PANDANGAN PESERTA BAHTSUL MASAIL MUNAS ALIM ULAMA NU DI BANJARPATROMAN TAHUN 2019 TENTANG KEHARAMAN MULTI LEVEL MARKETING (MLM)

SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas Syariah IAIN Purwokerto untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H)

Oleh:

IKA LESTARI

1522301016

PRODI HUKUM EKONOMI SYARIAH

JURUSAN MUAMALAH

FAKULTAS SYARIAH

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI

PURWOKERTO

2020

PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya:

Nama	: **Ika Lestari**
NIM	: 1522301016
Jenjang	: S-1
Fakultas	: Syari'ah
Jurusan	: Hukum Ekonomi Syariah
Progam Studi	: Hukum Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi berjudul **"PANDANGAN PESERTA BAHTSUL MASAIL MUNAS ALIM ULAMA NU DI BANJARPATROMAN TAHUN 2019 TENTANG KEHARAMAN MULTI LEVEL MARKETING (MLM)"** ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya sendiri. Hal-hal yang bukan karya saya dalam skripsi ini, diberi tanda citasi dan ditunjukan dalam daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari terbukti pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan skripsi dan gelar akademik yang saya peroleh.

Purwokerto, 24 Juli 2020
Saya yang menyatakan,

METERAI TEMPEL
04DA2AHF537231920
6000
ENAM RIBU RUPIAH

Ika Lestari
NIM. 1522301016

IAIN PUR

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS SYARI'AH
Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id

IAIN PURWOKERTO

PENGESAHAN

Skripsi berjudul:

PANDANGAN PESERTA BAHTSUL MASAIL MUNAS ALIM ULAMA NU DI BANJARPATROMAN TAHUN 2019 TENTANG KEHARAMAN MULTI LEVEL MARKETING (MLM)

Yang disusun oleh **Ika Lestari (NIM. 1522301016)** Program Studi Hukum Ekonomi Syariah, jurusan Muamalah, Fakultas Syari'ah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto, telah diujikan pada tanggal **11 Agustus 2020** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Hukum (S.H.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/ Penguji I

Dr. Supani, S.Ag., M.A.
NIP. **19700705 200312 1 001**

Sekretaris Sidang/ Penguji II

H. Khoirul Amru Harahap, Lc., M.H.I.
NIP. **19760405 200501 1 015**

Pembimbing/ Penguji III

H. Shofiyullah, Lc., M.A.
NIP. 19711003 200701 1 015

Purwokerto, 18 Agustus 2020

Dekan Fakultas Syari'ah

18/08-2020

Dr. Supani, S.Ag., M.A.
NIP. 19700705 200312 1 001

NOTA DINAS PEMBIMBING

Purwokerto 24 Juli 2020

Hal : Pengajuan Munaqasyah Skripsi Sdr. Ika Lestari

Lampiran : 3 Eksemplar

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Syariah
IAIN Purwokerto
di Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi, maka melalui surat ini saya sampaikan bahwa :

Nama : Ika Lestari

NIM : 1522301016

Jenjang : S-1

Jurusan : Hukum Ekonomi Syari'ah

Program Studi : Hukum Ekonomi Syari'ah

Fakultas : Syari'ah

Judul : **PANDANGAN PESERTA BAHTSUL MASAIL MUNAS ALIM ULAMA NU DI BANJARPATROMAN TAHUN 2019 TENTANG KEHARAMAN MULTI LEVEL MARKETING (MLM)**

IAIN PURWOKERTO

Sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Syariah, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto untuk dimunaqasyahkan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H.).

Demikian, atas perhatian Bapak, saya mengucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing,

H. Shofiyulloh Mukhlas, Lc., M.A.
NIP. 19711003 200701 1 001

PANDANGAN PESERTA BAHTSUL MASAIL MUNAS ALIM ULAMA NU DI BANJARPATROMAN TAHUN 2019 TENTANG KEHARAMAN MULTI LEVEL MARKETING (MLM)

IKA LESTARI
NIM : 1522301016

Program Study Hukum Ekonomi Syariah
Jurusan Muamalah Fakultas Syariah
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto

ABSTRAK

Bisnis multi level marketing yang selanjutnya saya sebut MLM saat ini sangat marak dan berkembang, bisnis MLM itu sendiri merupakan salah satu cabang dari direct selling yang bergerak disektor perdagangan barang atau jasa, namun, bisnis MLM dalam Islam sering terjadi kontroversi dan juga tidak ada hukum yang pasti menjelaskan tentang MLM apakah diperbolehkan atau tidak. Menghadapi masalah seperti ini, para ulama Nahdlatul Ulama (NU) merasa bertanggung jawab dalam merespon semua problematika yang dialami masyarakat. Melalui forum bahtsul masail semua permasalahan dibahas dan dicari solusinya seperti permasalahan sebagaimana tersebut diatas.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) yaitu suatu penelitian lapangan atau lokasi penelitian, suatu tempat yang dipilih sebagai lokasi untuk menyelidiki gejala objektif yang terjadi dilokasi tersebut. Objek dari penelitian ini adalah tentang pengharaman MLM yang dibahas dalam munas alim ulama NU tahun 2019 di Banjarpatroman. Kemudian yang menjadi subyek dalam penelitian ini adalah orang-orang yang terlibat langsung dalam komisi bahtsul melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Sedang dalam analisis data menggunakan metode deskriptif kualitatif.

Bisnis MLM haram karena Hampir semua MLM dipastikan mempraktekan *samsarah 'ala samsarah* (memakelari makelar). Karena justru inilah yang menjadi kunci bisnis MLM akan tetapi bisnis MLM diperbolehkan ketika ada barang yang diperjualbelikan dan kualitas serta kuantitasnya jelas, memberikan manfaat yang bisa dipertanggungjawabkan dan tidak merugikan orang lain serta kandungannya halal serta sistemnya yang transparan.

Di dalam menyelesaikan masalah, bahtsul masail munas Alim Ulama NU menggunakan metode *ilhaqi<* yaitu dengan cara menyamakan hukum suatu masalah yang belum dijawab oleh kitab (belum ada ketetapan hukumnya) dengan masalah serupa yang telah dijawab oleh kitab (telah ada ketetapan hukumnya), atau menyamakan dengan pendapat yang sudah jadi. Dengan metode di atas sehingga para ulama Nahdlatul Ulama menemukan keharaman MLM karena terdapat *gara<r* dan syarat yang menyalahi prinsip akad sekaligus motivasi dari transaksi tersebut adalah bonus bukan barang.

Kata Kunci ; Multi Level Marketing, Lembaga Bahtsul masail, Metode *Ilhaqi<* , Munas Alim Ulama NU

MOTTO

"Segala sesuatu yang bisa kau bayangkan adalah nyata"

IAIN PURWOKERTO

PERSEMBAHAN

Dengan mengucap rasa syukur yang tiada henti kepada-Mu Allah SWT, beribu-ribu cinta dan kasih sayang-Mu telah memberikan kesabaran, ketabahan, kekuatan, dan memberi ilmu yang amat sangat berkah sehingga atas karunia-Nya serta kemudahan yang diberikan penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Shalawat serta salam tidak lupa dipanjatkan kepadamu Nabi Muhammad saw. Dalam kepenulisan ini saya persembahkan tulisan ini untuk :

1. Kedua orangtua saya, Bapak Suyatno dan Ibu Kumyati tercinta dan tersayang. Sebagai tanda hormat, bakti, dan terimakasih saya yang tiada terhingga, saya persembahkan karya tulisan kecil ini kepada Bapak dan Ibu yang selalu memberi semangat, dukungan, dan selalu mendoakan yang tiada henti. Semoga ini bisa menjadi awal Bapak dan Ibu bahagia. Sekali lagi terimakasih Bapak dan ibu.
2. Guru-guru ataupun para dosen yang telah memberikan banyak ilmu, khususnya Bapak H. Shofiyulloh mukhlas, Lc., M.A. yang selalu memberikan arahan dan saran kepada saya.
3. Almamaterku Program Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.

IAIN PURWOKERTO

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kita panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita, sholawat serta salam semoga selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW semoga kita senantiasa mendapatkan syafa'atnya di hari akhir nanti.

Dengan rasa syukur, berkat rahmat Allah SWT, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul "Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Akad Jasa Titip Jual Beli Online Melalui Instagram (Studi Kasus Toko Online Joyfull di Purwokerto)".

Dalam proses penyelesaian skripsi ini tentunya tidak akan terlepas dari bantuan berbagai pihak. Dan saya hanya dapat mengucapkan terimakasih atas berbagai pengorbanan, do'a, motivasi dan bimbingannya, serta sebagai tanda silaturahmi kepada:

1. Dr. KH. M. Roqib, M.Ag., selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwoketo.
2. Dr. Supani, S.Ag., M.A, selaku Dekan Fakultas Syari'ah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
3. Dr. H. Achmad Siddiq, S.H., M.H.I., M.H. Wakil Dekan I Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwoketo.
4. Dr. Hj. Nita Triana, S.H. M.Si. Wakil Dekan II Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwoketo.
5. Bani Sarif Maula, M.Ag., LL.M. Wakil Dekan III Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwoketo.

IAIN PURWOKERTO

6. Agus Sunaryo, S.H.I., M.S.I. Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwoketo.
7. H. Shofiyulloh Mukhlas, Lc., M.A. Selaku dosen pembimbing. Terimakasih atas pengorbanan waktu, tenaga, dan pikiran memberikan pengarahan, motivasi, do'a dan koreksi dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Segenap dosen Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwoketo, khususnya Fakultas Syari'ah yang telah memberikan berbagai ilmu pengetahuan, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
9. Seluruh Civitas Akademik Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwoketo, khususnya Fakultas Syari'ah yang telah membantu segala urusan mahasiswa.
10. Segenap Staff Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwoketo, yang telah memberi bantuan terkait referensi-referensi untuk menyusun skripsi ini.
11. Bapak dan Ibu tercinta, Bapak Suyatno dan Ibu Kumyati, terimakasih atas bimbingan, dukungan dan kasih sayangnya sehingga penulis dapat menyelesaikan studi ini. Semoga ilmu yang penulis raih dapat membahagiakan Bapak dan Ibu, berguna bagi agama, nusa dan bangsa.
12. Suami mas Jiran , terima kasih untuk waktu, tenaga, semngat dan doanya.
13. Anaku Faza Fadhilah Mumtazah, terima kasih sudah jadi anak yang manut.
14. Adikku, Dwi haryati, Anggi devi Saputri, Hurin Ain Silna Faradisa, terimakasih telah memberikan semangat dan doa.
15. Teman-teman seangkatan Hukum Ekonomi Syariah 2015 yang saya cintai dan selalu dirindukan.

IAIN PURWOKERTO

16. Teman-teman yang sudah saya anggap seperti keluarga sendiri, senantiasa mau mendengarkan keluh kesah selama mengerjakan skripsi ini khususnya Vita Anggraini, Miftahul Janah, Musli lestari
17. Dan semua pihak yang telah membantu yang tidak bisa disebutkan satu persatu. Semoga Allah memberikan balasan yang lebih baik.

Saya menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, untuk itu kritik dan saran yang bersifat membangun selalu saya harapkan dari pembaca guna kesempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis dan pembaca. Amiin.

Purwokerto, 24 Juli 2020
Penulis

Ika Lestari
NIM. 1522301016

IAIN PURWOKERTO

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata Arab dalam menyusun skripsi ini berpedoman berdasarkan keputusan bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 158/1987 dan Nomor 0543b/u/1987.

1. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	ba’	B	Be
ت	ta’	T	Te
ث	ṡa	ṡ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ḥa	ḥ	ha (dengantitik di bawah))
خ	Kha	Kh	kadan ha
د	Dal	D	De
ذ	Żal	Ż	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra’	R	Er
ز	zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa’	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa’	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	…. ‘….	Koma terbalik keatas
غ	Gain	G	Ge
ف	fa’	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El

IAIN PURWOKERTO

م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Waw	W	We
ه	ha’	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	ya’	Y	Ye

2. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti bahasa indonesia, vokal pendel, vokal rangkap dan vokal vokal panjang.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab lambangnya berupa tanda atau harakat yang transliterasinya dapat diuraikan sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf latin	Nama
ـَ	fatḥah	A	A
ـِ	Kasrah	I	I
ـُ	ḍamah	U	U

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
ـَيْ	*Fatḥah* dan *ya*	*Ai*	a dan i
ـَوْ	*Fatḥah* dan *wawu*	*Au*	a dan u

Contoh: بَيْنَكُمْ – *bainakum*

لَيْس-*laisa*

IAIN PURWOKERTO

شَيْأً – *syaian*

كَوْنِه -*kaunihi*

c. Vokal Panjang

Vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

TandadanHuruf	Nama	HurufdanTanda	Nama
...ـا...	*fatḥah* dan *alif*	*Ā*	a dan garis di atas
...ـِي	*Kasrah* dan *ya*	*Ī*	i dan garis di atas
...ـُو	*ḍamah* dan *wawu*	*Ū*	u dan garis di atas

Contoh: اِجَارَةٌ – *ij<arah*

3. Ta Marbūṭah

Transilterasi untuk ta *marbu<t{oh* ada dua, yaitu: ta *marbu<t{ah* yang hidup atau mendapat harakat *fathah, kasrah, dan dammah,* transliterasinya adalah (t). Sedangkan ta *marbu<t{ah* yang mati atau mendapatkan harakat sukun, transliterasinya adalah (h). Jika pada kata yang berakhir dengan ta *marbu<t{ah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta *marbu>t{ah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

جعلة	*Ju'a<lah*
اجارة	*Ij<arah*

4. Kata Sandang

a. Bila diikuti huruf *Qamariah*

وَالغرر	*Wal- ghorori*
اَلْمُحَقَّقَةِ	*Al-mukhaqqiqoti*
اَلْعَدْلُ	*Al-'dlu*
اَلْمَعَا مِلَ	*Al-ma'mila*

IAIN PURWOKERTO

b. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah*

العقود	*al-uquud*

5. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (’) hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir. Namun, bila hamzah terletak diawal kata, ia tidak di lambangkan, karena dalam tulisan arab ia berupa alif

Contoh:

Hamzah di tengah	تَأْخُذُوْنَ	*ta’khuz|ūna*
Hamzah di akhir	اَلنَّوْءُ	*an-nau’u*

6. Syaddah (*Tasydi<d*)

Syaddah atau *tasydi<d* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *tasydi<d* (ّ) dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda syaddah.

وَحَرَّمَ	*Wah{arroma*
وَالتَّقْوَى	*Wattaqwa*
وَالظَّابِطَ	*Waz{obita{*

IAIN PURWOKERTO

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL ..... **i**

PERNYATAAN KEASLIAN ..... **ii**

PENGESAHAN ..... **iii**

NOTA DINAS PEMBIMBING ..... **iv**

ABSTRAK ..... **v**

MOTTO ..... **vi**

PERSEMBAHAN ..... **vii**

KATA PENGANTAR ..... **viii**

PEDOMAN TRANSLITERASI ..... **xi**

DAFTAR ISI ..... **xv**

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Definisi Operasional 14

C. Rumusan Masalah 15

D. Tujuan Dan Manfaat Penelitian 16

E. Telaah Pustaka 17

F. Sistematika Penulisan 20

BAB II TINJAUAN UMUM TENTANG JUAL BELI, *JU'A<<<LAH*, *WAKA<LAH*, DAN MLM

A. Konsep Jual Beli 22

1. Pengertian Jual Beli 22

2. Dasar Hukum Jual Beli 23

IAIN PURWOKERTO

3. Rukun Dan Syarat Sah Jual Beli 25

4. Bentuk-Bentuk Jual Beli yang dilarang 26

B. Ju'a<lah *28*

1. Pengertian *ju'a<lah* 28

2. Dasar Hukum *Ju'a<lah* 29

3. Persyaratan *Ju'a<lah* 31

4. Hikmah dan Manfaat *Ju'a<lah* 31

5. Pembatalan *Ju'a<lah* 33

C. Waka<lah 33

1. Pengertian *Waka<lah* 33

2. Dasar Hukum *Waka<lah* 35

3. Rukun Dan Syarat *Waka<lah* 36

4. Pembatalan *Waka<lah* 38

D. Multi Level Marketing (MLM) 39

1. Pengertian MLM 39

2. Landasan Hukum MLM di Indonesia 43

3. Jenis dan Bentuk MLM 45

4. Bonus Pada Bisnis MLM 46

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian 50

B. Subyek dan Obyek Penelitian 50

C. Lokasi Penelitian 52

D. Sumber Data 52

IAIN PURWOKERTO

E. Teknik Pengumpulan Data 53

F. Teknik Analisis Data 55

BAB IV ANALISIS TERHADAP PANDANGAN PESERTA BAHTSUL MASAIL NU TAHUN 2019 TENTANG KEHARAMAN MLM

A. Praktik Multi Level Marketing (MLM) 56

B. Pandangan Peserta Bahtsul Masail Munas Alim Ulama NU tentang Keharaman MLM dan Metode Istinbatnya 61

C. Analisis Pandangan Peserta Bahtsul Masail Munas Alim Ulama NU tentang Keharaman MLM dan Metode Istinbatnya 72

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 80

B. Saran 81

C. Penutup 82

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

BIODATA MAHASISWA

IAIN PURWOKERTO

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Hasil Wawancara

Lampiran 2 Surat Keterangan Lulus Seminar

Lampiran 3 Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif

Lampiran 4 Surat Wakaf

Lampiran 5 Surat Keterangan Lulus BTA PPI

Lampiran 6 Surat Keterangan Lulus KKN

Lampiran 7 Surat Keterangan Lulus PPL

Lampiran 8 Surat Keterangan Lulus Aplikom

Lampiran 9 Surat Keterangan Lulus Bahasa Arab

Lampiran 10 Surat Keterangan Lulus Bahasa Inggris

Lampiran 11 Surat Pernyataan Kesediaan Menjadi Pembimbing

Lampiran 12 Blangko / Kartu Bimbingan Skripsi

Lampiran 13 Sertifikat OPAK

Lampiran 14 Sertifikat-sertifikat

Lampiran 15 Daftar Riwayat Hidup

IAIN PURWOKERTO

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di era globalisasi ini banyak terjadi permasalahan-permasalahan di dalam pemikiran umat Islam dalam menghadapi gerakan ekonomi di Indonesia yang semakin berkembang pesat. Banyak jenis transaksi telah muncul dan menyebar ke seluruh penjuru dunia termasuk Indonesia. Banyak jenis transaksi yang di tawarkan yang juga menjanjikan keuntungan yang berlipat ganda.[1]

Salah satu gerakan ekonomi yang sedang berkembang pesat saat ini adalah Multi Level Marketing (MLM). MLM adalah singkatan dari Multi Level Marketing (pemasaran Multi Tingkat), yaitu bisnis sistem pemasaran melalui jaringan distribusi yang dibangun secara berjenjang dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Dengan kata lain MLM adalah sebuah metode pemasaran barang atau jasa, dan 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 kelompoknya.[2]

---

[1] Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, cet.2 (Jakarta: Raja Grafindo. 2004), hal.187

[2] Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram*, Cet.1, (Tanggerang: Qultum Media, 2005), hal.17.

Multi Level Marketing (MLM) juga merupakan jaringan pemasaran berjenjang. Suatu sistem pemasaran yang dirancang untuk dapat memberikan kesempatan kepada setiap orang agar dapat menjalankan setiap usahanya sendiri. Setiap orang yang bergabung dalam sistem ini berkesempatan mengembangkan usahanya dengan cara memakai dan menjual produk perusahaan serta mengajak orang lain yang kemudian disebut *downline* untuk bergabung.[3]

Menurut Setiawan, terdapat beberapa jenis Multi Level Marketing (MLM), yaitu sebagai berikut:

1. Sistem *Binary Plan*

   Sistem *Binary Plan* ini merupakan pengembangan jaringan hanya 2 *downline* saja dan mengutamakan keseimbangan jaringan. Semakin seimbang jaringan dan omset bisnis dalam perusahaan MLM seperti ini semakin besar bonus yang diterima. Namun jika tidak seimbang, maka bonus-bonus tersebut mengalir deras ke dalam perusahaan. Biasanya sistem *Binary Plan* ini diusung perusahaan-perusahaan MLM yang dibuat oleh orang indonesia. Biasanya perkembangan jaringan perusahaan yang menggunakan sistem *Binary Plan* relatif cepat sekali. Mitra-mitranya cepat mendapat bonus besar. Agar terlihat semakin mudah pendapatkan uang, mitra-mitra dari perusahaan seperti ini menerapkan aturan mendapatkan uang sebagai bonus dari perekrutan mitra yang mereka ajak (bonus sponsoring). Ini artinya mereka seperti halnya memperjualbelikan

[3] Abu Yazid (ed*). Fiqh Realitas Ma'had Aly Terhadap Wacana Hukum Islam Kontemporer*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar,2005), hal.146.

orang-orang (*trafficking*) dalam cara halus. Sistem ini biasanya memberikan bonus besar di awal karir saja sebagai iming-iming bahwa menjalankan bisnis MLM bersistem binary ini menciptakan kesimpulan bahwa yang diuntungkan adalah mitra yang join di awal.

2. Sistem *Matrix*

Sistem *matrix* ini pengembangan jaringannya menggunakan konsep hanya 3 *fronline* saja dan begitu pula selanjutnya ke bawah. Jenis sistem ini muncul untuk mengakali sistem binary yang dianggap *money game*.

3. Sistem *Break Away*

Sistem ini pengembangan jaringan mengutamakan kelebaran. Semakin banyak *fronline*, semakin besar pula bonus yang diterima. Namun kelemahannya adalah seorang agen harus mengurus semuanya sendiri. Sistem ini juga memungkinkan *downline* untuk melebihi *upline*nya. Bonus yang didapat mitranya biasanya kecil di awal, namun besar peringkat atas dikarenakan bonus member di awal karirnya kecil, maka biasanya perusahaan seperti ini mengandalkan iming-iming bonus perekrutan.[4]

Semua bisnis termasuk yang menggunakan sistem MLM dalam literatur syariah Islam pada dasarnya termasuk kategori mu'amalat yang dibahas dalam bab al-buyu' (jual beli), secara prinsip hukum asalnya boleh berdasarkan kaidah fiqh sebagaimana dikemukakan oleh Ibnu Qayyim Al-

[4] Https://www.seputarpengetahuan.co.id//*Pengertian-MLM-Cara-Kerja-Jenis-Kelebihan-dan-Kekurangan* . di akses pada tanggal 15 juli 2019 pukul 10:00

Jauziyah "*Pada dasarnya semua ibadah hukumnya haram kecuali kalau ada dalil yang memerintahkannya, sedangkan asal dari hukum transaksi dan muamalah adalah halal kecuali kalau ada dalil yang melarangnya*".[5]

Adapun hukum syara yang menyebutkan segala bentuk mu'amalah atau transaksi hukumnya boleh (mubah) terdapat dalam QS Al Baqarah ayat 275 dan QS Al Māidah ayat 2

وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلْبَيْعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْ

"Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba"(QS Al Baqarah: 275.[6]

وَتَعَاوَنُواْ عَلَى ٱلْبِرِّ وَٱلتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُواْ عَلَى ٱلْإِثْمِ وَٱلْعُدْوَٰنِ

"Tolong menolonglah atas kebaikan dan taqwa dan jangan tolong menolong atas dosa dan permusuhan". (QS Al-Māidah : 2). [7]

Dalam Fatwa No: 75/DSN/MUI/VII/2009 yang ditandatangani oleh ketua DSN MUI Sahal Mahfudz dan Sekretaris Ichwan Sam pada tanggal 25 juli 2009 dijelaskan 12 syarat bagi MLM yaitu:

a) Ada objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.
b) Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.
c) Transaksi dalam perdagangan tidak mengandung unsur *gharār, maysir, ribā, ḍharar, ḍzulm*, maksiat.

IAIN PURWOKERTO

[5] Https://jurnal .stie-aas.ac.id//*Bisnis-multi-level-marketing-(MLM)-Dalam-Pandangan-Islam*. di akses pada tanggal 15 juli 2019 pukul10:50

[6] M.Yazid afandi, *Fiqh muamalah*, (Yogyakarta: Logung Pustaka,2009), hlm.54.

d) Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*).

e) Komisis yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota, besaran maupun bentuknya harus berdasarkan prestasi kerja yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan produk, dan harus menjaga pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS.

f) Bonus yang diberikan perusahaan kepada anggota harus jelas jumlahnya, saat transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang di tetapkan perusahaan.

g) Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang atau jasa.

h) Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighrā'*.

i) Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antar anggota pertama dan anggota berikutnya.

j) Sistem perekrutan, bentuk penghargaan dana secara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan sebagainya.

k) Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan wajib membina dan mengawasi anggota yang direkrutnya.

IAIN PURWOKERTO

l) Tidak melakukan kegiatan *money game*.[7]

Dalam keputusan Fatwa MUI kaitannya dengan bisnis MLM ada yang diperbolehkan sebagaimana yang telah termuat yaitu diperbolehkan seperti kehalalan produk yang dipasarkan dan bisnis tersebut dilarang jika ada kegiatan *money game* di dalamnya.

Pada intinya, bisnis MLM dihalalkan dalam Islam. Asalkan menjual-belikan produk yang halal dan tidak melanggar norma-norma di dalamnya. Bisnis yang menerapkan sistem MLM namun tidak menjual belikan produk bermanfaat atau hanya sekedar memutar uang bisa menjadi haram karena mengandung *ribā* dan judi. Contohnya jualan produk dengan iming-iming bonus selangit dan skema ponzi (piramida).[8]

Akan tetapi berbeda dengan hasil munas (Musyawarah Nasional), "Berdasarkan konstitusi, Indonesia bukan darul ifta. Bukan negara agama. Namun sejurus dengan itu, tidak boleh ada warga negara Indonesia yang tidak beragama. Oleh karena hanya institusi yang diberi mandat oleh konstitusi dan peraturan perundang-undangan yang sah yang boleh mengeluarkan fatwa,". Demikian kata ketua umum PBNU Said Aqil Siroj dalam penutupan Munas Alim Ulama dan Konbes NU 2019, Jumat 1 Maret 2019. Yang secara resmi ditutup wakil presiden M Jusuf Kalla, di Banjar.

IAIN PURWOKERTO

[7] Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2019 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) dalam https://tafsirq.com

[8] Http://www.nu.or.id/post/read/13663/*batasan-hukum-dalam-bisnis-mlm*. Di akses pada tanggal 13 juli 2019 pukul 07:50 wib

Dalam acara penutupan perhelatan berlangsung di Pondok Pesantren Miftahul Huda Al-Azhar, Citangkolo Kujangsari, Langensari, kota Banjar, Jawa Barat menghasilkan sejumlah rekomendasi. Sejumlah rekomendasi itu dibahas, baik di komisi bahtsul masail *waqiiyah* (aktual), komisi Bahstul masail *maudluiyyah* (tematik) maupun di Bahtsul Masail *qanuniyah* (Peraturan). Rapat komisi menghasilkan sejumlah rekomendasi yang ditujukan untuk internal dan eksternal organisasi, salah satu rekomendasi hasil Munas Alim Ulama NU adalah haramnya hukum bisnis MLM, di mana Munas Alim Ulama NU menyatakan model bisnis MLM adalah haram. Hal ini berlaku untuk MLM dengan skema piramida, atau skema ponzi. Pembahasan mengenai MLM ini dibahas oleh para kiai dalam komisi Bahtsul Masail *waqiiyyah* dengan moderator kyai Asnawi.[9]

Skema Piramida adalah suatu sistem pemasaran yang hanya akan menguntungkan sebagian orang yang jumlahnya sangat sedikit, dan biasanya mereka adalah orang-orang yang lebih dulu bergabung dalam sistem pemasaran tersebut. Sebaliknya sistem piramida ini akan menyebabkan kerugian pada banyak orang karena mereka harus menanggung biaya atau memberikan keuntungan kepada orang yang sedikit. Sistem piramida inilah yang dipakai oleh ponzi. Oleh karena itu banyak yang menyamakan antara skema ponzi dengan sistem piramida. Sistem piramida memang lebih menarik dibandingkan dengan sistem

[9]Http://nasional.tempo.com//*5-Hasil-Munas-Alim-Ulama-NU-Soal-Sebutan-Kafir-Sampai-Bisnis-MLM*. di akses pada tanggal 15 juli 2019 pukul 20;20

MLM yang sebenarnya karena dia menjanjikan kesempatan untuk mendapatkan keuntungan yang besar dengan sedikit usaha.

Skema ponzi, nama ponzi diambil dari nama seseorang yaitu Charles Ponzi (3 Maret 1882-18 Januari 1949). Seorang Italia yang tinggal di Boston, AS. Ponzi terkenal dengan penipuannya karena menawarkan investasi dengan keuntungan 50 % dalam waktu 45 hari atau 100 % dalam waktu 90 hari. Sistem ini merupakan sistem piramida yang banyak digunakan untuk menipu dalam *money game*. Sekilas skema ponzi ini mirip dengan MLM.

Persoalan MLM ini dibahas dalam komisi Bahtsul Masail Diniyah Waqi'iyah pada Munas Alim Ulama dan konferensi besar NU 2019 di pondok pesantren Miftahul Huda Al Azhar Citangkolo, kota Banjar, Jawa Barat. Hal ini mengingat bisnis *money game* telah marak ditengah masyarakat baik secara *face to face* maupun berbasis digital. Adanya legalitas tidak menjadi jaminan sebuah bisnis dikatakan aman, karena pada praktiknya mereka melakukan pelanggaran terselubung hingga mengakibatkan ribuan korban. Bahkan tidak sedikit dari kalangan agamawan yang turut serta dalam bisnis tersebut. Adapun sistem MLM yang biasa kita temui di tengah masyarakat menggunakan skema matahari dan skema piramida dengan ketentuan sebagai berikut:

a) Adanya uang pendaftaran atau dibarengi pembelian produk sebagai syarat dalam mengikuti kegiatan penjualan berjenjang atau mencari

IAIN PURWOKERTO

mitra. Selain itu, dalam pendaftaran atau pembelian tersebut menghasilkan komisi atau bonus.

b) Adanya bonus-bonus yang didapatkan ketika jaringannya semakin banyak ke bawah hingga membentuk skema piramida. Ihwal skema matahari pada dasarnya bisa dikatakan sama dengan model piramida ketika adanya ketergantungan pada setoran dari member baru demi bertahan dan menguntungkan member lama.

c) Rancangan pemasarannya menghasilkan bonus atau komisi dan penghargaan lainnya berdasarkan dari kegiatan tertentu.

d) Pada dasarnya produk bisa didapatkan secara gratis, atau dalam kasus lain harga produk jauh lebih murah atau manfaat produk tidak sesuai dengan apa yang diiklankan.

e) Bonus rekrut jauh lebih besar dibandingkan dengan bonus dari manfaat produk itu sendiri.[10]

Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI), merupakan sebuah asosiasi yang beranggotakan para praktisi perusahaan yang menangani praktik pemasaran produk secara langsung berjenjang di Indonesia. Rekam jejak organisasi ini menarik untuk disimak. Perlu diketahui bahwa APLI juga membawahi para pelaku MLM .Di antara jargon yang diusung oleh APLI adalah memerangi segala praktik *money game.*

[10]. Wawancara penulis dengan Mahbub Maafi selaku Wakil Sekretaris LBM PBNU pada tanggal 21 Agustus 2019 pukul 13.38.

Dengan melihat organisasi yang di bawahinya melibatkan pula pelaku pemasaran berjenjang atau MLM, APLI membawa misi memerangi *money game*. Penegasan yang ia sampaikan:

1. Meskipun MLM sering diidentikan dengan *money game*, tapi tidak semua MLM adalah *money game*.
2. Jika *money game* merupakan alasan utama diharamkannya MLM, berarti ada MLM yang diperbolehkan dalam syariat.

Jika kita cermati dengan sungguh-sungguh alur pemasaran MLM, maka sebenarnya hampir tidak ada beda antara MLM dengan *money game* atau skema ponzi. Masing-masing menyerupai bangunan piramida di mana bagian atas merupakan *upline* dan bagian yang melebar adalah *downline*. Akan tetapi *upline* dan *downline* bukanlah illat keharaman dalm suatu praktik muamalah. Kebolehan menarik anggota juga bukan merupakan illat keharaman.

Berikut hal-hal yang harus dicermati dalam MLM:

1. Jaringan, karena jaringan merupakan ciri khas sistem itu sendiri, Dalam konteks ini transparasi penentuan biaya untuk menjadi anggota dan alokasinya harus dapat dipertanggungjawabkan.
2. Oleh karenanya penetapan biaya pendaftaran anggota yang tinggi tanpa diimbangi dengan kompensasi setimpal yang diperoleh oleh anggota baru atau minimal mendekati biaya tersebut merupakan celah bagi perusahaan MLM untuk mengambil sesuatu tanpa hak dan hukumnya adalah haram.

IAIN PURWOKERTO

3. MLM adalah wasilah (sarana) untuk menjual produk (barang atau jasa), sehingga MLM bukanlah wasilah untuk mendapatkan uang tanpa ada produk atau produk hanya kamuflase. Karena ini merupakan *money game* yang sama dengan judi dan hukumnya haram. Disamping itu hal yang harus diperhatikan dalam MLM adalah *passive income* atau komisi pasif. Karena ini acapkali "diimani" dan dambakan oleh para pelaku MLM.
4. Peningkatan posisi bagi setiap orang dalam profesi memang terdapat di setiap usaha. Tetapi hal ini mengharuskan adanya transparansi peningkatan anggota pada setiap jenjang (level) dan kesempatan untuk berhasil pada setiap orang. Sehingga peningkatan level dalam sistem MLM adalah suatu hal yang dibolehkan selagi dilakukan secara transparan, tidak menzhalimi pihak yang ada di bawah, setingkat maupun di atas.
5. Hak dan kesempatan yang diperoleh sesuai dengan prestasi kerja anggota. Seorang anggota atau distributor biasanya mendapatkan keuntungan dari penjualan yang dilakukan dirinya dan dilakukan *downline*-nya. Perolehan untung dari penjualan langsung yang dilakukan dirinya adalah sesuatu yang biasa dalam jual beli. Adapun perolehan prosentase keuntungan diperolehnya sebab usaha *downline*-nya bisa menjadi celah trjadinya kezhaliman.

IAIN PURWOKERTO

6. Membeli produk dengan harga yang tidak normal sebagai syarat mencari *downline*. Ini pada hakikatnya adalah bukan membeli produk tetapi membeli *downline*.[11]

Dalam membicarakan bahtsul Masail ada hal yang sangat prinsip di dalamnya, yaitu *istinbath* hukum. Maksud dari *istinbath* hukum adalah cara yang digunakan ulama dan intelektul NU untuk menggali dan menetapkan suatu keputusan hukum fiqh dalam bahtsul masail.

Pengertian *istinbath* hukum di kalangan NU bukan mengambil hukum secara langsung dari sumber aslinya, yaitu al-Quran dan al-Sunnah akan tetapi sesuai dengan sikap dasar bermazhab mentatbiqkan (memberlakukan) secara dinamis nass-nass fuqaha dalam konteks permasalahan yang dicari hukumnya. Sedangkan *istinbath* dalam pengertian pertama cenderung ke arah perilaku ijtihad oleh ulama NU dirasa sangat sulit karena keterbatasan-keterbatasan yang disadari oleh mereka, terutama di bidang ilmu-ilmu penunjang dan pelengkap yang harus dikuasai oleh seorang mujtahid. Sementara itu, *istinbath* dalam pengertiannya yang kedua, selain praktis dapat dilakukan oleh semua ulama NU yang telah mampu memahami teks kitab-kitab fiqh sesuai dengan terminologinya yang baku. Oleh karena itu, kata *istinbath* di kalangan NU terutama dalam kerja bahtsul masailnya syuriah NU tidak populer karena kata itu telah populer di kalangan ulama NU dengan

IAIN PURWOKERTO

[11] Wawancara penulis dengan Mahbub Maafi selaku Wakil Sekretaris LBM PBNU pada tanggal 21 Agustus 2019 Pukul 13.58

konotasinya yang pertama yaitu ijtihad, suatu hal yang oleh ulama shuriyah tidak dilakukan karena keterbatasan pengetahuan.

Secara umum dikemukakan ada tiga prosedur dalam bahtsul masail NU. *Pertama*, metode qawli, metode ini adalah suatu cara *istinbath* hukum yang digunakan oleh ulama NU dalam kerja bahtsul masail dengan mempelajari masalah yang dihadapi kemudian mencari jawabannya pada kitab-kitab fiqh dari empat madzhab dengan mengacu dan merujuk secara langsung pada bunyi teks-nya. Dengan menggunakan metode qawli tersebut, semua permasalahan yang dicarikan jawaban hanya dengan mengutip sumber fatwa dan kitab-kitab yang menjadi rujukan. Cara qawli ini hanya menetapkan saja apa yang sudah ada. *Kedua*, metode ilhaqi, apabila metode qawli tidak dapat dilaksanakan karena tidak ditemukan jawaban tekstual dari kitab *mu'tabar*, maka yang dilakukan adalah apa yang disebut dengan *ilhaqal-masail bi nazairiha* yakni menyamakan hukum suatu kasus/ masalah yang belum dijawab oleh kitab (belum ada ketetapan hukumnya) dengan kasus masalah serupa yang telah dijawab oleh kitab (telah ada ketetapan hukumnya), atau menyamakan dengan pendapat yang sudah jadi. Dalam metode *ilhaqi* nampak ada kecenderungan bahwa cara ini ditempuh hanya dalam rangka menjaga agar tidak terjadi stagnasi (*mawquf*).[12] Ketiga, metode manhaji adalah suatu cara menyelesaikan yang ditempuh dalam bahtsul masail dengan

[12] [12] Ahmad Muhtadi Anshor, *Bahth al-masail Nahdlatul Ulama Melacak Dinamika Pemikiran Mazhab Kaum Tradisionalis*, (Yogyakarta, Teras, 2012), hlm.50-51.84-94

mengikuti jalan pikiran dan kaidah kaidah penetapan hukum yang telah disusun imam madzhab.[13]

PBNU mempunyai fatwa larangan, inilah yang menarik sehingga banyak praktek dan fatwa larangan yang perlu diteliti, akan tetapi PBNU juga tidak menghukumi secara pasti melainkan dikelompokan sesuai jenis dan praktek MLM-nya. Berdasarkan latar belakang masalah di atas, penulis tertarik untuk meneliti mengenai hasil munas alim ulama NU yaitu tentang fatwa keharaman MLM, dengan mengambil judul **PANDANGAN PESERTA BAHTSUL MASAIL MUNAS ALIM ULAMA NU DI BANJARPATROMAN TAHUN 2019 TENTANG KEHARAMAN MULTI LEVEL MARKETING (MLM).**

B. Definisi Operasional

Dari judul skripsi yang penulis angkat, ada beberapa istilah yang perlu mendapat penjelasan agar arah dan maksud penulis skripsi ini menjadi jelas dan tidak terjadi kerancuan dalam memahami permasalah yang akan dibahas.

IAIN PURWOKERTO

Adapun istilah-istilah yang perlu dijelaskan adalah sebagai berikut:

1. Analisis

   Analisis adalah penyelidikan terhadap suatu peristiwa untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya (sebab, musabah, duduk perkara, dsb).[14]

---

[13] Ahmad Muhtadi Anshor, *Bahth al-masail Nahdlatul Ulama Melacak Dinamika Pemikiran Mazhab Kaum Tradisionalis*, (Yogyakarta, Teras, 2012), hlm.84-94.

[14] Heppy el Rais, *Kamus Ilmiah Populer* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2012), hlm.35.

2. Bahtsul masail

Bathsul Masail adalah salah satu forum diskusi keagamaan dalam organisasi NU untuk merespon dan memberikan solusi atas problematika aktual yang muncul dalam kehidupan masyarakat.

3. Munas Alim Ulama

Munas alim ulama atau musyawarah nasional alim ulama adalah forum pertemuan yang diselenggaran oleh PBNU untuk membahas masalah keagamaan yang biasanya dalam musyawarahnya mengundang tokoh-tokoh alim ulama ahlusunnah wal jama'ah dari dalam maupun luar pengurus NU, terutama tokoh pengasuh pesantren, dan dapat mengundang tenaga ahli yang diperlukan.

4. NU (Nahdlatul Ulama)

NU adalah semua organisasi terbesar di Indonesia yang berdiri pada tanggal 31 Januari 1926 yang bergerak di bidang keagamaan, pendidikan, sosial, dan ekonomi.

5. MLM (*Multi Level Marketing)*

MLM adalah sebuah sistem penjualan langsung, dimana barang dipasarkan oleh para konsumen langsung dari produsen.[15]

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas dapat dirumuskan suatu permasalahan sebagai berikut:

[15] Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer*, (Bogor, P.T. Berkat Mulia Insani, 2016) Hlm.354.

IAIN PURWOKERTO

1. Bagaimana Pandangan Peserta Bahsul Masail munas alim ulama NU terhadap hukum MLM ?
2. Bagaimana Metode istinbat yang di gunakan peserta Bahtsul Masail munas alim ulama NU terkait keharaman MLM ?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

   Adapun yang menjadi tujuan dalam penelitian adalah

   a. Untuk mengetahui pandangan peserta bahtsul masail Munas alim ulama NU terkait hukum MLM.
   b. Untuk mengetahui metode istinbat yang di gunakan oleh peserta bahtsul masail munas alim ulama NU dibalik alasan mengharamkan MLM.

2. Manfaat Penelitian

   a. Untuk memperoleh hasil penelitian yang dapat menjadi rujukan dalam pengembangan penelitia lebih lanjut serta dapat menjadi tambahan pengetahuan bagi para distributor MLM
   b. Secara Akademik dapat menambah wawasan ilmu pengetahuan tentang bisnis MLM yang mana hal ini di bahas juga dalam mata kuliah fiqh muamalah.
   c. Menambah referensi kepustakaan bagi IAIN Purwokerto khususnya fakultas Syariah.

IAIN PURWOKERTO

E. Telaah Pustaka

Telaah pustaka adalah kajian terhadap hasil penelitian sebelumnya baik yang dibukukan atau tidak, diterbitkan atau tidak oleh peneliti yang bersinggungan dengan pokok maslah yang akan diteliti oleh penulis. Maksud dan tujuan telaah pustaka adalah untuk menghindari duplikasian dan untuk mengetahui posisi penelitian penulis dan pentingnya penelitian tersebut.

Kuswara dalam buku *Mengenal MLM Syariah*, membahas tentang pengertian MLM Syariah, MLM dalam ekonomi syariah, landasan pengelolaan bisnis MLM Syariah dan MLM bisnis Prospektif.[16]

Ahmad Zahro dalam buku *Lajnah Bahtsul Masail 1926-1999 Tradisi Intelektual NU*, membahas seputar metode istinbath hukum yang digunakan dan juga validitas hukum yang dihasilkan tentu masih terbuka untuk diperbincangkan dan didiskusikan bersama.

Ahmad Muhtadi Ansori dalam buku *Bahth al-Masail Nahdlatul Ulama* dimana buku tersebut mengupas tentang dinamika pemikiran hukum NU. Sebagaimana bahwa NU mempunyai sebuah forum yang disebut bahtsul masail yang di koordinasi oleh lembaga Syuriah, dimana forum ini bertugas mengambil keputusan tentang hukum islam baik yang berkaitan dengan masail fiqhiyah (masalah fiqih) maupun masalah ketauhidan dan bahkan masalah masalah tasawuf. Forum ini biasanya diikuti oleh syuriah dan ulma-ulama NU yang berada diluar struktur organisasi termasuk para pengasuh pesantren,

[16] Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, (Tangerang: QultumMedia, 2005), hlm.15-115.

Abu Azam Al Hadi dalam buku *Fiqh Muamalah Kontemporer*, membahas mengenai aturan Allah Swt yang wajib untuk ditaati dan mengatur hubungan antarsesama manusia dalam kaitannya dengan kehartabendaan dalam bentuk transaksi-transaksi yang modern atau kekinian, untuk itu, ilmu fikih muamalah kontemporer ini sangatlah bersifat urgensi sebagai pengantar mahasiswa dan para kalangan pemerhati ekonomi Islam dalam mempelajari ekonomi Islam secara keseluruhan.[17]

Erwandi Tarmizi dalam buku *Harta Haram Muamalat Kontemporer*, membahas tentang Pengertian MLM, pendapat para ulama mengenai MLM, Ide asas kerja MLM, macam-macam alasan orang bergabung MLM, dan dalil-dalil tentang MLM.[18]

Muhammad Djakfar dalam hukum hukum bisnis, membahas bisnis, bisnis merupakan aktivitas pokok manusia untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Namun demikian, dalam realitas, tidak jarang telah terjadi pelanggaran dalam aktifitas yang berpotensi merugikan banyak kalangan.[19]

Skripsi tentang MLM bukan yang pertama melainkan telah ada penelitian yang mengkaji tentang Hukum MLM di berbagai perusahaan dan hukum MLM menurut fatwa DSN-MUI. Oleh karena itu penulis mempelajari hasil penelitian yang ada kaitannya banyak diilhami oleh beberapa penelitian sebelumnya dengan tema yang sama. Diantaranya penelitian yang dilakukan oleh saudara uswatun Chasanah dengan judul "Bisnis MLM Perspektif

IAIN PURWOKERTO

[17] Abu Azam Al Hadi, *Fiqh Muamalah kontemporer*, (Depok: PT Rajagrafindo Oersada, 2017)

[18] Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer*, (Bogor: P.T. Berkat Mulia Insani, 2016).hlm.354-363.

[19] Muhammad Djakfar, *Hukum Bisnis*, (Yogyakarta, PT Lkis Printing Cemerlang, 2009)

Hukum Islam Pada PT Diamond Interest Indonesia Jakarta. Saudara Uswatun Chasanah meneliti bagaimana praktek Bisnis MLM, dengan study kasus PT Diamond Interes Indonesia Jakarta di kaji dengan perspektif hukum islam sesuai dengan hukum Islam atau tidak.[20], sedangkan pada skripsi yang penulis susun merupakan hasil munas Alim ulama NU dimana MLM di bahas secara umum tidak membahas satu persatu perusahaan yang menggunakan jual beli sistem MLM.

Penelitian yang dilakukan oleh Anis Tyas Kuncoro dengan judul "Konsep Bisnis Multi Level Marketing dalam Perspektif Ekonomi Islam".[21] Dalam penelitian ini Anis Tyas Kuncoro membahas bisnis MLM secara umum perspektif Ekonomi Islam, serta membedakan MLM Konvensional dengan MLM Syariah. Perbadaan yang jelas dalam penelitian yang akan penulis lakukan adalah bagaimana klasifikasi MLM yang diperbolehkan dan diharamkan.

Penelitian yang dilakukan oleh Abdul Aziz dengan judul Study kasus Terhadap Hasil Keputusan Bahtsul Masail Nahdlatul Ulama tahun 2004 Tentang gaji pegawai yang proses pengangkatannya karena risywah, secara umum menggambarkan dua pendapat dari hukum menerima gaji pegawai dimana proses pengangkatannya melalui risywah.

Penelitian yang dilakukan oleh Syahrin Rusman dengan judul,"Analisis Maqashid Syariah terhadap Fatwa MUI Mengenai Halam

[20] Uswatun Chasanah, "*Bisnis MLM Perspektif Hukum Islam Pada PT Diamond Interest Indonesia Jakarta*", Skripsi (Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2019), hlm.3

[21] Anis tyas Kuncoro, "*Konsep Bisnis Multi Level Marketing dalam Perspektif Ekonomi Islam*", Skripsi (Universitas Islam Sultan Agung,, 1995) hlm.5

Haramnya Bisnis MLM (Multi Level Marketing).[22] Pokok masalah dalam penelitian ini adalah Analisis Maqhasid Syariah terhadap Fatwa MUI mengenai Halal Haramnya bisnis MLM. Dalam penerapan Maqashid Syariah untuk melihat sejauh mana praktiknya setelah dikaji sesuai dengan ajaran agama atau syariat Islam. Jadi tidak serta merta dilihat dari merek dan lebelnya apakah berlebel syariah atau tidak, tetapi penting mengedepankan beberapa persyaratan yang sesuai dengan syariat Islam agar tercapainya sebuah Mashlahat. Sedangkan pada skripsi yang penulis susun adalah fatwa fatwa apa saja yang melarang terselenggaranya praktek MLM.

Penelitian yang dilakukan oleh Ibnu Rijal Silmi dengan judul "Analisis Sistem pemasaran Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) pada PT Arminareka Perdata Jakarta Dari Universitas Syarif Hidayatulloh. Penelitian ini membahas tentang penjualan langsung berjenjang syaruah (PLBS) yang didalamnya juga disebutkan tentang fatwa DSN MUI NO.75 tahun 2009.[23] Berbeda dengan skripsi yang penulis susun, yaitu membahas tentang fatwa larangan jual beli sistem MLM , persamaannya adalah membahas fatwa MLM hanya saja beda forum dan beda pula hasilnya.

F. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah pembaca dagar mendapat gambaran yang jelas dan mempermudah dalam pembahasan, maka penulisan ini disusun secara

[22] Syahrin Rusman, "*Analisis Maqashid Syariah Terhadap Fatwa MUI Mengenai Halam Haramnya Bisnis MLM (Multi Level Marketing*)", Skripsi (Makassar: UIN Alauddin Makasar, 2016), hlm.1

[23] Ibnu Rijal Silmi, *Analisis Sistem Pemasaran Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) pada PT. Arminareka Perdana Jakarta*, Skripsi (Jakarta: UIN Syarif Hidayatulloh), hlm.66.

IAIN PURWOKERTO

sistematis yang masing-masing bab mencerminkan satu kesatuan yang utuh, yaitu sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan, terdiri dari latar belakang masalah, definisi operasional, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kajian pustaka dan sistematika penulisan.

BAB II adalah Landasan teori tentang hukum MLM , konsep jual beli yang meliputi pengerian jual beli, dasar hukum, Rukun dan Syarat Jual beli, syarat tambahan dalam jual beli, dan MLM yang meliputi tentang pengertian MLM, landasan hukum MLM di Indonesia, jenis dan bentuk MLM, bagaimana cara kerja MLM

BAB III bab ini berisi tentang metodologi penelitian yang meliputi jenis penelitian, lokasi penelitian, sumber data, metode pengumpulan data, dan metode analisis data.

BAB IV berupa dasar hukum dan analisis hasil bathsul masail munas Alim ulama NU tentang Keharaman MLM (*multi level marketing*).

BAB V Penutup yang meliputi hasil akhir atau kesimpulan dari suatu penelitian yang telah di lakukan yang menjawab berbagai rumusan masalah. Dan pada bab ini berisi kesimpulan dan saran dari penulis

IAIN PURWOKERTO

BAB II

TINJAUAN UMUM TENTANG JUAL BELI, *JU'ĀLAH*, *WAKĀLAH* DAN MLM

A. Konsep Jual Beli

1. Pengerian Jual Beli

Secara etimologis, jual beli berasal dari bahasa arab *al-ḥai'* yang makna dasarnya menjual, mengganti dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Dalam prakteknya, bahasa ini digunakan untuk pengertian lawannya, yaitu kata *as-syirā'* (beli). Maka kata *al-ḥai'* berarti jual, tetapi sekaligus juga beli.[1]

Sedangkan menurut istilah syar'i, *al-ḥai'* diartikan sebagai sebuah proses pemindahan kepemilikan suatu harga barang kepada pihak lain dengan harga. Dalam definisi lain, menukarkan suatu barang dengan barang lainnya untuk tujuan kepemilikan.[2] Adapun barang yang dipertukarkan tidak terbatas pada jenis tertentu. Namun berlaku bagi semua jenis barang selama tidak diharamkan.

IAIN PURWOKERTO

Adapaun secara terminologi, para ulama memberikan definisi yang berbeda. Di kalangan ulama Hanafi terdapat dua definisi, Jual beli yaitu:[3]

a) Saling menukar harta dengan harta melalui cara tertentu.

---

[1] Ghufron Ikhsan, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), hlm.67.

[2] Supriyadi Yosuf Boni, *Apa Salah MLM? Sanggahan 22 pengharaman Multi Level Marketing*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar,2017), hlm.25.

[3] M.yazid Afandi, *Fiqh Muamaah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Logung Printika, 2009), hlm.53.

b) Tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat.

Ulama Madzhab Maliki, Syafi'i dan Hanbali memberikan pengertian, jual beli adalah saling menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan milik dan kepemilikan. Definisi ini menekankan pada aspek milik pemilikan, untuk membedakan dengan tukar menukar harga/barang yang tidak mempunyai akibat milik kepemilikan, seperti sewa menyewa, Demikian juga harta yang dimaksud adalah harta dalam pengertian luas, bisa barang dan bisa uang.

2. Dasar Hukum Jual Beli

Hukum asal transaksi jual beli adalah halal dan boleh selama syarat-syarat dan ketentuan jual beli terpenuhi. Jika ada syarat dan ketentuan yang terabaikan, maka status hukum jual beli juga berubah dan berbeda-beda tergantung bentuk pelanggarannya. Halalnya transaksi jual beli didasarkan pada dalil-dalil syariat, di antaranya[4]

a. Qs An-Nisa:29

IAIN PURWOKERTO

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

"Wahai orang-orang yang beriman janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu

[4] Wahbah Az-zuhaili, *Terjemahan Fiqih Islam Wa Adillatuhu Jilid V*, (Jakarta: Gema Insani, 2011), hlm.26

dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu".[5]

b. Hadist dari Rifaah bin Rafi' al-Bazzar dan al-Hakim yang menyatakan bahwa Rasulullah SAW bersabda ketika ditanya salah sorang sahabat mengenai pekerjaan (profesi) apa yang paling baik, Rasulullah ketika itu menjawab: "usaha tangan manusia sendiri dan setiap jual beli yang diberkati. Maknanya adalah jual beli yang jujur, tanpa diiringi kecurangan dan mendapat berkat dari allah SWT.[6]

التَّاجِرُالصَّدُوْقِ الأَمِيْنُ مَعَ النَّبِيِّيْنَ, وَالشُّهَدَاءِ وَالصَّدِيْقِيْنَ

"Pedagang yang dapat dipercaya dan jujur akan bersama-sama dengan para nabi, shiddiqin, syuhada." (HR. At Tirmidzi).

c. Ijma' ulama (Konsensus ulama)

Seluruh ulama klasik maupun kontemporer sepakat akan boleh dan halalnya jual beli. Tidak satupun dari mereka yang berpendapat sebaliknya. Bahkan bisa dikatakan bukan hanya sekadar kesepakatan ulama tapi kesepakatan umat islam secara keseluruhan.[7]

Al-Hafiż Ibnu Hajar Al-Asqalani berkata: "kaum muslimin sepakat akan kebolehan jual beli, dan ia sejalan dengan tuntutan hikmah. Sebab, kebutuhan manusia kebanyakan tergantung dengan apa yang ada pada saudaranya, tapi ia berat memberikannya. Maka

IAIN PURWOKERTO

[5] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bekasi: Cipta Bagus Segara, 2013), hlm.48.

[6] M.yazid Afandi, *Fiqh Muamaah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Logung Printika, 2009), hlm.56.

[7] Supriyadi Yosuf Boni, *Apa Salah MLM? Sanggahan 22 pengharaman Multi Level Marketing*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar,2017), hlm.28.

dengan penetapan syariat jual beli, menjadi *wasīlah* (sarana) untuk mendapatkan tujuannya (barang) tersebut tanpa ada kesulitan."[8]

3. Rukun dan Syarat sah Jual Beli

a) Rukun Jual Beli[9]

Jumhur Ulama' menetapkan rukun jual beli ada 4 yaitu:

1) Orang yang berakad (penjual dan pembeli).
2) *Sigāt* (ijab dan qabul).
3) Barang yang dibeli.
4) Nilai tukar pengganti barang.

b) Syarat Sah Jual Beli

Secara terperinci syarat-syarat tersebut adalah sebagai berikut:

a) Syarat yang berkaitan dengan pihak-pihak pelaku, mereka harus memiliki kompetensi dalam melakukan aktifitas itu, yakni sudah *āqil-balīg* serta berkemampuan memilih. Maka tidak sah transaksi jual beli yang dilakukan anak kecil yang belum nalar, orang gila atau orang yang dipaksa.

b) Syarat yang berkaitan dengan obyek jual beli, obyek jual beli harus suci, bermanfaat, bisa diserah terimakan dan merupakan milik penuh penjual. Maka tidak sah memperjualbelikan bangkai, darah daging babi dan barang lain yang menurut syara' tidak ada manfaatnya . Juga tidak sah memperjual

IAIN PURWOKERTO

[8] Ibnu Hajar Al-Asqalani, *Fath Al-Bar*i, Tahqiq: Abdul Aziz bin Abdullah nin Baz, Cet.1, Kairo, Daar al-Hadits, thn. 1424 H/2004 M, Vol.IV, HLM.336.

[9] Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, (Jakarta: Erlangga, 2012), hlm.111-112.

belikan barang yang masih belum berada dalam kekuasaan penjual, barang yang tidak mampu diserahkan dan barang yang berada ditangan seseorang yang tidak memilikinya.

c) Syarat yang berkaitan dengan sighat akad, yaitu ijab qabul dilakukan dalam satu majlis, artinya antar penjual dan pembeli hadir dalam satu ruang yang sama.

4. Bentuk-bentuk jual beli yang dilarang

a) Jual beli terlarang karena tidak memenuhi rukun dan syarat. Bentuk jual beli yang termasuk dalam kategori ini sebagai berikut:[10]

1) Jual beli barang yang zatnya haram, najis, atau tidak boleh diperjualbelikan. Barang yang najis atau haram dimakan haram juga untuk duperjualbelikan seperti babi, berhala, bangkai, dan *khamar* (Minuman yang memabukkan) termasuk dalam kategori ini, jual beli anggur dengan maksud untuk dijadikan *khamar* (arak).

2) Jual beli yang belum jelas. Sesuatu yang bersifat spekulasi atau samar-samar (barang, harga, kadar, masa pembayaran) haram untuk diperjualbelikan, karena dapat merugikan salah satu pihak,baik penjual, maupun pembeli.

3) Jual beli bersyarat. Jual beli yang ijab kabulnya dikaitkan dengan syarat-syarat tertentu yang tidak ada kaitannya dengan

IAIN PURWOKERTO

[10] Ghufron Ikhsan, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), hlm.80-86.

jual beli atau ada unsur-unsue yang merugikan dilarang oleh agama.

4) Jual beli yang mengandung kemudharatan. Segala sesuatu yang dapat menimbulkan kemudharatan, kemaksiatan, bahkan kemusyrikan dilarang untuk diperjual belikan. Sebaliknya, dengan dilarang jual beli barang ini, maka hikmahnya minimal dapat mencegah dan menjauhkan manusia dari perbuatan dosa dan maksiat, sebagaimana firman Allah dalam surat al-Maidah ayat 2:

وَلَا تَعَاوَنُواْ عَلَى ٱلۡإِثۡمِ وَٱلۡعُدۡوَٰنِ ٢

"dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran."

b) Jual beli terlarang karena ada faktor lain yang merugikan pihak-pihak terkait.[11]

1) Jual beli dari orang yang masih dalam tawar-menawar, maksudnya apabila ada dua orang masih tawar-menawar atas sesuatu barang, maka terlarang bagi orang lain membeli barang tersebut sebelum penawar pertama diputuskan.

2) Jual beli dengan menghadang dagangan diluar kota/pasar. Maksudnya adalah menguasai barang sebelum sampai kepasar agar dapat pembelinya dengan harga murah,sehingga ia

IAIN PURWOKERTO

[11] Ghufron Ikhsan, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), hlm.80-86

kemudian menjual di pasar dengan harga yang juga lebih murah.

3) Membeli barang dengan memborong untuk ditimbun, kemudian akan dijual ketika harga naik karena kelangkaan barang tersebut. Jual beli seperti ini dilarang karena menyiksa pihak pembeli disebabkan mereka tdak memperoleh barang keperluannya saat harga masih standar.

4) Jual beli barang rampasan atau curian. Jika si pembeli telah tahu bahwa barang itu barang curian, maka keduanya telah bekerja sama dalam perbuatan dosa. Oleh karena itu jual beli semacam ini dilarang.

B. Ju'ālah

1. Pengertian *ju'ālah*

Kata *ju'ālah* secara bahasa berarti mengupah. Secara *syara'* sebagaimana dikemukakan oleh sayyid Sabiq:

IAIN PURWOKERTO

عَقَدَ عَلَى مَنْفَعَةٍ يَظُنُّ حُصُوْلَهُ

"Sebuah akad untuk mendapatkan materi (upah) yang diduga kuat dapat di peroleh".[12]

Secara terminologi fikih berarti "suatu *iltizām* (tanggung jawab) dalam bentuk janji memberikan imbalan upah tertentu secara suka rela terhadap orang yang berhasil melakukan pebuatan atau memberikan jasa yang belum pasti dapat dilaksanakan atau diharapkan sesuai dengan yang diharapkan.

[12] Sayyid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*, (Beirut: Dar al-fikr, 2006), juz III, hlm.931.

Mazhab Maliki mendefinisikan *Ju'ālah*: "Suatu upah yang dijanjikan sebagai imbalan atas suatu jasa yang belum pasti dapat dilaksanakan oleh seseorang".

Mazhab Syafi'i mendefinisikan: "Seseorang yang menjanjikan suatu upah kepada orang yang mampu memberikan jasa tertentu kepadanya.

Definisi pertama (Mazhab Maliki) menekankan segi ketidakpastian, berhasilnya perbuatan yang diharapkan. Sedangkan definisi kedua (Mazhab Syafi'i) menekankan segi ketidakpastian orang yang melaksanakan pekerjaan yang diharapkan.[13]

2. Dasar hukum *ju'ālah*

Jumhur fukaha sepakat bahwa hukum *ju'ālah* adalah mubah. Hal ini didasari karena *ju'ālah* diperlukan dalam kehidupan sehari-hari. *Ju'ālah* merupakan akad yang sangat manusiawi. Karena seseorang dalam hidupnya tidak mampu untuk memenuhi semua pekerjaan dan keinginannya, kecuali jika ia memberikan upah kepada orang lain untuk membantunya.

IAIN PURWOKERTO

Dalam hal lain yang masih termasuk *ju'ālah* Rasulullah membolehkan memberikan upah atas pengorbanan yang menggunakan bacaan al-Qur'an dengan surat Al-Fatihah.

[13] M.Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), hlm.265-266.

Dalam al-Quran dengan tegas Allah membolehkan memberikan upah kepada orang lain yang telah berjasa menemukan barang yang hilang.[14] Hal ini ditegaskan dalam al-Qur'an surat Yusuf ayat 72:

قَالُواْ نَفۡقِدُ صُوَاعَ ٱلۡمَلِكِ وَلِمَن جَآءَ بِهِۦ حِمۡلُ بَعِيرٖ وَأَنَا۠ بِهِۦ زَعِيمٞ ٧٢

"Kami kehilangan piala raja maka siapa yang dapat mengembalikan maka ia mendapatkan bahan makanan seberat beban unta. Dan aku menjamin terhadapnya". (QS.: 12/72)

Selain itu, hadist riwayat Abu sa'ad al-Khudriy r.a bahwa sejumlah sahabat rasulullah SAW mendatangi sebuah perkampungan arab. Namun penduduknya tidak menerima mereka sebagai tamu. Ketika itu, pemimpin mereka digigit ular, lalu mereka bertanya, "apakah di antara kalian ada yang ahli rukiyah?" Para sahabat menjawab, "Kalian tidak mengakui kami sebagai tamu maka kamipun tidak berbuat apa-apa pada kalian, kecuali kalian memberikan imbalan. Lalu, mereka menjanjikan sejumlah kambing (Kira-kira 30 ekor) kepada para sahabat sebagai upah. Seorang sahabat mulai membacakan surat AL-Fatihah, kemudian ia mengumpulkan ludahnya dan diusapkan (pada bagian yang luka). Lalu orang itu sembuh dan mereka pun memberikan sejumlah kambing itu kepada tersebut para sahabat.[15] Namun, para sahabat berkata, "kami tidak akan mengembalikan kambing-kambing tersebut sampai kami bertanya kepada Rasulullah SAW. Beliau tertawa dan bersabda, "Kalian tahu dari mana bahwa surat

IAIN PURWOKERTO

[14] Ghufron Ihsan, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), hlm.141-142.

[15] DR.Mardani, Fiqh Ekonomi Syariah, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013), hlm 314.

itu adalah rukiyah? Ambillah upah tersebut dan berilah aku bagian.: (H.R. Imam Bukhari).

3. Persyaratan *ju'ālah*

Ju'ālah akan menjadi sah jika terpenuhi syarat-syarat sebagai berikut:[16]

a) *Sīgat* atau akad yang menunjukan pekerjaan yang akan diberikan imbalan. Lafazd *sīgat* harus jelas dan mudah dipahami serta berisi janji untuk memberikan imbalan atas amal yang ditentukan.

b) Orang yang menjanjikan memberikan upah. Orang yang menjanjikan upah tidak harus yang mempunyai hajat namun boleh siapa saja yang bersedia memberikan upahnya.

c) Pekerjaan yang mubah. Pekerjaan yang terkait dengan *ju'ālah* haruslah bukan pekerjaan yang haram seperti berjudi, zina, dukun, atau mendholimi sesama muslim. Namun, pekerjaan tersebut yang sifatnya mubah di dalam Islam.

d) Upah harus jelas, telah ditentukan dan diketahui oleh seseorang sebelum melaksanakan pekerjaan (menemukan barang).

4. Hikmah dan Manfaat *Ju'ālah* dalam Kehidupan Sehari-hari

a) Dibolehkan bagi manusia mengambil haknya dengan segala cara yang memungkinkan dan dibolehkan syariat untuk mendapatkan hak tersebut meski dengan bantuan orang lain.

[16] Haryono, *Konsep aL Ju'alah dan Model Aplikasinya dalam Kehidupan Sehari-hari, Al Mashlahah Jurnal Hukum Islam dan Pranata Sosial Islam*, Hlm.651

b) *Ju'ālah* merupakan bukti profesionalitas muamalah Islam yang menghargai jerih payah dan hak cipta orang lain.

c) Membantu seseorang yang dalam kesulitan karena ada barang yang hilang, lalu melakukan iklan atau pengumuman kepada *public* bahwa siapa saja yang dapat menemukan barang yang hilang tersebut diberi hadiah.

d) Sebagai sarana pemicu sekaligus pemacu prestasi pada karyawan perusahaan penelitian dan penemuan. Individu atau perusahaan yang bergerak di bidang penelitian boleh jadi termotivasi untuk bekerja menemukan ciptaan atau penemuan tertentu dengan tujuan mendapatkan bayaran atau hadiah ketika berhasil menemukan sesuatu.

e) Mendorong semangat pelajar dan mahasiswa untuk mengembangkan karya tulis ilmiah dan riset. Begitu juga memacu kinerja karyawan dalam perusahaan untuk bekerja lebih serius dan giat.

f) Sebagai sarana tolong-menolong dalam kebaikan dan taqwa. Hal tersebut karena dengan *ju'ālah* banyak sekali membantu proyek penting dalam suatu lembaga yang bermanfaat bagi umat.

g) Adanya penghargaan terhadap hasil karya orang lain. Sudah sepantasnya bagi direktur perusahaan, kepala instansi atau siapa saja pemegang dan pengelola suatu lembaga untuk menghargai jerih payah orang lain. Merupakan bagian dari prinsip kebajikan dalam etika produksi dimana kita harus melakukan sebanyak mungkin kebajikan

IAIN PURWOKERTO

dalam kehidupan. Salah satu dari kebajikan tersebut yaitu menghargai hasil karya orang lain.

5. Pembatalan *ju'ālah*

Pembatalan *ju'ālah* dapat dilakukan oleh kedua belah pihak (orang yang kehilangan barang dengan orang yang dijanjikan *ju'ālah* atau orang yang mencari barang) sebelum bekerja. Jika pembatalan datang dari orang yang bekerja mencari barang, maka ia tidak mendapatkan upah sekalipun ia telah bekerja. Tetapi, jika yang membatalkannya itu pihak yang menjanjikan upah makan yang bekerja berhak menuntut upah sebanyak pekerjaan yang telah dilakukan.

C. *Wakālah*

1. Pengertian *wakālah*

Dalam fiqh Islam *wakālah* dikenal sebagai sebuah akad tolong menolong antar pribadi baik dalam masalah pidana maupun perdata. *Wakālah* dipraktekkan oleh dua orang yang saling beritikad baik mengikatkan diri mereka untuk mengadakan perjanjian menyangkut pendelegasian wewenang dan kewajiban. Seorang menyerahkan wewenang untuk menangani sesuatu dan seorang yang lain siap untuk mengemban wewenang tersebut.[17]

Di dalam akad *wakālah*, meskipun ia merupakan salah satu dari akad tolong menolong, akan tetapi mengambil upah dalam akad ini diperbolehkan. Hal ini didasarkan pada hukum asalnya, bahwa dalam

[17] M.Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009), hlm.203-204.

IAIN PURWOKERTO

wakālah wakil bersifat *jaiz* (boleh) dalam menerima perwakilan. Maka ia diperkenankan untuk menerima upah dari muwakkil sebagai imbalan. Atas dasar inilah menjadikan *wakālah* sebagai salah satu bentuk transaksi bisnis diperkenankan.

Dalam hukum Islam, *wakālah* atau perwakilan muncul ketika satu orang mengusahakan kepada orang lain untuk menggantikannya dalam memperoleh hak-hak sipilnya. Orang yang mewakili ini disebut wakil. Wakil dapat dipercaya dengan semua tindakan yang dapat dilakukan oleh seorang wakil seperti menandatangani dan mengumpulkan sejumlah hak.

Seorang wakil akan bertanggung jawab untuk menjual atau membeli dengan harga tertentu dan harus menyatakan secara jelas kepada pihak ketiga:"saya dikirim oleh tuan M untuk memesan sesuatu, atau dimohon untuk menjual ini dan ini kepada tuan M". Dia akan bertanggung jawab atas pencabutan jaminan terhadap sesuatu yang telah dijual, kecuali pembeli telah menginformasikan bahwa penjual bekerja dengan mudah sebagai agen tuan M.

IAIN PURWOKERTO

Wakil tidak dapat menjual untuk dirinya barang-barang yang diberikan kepadanya untuk dijual, dia juga tidak boleh menjual barang-barang itu kepada salah satu perwalian-perwalian di bawah perlindungannya walaupun dia diperbolehkan menjual kepada istrinya karena, didalam hukum Islam, hal itu hanyalah orang dari pasangan secara

umum bukan pribadinya. [18]Apabila pelaku dan wakilnya secara bebas atau merdeka mempunyai hak untuk menjual barang-barang yang sama satu sama lain, maka penjualan pertama pada waktu itu harus dipertimbangkan keabsahan yang diberikan kepada penjualan yang berikutnya yang tidak diikuti oleh pemasaran yang langsung.

2. Dasar Hukum *Wakālah*

Islam mensyariatkan *wakālah* karena manusia membutuhkannya.[19] Manusia tidak mampu untuk mengerjakan segala urusannya secara pribadi. Ia membutuhkan orang lain untuk menggantikan yang bertindak sebagai wakilnya.

Ijma ulama membolehkan *wakālah* karena *wakālah* dipandang sebagai bentuk tolong menolong atas dasar kebaikan dan taqwa yang diperintahkan oleh Allah swt. Dan Rasul-Nya. Allah swt. Berfirman dalam surat Al-Māidah ayat 2:

وَتَعَاوَنُواْ عَلَى ٱلۡبِرِّ وَٱلتَّقۡوَىٰۖ وَلَا تَعَاوَنُواْ عَلَى ٱلۡإِثۡمِ وَٱلۡعُدۡوَٰنِۚ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَۖ إِنَّ ٱللَّهَ شَدِيدُ ٱلۡعِقَابِ .....

"Dan tolong menolonglah kamu dalam mengerjakan kebaikan dan taqwa dan janganlah kamu tolong menolong dalam mengerjakan dosa dan permusuhan dan bertaqwalah kepada Allah. Sesungguhnya siksa Allah sangat pedih." (QS: 5 ayat 2).

IAIN PURWOKERTO

[18] Abdur Rahman, *Muamalah (Syariah III*), (Jakarta: PT.Rajagrafindo Persada, 1996), hlm.38-40.

[19] Ghufron Ihsan, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), hlm.188.

3. Rukun dan Syarat *Wakālah*

Menurut para ulama Mazhab Hanafi, rukun *wakālah* adalah ijab dan qabul.[20]

Ijab adalah dari muwakkil, misalnya dengan berkata kepada orang lain, “saya mewakilkan kepada untuk mewakilkan kepadamu untuk melakukan hal ini”, atau, “saya mengizinkan untuk melakukan ini”, dan sejenisnya.

Qabul dari wakil adalah dengan ucapan, “saya menerimanya”, dan sejenisnya. Qabul juga terlaksana dengan semua perbuatan yang menunjukan adanya qabul tersebut. Ia tidak disayaratkan harus berupa perkataan, karena *wakālah* adalah pemberian izin dan penghapusan larangan dari orang lain untuk melakukan sesuatu, sehingga ia menyerupai pemberian izin kepada orang lain untuk memakan makanan si pemberi izin.

Para ulama sepakat bahwa qabul dalam *wakālah* bisa dilakukan segera setelah adanya ijab, bisa juga dengan segera. Karena penerimaan para wakil Rasulullah terhadap *wakālah* dari beliau adalah dengan perbuatan mereka dan mereka tidak langsung melaksanakannya setelah adanya perwakilan tersebut. Jika tidak ada ijab dan qabul, maka akad itu tidak berlangsung.

IAIN PURWOKERTO

[20] Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu terj*, (Jakarta: Gema Insani, 2011), hlm.591.

Menurut jumhur ulama, *wakālah* mempunyai 4 rukun yaitu:[21]

a) *Al-muwakkil* (orang yang mewakilkan/melimpahkan kekuasaan)

b) *Al-wākil* (orang yang menerima perwakilan)

c) *Al-muwakkil fih* (sesuatu yang diwakilkan)

d) *Sīgat ijab* (ucapan serah terima)

Sebuah akad *wakālah* dianggap sah apabila memenuhi persyaratan sebagai berikut:[22]

a) *Al-Muwakkil* adalah orang yang dianggap oleh syariat dalam menjalankan apa yang ia wakilkan. Ia harus sudah dianggap cakap bertindak hukum (telah baligh dan berakal sehat).

b) *Al-Wākil* dianggap cakap bertindak hukum dan dianggap syah oleh syariah dalam menjalankan sesuatu yang diwakilkan kepadanya.

c) *Al-Muwakkal fīh* (barang yang diwakilkan) adalah

   1) Milik sah dan milik pribadi orang yang mewakilkan.

   2) Bukan berbentuk utang kepada orang lain.

   3) Merupakan sesuatu yang boleh diwakilkan menurut syara".

   4) Menurut jumhur Ulama' boleh perwakilan dalam masalah ibadah yang bersifat menerima dan menyerahkan kepada yang berhak

d) *Sīgat* dari pihak muwakkil harus berupa ucapan yang mengindikasikan kerelaan. Sedangkan qabul dari pihak wakil tidak

IAIN PURWOKERTO

[21] Ahmad Sarwat, Ensiklopedi Fikih Indonesia 7:Muamalat, (Jakarta, Gramedia Pustaka Utama, 2018), hlm.292.

[22] M.Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009), hlm208-210.

harus diucapkan secara lisan, cukup dengan tidak adanya penolakan darinya.

4. Pembatalah *wakālah*

Transaksi *wakālah* dinyatakan berakhir atau tidak dapat dilanjutkan dikarenakan oleh salah satu sebab di bawah ini:[23]

a) Meninggalnya salah seorang dari orang yang melakukan akad, atau gila. Hal tersebut dikarenakan diantara syarat-syarat *wakālah* adalah pelaku harus hidup dan berkal.
b) Telah selesainya pekerjaan yang dimaksudkan dengan *wakālah.*
c) Pencatatan oleh *muwakkil* terhadap wakil walaupun ia (wakil) tidak mengetahuinya. Ini menurut Syafi'iyah dan Hanbilah. Menurut Hanafiah, wakil harus mengetahui tentang pemecatan dirinya. Dengan demikian, *tasarruf* wakil sebelum tahu tentang pemecatan dirinya hukumnya sama dengan *tasarruf*-nya sebelum dipecat, yakni sah.
d) Wakil mengundurkan diri dari tugas *wakālah*. Dalam hal ini muwakkil tidak perlu tahu tentang pengunduran dirinya itu. Akan tetapi, menurut Hanafiah, supaya jangan merugikan, disyaratkan muwakkil harus mengetahui pengunduran diri si wakil.
e) Perkara yang diwakilkan telah keluar dari kepemilikan si muwakkil.

IAIN PURWOKERTO

[23] Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamala*t, (Jakarta: Amzah, 2010), hlm.432.

D. Multi Level Marketing (MLM)

1. Pengertian MLM

Belakangan ini semakin banyak muncul perusahaan-perusahaan yang menjual produk melalui sistem *Multi Level Marketing* (MLM). MLM adalah pemasaran multi tingkat, yaitu sistem pemasaran melalui jaringan distribusi yang dibangun secara berjenjang dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. MLM merupakan sistem penjualan secara berlangsung kepada konsumen yang dilakukan secara berantai, dimana seorang konsumen dapat menjadi distributor produk dan dapat mempromosikan orang lain untuk bergabung dalam rangka memperluas jaringan distributornya, dalam rangkaian distributor terdapat istilah "*upline-downline*".[24]

Multy Level Marketing berasal dari bahasa Inggris, *Multy* berarti banyak, dan level berarti berjenjang atau tingkatan. Sedangkan *marketing* berarti pemasaran. Jadi MLM, berarti pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut multi level, karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan berjenjang banyak atau beringkat-tingkat. MLM juga disebut *network marketing*. Disebut demikian, karena anggota kelompok tersebut semakin banyak, sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (*network*) yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan

[24] Anita Rahmawaty, "*Bisnis Multi Level Marketing dalam Perspektif Islam*" Jurnal, Vol.2, No.1 (Th.2014), hlm. 73.

menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran.[25]

Berdasarkan jurnal yang ditulis oleh Bahrudin yang berjudul *Multi Level Marketing* (MLM) Dalam Perspektif Hukum Islam, yaitu pakar marketing ternama Don failla, membagi marketing menjadi tiga macam. Pertama, *retail* (eceran), kedua, *Direct selling* (Penjualan langsung ke konsumen). Ketiga, *Multi Level Marketing*, yakni pemasaran berjenjang melalui jaringan distribusi yang dibangun dengan memposisikan pelanggan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Bisnis yang menggunakan *Multi Level Marketing* ini memang digerakan dengan jaringan, yang terdiri dari *upline* dan *downline*. Meski setiap perusahaan dan pebisnisnya menyebut dengan istilah yang berbeda dengan yang lain, masing-masing mempunyai aturan dan mekanisme yang berbeda, ada yang vertikal dan ada juga yang horisontal.[26]

Proses menjadi member dalam jaringan bisnis pemasaran seperti ini, biasanya setiap orang harus member (anggota jaringan) dengan cara mengisi formulir serta membayar sejumlah uang pendaftaran, disertai dengan pembelian produk tertentu agar member tersebut mempunyai poin dan kadang tanpa pembelian produk. Perolehan poin menjadi sangat penting, karena akan menjadi tolak ukur besar kecilnya bonus yang diperoleh. Poin tersebut bisa dihitung berdasarkan pembelian langsung

IAIN PURWOKERTO

[25] Mardani, *Hukum Perikatan Syariah Di Indonesia* (Jakarta: Sinar Grafindo, 2013), hlm.209.

[26] Moh. Bahrudin, "*Multi Level Marketing (MLM) Dalam perspektif Hukum Islam*" Jurnal, Vol. 3, No.1 (Th 2011), hlm.66

atau tidak langsung. Pembelian langsung biasanya dilakukan oleh masing-masing member, sedangkan pembelian tidak langsung dilakukan oleh jaringan member tersebut. Dari sini kemudian ada istilah bonus jaringan. Karena dua kelebihan inilah, biasanya bisnis MLM ini diminati banyak kalangan. Ditambah dengan potongan harga yang tidak diberikan kepada orng yang tidak menjadi member.[27]

Dari paparan diatas menunjukan bahwa *Multi Level Marketing* tersebut adalah bisnis yang dibangun berdasarkan formasi jaringan tertentu bisa *top-down* (atas-bawah) atau *left-right* (kiri-kanan) dengan kata lain *vertikal horizontal* atau perpaduan antara keduanya. Namun formasi seperti ini tidak akan hidup dan berjalan jika tidak ada benefit atau keuntungan yang berupa bonus. Bentuknya bisa berupa potongan harga, bonus pembelian langsung, bonus jaringan. Dari ketiga bonus tersebut, jenis bonus ketigalah yang diterapkan dihampir semua bisnis Multi Level Marketing, baik yang secara langsung, menamakan dirinya bisnis MLM ataupun tidak. Sementara bonus jaringan adalah bonus yang diberikan karena faktor jasa masing-masing member dalam membangun formasi jaringannya, bonus ini diberikan kepada member yang bersangkutan karena telah berjasa menjual produk perusahaan secara tidak langsung. Dengan demikian maka dapat diketahui bahwa posisi member dalam jaringan MLM ini tidak lepas dari 2 posisi yaitu, yang pertama sebagai pembeli langsung/konsumen. Kedua sebagai agen jasa. Disebut pembeli

[27] Moh. Bahrudin, "*Multi Level Marketing (MLM) Dalam Perspektif Hukum Islam*" Jurnal, vol.3, No. 1 (Th.2011), hlm.67.

IAIN PURWOKERTO

langsung baik kepada perusahaan maupun melalui distributor atau pusat stok. Disebut agen jasa, karena dia telah menjadi perantara melalui perekrutan yang telah dia lakukan bagi orang lain untuk menjadi member dan membeli produk perusahaan tersebut. Inilah praktek yang terjadi dalam bisnis MLM yang menanamkan Multi Level Marketing.[28]

Terkait dengan beragam model yang terdapat di MLM, perlu kiranya ditampilkan Beberapa petunjuk dari al-Quran dapat dikemukakan, di antaranya adalah firman Allah:

Surat an-Nisa (29)

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ

> "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah maha Penyayang kepadamu".

Surat al-Baqarah (275)

ٱلرِّبَوٰاْ وَحَرَّمَ ٱلۡبَيۡعَ ٱللَّهُ وَأَحَلَّ

IAIN PURWOKERTO

"Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba".

Berdasarkan ayat al-Quran diatas dapat diketahui bahwa Islam, mempunyai prinsip-prinsip tentang pengembangan sistem bisnis yaitu harus terbebas dari unsur *ḍarar* (bahaya), *jahalah* (ketidakpastian) dan *ẓulm* (merugikan atau tidak adil terhadap salah satu pihak). Oleh karena

[28] Moh. Bahrudin, "*Multi Level Marketing (MLM) Dalam Perspektif Hukum Islam*", Jurnal, Vol. 3, No.1 (Th. 2011), hlm.68.

itu, sistem pemberian bonus harus adil, tidak menzalimi dan tidak hanya menguntungkan orang yang diatas. Sebagian pakar ekonomi Islam membuat istilah bahwa bisnis yang Islami terbebas dari *unsur maysir, garār, haram, ribā,* dan *batil.*[29]

2. Landasan Hukum MLM

Untuk menjaga dan mengatur operasional bisnis serta mendukung pertumbuhan bisnis MLM, pemerintah yang dalam hal ini diwakili oleh Presiden RI, mengeluarkan peraturan Presiden No.77 tahun 2007, dan ditandatangani pada tanggal 3 Juli 2007 tentang Daftar Bidang Usaha yang Terbuka dan Bidang Usaha yang Tertutup dengan persyaratan di Bidang Penanaman Modal untuk Industri *Direct Selling*.

Pada tahun 2008, Menteri Perdagangan RI, mengeluarkan Peraturan Menteri Perdagangan No.32/M-DAG/PER/8/3008 tertanggal 21 Agustus 2008 tentang penyelenggaraan kegiatan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung dengan ketentuan:

a) Pemodalan 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 dengna Peraturan Presiden No.77 tahun 2007.

IAIN PURWOKERTO

[29] Moh. Bahrudin, '*Multi Level Marketing (MLM) Dalam Perspektif Hukum Islam*" Jurnal, Vol. 3, No. 1 (Th. 2011), hlm. 73.

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 WNI.

Payung hukum selanjutnya dikeluarkan oleh Menteri Perdagangan pada tahun 2009 No. 47/M-DAG/9/2009 ditandatangani tanggal 16 September 2009 tentang perubahan atas peraturan Menteri Perdagangan RI nomor. 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang penyelenggaraan kegiatan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung.

Di tahun yang sama, Menteri Perdagangan mengeluarkan Peraturan Menteri Perdagangan No. 55/M-DAG/PER/10/2009 tentang Pendelegasian Wewenang Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung Kepada Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal Dalam Rangka Pelaksanaan Pelayanan Terpadu Satu Pintu di Bidang Penanaman Modal. Peraturan ini dikeluarkan pada tanggal 9 oktober 2009 dan mulai berlaku sejak tanggal 9 Januari 2010.

IAIN PURWOKERTO

Disamping payung hukum diatas, perusahaan MLM yang beroperasi di Indonesia wajib tunduk pada peraturan dan undang-undang perusahaan secara umum, sehingga setiap perusahaan wajib memneuhi semua legalitas standar yang 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, hesehatan dan kecantikan harus dilengkapi dengan legalitas formal dari lembaga atau kementrian terkait, seperti Dinas Kesehatan dan Badan Peneliti dan Pengawas Obat dan Makanan (BPPOM). Termasuk setifikt halal dari Lembaga Penelitian Pengawasan Obat dan Makanan Majelis Ulama Indonesia (LPPOM-MUI).[30]

3. Bentuk dan Jenis MLM

Pengelompokan bisnis MLM dapat dilakukan berdasarkan hal hal berikut: [31]

a) Produk, terkait produk, bisnis MLM terbagi dua, yaitu:

1) Bisnis MLM berbasis produk. Jenis ini banyak dijumpai disekitar kita dan sekaligus jadi gambaran pertama yang terbetik saat mendengar kata MLM.

2) Bisnis MLM non produk. Jenis ini lebih dikenal dengan istilah *Ponzi Schame* atau *Piramida Ponzi* atau *Money Game.*

b) Susunan jaringan, Berdasarkan susunan jaringan, bisnis MLM dibagi menjadi dua, yaitu:

IAIN PURWOKERTO

[30] Supriyadi Yosup Boni, *Apa Salah MLM? Sanggahan 22 pengharaman Multi Level Marketing*, (Jakarta: Pustaka Kautsar, 2017), hlm.118-120.

[31] Supriyadi Yosup Boni, *Apa Salah MLM? Sanggahan 22 pengharaman Multi Level Marketing*, (Jakarta: Pustaka Kautsar, 2017), hlm.124-126.

1) MLM matahari atau MLM murni yaitu bisnis MLM yang tidak membatasi bangunan dan susunan jaringan seperti halnya matahari.
2) MLM non matahari. Bisnis MLM yang membatasi bangunan dan susunan jaringan. Jumlahnya bermacam-macam, ada yang hanya dua jaringan *(binary system)*, tiga jaringan *(threenary system)*, dan empat jaringan (*fournary system*).

c) Sistem Bonus, berdasarkan sistem bonus, bisnis MLM dibagi menjadi tiga, yaitu:
   1) Bisnis MLM yang sistem pembonusannya berdasarkan penjualan produk semata, baik personal *sales* maupun *group sales*. Sistem ini lebih banyak dijumpai dalam bisnis MLM matahari.
   2) Bisnis MLM yang sistem pembonusannya berdasarkan perkembangan jaringan semata, sistem ini lebih banyak dijumpai dalam MLM non matahari, utamanya *binary system.*
   3) Bisnis MLM yang menggabungkan dua dasar pembonusan, perkembangan jaringan dan penjualan produk.

4. Bonus dalam Bisnis MLM

Dalam menjalankan sebuah aktifitas biasanya seseorang didorong oleh motivasi. Begitu pula orang yang menjalankan bisnis MLM, pasti ada motivasi yang mendorongnya. Ada yang motivasinya karena produknya memang ia butuhkan, ada yang motivasinya karena pendidikn bisnisnya, ada yang motivasinya idiologisnya, dan aja juga

IAIN PURWOKERTO

yang motivasinya karena MLM menawarkan peluang komisi atau bonus dalam jumlah yang luar biasa.

Komisi berkaitan dengan omzet penjualan secara pribadi atau kelompok. Sedangkan bonus merupakan hadiah apabila seorang distributor telah mencapai target-target tertentu. Dalam sistem MLM yang benar, komisi dan bonus sama sekali bukan karena lebih awal atau lebih laba bergabung dengan usaha MLM yang diikutinya. Tapi benar-benar karena si distributor berhasil menunjukan prestasi yang luar biasa dan menjadikan usaha MLM yang diikutinya meraih peningkatan omzet penjualan yang luar biasa pula.

Tiap usaha MLM memiliki karakteristik sendiri yang membedakan antara satu dengan yang lainnya. Istilah bonus dan komisi pun terkadang dipertukarkan untuk maksud yang sama. Dalam suatu MLM komisi kadang disebut bonus, sebaliknya di MLM lain bonus disebut dengan komisi.[32]

Walaupun tia-tiap usaha MLM berbeda-beda dalam menggunakan istilah ini, tapi pada prinsipnya sama, komisi dan bonus tersebut dimaksudkan sebagai penghargaan atas prestasi para distributornya, dan mendorong mereka bekerja lebih maksimal lagi. Komisi dan bonuspun berfungsi pula sebagai alat promosi yang diharapkan padat menarik anggota baru untuk bergabung.

IAIN PURWOKERTO

[32] Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, (Tangerang: Qultum Media,2005), hlm.53-54

Terkait bonus, ada dua bahasan penting yang harus dipahami baik, yaitu:[33]

a) Sumber bonus

Bonus besar yang sering jadi polemik yang diberikan perusahaan kepada member qualified bersumber dari keuntungan perusahaan, hasil penjualan produk baik produk paket pendaftaran maupun penjualan eceran (repeat order).

b) Sistem pembonusan

Sistem pembonusan secara umum dikelompokkan dalam tiga kategori, yaitu:

1) Sistem pembonusan berdasarkan perkembangan jaringan. Jenis-jenis bonus yang ditawarkan, diantaranya:

a) Bonus sponsor, yaitu bonus yang didapatkan ketika member berhasil melakukan rekruitmen.

b) Bonus pasangan, yaitu bonus keseimbangan pertumbuhan jaringan pada minimal dua kaki

c) Bonus level, yaitu bonus berdasarkan posisi atau level tertentu.

d) Bonus *leadership*, yaitu bonus yang didapatkan oleh member karena aktifitas pembinaan yang dilakukan.

e) Bonus titik, yaitu bonus yang diterima dihitung berdasarkan perkembangan titik dalam jaringan.

IAIN PURWOKERTO

[33] Supriyadi Yosup Boni, *Apa Salam MLM? Sanggahan 22 Pengharaman Multi Level Marketing*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2017), hlm.130-134.

2) Sistem pembonusan berdasarkan pembelanjaan dan penjualan produk. Jenis-jenis bonus yang ditawarkan, di antaranya:
   a) *Personal sales*, yaitu jumlah bonus dengan prosentase tertentu yang dihitung dari total pembelanjaan pribadi.
   b) *Total group sales*, yati jumlah bonus dengan prosentase tertentu yang dihitung berdasarkan pembelanjaan group atau jaringan yang ada dibawahnya.
   c) *Matching bonus*, yaitu sejumlah bonus dengan prosentase tertentu yang dihitung berdasarkan total bonus belanja pribadi dan group yang didapatkan oleh member yang disponsori langsung dan beberapa generasi dibawahnya.
3) Sistem pembonusan berdasarkan jenjang karier, yaitu jumlah bonus dengan prosentase tertentu yang diberikan dan disesuaikan dengan jenjang karier dan posisi seorang member.

IAIN PURWOKERTO

BAB III

METODE PENELITIAN

Adapun metode penelitan yang diguakan dalam penulisan ini adalah sebagai berikut:

A. Jenis Penelitian

Penelitian dalam skripsi ini menggunakan penelitian Lapangan (*Field Recearch*) yaitu suatu penelitian yang dilakukan di lapangan atau lokasi penelitian, suatu tempat yang dipilih sebagai lokasi untuk menyelidiki gejala objektif yang terjadi di lokasi tersebut.[1]Sedangkan paradigma yang dipilih adalah kualitatif yaitu penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang yang dapat diamati.

Dalam penelitian ini penulis menganalisis hasil Munas Bahtsul Masail NU tahun 2019, tentang keharaman MLM, Penelitian lapangan ini dilakukan dengan cara wawancara langsung dengan orang orang yang terlibat langsung dalam Munas Alim Ulama di Banjarpatroman tahun 2019 khususnya orang-orang yang berada dalam komisi bahtsul masail diniyah *waqi'iyah*.

B. Subyek dan Obyek Penelitian

Subjek penelitian merupakan sesuatu yang memiliki kedudukan penting dalam proses penggalian informasi mengenai hal yang diteliti dan diamati oleh peneliti. Dalam hal ini ada tiga subyek yakni orang orang yang terlibat

[1] Abdurrahmat Fathoni, *Metode Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi* (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), hlm. 96.

langsung dalam komisi bahtsul masail diniyah *waqi'iyah* , baik sebagai peserta maupun tim perumus masalah dan orang-orang pelaku MLM.

Subyek penelitian pertama adalah Choeron Akhsan selaku pengasuh pondok pesantren As Salafiyah Luwungragi, Bulakamba, Brebes. Beliau adalah salah satu ulama yang terlibat langsung dalam komisi bahtsul masail diniyah *waqi'iyah* (dalam pembahasan keharaman MLM)

Kemudian subyek penelitian yang kedua adalah Maulana Hasan selaku pimpinan pondok pesantren Al Falah Jatilawang, Banyumas. Beliau juga merupakan salah satu ulama yang terlibat langsung dalam komisi bahtsul masail diniyah *waqi'iyah*. (dalam pembahasan keharaman MLM).

Selanjutnya subyek penelitian yang ketiga adalah Bapak Mahbub Maafi selaku wakil Lembaga Bahtsul Masail (LBM) PBNU di mana beliau merupakan salah satu tim perumus permasalahan yang akan dibahas dalam munas alim ulama NU tahun 2019 di Banjarpatroman.

Terakhir yang menjadi subyek dalam penelitian ini adalah Dzurrotul Mawa dan Nailatul Huda yakni pelaku MLM, di mana beliau menjadikan bisnis MLM merupakan prioritas utama dalam perekonomiannya.

Obyek penelitian yang di teliti adalah tentang pengharaman MLM yang dibahas dalam munas alim ulama NU tahun 2019 di Banjarpatroman dan metode istinbat apa saja yang digunakan oleh ulama NU untuk mengharamkan MLM.

C. Lokasi Penelitian

Dalam hal ini yang menjadi lokasi penelitian adalah pondok pesantren al Falah Jatilawang, Banyumas. Dimana pimpinan pondok pesantren Al Falah yaitu Maulana Hasan merupakan salah satu ulama yang terlibat langsung dalam komisi bahtsul masail diniyah *waqi'iyah* (dalam pembahasan keharaman MLM). Lokasi yang kedua adalah pondok pesantren As Salafiyah, Luwungragi, Bulukamba, Brebes. Dimana pimpinan pondok As Salafiyah yaitu Choeron merupakan salah satu ulama yang terlibat langsung dalam komisi bahtsul masail diniyah *waqi'iyah*.

D. Sumber Data

Data adalah sekumpulan bukti atau fakta yang dikumpulkan dan disajikan untuk tujuan tertentu. Data sangat memegang peran penting dalam pelaksanaan penelitian. Pemecahan suatu permasalahan dalam penelitian sangat bergantung dari keakuratan data yang diperoleh. Demikian pula pembuktian suatu hipotesis sangat tergantung validitas data yang dikumpulkan.[2] Beberapa sumber diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Data Primer

   Data primer yakni data yang diperoleh langsung dari sumbernya, baik melalui wawancara maupun laporan dalam bentuk dokumen tidak resmi yang kemudian diolah oleh peneliti.[3]Data tersebut bersangkutan langsung dengan keperluan penelitian, artinya data itu dikumpulkan untuk

[2] Moh Pabundu Tika, *Metodologi Riset Bisnis* (Jakarta: Bumu Aksara, 2006), hlm.57.
[3] Zainuddin Ali, *Metodologi Penelitian Hukum* (Jakarta: Sinar Grafika, 2016), hlm.106.

mencapai tujuan penelitian. Dalam penelitian ini penulis memperoleh data primer, yaitu draf keputusan bahtsul masail, yang proses penyelesaiannya masih dalam tahap penyempurnaan. Yang kedua wawancara dengan orang-orang yang terlibat langsung dalam komisi bahtsul masail diniyah *waqi'iyah*. Kemudian yang ketiga adalah wawancara dengan para pelaku MLM.

2. Data Sekunder

Data sekunder yakni data yang diperoleh dari dokumen dokumen resmi, buku-buku jurnal yang berhubungan dengan obyek penelitian, hasil penelitian dalam bentuk laporan, skripsi, tesis, disertasi dan lain-lain.[4]

E. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah prosedur yang sistematik dan standard untuk memperoleh data yang diperlukan.[5] Teknik pengumpulan data ini merupakan hal yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian sendiri adalah mendapatkan data. Namun tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standard data yang ditetapkan. Berikut cara penulis mengumpulkan data ,antara lain:

1. Observasi

Observasi yakni teknik untuk mengumpulkan data dengan mengamati atau mengobservasi obyek penelitian atau peristiwa baik berupa

---

[4] Zainuddin, *Metodologi Penelitian Hukum*, hlm. 106.

[5] Mohammad Nazir, *Metode Penelitian*, Cet-IV (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2005), hlm.174.

manusia, benda mati maupun alam. Metode observasi yang digunakan oleh penulis adalah observasi terstruktur yaitu pengamatan yang telah dipersiapkan secara sistematis, telah diketahui kesatuannya, telah diketahui variabel teoritis da indikator-indikatornya.[6]

2. Wawancara

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya yang dilakukan oleh pewawancara (Dalam hal ini peneliti) dan di jawab oleh responden yang juga dilakukan pencatatan atas jawaban respondek tersebut.[7]

Disini peneliti melakukan wawancara mengenai objek penelitian kepada orang-orang yang terlibat langsung dalam munas alim ulama NU tahun 2019 di Banjarpatroman, khususnya yang terlibat langsung dalam komisi bahtsul masail diniyah *waqi'iyah* yang dalam hal ini peneliti pilih menggunakan metode *sampling*. Adapun *sampling* yang digunakan adalah *purpose sampling,* yakni pengambilan sampel sesuai kemauan dari peneliti dan hasilnya dianggap dapat mewakili proses penelitian.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah penelitian yang menitikberatkan kepada kajian dekumen. Adapun dokumen disini merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk rekaman maupun dokumen tertentu seperti arsip data base, surat-surat, gambar. Terutama dokumen yang dapat menunjang peneliti guna memcahkan permasalahan objek yang diteliti.

---

[6] Ahmad Tanzeh, *Metodologi Penelitian Praktis*, (Yogyakarta, Teras, 2009), hlm.86.

[7] Sugiyono, *Metodolog penelitian Kuantitatif, Kualitatif da R&D*, (Bandung, IKAPI, 2017), HLM.464.

Dalam hal ini peneliti mencari data-data yang berkaitan dengan objek penelitian. Data tersebut diantaranya literatur-literatur fiqh, jurnal yang berkaitan dengan objek penelitian serta data-data yang diperoleh langsung dari lapangan yakni putusan hasil bahtsul masail Munas Alim ulama NU tahun 2019 di Banjarpatroman.

F. Teknis Analisis Data

Setelah data terkumpul maka penulis melakukan analisis dengan menggunakan metode deskriptif dan menggunakan pendekatan kualitatif. metode yang bersifat deskriptif yang memaparkan sedetail mungkin alasan Bahtsul Masail mengharamkan MLM, sehingga dapat digunakan untuk membuat kesimpulan dengan interprestasi yang tepat.

Pendekatan kualitatif yang dimaksud adalah pendekatan yang mengumpulkan berbagai pendapat, informasi dan keterangan yang kemudian di uraian dalam mengungkapkan masalah. Penelitian kualitatif adalah rangkaian kegiatan atau proses penyaringan data atau informasi mengenai suatu masalah dalam kondisi, aspek atau bidang tertentu dalam kehidupan obyeknya. Dengan demikian terjadi sebuah penyelidikan deskriptif untuk membandingkan persamaan dan perbedaan fenomena yang dilakukan dengan teori yang telah peneliti dapatkan pada bangku perkuliahan guna menjawab rumusan masalah dan menarik kesimpulan sebagai akhir dari penelitian.

BAB IV

ANALISIS TERHADAP PANDANGAN PESERTA BAHTSUL MASAIL NU TAHUN 2019 TENTANG KEHARAMAN MLM

A. Praktik Multi Level Marketing (MLM)

Bisnis MLM seringkali di kaitkan sebagai sebuah formula untuk mendapatkan kekayaan secara cepat dan mudah. Pandangan seperti ini muncul, mungkin salah satunya akibat dari beberapa penawaran usaha-usaha MLM yang menghubungkan bisnis ini dengan cara cepat dan mudah untuk mendpatkan kekayaan.[1]

Sebenarnya, MLM bukanlah sebuah formulasi ajaib yang bisa mendatangkan yang dengan cepat dan mudah. MLM hanyalah sebuah metode bisnis alternatif yang berhubungan dengan pemasaran dan distribusi.[2]

Perhatian utama dari bisnis ini adalah menentukan cara terbaik untuk menjual produk dari suatu perusahaan melalui inovasi dibidang pemasaran dan distribusi. Artinya, MLM hanya berkaitan dengan cara menjual suatu produk dengan lebih efisien dan efektif kepada pasar, dan tidak berhubungan dengan penciptaan kekayaan.

Faktanya, bisnis ini melahirkan beberapa puluh jutawan baru. Mereka adalah sosok-sosok yang sukses dalam bisnis ini serta memperoleh penghasilan yang luar biasa besar. Kesuksesan ini sangat berkaitan dengan kerja keras dan keuletan mereka sendiri. Bukan semata-mata karena sistem

[1] Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, (Tangerang: Qultum Media, 2005), hlm.163

[2] Wawancara dengan Dzurrotul mawa sebagai pelaku MLM pada tanggal 29 Februari 2020 pukul 10.00

dibisnis ini. Siapapun yang bekerja keras dan ulet, apakah itu dibisnis konvensional atau bisnis MLM, pasti akan sukses.[3]

Secara umum, cara kerja dalam bisnis MLM adalah sebagai berikut:[4]

1. Setiap orang akan mendapat keuntungan dari aktifitas jual beli yang dilakukan. Jika dia ingin mendapatkan bonus yang lebih besar, maka dia bisa membangun organisasi yang lebih besar pula.
2. Mereka yang ada di bawah, tetapi bisa membangun organisasi yang lebih besar daripada yang mengajaknya, maka yang bersangkutan memiliki peluang untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar daripada orang yang mengajaknya diatas.
3. Jika pada periode tertentu seorang mitra tidak melakukan pembelian produk, maka dia tidak akan mendapatkan keuntungan walaupun jalur dibawahnya menghasilkan omset yang tidak terhingga.
4. Setiap orang yang bergabung dengan MLM dan ingin mendapatkan bonus yang lebih besar, maka dia harus berperan sebagai *seller atau end user* dengan membeli sejumlah produk yang memenuhi syarat untuk mendapatkan bonus, dan dia juga harus mensponsori orang lain agar terbentuk organisasi bisnis yang bisa menghasilkan omzet.

Bisnis yang dijalankan dengan sistem MLM tidak hanya menjalankan penjualan produk barang tetapi juga jasa, yaitu jasa marketing yang bertingkat-tingkat dengan imbalan berupa *marketing fee*, bonus, hadiah dan

[3] Wawancara dengan Dzurrotul mawa sebagai pelaku MLM pada tanggal 29 Februari 2020 pukul 10.00

[4] Wawancara dengan Dzurrotul Mawa sebagai pelaku MLM pada tangga 31 Februari 2020 pukul 14.00.

IAIN PURWOKERTO

sebagainya tergantung prestasi dan level seorang anggota. Jasa marketing yang bertindak sebagai perantara antara produsen dan konsumen dalam istilah fikih hal ini disebut *samsarah*. Kegiatan *samsarah* dalam bentuk distributor, agen, member atau mitra dalam fikih Islam termasuk akad *ijārah*. Yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang lain dengan imbalan, atau bonus.

Sejatinya bahwa strategi pemasaran produk melalui sistem MLM didunia bisnis modern sangat menguntungkan banyak pihak. Seperti pengusaha (Baik produsen maupun perusahaan MLM). Hal ini disebabkan karena adanya penghematan biaya dalam iklan, bisnis ini juga menguntungkan para distributor yang berperan sebagai mitra yang ingin bebas dan terikat dalam bekerja.[5] Seberapa banyak orang mengenal bisnis jaringan, baik bisnis jaringan atau apapun istilahnya, adalah bisnis penjualan langsung. Maksud dari penjualan langsung adalah penjualan barang dan jasa langsung pada pelanggan, bukan dari lokasi ritel yang tidak bisa berpindah tempat. Pasar penjualan langsung didunia menghasilkan penjualan senilai lebih dari $110 miliar per tahun yang artinya penjualan langsung merupakan alternatif perusahaan dalam memajukan dalam bidang marketing. Penghasilan mereka diperoleh dari komisi, bonus, akumulasi dari penjualan pribadi dan kelompok atau jaringan, khususnya atas penjualan bertingkat. Semakin besar penjualan mereka, semakin besar pula persentase yang mereka hasilkan.

Bisnis jaringan (Juga dikenal sebagai *multi level marketing*) adalah perluasan dari penjualan langsung. Sementara penjualan langsung mengacu

[5] Wawancara dengan Nailatul Huda sebagai pelaku MLM pada tanggal 26 Februari 2020 pukul 10.00

IAIN PURWOKERTO

pada cara produk itu dijual. bisnis jaringan atau MLM mengacu pada cara anda dibayar karena membangun jaringan. Selain dibayar karena penjualan yang anda lakukan, anda memperoleh penghasilan juga dari *team* berupa bonus.

Setiap distributor yang menandatangani kesepakatan bisnis jaringan dibayar langsung oleh perusahaan mereka. Pembayarannya dijabarkan dalam *business plan* (kadang kala dikenal sebagai *marketing plan*).. Inilah bagian yang menarik yaitu 50% dari penghasilan yang anda peroleh dari penjualan produk diberikan sebagai komisi bagi anda dan orang-orang yang anda rekrut serta latih. Bagaimana mungkin perusahaan jaringan bisa mendistribusikan ulang setengah dari penghasilan mereka sembari mempertahankan kualitas dan integritas atas produk mereka tentu bisa, ini karena pasar tradisional mengandalkan iklan media, sponsorship, dan pujian dari selebritis untuk mempromosikan produk dan jasa mereka, sementara perusahaan bisnis jaringan membayar anda karena membagi pengalaman, rasa percaya dan antusiasme anda atas produk mereka dengan orang lain.

IAIN PURWOKERTO

Kadangkala anda akan menemukan prospek yang tidak memahami perbedaan antara bisnis jaringan dan skema piramid. Secara singkat, bisnis jaringan adalah aktivitas yang sah, sementara skema piramid tidak. Skema piramid atau skema ponzi memotivasi dan memberikan hasil bagi orang karena perekrutan, sementara produk dan jasa yang mereka jual tidak memiliki nilai. Sistem ini tidak sah karena menipu orang yang tidak bijaksana dan kemungkinan besar juga akan membuat orang lain kehilangan uang baik

dalam jumlah sedikit ataupun banyak. Bagaimana juga, mereka selalu ada, jadi anda akan sangat terbantu jika bisa mengenalinya.

Penawaran benda koleksi yang dijual dengan harga jauh lebih tinggi daripada nilai sesungguhnya adalah bentuk penipuan lain yang didesain untuk membuat orang yang menciptakannya menjadi kaya dengan cara mengorbankan semua orang lainnya. Tipu muslihat apapun yang memotivasi mereka yang bergabung untuk membeli produk dan jumlah besar (disebut *front end loading)*, yang biasanya berakhir digudang bawah tanah dan garasi karena tidak terjual, adalah skema piramid.

Skema piramid akan mencoba orang-orang yang tamak, malas, dan naif dengan komisi dan bonus yang besar, yang seringkali diberikan berdasarkan pada banyaknya produk yang dibeli ketika mereka bergabung. Jika sesuatu terdengar terlalu mustahil untuk terwujud, mungkin itu memang mustahil. Baik pencipta maupun peserta dari skema ponzi ini bisa dipenjara.

Dalam bisnis jaringan yang sesungguhnya, semua penghargaan diberikan berdasarkan pada penjualan. Jika orang yang anda rekrut tidak menjual, anda tidak menghasilkan apapun. Tidak peduli berapa banyaknya orang yang anda rekrut, anda tidak akan dibayar kecuali dan hingga mereka menjual produk. Yang anda peroleh dari penjualan orang yang anda rekrut adalah hasil atas kerja keras anda menemukan, melatih, dan mendukung mereka. Hal ini sama seperti profesional dibayar atas tanggungjawab kepemimpinan mereka. Ini tidak mempengaruhi apa yang dihasilkan oleh orang yang anda rekrut dan mereka memiliki peluang yang sama persis seperti

IAIN PURWOKERTO

peluang anda untuk membangun jaringan mereka. Semakin banyak anda tahu mengenai produk dan peluang usaha anda, semakin anda diperlengkapi dengan baik mempromosikannya. [6]

B. Pandangan Peserta Bahtsul Masail Munas Alim Ulama NU tentang Keharaman MLM dan Metode Istinbatnya.

Berbicara tentang *Multi Level Marketing* (MLM), bahwa kita tidak bisa menyamaratakan hukumnya, tergantung proses yang dilakukan, karena bisnis MLM ini bervariasi bentuknya. Tergantung pada akad, barang dan hal-hal yang melingkupi jual beli secara umum. Bisnis MLM bisa menjadi haram apabila barang yang dijadikan bisnis adalah barang yang haram dan akad yang dilakukan tidak jelas. Kalaupun akad jual beli yang dinyatakan secara tegas, masalah lainpun timbul, yaitu kerelaan dari pihak member yang mendaftar. Karena, bisa jadi, si calon member sebenarnya tidak ingin membeli produk tersebut yang harganya biasanya mahal dan belum tentu bermanfaat bagi si member sendiri. Tapi karena dia punya keinginan untuk menjadi member, sedangkan syarat untuk menjadi member adalah membeli produk terlebih dahulu, maka si calon member ini pun "terpaksa" membelinya. Padahal, unsur kerelaan adalah unsur yang paling penting dalam setiap transaksi, termasuk jual beli. Transaksi sejenis ini adalah haram apabila tujuan dari transaksi itu adalah komisi bukan produk.[7]

IAIN PURWOKERTO

[6] Hasil wawancara dengan Dzurotul Mawa sebagai pelaku MLM pada tanggal 26 Februari 2020 pukul 10.00

[7] Wawancara dengan Maulana Hasan sebagai orang yang terlibat dalam bahtsul masail komisi diniyah waqi'iyah pada tanggal 22 Januari 2020 pukul 08.30.

Sebenarnya kebanyakan anggota MLM ikut bergabung dengan perusahaan tersebut adalah karena adanya iming-iming bonus tersebut dengan harapan agar cepat kaya dengan waktu yang sesingkat mungkin dan bukan karena dia membutuhkan produknya, bisnis model ini adalah perjudian murni, karena beberapa sebab berikut ini, yaitu :[8]

1. Sebenarnya anggota MLM ini tidak menginginkan produknya, akan tetapi tujuan utama mereka adalah penghasilan dan kekayaan yang banyak lagi cepat yang akan diperoleh setiap anggota hanya dengan membayar sedikit uang.
2. Harga produk terlampau mahal, bisa berkali-kali lipat harganya di banding dengan harga barang yang sejenis yang dijual dipasaran.
3. Bahwa perusahaan meminta para anggotanya untuk memperbaharui keanggotaannya setiap tahun dengan iming-iming berbagai program baru yang akan diberikan kepada mereka.
4. Tujuan perusahaan adalah membangun jaringan personil secara estafet dan berkesinambungan. Yang mana ini akan menguntungkan anggota yang berada pada level atas (*upline*) sedangkan level bawah (*downline*) selalu memberikan nilai *point* pada yang berada di level atas mereka.

Seseorang ketika dihadapkan dengan dua pilihan, maka ia akan memilih komisi. Sebenarnya kebanyakan anggota MLM ikut bergabung dengan perusahaan tersebut adalah karena adanya iming-iming bonus tersebut

[8] Wawancara dengan Choeron Akhsan sebagai orang yang terlibat dalam bahtsul masail komisi diniyah waqi'iyah pada tanggal 26 Januari 2020 pukul 15.30.

dengan harapan agar cepat kaya dengan waktu yang sesingkat mungkin dengan modal yang sedikit.

Dan apapun itu nama dan model bisnis tersebut pada dasarnya dihukumi halal selagi dilakukan atas dasar sukarela dan tidak mengandung salah satu unsur keharaman, sebagaimana firman allah SWT:

وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلْبَيْعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْ

"Dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba" (QS. Al-Baqarah:275)

Multi Level Marketing (MLM) menjadi haram apabila di dalam melakukan bisnis tersebut terjadi hal-hal berikut ini:[9]

1. Transaksi tersebut mengandung *ribā*.
2. Termasuk *garār* (suatu hal yang mengandung unsur penipuan karena tidak adanya kejelasan suatu barang baik dari sisi harga, kualitas, kuantitas maupun keberadaannya)
3. Hal yang terkandung dalam transaksi ini, berupa memakan harta manusia secara batil. Hal inilah yang nash pengharamannya datang dalam firman Allah SWT yang artinya :

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأْكُلُوٓاْ أَمْوَٰلَكُم بَيْنَكُم بِٱلْبَٰطِلِ

"Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kalian saling memakan harta sesama kalian dengan cara batil." (QS.An-Nisa:29)

IAIN PURWOKERTO

[9] Ayu Dewi Utami, "*Pelaksanaan Jual Beli Melalui Sistem Multi Level Marketing Perspektif Hukum Islam*",Jurnal, Vol 12 No.1 Oktober 2016 , hlm.23

4. Hal yang terkandung dalam transaksi ini, berupa penipuan, pengaburan, dan penyamaran terhadap manusia. Perkara ini terhitung sebagai penipuan yang diharamkan.

Di dalamnya terdapat unsur *garār*, spekulasi tinggi atau untung-untungan yang diharamkan syariah. Karena anggota tidak mengetahui apakah ia bisa menarik anggota yang lain atau tidak. Anggota baru tidaklah mengetahui apakah ketika menjadi bagian dari sistem, ia berada di level tertinggi sehingga bisa mendapat untung besar atau ia berada di level terendah sehingga bisa rugi besar. Kenyataan yang ada, anggota MLM kebanyakan merugi kecuali sedikit saja yang berada di level atas sehingga beruntung besar. Jadi umumnya, sistem ini mendatangkan kerugian dan inilah hakikat *garār*: *Garār* adalah ada kemungkinan rugi besar atau untung besar. Padahal nabi shallalahu 'alaihi wa sallam telah melarang dari jual beli *garār*.[10]

Jasa penjualan ini dalam terminologi fiqh disebut sebagai "*samsarah/*simsār*"*. Maksudnya perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang atau mencarikan pembeli) untuk memudahkan jual beli. Pekerjaan *samsarah/simsār* yang berupa makelar. Dengan melihat pembahasan di atas maka sekalipun produk yang diperjual belikan adalah halal, akan tetapi akad yang terjadi dalam bisnis MLM adalah pemakelaran. Karena itu, memakelari makelar atau *samsarah 'ala samsarah* tidak diperbolehkan. Hampir semua MLM dipastikan mempraktekan memakelari makelar. Karena justru inilah yang menjadi kunci bisnis MLM . Karena ini

[10] Wawancara dengan Maulana Hasan sebagai orang yang terlibat dalam bahtsul masail komisi diniyah waqi'iyah pada tanggal 22 Januari 2020 pukul 08.30.

dilihat dari aspek *samsarah 'ala samsarah,* bisa dikatakan MLM yang ada saat ini tidak ada yang terlepas dari praktek ini. [11]

Mengenai produk atau barang yang dijual apakah halal atau haram semua 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 perjudian, dan ini semua bisa kita rujuk pada sertifikasi halal dari LPPOM MUI.

Bisnis MLM merupakan salah satu bisnis modern yang tidak ada di zaman nabi Muhammad SAW. Oleh sebab itu terdapat banyak perbedaan pendapat mengenai hukum transaksi melalu MLM. Ada yang menghalalkan ada juga yang mengharamkan. Ada juga pendapat yang mengatakan halal atau haram. Bahwa perbedaan pendapat mengenai hukum MLM ini semakin tajam dengan adanya kerancuan istilah antara MLM dengan *money game* di kalangan masyarakat. Pemasaran berjenjang hakikatnya adalah sebuah sistem distribusi barang. Banyaknya bonus didapat dari omset penjualan yang didistribusikan melalui jaringannya.[12]

IAIN PURWOKERTO

Sedangkan *money game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan pendaftaran mitra usaha yang baru/bergabung kemudian, dan bukan hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya kamuflase atau tidak mempunyai

[11] Wawancara dengan Choeron Akhsan sebagai orang yang terlibat dalam bahtsul masail komisi diniyah waqi'iyah pada tanggal 26 Januari 2020 pukul 15.30.

[12] Wawancara dengan Choeron Akhsan sebagai orang yang terlibat dalam bahtsul masail komisi diniyah waqi'iyah pada tanggal 26 Januari 2020 pukul 15.30.

mutu/kualitas yang dapat dipertanggungjawabkan. Berdasarkan ini semua, maka sistem bisnis semacam ini tidak meragukan lagi keharamanya, karena beberapa sebab yaitu:[13]

1. Ini adalah penipuan dan manipulasi terhadap anggota
2. Produk MLM ini bukanlah tujuan yang sebenarnya. Produk ini hanya bertujuan untuk mendapatkan izin dalam undang-undang dan hukum syar'i
3. Banyak dari kalangan pakar ekonomi dunia sampai orang-orang non muslim meyakini bahwa jaringan piramida ini adalah sebuah permainan dan penipuan. Oleh karena itu mereka melarangnya karena bisa membahayakan perekonomian nasional baik bagi kalangan khusus maupun bagi masyarakat umum.

فَكُلُّ مَا يَسْتَضِرُّ بِهِ الْمُعَامِلَ فَهُو ظُلْمٌ وَاِنَّمَا الْعَدْلُ اَنْ لا يَضُرُّوْا لِأَخِيْهِ الْمُسْلِمَ وَالضَّابِطُ الْكُلِّيُّ فِيْهِ أَنْ لَا يُحِبُّوْا اِلَّا مَا يُحِبُّوْا لِنَفْسِهِ اِلَى أَنْ قَالَ فَأَمَا تَفْسِيْرُهُ فَفِيْ أَرْبَعَةِ امُّوْرٍ أَنْ لاَ يُثْنِيْ عَلَى السِّلْعَةِ بِمَا لَيْسَ فِيْهَا وَاَنْ لَايَكْتُمَ عُيُوْبَهَا وَخَفَايَا صِفَاتِهَا شَيْأً اَصْلًا وَاَنْ لَايَكْتُمَ فِيْ وَزْنِهَا وَمِقْدَارِهَا شَيْأً وَاَنْ لَايَكْتُمَ مِنْ سَعْرِهَا مَالَوْ عَرَفَهُ الْمُعَامَلَ لَامُتَنَعَ عَنْهُ أَمَا الْأَوَّلُ فَهُوَ تَرْكُ الثَنَاءِ وَاِنْ وَصْفَهُ لِلسِّلْعَةِ إِنْ كَانَ بِمَا لَيْسَ فِيْهَا فَهُوَكَاذِبُ فَاِنْ قَبْلَ الْمُشْتَرِيْ ذَلِكَ فَهُوَ تَدْلِيْسُ وَظُلْمٌ مَعَ كَوْنِهِ كَاذِبًا.

اه[14]

[13] Ayu Dewi Utami, "*Pelaksanaan Jual Beli Melalui Sistem Multi Level Marketing Perspektif Hukum Islam*",Jurnal, Vol 12 No.1 Oktober 2016 , hlm.26

[14] Al-Ghazali, *Ihya' Ulumuddin* (Semarang, Al-Haromain Jaya Indonesia, 2015), jilid II, hlm.76.

Seluruh apa yang dipandang memadharatkan orang yang bermu'amalah itu adalah kezhaliman. Dan keadilan adalah hal yang tidak memadharatkan saudaranya yang muslim. Pedoman globalnya adalah mereka tidak mencintai saudaranya kecuali sebagaimana mereka mencintai sesuatu yang untuk cintai bagi dirinya-sendiri.

Adapun pembuktian hal tersebut bisa ditafsirkan melalui empat hal, yaitu:

1. Tidak memuji barang dagangan dengan sesuatu yang tidak ada padanya.
2. Tidak menyembunyikan sedikitpun akan cacat-cacatnya dan sifat-sifatnya yang tersembunyi sedikitpun.
3. Tidak menyembunyikan sedikitpun mengenai timbangan dan ukurannya.
4. Dimana seandainya orang yang bermu'amalah mengetahuinya niscaya ia tidak mau dengan harga tersebut

Ad 1. Adapun terkait dengan yang pertama, yaitu tidak boleh menjadikan objek akad, ini di karenakan, jika ia menyifati barang dagangan dengan sesuatu yang tidak ada padanya maka itu dusta. Dan meskipun Jika pembeli menerima hal itu maka itu penipuan dan kezhaliman dengan disertai kebohongan.[15]

قَالَ السَّرَخَسِيْ الْحَنَفِيْ: الغَرَرْ مَا يَكُوْنُ مَسْتُوْرَ الْعَاقِبَةِ وَقَالَ القَرَافِيْ الْمَالِكِيْ أَصْلُ الْغَرَرَ الَّذِيْ لَا يَدْرِيْ هَلْ يَحْصُلُ أَمْ لَا كَالطَّيْرِ فِيْ الْهَوَاءِ وَالسَّمَكِ فِيْ الْمَاءِ وَقَالَ الشَّيْرَزِيْ الشَّافِعِيْ مَاانْطَوَى عَنْهُ أَمْرُهُ وَخَفِى عَلَيْهِ عَاقِبَتُهُ وَقَالَ الْإِسْنَوِيْ الشَافِعِيْ الْغَرَرُ مَا تَرَدَّدَ بَيْنَ شَيْئَيْنِ أَغْلِبُهُمَا أَخْوَفُهُمَا – إِلَى أَنْ قَالَ – وَالْخُلَاصَةِ أَنَّ بَيْعَ الْغَرَرِ هُوَ الْبَيْعُ الَّذِيْ يَتَضَمَّنُ خَطَرًا يَلْحَقُ أَحَدَ الْمُتَعَاقِدَيْنِ فَيُؤَدِّيْ إِلَى ضِيَاعِ مَالِهِ وَعَرَّفَهُ الْأُسَتَاذُ الزَّرْقَاءُ فَقَالَ هُوَ بَيْعُ الْأَشْيَاءِ الْاِحْتِمَالِيَةِ غَيْرُ الْمُحَقِّقَةِ الْوُجُوْدِ أَوِ الْحُدُوْدِ لِمَا فِيْهِ مِنْ مَغَامِرَةٍ وَتَغْرِيْرٍ يَجْعَلُهُ أَشْبُهُ بِالْقِمَارِ وَالْغَرَرِ الَّذِيْ يَبْطُلُ الْبَيْعُ – إِلَى أَنْ قَالُ – إِذَا الْغَرَرَ هُوَ الْخِطْرُ بِمَعْنَى أَن وُجُوْدَهُ غَيْرَ مُتَحَقِّقٍ.

[15] Imam al-Ghazali, *Terjemah Ihya 'Ulumuddin III,* (Semarang, CV.Asy Syifa, 2003). Hlm.247-250.

فَقَدْ يُوْجَدُ وَقَدْ لَا يُوْجَدُ وَبَيْعُ الْغَرَرِ بَيعُ مَا لَا يَعْلَمُ وُجُوْدَهُ وَعَدَمَهُ أَوْ لَا تَعْلَمُ قِلَتَهُ وَكَثْرَتَهُ أَوْ لَا يَقْدِرُ عَلَى تَسْلِيْمِهِ.[16]

> Imam as-Sarakhsi dari mazhab Hanafi mengatakan bahwa *garar* adalah jual beli yang tidak diketahui akibatnya.
> Imam al-Qarafi dari mazhab Maliki mengatakan bahwa *garar* adalah jual beli yang tidak diketahui apakah barang bisa didapat atau tidak, seperti jual beli burung yang ada di udara dan ikan yang ada di dalam air.
> Imam asy-Syairazi dari mazhab Syafi'i mengatakan bahwa *garar* adalah jual beli yang tidak jelas barang dan akibatnya.
> Imam Isnawi dari mazhab Syafi'i mengatakan bahwa *garar* adalah jual beli yang mengandung dua kemungkinan dan kemungkinan besarnya adalah adanya ketidakjelasan didalamnya.[17]
> Kesimpulannya, jual beli yang mengandung *garar* adalah jual beli yang mengandung bahaya (kerugian) bagi salah satu pihak dan bisa mengakibatkan hilangnya harta atau atau barangnya. Prof Az-Zarqa memberikan definisi tersendiri tentang *garar*, yaitu jual beli barang-barang yang tidak pasti adanya, atau tidak pasti batasan-batasanya. karena mengandung spekulasi dan tipuan yang menyerupai sifat perjudian. Jenis *garar* yang membatalkan jual beli adalah *garar* yang tidak jelasnya wujud barang, yaitu setiap transaksi dimana barang masing dimungkinkan ada atau tidak adanya.
> Dengan demikian, *garar* adalah kerugian dengan artian bahwa keberadaan barang tidak jelas, bisa ada dan juga tidak. Sedangkan jual beli yang mengandung *garar* adalah jual beli barang yang tidak diketahui ada atau tidak adanya, atau jual beli barang yang tidak diketahui jumlahnya, atau jual beli barang yang tidak bisa diserahkan.

Bahtsul Masail merupakan forum yang mengkaji masalah-masalah hukum agama di lingkungan NU. Forum ini merupakan musyawarah untuk mengambil keputusan dan hukum suatu masalah yang dijadikan pegangan bagi warga NU semua tingkatan. Forum ini bisa juga disebut ijma ulama NU

---

[16] Wahbah az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu* , (Damaskus, Darul Fikr, cet ke-10, 2007 M/1428 H,), juz 5, hlm.436-438.

[17] Wahbah az-Zuhaili, *Terjemahan Fiqih Islam Wa Adillatuhu 5*, (Jakarta, Gema Insani, 2007), hlm.101-102.

sekaligus menunjukan karakteristik NU dalam mengambil keputusan, yaitu melalui cara konsensus (kesepakatan). Cara ini lebih berbobot daripada pendapat individual sebab suatu masalah dipecahkan bersama sehingga relatif lebih terkontrol.[18]

Proses masuknya masalah di *Bahtsul Masail* adalah sebagai berikut. Jika ada permasalahan yang dihadapi oleh anggota masyarakat, maka mereka mengajukannya kepada majelis syuriah NU tingkat cabang (Kabupaten, Kota atau Pesantren besar) guna menyelenggarakan sidang *Bahtsul Masail* yang hasilnya diserahkan kepada Majelis Syuriah NU tingkat wilayah (Propinsi) untuk kemudian diadakan sidang *bahtsul masail* guna membahas permasalahan-permasalahan tertentu yang dianggap urgen bagi kehidupan umat. Beberapa permasalahan yang belum tuntas atau masih diperselisihkan, diserahkan kepada Majelis Syuriah PBNU (Pusat) untuk diinventarisasi dan diseleksi berdasarkan skala prioritas pembahasannya.

Adapun mekanisme pemecahan masalah yang ditempuh *Bahtsul Masail* sebagian besar adalah langsung merujuk kepada kitab-kitab *mu'tabarah* dari kalangan empat madzhab, terutama madzhab syafi'i. Hal ini berbeda dengan kaum modernis yang lebih banyak merujuk langsung pada al-Quran dan as-Sunnah. Para ulama modernis dalam kadar tertentu memperbolehkan penggunaan penalaran rasional. Sedangkan ulama tradisionalis, selama masih dimungkinkan, cenderung kepada penerapan

IAIN PURWOKERTO

[18] Ahmad Muhtadi Anshor, *Bahth al-masail Nahdlatul Ulama Melacak Dinamika Pemikiran Mazhab Kaum Tradisionalis*, (Yogyakarta, Teras, 2012), hlm.50-51.

harfiyah (secara tekstual) hukum-hukum fiqh yang ditetapkan para mujtahid pada masa lalu.

Dalam membicarakan *Bahtsul Masail* ada hal yang sangat prinsip didalamnya, yaitu *istinbath* hukum. Maksud dari *istinbath* hukum adalah cara yang digunakan ulama dan intelektul NU untuk menggali dan menetapkan suatu keputusan hukum fiqh dalam majlis bahtsul masail.[19]

Pengertian *istinbath* hukum di kalangan NU bukan mengambil hukum secara langsung dari sumber aslinya, yaitu al-Quran dan al-Sunnah, akan tetapi sesuai dengan sikap dasar bermazhab mentatbiqkan (memberlakukan) secara dinamis *nass-nass fuqaha* dalam konteks permasalahan yang dicari hukumnya. Sedangkan *istinbath* dalam pengertian pertama cenderung ke arah perilaku *ijtihad* yang oleh ulama NU dirasa sangat sulit karena keterbatasan-keterbatasan yang disadari oleh mereka, terutama di bidang ilmu-ilmu penunjang dan pelengkap yang harus dikuasai oleh seorang mujtahid. Sementara itu, *istinbath* dalam pengertiannya yang kedua, selain praktis juga dapat dilakukan oleh semua ulama NU yang telah mampu memahami teks kitab-kitab fiqh sesuai dengan terminologinya yang baku. Oleh karena itu, kata *istinbath* dikalangan NU, terutama dalam kerja *Bahtsul Masail* tidak populer karena kata itu telah populer dengan sebutan *ijtihad*. [20]

Secara umum dikemukakan ada tiga prosedur dalam *Bahtsul Masail* NU. *Pertama*, metode qawli, metode ini adalah suatu cara *istinbath* hukum

---

[19] Ahmad Zahro, *Tradisi Intelektual NU*, (Yogyakarta, PT Lkis Pelangi Aksara Yogyakarta, 2004), hlm.167.

[20] Ahmad Muhtadi Anshor, *Bahth al-masail Nahdlatul Ulama Melacak Dinamika Pemikiran Mazhab Kaum Tradisionalis*, (Yogyakarta, Teras, 2012), hlm.39-40.

yang digunakan oleh ulama NU dalam kerja bahtsul masail dengan mempelajari masalah yang dihadapi kemudian mencari jawabannya pada kitab-kitab fiqh dari empat madzhab dengan mengacu dan merujuk secara langsung pada bunyi teksnya. Dengan menggunakan metode qawli tersebut, semua permasalahan yang dicarikan jawaban dengan mengutip sumber fatwa dan kitab-kitab yang menjadi rujukan. Cara qawli ini menetapkan saja apa yang sudah ada. *Kedua*, metode *Ilhaqī*, apabila metode qawli tidak dapat dilaksanakan karena tidak ditemukan jawaban tekstual dari kitab *mu'tabar*, maka yang dilakukan adalah apa yang disebut dengan *ilhaqal-masail bi nazairiha*, yakni menyamakan hukum suatu masalah yang belum dijawab oleh kitab (belum ada ketetapan hukumnya) dengan masalah serupa yang telah dijawab oleh kitab (telah ada ketetapan hukumnya), atau menyamakan dengan pendapat yang sudah jadi. Dalam metode *ilhaqī* nampak ada kecenderungan bahwa cara ini ditempuh hanya dalam rangka menjaga agar tidak terjadi stagnasi (*mawquf*).[21] Ketiga, *metode Manhaji* adalah suatu cara menyelesaikan yang ditempuh dalam bahtsul masail dengan mengikuti jalan pikiran dan kaidah-kaidah penetapan hukum yang telah disusun imam madzhab.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis cenderung sependapat dengan ulama NU yang pengambilan hukum dengan cara *ilhaqī* yaitu dengan cara menyamakan hukum suatu masalah yang belum dijawab oleh kitab (belum ada ketetapan hukumnya) dengan masalah serupa yang telah dijawab oleh kitab

[21] Ahmad Muhtadi Anshor, *Bahth al-masail Nahdlatul Ulama Melacak Dinamika Pemikiran Mazhab Kaum Tradisionalis*, (Yogyakarta, Teras, 2012), hlm.84-94.

(telah ada ketetapan hukumnya), atau menyamakan dengan pendapat yang sudah jadi.

C. Analisis Pandangan Peserta Bahtsul Masail Munas Alim ulama NU tentang keharaman MLM dan Metode Istinbatnya.

Semua bisnis termasuk yang menggunakan sistem MLM dalam literatur syariah Islam pada dasarnya termasuk kategori mu'amalat yang dibahas dalam bab al-buyu' (jual beli), secara prinsip hukum asalnya boleh berdasarkan kaidah fiqh sebagaimana dikemukakan oleh Ibnu Qayyim Al-Jauziyah "*Pada dasarnya semua ibadah hukumnya haram kecuali kalau ada dalil yang memerintahkannya, sedangkan asal dari hukum transaksi dan muamalah adalah halal kecuali kalau ada dalil yang melarangnya*".[22]

Adapun hukum syara yang menyebutkan segala bentuk mu'amalah atau transaksi hukumnya boleh (mubah) terdapat dalam QS Al Baqarah ayat 275 dan QS Al Maidah ayat 2

وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلْبَيْعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْ

"Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba"(QS Al Baqarah: 275.[23]

وَتَعَاوَنُواْ عَلَى ٱلْبِرِّ وَٱلتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُواْ عَلَى ٱلْإِثْمِ وَٱلْعُدْوَٰنِ

"Tolong menolonglah atas kebaikan dan taqwa dan jangan tolong menolong atas dosa dan permusuhan". (QS Al-Maidah : 2). [7]

IAIN PURWOKERTO

[22] Https://jurnal .stie-aas.ac.id//*Bisnis-multi-level-marketing-(MLM)-Dalam-Pandangan-Islam*. di akses pada tanggal 15 juli 2019 pukul10:50

[23] M.Yazid afandi, *Fiqh muamalah*, (Yogyakarta: Logung Pustaka,2009), hlm.54.

Dalam Fatwa No: 75/DSN/MUI/VII/2009 yang ditandatangani oleh ketua DSN MUI Sahal Mahfudz dan Sekretaris Ichwan Sam pada tanggal 25 juli 2009 dijelaskan 12 syarat bagi MLM yaitu:

a) Ada objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.

   Transaksi jual beli barang dan atau jasa harus menjadi kegiatan utama bukan hanya sebagai sarana untuk melipatgandakan uang melalui sistem perekrutan anggota. Perekrutan anggota ditujukan agar transaksi penjualan barang/jasa bisa lebih besar.

b) Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.

   Barang mubah namun dipergunakan untuk kegiatan ekonomi yang haram hukumnya haram. Contoh: gelang magnetik hukum asalnya halal, namun apabila dipergunakan dengan keyakinan bahwa gelang tersebut menyembuhkan penyakitnya dan kalau tidak memakai maka akan jatuh sakit, maka hukumnya menjadi syirik, menggunakannya menjadi haram.

c) Transaksi dalam perdagangan tidak mengandung unsur *gharar, maysir, riba, ḍharar, ḍzulm*, maksiat.

   Diharamkan melakukan transaksi dimana kuantitas dan kualitas barangnya tidak jelas, apalagi barang khayalan, merugikan pihak lain, menganiaya, mengandung unsur perjudian, dan bertentangan dengan hukum-hukum Allah dan Rasul-Nya.

IAIN PURWOKERTO

d) Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*).

Harga yang di bayarkan konsumen tidak sepadan dengan kualitas barang dan manfaat yang di peroleh konsumen.

e) Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota, besaran maupun bentuknya harus berdasarkan prestasi kerja yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan produk, dan harus menjaga pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS.

Komisi atau bonus yang diberikan bukan mengandalkan dari bagian uang pendaftaran yang diberikan oleh anggota yang direkrut.

f) Bonus yang diberikan perusahaan kepada anggota harus jelas jumlahnya, saat transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang di tetapkan perusahaan.

Uang perekrutan anggota tidak dijadikan sebagai pendapatan utama.

g) Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang atau jasa.

Tidak boleh menerima komisi atau bonus hanya dengan mengandalkan rekruitmen anggota, sedangkan dirinya sendiri tidak melakukan pembinaan dan menjual barang/jasa diperjualbelikan oleh perusahaan.

h) Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighrā*'.

IAIN PURWOKERTO

Adanya tawaran bonus/komisi yang besar bisa menyebabkan seseorang mau berbuat apa saja termasuk melanggar hukum-hukum Allah dan Rasul-Nya, lalai beribadah karena asyik dengan bisnisnya.

i) Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antar anggota pertama dan anggota berikutnya.

Artinya bahwa tidak hanya anggotanya saja yang bersusah payah menjualkan barang/jasa, dan promotornya hanya bersenang-senang dengan bonus/komisi yang besar tanpa membina anggotanya dan usaha menjual barang/jasa.

j) Sistem perekrutan, bentuk penghargaan dana secara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan sebagainya.

k) Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan wajib membina dan mengawasi anggota yang direkrutnya.

Melakukan pembinaan agar anggota yang direkrutnya mampu menjual barang/jasa yang ditawarkan perusahaan dengan baik dan mengawasi agar anggotanya tidak melakukan praktek-praktek yang menyimpang dari hukum syar'i.

l) Tidak melakukan kegiatan *money game*.[24]

Money game adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran mitra baru/yang bergabung kemudian dan

[24] Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2019 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) dalam https://tafsirq.com

IAIN PURWOKERTO

bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamuflase atau tidak mempunya kualitas yang dapat dipertanggungjawabkan.

Dalam keputusan Fatwa MUI kaitannya dengan bisnis MLM ada yang diperbolehkan sebagaimana yang telah termuat yaitu diperbolehkan seperti kehalalan produk yang dipasarkan dan bisnis tersebut dilarang jika ada kegiatan *money game* di dalamnya.

Pada intinya, bisnis MLM dihalalkan dalam Islam. Asalkan menjual-belikan produk yang halal dan tidak melanggar norma-norma di dalamnya. Bisnis yang menerapkan sistem MLM namun tidak menjual belikan produk bermanfaat atau hanya sekedar memutar uang bisa menjadi haram karena mengandung *ribā* dan judi. Contohnya jualan produk dengan iming-iming bonus selangit dan skema ponzi (piramida)

Berbeda dengan pandangan para peserta *bahtsul masail* munas alim ulama NU , penulis memandang ada beberapa dalam forum *bahtsul masail* terkait dengan hukum MLM, Bagi para peserta yang melihat bahwa MLM haram, karena mereka memandang semua jenis MLM prakteknya sama, mereka memandang dari sisi harga produk diatas harga pasar adalah untuk menarik para customer agar mau mendaftar menjadi member sehingga mereka bisa mendapatkan harga lebih murah, dengan cara seperti itu, mereka para penjual bisa mempunyai jaringan dibawahnya, motivasi mereka bukan untung berjualan tetapi bonus yang didapat ketika mereka bisa merekrut orang sebanyak banyaknya. Kemudian, dari segi sistem

IAIN PURWOKERTO

,para peserta memandang adanya ketidak adilan dan ketidakjelasan, maksudnya member yang masuk terlebih dulu akan mendapatkan bonus yang lebih besar walaupun mereka tidak bekerja sedangkan orang yang mendaftar berikutnya akan bekerja keras tetapi bonus yang didapat tidak sesuai yang di bayangkan.

Multi Level Marketing haram di perkuat dengan pernyataan beberapa alasan berikut:

a. Melakukan dua macam akad sekaligus dalam satu transaksi adalah haram;
b. Di dalam MLM terdapat makelar berantai, sebenarnya makelar di dalam Islam diperbolehkan, yaitu transaksi di mana pihak pertama mendapatkan imbalan atau usahanya memasarkan produk dan mempertemukannya dengan pembelinya. Adapun makelar dalam MLM bukanlah memasarkan produk, tetapi memasarkan komisi. Maka, kita dapatkan setiap anggota MLM memasarkan produk kepada orang yang akan memasarkan da seterusnya, sehingga terjadilah pemasaran berantai. Dan ini tidak dibolehkan karena akadnya mengandung ketidakjelasan;
c. Di dalam MLM terdapat unsur perjudian, karena seseorang ketika membeli salah satu produk yang ditawarkan sebenarnya niatnya bukan karena ingin memanfaatkan atau memakai produk tersebut akan tetapi membelinya sekedar untuk *point* yang nilainya jauh lebih besar dari harga barang tersebut. Sedangkan nilai yang diharapkan tersebut belum tentu ia dapatkan;

IAIN PURWOKERTO

d. Di dalam MLM banyak terdapat unsur ketidakjelasan, karena anggota yang sudah membeli produk tadi, mengharap keuntungan yang lebih banyak. Tetapi dia sendiri tidak mengetahui apakah berhasil mendapatkan keuntungan tersebut atau malah merugi;

Namun, penulis melihat pendapat ini tidak sepenuhnya benar karena diantara praktek MLM telah sesuai prinsip jual beli atau jasa agen, seperti adanya diklat pendidikan, sistemnya yang transparan sehingga memungkinkan para pelaku dari atas sampe bawah mengetahui sistem yang di jalankan dalam MLM yang mereka ikuti.

Menurut pandangan peserta yang lain bahwa tidak semua jenis MLM haram, dia memandang praktek MLM sesuai prinsip jual beli dan jasa agen, seandainya MLM dengan ada produk yang disediakan namun dengan harga yang jauh di atas harga pasar, ketika harga tersebut sesuai manfaat berarti jual beli itu sah.

Namun penulis juga memandang banyak sekali praktek MLM yang tidak sesuai prinsip jual beli, menjual produk dengan harga di atas pasaran dengan cara memberikan info manfaat yang berlebihan sehingga masyarakat tertarik, maka disitulah aspek kebohongan terjadi. Lalu mengenai bonus yang di dapat menurut penulis wajar jika para upline mendapat bonus karena sudah memberikan ilmunya dan mengenalkan bisnisnya.

Adapun mengenai metode istinbat yang digunakan dalam Munas Alim Ulama NU tentang Keharaman MLM penulis cenderung sependapat dengan ulama NU yang pengambilan hukum dengan menggunakan metode *ilhaqī*

yaitu dengan cara menyamakan hukum suatu masalah yang belum dijawab oleh kitab (belum ada ketetapan hukumnya) dengan masalah serupa yang telah dijawab oleh kitab (telah ada ketetapan hukumnya), atau menyamakan dengan pendapat yang sudah jadi. Dengan metode *ilhaqī* para ulama Nahdlatul Ulama menemukan keharaman MLM karena terdapat *garār* dan syarat yang menyalahi prinsip akad sekaligus motivasi dari transaksi tersebut adalah bonus bukan barang.

IAIN PURWOKERTO

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian serta analisis yang telah dilaksanakan, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Bisnis MLM haram karena Hampir semua MLM dipastikan mempraktekan *samsarah 'ala samsarah* (memakelari makelar). Karena justru inilah yang menjadi kunci bisnis MLM, Maksudnya perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang atau mencarikan pembeli) untuk memudahkan jual beli. Yang mana di dalamnya terdapat jaringan berantai, dari sinilah ketidakjelasan akad terjadi dari orang yang pertama sampai ke jaringan paling bawah.
2. Bisnis MLM diperbolehkan ketika ada barang yang diperjualbelikan dan kualitas serta kuantitasnya jelas, memberikan manfaat yang bisa dipertanggungjawabkan dan tidak merugikan orang lain serta kandungannya halal. Selain masalah produk, MLM halal apabila sistemnya transparan dengan tujuan para anggota yang direkrut bisa memasarkan dan berjualan serta mengetahui sistem yang harus mereka jalankan. Dengan mengadakan pembinaan, pelatihan dan diklat melatih para anggota untuk mengenal etika dan hal apa saja yang harus mereka hindari serta mereka lakukan untuk mencapai tujuan mereka. Tidak hanya itu para *upline* juga harus selalu mengawasi agar anggotanya tidak melakukan praktek-praktek yang menyimpang dari hukum syar'i.

IAIN PURWOKERTO

3. Metode istinbath yang di tempuh dalam Munas Alim Ulama NU tentang keharaman MLM dalam mengambil keputusan adalah dengan menggunakan metode *ilhaqī* yaitu dengan cara menyamakan hukum suatu masalah yang belum dijawab oleh kitab (belum ada ketetapan hukumnya) dengan masalah serupa yang telah dijawab oleh kitab (telah ada ketetapan hukumnya), atau menyamakan dengan pendapat yang sudah jadi. Dengan metode *ilhaqī* para ulama Nahdlatul Ulama menemukan keharaman MLM karena terdapat *garār* dan syarat yang menyalahi prinsip akad sekaligus motivasi dari transaksi tersebut adalah bonus bukan barang.menukil hukum hukum yang sudah ada dalam kitab-kitab imam madzab, yang merupakan alternatif yang dapat memberikan jalan bagi seseorang yang belum mencapai tingkatan mujtahid untuk melakukan perbuatan hukum yang lebih mudah dan lebih dapat dipertanggungjawabkan kebenarannya.

B. Saran

IAIN PURWOKERTO

Berdasarkan penelitia yang telah dilakukan, maka penulis ingin memberi saran:

1. Hendaknya masyarakat lebih berhati-hati dengan sistem MLM, apabila dia mau menjalankan lihat sistemnya yang bisa transparan atau tidak supaya lebih jelas diawal untuk sistem yang dijalankan
2. Untuk para pelaku MLM, buatlah sistem yang jelas, transparan dan penuhi prinsip prinsip jual beli dan penjualan langsung, seperti mengenalkan sistem yang dijalankan di MLM tersebut dan mengadakan diklat

pendidikan supaya para pelaku MLM bisa menjalankan bisnisnya mudah paham apa-apa saja yang harus dilakukan untuk tujuan mereka gabung di MLM.

C. Penutup

Demikian laporan penelitian (sekripsi) yang dapat penulis susun. Seperti kata pepatah, tidak ada gading yang tak retak, laporan penelitian ini pun tidak lepas dari kesalahan. Untuk itu, saran dan kritik yang membangun sangat penulis harapkan demi perbaikan karya ilmiah penulis selanjutnya. Akhirnya semoga dibalik ketidaksempurnan, karya ilmiah ini dapat memberikan sedikit manfaat bagi kita semua.

IAIN PURWOKERTO

DAFTAR PUSTAKA

Afandi M, Yazid, *Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Logung Pustaka. 2009.

Al Hadi, Azam, Abu, *Fiqh Muamalah kontemporer*. Depok: PT Rajagrafindo Persada. 2017.

Ali Zainuddin. *Metodologi Penelitian Hukum*. Jakarta: Sinar Grafika. 2016.

Ali, M, Hasan. *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2003.

Bahrudin, "*Multi Level Marketing (MLM) Dalam perspektif Hukum Islam*" Jurnal. Vol. 3. No. 2011.

Bungnin Burhan, *Metode Penelitian Kualitatif, Aktualisasi Metodologi kearah Varian Kontemporer*. Jakarta: PT.Grafindo Persada. 2007.

Chasanah, Uswatun, *Bisnis MLM Perspektif Hukum Islam pada PT Diamont Interest Indonesia Jakarta*. Skripsi. Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2019

Dewi, Ayu, Utami. "*Pelaksanaan Jual Beli Melalui Sistem Multi Level Marketing Perspektif Hukum Islam*". Jurnal. Vol 12 No.1. 2016.

Djakfar Muhammad, *Hukum Bisnis*. Yogyakarta: PT Lkis Printing Cemerlang. 2009.

Fathoni Abdurrahmat. *Metode Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: Rineka Cipta. 2006.

Gani, Bustami A, Al Qur'an dan Tafsirnya. Semarang: CV Wicaksono. 1993.

Ghazali, Imam. *Ihya 'Ulumuddin III.* Terj. Semarang: CV.Asy Syifa. 2003.

Ghufron Ikhsan, Ghufron. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2012.

Hajar Al-Asqalani Ibnu. *Fath Al-Bar*i, Tahqiq: Abdul Aziz bin Abdullah nin Baz Cet.1. Vol IV. Kairo: Daar al-Hadits, thn. 1424 H/2004 M.

Hakim Lukman. *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*. Jakarta: Erlangga. 2012.

Http://nasional.tempo.com//5-hasil-munas-alim-ulama-NU-soal-sebutan-kafir-sampai-bisnis-MLM

IAIN PURWOKERTO

Http://www.nu.or.id/post/read/13663/batasan-hukum-dalam-bisnis-mlm

Https://Jurnal.stie-ass.ac.id//Bisnis-multi-level-marketing-(mlm)-dalam-padangan-Islam

https://tafsirq.com//Fatwa-DSN-MUI-Pedoman-penjualan-langsung-berjenjang-syariah-(PLBS)

Https://www.seputar-pengetahuan.co.id//pengertian-MLM-cara-kerja-jenis-kelebihan-dan-kekurangan

Ikhsan Ghufron. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2012.

K.Lubis, Suhrawardi, *Hukum Ekonomi Syariah*. Jakarta: Raja Grafindo. 2004.

Kuncoro, Anis, Tyas, "*Konsep Bisnis Multi Level Marketing dalam Perspektif Ekonomi Islam".* Skripsi. Semarang: Universitas Sultan Agung, 1995

Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram*. Tangerang: Qultum Media. 2005.

Mardani. Fiqh Ekonomi Syariah. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2013.

Mardani. *Hukum Perikatan Syariah Di Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafindo. 2013.

Muhtadi, Ahmad, Anshor, *Bahth al-masail Nahdlatul Ulama Melacak Dinamika Pemikiran Mazhab Kaum Tradisionalis*. Yogyakarta: Teras. 2012.

Nazir, Mohammad. *Metode Penelitian* Cet-IV. Jakarta: Ghalia Indonesia. 2005.

Pabundu, Moh,Tika. *Metodologi Riset Bisnis*. Jakarta: Bumu Aksara. 2006.

Rahman Abdur. *Muamalah (Syariah III*). Jakarta: PT.Rajagrafindo Persada. 1996.

Rahmawaty Anita. "*Bisnis Multi Level Marketing dalam Perspektif Islam*" Jurnal. Vol.2. No.1. 2014.

Rais, El, Heppy, *Kamus Ilmiah Populer*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2012.

Rijal, Ibnu, Silmi, *Analisis Sistem Pemasaran Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) PADA pt Arminareka Perdana Jakarta*. Skripsi. Jakarta: UIN Syarif Hidayatulloh. 2005.

Rusman, Syahrin, *Analisis Maqasid Syariah Terhadap Fatwa DSN MUI Mengenai Halal Haramnya Bisnis MLM (Multi Level Marketing)*. Skripsi. Makassar: UIN Alauddin Makassar. 2016.

IAIN PURWOKERTO

Sarwat Ahmad. Ensiklopedi Fikih Indonesia 7:Muamalat. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. 2018.

Soekanto, Soejono, dan Mamuji Sri, *Penelitian Hukum Normatif*. Jakarta: PT.Raja. 2008.

Sugiono, *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta. 2005.

Sugiono, *Metode penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2009.

Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif dan Kulitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2011.

Syamsudin, Muhammad, *MLM yang diharamkan dan yang diperbolehkan* dalam www.nu.or.id

Tanzeh Ahmad. *Metodologi Penelitian Praktis*. Yogyakarta: Teras. 2009.

Tarmizi,Erwandi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer*. Bogor: P.T.Berkah Mulia Insani. 2016.

Wawancara penulis dengan Choeron Akhsan Sebagai Orang yang Terlibat dalam Bahtsul Masail Komisi Diniyah Waqi'iyah pada tanggal 26 Januari 2020 Pukul 15.30

Wawancara penulis dengan Dzurrotul Mawa Sebagai Pelaku MLM pada tanggal 29 Februari 2020 Pukul 10.00

Wawancara penulis dengan Dzurrotul Mawa Sebagai Pelaku MLM pada tanggal 31 Februari 2020 Pukul 10.00

Wawancara penulis dengan Mahbub Maafi selaku Wakil Sekretaris LBM PBNU pada tanggal 21 Agustus 2019 pukul 13.38.

Wawancara penulis dengan Mahbub Maafi selaku Wakil Sekretaris LBM PBNU pada tanggal 21 Agustus 2019 Pukul 13.58

Wawancara penulis dengan Maulana Hasan Sebagai Orang yang Terlibat dalam Bahtsul Masail Komisi Diniyah Waqi'iyah pada tanggal 22 Januari 2020 Pukul 08.30.

Wawancara penulis dengan Nailatul Huda Sebagai Pelaku MLM pada tanggal 26 Februari 2020 Pukul 10.00

IAIN PURWOKERTO

Yazid, Abu, *Fiqh Realitas Ma'had Aly Terhadap Wacana Hukum Islam Kontemporer*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2005.

Yosuf, Supriyadi, Boni. *Apa Salah MLM? Sanggahan 22 pengharaman Multi Level Marketing*. Jakarta: Pustaka Al-Kautsar. 2017.

Zahro Ahmad. *Tradisi Intelektual NU*. Yogyakarta: PT Lkis Pelangi Aksara Yogyakarta. 2004.

Zuhaili Wahbah. *Fiqih Islam Wa Adillatuhu Jilid 5*. Terj. Jakarta: Gema Insani. 2011.

IAIN PURWOKERTO