

BAB III

LANDASAN TEORI

A. Konsep Jual Beli dalam Islam

1. Pengertian Jual Beli

Menurut bahasa, jual beli adalah tukar menukar barang, baik yang berbentuk harta materi maupun non materi, yaitu sesuatu yang bukan materi, seperti seseorang yang berjuang di jalan Allah telah melakukan transaksi dengan Allah dengan surga.¹ Firman Allah dalam surat at-taubah:111

﴿ إِنَّ اللَّهَ اشْتَرَى مِنَ الْمُؤْمِنِينَ أَنفُسَهُمْ وَأَمْوَالَهُمْ بِأَنَّ لَهُمُ الْجَنَّةَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَيَقْتُلُونَ وَيُقْتَلُونَ وَعَدًّا عَلَيْهِ حَقًّا فِي التَّوْرَةِ وَالْإِنْجِيلِ وَالْقُرْآنِ وَمَنْ أَوْفَىٰ بِعَهْدِهِ مِنَ اللَّهِ فَاسْتَبْشِرُوا بِبَيْعِكُمُ الَّذِي بَايَعْتُمْ بِهِ ۚ وَذَٰلِكَ هُوَ الْفَوْزُ الْعَظِيمُ ﴾

“*Sesungguhnya Allah telah membeli dari orang-orang mukmin diri dan harta mereka dengan memberikan surga untuk mereka. mereka berperang pada jalan Allah; lalu mereka membunuh atau terbunuh. (Itu telah menjadi) janji yang benar dari Allah di dalam Taurat, Injil dan Al Quran. dan siapakah yang lebih menepati janjinya (selain) daripada Allah? Maka bergembiralah dengan jual beli yang telah kamu lakukan itu, dan Itulah kemenangan yang besar*”. (Q.S At-Taubah: 111).

¹ Ibdalsyah dan Hendri Tanjung, *Fiqh muamalah Konsep dan Praktek*, (Bogor : Azam, 2014), h. 58

Seseorang yang menyerahkan hidupnya untuk memperjuangkan agama Allah disebut juga dengan orang yang telah melakukan transaksi bisnis dengan Allah dan Allah telah menjadikan syurga sebagai imbalannya. Menurut pengertian Istilah, Jual beli adalah: “Akad tukar menukar barang, baik dengan barang atau dengan uang dan terjadilah pengalihan kepemilikan terhadap barang tersebut.

Jual beli atau al-bai’ adalah salah satu usaha untuk mendapatkan karunia Allah di dunia ini, usaha ini merupakan bagian dari ibadah yang dapat membawa rahmat dan ampunan Allah.²

2. Hukum Jual Beli

Ulama sepakat bahwa hukum dasar jual beli adalah mubah³

..... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا^٤

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

3. Rukun dan Syarat Jual Beli

Rukun Jual beli adalah sebagai berikut:

1. Dua orang yang melakukan akad

² Ibdalsyah dan Hendri Tanjung, *Fiqh muamalah...* h.58

³ Sofyan Jauhari dan Yusuf Siddik, *50 Materi Kajian Fiqh Bisnis*, (Jakarta : Gema Insani, 2018), h.38

2. Shighat yaitu ijab qabul
3. Objek akad. Yaitu barang yang di perjual belikan

Adapun Syarat jual beli adalah sebagai berikut:

1. Adanya saling ridho antara si penjual dan si pembeli
Si penjual dalam memperdagangkan barang dagangannya tidak ada paksaan atau ancaman dari pihak lain, dia menjual barang dagangannya dengan ridho, begitu pula dengan si pembeli, disaat melakukan akad jual beli dia melakukannya dengan ridho, tanpa ada tekanan atau paksaan dari pihak lain.
2. Yang melakukan akad cakap dalam transaksi
Yang dimaksud dengan kecakapan adalah seseorang yang melakuakn transaksu itu sudah baligh dan berakal, serta dalam keadaan sadar, maka tidak sah transaksi dengan orang yang belum cukup umur, masih anak-anak, atau orang yang sedang mabuk, dan gila. Transaksi yang dilakukan oleh anak anak dalam masalah yang ringan atau masalah remeh seperti seorang anak membeli permen atau disuruh oleh orang tuanya membeli gula diwarung dan laiinya, dibolehkan dan sah menurut pendapat Abu Hanifah, dan riwayat Ahmad dan riwayat Imam Syafi'i.
3. Barang yang dijual itu memiliki harga yang bernilai
Bukan barang yang diharamkan oleh syariat Islam. Diantara benda atau barang yang diharamkan adalah

memperjual belikan najis, darah, babi, khamar, dan patung.

- 1) Barang yang diperjual belikan adalah milik sendiri atau yang diberikan kuasa untuk menjualnya. Apabila orang menjual barang yang bukan miliknya atau menjual barang sahabatnya tanpa izin dari yang mempunyai barang maka jual beli tersebut tidak sah
- 2) Barang tersebut dapat diserahkan terimakan. Di dalam persyaratan ini, barang yang di perjualbelikan dapat diserahkan baik barang itu sendiri, atau barang bukti yang menunjukkan kepemilikan seperti surat jual beli, sertifikat, dan lainnya. Maka tidak sah memperjualbelikan burung yang terbang diudara, atau menjual ikan yang masih berada di kolam.
- 3) Barang tersebut diketahui sifat sifatnya, baik dengan melihat langsung atau dengan menjelaskan kriteria dan sifat sifat barang, serta jumlah nominal harga barang tersebut. Barang tidak jelas kriteria dan sifat sifatnya dapat menimbulkan masalah dan salah satu pihak dapat mengalami kerugian, keadaan seperti ini dapat dikategorikan sebagai masalah gharar.⁴

⁴ Ibdalsyah dan Hendri Tanjung, *Fiqh muamalah...* h. 61-63

4. Transaksi Jual Beli yang Dilarang

Dalam transaksi atau jual beli ada hal-hal yang harus di hindarkan atau dijauhan diantaranya:

a. Jual beli mengandung unsur Judi

Judi dalam bahasa arab disebut dengan maysir, menurut syara judi adalah segala macam bentuk permainan yang ngandung untung dan rugi bagi pelakunya, jadi ada pihak yang diuntungkan dan ada pihak yang dirugikan.

Pada awalnya judi belum diharamkan secara mutlak, tetapi dikatakan sebagai perbuatan yang mengandung dosa, sekalipun ada manfaatnya, namun dosanya lebih besar dari manfaat yang di peroleh. Firman Allah surat Al-Baqarah ayat 219:

﴿ يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنْفَعَةٌ لِلنَّاسِ
وَإِنَّهُمَا أَكْبَرُ مِنْ نَفْعِهِمَا ۗ وَيَسْأَلُونَكَ مَاذَا يُنْفِقُونَ قُلِ الْاَعْفَؤْ كَذَلِكَ
يُبَيِّنُ اللهُ لَكُمْ الْاٰيٰتِ لَعَلَّكُمْ تَتَفَكَّرُوْنَ

“Mereka bertanya kepadamu tentang khamar[136] dan judi. Katakanlah: "Pada keduanya terdapat dosa yang besar dan beberapa manfaat bagi manusia, tetapi dosa keduanya lebih besar dari manfaatnya". dan mereka bertanya kepadamu apa yang mereka nafkahkan. Katakanlah: " yang lebih dari keperluan." Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayat-Nya kepadamu supaya kamu berfikir.” (QS Al-Baqarah: 219)

Dan barulah diharamkan secara mutlak dalam surat Al-Maidah: 90-91

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَمُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿٩٠﴾ إِنَّمَا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَنْ يُوقِعَ بَيْنَكُمُ الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَاءَ فِي الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَن ذِكْرِ اللَّهِ وَعَنِ الصَّلَاةِ ۖ فَهَلْ أَنْتُمْ مُنْتَهُونَ ﴿٩١﴾

“Hai orang-orang yang beriman, Sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah[434], adalah Termasuk perbuatan syaitan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan. Sesungguhnya syaitan itu bermaksud hendak menimbulkan permusuhan dan kebencian di antara kamu lantaran (meminum) khamar dan berjudi itu, dan menghalangi kamu dari mengingat Allah dan sembahyang; Maka berhentilah kamu (dari mengerjakan pekerjaan itu).” (QS Al-Baqarah: 90-91)

Dari dalam ayat ini secara tegas Allah mengharamkan segala bentuk jenis perjudian, karena disebut sebagai perbuatan setan bersama sama dengan larangan Khamer dan perbuatan ini tidak akan mendapatkan keberuntungan bahkan dapat mendatangkan permusuhan antara yang menang dan yang kalah.

a. Jual beli mengandung unsur Gharar

Menurut bahasa *Al-Gharar* berarti *Al-khathar* yaitu sesuatu yang berbahaya menurut syara. Menurut syara gharar yaitu sesuatu yang tidak diketahui benar atau tidaknya, atau jual beli

yang dipermukaanya menarik tetapi didalamnya tidak dapat diketahui. Gharar dapat terjadi:

1. Dalam shighat akad, yaitu shighat akad yang mengandung ketidakjelasan.
2. Pada objek transaksi, tidak jelas takarannya, misalnya membeli buah yang masih berada di pohon atau membeli ikan yang berada didalam kolam, atau ketidakjelasan harga.

b. Jual Beli Mengandung Unsur Riba

Secara bahasa riba berarti bertambah atau tumbuh/subur. Allah SWT mengharamkan semua bentuk riba sebagaimana dalam firman Allah dalam Surat Al-Baqarah ayat 278-279

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اتَّقُوا اللّٰهَ وَذَرُوْا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَاۤ اِنَّ كُنْتُمْ مُّؤْمِنِيْنَ
فَاِنْ لَّمْ تَفْعَلُوْا فَاذْنُوْا بِحَرْبٍ مِّنَ اللّٰهِ وَرَسُوْلِهِۦ ۗ وَاِنْ تَابْتُمْ فَلَكُمْ
رُءُوْسُ اَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُوْنَ وَلَا تُظْلَمُوْنَ

Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa Riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman. Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), Maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), Maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak Menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.⁵

⁵ Ibdalsyah dan Hendri Tanjung, *Fiqh muamalah...*h. 71-75

B. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

1. Pengertian Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

Islam memahami bahwa perkembangan budaya bisnis berjalan begitu cepat dan dinamis, Islam mempunyai prinsip-prinsip tentang pengembangan sistem bisnis, yaitu harus terbebas dari unsur *dharar* (bahaya), *jahalalah* (ketidakjelasan), dan *zhulm* (merugikan atau tidak adil terhadap salah satu pihak). Sistem pemberian bonus harus adil, tidak menzalimi dan tidak hanya menguntungkan orang yang di atas. Bisnis juga harus terbebas dari unsur *MAGHRIB*, singkatan dari lima unsur:

- a. Maysir (judi)
- b. Zhulm (aniaya)
- c. Gharar (Penipuan)
- d. Haram
- e. Riba (bunga)
- f. Iktinaz atau Ihtikar
- g. Dan Batil.

Jika ingin mengembangkan bisnis Penjualan Langsung Berjenjang atau MLM, maka harus terbebas dari unsur-unsur di atas. Karena itu, barang dan jasa yang dibisniskan serta tata cara penjualannya harus halal, tidak haram, tidak *syubhat*, serta tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah di atas. MLM yang menggunakan strategi pemasaran secara bertingkat-berantai-berjenjang (levelisasi) mengandung unsur-unsur positif, jika diisi dengan nilai-nilai Islam dan sistemnya disesuaikan dengan

syariat islam. Bila demikian, MLM dipandang memiliki unsur-unsur silaturahmi, dakwah, dan tarbiyah. Metode semacam ini pernah digunakan Rasulullah dalam melakukan dakwah Islamiyah pada awal-awal Islam. Dakwah Islam ketika itu dilakukan melalui teori *gethok tular* (mulut ke mulut) dari sahabat satu ke sahabat yang lainnya. Sehingga pada suatu saat Islam dapat diterima oleh masyarakat kebanyakan.

Jasa marketing yang bertindak sebagai perantara antara produsen dan konsumen.⁶ Dalam istilah fikih Islam hal ini juga disebut *samsarah/simsar*. Kegiatan *samsarah* dalam bentuk distributor, agen, member, atau mitra niaga dalam fikih Islam termasuk dalam akad *ijarah*, yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang lain dengan imbalan, intensif, atau bonus (*ujarah*) semua ulama membolehkan akad seperti ini (Fikih Sunnah, III). Sama halnya seperti cara seperti cara berdagang yang lain, strategi MLM harus memenuhi rukun jual-beli serta akhlak (etika) yang baik. Di samping itu komoditas yang harus dijual harus halal (bukan haram ataupun *syubhat*), memenuhi kualitas dan bermanfaat. MLM tidak boleh memperjualbelikan produk yang tidak jelas status halalnya. Atau menggunakan modus penawaran iklan (iklan) produksi promosi tanpa mengindahkan norma-norma agama dan kesusilaan.

⁶ . Ibid, Veithzal Rivai, *Islamic Marketing Membangun Dan Mengembangkan Bisnis Dengan Praktek Marketing Rasulullah SAW*. hal. 315.

Hukum asli masing-masing sekuritas keuangan kepada peserta mereka. Muamalat adalah suatu keharusan selama tidak ada dalil dan faktor Biaya pendaftaran yang dibayarkan oleh peserta baru yang melarangnya melakukan transaksi.⁷ Bisnis adalah salah satu kegiatan dapat digambarkan sebagai investasi dalam menghasilkan uang yang direkomendasikan dalam Islam untuk meningkatkan ekonomi sosial perusahaan, biaya keanggotaan, atau biaya pendaftaran. Dan status komunitas. Bahkan Nabi Muhammad tingkat atas akan meminta mereka untuk merekrut anggota baru sehingga (S.A.W) sendiri adalah seorang pedagang yang brilian. Memang, untuk penilaian sebagai tidak sah karena beberapa dapat menyebabkan peningkatan di sektor bisnis sedangkan muamalat harus selalu didasarkan pada proposisi. ini adalah cara mudah bagi mereka untuk mencari penghasilan tambahan. Karena itu, selama tidak ada faktor dalil atau haram, untuk mencari nafkah dalam bisnis MLM ekonomi ketidakpastian dianggap sebagai diizinkan dalam Islam.

2. Tujuan Bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

Ada beberapa alasan mengapa bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah menjadi tujuan usaha antara lain:

1. Setiap orang dapat melakukannya. Didalam Penjualan langsung berjenjang syariah diperlukan persyaratan tingkat

⁷ . Mohd Shahril Ahmad Razimi dkk, “*Multi-Level Marketing from Islamic Perspectives*”, World Journal of Islamic History and Civilization, ISSN 2225-0883: (Islamic Business School, Universiti Utara Malaysia, 2017).

pendidikan tertentu (ijazah) tidak dibedakan suku, agama, ras, budaya, golongan, usia, jenis kelamin maupun profesi.

2. Potensi yang tidak terbatas. Tidak ada batas penghasilan yang bisa diraih melalui peluang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yang ejatinya kemungkinan pertumbuhannya besar sekali. Jaringan penjualan yang dibentuk oleh seorang distributor hanyalah merupakan bagaian kecil dari potensi yang ada. satu satunya pembatas adalah angan-angan kita.
3. Bebas resiko. Dalam Penjualan langsung berjenjang Syariah mendapatkan sebuah resiko sangat kecil sekali, karena untuk menjalankannya siapapun kita tidak membutuhkan modal yang besar, lain halnya dengan bisnis konvensional yang dapat dikatakan memiliki syarat dan resiko.
4. Keluwesan. Didalam bisnis MLM tidak ada yang memaksa kita untuk bekerja lebih atau lebih singkat, selain kemauan kita sendiri untuk melakukannya. Bisnis ini menyesuaikan dengan kita, kita tidak perlu menyesuaikan dengan bisnis ini. kita tidak perlu menutup usaha pada jam tertentu.
5. Tidak ada bos. Dalam bisnis Penjualan Langsung Berjenjang syariah tidak perlu memikirkan adanya atasan yang baik atauun yang buruk. Satu-satunya orang yang kita beri tanggung jawab adalah diri kita sendiri. Bukan saja kita tidak memiliki atasan dalam bisnis Penjualan Langsung Berjenjang, namun kita tidak perlu memilih pegawai. Perlu

diingat, sponsor kita bukanlah atasan kita dan tidak menyelenggarakan bisnis Penjualan Langsung Berjenjang kita. Mereka sekedar memberi nasihat, motivasi, semangat, dan penolong kita.

6. Waktu. Dalam menjalankan bisnis ini kita tidak memerlukan waktu khusus untuk berangkat ke kantor, karena kita dapat melakukannya secara sambilan sesuai dengan waktu kosong kita.
7. Mendapat penghasilan sesuai dengan nilai kita. Satu-satunya jalan untuk mendapatkan bayaran sesuai dengan hasil-hasilnya adalah berkerja untuk diri kita sendiri. Banyak majikan yang memberi komisi yang menarik dan gaji yang sepadan dengan kinerja, tetapi dapatkah mereka dengan sungguh-sungguh mengatakan mereka akan menggaji kita sesuai dengan nilai kita? Penjualan Langsung Berjenjang Syariah merupakan contoh yang baik bagi sebuah bisbis yang membayar kita langsung sebanding dengan hasil-hasil yang kita peroleh.
8. Bisnis keluarga. Penjualan Langsung Berjenjan Syariah merupakan bisnis yang melibatkan keluarga. Beberapa keluarga telah memulai bisnis Penjualan Langsung Berjenjang mereka yang berwujud kemitraan yang terdiri dari tiga orang atau lebih, yaitu ayah ibu dan anak.
9. Bisnis siap pakai. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah merupakan bisnis siap pakai dan menunggu untuk kita

jalankan rangkaian produknya telah diuji dipasaran dan sudah ada segment pasar tertentu yang siap membeli barang-barang itu. Produksi, kemasan, akunting, pembyaran-pembayaran, aspek hukum, kemasan semuanya sudah disediakan. Jadi kita tinggal bergabung dan menjalankan sistem yang sudah ada.

10. Membantu orang lain. Seberapa jauh bantuan yang kita berikan pada seseorang sekarang ini untuk memperbaiki tujuan hidupnya? Dengan sebuah Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yang baik peluang terletak dengan kita untuk menawarkan kepada setiap orang yang membutuhkannya. Peluang yang dapat memperbaiki hidup mereka, banyak atau sedikit sesuai kemauan mereka.
11. Tidak ada batasan wilayah. Dalam bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah tidak mengenal adanya batasan-batasan wilayah khusus yang membatasi mobilitas distributornya. Kita dapat menawarkan dan menjual barang kepada setiap oelang dimanapun dan tidak akan ada orang atau distributor lain yang akan melarang.

3. Prinsip Fundamental Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

Bisnis yang dijalankan dengan sistem MLM tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang, tatapi 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 fiqih Islam hal ini disebut samsarah / simsar. Kegiatan samsarah dalam bentuk distributor, agen, member atau mitra niaga dalam fiqih Islam termasuk dalam akad Ijarah. Yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang lain dengan imbalan, intensif atau bonus (ujarah) semua ulama membolehkan akad seperti ini.

Multi Level Marketing (MLM) konvensional tentulah belum bisa disebut syariah, kecuali lolos sekian syarat kesyariahan. Berikut adalah ketentuan DSN MUI sudah mengeluarkan fatwa tentang MLM dengan Nama Penjualan Langsung Berjenjang Syariah No 75/VII/Tahun 2009. DSN MUI menetapkan sebagai berikut:

1. Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut
2. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, dan dimanfaatkan oleh konsumen.
3. Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.

4. Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha dagang barang dan atau produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.
5. Konsumen adalah pihak pemakai barang dan atau jasa, dan tidak untuk diperdagangkan.
6. Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan produk jasa.
7. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
8. Ighra' adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.
9. Money Game adalah kegiatan perhimpunan dana masyarakat atau penggadaaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran Mitra Usaha yang baru/bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang

dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak memiliki mutu/kualitas yang dapat di pertanggung jawabkan.

10. *Excessive mark-up* adalah batas margin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.
11. *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
12. Mitra usaha/*stockist* adalah pengecer (*retailer*) yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.

Demikianlah isi dari ketentuan yang telah dibuat oleh DSN MUI. Selanjutnya Praktik PLBS wajib memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

1. Adanya obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa;
2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk yang haram;
3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur gharar, maysir, riba, dharar, dzulm, maksiat;
4. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;
5. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi

kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS;

6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;
7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang atau jasa;
8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan 'ghra';
9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;
10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain lain;
11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut;
12. Tidak melakukan kegiatan moneygame.

Demikianlah isi fatwa DSN-MUI mengenai MLM syariah yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional pada tahun 2009.⁸

C. Fatwa DSN-MUI Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

1. Majelis Ulama Indonesia

Pada umumnya di setiap negara terdapat lembaga fatwa baik yang merupakan bagian dari lembaga hukum di suatu negara ataupun ormas diluar struktur hukum yang ada. Di Indonesia terdapat beberapa lembaga yang menerbitkan fatwa dan banyak merespon terhadap masalah-masalah kontemporer baik di bidang akidah, ibadah, *munakahat*, dan juga *mu'amalat*. Dari keseluruhan ormas Islam yang ada, yang paling banyak merespon masalah kontemporer dan menerbitkan fatwa ada empat lembaga yaitu NU dengan *Bahtsul masail*-nya, Muhammadiyah dengan Majelis Tarjih dan Tajdid, pesis dengan Dewan Hisbah, MUI dengan komisi fatwa dan tidak adanya lembaga fatwa yang resmi dari pemerintahan maka tidak jarang muncul fatwa-fatwa yang berbeda diantara beberapa lembaga tersebut.⁹

Majelis Ulama Indonesia merupakan sebuah wadah yang di dalamnya terhimpun para ulama, zu'ama, dan cendekiawan muslim Indonesia. Berasaskan Islam dan bertujuan

⁸. Muhammad Ruslan , Analisis Model Bisnis Talkfusion Studi Kasus di Komunitas TalkFusion Kota Malang (Malang: Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim , 2015) h.26

⁹ M.Sofwan Jauhari, Nusa Litera Inspirasi , April 2019, “*Fatwa Ulama Indonesia dan Timur Tengah Mengenai Multi Level Marketing*” h.80

mewujudkan masyarakat yang berkualitas (*khair ummah*), dan negara yang aman, damai, adil, dan makmur rohaniah dan jasmaniah yang diridhai Allah. Organisasi yang berdiri pada 17 Rajab 1375 H/26 Juli 1975, memiliki visi sebagai berikut.¹⁰ “Terciptanya kondisi kehidupan kemasyarakatan, kebangsaan dan kenegaraan yang baik, memperoleh ridha dan ampunan Allah (*baldatun thoyyinum wa robbun ghafur*) menuju masyarakat berkualitas (*khaira ummah*) demi terwujudnya kejayaan Islam dan kaum muslimin (*izzul Islam wal muslimin*) dalam wadah Negara Kesatuan Republik Indonesia sebagai manifestasi dari rahmat bagi seluruh alam (*rahmatan lil 'alamin*)”.

Majelis Ulama Indonesia terbentuk berdasarkan hasil Musyawarah Nasional I MUI yang berlangsung pada 21-27 Juli 1975 di Balai Sidang Jakarta. Tanda berdirinya MUI tersebut diabadikan dalam bentuk "Piagam" berdirinya Majelis Ulama Indonesia yang ditandatangani oleh 53 orang ulama yang terdiri dari 26 ketua-ketua MUI Daerah Tingkat I, 10 orang ulama unsur organisasi Islam tingkat pusat, yaitu NU, Muhammadiyah, Syarikat Islam, PERTI, Al-Washliyah, Mathala'ul Anwar, GUPPI, PTDI, Dewan Masjid Indonesia, dan Al-Ittihadiyah, 4 orang ulama dari dinas rohaniah Islam angkatan darat, udara, laut dan polri, serta 13 ulama undangan perorangan.¹¹

¹⁰ Profil of MUI , “Retrospective of The Indonesian Council of Ulama”, Terbitan Majelis Ulama Indonesia Pusat, Jakarta.

¹¹ MUI, “20 Tahun Majelis Ulama Indonesia”, (Jakarta : Majelis Ulama Indonesia, 1995). h.13.

Adapun misinya adalah **pertama**, menggerakkan kepemimpinan umat Islam secara efektif dengan menjadikan ulama sebagai panutan (*qudwah hasanah*), sehingga mampu mengarahkan dan membina umat Islam dalam menanamkan dan memupuk akidah Islamiyah, serta menjalankan syariah Islamiyah; **kedua**, melaksanakan dakwah Islam, amar ma'ruf nahi munkar dalam mengembangkan akhlak karimah agar terwujud masyarakat berkualitas (*khaira ummah*) dalam berbagai aspek kehidupan; **ketiga**, mengembangkan ukhuwah Islamiyah dan kebersamaan dalam mewujudkan persatuan dan kesatuan umat Islam dalam wadah Negara Kesatuan Republik Indonesia.

2. Tugas dan Wewenang Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia

Tugas dan fungsi DSN-MUI, antara lain adalah mengeluarkan fatwa tentang keuangan dan ekonomi syariah untuk dijadikan pedoman bagi praktisi dan regulator. Saat ini, DSN-MUI Telah menerbitkan fatwa sebanyak 82 fatwa. Fatwa-fatwa tersebut mengikat Dewan Pengawas Syariah di masing-masing lembaga keuangan syariah dan menjadi dasar tindakan hukum pihak terkait. Selain itu, fatwa-fatwa tersebut menjadi landasan bagi ketentuan/peraturan perundang-undangan yang dikeluarkan oleh instansi yang berwenang, seperti DPR, Kementerian Keuangan dan Bank Indonesia. Saat ini sejumlah regulasi dan peraturan perundang-undangan tentang kegiatan

usaha berdasarkan prinsip syariah menegaskan bahwa prinsip syariah tersebut harus merujuk kepada fatwa DSN-MUI.

a. Wewenang DSN-MUI adalah :

1. Mengeluarkan fatwa yang mengikat Dewan Pengawas Syariah di masing-masing lembaga keuangan syariah dan menjadi dasar tindakan hukum pihak terkait; Mengeluarkan fatwa yang menjadi landasan bagi ketentuan/peraturan yang dikeluarkan oleh instansi yang berwenang, seperti Kementerian Keuangan dan Bank Indonesia.
2. Memberikan rekomendasi dan atau mencabut rekomendasi nama-nama yang akan duduk sebagai Dewan Pengawas Syariah (DPS) pada suatu lembaga keuangan dan bisnis syariah;
3. Mengundang para ahli untuk menjelaskan suatu masalah yang diperlukan dalam pembahasan ekonomi syariah , termasuk otoritas moneter/lembaga keuangan dalam maupun luar negeri;
4. Memberikan peringatan kepada lembaga keuangan syariah untuk menghentikan penyimpangan dari fatwa yang telah dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional; mengusulkan kepada instansi yang berwenang untuk mengambil tindakan apabila peringatan tidak diindahkan.

3. Mekanisme dan Tata Kerja Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indoneisa

Mekanisme kerja yang disusun dalam keputusan Majelis Ulama Indonesia tentang susunan pengurus Dewan Syariah Nasional, pada dasarnya merupakan kelanjutan dari tugas dan wewenang Dewan Syariah Nasional. Dalam mekanisme kerja Dewan Syariah Nasional terdapat tiga unsur yang harus diperhatikan, yaitu, Dewan Syariah Nasional, Badan Pelaksana Harian Dewan Syariah Nasional (BPH-DSN), dan Dewan Pengawas Syariah (DPS). Mekanisme kerja yang berkaitan dengan Dewan Syariah Nasional adalah sebagai berikut:

1. Dewan Syariah Nasional mensahkan rancangan fatwa yang diusulkan oleh Badan Pelaksaaan Harian Dewan Syariah Nasional.
2. Dewan Syariah Nasional melakukan rapat pleno paling tidak satu kali dalam tiga bulan, atau bilamana diperlukan.
3. Setiap tahunnya membuat suatu pertanyaan yang dimuat dalam laporan tahunan (*annual report*) bahwa lembaga keuangan syariah yang bersangkutan telah/tidak memenuhi segenap ketentuan syariah sesuai dengan fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional.

Kemudian mekanisme kerja dari Badan Pelaksana Harian Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (BPH DSN-MUI), tertuang dalam sub B yaitu sebagai berikut.

1. Badan Pelaksanaan Harian DSN menerima usulan atau pertanyaan hukum mengenai suatu produk lembaga keuangan syariah. Usulan ataupun pertanyaan ditujukan kepada Sekretariat Badan Pelaksana Harian.
2. Sekretariat yang dipimpin oleh sekretaris paling lambat satu hari kerja setelah menerima usulan/pertanyaan harus menyampaikan permasalahan kepada ketua.
3. Ketua Badan Pelaksana Harian bersama anggota dan staf ahli selambat-lambatnya 20 hari kerja harus membuat memorandum khusus yang berisi telaah dan pembahasan terhadap suatu pertanyaan/usulan.
4. Ketua Badan Pelaksanaan Harian selanjutnya membawa hasil pembahasan ke dalam rapat pleno Dewan Syariah nasional untuk mendapatkan pengesahan.
5. Fatwa atau memorandum Dewan Syariah Nasional ditandatangani oleh Ketua dan Sekertaris Dewan Syariah Nasional.

Dengan demikian pola kerja DSN sangat ideal dan cukup teratur, akan tetapi pedoman tatakerja sebagaimana yang dimaksud kurang mencerminkan tujuan DSN sebagai pemberi fatwa, pengawas syariah, dan pendorong penerapan syariah secara utuh dalam bidang ekonomi syariah dan keuangan. Hal ini karena DSN lebih banyak menunggu pertanyaan sehingga mayoritas fatwa yang dikeluarkan hanya jika ada mustafti yang membawa

permasalahan ke Dewan Syariah Nasional. Konsekuensinya, produk fatwa akan ada jika pertanyaan masyarakat dari inisiatif dan gagasan DSN yang hendak mendorong perkembangan fikih muamalah di Indonesia.¹²

4. Mekanisme dan Kedudukan Fatwa

5. Pengertian Fatwa

Fatwa adalah sebuah istilah mengenai pendapat atau tafsiran pada suatu masalah yang berkaitan dengan hukum Islam. Fatwa sendiri dalam bahasa Arab artinya adalah "nasihat", "petuah", "jawaban" atau "pendapat". Adapun yang dimaksud adalah sebuah keputusan atau nasihat resmi yang diambil oleh sebuah lembaga atau perorangan yang diakui otoritasnya, disampaikan oleh seorang mufti atau ulama, sebagai tanggapan atau jawaban terhadap pertanyaan yang diajukan oleh peminta fatwa (*mustafti*) yang tidak mempunyai keterikatan. Dengan demikian peminta fatwa tidak harus mengikuti isi atau hukum fatwa yang diberikan kepadanya.

Penggunaannya dalam kehidupan beragama di Indonesia, fatwa dikeluarkan oleh Majelis Ulama Indonesia sebagai suatu keputusan tentang persoalan

¹². Panji adam, *Fatwa-Fatwa Ekonomi Syariah Konsep, Metodologi, dan Implementasi, Pada Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: AMZAH, 2018) h.166-168.

ijtihadiah yang terjadi di Indonesia guna dijadikan pegangan pelaksanaan ibadah umat Islam di Indonesia.¹³

a. Dasar-Dasar Prosedur Penetapan Fatwa

Dasar-dasar umum penetapan fatwa MUI ditetapkan dalam pasal 2 ayat 1 dan 2. Dalam ayat 1 disebutkan bahwa setiap fatwa didasarkan pada *al-'illat al-ahkam* yang paling kuat dan membawa kemashlahatan bagi umat. Kemudian dalam ayat 2 disebutkan bahwa dasar-dasar fatwa adalah Al-Qur'an, hadis, *ijma'*, *qiyas*, dan dalil-dalil hukum lainnya. Kemudian prosedur penetapan fatwa yang dikeluarkan MUI menggunakan langkah-langkah sebagai berikut.

1. Setiap masalah yang diajukan MUI dibahas dalam rapat komisi untuk mengetahui substansi dan duduk masalahnya.
2. Dalam rapat komisi, dihadirkan ahli yang berkaitan dengan masalah yang akan difatwakan untuk didengar pendapatnya sebagai bahan pertimbangan.
3. Setelah mendengar ahli didengar dan dipertimbangkan, ulama melakukan kajian terhadap pendapat para imam mazhab dan fuqaha dengan memperhatikan dalil-dalil yang digunakan dengan berbagai cara *istidlal* dan kemashlahatannya bagi umat. Apabila pendapat-pendapat ulama seragam atau hanya satu ulama yang

¹³ <https://id.wikipedia.org/wiki/Fatwa> diakses pada tanggal 3 oktober 2019 pukul 21:00 WIB

memiliki pendapat, komisi dapat menjadikan pendapat tersebut sebagai fatwa.

4. Jika fuqaha memiliki ragam pendapat, komisi melakukan pemilihan pendapat melalui *tarjih* dan memilih salah satu pendapat untuk difatwakan.
5. Jika *tarjih* tidak menghasilkan produk yang diharapkan, komisi dapat melakukan *al-haqul asail bi nadzoiriha* dengan memerhatikan *mulqah bih*, *mulhaq ilayah*, dan *wajh al-ihaqi*.
6. Apabila cara *ilhaq* tidak menghasilkan produk yang memuaskan, komisi dapat melakukan *ijtihad jam'i* dengan menggunakan *al-qawa'id al-ushuliyat* dan *al-qawa'id al-fiqhiyyat*.

b. Kedudukan Fatwa Menurut Hukum Islam

Fatwa menempati kedudukan penting dalam hukum Islam, karena fatwa merupakan pendapat yang dikemukakan oleh ahli hukum Islam (fuqaha) tentang kedudukan hukum suatu masalah baru yang muncul di kalangan masyarakat. Ketika muncul suatu masalah baru yang belum ada ketentuan hukumnya secara eksplisit (tegas), baik dalam al-Qur'an, as-Sunnah dan ijma' maupun pendapat-pendapat fuqaha terdahulu, maka fatwa merupakan salah satu institusi normatif yang berkompeten menjawab atau menetapkan kedudukan hukum masalah tersebut. Karena kedudukannya yang

dianggap dapat menetapkan hukum atas suatu kasus atau masalah tertentu, maka para sarjana Barat ahli hukum Islam mengkategorikan fatwa sebagai jurisprudensi Islam. Sehubungan dengan hal di atas, maka fatwa bisa diartikan sebagai penjelasan hukum syariat atas persoalan tertentu, sehingga kaedah pengambilan fatwa tidak ubahnya dengan kaedah menggali hukum-hukum syariat dari dalil-dalil syariat (ijtihâd). Pasalnya, satusatunya cara untuk mengetahui hukum syariat dari dalil-dalil syariat adalah dengan ijtihâd, dan tidak ada cara lain. Oleh karena itu, seorang mufti (pemberi fatwa) tidak ubahnya dengan seorang mujtahid yang mencurahkan segala kemampuannya untuk menemukan hukum dari sumber hukum Islam, yakni al-Qur'an dan Hadist. Secara fungsional, fatwa memiliki fungsi tabyîn dan tawjîh. Tabyîn artinya menjelaskan hukum yang merupakan regulasi praksis bagi masyarakat, khususnya masyarakat yang memang mengharapkan keberadaannya. Tawjîh, yakni memberikan guidance (petunjuk) serta pencerahan kepada masyarakat luas tentang permasalahan agama yang bersifat kontemporer. Fungsi tabyin dan tawjih fatwa terikat dalam fungsi keulamaan, sehingga fatwa syar'iyah yang telah dikeluarkan sejak generasi sahabat, tabi'in, tabiut tabi'in dan generasi sesudahnya hingga generasi ulama

sekarang. Karakteristik fatwa klasik lebih bersifat individual dan mandiri, kemudian dalam era mazhab fatwa-fatwa yang dibuat berada dalam lingkup mazhab fiqh tertentu. Sedangkan fatwa kontemporer sering bersifat lintas mazhab atau paduan (taufiq) antar mazhab-mazhab.¹⁴

C. Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2019 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

Terdapat beberapa hal dalam pembahasan fatwa DSN-MUI Nomor: 75/DSN-MUI/VII/2009 yakni ketentuan umum, ketentuan hukum dan ketentuan akad.

a. Ketentuan Umum

1. Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.
2. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.

¹⁴ M. Erfan Riadi, *Kedudukan Fatwa Ditinjau Dari Hukum Islam Dan Hukum Positif (Analisis Yuridis Normatif)*, jurnal (ulumudin, 2010)

3. Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
4. Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan atau produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.
5. Konsumen adalah pihak pengguna barang dan atau jasa, dan tidak bermaksud untuk memperdagangkannya.
6. Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa.
7. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
8. *Ighra'* adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.
9. *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 dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.

10. *Excessive mark-up* adalah batas marjin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.
11. *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
12. Mitra usaha/*stockist* adalah pengecer/retailer yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.

b. Ketentuan Hukum

Praktik PLBS wajib memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

1. Ada obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa;
2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;

3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, maksiat;
4. Tidak ada harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;
5. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS;
6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;
7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa;
8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*.
9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;
10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur

yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain;

11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut;
12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

D. Ketentuan Akad

Akad-akad yang dapat digunakan dalam PLBS adalah:

1. Akad *Bai'*/*Murabahah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*; Fatwa No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam *Murabahah*;
2. Akad *Wakalah bil Ujrah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang *Wakalah bil Ujrah* pada Asuransi dan Reasuransi Syariah;
3. Akad *Ju'alah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad *Ju'alah*;
4. Akad *Ijarah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 9/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Ijarah*.
5. Akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah setelah dikeluarkan fatwa oleh DSN-MUI.¹⁵

¹⁵ <https://dsnemui.or.id/kategori/fatwa/page/6/> diakses pada tanggal 3 Oktober 2019 Pukul 21:00 WIB