

## ANALISIS PRAKTIK JUAL BELI DENGAN KONSEP MULTI LEVEL MARKETING (MLM) PERSPEKTIF HUKUM ISLAM

Zaini Miftah

SEKOLAH TINGGI ILMU SYARIAH DARUL FALAH BONDOWOSO

Zainimiftah23dafa@gmail.com

### Abstrak

*Bisnis Multi Level Marketing (MLM) merupakan bisnis yang sudah lama ada dan berkembang di Indonesia. Sistem penjualan bisnis Multi Level Marketing (MLM) dilakukan dengan cara menjaring calon nasabah untuk menjadi konsumen dan sekaligus member dari perusahaan yang melakukan MLM tersebut. Ketika sudah resmi menjadi member, maka tugas member tersebut adalah mencari calon member-member baru lebih banyak lagi. Mengenai produk atau barang yang dijual apakah halal atau haram tergantung kandungannya, apakah terdapat sesuatu yang diharamkan Allah seperti unsur babi, khamr, bangkai atau darah. Metode penelitian yang digunakan peneliti adalah metode penelitian kualitatif dengan library research (kajian pustaka). Hasil penelitian adalah hukum dari bisnis Multi Level Marketing (MLM) yaitu diperbolehkan selama bisnis tersebut bebas dari riba (permainan bunga), zhulm (merugikan atau tidak adil terhadap salah satu pihak), gharar (penipuan), dharar (bahaya), jahalah (tidak transparan/ketidakjelasan) dan maysir (perjudian atau arisan berantai).*

**Kata Kunci:** *Multi Level Marketing (MLM), Hukum Islam*

### A. Pendahuluan

Ilmu pengetahuan adalah usaha pemahaman manusia yang disusun dalam satu sistem dengan menggunakan daya pemikiran yang dibantu penginderaan yang kebenarannya di uji secara empiris, riset dan eksperimen.<sup>1</sup> Dengan demikian ilmu

---

<sup>1</sup> Endang Saefuddin Anshori. Ilmu, Filsafat dan Agama. (Surabaya: Bina Ilmu Offset, 1987).

pengetahuan ini merupakan suatu fakta yang bersifat empiris dengan percobaan dan pengalaman yang sudah teruji kebenarannya. Seiring berkembangnya waktu, ilmu pengetahuan berkembang dengan pesat dan banyak melahirkan disiplin ilmu baru. Seperti contoh penelitian yang merupakan bagian dari ilmu pengetahuan. Selain itu, teknologi informasi, rekayasa genetika, alat transportasi yang semuanya serba canggih jug merupakan perkembangan daripada ilmu pengetahuan.

Ilmu pengetahuan ada dan berkembang untuk kepentingan manusia dalam melakukan aktivitasnya. Dan ilmu pengetahuan ini sangat penting baik di dunia akademik maupun non akademik. Karena kebenaran ilmu pengetahuan sudah teruji dan sesuai dengan prosedur ilmiah. Seperti keterangan dalam Al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 275 berikut ini:

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

Artinya: Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.<sup>2</sup>

Dari ayat tersebut bisa dipahami bahwa jual beli itu boleh dan dihalalkan dan Allah juga mengharamkan riba. Akan tetapi, pada saat ini dengan berkembangnya ilmu pengetahuan dan teknologi yang semakin canggih sudah banyak praktik jual beli yang berbasis online menggunakan aplikasi. Dan hal tersebut banyak digunakan oleh manusia dalam kehidupan sehari-hari. Jual beli secara online sah dilakukan jika sesuai dengan syariat dan juga memenuhi syarat sahnya jual beli.

---

<sup>2</sup> Al-Qur'an, 2:275.

Selain praktik jual beli online, juga ada praktik jual beli dengan konsep MLM (Multi Level Marketing). MLM merupakan sebuah metode pemasaran barang dan atau jasa dari sistem penjualan langsung melalui program pemasaran berbentuk lebih dari satu tingkat. Artinya, dalam pemasaran produk dengan konsep MLM adalah dengan banyak jaringan. Misalnya si A mempunyai anggota di B dan si B juga mempunyai anggota di C dan D. Yang mana, anggota-anggota tersebut juga ikut terlibat dalam pemasaran produk. Itulah yang dimaksud dengan pemasaran lebih dari satu tingkat dan berjenjang banyak.<sup>3</sup> Praktik jual beli MLM juga dikatakan menarik karena mempunyai ciri khusus yang membedakan dengan sistem pemasaran lain yaitu terdapat banyak jenjang atau level, melakukan perekrutan anggota baru, penjualan produk, terdapat sistem pelatihan, serta adanya sistem komisi atau bonus untuk tiap jenjangnya. Praktik MLM juga dikatakan menarik karena dalam proses pemasaran produknya melibatkan masyarakat sebagai konsumen.

MLM juga merupakan salah satu dari berbagai cara yang dipilih oleh perusahaan untuk memasarkan produknya. Akan tetapi, dalam kajian fiqh kontemporer praktik jual beli MLM dapat ditinjau dari dua aspek produk barang atau jasa yang dijual dan cara ataupun sistem penjualannya (selling/marketing). Mengenai produk yang dijual, apakah halal atau haram tergantung kandungannya dan apakah terdapat sesuatu yang diharamkan Allah menurut kesepakatan (ijma') ulama atau tidak, begitu juga jasa yang dijual. Seperti contoh terdapat unsur babi, khamr, bangkai, darah dll. Dan lebih mudahnya sebagian produk barang dapat dirujuk pada sertifikasi halal dari LP-POM MUI, meskipun produk yang belum disertifikasi halal juga belum tentu haram tergantung pada kandungannya.<sup>4</sup> Oleh karena itu, meskipun praktik MLM ini sudah banyak digunakan tidak menutup kemungkinan ada kebolehan atau tidak dalam hukum Islam. Dan praktik MLM akan dibahas secara lanjut mengenai sistem kerja dan kebolehan atau tidaknya dilihat dari kacamata hukum Islam.

---

<sup>3</sup> Muhammad Syafi'i Antonio. Mengenal MLM Syariah dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha sampai dengan Pengelolaanya. (Tangerang: Quhum Media, 2005) hal 17.

<sup>4</sup> Setiawan Budi Utomo. Fiqh Actual. (Jakarta: Gema Insani Pers, 2003) hal 102-103.

## Pembahasan

### 1. Pengertian Multi Level Marketing (MLM)

Secara etimologi Multi Level Marketing (MLM) berasal dari bahasa Inggris *multi* yang berarti banyak, *level* yang berarti jenjang atau tingkat. Sedangkan *marketing* berarti pemasaran. Dari ketiga kata tersebut dapat dipahami bahwa MLM adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut sebagai multi level karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat.<sup>5</sup>

Menurut pakar ekonomi, Rivai mendefinisikan MLM sebagai sistem penjualan yang memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur secara langsung sekaligus sebagai konsumen dengan menggunakan beberapa level dalam sistem pemasarannya.<sup>6</sup>

Selanjutnya, MLM adalah bisnis dengan teknik membangun organisasi jaringan distribusi dan pemasaran secara mandiri dengan memangkas saluran pemasaran barang konsumsi dan barang produksi. Sebuah produk atau jasa dalam MLM akan ditawarkan secara satu-satu dan dijual langsung (*direct selling*) oleh tenaga penjual kepada konsumen yang juga merangkap menjadi penjual (distributor). Ketika seorang konsumen MLM memilih untuk menjadi konsumen dan juga penjual, maka sebagai up line ia harus merekrut konsumen baru untuk menjadi down line-nya. Down line tersebut mendaftar terlebih dahulu kepada perusahaan MLM dan berhak menjadi member perusahaan tersebut. Sehingga tidak mengherankan, pemasaran dengan sistem komunikasi yang khas tersebut mampu membentuk suatu jaringan (*network marketing*) yang solid. Oleh karena itu, bisnis MLM ini sering juga disebut dengan *network marketing*.<sup>7</sup>

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa MLM merupakan bisnis yang menawarkan dan memasarkan produk secara langsung kepada konsumen dengan membentuk jaringan kerja yang dilakukan dan dikembangkan oleh para member. Jika seorang member ingin berhasil dalam bisnis MLM, member harus melakukan pemasaran produk dan menawarkan produk serta juga membangun jaringan kerja.

---

<sup>5</sup> Andreas, Harefa. *Multi Level Marketing Alternatif Karir dan Usaha Menyongsong Milenium Ketiga*. (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1999).

<sup>6</sup> Rivai, Veithzal. *Islamic Marketing: Membangun dan Mengembangkan Bisnis dengan Praktik Marketing Rasulullah Saw*. (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012). Hal 298.

<sup>7</sup> Fauzia, Ika Yunia. *Perilaku Bisnis dalam Jaringan Pemasaran: Studi Kasus Pemberian Kepercayaan dalam Bisnis Multi Level Marketing Syariah (MLMS) pada Herba al-Wahida (HPA) di Surabaya*. Disertasi, IAIN Sunan Ampel Surabaya, 2011. Hal 5.

Bisnis MLM ini semakin marak dan pesat dengan munculnya banyak perusahaan yang menggunakan sistem MLM di Indonesia dari tahun ke tahun seperti Amway, Herbalife, Forever Young, Tianshi Avon, Sophie Martin, Oriflame dan Tupperware. Sedangkan untuk MLM lokal di Indonesia terdapat nama-nama seperti CNI, MQ-Net, Triple-s, Ahad Net dan masih banyak lagi lainnya.<sup>8</sup>

## 2. Sistem Kerja Multi Level Marketing (MLM)

Sistem penjualan MLM adalah secara langsung kepada konsumen yang dilakukan secara berantai. Seorang konsumen disini dapat menjadi distributor produk dan dapat mempromosikan orang lain untuk bergabung dalam memperluas jaringan distributornya. Dalam rangkaian distributor dikenal dengan istilah upline-downline.

Secara umum, sistem kerja MLM yaitu: 1) awalnya pihak perusahaan berusaha menjaring konsumen untuk menjadi member, dengan cara mengharuskan calon konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu, 2) dengan membeli paket produk perusahaan tersebut, pihak pembeli diberi satu formulir keanggotaan (member) dari perusahaan. Setelah menjadi member maka tugas berikutnya adalah mencari member-member baru dengan cara seperti di atas, yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan, 3) para member baru juga bertugas mencari calon member-member baru lagi dengan cara seperti diatas yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan, 4) jika member mampu menjaring member-member yang banyak, maka ia akan mendapat bonus dari perusahaan. Semakin banyak member yang dapat dijaring, maka semakin banyak pula bonus yang didapatkan karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan. Dengan adanya para member baru yang sekaligus menjadi konsumen paker produk perusahaan, maka member yang berada pada level pertama, kedua dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan, karena perusahaan merasa diuntungkan dengan adanya member-member baru tersebut.<sup>9</sup> Selain itu, sistem kerja di beberapa perusahaan MLM lainnya ada yang melakukan kegiatan menjaring dana

---

<sup>8</sup> Efayanti, Indria Mukti. Analisis Kelayakan Finansial Bisnis MLM sebagai Alternatif Berwirausaha: Studi Kasus Distributor Amway Indonesia dengan Sistem Network Twentytone. Skripsi, Institut Pertanian Bogor, 2006. Hal 1.

<sup>9</sup> Tira Nur Fitria. Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam Pandangan Islam. Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, (2016) Vol 2, No 2.

masyarakat untuk menanamkan modal di perusahaan tersebut dengan janji akan memberikan keuntungan sebesar hampir 100% dalam setiap bulannya. Kemudian ada juga beberapa perusahaan MLM lainnya yang mana seseorang bisa menjadi membeinya tidak harus dengan menjual produk perusahaan, namun cukup dengan mendaftarkan diri dengan membayar uang pendaftaran. Selanjutnya dia bertugas mencari anggota lain dengan cara yang sama, semakin banyak anggota maka akan semakin banyak bonus yang diperoleh dari perusahaan tersebut.

### **3. Perspektif Hukum Islam terhadap Praktik Jual Beli dengan Konsep Multi Level Marketing (MLM)**

Dalam kajian fiqh kontemporer bisnis MLM ini dapat ditinjau dari dua aspek, yaitu produk barang atau jasa yang dijual dan cara atau sistem penjualannya (*selling marketing*). MLM yang menggunakan strategi pemasaran secara bertingkat (*levelisasi*) mengandung unsur-unsur positif, asalkan diisi dengan nilai-nilai Islam dan sistemnya disesuaikan dengan syari'ah Islam. Bila demikian, MLM dipandang memiliki unsur-unsur silaturahmi, dakwah dan tarbiyah.

Mengenai produk atau barang yang dijual apakah halal atau haram tergantung kandungannya, apakah terdapat sesuatu yang diharamkan Allah seperti unsur babi, khamr, bangkai atau darah. Begitu pula dengan jasa yang dijual apakah mengandung unsur kemaksiatan seperti praktik perzinahan, perjudian atau perdagangan anak dsb, dan ini semua bisa kita rujuk pada serifikasi Halal dari LPPOM MUI.

Kegiatan samsarah dalam bentuk distributor, agen, member atau mitra niaga dalam fikih Islam termasuk dalam akad ijarah. Yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang lain dengan imbalan, insentif atau bonus (*ujrah*). Pada dasarnya para ulama seperti Ibnu Abbas, Imam Bukhari, Ibnu Sirin, Atha dan Ibrahim memandang boleh jasa ini.<sup>10</sup> Namun untuk sahnya pekerjaan ini harus memenuhi beberapa syarat, sebagai berikut:

1. Adanya perjanjian yang jelas antara kedua belah pihak
2. Objek akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan
3. Objek akad bukan hal-hal yang diharamkan dan maksiat

Distributor dan perusahaan harus jujur, ikhlas, transparan, tidak menipu dan tidak menjalankan bisnis yang haram dan syubhat (tidak jelas halal dan haramnya).

---

<sup>10</sup> Tarigan, Azhari Akmal. Ekonomi dan Bank Syariah.

Distributor dalam hal ini berhak menerima imbalan setelah berhasil memenuhi akadnya. Sedangkan pihak perusahaan yang menggunakan jasa marketing harus segera memberikan imbalan para distributor dan tidak boleh menghanguskan atau menghilangkannya. Hal ini sesuai dengan hadits Rasulullah saw:<sup>11</sup>

أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرْفُهُ

Artinya: “Berilah para pekerja itu upahnya sebelum kering keringatnya” (H.R. Ibnu Majah).

مَطْلُ الْغَنِيِّ ظُلْمٌ

Artinya: “Menunda penunaian kewajiban (bagi yang mampu) termasuk kezholiman” (HR. Bukhari no. 2400 dan Muslim no. 1564).

Maksud daripada hadits tersebut adalah untuk segera memberikan upah kepada pekerja tanpa harus menundanya. Karena bisnis MLM merupakan bagian dari perdagangan, oleh sebab itu bisnis ini juga harus memenuhi syarat dan rukun sahnya sebuah perikatan.

Jadi, hukum dari bisnis Multi Level Marketing (MLM) yaitu diperbolehkan selama bisnis tersebut bebas dari riba (permainan bunga), zhulm (merugikan atau tidak adil terhadap salah satu pihak), gharar (penipuan), dharar (bahaya), jahalah (tidak transparan/ketidajelasan) dan maysir (perjudian atau arisan berantai).

---

<sup>11</sup> <https://rumaysho.com/3139-bayarkan-upah-sebelum-keringat-kering.html>. Diakses 29 juli 2023

## Kesimpulan

Secara etimologi, Multi Level Marketing berasal dari bahasa Inggris. Multi yang berarti banyak level jenjang atau tingkat dan Marketing yang berarti pemasaran. Dari ketiga kata tersebut, dapat dipahami bahwa MLM adalah pemasaran yang berjenjang banyak. MLM juga merupakan bisnis yang menawarkan dan memasarkan produk secara langsung kepada konsumen dengan membentuk jaringan kerja yang dilakukan dan dikembangkan oleh para member.

Selanjutnya, sistem kerja MLM secara umum yaitu konsumen membeli produk perusahaan, mengisi formulir untuk menjadi member perusahaan tersebut, jika sudah menjadi member maka tugas selanjutnya mencari member baru lagi, para member baru mencari calon member baru lagi dengan cara seperti di atas (membeli produk, mengisi formulir dan juga mencari member yang baru lagi), jika mampu menjaring member banyak maka mendapat bonus dari perusahaan. Selain itu, di beberapa perusahaan lainnya sistem kerja MLM yaitu melakukan kegiatan menjaring dana masyarakat untuk menanamkan modal di perusahaan tersebut. Kemudian ada lagi perusahaan yang bisa menjadi member tanpa harus menjual produk perusahaan tersebut, cukup mendaftarkan diri dengan membayar uang pendaftaran. Dan selanjutnya dia bertugas mencari anggota lain dengan cara yang sama. Semakin banyak anggota maka semakin banyak bonus yang diperoleh dari perusahaan tersebut.

Kemudian mengenai produk atau barang yang dijual apakah halal atau haram tergantung kandungannya, apakah terdapat sesuatu yang diharamkan Allah seperti unsur babi, khamr, bangkai atau darah. Begitu pula dengan jasa yang dijual apakah mengandung unsur kemaksiatan seperti praktik perzinahan, perjudian atau perdagangan anak dsb, dan ini semua bisa kita rujuk pada serifikasi Halal dari LPPOM MUI. Karena bisnis MLM merupakan bagian dari perdagangan, oleh sebab itu bisnis ini juga harus memenuhi syarat dan rukun sahnya sebuah perikatan. Antara lain: 1) Adanya perjanjian yang jelas antara kedua belah pihak, 2) Objek akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan dan 3) Objek akad bukan hal-hal yang diharamkan dan maksiat. Pada intinya, hukum dari bisnis Multi Level Marketing (MLM) yaitu diperbolehkan selama bisnis tersebut bebas dari riba (permainan bunga), zhulm (merugikan atau tidak adil terhadap salah satu pihak), gharar (penipuan), dharar (bahaya), jahalah (tidak transparan/ketidajelasan) dan maysir (perjudian atau arisan berantai).

### Daftar Pustaka

- Azhari Akmal, Tarigan. 2002. *Ekonomi dan Bank Syari'ah*, FKEBI IAIN.
- Budi Utomo, Setiawan. 2003. *Fiqh Actual*. Jakarta: Gema Insani Pers.
- Dinah Fauziah, Nur dkk. 2017. *Al-'Adalah: Jurnal Syariah dan Hukum Islam* Vol 2, No 3. *Multi Level Marketing dalam Perspektif Syariah*.
- Harefa, Andreas. 1999. *Multi Level Marketing Alternatif Karir dan Usaha Menyongsong Milenium Ketiga*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Ika Yunia, Fauzia. 2011. *Disertasi, Perilaku Bisnis dalam Jaringan Pemasaran: Studi Kasus Pemberian Kepercayaan dalam Bisnis Multi Level Marketing Syariah (MLMS) pada Herba al-Wahida (HPA) di Surabaya*. IAIN Sunan Ampel Surabaya.
- Indria Mukti, Efayanti. 2006. *Skripsi, Analisis Kelayakan Finansial Bisnis MLM sebagai Alternatif Berwirausaha: Studi Kasus Distributor Amway Indonesia dengan Sistem Network Twentyone*. Institut Pertanian Bogor.
- Khoirurroji'in. 2019. *At-Taajir: Jurnal Ekonomi Bisnis dan Keuangan Syariah* Vol 1, No 1. *MLM dalam Perspektif Ulama' Fiqih dan Hadis*.
- Nur Fitria, Tira. 2016. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam: Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam Pandangan Islam*, Vol 2, No 2.
- Saefuddin Anshori, Endang. 1987. *Ilmu, Filsafat dan Agama*. Surabaya: Bina Ilmu Offset.
- Syafi'i Antonio, Muhammad. 2005. *Mengenal MLM Syariah dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha sampai dengan Pengelolanya*. Tangerang: Quhum Media.
- Veithzal, Rivai. 2012. *Islamic Marketing: Membangun dan Mengembangkan Bisnis dengan Praktik Marketing Rasulullah Saw*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- <https://rumaysho.com/3139-bayarkan-upah-sebelum-keringat-kering.html>. Diakses 29 juli 2023