala sebaiknya memberikan berbagai macam *training*, tambahan wawasan, ketrampilan membangun pribadi yang kuat, tangguh, dan handal dalam membina atau mengembangkan jaringan mereka. Beberapa perusahaan sudah memiliki program- program *training* atau sekolah bisnis yang akan memberikan *support* bagi para distributornya. Biasanya *training* ini diselenggarakan secara reguler dalam bentuk pertemuan-pertemuan atau seminar-seminar. Tiens *group* misalnya menyelenggarakan berbagai pertemuan dan seminar (*support system*) dalam bentuk OPP atau *Open Plan Presentation*, NDT atau *Network Development Training*, BS atau *Business Seminar* dan sebagainya.

Dalam pertemuan tersebut para distributor dapat bertemu untuk berbagi pengalaman, mengulas atau mengevaluasi kembali hasil kerja mereka, dan memberikan petunjuk bagaimana cara membangun jaringan, siapa orang yang bisa diajak bekerjasama, dengan tujuan untuk memberikan motivasi atau semangat baru kepada para distributor yang belum berhasil. Dalam berbagai bentuk pertemuan atau seminar tersebut seringkali para distributor mengundang prospek, sebagai cara untuk merekrut calon anggota baru. Hal ini penting, sebab keberhasilan merekrut, melatih, dan memotivasi

para distributor merupakan salah satu tolak ukur keberhasilan perusahaan MLM.²⁸

J. Implementasi Fatwa MUI No. 75/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Bisnis Multi Level Marketing (MLM)

1. Analisis Pemenuhan Syarat Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

- a. Adanya objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produkjasa.

Merujuk kepada Fatwa DSN MUI No. 75/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah telah jelas disebutkan bahwa setiap perusahaan harus memiliki objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang dan jasa agar terhindar dari jual /beli *gharar* (ketidakpastian/ketidakjelasan) dan *money game*.

- b. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan/atau yang digunakan untuk sesuatu yangharam.

Usaha MLM Syariah harus mendistribusikan atau menjual produk yang benar-benar halal. Kategori halal dan untuk wilayah Indonesia dapat merujuk pada daftar halal yang dikeluarkan oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI). Karenanya, bukti kehalalan pun harus tertera jelas di label produk, sehingga mudah dilihat oleh konsumen.

Bagi yang belum memiliki sertifikasi halal, bukan berarti langsung

²⁸ David Cowper dan Haynes Andrew, *Rahasia Penjual Ulung*,(Jakarta: Erlangga, 2002), h.112.

jatuh pada kategori haram. Asal secara produksi dan zat diyakini secara pasti bahwa itu halal, maka untuk sementara dapat diyakini sebagai produk halal sampai ada penelitian lebih lanjut, jika itu diperlukan.²⁹

Dalam Al-Qur'an secara jelas, Allah *Subhanahu WaTa'ala* memerintahkan manusia memakan makanan yang halal dan baik, baik secara zatnya maupun caramendapatkannya.

يَا أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُبِينٌ ١٦٨

Terjemahnya:

“Wahai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi...” (QS. Al-Baqarah: (2): 168)

- c. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm* dan *maksiat*.
- d. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*) sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh

Dalam menentukan harga Rasulullah *Shallallahu Alaihi Wasallam* bersabda:

“Sesungguhnya Allah penentu harga, penahan, pelepas dan pemberi rezeki dan sesungguhnya aku berharap bertemu dengan Allah dalam keadaan tidak seorang pun daripada kalian menuntut aku karena perbuatan zalim terhadap jiwa atau tentang harga (barang-barang).” (HR. Ahmad, Abu Dawud, Tirmidzi, Ibnu Majah dan disahkan oleh Ibnu Hibban)

²⁹ Veithzal Rivai, 2012, *Islamic Marketing*, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, h. 314.

Secara prinsip, penentuan harga ini dapat ditentukan secara *tawliyah*, *murabahah*, *wadi'ah* dan *musawamah*. Ketentuan umum yang digunakan dalam penentuan harga pada produk MLM Syariah biasanya menggunakan sistem *murabahah*.

Murabahah sendiri adalah menjual barang setelah ada penambahan harga dari harga asal (harga beli) atau lebih dikenal dengan *mark-up*. Kaidah penetapan harga ini sebenarnya adalah patokan yang lazim digunakan karena jelas setiap penjual akan untung kalau mereka memberikan penetapan harga yang lebih tinggi dari harga asal (*mark up margin laba*).

Dengan cara inilah MLM Syariah merujuk pada sistem penjualan model *murabahah*, yaitu dengan menetapkan harga yang lebih tinggi dari harga beli atau harga asal dengan standar *mark-up* yang telah ditentukan dan direncanakan untuk setiap item barang yang dijualnya.³⁰

Untuk mengarahkan dan menjamin ke arah kemaslahatan dalam bermuamalah via MLM, Dewan Syariah Nasional MUI Pusat telah mengeluarkan fatwa tentang MLM dengan nama Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) No 75 Tahun 2009. DSN MUI menetapkan sebagai berikut :

³⁰Nizar Muhammad dan Nur Ajizah, 2017, *Makro Mikro Ekonomi Islam*, Issuu, Universitas Yudharta Pasuruan, h. 190.

1. Produk yang dipasarkan harus berkualitas, halal, thayyib dan menjauhi syubhat (Syubhat adalah sesuatu yang masih meragukan).
2. Sistem akadnya harus memenuhi kaedah dan rukun jual beli sebagaimana yang terdapat dalam hukum Islam (*fiqh muamalah*).
3. Operasional, kebijakan, corporate culture, maupun sistem akuntansinya harus sesuai syari'ah.
4. Strukturnya memiliki Dewan Pengawas Syari'ah (DPS) yang terdiri dari para ulama yang memahami masalah ekonomi.
5. Formula insentif harus adil, tidak menzalimi dan berorientasi kemaslahatan/falah.
6. Tidak ada *excessive mark up* harga barang (harga barang di mark up sampai dua kali lipat), sehingga konsumen dan anggota terkena praktek terlarang dalam bentuk ghabn fahisy dengan harga yang amat mahal, tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh.
7. Bonus yang diberikan harus jelas angka nisbahnya sejak awal.
8. Tidak ada eksploitasi dalam aturan pembagian bonus antara orang yang awal menjadi anggota dengan yang akhir.
9. Pembagian bonus harus mencerminkan usaha masing-masing anggota.
10. Tidak menitik beratkan barang-barang tertsier ketika ummat masih bergelut dengan pemenuhan kebutuhan primer.
11. MLM tidak boleh menggunakan sistem piramida yang merugikan orang

yang paling belakangan masuk sebagai member.

12. Cara penghargaan kepada mereka yang berprestasi tidak boleh mencerminkan huru-hura dan pesta yang tidak syari'ah.

Dalam penerapan Maqashid Syariah untuk melihat halal atau tidak, maka harus dilihat sejauh mana praktiknya setelah dikaji sesuai dengan ajaran agama Islam. Jadi tidak serta merta dilihat dari merek dan labelnya apakah berlabel syariah atau tidak, tetapi penting mengedepankan beberapa persyaratan yang sesuai dengan syariat Islam agar tercapainya sebuah masalah.

Dalam keputusan Fatwa MUI kaitannya dengan bisnis *Multi Level Marketing* ada yang diperbolehkan dan ada juga yang dilarang, sebagaimana yang telah termuat yaitu diperbolehkan seperti kehalalan produk yang dipasarkan dan bisnis tersebut dilarang jika ada kegiatan *Money Game* didalamnya.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Berdasarkan pada latar belakang dan rumusan masalah yang telah diuraikan, maka jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Metode penelitian kualitatif bersifat riset dan analisa. Sehingga di saat memakai metode penelitian ini, maka artinya penelitian mempunyai sebuah tujuan penelitian untuk bisa menggambarkan secara sistematis dari suatu fakta khusus secara teliti dan juga aktual. Dalam hal ini, metode penelitian kualitatif juga memiliki beberapa cirri khusus yang menggambarkan akan proses yang digunakan. Diantaranya adalah, penelitian kualitatif lebih menekankan akan proses penelitian dibandingkan dengan hasil yang dicapai.³¹

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di Kantor Majelis Ulama Indonesia Kota Makassar tepatnya berada di Jl. Masjid Raya, Bontoala, Kec. Makassar, Kota Makassar dengan cara mewawancarai langsung pihak MUI. Hal ini bertujuan untuk memperoleh data dan keterangan yang akurat mengenai hukum bisnis *Multi Level Marketing* yang saat ini sudah menjadi bisnis utama dalam memperoleh keuntungan.

³¹Lexy J Moeleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosda Karya, 1997) h. 4

C. Fokus Dan Deskripsi Fokus Penelitian

1. Fokus Penelitian

Fokus penelitian menyatakan pokok permasalahan apa yang menjadi pusat perhatian atau tujuan dalam penelitian. Untuk memudahkan pembaca dalam memahami isi penelitian ini maka penulis memberi batasan terhadap penelitian yang akan dilakukan dengan memfokuskan penelitian terhadap hal-hal sebagai berikut:

- a. Hukum-hukum Islam terhadap Bisnis *Multi Level Marketing*.
- b. Al-Qur'an dan Al-Hadits
- c. Fatwa MUI
- d. Pendapat para Ulama

2. Deskripsi Fokus

Berdasarkan pada fokus penelitian tersebut maka dapat di deskripsikan sebagai berikut:

- a. Bagaimana analisis Hukum Islam terhadap Bisnis *Multi Level Marketing* dalam perspektif MUI Kota Makassar.
- b. Pihak Majelis Ulama Indonesia memberikan informasi dan data tentang bagaimana hukum Islam terhadap bisnis *Multi Level Marketing* yang saat ini sudah menjadi trending di semua kalangan masyarakat.

D. Sumber Data

Penelitian yang dilakukan untuk menggali dan mengumpulkan data diperoleh dari berbagai sumber.

Sumber data yang dimaksud dalam penelitian ini adalah seseorang atau lebih yang dipilih sebagai Narasumber atau responden. Dalam hal ini sumber data yang diperoleh terdiri dari :

a. Data primer didapat dari:

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari :

1. Al-Qur'an dan Al-Hadits yang terkait dengan jual beli
2. Fatwa MUI
3. Pendapat Ulama dari MUI Kota Makassar
4. Pendapat Ulama dari Tarjih Pimpinan Wilayah Muhammadiyah

Yang dipilih oleh peneliti untuk memperoleh data-data dan informasi yang ada relevansinya dengan permasalahan penelitian.

b. Data sekunder didapat dari:

Data sekunder yaitu data yang yang diperoleh dari dokumen, foto, dan lain-lain yang dapat memperkaya data primer. Data yang diperoleh dari pihak yang tidak berkaitan secara langsung dengan penelitian ini, seperti data yang diperoleh dari perpustakaan dan sumber-sumber lain seperti buku-buku, dokumen-dokumen, jurnal penelitian, atau artikel-artikel yang berhubungan dengan materi penelitian, yang tentunya sangat membantu hingga terkumpulnya data yang berguna untuk penelitian ini.

E. Teknik Pengumpulan Data

Data penelitian ini dikumpulkan dengan berbagai cara yang disesuaikan dengan informasi yang diinginkan, antara lain:

1. Al-Qur'an dan Al-Hadits

Al-Qur'an dan Al-Hadits merupakan kitab suci dan pedoman hidup umat islam, dan dari kedua kitab tersebut peneliti akan mendapatkan data yang akurat untuk melengkapi hasil penelitian.

2. Wawancara

Wawancara adalah percakapan yang dilakukan dengan maksud tertentu. Wawancara itu dilakukan oleh dua belah pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan, dan yang diwawancarai yang memberikan jawaban atas pertanyaan tersebut.³²

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode yang dilakukan oleh peneliti dengan menyelidiki benda-benda tertulis seperti buku-buku, majalah, dokumen, peraturan-peraturan, foto, notulen rapat, catatan harian, dan sebagainya.³³

F. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses pengorganisasian dan mengurutkan data kedalam teori dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan

³²Nyarikunto, *Prosedur Penelitian; Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta; bina aksara 1989),h. 186

³³*Ibid.*,h. 152

dirumuskan hipotesis kerja seperti yang disarankan oleh data. Sesuai dengan jenis penelitiannya, maka penelitian ini menggunakan analisis deskriptif, dimana setelah data yang terkumpul tersebut diolah kemudian dianalisa dengan memberikan penafsiran berupa uraian diatas tersebut.

Adapun kegiatan dalam analisis data yang akan dilakukan peneliti dalam penelitian ini dari reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Milles dan Huberman (1992 : 19-20), bahwa analisis data kualitatif terdiri dari tiga alur kegiatan, sebagai berikut:

1. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Adalah proses pemulihan, pemberian focus, penyederhanaan, abstraksi dan transformasi data “kasar” yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan.

2. Penyajian Data (*Data Display*)

Adalah susunan informasi yang terorganisir, yang memungkinkan penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Dengan memeriksa penyajian data akan memudahkan memakna siapa yang harus dilakukan (analisis lebih lanjut / tindakan) yang didasarkan pada pemahaman tersebut. Bentuk penyajian data yang paling umum digunakan adalah teksuraian.

3. Penarikan Kesimpulan (*verification*)

Verifikasi merupakan kegiatan pemikiran kembali yang melintas dalam pemikiran menganalisis selama peneliti mencatat, atau suatu tinjauan ulang pada catatan-catatan lapangan atau peninjauan kembali serta tukar pikiran diantara teman sejawat untuk mengembangkan “kesempatan intersubjektif”, dengan kata lain makna yang muncul dari kata harus teruji kebenarannya, kekokohannya, kecocokannya (validitasnya).

Kesimpulan akhir baru ditarik setelah tidak ditemukan informasi lagi mengenai kasus yang diteliti. Kemudian kesimpulan yang telah ditarik dan diverifikasi baik dengan kerangka berfikir peneliti maupun dengan catatan lapangan yang ada hingga tercapai konsesus pada tingkat optimal pada peneliti dengan sumber-sumber informasi maupun dengan kolega peneliti sehingga diperoleh validitas dan akuratisasinya.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Tentang MUI (Majelis Ulama Indonesia)

1. Profil MUI

MUI atau Majelis Ulama Indonesia adalah Lembaga Swadaya Masyarakat yang mewadahi ulama, zu'ama, dan cendekiawan Islam di Indonesia untuk membimbing, membina dan mengayomi kaum muslimin di seluruh Indonesia. Majelis Ulama Indonesia berdiri pada tanggal, 7 Rajab 1395 Hijriah, bertepatan dengan tanggal 26 Juli 1975 di Jakarta, Indonesia.

MUI berdiri sebagai hasil dari pertemuan atau musyawarah para ulama, cendekiawan dan zu'ama yang datang dari berbagai penjuru tanah air, antara lain meliputi dua puluh enam orang ulama yang mewakili 26 Provinsi di Indonesia pada masa itu, 10 orang ulama yang merupakan unsur dari ormas-ormas Islam tingkat pusat, yaitu, NU, Muhammadiyah, Syarikat Islam, Perti. Al Washliyah, Math'laul Anwar, GUPPI, PTDI, DMI dan Al Ittihadiyyah, 4 orang ulama dari Dinas Rohani Islam, Angkatan Darat, Angkatan Udara, Angkatan Laut dan POLRI serta 13 orang tokoh/cendekiawan yang merupakan tokoh perorangan. Dari musyawarah tersebut, dihasilkan adalah sebuah kesepakatan untuk membentuk wadah tempat bermusyawarahnya para ulama. zuama dan cendekiawan muslim, yang tertuang dalam sebuah "Piagam Berdirinya MUI," yang ditandatangani oleh seluruh

peserta musyawarah yang kemudian disebut Musyawarah Nasional Ulama I. Momentum berdirinya MUI bertepatan ketika bangsa Indonesia tengah berada pada fase kebangkitan kembali, setelah 30 tahun merdeka, di mana energi bangsa telah banyak terserap dalam perjuangan politik kelompok dan kurang peduli terhadap masalah kesejahteraan rohani umat. Dalam perjalanannya, selama dua puluh lima tahun, Majelis Ulama Indonesia sebagai wadah musyawarah para ulama, zu'ama dan cendekiawan muslim berusaha untuk:

- Memberikan bimbingan dan tuntunan kepada umat Islam Indonesia dalam mewujudkan kehidupan beragama dan bermasyarakat yang diridhoi Allah Subhanahu wa Ta'ala;
- Memberikan nasihat dan fatwa mengenai masalah keagamaan dan kemasyarakatan kepada Pemerintah dan masyarakat, meningkatkan kegiatan bagi terwujudnya ukhwah Islamiyah dan kerukunan antar-umat beragama dalam memantapkan persatuan dan kesatuan bangsa serta;
- Menjadi penghubung antara ulama dan umaro (pemerintah) dan penterjemah timbal balik antara umat dan pemerintah guna mensukseskan pembangunan nasional;
- Meningkatkan hubungan serta kerjasama antar organisasi, lembaga Islam dan cendekiawan muslimin dalam memberikan bimbingan dan tuntunan kepada masyarakat khususnya umat

Islam dengan mengadakan konsultasi dan informasi secara timbal balik.

2. Visi Misi MUI

a. Visi

“Terciptanya kondisi kehidupan kemasyarakatan, kebangsaan dan kenegaraan yang baik, memperoleh ridho dan ampunan Allah swt (*baldatun thoyyibatun wa robbun ghofur*) menuju masyarakat berkualitas (*khaira ummah*) demi terwujudnya kejayaan Islam dan kaum muslimin (*izzul Islam wal-muslimin*) dalam wadah Negara Kesatuan Republik Indonesia sebagai manifestasi dari rahmat bagi seluruh alam (*rahmatan lil ‘alamin*).”

b. Misi

- 1) Menggerakkan kepemimpinan dan kelembagaan umat secara efektif dengan menjadikan ulama sebagai panutan (*qudwah hasanah*), sehingga mampu mengarahkan dan membina umat Islam dalam menanamkan dan memupuk aqidah Islamiyah, serta menjalankan syariah Islamiyah;
- 2) Melaksanakan dakwah Islam, amar ma'ruf nahi mungkar dalam mengembangkan akhlak karimah agar terwujud masyarakat berkualitas (*khaira ummah*) dalam berbagai aspek kehidupan;
- 3) Mengembangkan ukhuwah Islamiyah dan kebersamaan dalam mewujudkan persatuan dan kesatuan umat Islam dalam wadah Negara Kesatuan Republik Indonesia.

3. Tujuan dan Fungsi MUI

a. Tujuan MUI

Majelis Ulama Indonesia memiliki tujuan untuk mewujudkan masyarakat yang berkualitas, dan negara yang aman, damai, adil dan makmur rohaniyah dan jasmaniah yang diridhai Allah Swt (*baldatun thayyibatun wa rabbun ghafur*). Untuk mencapai tujuannya, MUI melaksanakan berbagai usaha, antara lain memberikan bimbingan dan tuntunan kepada umat, merumuskan kebijakan dakwah Islam, memberikan nasehat dan fatwa, merumuskan pola hubungan keumatan, dan menjadi penghubung antara ulama dan umara.

b. Fungsi MUI

- **Wadah Musyawarah**

MUI berfungsi sebagai tempat atau wadah musyawarah bagi para ulama, zuama dan cendekiawan muslim dalam mengayomi umat dan mengembangkan kehidupan yang Islami.

- **Wadah Silaturahmi**

Selain sebagai wadah musyawarah, MUI juga berfungsi sebagai wadah silaturahmi para ulama, zuama dan cendekiawan muslim untuk mengembangkan dan mengamalkan ajaran Islam dan menggalang ukhuwah Islamiyah.

- **Penghubung Antar Umat**

Majelis Ulama Indonesia juga berfungsi sebagai wadah yang mewakili umat Islam dalam hubungan dan konsultasi antar umat beragama.

- **Pemberi Fatwa**

Ini adalah fungsi MUI yang paling penting. MUI adalah lembaga pemberi fatwa kepada umat Islam dan pemerintah, baik diminta atau pun tidak. Dalam hal ini, jika ada sesuatu dirasakan perlu untuk diberi fatwa, MUI langsung mengeluarkan fatwa tentang hal tersebut meskipun tidak ada yang memintanya. Sebab MUI merasa bertanggung jawab atas kemaslahatan umat.

4. **Struktur Organisasi**

Pada umumnya dalam sebuah lembaga mempunyai struktur organisasi, karena hal tersebut adalah hal yang sangat penting dalam suatu lembaga. Struktur organisasi juga dapat dianggap sebagai salah satu kerangka untuk melaksanakan manajemen dalam suatu perusahaan. Adapun struktur organisasi Dewan Pimpinan Daerah Majelis Ulama Indonesia (MUI) dapat digambarkan dalam bagan sebagai berikut:

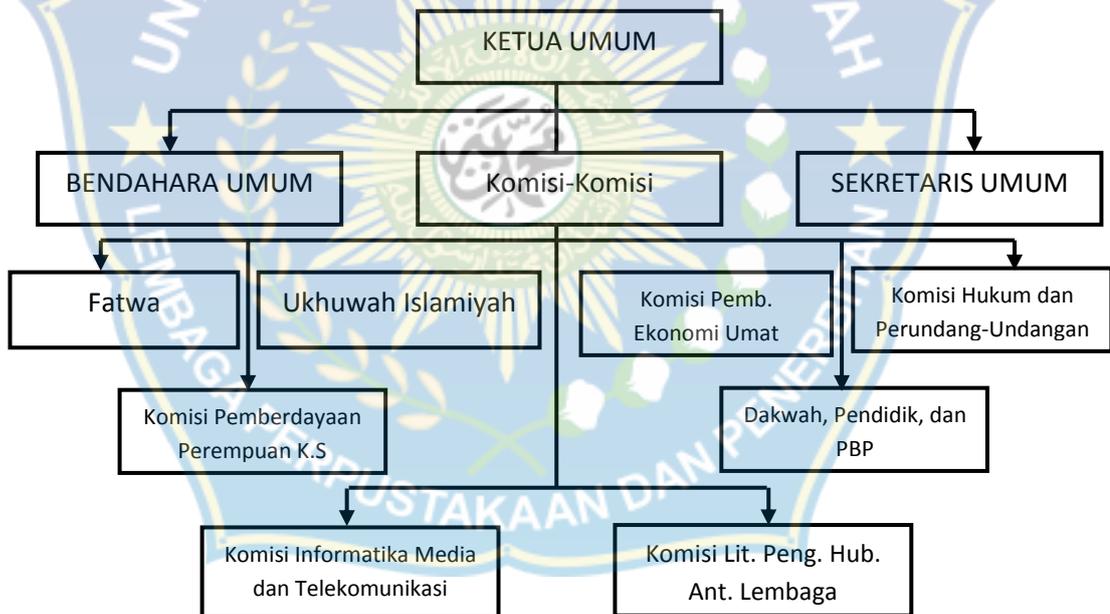
Bagan Struktur Dewan Pimpinan Daerah Majelis Ulama Indonesia

(MUI)

Dewan Pertimbangan :



Pengurus Harian :



5. Tugas MUI (Majelis Ulama Indonesia)

Pengabdian Majelis Ulama Indonesia tertuang dalam tujuh tugas MUI, yaitu:

- a. Sebagai pengawal bagi penganut agama Islam.

- b. Sebagai pemberi edukasi dan pembimbing bagi penganut agama Islam.
- c. Sebagai penjaring kader-kader yang lebih baik.
- d. Sebagai pemberi solusi bagi masalah keagamaan di dunia internasional.
- e. Sebagai perumus konsep pendidikan Islam.
- f. Sebagai pengawal konten dalam media massa.
- g. Sebagai organisasi yang menjalankan kerja sama dengan organisasi keagamaan.

B. Bisnis Multi Level Marketing Ditinjau dari Hukum Islam

Adapun hasil penelitian yang dilakukan peneliti selama beberapa hari terkait bisnis MLM. Bisnis ini biasa pula disebut sebagai bisnis penjualan langsung atau *direct selling*. Artinya penjualan dilakukan secara langsung oleh wiraniaga kepada konsumen, tanpa perantara seperti toko swalayan, warung dan sebagainya.

Produk barang yang dijual, halal atau haram tergantung kandungannya. Berdasarkan kaidah fiqih hukum asal segala sesuatu yang berhubungan dengan muamalah adalah boleh, selama bisnis tersebut bebas dari unsur-unsur haram seperti riba (sistem bunga), *gharar* (tipuan), *dharar* (bahaya) dan *maysir* (ketidakjelasan), *dzhulm* (merugikan orang lain). Selain itu, barang atau jasa yang dibisniskan adalah halal.

Beberapa bisnis yang memakai sistem MLM atau hanya berkedok MLM atau biasa disebut *money game* yang masih meragukan (*syubhat*) ataupun yang sudah jelas ketahuan tidak sehatnya bisnis tersebut baik dari segi kehalalannya produknya, sistem *marketing fee*, legalitas formal, pertanggungjawaban tidak terbebasnya dari unsur-unsur haram, seperti riba (permainan bunga ataupun penggandaan uang), *dzulm* dan *gharar* (merugikan nasabah dengan *money game*), *maysir* (perjudian) sebaiknya ditinggalkan.

Perlu diketahui *money game* bukanlah termasuk dalam perusahaan bisnis *Multi Level Marketing* karena sistem *money game* adalah penggandaan uang yang jelas-jelas menipu dan membodohi masyarakat. Dan mereka menggunakan nama MLM yang berkedok multi level untuk meraup dana masyarakat secara besar-besaran

Perbedaan antara MLM dengan *money game* salah satunya terletak pada objek penjualan berupa barang atau jasa. MLM memiliki objek penjualan berupa barang yang bermanfaat bagi konsumen, sedangkan *money game* tidak, walaupun ada, produk tersebut hanya sebagai kamufase saja yang mutu/kualitasnya tidak dapat dipertanggungjawabkan.

Sistem *money game* menggunakan sistem gali lobang tutup lobang. Lobang yang digali jauh lebih besar dari sesuatu yang ingin ditutupkan dari lubang itu. Akibatnya dari hari ke hari, lubang semakin besar dan akhirnya meledak. Dan tak ayal lagi ribuan orang dirugikan.

DR. KH Baharuddin HS,MA., selaku Ketua Umum MUI Kota Makassar mengatakan,

“Bisnis Money game sejak dari awal sudah dikatakan haram, karna tidak mengandung syar’i atau tidak sesuai dengan syariat Islam.”³⁴

Adapula pendapat yang dikatakan oleh Ustadz Dr. Abbas Baco Miro, Lc.,MA., selaku Sekretaris Majelis Tarjih dan Takdir PWM Sulsel,

“Money game termasuk penipuan, karena melakukan transaksi tanpa adanya produk (termasuk transaksi majhum/tidak dibenarkan) karena syarat jual beli kan ma'ruf dan tidak majhum. Money game hanya menguntungkan pendaftar pertama dan merugikan pendaftar berikutnya.”³⁵

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis secara langsung, dapat disimpulkan bahwa *Money Game* atau bisnis non produk tersebut dikatakan haram untuk dijalankan. Karena tidak terpenuhinya syarat-syarat jual beli yang sah menurut Syariat Islam.

Dengan demikian, seluruh masyarakat khususnya *stakeholders*, para praktisi bisnis ini, para prospek dan pemerhati yang telah menyimak presentasi sistem MLM perlu secara objektif, mandiri dan mempelajari batasan-batasan umum syariah sebagai panduan dan dasar penilaian kesesuaian ataupun pelanggaran syariah demi memastikan kehalalan masing-masing perusahaan MLM sebagaimana sudah dijelaskan.

Model MLM banyak sekali macamnya dan setiap perusahaan memiliki spesifikasi tersendiri. Pelaku bisnis yang terjun di dunia MLM

³⁴DR. KH Baharuddin HS,MA., *Wawancara*, Makassar, 03Mei 2019

³⁵ Dr. Abbas Baco Miro, Lc.,MA., *Wawancara*, Makassar, 10Mei 2019

memanfaatkan situasi krisis untuk menawarkan solusi kerja *part time* tapi “dapat” mendatangkan penghasilan besar. Strategi pemasaran produk melalui sistem MLM di dunia bisnis modern sangat menguntungkan banyak pihak. Hal ini disebabkan karena adanya penghematan biaya dalam iklan, bisnis ini juga menguntungkan para distributor yang berperan sebagai *simsar* (mitra niaga) yang ingin bebas (tidak terikat) dalam bekerja.

Ustadz Dr. Abbas Baco Miro, Lc.,MA., selaku Sekretaris Majelis Tarjih dan Takdir PWM Sulsel, mengatakan,

“Jenis MLM bermacam-macam dan cara kerjanya pun juga tidak semua perusahaan sama. Jadi tidak boleh langsung menjudge, perlu dikaji perusahaan MLM dan tidak boleh dinilai secara objektif.

Secara umum MLM bersifat jaringan. Perbanyak jaringan asalnya boleh, karna itu termasuk dalam kategori muamalah, maka pengembangan kehidupan transaksi itu asalnya boleh, yang tidak boleh itu ketika sudah masuk unsur-unsur MAGHRIB.”³⁶

Secara umum, segala jenis kegiatan usaha dalam perspektif syariah termasuk dalam kategori muamalah, hukum asalnya mubah (boleh dilakukan). Merujuk kepada kaidah bahwa *Al-Ashu fil Asy-yai Al-Ibahah* yang artinya hukum segala sesuatu itu pada asalnya adalah boleh, sampai ada dalil yang melarangnya.

Ustadz Dr. Abbas Baco Miro, Lc.,MA., selaku Sekretaris Majelis Tarjih dan Takdir PWM Sulsel menambahkan,

“MLM termasuk dalam Muamalah. Dalam bermuamalah terdapat kaidah-kaidah (Qawaidh). Hukum asal transaksi jual beli adalah halal dan boleh selama syarat-syarat dan ketentuan jual beli terpenuhi.

³⁶ Dr. Abbas Baco Miro, Lc.,MA., Wawancara, Makassar, 10 Mei 2019

“Hukum asal menetapkan syarat dalam mu’amalah adalah halal dan diperbolehkankecuali ada dalil yang melarangnya.”³⁷

Adapula pendapat yang dikatakan oleh DR. KH Baharuddin HS,MA selaku Ketua MUI Kota Makassar,

“Bisnis MLM ini termasuk merugikan, karna hanya menguntungkan pendaftar pertama dan merugikan pendaftar selanjutnya. Dan itu bisa digolongkan transaksi yang haram.

Dan jika selama praktek MLM itu tidak syar’i, maka tentunya tidak diperbolehkan, dan pada dasarnya jual beli itu boleh. Dengan syarat tidak adanya kedua belah pihak yang teraniaya atau dirugikan”³⁸

Bisa dikatakan dari dua pendapat diatas mengenai bisnis *Multilevel Marketing* pada umumnya dan pemasaran khususnya dalam kajian hukum Islam pada dasarnya termasuk kategori kajian *muamalat* yang hukum asalnya adalah boleh berdasarkan kaedah Fiqh.

Para fuqaha’ telah menjelaskan bahwa mu’amalah, baik jual beli, sewa menyewa, dan semisalnya hukum asalnya adalah halal dan diperbolehkan kecuali ada dalil yang melarangnya. Dari sini dapat diketahui bahwa hukum asal menetapkan syarat dalam mu’amalah juga adalah halal dan diperbolehkan.

Ustadz Dr. Abbas Baco Miro, Lc.,MA., selaku Sekretaris Majelis Tarjih dan Takdir PWM Sulsel mengatakan,

“Selagi dalam kemaslahatan, justru dalam transaksi jual beli ini di bidang keuangan/perekonomian semakin berkembang. Artinya manfaat

³⁷ Dr. Abbas Baco Miro, Lc.,MA., *Wawancara*, Makassar, 10Mei 2019

³⁸DR. KH Baharuddin HS,MA., *Wawancara*, Makassar, 03Mei 2019

kedua belah pihak itu dapat dirasakan (konsep maslahat); Ta'awun (Tolong menolong) dan saling ridha atau adanya kerelaan."³⁹

Dalam bisnis MLM ini, para anggota member menggunakan jasa makelar, menurut pandangan Islam hal ini adalah termasuk dari akad ijarah, yaitu suatu perjanjian memanfaatkan suatu barang atau jasa, misalnya rumah atau suatu pekerjaan seperti pelayan, jasa pengacara, konsultan, dan sebagainya dengan imbalan. Adapun hukum makelar atau perantara ini menurut pandangan ahli hukum Islam tidak bertentangan dengan syari'at hukum Islam.

Pekerjaan samsarah/simsar yang berupa makelar, distributor atau agen dalam fiqh termasuk akad ijarah yaitu transaksi memanfaatkan jasa orang dengan imbalan.

Islam memahami bahwa perkembangan budaya bisnis berjalan begitu cepat dan dinamis. Namun, Islam mempunyai prinsip-prinsip tentang pengembangan sistem bisnis, yaitu harus terbebas dari unsur *dharar* (bahaya), *jahalah* (ketidakjelasan) dan *zhulm* (merugikan atau tidak adil terhadap salah satu pihak).

Persoalan bisnis MLM yang ditanyakan hukum, halal maupun *syubhat*-nya tidak bisa dipukul rata. Tidak dapat ditentukan oleh masuk tidaknya perusahaan tersebut dalam keanggotaan APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia), juga tidak dapat dimonopoli oleh pengakuan sepihak sebagai perusahaan MLM Syariah atau bukan,

³⁹ Dr. Abbas Baco Miro, Lc.,MA., *Wawancara*, Makassar, 10Mei 2019

melainkan tergantung sejauh mana praktiknya setelah dikaji dan dinilai sesuai syariah.

Adapun produk yang berasal dari Perusahaan MLM Syariah :

1. K-Link merupakan salah satu perusahaan penjualan langsung terkemuka di Indonesia. Pusat stokis yang dapat ditemukan hampir di setiap bandar kota besar dan kota-kota di seluruh negeri.
2. PT Herba Penawar Alwahida Indonesia, menawarkan produk obat herbal.
3. PT Singa Langit Jaya (TIENS) , menawarkan produk Spirulina Obat dan Kecantikan
4. Perusahaan ini didirikan dengan nama PT MOMEN GLOBAL INTERNASIONAL, yang bergerak dibidang penyediaan produk suplemen dan kesehatan kelas dunia yang bermutu tinggi.
5. PT Veritra Sentosa Internasional atau Paytren
 - Pembelian pulsa telefon selular.
 - Pembayaran jasa telekomunikasi (telefon dan speedy).
 - Pembayaran langganan PLN (baik pra maupun pasca bayar).
 - Pembayaran PDAM.
 - Pembayaran langganan televisi berlangganan (Indovision, dll).
 - Pembayaran tagihan kredit kendaraan bermotor (ADIRA, FIF, WOM, dll).
 - Pembelian pada pedagang-pedagang (merchants) tertentu.
 - Pembelian tiket pesawat dan kereta api (KA).

MLM yang mendapatkan Sertifikasi Syariah dari DSN MUI harus memenuhi semua perizinan yang berlaku di Republik Indonesia, anantara lain memilik SIUPL (Surat Izin Usaha Penjualan Langsung).

MLM yang menggunakan strategi pemasaran secara bertingkat-berantai-berjenjang (levelisasi) mengandung unsur-unsur positif, jika diisi dengan nilai-nilai Islam dan sistemnya disesuaikan dengan syariah Islam. Bila demikian, MLM dipandang memiliki unsur-unsur silaturahmi, dakwah dan tarbiyah.

Ustadz Dr. Abbas Baco Miro, Lc.,MA., selaku Sekretaris Majelis Tarjih dan Takdir PWM Sulsel menambahkan tanggapannya, bahwa:

“Kaitannya dengan transaksi MLM termasuk muamalah duniawiyah boleh kita kembangkan selama tidak ada pertentangan syariat, diantaranya; tidak ada unsur Riba, Dzulum, Maysir, dan Gharar. Selama tidak ada unsur-unsur tersebut didalamnya, maka itu dibolehkan.”⁴⁰

Jadi, dapat dikatakan bahwa pandangan hukum Islam terhadap bisnis *Multi Level Marketing* adalah boleh dilakukan karena termasuk dalam kategori muamalah yang hukum asalnya mubah (boleh) sampai ada dalil yang melarangnya. Namun, apabila dalam sistem bisnis MLM tersebut ditemukan hal-hal yang mengandung unsur yang dilarang dalam Islam, maka bisnis MLM tersebut tidak boleh dilakukan.

DR. KH Baharuddin HS,MA., Ketua MUI Kota Makassar, menyatakan bahwa,

“Intinya, Bisnis MLM bisa dilaksanakan selama mengikuti

⁴⁰ Dr. Abbas Baco Miro, Lc.,MA., *Wawancara*, Makassar, 10 Mei 2019

pedoman fatwa MUI yang sudah dikeluarkan dan sudah diresmikan."⁴¹

Adapun fatwa MUI mengenai MLM, tercantum dalam Fatwa DSN No: 75/DSN MUI/VII 2009 Tentang PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) yang berisi 12 point mengenai persyaratan yang harus terdapat dalam sebuah industri/perusahaan MLM. Sebuah perusahaan atau industri MLM dianggap Halal dan tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah apabila memenuhi 12 point tersebut.

Yaitu:

1. Objek transaksi harus riil atau nyata.
2. Barang atau produk tidak mengandung unsur haram.
3. Transaksi tidak mengandung unsur *gharar, maysir, riba, dharar, dzulm, dan maksiat*.
4. Tidak adanya kenaikan harga/biaya yang berlebihan.
5. Komisi yang diberikan harus berdasarkan prestasi kerja nyata.
6. Bonus yang diberikan harus sesuai dengan akad.
7. Tidak boleh ada komisi/bonus secara pasif.
8. Pemberian komisi/bonus tidak menimbulkan *ighra'*.
9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus.
10. Sistem perekrutan anggota baru, harus sesuai dengan *aqidah, syariah, dan akhlak mulia*.
11. Harus adanya pembinaan dan pengawasan kepada anggota baru dari setiap mitra usaha.
12. Tidak melakukan *money game*.

Untuk memenuhi sejumlah kriteria dari MLM agar sesuai syariah yakni, di dalamnya tidak termasuk apa yang sudah disebutkan dalam poin-poin dari fatwa MUI diatas. Kemudian tidak adanya skema piramida, skema piramida merupakan kegiatan usaha dengan memanfaatkan peluang keikutsertaan mitra usaha untuk memperoleh imbalan atau pendapatan. Profit didapatkan terutama dari biaya

⁴¹DR. KH Baharuddin HS,MA., *Wawancara*, Makassar, 03Mei 2019

pertisipasi orang lain yang bergabung berikutnya.

Begitupun pendapat Ustadz Dr. Abbas Baco Miro, Lc.,MA., selaku Sekretaris Majelis Tarjih dan Takdir PWM Sulsel, bahwa,

“Bisnis MLM itu sendiri bisa dikatakan, ada yang bersifat Haram jika itu menyimpang dari Syariat Islam. Ada pula yang bersifat Mubah jika memakai atau menggunakan Syariat Islam dan selalu mengikuti pedoman Al-Qur'an dan Hadits.

Semua itu tergantung dari sistem kinerja perusahaan MLM itu sendiri, semua tata cara bertransaksi tercakup dalam MUNAS Padang ke 26 tentang Etika Bisnis.

Dan apabila di MUI sudah mengeluarkan fatwa tentang bisnis ini, maka bisa diikuti pedoman tersebut.”⁴²

Yang dimaksud dengan sesuai syariat Islam adalah, yang mengikuti hukum agama yang menetapkan peraturan hidup manusia berdasarkan Al-Qur'an dan Al-Hadits. Dan mencakup dalam segala segi aspek kehidupan manusia itu sendiri, baik di dunia maupun di akhirat.

Tercakup dalam KEPUTUSAN MUSYAWARAH NASIONAL TARJIH KE-26 tentang ETIKA BISNIS, yang berisikan pengertian Etika Bisnis, Ruang lingkup bisnis, Asas, Nilai dan Tolok Ukur. Etika bisnis itu sendiri bertumpu pada aqidah, syariah, dan aklaq yang diambil dari al-Qur'an dan as-Sunnah yang dijadikan tolok ukur dalam kegiatan bisnis dan hal-hal yang berhubungan dengannya. Ruang lingkup bisnis mencakup keseluruhan kegiatan produksi, distribusi dan konsumsi serta perdagangan barang dan jasa.

Asas-asas berbisnis ada dasarnya, yaitu berdasarkan At-

⁴² Dr. Abbas Baco Miro, Lc.,MA., *Wawancara*, Makassar, 11Mei 2019

Tauhid, Al-Amanah, As-Sidq (Kejujuran), *At-'Adalah* (keadilan), *Al-Ibahah* (Kebolehan), *At-Ta'awun* (Tolong Menolong), *Al-maslahah* (Kebaikan), *At-Taradi* (Saling rela) dan *Al-Akhlaq al-Karimah* (Kesopanan).

Sedangkan untuk nilai dan tolok ukur dalam berbisnis adalah tidak boleh adanya *gharar* (spekulasi), tidak boleh ada *jahalah* (kesamaran) dan harus dilakukan secara transparan, tidak boleh ada unsur *maisir* (perjudian), tidak boleh *dzalim* (penindasan), tidak mengandung riba, tidak boleh ada *ad-darar* (unsur berbahaya atau merugikan), tidak boleh berakibat *ta'assuf* (penyalahgunaan hak), tidak boleh ada monopoli dan konglomerasi, obyek bisnis bukan sesuatu yang haram, dan tidak boleh menelantarkan dan memubazirkan harta.

Jadi bisa dikatakan, bahwa Bisnis MLM itu sendiri dapat dijalankan atau dilaksanakan yang tentunya sesuai syariat Islam dan mengikuti pedoman Al-Qur'an dan Hadits serta Fatwa MUI.

DR. KH Baharuddin HS, MA., selaku Ketua MUI Kota Makassar, berpesan,

*"Dalam memilih bisnis MLM ini, harus diperhatikan, dipilah, dan dilihat dulu model nya. Jangan sampai terpengaruh hanya karna ada iming-iming yang menarik, sehingga banyak sekali yang masuk dan bergabung. Hingga akhirnya orang tertipu, dan itu termasuk kriteria Gharar. Masyarakat harus berhati-hati dengan iming-iming atau janji bonus yang tinggi terhadap bisnis MLM ini."*⁴³

Sekiranya, dalam menentukan sebuah bisnis ataupun pekerjaan perlunya kewaspadaan dan kejelian. Karena banyak nya kalangan yang

⁴³DR. KH Baharuddin HS, MA., *Wawancara*, Makassar, 03 Mei 2019

memandang sistem Multi Level Marketing mengandung unsur riba, gharar, zalim, dan hukumnya haram dan seperti tidak ada kebaikannya. Tetapi harus lah diseleksi terlebih dahulu, karena tidak semua bisnis MLM bisa dikatakan haram. MLM syariah itu sendiri berusaha menghindari unsur-unsur tersebut, karena jangan sampai ada 4 unsur tadi masuk kedalam transaksi MLM. Maka dari itu, dianjurkan untuk memilah dalam menentukan yang mana bisnis MLM konvensional dan MLM Syariah.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Analisis Hukum Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing Perspektif MUI Kota Makassar, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pada dasarnya jual beli atau pemasaran melalui sistem MLM termasuk kategori aktifitas muamalah atau *buyu'* yang hukum dasarnya adalah boleh (mubah) sepanjang tidak ada unsur *MAGHRIB* nya, yaitu *maysir, gharar, haram, riba* dan batil.
2. *Marketing* dengan menggunakan sistem MLM selalu menggunakan pola jaringan, sehingga perlu diperhatikan apakah pada sistem formasi jaringannya terdapat prinsip transparansi atau tidak , termasuk pada penentuan biaya untuk menjadi anggota dan alokasinya dapat dipertanggungjawabkan.
3. MLM adalah sarana untuk menjual produk, baik berupa barang atau jasa, bukan sarana untuk mendapatkan uang tanpa ada produk atau produk hanya kamufase. Sehingga yang terjadi adalah *money game* atau arisan berantai yang sama dengan judi dan hukumnya haram.
4. Produk yang ditawarkan harus jelas kehalalannya, karena anggota bukan hanya konsumen barang tersebut tetapi juga memasarkan kepada yang lainnya. Sehingga dia harus tahu status barang tersebut dan bertanggung-jawab kepada lainnya.

B. Saran

Dengan adanya uraian-uraian diatas maka dapat, maka penulis memberikan saran-saran untuk menjadi bahan pertimbangan.

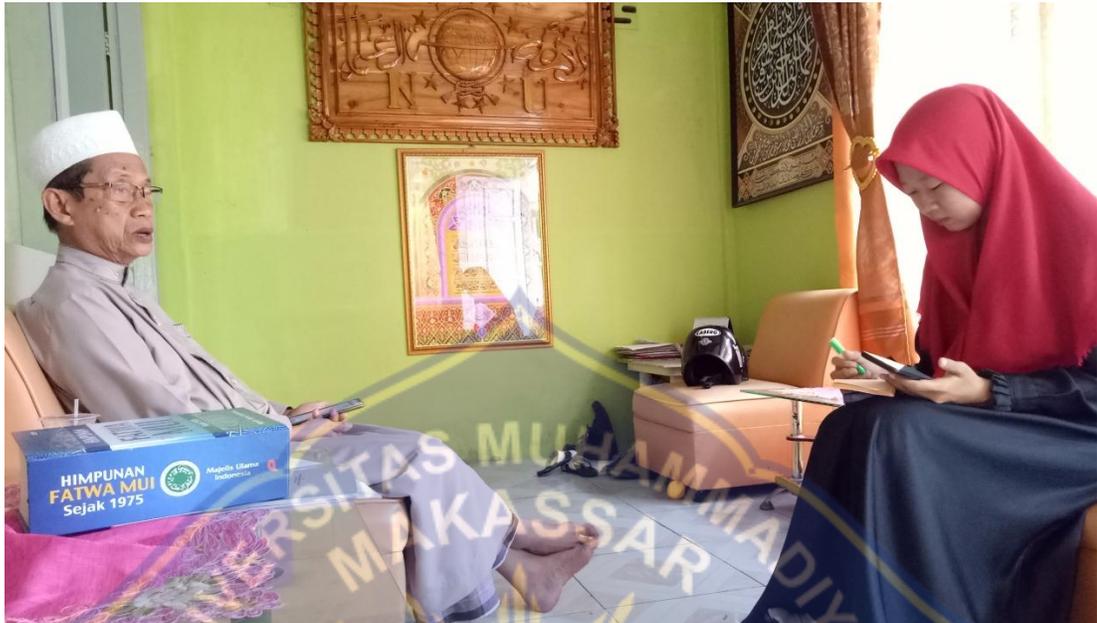
1. Pemerintah perlu membuat regulasi agar konsumen dapat terlindungi dan lebih menguatkan posisi perusahaan MLM syariah di mata masyarakat. Karena, hingga saat ini belum ada regulasi hukum positif yang mengatur secara spesifik mengenai MLM Syariah, yang ada hanya Fatwa DSN MUI yang sifatnya tidak mengikat.
2. Seharusnya MLM juga harus memiliki sertifikat kesesuaian dari DSN-MUI untuk memastikan pemenuhan aspek syariahnya.
3. Masyarakat perlu lebih berhati-hati dalam memilih bisnis MLM agar tidak menjadi korban praktik *money game*, praktik MLM yang tidak sehat, praktek MLM yang berorientasi kepada transaksi ilegal, transaksi yang tidak riil dan di dalamnya mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm* dan maksiat serta investasi bodong.

DAFTAR PUSTAKA

- Al quran Al-Karim, Kementerian Agama Republik Indonesia (Kemenag) / Departemen Agama (Depag).*
- Abdurrazaq, bin Ahmad. 2004. *Kumpulan Fatwa-Fatwa Jual Beli*. Bogor: Pustaka Imam As-Syafi'i.
- Ahmad, Musnad Imam. 2013. *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*. Yogyakarta; PT Raja Grafindo.
- Al-Bukhori. 1992. *Shohih Al-Bukhori, Jilid II, Beirut: Dar Al-Fikri, No. 2117 Al-Albani*. 2009. *Fiqh Islam*. Bandung: PT Persada.
- Al-Jaziri, Abdurrahman, *Al-Fiqh ala al-mazhib al-Arba'ah*, (t.t: Dar al-Fikr li al-Tab'ah wa al-Nasyir, al-Tauzi', Juz. II,
- Andrew Ho Aa Gym. 2006. *IDSA (Indonesia Direct Selling Association)*.
- Arikunto, Suharsimi. 2005. *Manajemen Penelitian*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Beekun, Rafik Issa. 1997. *Islamic Business Etnichs*. Bandung: Virginia.
- Departemen Agama RI. 1997. *Al-Qur'an dan Terjemah*. Surabaya: CV. Jaya Sakti.
- Departemen Agama. 2010. *Dewan Syariah Nasional, Majelis Ulama' Indonesia No. 4*.
- Djazuli, A., *Kaidah-kaidah Fikih: Kaidah-kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaikan Masalah-masalah yang Praktis*. Jakarta: Kencana, 2006.
- Harianto, Muhsin. 2009. *Fiqh Kontemporer*. Yogyakarta: Kapita Selekta.
- Hidayat, Muhammad. 2002. *Analisis Teoritis Normatif MLM dalam Perspektif Muamalah*. Jakarta: Gramedia Pustaka.
- Ibn al-Qayyim al-Jauziyah, *I'lam al-Muwaqqi'in*, Juz I, Dar al-Fikr, Beirut, tt.
- Imam Al- Syaukani, *Nail al-Authar*, Juz V, Dar an Nafais, Riyadh, tt.

- In al-Qayyim al-Jauziyah, *I'lam al-Muwaqqi'in, Juz I, Dar al-Fikri*, Beirut, tt.
- Jalal al-Din al-Suyuthi, *Al-Jami' al-Shahgir, Juz I dan II, Cet. I, Dar Ihya' al-Kutub al-Arabiyah*, Indonesia, tt.
- Kotor, Philip. 2000. *Marketing Manajemen*. New York: Millenium Edition.
- Margono. 2004. *Metode Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Muhammad Al-Shan'ani, *Subul al-Salam, Juz I - IV*, Dahlan, Bandung.
- Muhammad. 2011. *Etika Bisnis Islam*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.
- Roller, David. 1995. *Menjadi Kaya dengan Multi Level Marketing*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Salaf, Darus. 2013. *Fiqih Kontemporer, jilid 1*, Bandung: Faksi Inspiratif.
- Sirah, Muhammad. 2006. *Nazariyyah al-'Aqd al-Fiqh al-Islami Dirasah Fiqiyyah Muqarranah*, Kairo: Said Samak Li an-Nask wa ath-Tiba'ah, 2006.
- Tanzeh, Ahmad. 2004. *Metode Penelitian Praktis*. Jakarta: PT Bina Ilmu.
- Templatoid. Makalah Landasan Teori.official Website of www.landasanteori.com/2015/09/pengertian-definisi-multi-level.html(11 february2016)
- Wahyudi, Agung. 2009. *Analisis tambahan tentang MLM*. Yogyakarta: KapitaSelekta.
- Yusuf Qaradhwawi, *Halal dan Haram*, (Bandung : jabal, 2007), h. 265.
- Zuhdi, Masuk. 1993. *Masailul Fiqiyah, Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Karya Utama Surabaya.

LAMPIRAN



Wawancara dengan DR. KH Baharuddin HS,MA., selaku Ketua MUI Kota Makassar



Wawancara dengan Ustadz Dr. Abbas Baco Miro, Lc.,MA., selaku SekretarisMajelis Tarjih dan Takdir PWM Sulsel

PEDOMAN WAWANCARA

1. Bagaimana pandangan Islam terhadap hukum bisnis MLM menurut Kyai/Ustadz?
2. Bagaimana hukum Islam terhadap produk bisnis MLM?
3. Apa tanggapan Kyai/Ustadz terkait beberapa pendapat ulama yang mengatakan Mubah terhadap bisnis MLM?
4. Apa yang membedakan bisnis MLM Konvensional dengan MLM Syariah?
5. Bagaimana agar bisnis MLM saat ini bisa dilakukan sesuai Syari'ah?





**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Kantor: Jl. Sultan Alauddin No. 259 (Mansana Iqra' Lt. IV) Makassar 90221 Fax: Telp. (0411) 806972

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Nomor : 0367 / FAI / 05 / A.2-II / IV / 40 / 19
Lamp : -
Hal : **Pengantar Penelitian**

Kepada Yang Terhormat,
Ketua LP3M Unismuh Makassar
Di -
Makassar.

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar
menerangkan bahwa Mahasiswa yang tersebut namanya di bawah ini :

Nama : **Andriani Oktavia**
Nim : 105 25 0280 15
Fakultas/ Prodi : Agama Islam/ Hukum Ekonomi Syariah

Benar yang bersangkutan akan mengadakan penelitian dalam rangka penyelesaian skripsi dengan judul:

"ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP BISNIS MULTILEVEL MARKETING (MLM) PERSPEKTIF MUI SULAWESI SELATAN".

Atas kesediaan dan kerjasamanya kami haturkan Jazaakumullahu Khaeran Katsiran.

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته

Makassar, 18 Syaban 1440 H
24 April 2019 M

Dekan,

Drs. H. Mawardi Pewanji, M. Pd.I.
NBM/554 612



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
LEMBAGA PENELITIAN PENGEMBANGAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
Jl. Sultan Alauddin No. 259 Telp.866972 Fax (0411)865588 Makassar 90221 E-mail :lp3munismuh@plasa.com



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Nomor : 1166/05/C.4-VIII/III/1440/2019
Lamp : 1 (satu) Rangkap Proposal
Hal : Permohonan Izin Penelitian

20 Sya'ban 1440 H
25 April 2019 M

Kepada Yth,
Bapak Gubernur Prov. Sul-Sel
Cq. Kepala UPT P2T BKPMMD Prov. Sul-Sel
di -
Makassar

أَشْكُرُكُمْ عَلَى رَحْمَتِكُمْ وَرَحْمَةِ اللَّهِ وَرَحْمَةِ رَجَائِكُمْ

Berdasarkan surat Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar, nomor: 0367/FAI/05/A.5-II/IV/40/19 tanggal 24 April 2019, menerangkan bahwa mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : ANDRIANI OKTAVIA
No. Stambuk : 10525 0280 15
Fakultas : Fakultas Agama Islam
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Pekerjaan : Mahasiswa

Bermaksud melaksanakan penelitian pengumpulan data dalam rangka penulisan Skripsi dengan judul :

"Analisis Hukum Islam terhadap Bisnis Multilevel Marketing (MLM) Perspektif MUI Sulawesi Selatan "

Yang akan dilaksanakan dari tanggal 27 April 2019 s/d 27 Juni 2019.

Sehubungan dengan maksud di atas, kiranya Mahasiswa tersebut diberikan izin untuk melakukan penelitian sesuai ketentuan yang berlaku.
Demikian, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan Jazakumullahu khaeran katziraa.

أَشْكُرُكُمْ عَلَى رَحْمَتِكُمْ وَرَحْمَةِ اللَّهِ وَرَحْمَةِ رَجَائِكُمْ

Ketua LP3M,

Dr.Ir. Abubakar Idhan,MP.
NBM 101 7716



PEMERINTAH PROVINSI SULAWESI SELATAN
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
BIDANG PENYELENGGARAAN PELAYANAN PERIZINAN

Nomor : 14978/S.01/PTSP/2019
Lampiran :
Perihal : Izin Penelitian

Kepada Yth.
Kepala Kantor MIU Prov. Sulsel

di-
Tempat

Berdasarkan surat Pembantu Dekan Bid. Akademik Fak. Bahasa dan Sastra UNM Makassar Nomor : 1166/05/C.4-VIII/IV/1440/2019 tanggal 25 April 2019 perihal tersebut diatas, mahasiswa/peneliti dibawah ini:

Nama : ANDRIANI OKTAVIA
Nomor Pokok : 10525028015
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah
Pekerjaan/Lembaga : Mahasiswa(S1)
Alamat : Jl. Sit Alauddin No. 259, Makassar

Bermaksud untuk melakukan penelitian di daerah/kantor saudara dalam rangka penyusunan Skripsi, dengan judul :

" ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP BISNIS MULTILEVEL MARKETING (MLM) PERSPEKTIF MUI SULAWESI SELATAN "

Yang akan dilaksanakan dari Tgl. 27 April s/d 27 Juni 2019

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, pada prinsipnya kami *menyetujui* kegiatan dimaksud dengan ketentuan yang tertera di belakang surat izin penelitian.

Demikian Surat Keterangan ini diberikan agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Makassar
Pada tanggal : 26 April 2019

A.n. GUBERNUR SULAWESI SELATAN
KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU
PINTU PROVINSI SULAWESI SELATAN
Selaku Administrator Pelayanan Perizinan Terpadu

A. M. YAMIN, SE., MS.

Pangkat : Pembina Utama Madya
Nip : 19610513 199002 1 002

Tembusan Yth
1. Pembantu Dekan Bid. Akademik Fak. Bahasa dan Sastra UNM Makassar di Makassar,
2. Perlinggal

SIMAP PTSP 26-04-2019



Jl. Bougenville No.5 Telp. (0411) 441077 Fax. (0411) 448936
Website : <http://simap.sulselprov.go.id> Email : ptsp@sulselprov.go.id
Makassar 90222





مجلس العلماء الإندونيسي
DEWAN PIMPINAN
MAJELIS ULAMA INDONESIA

Wadah Musyawarah 'Ulama', 'Zuama' dan Cendekiawan Muslim

KOTA MAKASSAR

Alamat : Jl. Masjid Raya No. 1 Kota Makassar. CP : 08124210762 / 082192235587

Surat Keterangan

No. 44/SK/MUI-MKS/V/2019

Yang bertanda tangan di bawah ini, Ketua Umum Dewan Pimpinan Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kota Makassar dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : ANDRIANI OKTAVIA
No. Pokok : 10525028015
Prog. Studi : Hukum Ekonomi Syariah
Instansi : Universitas Negeri Makassar

Yang tersebut di atas benar-benar telah melakukan penelitian guna penyusunan skripsi yang berjudul : *"Analisis Hukum Islam Terhadap Bisnis Multilevel Marketing (MLM) Perspektif MUI Sulawesi Selatan"*

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Makassar, 08 Ramadhan 1440 H
13 Mei 2019 M

Dewan Pimpinan
Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kota Makassar

Ketua Umum



DR. H. Baharuddin HS., MA

RIWAYAT HIDUP



ANDRIANI OKTAVIA, lahir di Tangerang, tanggal 23 Oktober 1996. Putri ketiga dari pasangan Ibrahim (Alm) dan Sumirah. Penulis menyelesaikan jenjang pendidikan di TK Dharma Wanita tahun 2002. Sekolah Dasar di SDN Temboro 2 tepatnya di Jawa Timur pada tahun 2008. Penulis melanjutkan Pendidikan Sekolah Menengah Pertama di SMP Muhammadiyah 1 Magetan dan tamat pada tahun 2011. Kemudian melanjutkan Sekolah Menengah Atas di SMK Negeri 1 Magetan jurusan Akuntansi dan selesai pada tahun 2014. Pada tahun 2015 penulis melanjutkan pendidikan Perguruan Tinggi di Universitas Muhammadiyah Makassar Fakultas Agama Islam pada Program Studi Hukum Ekonomi Syariah (S1).

Selama menjadi mahasiswa penulis aktif dalam organisasi di HMJ HEKIS Periode 2015-2016 sebagai Anggota Bidang Minat dan Bakat & HMJ HEKIS Periode 2016-2018 sebagai Sekretaris Bidang Kewirausahaan.

Atas Ridho Allah SWT dan dengan kerja keras, pengorbanan, serta kesabaran, pada tahun 2019 penulis mengakhiri masa perkuliahan S1 dengan judul skripsi “**Analisis Hukum Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Perspektif MUI Kota Makassar.**”