

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Manajemen Bisnis

Manajemen bisnis adalah rangkaian kegiatan yang dilakukan dalam suatu usaha untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Kegiatan manajemen ini tentunya tidak bisa diwujudkan secara individual, diperlukan kerjasama dari keseluruhan anggota organisasi bisnis agar kegiatan manajerial ini bisa berfungsi secara optimal terutama dalam pencapaian keuntungan. Kegiatan bisnis dapat berjalan dengan baik jika didalamnya terdapat sistem manajerial yang berjalan dengan baik yang diikuti dengan inovasi secara terus menerus.¹ Secara umum, konsep dasar manajemen dibagi menjadi 4, yaitu:

1. *Planning*

Fungsi utama yang harus dilaksanakan dalam manajemen bisnis adalah kegiatan perencanaan. Kegiatan perencanaan adalah upaya untuk mencapai tujuan organisasi melalui pemanfaatan sumberdaya yang dimiliki oleh perusahaan secara maksimal. Perencanaan perlu dilakukan untuk mengurangi dampak kesalahan dalam pengambilan keputusan (*protective benefits*) dan meningkatkan peluang keberhasilan melalui pemanfaatan sumber daya yang efektif dan efisien (*positive benefits*). Perencanaan dibagi menjadi dua jenis, pertama single use planning yaitu keputusan yang dibuat secara insidental karena adanya suatu hal dan hanya berlaku satu kali. Apabila permasalahan telah selesai, maka perencanaan

¹ Edison Siregar, *Pengantar Manajemen Dan Bisnis* (Bandung: Widina Bhakti Persada, 2021).

yang dibuat sudah tidak berlaku. Kedua, repeats planning yaitu perencanaan yang digunakan berulang sehingga bersifat permanen.²

Perencanaan bisa dikatakan baik apabila memiliki beberapa sifat berikut:³

- 1) Faktual, berdasarkan data yang diperoleh dilapangan yang kemudian diolah dan dikaji secara mendalam.
- 2) Rasional, perencanaan dibuat dengan mempertimbangkan permasalahan yang sedang terjadi dengan membandingkan data dan fakta serta bukan hanya angan-angan belaka.
- 3) Fleksibel. Perencanaan yang dibuat tidak statis dan dapat mengikuti perkembangan jaman.
- 4) Berkesinambungan, perencanaan dibuat secara berkesinambungan dan terus menerus mengikuti perkembangan Perusahaan.

Dialektis, perencanaan yang dibuat tidak berlawanan dengan perkembangan keadaan, perencanaan yang dibuat harus dapat berkompromi dengan perubahan dan perkembangan guna mencapai kesempurnaan melalui perbaikan.

2. *Organizing*

Pengorganisasian adalah serangkaian kegiatan yang dilakukan untuk mengatur berbagai macam kegiatan, menetapkan tugas dan wewenang serta mendelegasikannya kepada karyawan untuk mencapai tujuan perusahaan. Pengorganisasian berfungsi untuk menyingkronkan dan mengatur segala kegiatan yang berkaitan dengan personil, finansial,

² Siregar.

³ Siregar.

material dan tata cara dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan.⁴

Pengorganisasian dilakukan melalui beberapa prosedur, diantaranya:

- 1) Membuat perincian tugas yang harus dilaksanakan
- 2) Membagi beban pekerjaan total menjadi beban pekerjaan yang rasional untuk diselesaikan oleh individu agar pekerjaan dapat dijalankan dengan efektif dan mengurangi pengeluaran biaya yang tidak perlu.
- 3) Mengadakan suatu sistem koordinasi antar karyawan agar hubungan kerja lebih harmonis dan meminimalisir terjadinya konflik.

Kunci utama agar kegiatan pengorganisasian berjalan dengan baik adalah adanya pembagian kerja guna terbentuknya organisasi yang saling bersinergi. Pengembangan fungsi organisasi dapat dilihat melalui beban kerja individu dan kelompok, hubungan antar personal, delegasi wewenang, serta pemanfaatan fasilitas yang dimiliki oleh perusahaan. Kualifikasi personal yang rendah difungsikan untuk pekerjaan yang mudah, beban kerja yang ekstrem akan mengurangi efisiensi pekerjaan dan menimbulkan kebosanan, keletihan, monoton serta kehilangan motivasi kerja.⁵

3. *Actuating*

Actuating atau pengarahan adalah kegiatan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan melalui pengarahan keseluruhan bagian dalam perusahaan agar mau bekerjasama dalam melaksanakan kegiatan secara efektif dan efisien dengan berpedoman pada perencanaan dan

⁴ Siregar.

⁵ Siregar.

pengorganisasian. Pengarahan dilakukan dengan memberikan berbagai pengarahan kepada karyawan agar melaksanakan tugas sesuai dengan tanggung jawabnya sebagai upaya dalam menjadikan perencanaan menjadi kenyataan. Output dari suatu perusahaan akan nyata adanya apabila dilakukan implementasi rencana dan pengorganisasian lewat pengarahan, penggerakan atau usaha untuk action. Pengarahan dapat dilakukan secara persuasif maupun instruktif. Keduanya dapat berjalan dengan efektif apabila dapat dilaksanakan dengan baik dan benar oleh karyawan yang diberikan instruksi untuk melaksanakan tugas tersebut.⁶ Kegiatan pengarahan memiliki beberapa elemen, diantaranya:

- 1) Coordinating, yakni kegiatan pengkomunikasian untuk menyelaraskan perbedaan kepentingan untuk mencapai tujuan
- Motivating, yakni pemberian motivasi berupa pemenuhan fasilitas dan gaji yang sesuai untuk mengoptimalkan kinerja karyawan
- 2) Communication, yakni jalinan komunikasi yang baik antara atasan dan bawahan untuk menciptakan suasana kerja yang harmonis dan kondusif demi menumbuhkan teamwork yang solid
- 3) Commanding, yakni menghindari tinakan sewenang wenang dalam mendelegasikan perintah dari pihak manajerial kepada karyawan dengan memperhitungkan setiap langkah dan risiko yang akan ditanggung.

4. Controlling

Controlling atau yang biasa disebut dengan pengawasan atau pengendalian adalah kegiatan penilaian terhadap kinerja karyawan atau

⁶ Siregar.

bahkan memberikan koreksi agar kinerja karyawan dapat kembali pada jalur yang telah ditetapkan. Pengendalian dapat juga dikatakan sebagai serangkaian proses yang dilakukan untuk memastikan seluruh kegiatan yang telah direncanakan dapat direalisasikan sesuai dengan target yang telah ditetapkan. George R. Terry mengemukakan bahwa pengawasan dilakukan untuk mengawasi apakah kegiatan sudah berjalan sesuai dengan rencana, apakah sumberdaya yang tersedia dapat dimanfaatkan dengan efektif dan efisien tanpa adanya penyelewengan.⁷ Pengawasan dan pengendalian memiliki beberapa kegiatan, diantaranya:

- 1) Mengevaluasi pencapaian kinerja
- 2) Evaluasi dan koreksi atas terjadinya penyimpangan
- 3) Pencarian dan pelaksanaan alternatif solusi atas hambatan dalam pencapaian tujuan.

Pengawasan sangat diperlukan dalam sebuah manajemen bisnis, termasuk manajemen bisnis berbasis syariah. Hal ini dilakukan sebagai sebuah evaluasi agar bisnis dapat berjalan secara efisien dan efektif sesuai dengan ketentuan-ketentuan syariah.

B. Multi-Level Marketing

1. Pengertian MLM

Multi Level marketing berasal dari Bahasa Inggris, multi yang berarti banyak, level berarti berjenjang atau tingkat, sedangkan marketing artinya pemasaran. Jadi Multi level Marketing adalah pemasaran

⁷ Siregar.

berjenjang banyak.⁸ *Multi Level Marketing* (MLM) adalah strategi pemasaran dimana tenaga penjual (sales) tidak hanya mendapatkan kompensasi atas penjualan yang mereka hasilkan, tetapi juga atas hasil penjualan sales lain yang mereka rekrut. Tenaga penjualan yang direkrut tersebut dikenal dengan anggota “*downline*”.

MLM adalah pemasaran yang dilakukan beberapa orang dengan sistem berjenjang (terdiri dari beberapa tingkatan level). Beberapa orang ini disebut member, sales representative, atau konsultan. Mereka terdaftar sebagai member (anggota) perusahaan MLM tanpa terikat waktu kerja.

MLM atau sistem networking adalah penjualan secara bertingkat dari distributor mandiri distributor mandiri yang memiliki peluang untuk mendapatkan penghasilan dua cara yaitu pertama, penjualan produk langsung ke konsumen, distributor mendapat keuntungan atas dasar perbedaan atau selisih antara harga distributor dan harga konsumen. Kedua, distributor bisa menerima potongan harga atas dasar jumlah produk atau jasa yang dibeli oleh anggota kelompok bisnis untuk penjualan atau pemakaian, termasuk jumlah penjualan pribadi.⁹

MLM secara harfiah adalah pemasaran yang dilakukan melalui banyak level atau tingkatan, yang biasanya dikenal dengan up line (tingkat atas) dan down line (tingkat bawah). Up line dan down line umumnya mencerminkan hubungan pada dua level yang berbeda, atas dan bawah,

⁸ Gemala Dewi, Wirnyaningsih, and Yeni Salma Barlinti, *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia* (Jakarta: Prenada Media Group, 2007), 181.

⁹ Supriyadi Yusuf Boni, *Apa Salah MLM?* (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2017), 112–13.

maka seseorang di sebut up line jika mempunyai down line, baik satu maupun lebih.¹⁰

Definisi MLM secara hukum dapat dijumpai dalam Pasal 1 angka 1 Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia No. 73/MPP/Kep//2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Berjenjang. Dalam keputusan MENPERINDAG tersebut, penjualan berjenjang (MLM) dapat diartikan sebagai suatu cara atau metode penjualan secara berjenjang kepada konsumen melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh perorangan atau badan usaha yang memperkenalkan barang dan atau jasa tertentu yang bekerja berdasarkan komisi atau iuran keanggotaan yang wajar.

MLM merupakan satu cara yang dapat dipilih oleh perusahaan, pabrik, atau produsen untuk memasarkan, mendistribusikan atau menjual produk kepada pelanggan eceran dengan memberdayakan distributor independen untuk melaksanakan tugas pemasaran, pendistribusian, atau penjualan produk melalui pengembangan armada pemasar, distributor atau penjual langsung secara independen, tanpa campur tangan langsung perusahaan.¹¹

MLM merupakan salah satu strategi atau cara pemasaran dalam bisnis di era modern dengan melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran, oleh karena Multi Level Marketing adalah

¹⁰ Hafidz Abdurrahman, Yahya Abdurrahman, and Abu Umar, *Bisnis Dan Muamalat Kontemporer* (Bogor: Al Azhar Fresh Zone Publishing, 2014), 113.

¹¹ Andreas Hareba, *Menapaki Jalan DS-MLM Praktk, Pesona, Dan Kiat Berbisnis Direct Selling Dan Multi Level Marketing* (Jakarta: PT. Buku Kita, 2007), 3.

suatu konsep penyaluran barang (produk atau jasa) yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan memperoleh keuntungan di dalam garis kemitraan.¹² MLM merupakan salah satu diantara banyak cara menjual barang dan jasa. MLM merupakan salah satu dari banyak metode memindahkan produk dari pabrik/pembuat ke pelanggan eceran.¹³

Menurut Robert T. Kiyosaki, bahwa bisnis MLM adalah bisnis kehidupan nyata. Banyak rancangan pendidikan perusahaan jaringan akan melatih mitra usahanya menjadi seorang entrepreneur sejati. Ia menilai perusahaan MLM melatih orang-orang di dalamnya untuk berkembang.¹⁴

Multi Level Marketing (Pemasaran Multi Tingkat), yaitu sistem pemasaran melalui jaringan distribusi yang dibangun secara berjenjang dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Jadi, Multi Level Marketing adalah konsep penyaluran barang (produk atau jasa tertentu) yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat secara aktif sebagai penjual memperoleh keuntungan di dalam garis kemitraannya.

Dengan kata lain, Multi Level Marketing sebuah metode pemasaran barang dan atau jasa dari sistem penjualan langsung melalui program pemasaran berbentuk lebih dari satu tingkat, dimana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang atau jasa yang dilakukannya sendiri dan anggota jaringan di dalam

¹² Cecep Castrawijaya, *Etika Bisnis MLM Syariah* (Ciputat: Sedaun, 2013), 7.

¹³ Peter J. Clothier, *Meraup Uang Dengan Multi Level Marketing* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1996), 5.

¹⁴ Van Nistains, *Multi Level Marketing Plus* (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2015), 29.

kelompoknya. Ada beberapa istilah lain yang memiliki pengertian yang hampir sama dengan Multi Level Marketing, dengan beberapa perbedaan dalam hal tertentu, misalnya: creative marketing, network marketing, home party marketing, cell marketing, personal selling, multi generation marketing dan uni level marketing. Namun, dari semua istilah ini, yang paling populer adalah istilah Multi Level Marketing.¹⁵

Multi Level Marketing salah satu cabang dari direct selling (Penjualan Langsung). Penjualan Langsung dapat dibagi menjadi dua macam yaitu: (a) Penjualan Langsung satu jenjang atau single level marketing, dan (b) Penjualan Langsung berjenjang atau multi level marketing (MLM). Permendag 32/2008 memasukkan penjualan berjenjang (MLM) sebagai bagian dari penjualan langsung (direct selling). Namun demikian, pengertian direct selling sering kali dipakai juga untuk penjualan langsung satu jenjang.¹⁶

Dari beberapa makna MLM tersebut di atas, diketahui beberapa poin penting yang terdapat dalam bisnis MLM, yaitu:¹⁷

- a) MLM adalah salah satu bentuk pemasaran produk.
- b) Sistem pemasaran dilakukan secara berjenjang.
- c) Keikutsertaan didahului proses registrasi.
- d) Setiap jenjang memiliki nama tersendiri.
- e) Pihak terlibat (member) berhak mendapatkan komisi atau bonus selama memenuhi syarat.

¹⁵ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah* (Tangerang: Qultummedia, 2005), 17–18.

¹⁶ Serfianto D Purnomo, Iswi Hariyani, and Cita Yutisia, *Multi Level Marketing Money Game Dan Skema Piramid* (Jakarta: PT. Gramedia, 2011), 14.

¹⁷ Boni, *Apa Salah MLM?*, 113.

- f) Para member disusun dalam bentuk group.
- g) Para member tidak bertindak selaku karyawan perusahaan seperti umumnya.
- h) Tidak ada waktu kerja yang ditetapkan oleh Perusahaan.
- i) Pengemabangan jaringan pemasaran dilakukan lintas wilayah bahkan negara.

Poin-poin di atas termasuk pada karakteristik implementasi manajemen bisnis multi level marketing. Poin tersebut juga menjadi pola atau skema berjalannya dan meluasya jaringan bisnis yang ada.

2. Dasar Hukum MLM

Secara umum segala jenis kegiatan usaha, dalam perspektif syariah Islamiyah, termasuk ke dalam kategori muamalah yang hukum asalnya mubah (boleh dilakukan) asalkan tidak melanggar beberapa prinsip pokok. Kaidah yang masyhur di kalangan ulama fiqh tentang hal ini berbunyi, “Hukum pokok dari muamalah adalah ibadah (boleh) kecuali apabila ada dalil yang mengharamkan”.¹⁸

a) Dasar hukum menurut Al-Qur’an:

- 1) Tidak boleh dilakukan dengan cara-cara yang bathil dan yang merusak. Hal ini sejalan dengan firman Allah SWT dalam surat QS. An-Nisaa [4]: 29.

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

Artinya:

¹⁸ Mengenal MLM Syariah, 74.

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

- 2) Tidak boleh melakukan kegiatan usaha yang dalam bentuk perjudian atau kemiripan dengan perjudian seperti kegiatan spekulasi. Hal ini sejalan dengan firman Allah dalam surat Q.S. Al Maidah [5]: 90.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ
مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya:

“Wahai orang-orang yang beriman! Sesungguhnya minuman keras, berjudi, (berkurban untuk) berhala, dan mengundi nasib dengan anak panah, adalah perbuatan keji dan termasuk perbuatan setan. Maka jauhilah (perbuatan-perbuatan) itu agar kamu beruntung.”

- 3) Tidak saling mendzalimi dan saling merugikan, sebagaimana dinyatakan dalam Q.S Al Baqarah [2]: 279.

فَإِنْ لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ ۗ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ
أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ

Artinya:

“Jika kamu tidak melaksanakannya, maka umumkanlah perang dari Allah dan Rasul-Nya. Tetapi jika kamu bertobat, maka kamu berhak atas pokok hartamu. Kamu tidak berbuat zalim (merugikan) dan tidak dizalimi (dirugikan).”

- b) Menurut Hadits Nabi:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ نَبِيُّ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحِصَاةِ
وَعَنْ بَيْعِ الْعَرَرِ (رَوَاهُ مُسْلِمٌ)

Artinya:

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

c) Dasar Hukum berdasarkan peraturan-peraturan:¹⁹

- 1) Dasar hukum pada Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung.
- 2) Dasar hukum pada Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 47/M-DAG/PER/9/2009 Tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 32/MDAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung.
- 3) Dasar hukum pada Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 75/MPP/Kep/3/2000 tentang ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Langsung Berjenjang
- 4) Dasar hukum pada Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor; 13/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung.
- 5) Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor:55/MDAG/PER/10/2009 tentang Pendelegasian Wewenang Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung kepada kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal dalam Rangka

¹⁹ Purnomo, Hariyani, and Yutisia, *Multi Level Marketing Money Game Dan Skema Piramid*, 89.

Pelaksanaan Pelayanan Terpadu Satu Pintu di Bidang Penanaman Modal.

- 6) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

Disamping payung hukum di atas, perusahaan MLM yang beroperasi di Indonesia wajib tunduk pada peraturan dan undang-undang perusahaan secara umum, sehingga setiap perusahaan wajib memenuhi semua legalitas standar meliputi: a) Akta Pendirian Perusahaan; b) Surat Keterangan Domisili Perusahaan (SKDP); c) SK Kemenkumham; d) Tanda Daftar Perusahaan (TDP); e) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP); f) Nomor Pokok wajib Pajak (NPWP).

Terkait produk, utamanya produk-produk konsumsi, kesehatan dan kecantikan harus dilengkapi dengan legalitas formal dari lembaga atau kementerian terkait seperti Dinas Kesehatan dan Badan Peneliti Dan Pengawas Obat dan Makan (BPOM). Termasuk sertifikat halal dari Lemabaga Penelitian Pengawasan Obat dan Makanan Majelis Ulama Indonesia (LPPOM-MUI).²⁰

C. Manajemen Bisnis Multi-Level Marketing Syariah

a. Pengertian MLM Syariah

Secara umum, segala jenis kegiatan usaha dalam perspektif syariah, termasuk ke dalam kategori muamalah yang hukum asalnya mubah (boleh

²⁰ Boni, *Apa Salah MLM?*, 122.

dilakukan) asalkan tidak melanggar beberapa prinsip pokok dalam syariat Islam.²¹

MLM Syariah dalam Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.²²

Menurut Ustadz Hilman Rosyad Syihab, Lc. Bisnis Multi Level Marketing yang sesuai dengan syariah adalah MLM untuk produk halal dan bermanfaat, dan proses perdagangannya tidak ada pelanggaran syariat, tidak ada pemaksaan, penipuan, riba, sumpah yang berlebihan, pengurangan timbangan, dan lain-lain. MLM, dalam literatur Fiqh Islam masuk dalam pembahasan Fiqh Muamalah atau Bab Buyu' (perdagangan). MLM adalah menjual atau memasarkan langsung suatu produk baik berupa barang atau jasa kepada konsumen.²³

MLM Syariah adalah sebuah usaha MLM yang mendasarkan sistem operasionalnya pada prinsip-prinsip syariah. Dengan demikian, sistem bisnis MLM konvensional yang berkembang pesat saat ini dicuci, dimodifikasi, dan disesuaikan dengan syariah, aspek-aspek haram dan syubhat dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syariah yang berlandaskan tauhid, akhlak, dan hukum muamalah. Maka tidak mengherankan jika visi dan misi MLM konvensional akan berbeda total dengan MLM Syariah. Visi MLM Syariah tentu saja tidak hanya berfokus

²¹ *Mengenal MLM Syariah*, 74.

²² Dewan Syariah Nasional MUI, *Hipunan Fatwa Keuangan Syariah* (Jakarta: Erlangga, 2014), 811.

²³ *Mengenal MLM Syariah*, 86–87.

pada keuntungan materi semata, tetapi keuntungan dunia dan akhirat bagi orang-orang yang terlibat di dalamnya. Pelaku MLM Syariah juga berbeda dalam hal motivasi dan niat, orientasi produk, sistem pengolahan, pengawasan dan sebagainya.²⁴

Secara umum MLM dapat dibagi kedalam 2 kelompok besar MLM, (1) bidang keuangan dan (2) bidang consumer goods (sejenis obat-obatan, kosmetik, dan kebutuhan sehari-hari). Dalam bidang keuangan, ada yang disebut “Arisan Uang Berantai”. Untuk MLM sejenis ini banyak sekali yang harus kita kritis secara syariah, pertama apa usaha yang dijalankan oleh si pengelola MLM, kedua bagaimana akad yang terjadi antara pengelola MLM dan penanam dana, bagaimana transparansi keuntungan dan bagaimana juga pembagiannya. Bila faktor-faktor itu tidak jelas maka hampir sama bisa dipastikan MLM sejenis ini termasuk kategori yang mempraktikkan riba sehingga haram hukumnya. Tidak jarang di dalamnya juga terdapat modus penipuan. Model penjualan langsung yang legal secara hukum di Indonesia tidak bermodus penipuan dapat dicek pada Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI).

Jenis kedua adalah MLM dalam bidang consumers good, food supplement dan cosmetics. Keuntungan yang didapatkan pengelola MLM dan anggota networknya adalah selisih antara harga beli (atau harga produksi) pengelola MLM dengan harga jual untuk masing-masing tingkat down line.²⁵

²⁴ Castrawijaya, *Etika Bisnis MLM Syariah*, 65.

²⁵ *Mengenal MLM Syariah*, 92.

b. Pengertian Komisi Syariah

Dalam Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa. Bahwasannya dalam Fatwa tersebut menjelaskan poin-poin prosedur pemberian komisi yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah diantaranya yaitu:²⁶

- 1) Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS.
- 2) Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan dana tau penjualan barang dan atau jasa.
- 3) Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*.

c. Kriteria MLM Syariah

Beberapa poin panduan yang dapat kita gunakan untuk menilai apakah sebuah MLM sesuai dengan Syariah atau tidak, halal atau tidak.²⁷

²⁶ *Hipunan Fatwa Keuangan Syariah.*

²⁷ *Mengenal MLM Syariah*, 112.

1) Business Plan

- a) Tidak menjanjikan kaya mendadak, atau menjanjikan untuk mendapat uang dengan cepat dan mudah.
- b) Tidak mengarahkan pada distributornya pada materialism, konsumerisme, atau gaya hidup yang mendorong pada kemubaziran.
- c) Tidak ada unsur skema piramida, di mana hanya berada pada level-level puncak saja yang diuntungkan, sedangkan pada level bawah mengalami kerugian.
- d) Biaya pendaftaran tidak terlalu tinggi, biaya pendaftaran dapat diumpakan sebagai pengganti biaya starter kit atau kartu anggota yang harganya relatif tidak terlalu mahal.
- e) Adanya transparansi sistem, yaitu semua sistem yang berkaitan dapat diketahui secara transparan dalam batas-batas tertentu. Berapa bonus dan komisi yang didapat seorang distributor dapat dijelaskan dari mana diperolehnya sesuai dengan aturan yang ada.
- f) Bonus jelas nisbahnya sejak awal, bentuknya bias berupa perjanjian mengenai tata cara pembagian dan mekanisme penerimaan bonus bagi setiap distributor.

2) Produk

- a) Ada transaksi riil (*delivery of good or services*) atas barang atau jasa yang diperjualbelikan.
- b) Barang dan jasa diupayakan kebutuhan pokok, bukan barang mewah yang mendorong pada konsumerisme dan pemborosan.

- c) Terdapat produk yang dijual, baik berupa jasa atau barang atau barang kebutuhan pokok.
 - d) Barang dan jasa yang diperjualbelikan jelas kehalalannya, lebih baik lagi jika dibuktikan dengan hasil penelitian dari pihak yang berwenang.
 - e) Tidak ada *excessive mark up (ghubn fakhisy)* atas harga produk yang diperjualbelikan diatas *covering* biaya promosi dan marketing konvensional.
 - f) Memiliki jaminan yang dikembalikan (*buy buck guarantee*), sebagai bagian dari layanan kepada konsumen, sehingga konsumen dapat mengembalikan jika barang yang terlanjur dibelinya ternyata tidak berkualitas atau rusak.
 - g) Lebih *afdhal* jika barang atau jasa yang dijual seimbang diproduksi oleh saudara seiman.
- 3) Perusahaan
- a) Perusahaan memiliki track record yang baik, bukan perusahaan misterius yang menimbulkan kontroversi, atau punya hubungan dengan misi agama non muslim.
 - b) Sistem keuangannya bersinergi dengan sistem keuangan syariah. Mulai dari permodalan, transaksi, maupun kegiatan keuangan lainnya.
- 4) Support system

- a) Mengajarkan kejujuran dalam bisnis, tidak mengajarkan berbohong atau menutupi cela produk pada prospek untuk mengelabuhinya agar mengikuti bisnis yang ditawarkan.
- b) Harus ada paradigm shift tentang orientasi dan image sukses. Sukses tidak diukur lewat dimilikinya sejumlah materi, tetapi ada yang jauh lebih dari itu, yaitu kesuksesan dalam hal intelektual, emosional, dan spiritual.

d. Akad-akad MLM Syariah

Akad perjanjian yang dapat digunakan dalam MLM Syariah adalah:²⁸

- a. Akad *Bai' al Murabahah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 4/DSNMUI/IV/2000 tentang Murabahah; Fatwa No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam Murabahah.
- b. *Bai' al Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Ketentuan perihal akad/perjanjian murabahah diatur dalam Fatwa DSN-MUI Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah. Fatwa tersebut terutama mengaitkan akad murabahah berlaku yang berlaku dalam bank Syariah, yaitu akad atau perjanjian antara bank Syariah dan nasabah. Namun demikian, akad murabahah tersebut secara prinsip juga dapat diberlakukan pada PLBS atau MLM Syariah, yaitu akad atau perjanjian antara perusahaan PLBS dan mitra usaha.

²⁸ *Hipunan Fatwa Keuangan Syariah.*

Ketentuan umum murabahah dalam PLBS atau MLM Syariah, sesuai dengan substansi Fatwa DSN-MUI Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000, meliputi hal-hal sebagai berikut: a) Perusahaan PLBS dan mitra usaha harus melakukan akad murabahah yang bebas riba. b) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh Syariah Islam. c) Perusahaan PLBS membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya. d) Perusahaan PLBS membeli barang yang diperlukan mitra usaha atas nama perusahaan PLBS, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba. e) Perusahaan PLBS harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya pembelian dilakukan secara utang.

Ketentuan murabahah kepada mitra usaha (anggota jaringan PLBS), sesuai substansi Fatwa DSN-MUI Nomor 04/DSN-MUI/IV/2008, meliputi: a) Mitra usaha mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau asset kepada perusahaan PLBS. b) Jika perusahaan PLBS menerima permohonan tersebut, maka ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesannya secara sah dengan pedagang. c) Perusahaan PLBS kemudian menawarkan asset tersebut kepada mitra usaha dan mitra usaha harus menerima/membelinya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli d) Dalam jual beli ini, perusahaan PLBS dibolehkan meminta mitra usaha untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan. e) Jika mitra usaha kemudian menolak membeli barang tersebut, maka biaya riil PLBS harus

dibayar dari uang muka tersebut. f) Jika uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh perusahaan PLBS, maka perusahaan PLBS dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada Mitra usaha. g) Jika uang muka memaakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka (1) Jika mitra usaha memutuskan untuk membeli barang tersebut, maka ia tinggal membayar sisa harga. (2) Jika mitra usaha batal membeli, maka uang muka menjadi milik perusahaan PLBS maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh perusahaan PLBS akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi, maka mitra usaha wajib melunasi kekurangannya.²⁴

- a. *Wakalah bil Ujrah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang *Wakalah bil Ujrah* pada Asuransi dan Reasuransi Syariah. Akad *Wakalah bil Ujrah* adalah akad/perjanjian tentang pelimpahan kuasa oleh satu pihak (*al muwakkil*) kepada mitra lain (*al wakil*) dalam hal-hal yang boleh diwakilkan dengan disertai pemberian keuntungan/fee/komisi (*ujrah*).²⁹
- b. Akad *Ju'alah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 62/DSNMUI/XII/2007 tentang Akad *Ju'alah*; secara etimologi *Al-ju'u* artinya aku membuat upah untuknya. *Ji'alah* juga dapat dibaca *ja'alah*. Adapun *ji'alah* secara bahasa yaitu mengupah. Secara istilah dalam kehidupan sehari-hari yaitu memberi upah kepada orang lain yang dapat menemukan barangnya yang hilang atau mengobati orang yang sakit atau menggali sumur sampai memancarkan air atau seseorang

²⁹ Purnomo, Hariyani, and Yutisia, *Multi Level Marketing Money Game Dan Skema Piramid*, 319.

menang dalam sebuah kompetisi. Jadi, *jialah* bukan hanya terbatas pada barang yang hilang namun dapat setiap pekerjaan yang dapat menguntungkan seseorang. Dengan demikian, *jualah* disebut juga bonus.³⁰

- c. Akad *Ijarah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 9/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Ijarah; Ijarah adalah perjanjian sewa-menyewa suatu barang dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa. Atau ijarah adalah transaksi sewa-menyewa atau suatu barang dan atau upah-mengupah atas suatu jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa atau imbalan jasa. Menurut kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, ijarah adalah sewa barang dalam rangka waktu tertentu dengan pembayaran.³¹
- d. Akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah setelah dikeluarkan fatwa oleh DSN-MUI.

e. Perbedaan MLM Syariah dan Konvensional

Secara sepintas MLM Syariah biasa saja tampak tidak berbeda dengan praktik-praktik bisnis MLM konvensional, namun kalau kita telaah lebih jauh dalam proses operasionalnya, ternyata ada beberapa perbedaan mendasar yang cukup signifikan antara kedua varian MLM tersebut.

Pertama, sebagai perusahaan yang beroperasi secara syariah, niat konsep dan praktik pengelolaannya senantiasa merujuk al-Qur'an dan hadis Rasulullah SAW, dan untuk itu struktur organisasi perusahaan pun

³⁰ Abdul Rahman Ghazaly, Ghufroon Ihsan, and Sapiudin Shidiq, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2018), 141.

³¹ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*, 1st ed., 1 (Jakarta: Kencana, 2015), 247.

dilengkapi dengan Dewan syariah Nasional (DSN) dari MUI untuk mengawasi jalannya perusahaan agar sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam.

Kedua, usaha MLM Syariah pada umumnya memiliki visi dan misi yang menekankan kepada pembangunan ekonomi nasional (melalui penyediaan lapangan kerja, produk-produk kebutuhan sehari-hari dengan harga yang terjangkau, dan pemberdayaan usaha kecil dan menengah di tanah air) demi meningkatkan kemakmuran, kesejahteraan, dan meningginya martabat bangsa.

Ketiga, sistem pemberian insentif disusun dengan memperhatikan prinsip keadilan dan kesejahteraan. Dirancang semudah mungkin untuk dipahami serta dipraktikkan. Selain itu, memberikan kesempatan kepada para distributornya untuk memperoleh pendapatan seoptimal mungkin sesuai dengan kemampuannya melalui penjualan, pengembangan jaringan, ataupun melalui kedua-duanya.

Keempat, dalam hal marketing plan-nya, MLM Syariah pada umumnya mengusahakan untuk tidak membawa para distributornya pada suasana materialisme dan konsumerisme, yang jauh dari nilai Islam. Bagaimanapun konsumerisme dan materialism pada akhirnya akan membawa kepada kemubaziran yang terlarang dalam Islam. Lebih jelasnya berikut dipaparkan perbedaannya:³²

³² *Mengenal MLM Syariah*, 103.

2.1 Tabel Perbedaan MLM Syariah dan Konvensional

	MLM Syariah	MLM Konvensional
Akad dan aspek legalitas	Berdasarkan hukum positif, kode etik, dan prinsip-prinsip Syariah	MLM yang legal berdasarkan hukum positif dan kode etik
Lembaga penyelesaian	Badan Arbitrase muamalah Indonesia (BAMUI)	Peradilan Negeri
Struktur organisasi	Dewan Pengawas Syariah (DPS)	Tidak dikenal
Prinsip operasionalnya	Dakwah dan bisnis	Bisnis murni
Keuntungan usaha	Pemberdayaan lewat ZIS	Tidak dikenal
Jenis Usaha dan produk	Halalan thayiban	Sebagian sudah mendapat sertifikat halal MUI

D. Kesesuaian Syariah (*Sharia Compliance*)

1. Definisi dan Indikator Kesesuaian Syariah (*Sharia Compliance*)

Kegiatan bisnis berbasis syariah di Indonesia sejak awal era reformasi hingga saat ini berkembang sangat pesat. Bisnis syariah telah merambah ke segala bidang usaha antara lain perbankan syariah, pasar modal syariah, asuransi syariah, perusahaan pembiayaan dan lain-lain. Bisnis syariah atau ekonomi syariah secara sederhana dapat diartikan sebagai kegiatan usaha yang menggunakan prinsip syariah sebagai dasar moral/etika dalam melakukan usaha.

Prinsip syariah adalah ketentuan hukum Islam yang menjadi pedoman dalam kegiatan operasional perusahaan dan transaksi antara lembaga keuangan atau lembaga bisnis syariah dengan pihak-pihak lain yang telah dan akan diatur oleh Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Lembaga DSN-MUI bertugas mengeluarkan fatwa yang berkaitan dengan kegiatan bisnis syariah dan kegiatan muamalat (keperdataan) lainnya.³³

Kepatuhan syariah secara operasional (praktis) adalah kepatuhan kepada fatwa DSN karena fatwa DSN merupakan perwujudan prinsip dan aturan syariah yang harus ditaati dalam perbankan Syariah di Indonesia. Segala fatwa yang dikeluarkan oleh DSN menjadi acuan kerja bagi Dewan Pengawas Syariah yang memiliki daya laku dan daya ikat yang kuat dalam penerapan prinsip dan aturan syariah.³⁴

Fatwa DSN-MUI yang dijadikan sebagai dasar pelaksanaan bisnis syariah di Indonesia, meskipun bukan merupakan bagian dari tata urutan perundangan, namun moral dipatuhi oleh kaum muslim di Indonesia sehingga memiliki legitimasi sosial dan legitimasi moral. Suatu bentuk usaha atau suatu produk yang telah mendapat pengesahan “Halal” dari MUI akan lebih mudah diterima oleh masyarakat muslim, baik di Indonesia maupun di mancanegara.

³³ Purnomo, Hariyani, and Yutisia, *Multi Level Marketing Money Game Dan Skema Piramid*, 307.

³⁴ Adrian Sutedi, *Perbankan Syariah*, 1st ed. (Bogor: Ghalia Indonesia, 2009), 145.

Kegiatan bisnis berbasis syariah tidak boleh bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah, dengan kata lain kegiatan bisnis tersebut tidak boleh berbentuk.³⁵

- a) Perjudian dan permainan yang tergolong judi atau perdagangan yang dilarang.
- b) Menyelenggarakan jasa keuangan yang menerapkan konsep ribawi, jual beli risiko yang mengandung gharar (ketidakpastian) dan atau maysir (jusi/spekulasi)
- c) Memproduksi, mendistribusi, memperdagangkan, dan atau menyediakan:
 - 1) Barang dan atau jasa yang haram karena zatnya (haram li-dzatihi).
 - 2) Barang dan atau jasa yang haram bukan karena zatnya (*haram li-ghairihi*) yang ditetapkan oleh DSN-MUI, dan atau;
 - 3) Barang dan atau jasa yang merusak moral dan bersifat mudarat dan, atau;
- d) Melakukan investasi pada perusahaan yang saat pada transaksi tingkat (*nisbah*) utang perusahaan kepada lembaga keuangan *ribawi* lebih dominan dari modalnya, kecuali investasi tersebut dinyatakan keshariahnya oleh DSN-MUI.

Ada dua aspek untuk menilai apakah bisnis MLM itu sesuai dengan syariah atau tidak yaitu aspek produk produk atau jasa yang dijual dan sistem dari MLM itu sendiri. Dari aspek produk yang dijual, dalam hal ini objek dari MLM harus merupakan produk-produk yang halal dan jelas

³⁵ Purnomo, Hariyani, and Yutisia, *Multi Level Marketing Money Game Dan Skema Piramid*, 308–9.

bukan produk yang dilarang oleh agama. Salin halal objek yang dijual juga harus bermanfaat dan dapat diserah terimakan serta mempunyai harga yang jelas.³⁶ Oleh karena itu walaupun MLM dikekola atau memiliki jaringan distribusi yang dijalankan oleh orang muslim namun apabila objeknya tidak jelas bentuk, harga dan manfaatnya maka hal itu bisa dikatakan tidak sah.

2. Ruang Lingkup Kegiatan Bisnis Syariah

Ruang lingkup kegiatan bisnis syariah di Indonesia saat ini termasuk penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) atau MLM syariah. Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia telah mengeluarkan fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Dalam fatwa ini terdapat Ketentuan Hukum tentang Praktik Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) yang telah ditetapkan pada tanggal 25 Juli 2009. Dalam fatwa tersebut wajib memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai berikut:³⁷

- a) Ada obyek transaksi yang riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa;
- b) Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau barang atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;

³⁶ Luqman Nurhisam, "Multi Level Marketing Dalam Tinjauan Hukum Islam (Studi Fatwa DSN-MUI NOMOR: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah)," *Tawazun: Journal of Sharia Economic Law* 2, no. 2 (2019): 183–94.

³⁷ "Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009," n.d.

- c) Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur gharar (ketidakpastian), maysir (judi/spekulasi), riba (bunga/rente), dharar (tidak bermanfaat), dzulm (kedzaliman), maksiat;
- d) Tidak ada kenaikan harga atau biaya yang berlebihan (excessive mark up), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas atau manfaat yang diperoleh. Excessive mark-up adalah batas margin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.
- e) Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS;
- f) Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;
- g) Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa;
- h) Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra*. *Ighra* adalah daya tari luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajiban demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan;

- i) Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;
- j) Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain;
- k) Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut;
- l) Tidak melakukan kegiatan money game (permainan uang).
- m) Adanya ketentuan tersebut dapat menjadi pedoman dalam manajemen bisnis berbasis syariah. Dengan demikian manajemen bisnis mampu berjalan sesuai dengan syariah yang ada.