

BAB IV

ANALISIS HUKUM ISLAM TENTANG PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH

A. Pelaksanaan Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah di PT. HPAI Jakarta

1. Perekrutan Anggota

Setiap member yang akan memperluas jaringannya harus melakukan perekrutan anggota baru. Perekrutan anggota baru di PT. HPAI Jakarta bisa dilakukan dengan tatap muka secara langsung dan bisa juga melalui member yang sudah terdaftar namanya sebagai mitra kerja HPAI.¹

Perekrutan anggota baru awalnya dimulai dari pihak keluarga, saudara, tetangga, teman, dan masyarakat umum. Calon member yang direkrut harus beragama Islam, baligh, dan cakap hukum. Sebelum menjadi member, maka calon anggota baru wajib mengisi formulir kemitraan dan menyetujui hal-hal yang berkaitan dengan PT. HPAI Jakarta. Untuk mendaftarkan diri sebagai calon anggota, maka wajib bagi anggota baru untuk mengisi formulir yang telah disediakan oleh perusahaan dan dikenakan biaya pendaftaran sebesar Rp. 30.000 dengan mendapatkan fasilitas berupa ; ID HPAI dan Kartu Agen, Buku Katalog Produk full colour art paper, Buku Panduan Sukses full colour art paper, Layanan Web Page Online Gratis: AVO (Agent Virtual Office, dan Layanan Pembinaan secara Online via WhatsApp, Telegram,

¹ Nurul Hakim, SM (Senior Manager) Cabang serang Banten, wawancara dengan penulis di kantornya, tanggal 25 Mei 2017.

Facebook, Twitter, dan Email_Milis_Group.² Tidak hanya itu bahkan bisa mendaftarkan diri melalui via whatsapp dengan cara mengirim foto identitas kartu tanda penduduk (KTP), kemudian memberikan kepada member yang sudah tercantum namanya sebagai mitra kerja perusahaan agar memasukkan data anggota baru yang nantinya akan dikirim kepada pihak perusahaan, sehingga terdaftar namanya langsung dan mendapatkan ID HPAI.

2. Penjualan Produk

PT. HPAI Jakarta adalah perusahaan yang bergerak dibidang sistem penjualan Multi Level Marketing Syariah yang telah dikaji oleh panel syariah yaitu sebuah kajian dan pemantauan yang dilakukan oleh para ulama untuk memastikan jual beli pada perusahaan tersebut telah berjalan sesuai dengan tuntunan syariah. Dalam menjual produknya, PT. HPAI Jakarta bekerja sama dengan para anggota (member), dan biasanya mereka melakukan presentasi (promosi) kepada masyarakat, agar masyarakat tahu apa saja produk dari PT. HPAI tersebut, selain itu biasanya para member menggunakan sistem PCA (pakai produknya, ceritakan manfaatnya, dan ajak orang untuk bergabung), dan keuntungan bagi yang mau ikut bergabung menjadi distributor untuk memperoleh potongan harga produk karena harga produknya relatif sedikit mahal.³

Pada PT. HPAI, pelanggan bisa membeli produk tanpa harus menjadi member yaitu melalui *stockist* atau member yang

² HPAI, *Panduan Sukses HPAI*, (Jakarta: PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia, 2016), h. 33.

³ Nurul Hakim, SM (Senior Manager) Cabang serang Banten, wawancara dengan penulis di kantornya, tanggal 25 Mei 2017.

sudah terdaftar di PT. HPAI, namun harga yang dibayarkan dengan mendapatkan harga konsumen, hanya saja jika sudah menjadi member, maka harga yang didapatkan pun harga sesuai member. Perbedaan antara harga konsumen dengan harga member kurang lebih 20% dari harga member. Keuntungan sebagai distributor di setiap pembelanjaan produk terdapat BV (*Business Value*) yang berupa poin. Jika dalam sebulan pembelanjaan mencapai 200 poin, maka akan mendapatkan bonus Rp. 20.000,00, satu poin tersebut hadiahnya Rp. 1.000,00, kemudian kalikan lagi jika kita menjadi agen atau member 10%. Perlu diketahui, pihak perusahaan tidak mewajibkan kepada member agar mencapai target penjualan dengan mengumpulkan poin perbulan sebanyak 200, melainkan hal tersebut sebagai takaran dalam memperoleh keuntungan saja. Jika para member ingin mendapatkan keuntungan yang besar, maka member harus melampaui target penjualan produk perusahaan, dan bonus yang di dapat sesuai dengan hasil kerja.

Di PT. HPAI, tidak mewajibkan member untuk menjual produk dan diperbolehkan untuk menjadi konsumen saja, ia dapat membeli produk langsung ke perusahaan dengan harga member. Bagi member yang tidak mau menjual dan tidak merekrut anggota baru yang tujuannya untuk memperluas jaringan bisnisnya, maka ia tidak mendapatkan bonus. Jadi, secara logika member yang tidak bekerja, maka tidak berhak mendapatkan upah. Jika seorang member mau menjadi penjual, maka ia akan mendapatkan keuntungan dari penjualannya, dan jika ia berhasil membina member yang ia rekrut, maka ia berhak mendapatkan bonus.

Terkait dengan penjualan produk yang akan dipasarkan dan dijual, semua produk-produk perusahaan telah didaftarkan di instansi pemerintah yang berwenang seperti ; nama, merk, logo, bentuk, dan desain maupun hal ciptanya, maka agen dilarang keras menggunakan nama, merk, logo, lambang alamat dalam memproduksi, menjual, atau mengusahakan dari sumber lain produk-produk perusahaan maupun alat bantu produksi sebelum terlebih dahulu diizinkan secara tertulis oleh perusahaan, sehingga dapat memberi kesan agen tersebut sebagai pegawai/staff atau wakil, atau bertindak untuk dan atas nama perusahaan.⁴

3. Penetapan Harga Produk

Dalam menetapkan harga produk PT. HPAI Jakarta membagi kedalam dua bentuk harga, yaitu harga anggota dan non anggota. Perbedaan tersebut bila dilihat dari segi harganya, harga anggota lebih murah dibandingkan harga non anggota. Harga produk sudah ditentukan berapa besarnya, karena didalam harga tersebut sudah ada perentasinya % dari semua stakeholders atau semua yang terlibat didalamnya seperti perentase untuk perusahaan dan perentase untuk distributornya sesuai dengan peringkat masing-masing distributor.⁵

1. Penetapan Harga Produk Berdasarkan Anggota

Adanya Faktor Perbedaan harga di PT. HPA Indonesia yang menyebabkan yaitu:

⁴ HPAI, *Panduan Sukses...*, h. 30.

⁵ Wisnu Wijaya Adi Putra, ST, Presiden Leaders Club, LED (Loyal Excecutive Director) Platinum HPAI, wawancara dengan penulis di Gedung Serba Guna SDIT Bina Insani, tanggal 25 Mei 2017.

- a) Harga Pabrik ialah harga yang telah ditetapkan sesuai dengan kebijakan perusahaan pusat, karena harga yang diterima pihak cabang telah ditetapkan dengan harga yang tidak berubah.
- b) Tingkatan dan jenjang member ialah sesuai dengan bisnis MLM secara umum dengan menggunakan jenjang suatu anggota (pelevelan), karena anggota mempunyai tingkatan maka harga tidak sama ditetapkannya, harga anggota dengan non anggota. Dengan dibentuknya selisih perbedaan harga, maka distributor lebih mempermudah untuk pemasaran produk herbal.
- c) HPA Tidak menggunakan iklan (promosi), harga ditetapkan tidak sama dengan anggota dengan non anggota, karena orang yang telah bergabung di perusahaan HPA Indonesia, ia sudah mewakili mempromosikan produk perusahaan HPA indonesia, maka dengan demikian, harga yang ditetapkan oleh HPA Indonesia ke anggota lebih murah ketimbang harga non anggota. Karena sudah mengurangi beban biaya promosi dan iklan.
- d) Adanya tingkatan pemasaran ialah karena anggota sebagai pemasar, maka usaha yang dilakukan oleh anggota atau member dibayar sesuaidengan apa yang diusahakannya untuk mempromosikan produk

herbal, dengan membayar jasa sesuai dengan tingkatan keanggotaannya.

- e) Harga eceran ialah seorang anggota sudah jelas sebagai penjual produk maka dengan itu, seorang penjual sudah tentu mempunyai selisih harga dibandingkan dengan non anggota.
- f) HPA sebagai upaya dakwah ialah dalam bisnis ini menerapkan usaha dakwah Islam, karena bisnis HPA merupakan penyambung silaturrahi sesama umat Islam, dengan menerapkan nilai-nilai syariat Islam, dengan membuat kegiatan-kegiatan keagamaan. Karena tujuan dari bisnis HPA Indonesia bukan sebatas mendapat keuntungan belaka, akan tetapi untuk menolong sesama manusia.
- g) Harga dibedakan bertujuan supaya dalam penjualan produk tidak semena-mena membuat harga, sesuai dengan harga yang telah ditetapkan oleh perusahaan HPA.
- h) Harga dibedakan bertujuan untuk diharuskan mencari anggota baru, untuk mempercepat mendapatkan keuntungan/bonus bagi anggota dalam bisnis HPA membangaun jaringannya.

2. Penetapan Harga Produk Berdasarkan Non Anggota

Penetapan harga produk non anggota berupa harga, ditetapkan berdasarkan harga yang telah dicantumkan di daftar harga, dan ia tidak mendapatkan potongan harga, dan bonus

pembelian suatu produk, yang telah didapatkan oleh perusahaan.

- a) Harga Non Anggota tidak mengenal dengan silih harga, atau potongan harga oleh perusahaan, sesuai dengan harga non anggota yang ditetapkan di daftar harga.
- b) Non Anggota tidak mendapatkan bonus pembelian terhadap pembelian peroduk yang telah di tetapkan oleh perusahaan.
- c) Non Anggota tidak bisa menjadi distributor terhadap produk perusahaan.
- d) Non Anggota tidak di haruskan mencari calon pembeli/jaringan untuk bergabung dengannya.
- e) Non anggota tidak mengel pelevelan terhadap pembelian produk.
- f) Maka pembelian produk yang dilakukan oleh Non Anggota merupakan pembelian produk yang hanya mendapatkan produk semata, yang sesuai dengan yang ditawarkan oleh pihak perusahaan tersebut.

Keuntungan yang akan diberikan kepada para anggota berasal dari keuntungan penjualan barang, bukan berarti harga barang yang dipasarkan harus tinggi, hendaknya semakin besar jumlah anggota dan distributor maka tingkat harga semakin menurun. Hal ini senada dengan visi dan misi perusahaan yaitu menjadikan perusahaan jaringan pemasaran papan atas kebanggaan umat Islam, menghasilkan pengusaha-pengusaha muslim yang

dapat dibanggakan, baik sebagai pemasar, pembangun jaringan maupun produsen.⁶

4. Pembagian Bonus

Dalam MLM (Multi Level Marketing) setiap member yang berhasil menjual produk perusahaan dan melakukan perekrutan anggota baru maka berhak mendapatkan bonus. Bonus yang diberikan kepada kepada member HPAI diberikan ketika dilakukan transaksi (akad) penjualan sesuai dengan target produk atau jasa yang dilakukan. PT. HPAI Jakarta, memberikan keuntungan langsung 20% - 30% bagi setiap produk berdasarkan harga anggot, dan dari selisih harga produk yang dijual. Di samping itu, PT. HPAI memberikan bonus kepada distributornya menjadi dua bagian, yaitu ; Keuntungan Langsung, Bonus dan Royalti Agen. Berikut ini merupakan *Succes Plan* PT. HPAI, terkait dengan Keuntungan Langsung, Bonus dan Royalti Agen.

1. Keuntungan Langsung

Seorang distributor membeli produk HPAI dengan harga distributor (*distributor's price*) dan menjualnya dengan harga konsumen (*customer price*). Ini menunjukkan perbedaan sebanyak 20% di antara harga distributor dan harga konsumen yang mewakili keuntungan distributor.

⁶ HPAI, *Panduan Sukses...*, h. 4.

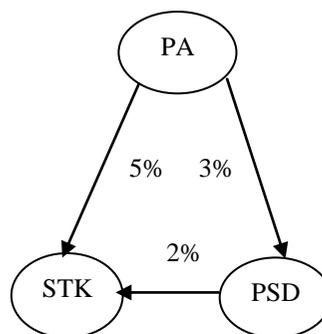
Tabel 1 : Contoh Perhitungan Keuntungan Langsung 20% -30%

Produk	Harga Konsumen	Harga Agen/Distributor	Keuntungan Langsung	Presentase
Truson	Rp. 100.000	Rp. 80.000	Rp. 20.000	20%
Stimfibre	Rp. 350.000	Rp. 250.000	Rp. 100.000	28,5%

2. Bonus Agenstok

Bonus Agenstok adalah bonus yang diperoleh dari penjualan Agenstok kepada struktur niaga yang paling rendah dengan rumus poin jualan dikalikan prosentase. Berikut di bawah ini contoh perhitungan Bonus Agenstok :

PA (Pusat Agensi) : 16%
 PSD (Pusat Stokis Daerah) : 13%
 STK (Stokis) : 11%



Terlihat pada uraian tabel diatas, bahwa dalam pembagian bonus di PT. HPAI tidak ada eksploitasi antara anggota yang lama dengan anggota yang baru masuk, dan pihak perusahaan mempunyai konsep adil dan ihsan dalam memberikan bonus. Jadi, pemberian bonus yang diberikan bukan karena lamanya masuk sebagai member, akan tetapi dari hasil penjualan produk dalam

jumlah yang besar, serta perekrutan dan pembinaan jaringan yang dilakukan.⁷

B. Penerapan Kriteria Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 pada Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah di PT. HPAI Jakarta

Pada tahun 2009 DSN-MUI mengeluarkan fatwa yang berkaitan dengan Penjualan Langsung Berjenjang Syar'iah. Dalam fatwa tersebut menyebutkan mengenai beberapa ketentuan yang harus dipenuhi oleh PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah). Berkaitan dengan fatwa DSN-MUI No: 75/ DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah yang dilaksanakan pada PT. HPAI Jakarta, diantaranya adalah :

1) Obyek Transaksi Riil Berupa Barang Dan Jasa

Dalam fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syar'iah telah disebutkan bahwa harus ada obyek transaksi yang jelas baik berupa barang ataupun jasa. Hal tersebut dimaksudkan agar dalam melakukan bisnis MLM ini terhindar dari jual beli *gharar* dan *money game*. Di kantor HPAI Jakarta ini, produk dan jasa dijual jelas. Produk yang dijual antara lain seperti ; pasta gigi herbal, sabun hipolis, kopi radix, hibbis, dan lain sebagainya. Produk-produk tersebut telah mendapatkan izin dari BPOM (Badan Pengawasan Obat dan Makanan), dan mendapatkan label halal dari MUI. Hal ini berarti produk-produk yang dijual

⁷ Wisnu Wijaya Adi Putra, ST, Presiden Leaders Club, LED (Loyal Excecutive Director) Platinum HPAI, wawancara dengan penulis di Gedung Serba Guna SDIT Bina Insani, tanggal 25 Mei 2017.

aman dan halal dikonsumsi untuk masyarakat, karena tidak terdapat unsur yang berbahaya dan haram, misalnya mengandung minyak babi. Selain itu, dalam hal jasa member berfungsi sebagai distributor dan tenaga pemasar produk perusahaan.

Dari hasil penjualan produknya tersebut member berhak mendapatkan bonus yang sesuai dengan hasil kerjanya. Dalam hal ini HPAI sebagai mitrasalur yang memasarkan produk perusahaan pada konsumen member atau non member. Menurut MUI, bahwa pelaksanaan sistem Multi Level Marketing atau Penjualan Langsung Berjenjang di PT. HPAI Jakarta ini, telah sesuai sebagaimana kriteria-kriteria fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009. Menurut hemat penulis, bahwa pelaksanaan MLM Syari'ah di PT. HPAI Jakarta ini, tidak bertentangan dengan ketentuan pada fatwa No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS). Hal ini terlihat dari segi perekrutan anggota yang mewajibkan kepada mitraniaga untuk melakukan pembinaan dan training terhadap anggota yang direkrutnya, dari segi penjualan produk yang dijual adalah halal dan thayyib, dari segi penetapan harga sesuai dengan standarisasi ketentuan syariat dan menyesuaikan terhadap kemampuan konsumen dalam membeli produk serta manfaat yang dapat dirasakannya, dan dari segi pembagian bonus diberikan secara adil dan ihsan berdasarkan hasil kerja dari penjualan produk.

Adapun akad-akad syariah yang diterapkan pada PT. HPAI Jakarta adalah sebagai berikut ;

a) Akad Ba'i Murabahah

Dalam transaksi jual beli melibatkan penjual, pembeli, dan obyek transaksinya. Yang melakukan transaksi jual beli ini adalah para member atau konsumen non member yang membeli produk dari perusahaan HPAI tersebut, yaitu : *upline*, *downline*, non member, dan produk. Dalam penerapannya, ketika produk di jual kepada konsumen sesama member atau non member, penjual memberitahu harga di awal. Untuk konsumen non member bahwa harga produk tersebut lebih tinggi, jika dibandingkan dengan menjadi member HPAI.

b) Akad Ju'alah

Member yang telah melakukan penjualan produk dan perekrutan anggota, maka secara langsung (penjualan non member) atau tidak langsung (hadiah bulanan, kelompok, atau tahunan) berhak mendapatkan bonus dari perusahaan. Bonus ini diberikan kepada setiap member dengan jumlah yang berbeda-beda tergantung hasil kerjanya. Bonus tidak boleh diberikan sebelum kewajibannya telah selesai.

c) Akad Ijarah

Dalam hal ini member sebagai tenaga pendistribusi barang sekaligus sebagai tenaga pemasar. Yang menjadi obyeknya adalah jasa para member sebagai pemasar produk perusahaan ke konsumen.

d) Akad Wakalah bil Ujrah

Akad Wakalah bil Ujah diberikan kepada setiap member nya dalam bentuk bonus berupa uang ataupun penghargaan. Berkat hasil kerja kerasnya dan keberhasilan serta prestasi dalam menjual produk perusahaan kepada konsumen, maka member berhak menerima bonus dan upah dari perusahaan.

C. Analisis Hukum Islam Tentang Pelaksanaan Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah di PT. HPAI Jakarta

Dalam pandangan ilmuwan muslim, Hukum Islam bukanlah sebuah pengkajian yang berdiri sendiri atau empiris. Hukum Islam adalah aspek praktik doktrin social dan keagamaan yang diajarkan oleh Nabi Muhammad Saw. Bagi umat Islam generasi awal, hampir-hampir tidak ada perbedaan antara sesuatu yang bersifat legal dan sesuatu yang bersifat keagamaan. Dalam Al-Qur'an dan Sunnah, kedua hal ini saling berkait dan berhubungan. Namun dalam perkembangan selanjutnya, kedua hal ini dibedakan menjadi pengkajian keagamaan (kalam, ushuluddin, teologi), dan pengkajian hukum (fiqih secara literal berarti pemahaman) yurisprudensi (ilmu hukum).⁸

Pada prinsipnya, berusaha dan berikhtiar mencari rizki itu adalah wajib, namun agama tidak mewajibkan memilih suatu bidang usaha dan pekerjaan. Setiap orang dapat memilih dan pekerjaan sesuai dengan bakat, keterampilan, dan factor-faktor lingkungan masing-masing. Salah satu bidang pekerjaan yang boleh di pilih ialah berdagang

⁸ Sohari Sahroni dan Ru'fah Abdullah, *Fikih Muamalah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), h. 8.

sepanjang tuntunan syariat Allah Swt, dan Rasul-Nya.⁹ Kegiatan berbisnis dalam hal jual beli merupakan kegiatan yang tidak bisa terpisahkan dari kehidupan sehari-hari. Hampir setiap hari, manusia tidak terlepas dari kegiatan jual beli.

Sebagai sebuah sistem universal, Islam mengatur bagaimana cara bisnis yang baik dan sesuai dengan tuntunan agama. Banyak lembaga bisnis mengalihkan sistem bisnisnya ke dalam sistem bisnis islami yang dikenal dengan istilah ekonomi syariah. Islam mengatur secara totalitas terkait dengan hubungan seseorang dengan yang lainnya dalam kehidupan sehari-hari, dan Islam secara tegas menyatakan bahwa segala sesuatu yang sifatnya halal itu jelas, dan yang haram juga jelas.

Agar mendapatkan pedoman dan tuntunan yang jelas mengenai praktik bisnis sesuai dengan ajaran Islam, dalam hal ini Islam sudah menetapkan serta mengaturnya, agar dalam praktik bisnis yang dijalankan oleh perusahaan terhindar dari hal yang bathil dan yang tidak sesuai dengan syariat Islam. Prinsip hukum ini, ditegaskan dalam Al-Qur'an surat An-Nisa: 29 yang berbunyi :

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ... (النساء: ٢٩)

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu..." (QS. An- Nisa: 29)¹⁰

⁹ Sohari Sahroni dan Ru'fah Abdullah, *Fikih...*, h. 88.

¹⁰ Muhammad Shohib Thohir, dkk., *Mushaf Al-Qur'an dan Terjemahnya Perkata*, (Jakarta: Penerbit Kalim, 2010),..., h. 48.

Kaidah Ushul Fiqih :

الأَصْلُ فِي الْأَشْيَاءِ الْإِبَاحَةُ حَتَّى يَدُلَّ الدَّلِيلُ عَلَى تَحْرِيمِهَا

“pada prinsip segala sesuatu itu hukumnya mubah sampai ada dalil yang menyatakan keharamannya”

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَةِ الْحِلُّ وَالْإِبَاحَةُ

“Prinsip dasar dalam muamalah adalah halal dan boleh”¹¹

Bisnis dalam syariat Islam pada dasarnya termasuk kategori muamalat yang hukum asalnya adalah boleh. Islam memahami bahwa perkembangan sistem dan budaya bisnis berjalan begitu cepat dan dinamis. Berdasarkan kaidah fikih di atas, maka terlihat bahwa Islam memberikan jalan bagi manusia untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem, teknik dan mediasi dalam melakukan perdagangan. Diantara sebab-sebab yang paling besar diperolehnya rezeki ialah dengan jalan perniagaan. Hal tersebut, sesuai dengan sabda

تِسْعَةَ أَعْشَارِ الرِّزْقِ فِي التِّجَارَةِ (رواه ابراهم الحربي عن نعيم بن عبد الرحمن رضي الله عنه)

“Sembilan persepuluh rezeki ada dalam perdagangan”.

(HR. Ibrahim al- Harabi dari Na'im Ibnu Abdul Rahman, ra.)¹²

Betapa mulianya perniagaan ini, sehingga Nabi Saw sebelum diangkat menjadi Rasul pun pernah mempraktikannya. Begitu juga diikuti oleh para sahabat beliau. Akan tetapi, Nabi Saw dan para sahabatnya menginfakkan keuntungan perniagaan tersebut

¹¹ Enang Hidayat, *Fiqih jual Beli*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2015), h. 51.

¹² Enang Hidayat, *Fiqih Jual...*, h. 3.

di jala allah Swt, seperti membantu orang-orang fakir, miskin dan lain-lainnya.

Dengan demikian, Islam menganggap penting urusan muamalah. Islam juga mengatur hubungan antara manusia dengan manusia lainnya. Dengan kata lain, Islam tidak menganggap penting urusan akhirat saja. Oleh karena itu, Islam menghendaki kesejahteraan hidup manusia baik di dunia maupun di akhirat. Islam mempunyai prinsip-prinsip tentang pengembangan sistem bisnis yaitu harus terbebas dari unsur dharar (bahaya), jahalah (ketidakjelasan) dan zhulm (merugikan atau tidak adil terhadap salah satu pihak).

Dalam Praktik pelaksanaan sistem penjualan langsung berjenjang di PT. HPAI Jakarta ini, semua aktifitas bisnis yang dijalankan sudah sesuai dengan hukum Islam, dan terbebas dari 5 unsur *MAGHRIB* yaitu; (Maysir (judi), Gharar (penipuan), Haram, Riba (bunga), dan Bathil). Jika kita ingin mengembangkan bisnis MLM, maka solusi dan cara yang terbaik harus terbebas dari unsur-unsur yang telah disebutkan di atas. Oleh karena itu, barang atau jasa yang dibisniskan serta tata cara penjualannya harus halal, tidak syubhat dan tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syari'ah. MLM yang menggunakan strategi pemasaran secara bertingkat (levelisasi) mengandung unsur-unsur positif, asalkan diisi dengan nilai-nilai Islam dan sistemnya disesuaikan dengan syari'ah Islam. Bila demikian, MLM dipandang memiliki unsur-unsur silaturrahi, dakwah dan tarbiyah. Menurut Muhammad Hidayat, Dewan syari'ah MUI Pusat, metode semacam ini pernah digunakan Rasulullah dalam melakukan dakwah Islamiyah pada awal-awal

Islam. Dakwah Islam pada saat itu dilakukan melalui teori gethok tular (mulut ke mulut) dari sahabat satu ke sahabat lainnya. Sehingga pada suatu ketika Islam dapat di terima oleh masyarakat kebanyakan.¹³

Bisnis yang dijalankan di PT. HPAI Jakarta dengan sistem MLM (Multi Level Marketing) tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang akan tetapi juga jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa marketing fee, bonus, hadiah dan sebagainya, tergantung prestasi, dan level seorang anggota. Jasa marketing yang bertindak sebagai perantara antara produsen dan konsumen. Dalam istilah fikih Islam hal ini disebut Samsarah/Simsar.

Kegiatan samsarah dalam bentuk distributor, agen, member atau mitra niaga dalam fikih Islam termasuk dalam akad ijarah. Ijarah yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang lain dengan imbalan, insentif atau bonus (ujrah). Dalam hal ini, semua ulama membolehkan akad tersebut. Sama halnya seperti cara berdagang yang lain, strategi MLM atau Penjualan Langsung Berjenjang harus memenuhi rukun dan syarat jual beli serta akhlak (etika) yang baik. Di samping itu komoditas yang dijual harus halal (bukan haram maupun syubhat), memenuhi kualitas dan bermafaat.

Bisnis MLM tidak boleh memperjualbelikan produk yang tidak jelas status halalnya, atau menggunakan modus penawaran (iklan) produksi, promosi tanpa memperhatikan norma-norma

¹³ “MLM Menurut Syariat Islam” <http://uswahislam.blogspot.co.id/2013/02/mlm-menurut-syariah-islam.html>, diunduh pada 17 Juni 2017, pukul 11.00 WIB.

agama dan kesusilaan. Kemunculan trend strategi pemasaran produk melalui sistem MLM di dunia 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 simsar (mitra niaga) yang ingin bebas (tidak terikat) dalam bekerja.

Motivasi dan niat dalam menjalankan MLM Syari'ah setidaknya ada empat macam. *Pertama*, kashbul halal wa intifa'uhu (usaha halal dan menggunakan barang-barang yang halal). *Kedua*, bermuamalah secara syari'ah Islam. *Ketiga*, mengangkat derajat ekonomi umat. *Keempat*, mengutamakan produk dalam negeri.¹⁴

Dalam mengkaji hukum halal-haramnya MLM dibutuhkan pendekatan yang lebih mendalam. Dimulai dari manajemen perusahaannya, sistem marketingnya, kegiatan operasionalnya serta produk yang dijualnya apakah sesuai dengan prinsip dalam syariah. Hal ini untuk menghindari kesalahan penilaian suatu bisnis yang menilai hanya berdasarkan satu sisi kegiatan operasionalnya saja tanpa menilai sistemnya secara keseluruhan.

Namun, belakangan ini semakin banyak muncul perusahaan-perusahaan yang menjual produknya melalui sistem Multi Level Marketing (*MLM*). Karena itu, perlu dibahas hukumnya menurut syari'ah Islam. Kajian ini dianggap semakin penting setelah lahirnya perusahaan MLM yang menamakan perusahaannya dengan label syari'ah. Oleh karena banyaknya

¹⁴ "MLM Syariah" <http://abahanom-kng.blogspot.co.id/2012/10/multi-level-marketing-syariah.html>, diunduh pada 10 Juni. 2017, pukul 10.00 WIB.

perusahaan MLM yang berkembang, maka Dewan Syari'ah Nasional MUI telah mengeluarkan fatwa terkait MLM tersebut. Nomor dan nama fatwa DSN tersebut adalah No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS) atau *At-Taswiq Asy-Syabakiy Al-Islami*

Dalam implementasinya, MUI mempunyai bagian yang disebut dengan LPPOM (Lembaga Pengkajian Pangan, Obat-obatan, dan Kosmetika) MUI, untuk memberikan sertifikasi Halal pada produk barang yang dijual oleh semua perusahaan di Indonesia, baik yg dijual oleh industri MLM maupun non MLM. Hanya saja MUI tidak mewajibkan sertifikasi halal harus diberikan oleh MUI, tetapi sertifikasi produk Halal bisa diberikan oleh lembaga lain di luar negeri seperti JAKIM di Malaysia ataupun IFANCA. Masyarakat perlu mengetahui bahwasanya ada sertifikasi halal dan ada labelisasi halal. Sertifikasi diberikan kepada produk tertentu dan tidak dicantumkan pada setiap kemasan produk, sedangkan labelisasi halal dicantumkan pada setiap produk yg dijual kepada konsumen.¹⁵

MLM syari'ah mengharuskan setiap member/pelaku untuk selalu bekerja secara continue sampai kapanpun, pada peringkat tertinggi dalam keanggotannya sekalipun, meskipun jenis pekerjaan mungkin berbeda. Dalam MLM ada beberapa jenis pekerjaan seperti memprospek atau mencari calon anggota baru, presentasi

¹⁵ "Fatwa MUI tentang MLM Syariah" <http://pesantrenblogger.blogspot.co.id/2012/11/fatwa-mui-tentang-mlm-syariah-muslim.html>, diunduh pada 17 Juni 2017, pukul 11.30 WIB.

kepada calon anggota baru, merekrut, memfollow up member baru, menjual produk, membimbing downline, memberikan training dan pelatihan, mengontrol jaringan, dan bisa jadi ada yang hanya berperan mirip sebagai konsultan.

Adanya passive income pada satu member biasanya mau tidak mau mengharuskan adanya kerja keras dari pada pihak yg lainnya agar target penjualan dan keuntungan perusahaan tetap tercapai sehingga dapat membagikan bonus kepada para anggotanya. Jika passif income ini terjadi, maka dugaan kuat yang terjadi dalam rantai MLM tersebut adalah ketidakadilan anggota, ada yg bekerja keras namun mendapatkan bonus yg minimal dan di sisi lain akan ada member yang tidak melakukan kegiatan usaha apapun tetapi memperoleh bonus yg sangat besar karena mereka telah berada pada posisi tertentu.

MLM yang tidak menerapkan sistem passive income di dalamnya, biasanya selalu ada kewajiban tutup point, yakni kewajiban menjual produk bagi setiap member dalam jumlah tertentu setiap bulannya. Hanya saja bagi masyarakat awam, kewajiban tutup point ini justru menjadi hal yg dianggap tidak menarik bagi perusahaan MLM itu, tetapi ini merupakan persyaratan yang harus dipenuhi oleh MLM syariah. Logikanya adalah, jika setiap member tidak ingin menjual produk, atau member bisa mendapatkan bonus tanpa harus menjual, dari mana perusahaan akan mendapatkan keuntungan dan membagikan bonus kepada member.

Dengan kata lain MLM Syariah biasanya selalu ada kewajiban tutup point atau kewajiban melakukan pembinaan agar tidak terjadi passive income.¹⁶ Dalam pembagian bonus di PT. HPAI Jakarta dilakukan secara adil dan ihsan serta tidak ada eksploitasi secara sepihak. Bonus yang didapatkan oleh member sesuai dengan hasil penjualan produk, dan berdasarkan pada konsep al-ju'alah (akad bonus bersyarat) sesuai syariat Islam. Ketika member tersebut dapat menjual produk sesuai dengan target perusahaan, sehingga member tersebut berhasil tutup poin, maka member tersebut akan mendapatkan bonus yang tinggi.

Dalam pembagian bonus harus diberikan secara adil, sesuai prestasi, hasil kerja, dan sesuai proporsi masing-masing member. Sehingga apabila dalam pembagian bonus dilakukan secara adil, maka dampak yang timbul pun dapat menyejahterakan seluruh pihak, baik distributor, mitra usaha, karyawan perusahaan atau para pemegang saham perusahaan. Sebagaimana firman Allah dalam surat An- Nisa ayat 135 yang berbunyi :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ بِالْقِسْطِ شُهَدَاءَ لِلَّهِ وَلَوْ عَلَىٰ
 أَنفُسِكُمْ أَوِ الْوَالِدِينَ وَالْأَقْرَبِينَ ۚ إِن يَكُنْ غَنِيًّا أَوْ فَقِيرًا فَاللَّهُ أَوْلَىٰ بِهِمَا
 فَلَا تَتَّبِعُوا الْهَوَىٰ أَن تَعْدِلُوا ۚ وَإِن تَلَوُّوا أَوْ تَعْرِضُوا فَإِنَّ اللَّهَ كَانَ بِمَا
 تَعْمَلُونَ خَبِيرًا

¹⁶ “Fatwa MUI” <http://republikdollar.weebly.com/fatwa-mui-mengenai-mlm.html>, diunduh pada 17 Juni 2017, pukul 11.40 WIB.

“Wahai orang-orang yang beriman, jadilah kamu orang yang benar-benar penegak keadilan, menjadi saksi karena Allah biarpun terhadap dirimu sendiri atau ibu bapa dan kaum kerabatmu. Jika ia kaya ataupun miskin, maka Allah lebih tahu kemaslahatannya. Maka janganlah kamu mengikuti hawa nafsu karena ingin menyimpang dari kebenaran. Dan jika kamu memutar balikkan (kata-kata) atau enggan menjadi saksi, maka sesungguhnya Allah adalah Maha Mengetahui segala apa yang kamu kerjakan.” (QS. An- Nisa: 135)¹⁷

Selanjutnya, saya merumuskan bahwa usaha bisnis MLM (khususnya yang dikelola oleh kaum muslimin), seharusnya memiliki misi mulia dibalik kegiatan bisnisnya. Di antara misi mulia itu adalah :

1. Mengangkat derajat ekonomi ummat melalui usaha yang sesuai dengan tuntunan syari’at Islam.
2. Meningkatkan jalinan ukhuwah ummat Islam di seluruh dunia
3. Memperkokoh ketahanan akidah dari serbuan idiologi, budaya dan produk yang tidak sesuai dengan nilai-nilai Islami.
4. Mengantisipasi dan mempersiapkan strategi dan daya saing menghadapi era globalisasi dan teknologi informasi.
5. Meningkatkan ketenangan konsumen dengan tersedianya produk-produk halal dan thayyib.

¹⁷ Muhammad Shohib Thohir, dkk., *Mushaf Al-Qur’an...*, h. 100.