

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Relevan

Ada beberapa penelitian terdahulu yang membahas tentang objek penelitian yang berkaitan dengan "**Tinjauan Fikih Muamalah Terhadap Praktik *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah (Studi Tiens Syariah di Kota Kendari)**". Ada beberapa penelitian yang dapat dijadikan dasar acuan peneliti untuk dihubungkan dengan penelitian penulis, diantaranya sebagai berikut :

- 1) Maharani (2020), dengan judul penelitian "*Eksistensi Multi Level Marketing Tiens Syariah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Anggota di Kota Parepare*". Penelitian ini berfokus pada anggota Tiens yang aktif dalam menjalankan bisnis tersebut, dimana peneliti menganalisis berbagai reward (bonus, hadiah, atau berbagai penghargaan) yang diberikan kepada anggota yang aktif menjalankan bisnis Tiens Syariah yang telah mencapai target yang ditetapkan oleh perusahaan Tiens dan melihat peningkatan kesejahteraan anggota Tiens yang telah mendapatkan berbagai reward dari bisnis tersebut. Sedangkan pada penelitian penulis ialah pembahasan lebih khusus ke sistem bisnis yang dijalankan anggota Tiens Syariah yang masi aktif yang ditinjau dalam Fikih Muamalah. Adapun persamaan dari penelitian relavan dengan penelitian yang akan dilakukan penulis ialah sama-sama membahas tentang bisnis MLM Tiens Syariah dan berfokus terhadap member yang masi aktif dalam bisnis tersebut.

- 2) Rohmad Nugroho (2020), dengan judul penelitian *"Tinjauan Hukum Terhadap Konten Promosi Produk Berlabel Syariah di Media Online Kota Palangkaraya (Studi Tiens Syariah)*. Penelitian ini berfokus pada promosi produk Tiens Syariah melalui media sosial (Facebook, Instagram dan WhatsApp) saja dan menganalisis konten promosi yang menjadi testimoni produk Tiens Syariah yang ditinjau dengan hukum (Hukum Positif dan Hukum Islam). Sedangkan penelitian penulis berfokus pada sistem bisnis Tiens Syariah yang di jalankan oleh para member baik dari sistem baik dalam perekrutan anggota atau penjualan produk yang ditinjau dalam Fikih Muamalah. Adapun persamaan penelitian relevan dengan penelitian penulis yang akan dilakukan ialah sama-sama membahas bisnis MLM Tiens Syariah dan produk bisnis tersebut.
- 3) Tiva Indrawati (2021), dengan judul penelitian *"Pemahaman Distributor dan Implementasi Akad Multi Level Marketing Syariah Menurut Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN/MUI/VII/2019 (Studi Kasus PT. Singa Langit Jaya Stokis Tiens Syariah 039 Jogja Tiens Center)*. Penelitian ini berfokus pada distributor (anggota) Tiens Syariah yang aktif menjalankan bisnis tersebut di mana peneliti ingin mengetahui pemahaman para distributor dalam mengimplementasikan akad Multi Level Marketing Syariah yang sesuai dengan fatwa yang telah di keluarkan oleh DSN-MUI No. 75/DSN/MUI/VII/2019 dan berlandaskan pada Hukum Islam. Sedangkan penelitian penulis berfokus pada sistem yang dijalankan oleh anggota Tiens Syariah yang ditinjau dalam Fikih Muamalah. Adapun persamaan penelitian relevan dan penelitian penulis ialah sama-sama membahas

bisnis Tiens Syariah dan berfokus terhadap member yang masi aktif menjalankan bisnis tersebut.

- 4) Putri Reztu Angreni J. (2016), dengan judul penelitian, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Pada PT. K-Link Indonesia Cabang Makassar*. Penelitian ini berfokus pada pelaksanaan bisnis Multi Level Marketing yang di tinjau dari Hukum Islam. Sedangkan penelitian penulis berfokus pada pelaksanaan Multi Level Marketing yang ditinjau dari Fikih Muamalah. Persamaan dari penelitian relavan dengan penelitian penulis ialah membahas salah satu MLM Syariah yang ada di Indonesia namun studinya merupakan perusahaan yang berbeda.
- 5) Ahmad Mardalis & Nur Hasanah (2016), dengan judul penelitian "*Multi Level marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam*". Penelitian ini tidak berfokus pada satu macam MLM, melainkan membahas *Multi Level Marketing* secara umum atau keseluruhan yang ditinjau dalam perspektif Ekonomi Islam. Sedangkan penelitian penulis berfokus pada satu bisnis MLM yaitu Tiens Syariah, sehingga penelitian ini tidak secara umum melainkan khusus untu satu macam bisnis MLM. Adapun persamaan dari penelitian relavan dengan penelitian penulis yaitu membahas tentang bisnis MLM yang ditinjau dari segi Ekonomi Islam.

Dengan banyaknya penelitian terdahulu mengenai *Multi Level Marketing* seperti yang ada di atas, namun dari setiap penelitian terdahulu dengan penelitian penulis terdapat berbagai macam perbedaan baik dari rumusan masalah, objek tujuan penelitian serta tempat dan waktu, dan berbagai aspek-aspek lainnya. Penelitian yang membahas tentang bisnis *Multi Level marketing*, memang sudah

banyak dengan berbagai macam pembahasan, tetapi setiap penelitian memiliki masing-masing pembahasan yang khusus sehingga tidak terjadi kesamaan penelitian, begitu pula dengan penelitian penulis yang tidak mengulangi penelitian-penelitian terdahulu.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Fikih Muamalah

1. Pengertian Fikih Muamalah

Secara terminologi fikih muamalah adalah hukum-hukum yang dengan tindakan yang dilakukan oleh manusia dalam hal yang berkaitan dengan hartanya, seperti jual beli, sewa menyewa, gadai dan lain-lain (Rahman, 2021)

Fikih muamalah adalah hukum-hukum *syara'* yang bersifat praktis (amaliah) yang diperbolehkan dari dalil-dalil yang terperinci yang mengatur keperdataan seseorang dengan orang lain dalam hal persoalan ekonomi diantaranya dagang, pinjam meminjam, sewa-menyewa, kerja sama dagang, simpanan barang atau uang, penemuan, pengupahan, rampasan perang, utang piutang, pungutan, warisan, wasiat, nafkah, barang titipan dan pesanan (Mardani, 2013).

2. Prinsip-Prinsip Muamalah

Prinsip-prinsip muamalah terbagi menjadi dua yakni prinsip umum dan prinsip khusus. Secara umum, prinsip muamalah adalah sebagai berikut (Djamil, 2013) :

- a. Pertama, kebolehan dalam melakukan aspek muamalah, baik, jual, beli, sewa menyewa ataupun lainnya.

- b. Kedua, muamalah dilakukan atas pertimbangan membawa kebaikan (maslahat) bagi manusia dan atau untuk menolak segala yang merusak (dar al mafasid wa jalb al masalih).
- c. Ketiga, muamalah dilaksanakan dengan memelihara nilai keseimbangan (tawazun). Konsep ini dalam syariah meliputi berbagai segi antara lain meliputi keseimbangan antara pembangunan material dan spiritual; pemanfaatan serta pelestarian sumber daya.
- d. Keempat, muamalah dilaksanakan dengan memelihara nilai keadilan dan menghindari unsur-unsur kezaliman. Segala bentuk muamalah yang mengandung unsur penindasan tidak dibenarkan.

Secara khusus, prinsip muamalah dapat disimplikasikan pada hal-hal yang dilarang dalam praktek muamalah dan hal-hal yang diperintahkan untuk dilakukan. Adapun hal-hal yang diperintahkan dalam muamalah adalah sebagai berikut (Madjid, 2018) :

- a. Pertama, objek transaksi mesti halal. Artinya dilarang melakukan bisnis ataupun aktivitas ekonomi terkait yang haram.
- b. Kedua, adanya keridhaan pihak-pihak yang bermualamah. Dasar asas ini adalah kalimat an taradhin minkum (saling rela diantara kalian, QS. An-Nisa: 29).
- c. Ketiga, pengurusan dana yang amanah. Amanah mempunyai akar kata yang sama dengan kata iman dan aman, sehingga mukmin berarti yang beriman, yang mendatangkan keamanan, juga yang memberi dan menerima amanah.

Sedangkan hal-hal yang dilarang untuk dilakukan adalah pertama riba, kedua gharar, ketiga, tadlis (penipuan) yakni penipuan atas adanya kecacatan barang yang diperjualbelikan dan keempat larangan lain yang dapat menyebabkan akad bisa dibatalkan seperti transaksi karena persoalan kecakapan orang yang berakad seperti jual beli orang gila, anak kecil, terpaksa, menjual barang orang lain tanpa seizinnya; atau bisa juga karena persoalan shigat seperti tidak sesuai antara ijab dan kabul; dari segi objek seperti barang yang tidak ada atau dikhawatirkan akan tidak ada dan lain sebagainya.

2.2.2 Konsep Wakalah

1. Pengertian Wakalah

Wakalah memiliki beberapa pengertian dari segi bahasa, diantaranya yaitu *al-hidz* (perlindungan), *at-tafwid* (penyerahan) dan pendelegasian atau pemeberian mandate. Menurut istilah syar'i wakalah ialah akad perwakilan antara dua pihak, dimana pihak pertama mewakilkan suatu atau beberapa urusan kepada pihak kedua guna bertindak untuk dan atas nama serta mewakili pihak pertama, dalam hal perwakilan yang boleh diwakilkan (Naja, 2020)

Seacara istilah banyak pendapat para ualam terhadap definisi tentang wakalah seperti yang di kutip oleh Mahmudatus Sa'diyah dalam bukunya, golongan Malikiyah mendefinisikan wakalah adalah seseorang menggantikan (menempati) tempat yang lain dalam hak (kewajiban) dan golongan Syafi'iyah wakalah adalah penyerahan kekuasaan oleh seseorang kepada orang lain dalam hal-hal yang bisa

diwakilkan pelaksanaannya, agar dilaksanakan selagi ia masih hidup (Sa'diyah, 2022).

Jadi dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa wakalah adalah sesuatu hal yang diserahkan dari seseorang kepada orang lain untuk dikerjakan atau orang yang diberi kuasa untuk melakukan sesuatu (mewakikan) orang yang telah menyerahkan kuasa kepadanya ketika ia masih hidup.

2. Dasar Hukum Wakalah

Dasar hukum wakalah ada di jelaskan dalam Qur'an dan hadis. Allah Swt. berfirman dalam QS. Al-Kahfi :19 dan QS. An-Nisa:35 yang berbunyi :

فَابْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ

Terjemahan: ..."Maka surulah salah seorang di antara kamu pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini"...(QS. Al-Kahfi : 19).

فَابْعَثُوا حَكَمًا مِنْ أَهْلِهِ وَحَكَمًا مِنْ أَهْلِهَا

Terjemahan:..."Maka kirimlah seorang hakim dari keluarga laki-laki dan seorang hakim dari keluarga perempuan..." (QS. An-Nisa:35).

Dalam hadis *muttafaq'alaih* tentang Rasulullah Saw mewakilkan urusannya kepada para petugas zakat untuk menarik zakat :

أَنَّهُ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بَعَثَ السُّعَاةَ لِأَخْذِ الزَّكَاةِ

Terjemahan: "Sesungguhnya Nabi Saw, mengutus para petugas zakat untuk menarik zakat" (HR. Bukhari Muslim).

3. Rukun dan Syarat Wakalah

Adapun rukun-rukun dan syarat-syarat wakalah adalah sebagai berikut (Suhendi, 2007) :

- a. Orang yang mewakilkan, syarat-syarat bagi orang yang mewakilkan ialah dia pemilik barang atau dibawah kekuasaannya dan dapat bertindak pada harta tersebut. Jika yang mewakilkan bukan pemilik atau pengampu, *al-wakalah* tersebut batal.
- b. Wakil (yang mewakili), syarat-syarat bagi yang mewakili ialah bahwa yang mewakili adalah orang yang berakal.
- c. *Muwakkal fih* (sesuatu yang diwakilkan), syarat-syarat sesuatu yang diwakilkan adalah:
 - 1) Menerima penggantian, maksudnya boleh diwakilkan pada orang lain untuk mengerjakannya.
 - 2) Dimiliki oleh orang yang berwakil ketika ia berwakil itu, maka batal mewakilkan sesuatu yang akan dibeli.
 - 3) Diketahui dengan jelas, maka batal mewakilkan sesuatu yang masi samar.
- d. *Shigat*, yaitu lafadz mewakilkan, *shighat* diucapkan dari yang berwakil sebagai simbol keridhaannya untuk mewakilkan dan wakil menerimanya.

4. Macam-Macam Wakalah

Wakalah terbagi menjadi dua macam yaitu (Sagaf & Guawan, 2021) :

- a. *Wakalah al-khassah* adalah wakalah dimana pemberi wewenang untuk menggantikan sebuah posisi pekerjaan yang bersifat spesifik.
- b. *Al-wakalah al-ammah* adalah akad wakalah dimana pemberian wewenang bersifat umum, tanpa adanya penjelasan yang rinci.

5. Mewakilkkan untuk Berjual Beli

Orang yang mewakilkan orang lain untuk menjual sesuatu tanpa adanya ikatan harga tertentu, pembayarannya tunai (kontan) maupun berangsur, maka wakil (mewakili) tidak boleh menjualnya dengan sesuka hati, melainkan harus menjual sesuai dengan harga pada umumnya sehingga dapat menghindari kecurangan, kecuali jika penjualan tersebut diridhai oleh yang mewakilkan.

Pengertian mewakilkan secara mutlak bukan berarti seseorang wakil dapat bertindak semena-mena, melainkan maknanya dia berbuat untuk melakukan jual beli yang dikenal dikalangan para pedagang dan untuk hal yang lebih bermanfaat bagi pihak yang mewakilkan.

Adapun pandangan para mazhab tentang mewakilkan berjual beli yang dikutip oleh Hendi Suhendi adalah sebagai berikut:

Abu Hanifa berpendapat bahwa wakil tersebut boleh menjual sebagaimana kehendak wakil itu sendiri. Kontan atau berangsur-angsur, seimbang dengan harga kebiasaan maupun tidak, baik kemungkinan adanya kecurangan maupun tidak, baik dengan uang negara yang bersangkutan maupun dengan uang negara lain. Jika perwakilan bersifat terikat, wakil berkewajiban mengikuti apa saja yang telah ditentukan oleh orang yang mewakilkan. Ia tidak boleh menyalahinya, kecuali kecuali kepada yang lebih buat orang yang mewakilkan.

Bila yang mewakili menyalahi aturan-aturan yang telah disepakati ketika akad, penyimpangan tersebut dapat merugikan pihak yang mewakilkan, maka tindakan tersebut bathil menurut pandangan

mazhab Syafi'i. Sedangkan menurut Hanafi tindakan itu tergantung pada kerelaan orang yang mewakilkan. Jika yang mewakilkan memperbolehkannya maka menjadi sah, bila tidak meridhainya maka menjadi batal.

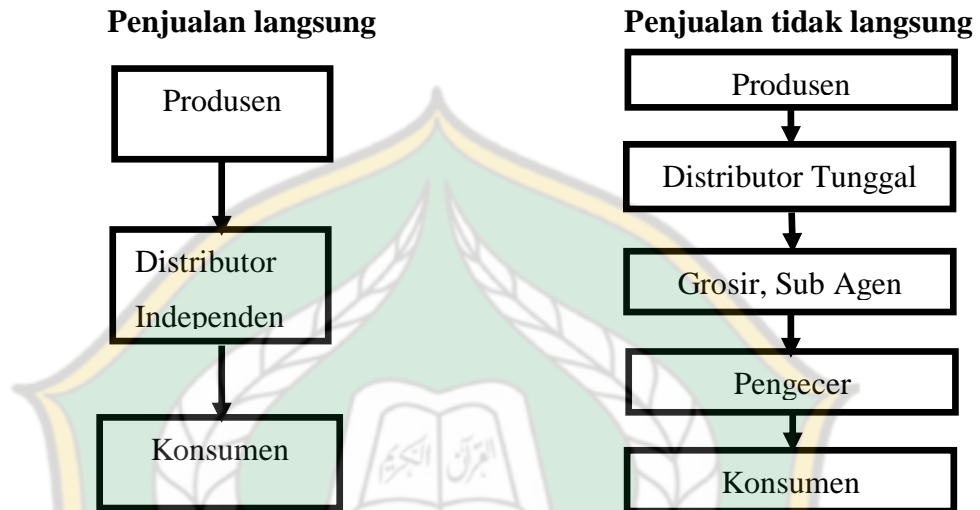
Imam Malik berpendapat bahwa wakil mempunyai hak (boleh) membeli benda-benda yang diwakilkan kepadanya. Sedangkan menurut Abu Hanifah, al-Syafi'i dan Ahmad dalam satu riwayatnya yang paling jelas, wakil itu tidak boleh menjadi pembeli sebab menjadi tabi'at manusia bahwa wakil tersebut ingin membeli sesuatu untuk kepentingannya dengan harga yang lebih murah, sedangkan tujuan orang yang memberikan kuasa (mewakilkan) bersungguh untuk mendapat tambahan.

Dalam penerapan wakalah disistem *multi level marketing* (MLM) Tiens Syariah, yaitu yang sistemnya hampir sama pada saat para distributor melakukan penjualan produk yang telah disediakan oleh perusahaan Tiens dengan menggunakan berbagai cara dan distributor yang telah meninggal bisa melanjutkan atau diwakilkan idcranya kepada keturunannya.

Diketahui bahwa dalam jual beli terdapat dua macam penjualan, yaitu penjualan langsung (*direct selling*) dan penjualan tidak langsung (*indirect selling*). Menurut Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) yang di kutip oleh Silviani dan Darus mengenai pengertian penjualan langsung (*direct selling*) adalah metode penjualan barang dan / atau jasa tertentu kepada konsumen dengan cara tatap muka diluar

lokasi eceran oleh jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha dan bekerja berdasarkan komisi penjualan dan iuran keanggotaan yang wajar (Silviani & Darus, 2021).

Perbedaan penjualan langsung (*direct selling*) dan penjualan tidak langsung (*indirect selling*) dapat dilihat dalam bagan berikut ini:



Bagan 2.1 : Penjualan Langsung dan penjualan Tidak Langsung

Berdasarkan bagan diatas, sangat jelas terdapat perbedaan antara penjualan langsung dan penjualan tidak langsung, dimana penjualan langsung *distributor* bertatap muka secara langsung dengan pembeli (konsumen), sedangkan dalam penjualan tidak langsung, *distributor* tidak bertatap muka secara langsung kepada pembeli (konsumen) karena produk dipasarkan melalui beberapa agen dan pengecer terlebih dahulu sebelum produk sampai kepada pembeli.

6. Berakhirnya Wakalah

Berakhirnya wakalah disebabkan oleh hal-hal sebagai berikut (Ramadanti & Yazid, 2022) :

- a) Matinya salah seorang dari shahibul akad (orang-orang yang berakad) atau hilangnya cakap hukum,
- b) Dihentikan aktivitas/pekerjaan dimaksud oleh kedua belah pihak,
- c) pembatalan akad oleh pemberi kuasa terhadap penerima kuasa, yang diketahui oleh penerima kuasa,
- d) Gugurnya hak pemilikan atas barang bagi pemberi kuasa.

2.2.3 Konsep Pengupahan (*Ju'alah*)

1. Pengertian *Ju'alah*

Pengupahan (*ju'alah*) menurut bahasa ialah apa yang diberikan kepada seseorang karena sesuatu yang dikerjakannya, sedangkan pengupahan (*ju'alah*) menurut syariah yang dikemukakan oleh Al-Jazairi adalah menyebutkan hadiah atau pemberian seseorang dalam jumlah tertentu kepada orang yang mengerjakan perbuatan khusus, diketahui atau tidak diketahui (Nawawi, 2012).

Secara istilah *ju'alah* adalah perjanjian (kontrak) penugasan pekerjaan antara seseorang pemberi tugas (*ja'il*), yang mengikatkan diri untuk memberikan imbalan (*ju'al*) kepada orang lain (penerima tugas) karena bersedia atau telah berhasil melaksanakan tugas tertentu yang diberikan oleh *ja'il*. *Ju'alah* diperkenankan menurut Al-Qur'an dan as-Sunnah. (Sjahdeini, 2014).

Dalam Fatwa DSN No: 62/DSN-MUI/XII/2007 bahwa *ju'alah* adalah janji atau komitmen (iltizam) untuk memberikan imbalan (reward/iwadh/jul) tertentu atas pencapaian hasil (natijah) yang ditentukan dari suatu pekerjaan.

Dari penjelasan di atas mengenai definisi *ju'alah* maka dapat disimpulkan bahwa *ju'alah* adalah suatu kontrak dimana ada dua belah pihak, pihak pertama menjanjikan imbalan tertentu kepada pihak kedua atas pelaksanaan suatu tugas atau suatu pekerjaan yang dilakukan oleh pihak kedua untuk kepentingan pihak pertama dan pihak kedua akan mendapatkan imbalan sesuai apa yang ia kerjakan.

2. Landasan Hukum *Ju'alah*

Pengupahan (*ju'alah*) diperbolehkan berdasarkan dalil-dalil berikut firman Allah Swt, dalam QS. At-Taubah (9) : 72 yang berbunyi :

وَعَدَ اللَّهُ الْمُؤْمِنِينَ وَالْمُؤْمِنَاتِ جَنَّاتٍ تَجْرِي مِنْ تَحْتِهَا الْأَنْهَارُ خَالِدِينَ فِيهَا وَمَسَاكِينَ طَيِّبَةً فِي جَنَّاتِ عَدْنٍ ۖ وَرِضْوَانٌ مِنَ اللَّهِ أَكْبَرُ ۚ ذَلِكَ هُوَ الْفَوْزُ الْعَظِيمُ

Terjemahan: "Allah menjanjikan kepada orang-orang mukmin, lelaki dan perempuan (akan mendapat) surga yang dibawahnya mengalir sungai-sungai, kekal mereka didalamnya, dan (mendapat) tempat-tempat yang bagus disurga 'Adn dan keridhaan Allah adalah lebih besar; itu adalah keberuntungan yang besar. (QS. At-Taubah : 72).

Sabda Nabi Saw. kepada para sahabat yang mendapatkan *ju'alah* berupa sekawanan kambing karena mengobati orang yang tersengat, "*Ambillah ju'alah (upah) dan berikan aku satu bagian bersama kalian*". (HR. Bukhari)

3. Rukun dan Syarat *Ju'alah*

Rukun dan syarat adalah salah satu yang harus di penuhi atau ditunaikan sebab apabila tidak dilaksanakan maka suatu hal tersebut tidak sah atau batal. Dalam mengimplementasikan *ju'alah* harus memenuhi rukun dan syarat yaitu sebagai berikut (Mardani, 2019) :

a. Rukun *Ju'alah*

- 1) *Aqidain* (dua orang yang berakad),
- 2) *Shighat*,
- 3) Pekerjaan,
- 4) Upah.

b. Syarat-Syarat *Ju'alah*

- 1) Pekerjaan yang diminta dikerjakan adalah mubah. Tidak sah transaksi *ju'alah* pada sesuatu yang tidak mubah, seperti khamar.
- 2) Upah dalam *ju'alah* berupa harta yang diketahui jenis dan ukurannya karena upah yang tidak diketahui tidak sesuai dengan tujuan transaksi jualah.
- 3) Upah dalam *ju'alah* harus suci, dapat diserahkan, dan dimiliki oleh peminta jualah.
- 4) Pekerja menyelesaikan pekerjaan yang diminta dalam *ju'alah* dan menyerahkannya kepada yang menyuruhnya.

4. Pembatalan Akad *Al Ju'alah*

Para ulama sepakat dibolehkannya membatalkan akad *ju'alah*. Namun demikian, ada perbedaan tentang kapan dibolehkannya pembatalan akad tersebut. Madzab Maliki mengatakan dibolehkannya pembatalan *ju'alah* sebelum masuk ke dalam amal yang diinginkan. Dalam Madzhab Syafi'i dan Hambali dibolehkan membatalkan *ju'alah* kapan saja sebagaimana dengan akad-akad muamalah lainnya. Jika seandainya pembatalan sebelum amal atau sesudah amal, maka keduanya sama-sama tidak berhak mendapatkan imbalan. Kasus

pertama karena orang tersebut memang belum memulai amal. Adapun kasus yang kedua karena tujuan yang dimaksudkan tidak tercapai. Namun, jika yang membatalkan adalah pihak yang berjanji memberikan imbalan setelah amal dimulai, maka pendapat yang paling benar dalam Madzab Syafi'i orang tersebut mendapat upah atas apa yang dia kerjakan karena memang *ju'alah* adalah amal yang dijanjikan imbalan. Dalam pandangan penulis, pendapat Imam Syafii tersebut merupakan pendapat yang lebih tepat dan dekat dengan kebenaran. Begitu juga ketika suatu pekerjaan telah tuntas sebelum pekerjaan tersebut dijadikan amal *ju'alah*, maka ia tidak berhak mendapatkan imbalan (Haryono, 2017).

2.2.4 Tinjauan Umum Tentang Multi Level Marketing

1. Pengertian Multi Level Marketing

Menurut Tarmidzi Yusuf sebagaimana dikutip oleh Fauzi Muhammad dan Baharuddin Ahmad pengertian MLM, secara Etimologi *Multi Level Marketing* (MLM) berasal dari bahasa Inggris *multi* berarti banyak sedangkan *level* berarti jenjang atau tingkat. Adapun marketing berarti pemasaran. Jadi dari kata tersebut dapat dipahami bahwa MLM adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut sebagai "*Multi Level*" karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau yang bertingkat-tingkat. Dalam pengertian "*Marketing*" sebenarnya mencakup arti menjual dan selain arti menjual, dalam marketing banyak aspek yang berkaitan dengannya baik strategi maupun teknis antara lain

ialah produk, harga, promosi, distribusi dan sebagainya. Jadi "marketing" lebih luas maknanya dari menjual. Menjual merupakan bagian dari "marketing" karena menjual hanyalah kegiatan transaksi penukaran barang dengan uang (Muhammad & Ahmad, 2021).

Pada umumnya MLM merupakan bentuk perniagaan yang dijalankan secara bertingkat-tingkat sehingga ada istilah *upline* (tingkatan atas) dan *downline* (tingkatan bawah), seseorang dinamakan *upline* karena ia memiliki *downline*. *Upline* dan *downline* akan memperoleh bonus yang didapatkan dari hasil menjual produk dan bisa juga melalui jasa dari merekrut anggota baru ditambah dengan bonus dari akumulasi poin pada jaringannya. Bentuk pemasaran yang digunakan MLM adalah dengan cara menjadikan pengguna atau konsumen perusahaan sebagai tenaga pemasarnya. Oleh karena itu, perusahaan MLM memberikan kesempatan kepada konsumen untuk ikut untuk memasarkan produknya dan akan mendapatkan keuntungan dari hal tersebut (Asyura, Nasution, & Muhardinata, 2021).

Multi Level Marketing atau MLM adalah sebuah bisnis yang menggunakan konsep dengan memperpendek jalur pendistribusian dari produsen kepada konsumen. Sistem ini beda dengan sistem bisnis konvensional yang menggunakan beberapa distributor hingga sampai kepada konsumen. MLM tidak membutuhkan biaya promosi, karena promosi ditangani langsung oleh setiap member MLM dengan sistem berjenjang (pelevelan) sehingga dengan mempersingkat jalur pendistribusian ini dapat memangkas biaya pemasaran dan distribusi.

Penghematan ini kemudian disalurkan kepada member yang berprestasi dalam menjalankan dan mengembangkan bisnis MLM, dalam bentuk komisi dan bonus, yang besarnya ditentukan sesuai dengan levelnya (Nurhisam, 2019).

Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) sebagai tempat persatuan MLM menjelaskan pemasaran berjenjang (MLM) ialah sistem penjualan yang memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur secara langsung. Dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), menyebutkan bahwa penjualan langsung berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.

MLM juga dapat disebut dengan *network marketing*, dimana dalam bisnis tersebut akan membangun jaringan tim penjualan atau pemasaran jaringan sehingga membentuk jaringan kerja (*network*) yang merupakan sistem pemasaran yang dilakukan banyak orang.

Dari banyaknya definisi diatas dapat disimpulkan bahwa MLM (*multi level marketing*) adalah salah satu strategi pemasaran dalam bisnis dimana sistem pemasaran atau penjualan dilakukan oleh beberapa orang dengan sistem berjenjang (pelevelan) sehingga membentuk jaringan kerja yang terdiri dari *upline* dan *downline*. Disebut *Upline* karena telah merekrut anggota baru (*downline*) sedangkan *dowline* ialah orang yang direkrut, dimana *downline* dapat

menjadi *upline* saat ia telah merekrut anggota baru juga untuk dijadikan *downline*, demikian seterusnya.

2. Dasar Hukum MLM (*Multi Level Marketing*)

Semua bisnis yang menggunakan sistem MLM dalam literatur fiqh termasuk dalam kategori muamalah yang dibahas dalam bab *Al-Buyu'* (jual beli). Dalam kajian fiqh kontemporer bisnis MLM dapat ditinjau dari aspek yaitu produk barang atau jasa yang dijual dan cara atau sistem penjalannya (*selling marketing*) (Wahyudi, 2014).

MLM termasuk dalam kategori muamalah sehingga sesuai dengan kaidah fikih muamalah yang pertama :

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

Terjemahan : "Pada dasarnya semua bentuk muamalah boleh dilakukan, kecuali ada dalil yang mengharamkannya".

Sumber kaidah di atas sesuai dengan firman Allah Swt. dalam QS.

Al-Maidah (5) : 87 yang berbunyi :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تُحَرِّمُوا طَيِّبَاتٍ مَا أَحَلَّ اللَّهُ لَكُمْ وَلَا تَعْتَدُوا ۚ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُعْتَدِينَ

Terjemahan: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu haramkan apa-apa yang baik yang telah Allah halalkan bagi kamu, dan janganlah kamu melampaui batas. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang melampaui batas. (QS. Al-Maidah : 87)

Dalil lain tentang dasar hukum MLM (*multi level marketing*) dapat di lihat dalam QS. Al-Baqarah (2) : 275 dan Al-Maidah (5) : 2 yang berbunyi :

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

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

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ

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

Dalam kaidah fikih muamalah yang kelima juga menjelaskan dasar hukum MLM yaitu :

"Keridhaan dengan sesuatu adalah ridha dengan akibat yang terjadi dari padanya"

Kaidah di atas sesuai dengan sabda Rasulullah SAW :

إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ

Terjemahan:"Perdagangan itu atas dasar sama-sama ridha". (HR. al-Baihaqi dan Ibnu majah)

Berdasarkan penjelasan dasar hukum MLM di atas dapat disimpulkan sebagai berikut (NU Online) :

- 1) Pada dasarnya sistem MLM adalah muamalah atau buyu' yang prinsip dasarnya boleh (mubah) selagi tidak ada unsur Riba, Ghoror (penipuan), Dhoror (merugikan atau mendhalimi pihak lain), dan Jahalah (tidak transparan).
- 2) Ciri khas sistem MLM terdapat pada jaringannya, sehingga perlu diperhatikan segala sesuatu menyangkut jaringan tersebut:

Pertama, transparansi penentuan biaya untuk menjadi anggota dan alokasinya dapat dipertanggungjawabkan. Penetapan biaya pendaftaran anggota yang tinggi tanpa memperoleh kompensasi yang diperoleh anggota baru sesuai atau yang mendekati

biaya tersebut adalah celah dimana perusahaan MLM mengambil sesuatu tanpa hak dan hukumnya haram.

Kedua, transparansi peningkatan anggota pada setiap jenjang (level) dan kesempatan untuk berhasil pada setiap orang. Peningkatan posisi bagi setiap orang dalam profesi memang terdapat disetiap usaha. Sehingga peningkatan level dalam sistem MLM adalah suatu hal yang dibolehkan selagi dilakukan secara transparan, tidak menzalimi pihak yang ada di bawah, setingkat maupun di atas.

Ketiga, hak dan kesempatan yang diperoleh sesuai dengan prestasi kerja anggota. Seorang anggota atau distributor biasanya mendapatkan untung dari penjualan yang dilakukan dirinya dan dilakukan down line-nya. Perolehan untung dari penjualan langsung yang dilakukan dirinya adalah sesuatu yang biasa dalam jual beli, adapun perolehan prosentase keuntungan diperolehnya disebabkan usaha down line-nya adalah sesuatu yang dibolehkan sesuai perjanjian yang disepakati bersama dan tidak terjadi kedholiman.

- 3) MLM adalah sarana untuk menjual produk (barang atau jasa), bukan sarana untuk mendapatkan uang tanpa ada produk atau produk hanya kamufase. Sehingga yang terjadi adalah money game atau arisan berantai yang sama dengan judi dan hukumnya haram.
- 4) Produk yang ditawarkan jelas kehalalannya, karena anggota bukan hanya konsumen barang tersebut tetapi juga memasarkan kepada yang lainnya. Sehingga dia harus tahu status barang tersebut dan bertanggung-jawab kepada konsumen lainnya.

3. Konsep Dasar Multi Level Marketing

Konsep pemasaran *multi level marketing* (MLM) yang sering juga disebut *network marketing* (pemasaran dengan sistem jaringan). Secara sederhana *multi level marketing* adalah suatu konsep penyaluran barang (produk/jasa tertentu) yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan menikmati keuntungan didalam garis kemitraannya/sponsorisasi. Dalam pengertian yang lebih luas *multi level marketing* adalah salah satu bentuk kerja sama dibidang perdagangan/pemasaran suatu produk/jasa yang dengan sistem ini diberikan kepada setiap orang kesempatan untuk mempunyai dan menjalankan usaha sendiri (Lubis, 2000).

Sistem pemasaran *multi level marketing* menganggap seluruh anggota atau distributornya sebagai mitra kerja/dagang yang akan saling menguntungkan. Hal itu terjadi karena setiap orang yang bergabung dapat mengkonsumsi produk dengan potongan harga serta sekaligus dapat menjalankan kegiatan usaha secara sendiri dengan cara menjual produk dan mengajak orang lain untuk ikut bergabung dalam temnya. Setiap yang berhasil diajak dan bergabung dalam temnya akan memberikan manfaat dan keuntungan kepada yang mengajaknya dengan memakai sistem presentase atau bonus.

Dalam posisi *member* di jaringan MLM, hanya terdapat dua posisi yaitu pembeli langsung dan makelar. Pembeli langsung disebut sebagai *member* apabila ia melakukan transaksi pembelian secara langsung, baik kepada perusahaan maupun melalui distributor atau pusat stok

produk. Sedangkan makelar ia yang telah menjadi perantara (melalui perekrutan yang telah ia lakukan) bagi orang lain untuk menjadi *member* dan membeli produk perusahaan tertentu.

4. Perbedaan Antara MLM Syariah dan MLM Konvensional

Secara umum MLM Syariah terlihat tidak ada perbedaan dengan praktik-praktik bisnis MLM Konvensional, namun bila kita teliti lebih jauh dalam proses operasionalnya atau sistemnya terdapat perbedaan yang mendasar dan cukup signifikan antara kedua bisnis tersebut.

Ada beberapa poin yang membedakan antara bisnis MLM Syariah dan bisnis MLM Konvensional, diantaranya sebagai berikut : (Sofwan, 2013)

- a. Secara organisasi, perusahaan MLM Syariah memiliki Dewan Pengawas Syariah yang bertugas mengawasi kegiatan bisnis dalam perusahaan tersebut dan memberikan pembinaan/pengarahan agar semua kegiatan dalam perusahaan tersebut tidak bertentangan dengan ajaran Islam. Pengawasan ini meliputi produk yang dijual, promosi, marketing plan dan kegiatan-kegiatan seremonial yang terdapat dalam perusahaan.
- b. Produk yang dijual adalah produk yang layak/halal digunakan atau dikonsumsi secara Syariat Islam. Untuk produk yang masuk kategori makanan dan minuman harus mendapatkan sertifikat halal dengan labelisasi halal. Sertifikat halal diberikan oleh MUI kepada perusahaan, namun tidak dicantumkan dalam kemasan produk, sedangkan labelisasi halal dicantumkan dalam kemasan produk.

Sementara produk yang tidak termasuk kategori makan atau minuman cukup dikonsultasikan secara lisan atau tertulis kepada Dewan Pengawas Syariah.

- c. Sistem pembagian bonus kepada *member* dan *marketing plan* perusahaan harus terbebas dari hal-hal yang diharamkan, utamanya adalah unsur *maysir* (judi), *gharar* (penipuan) dan riba.
- d. MLM Syariah sebagai " *The Tue MLM* " memiliki orientasi bisnis menjual produk berupa barang, bukan pada merekrut orang.

Adapun perbedaan MLM Syariah dan MLM Konvensional dapat dilihat ditabel sebagai berikut

No		MLM Syariah	MLM Konvensional
1	Akad dan aspek legalitas	Berdasarkan hukum positif, kode etik dan prinsip-prinsip Syariah	MLM yang legal berdasar hukum positif dan kode etik
2	Lembaga penyelesaian	Badan Arbitrase Muamalah Indonesia (BAMUI)	Peradilan Negeri
3	Struktur organisasi	Dewan Pengawas Syariah (DPS)	Tidak dikenal
4	Prinsip operasional	Dakwah dan bisnis	Bisnis murni
5	Keuntungan usaha	Pemberdayaan lewat ZIS (zakat, infak dan sedekah)	Tidak dikenal

6	Jenis usaha dan produk	<i>Halalan Thayyiban</i>	Sebagian sudah mendapat sertifikat MUI
---	------------------------	--------------------------	--

Tabel 2.1 : Perbedaan MLM Syariah dan MLM Konvensional

MLM Syariah memiliki visi dan misi. Adapun visi MLM Syariah adalah mewujudkan Islam yang kafah (menyeluruh) sebagaimana yang diperintahkan dalam Al-Qur'an melalui pengamalan ekonomi Syariah, cinta Islam maka cinta juga untuk mengamalkan ajarannya termasuk dalam bermuamalah (berbisnis) . Diantara salah satu bisnis yang telah sesuai dengan syariat Islam adalah MLM Syariah. Sedangkan misi MLM Syariah yang kutip oleh Asyura, Nasution dan Muhardinata menurut Dewan Syariah Nasional MUI adalah sebagai berikut :

- a. Mengangkat derajat ekonomi umat melalui usaha yang sesuai dengan tuntunan syariat Islam, umat pun bangga untuk bersyariat, sehingga mampu membantu beban mereka yang kurang beruntung.
- b. Meningkatkan jalinan ukhuwah Islam didunia.
- c. Membentuk jaringan ekonomi Islam didunia, baik jaringan produksi, distribusi maupun konsumennya, sehingga dapat mendorong kemandirian dan kemajuan ekonomi umat.
- d. Memperkukuh pertahanan akidah dari serbuan budaya dan ideologi yang tidak Islami.
- e. Mengantisipasi dan meningkatkan strategi menghadapi era globalisasi ekonomi dan perdagangan bebas.

f. Meningkatkan ketenangan batin konsumen muslim dengan tersedianya produk-produk halal dan *thayyib*.

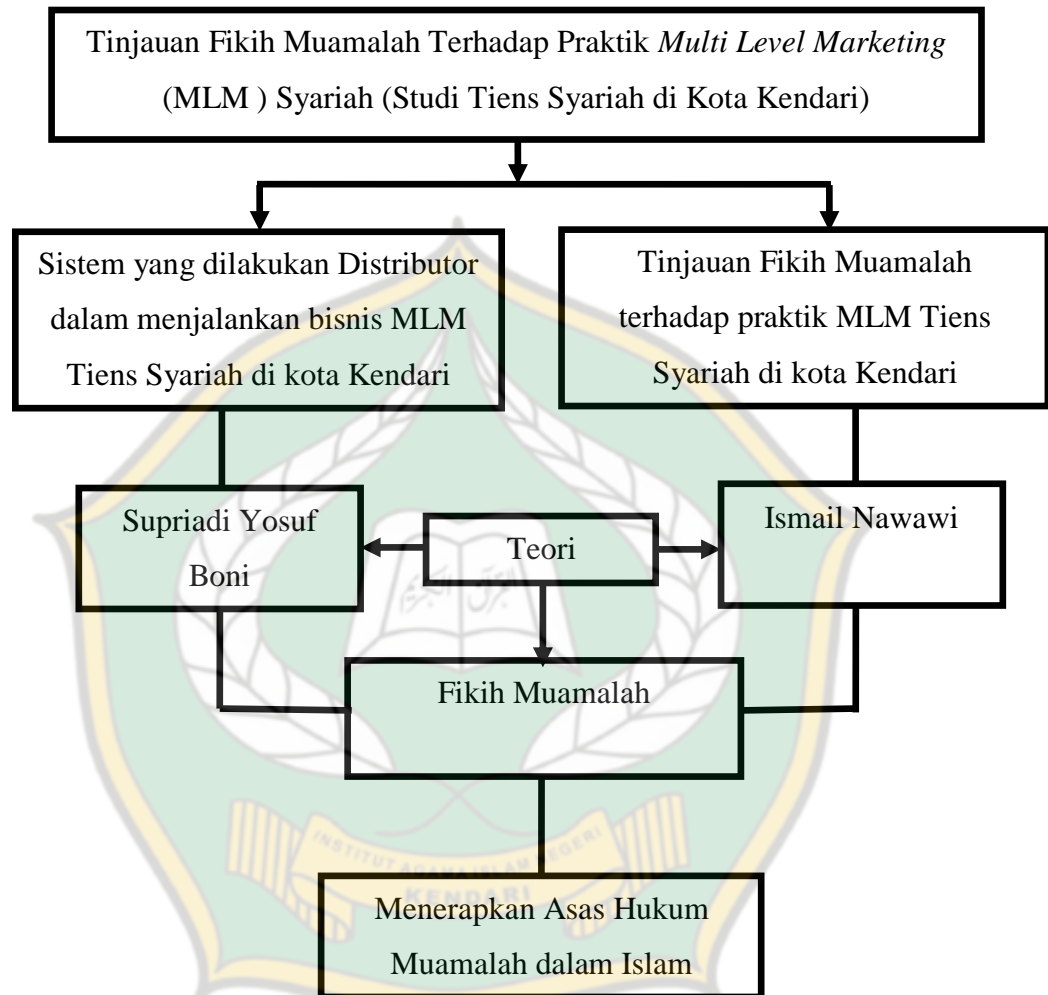
Dalam bisnis MLM ada salah satu kriteria yang dilarang, yakni MLM yang menggunakan sistem piramida, dimana sistem ini hanya memberikan keuntungan tanpa melakukan kerja keras. Keuntungan dari sistem piramida hanya berasal dari uang pendaftaran orang yang baru masuk yang akan digunakan untuk membayar komisi atau bonus bagi orang yang duluan masuk oleh karena itulah jika tidak ada lagi orang yang bergabung maka sistem itu akan berhenti tidak adalagi komisi untuk orang yang duluan bergabung atau orang yang ada dilevel atas.

MLM Syariah	MLM Sistem Piramida
Anda jadi anggota	Anda bayar iuran
Anda jadi anggota	Anda bayar iuran
Tidak wajib beli barang	Mau jadi anggota wajib beli barang
Beli barang jika hendak dijual atau beli diperlukan	
Anda jual barang baru dapat komisi	Jika sudah jadi anggota, orang yang diatas (<i>upline</i>) dapat komisi
Cari orang bawah Dilatih jual barang anda dapat komisi sedikit	Cari orang dibawah pastikan membeli barang jika mau jadi anggota jika mau, jika tidak anda tidak dapat komis

Tabel 2.2 : Perbandingan MLM Syariah dengan MLM sistem Piramida

2.3 Kerangka Pikir

Kerangka pikir dalam penelitian jika digambarkan dalam bentuk skema adalah sebagai berikut :



Sumber: Diolah tahun 2022

Penelitian ini dilakukan salah satu Stokis Tiens Syariah yang ada di kota Kendari. Pada penelitian ini berjudul Tinjauan Fikih Muamalah Terhadap Praktik *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah (Studi Tiens Syariah di Kota Kendari). Dalam penelitian ini penulis berfokus pada sistem yang dilakukan distributor dalam menjalankan bisnis MLM Tiens Syariah di kota Kendari yang digunakan dalam teori Supriadi Yosuf Boni, sedangkan dari tinjauan fikih

muamalah praktik MLM Tiens Syariah di kota Kendari teori yang digunakan adalah Ismail Nawawi. Kemudian penulis akan menganalisis menggunakan tinjauan Fikih Muamalah, setelah menganalisis dan terjun kelapangan penulis akan mengambil kesimpulan yang dimana kesimpulannya yaitu menerapkan asas-asas hukum Muamalah dalam Islam pada praktik MLM Tiens Syariah di kota Kendari .

