

BAB III

BISNIS MULTILAVEL MARKETING

A. *Multilevel Marketing*

1. Pengertian *Multilevel Marketing*

MLM yang biasa juga dikenal sebagai pemasaran berjenjang bertingkat atau banyak dan juga menggunakan pendekatan *direct selling* (penjualan langsung) dimana perusahaan yang mempunyai barang maka konsumen bisa memperolehnya langsung dan tentunya dengan harga yang sama¹ *Multilevel marketing* bisa disebut pula dengan *network marketing* karena para mitranya akan semakin banyak sehingga membentuk sebuah jaringan kerja yang disebut *network* sistem ini merupakan sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja sekelompok banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran. *Multilevel Marketing* sebagai bisnis dengan penjualan langsung yang didasari atas pelaksanaan penjualan pada *multilevel marketing* yang

¹ Asyura dan Leni Masnidar Nasution, *Multilevel Marketing Syariah di Indonesia Dalam Perspektif Maqashid Syariah*, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2021), h. 8.

memang dilakukan secara langsung oleh wiraniaga kepada konsumen dan tidak melalu perantara lagi, tidak melalalui toko swalayan, warung atau kedai, tetapi langsung kepada pembeli.

Pada saat ini penjualan langsung atau *direct selling* baik yang berkerja dengan *single level* maupun dengan *multilevel* bergabung dalam asosiasi yaitu Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI). Organisasi ini merupakan anggota KADIN dan menjadi bagian dari *World Federation Direct Selling Association* (WFDSA).² Dalam peraturan menteri perdagangan Nomor 70 tahun 2019 tentang distribusi barang secara langsung bahwa penjualan langsung atau *direct selling* ialah suatu sistem penjualan pada barang dengan harga tertentu yang dapat dikembangkan oleh penjual langsung yang bekerja untuk mendapatkan keuntungan berdasarkan hasil dari harga jual yang diberikan kepada konsumen diluar lokasi eceran.

² Gemala Dewi dkk, *Hukum Perikatan Agama Islam di Indonesia*, (Jakarta: Keencana, 2006), h. 182.

Multilevel marketing ialah pemasaran yang dilakukan banyak level atau tingkatan atau bisa dikatakan dengan *upline* (tingkatan atas) dan *down line* (tingkatan bawah). Pada umumnya *upline* dan *down line* mempunyai hubungan pada level berbeda baik secara vertikal maupun horizontal. Seseorang yang dibawahnya sudah mempunya *down line* maka akan disebut dengan *upline*, baik jumlahnya satu ataupun lebih dari satu. Bisnis *multilevel marketing* pula memakai sistem jaringan walaupun pada tiap industri distributor kerap menyebutnya dengan sebutan yang berbeda-beda.³

2. Pengertian *Multilevel Marketing* Syariah

Multilevel marketing yang berbasis syariah adalah yang telah dimodifikasi serta telah sesuai dengan tuntutan syariah. Dengan adanya aspek-aspek haram serat syubhat yang terjadi di MLM dihilangkan serta ditukarkan dengan

³ Mardani, “*Hukum Perikatan Syariah Di Indonesia*”, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), h. 209.

hukum muamalah yang diperbolehkan oleh nilai-nilai syariah yang berlandaskan tauhid, akhlak.⁴

Prinsip yang ada dalam *Multilevel marketing* syariah salah satunya adalah tauhid, sehingga dalam praktiknya tidak boleh berlawanan dengan nilai tauhid tersebut contohnya yang berbau takhayul, khurafat serta yang lainnya. Seabliknya jika akhlak yaitu berkaitan dengan perusahaan yang dijalankan wajib menampilkan etika serta kesopanan dalam kegiatan yang diselenggarakan oleh perusahaannya, selain itu muamalahnya pun harus memenuhi ketentuan-ketentuan yang berlaku dan ditetapkan oleh agama. Maka demikian, apabila perusahaan Multilevel Marketing tidak mempunyai nilai-nilai yang dijelaskan diatas maka bisa dikatakan bahwa perusahaan Multilevel Marketing tersebut bukan *multilevel maketing* syariah.⁵

⁴ Suhrawardi K. Lubis dan Farid Wajdi, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta Timur: Sinar Grafika, 2012), h. 183.

⁵ Asyura dan Leni Masnidar Nasution, *Multilevel Marketing Syariah di Indonesia Dalam Perspektif Maqashid Syariah*, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2021), h. 10.

Praktik *multilevel marketing* dapat dikatakan dalam kategori halal jika syarat-syaratnya terpenuhi diantaranya adalah:⁶

- a. Produknya harus halal dan menghindari syubhat.
- b. Dalam jual beli harus terpenuhi rukun dalam akadnya.
- c. Semua aspek harus sesuai dengan syariah baik dari peraturan serta semua hal yang berkaitan dengan perusahaan.
- d. Harga dari produknya tidak boleh terlalu mahal dan khasiat yang diberikan harus sepadan dengan kualitasnya, dan tidak terdapat anggota yang terzalimi ataupun *mark up* terhadap harga produk.
- e. Perusahaan harus memiliki DPS dan pembagian keuntungan harus diberikan adil serta tidak boleh ada pihak yang terdzalimi terutama *downline*, dan tidak serta merta memposisikan *upline* menerima keuntungan dengan tanpa hasil dari kerja keras *downline* nya.

⁶ Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah, *Multilvel Marketing Perspektif Ekonomi Islam, Falah Jurnal Ekonomi Syariah Vol. 1, No.1.* (Februari 2016), h.35.

Perusahaan Multilevel Marketing yang saat ini telah tumbuh besar di Indonesia serta diluar negeri yang secara terang-terangan menyatakan bahwa Multilevel Marketing yang dijalankan oleh perusahaannya telah sesuai dengan syariat Islam serta sudah mendapatkan sertifikasi halal dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Namun, agar Multilvel Marketing yang berdasarkan kepada prinsip syariah tersebut masih diperlukan akuntabilitas dari MUI.⁷

3. Sejarah *Multilevel Marketing*

Multilevel Marketing berasal dari negara yang terkenal yaitu Amerika Serikat, pada tahun 1940-an Prof. Carl Rehnborg yang berasal dari Universitas Chicago mencetuskan pertama kali pemasaran produk yang sistemnya berjenjang. Motivasi untuk mencetuskan Multilevel Marketing menjadi kenyataan bahwa penjualan akan membutuhkan distributor yang hanya menguntungkan orang-

⁷ Firman Wahyudi, “Multilevel Marketing Dalam Kajian Fiqih Muamalah”, Al-Banjari, Vol. 13, No. 2 (Juli-Desember, 2014), UIN Antasari Banjarmasin, h. 175.

orang yang memiliki modal yang cukup besar sehingga bagi kalangan yang tidak memiliki modal yang cukup maka tidak bisa mendapatkan keuntungan atau manfaat dari aktivitas barang yang perjual belikan dan hanya bisa menikmati manfaat produknya saja.⁸

Hadirnya produk *nutrilite* dari perusahaan Amway Corporation yang berupa makanan suplemen bagi yang menjalankan diet agar tetap sehat. Carl Rehnborg memulai konsep ini pada tahun 1930, seorang pengusaha yang hidup asal Amerika tetapi hidup di China pada tahun 1917-1927. Kemudian melakukan eksperimen selama 7 tahun dan akhirnya berhasil menemukan makanan suplemen tersebut yang kemudian temuannya itu dia bagikan kepada teman-temannya. Saat teman-temannya menyarankan untuk menjual suplemen temuan miliknya itu kepada mereka, maka Rehnborg mengatakan “*Kamu yang akan menjualnya kepada*

⁸Asyura dan Leni Masnidar Nasution, *Multilevel Marketing Syariah di Indonesia Dalam Perspektif Maqashid Syariah*, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2021), h.14.

teman-teman kam itu,, dan saya yang akan memberikan komisi nya kepadamu”.

Dari pemaparan diatas, menjadi awal praktik Multilevel Marketing yang singkat ceritanya perusahaan Rehnborg yang sudah merekrut 15.000 tenaga penjualan dari rumah ke rumah dan setelah itu dilarang beroperasi oleh pengadilan pada tahun 1951 karena mereka melebih-lebihkan peran dari makanan yang dijualnya. Sehingga hal ini membuat Rich Devos dan Jay Van Andel yaitu distributor utama dari produk *nutrilite* sudah mengorganisasi lebih dari 2000 distributor dan mendirikan American Way Association yang pada akhirnya berganti nama Amway.⁹

4. Cara Kerja *Multilevel Marketing*

Sistem kerja *multilevel marketing* seperti yang diungkapkan oleh Rivai dalam jurnal Anita Rahmawaty menjelaskan sebagai berikut¹⁰ :

⁹ Marimin dan Agus, dkk, “Bisnis Multilevel Marketing Dalam Pandangan Islam” *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol.02, No.02 (Juli 2016), h.108.

¹⁰ Anita Rahmawaty, “Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Islam”, *Jurnal Ekonomi Syariah Pascasarjana IAIN Kudu*, Vol. 2, No. 1. (Juni 2014), h. 75.

- a. Pihak perusahaan akan berusaha menjaring para konsumen dengan merekrutnya menjadi *member* dengan mengharuskan para calon konsumen untuk membeli produk perusahaan tersebut.
- b. Konsumen akan diberikan formulir keanggotaan atau *member* setelah membeli produk perusahaan tersebut.
- c. Setelah menjadi *member* dari perusahaan tersebut, maka *member* bertugas untuk mencari anggota *member* baru dengan cara yang sudah dilakukan sebelumnya.
- d. Selanjutnya apabila para member dapat menjaring member baru dengan banyak, maka member tersebut akan mendapatkan bonus, jadi semakin banyak member yang dapat dijaring maka bonus yang didapatkan pun akan semakin banyak pula, dikarenakan disini perusahaan sangat diuntungkan dengan banyaknya member yang akan menjadi konsumen sekaligus member dari perusahaan tersebut.
- e. Dengan adanya para member baru sekaligus merangkap menjadi konsumen paket produk dari perusahaan, maka

member yang berada pada level pertama, kedua dan seterusnya akan selalu menpatkan bonus secara estafet dari perusahaan.

B. Akad-akad dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (MLM Syariah)

1. *Bai` Murabahah*

Bai` Murabahah ialah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *Bai` Murabahah* penjual diharuskan untuk memberi tahu dari harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Firman Allah dalam QS. Al-Maidah : 58.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman! Penuhilah janji-janji”¹¹

Akad *bai murabahah* harus memenuhi beberapa rukun dan syarat apabila ingin dikatakan akadnya sah, diantaranya adalah:

¹¹ Departemen Kemenang RI, *Al-Qur`an Tajwid dan Terjemah*, (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2010), h. 118.

- a. Dari sisi penjual harus jelas dan menerangkan dengan sebenarnya dari biaya modal kepada nasabah dan juga penjual harus menerangkan kepada pihak pembeli apabila barang yang sudah dibeli ditemukan adanya cacat pada barangnya, selain itu penjual juga harus menjelaskan semua yang berkairan dengan pembeli, contohnya pembelian akan dilakukan secara tidak tunai atau dihutangg.
- b. Bagi pembeli yaitu harus memahami dan menguasai dari kontrak yang sudah disepakati bersama serta tidak terdapat faktor yang merugikan untuk pembeli.
- c. Dari segi barang yang akan dibeli maka barang tersebut harus dipastikan tidak ada cacat sesuai kesepakatan bersama.
- d. Selanjutnya dari segi akad atau *shigat*, perjanjian awal harus sah dan sesuai dengan rukun yang telah ditetapkan dan perjanjian harus terbebas dari unsur riba.
- e. Dalam prinsipnya, apabila syarat penjual menerangkan harga dari modal kepada pembeli, penjual berkewajiban

untuk memberikan penjelasan terhadap produk yang sudah dibeli dan apabila ditemukan kecacatan pada produk yang sudah dibeli oleh pembeli, penjual juga harus menerangkan hal-hal yang berhubungan dengan pembeli, contohnya apabila transaksi dari produknya dilakukan dengan cara utang dan tidak dipenuhi, maka penjual harus memberikan pilihan kepada pembeli diantaranya:

- a) Dengan melanjutkan pembelian apa danya.
- b) Pembeli bisa datang kepada penjual dan tidak setuju terhadap barang yang dijual.
- c) Pembeli bisa meminta untuk membatalkan perjanjian.¹²

2. *Wakalah bi al-ujrah*

Wakalah berasal dari wazan *wakala-yakilu-waklan* yang berarti menyerahkan ataupun mewakilkan urusan sedangkan arti dari wakalah adalah pekerjaan dari si wakil. Al-wakalah juga berarti penyerahan (*al Tafwidh*) dan pemeliharaan (*al-Hifdh*). Kalangan syafi`iyyah berpendapat

¹² Abu Azam Al-Haadi, *Fikih Muamalah Kontemporer*, (Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2017), h. 55.

bahwa arti dari wakalah ialah ungkapan atau penyerahan kuasa yang disebut dengan (al-muwakkil) yang diserahkan kepada orang lain (al-wakil) untuk melaksanakan suatu pekerjaan dan dapat digantikan (*al-naqbalu a-niyabah*) serta pemberi kuasa melakukannya, yang mana ketentuannya adalah pemberi kuasa tersebut harus masih hidup.

Wakalah dalam makna harfiah merupakan melindungi, menambah atau pelaksanaan kemampuan dan atau revisi atas nama orang lain, kata tawkeel yang berarti menunjuk seseorang untuk mengambil alih tugas kepada orang lain. maka dapat diartikan bahwa akad *wakalah* adalah akad yang pemberi kuasa memberikan kuasanya kepada orang lain untuk mengerjakan suatu pekerjaan dimana pemberi kuasa tersebut tidak sedang melakukan pekerjaan tersebut, bisa diartikan pula bahwa akad *wakalah* adalah akad yang dipergunakan oleh seseorang yang membutuhkan dan meminta orang lain untuk melakukan

sesuatu yang seseorang tersebut tidak bisa melakukannya sendiri.¹³

DSN MUI menerapkan akad *wakalah bi al- ujah* ini yang didasarkan kepada firman Allaah Subhanahu Wataa`ala (An-Nisa (4): ayat 58)

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ
النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ
كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

*Sungguhnya Allah menyuruhmu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan apabila kamu menetapkan hukum di antara manusia hendaknya kamu menetapkannya dengan adil. Sungguh, Allah sebaik-baik yang memberi pengajaran kepadamu. Sungguh, Allah Maha Mendengar dan juga Maha Melihat.*¹⁴

Hal yang mutlak dalam menentukan sah atau tidaknya suatu perbuatan atau kegiatan dalam Islam yaitu harus adanya rukun dan syarat. Dapat diartikan sederhana bahwa rukun merupakan hal-hal yang harus

¹³ Indah Nuhayati, “Penerapan dan Aplikasi Akad Wakalah Pada Produk Jasa Bank Syariah” *economic: Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam*, (Vol. 3, No. 2, 2013), h. 95.

¹⁴ Departemen Kemenang RI, *Al-Qur`an Tajwid dan Terjemah*, (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2010), h. 77.

ada dalam suatu pekerjaan, apabila syarat merupakan sesuatu yang harus dipenuhi sebelum menjalankan pekerjaan tersebut. Maka rukun dan syarat dari *wakalah bi al-ujroh* diantaranya adalah:

- a. Bagi orang yang mewakili harus orang tersebut yang benar-benar menjadi pemilik barangnya.
- b. Orang yang menjadi wakil atau orang lain yang mewakili dengan syarat orang tersebut berakal dan mampu untuk melakukan suatu pekerjaan yang diwakilkan kepadanya.
- c. Bagi wakil sendiri disyaratkan bahwa suatu pekerjaan tersebut dapat diwakilkan, sedangkan untuk sholat dan puasa adalah kewajiban pribadi dan tidak bisa diwakilkan. Selain itu perjanjian tersebut harus dimiliki oleh yang minta diwakilkan ketika transaksi akan berlangsung dan dapat diketahui barang tersebut ada dan jelas.
- d. Adanya sighat yaitu ucapan yang mewakilkan orang yang mewakilkan menerimanya dengan

bayaran atau ujpah (ujrah) sebagai suatu tanda bahwa wakil tersebut telah setuju untuk mewakilkan.¹⁵

e. Pemberian kuasa yang diberikan oleh seseorang tidak akan bertahan selamanya hal ini karena ada batas waktu dari perjanjian tersebut. Oleh karena itu perjanjian untuk pemberian kuasa atas sesuatu dari seseorang untuk mewakilkan berakhir dengan ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

- 1) Meninggal dunianya seorang pemberi atau penerima kuasa.
- 2) Kuasa yang dicabut oleh seseorang yang memberikan kuasa.
- 3) terselesaikannya suatu pekerjaan oleh wakil dengan tujuan yang disepakati.
- 4) Memutuskan oleh penerima kuasa.¹⁶

¹⁵ Mujahid, "Analisis penerapan Akad Wakalah Bil Ujrah Pada Layanan Go-Food" *At-Taradhi Studi Ekonomi*, (2019), h. 93.

¹⁶ Hendi Subendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), h. 234.

3. *Ju'alah*

Akad *ju'alah* sama dengan kompetisi yakni suatu pekerjaan yang tidak terjamin selesainya pekerjaan tersebut. Apabila seseorang dapat menyelesaikannya, orang tersebut berhak atas upah atau hadiah. Secara harafiah, *ju'alah* berarti sesuatu yang dibebankan kepada orang lain untuk dikerjakan, atau perintah yang diberikan kepada seseorang untuk dilakukan. Sedangkan menurut ahli hukum adalah imbalan yang dijanjikan apabila seseorang berhasil melakukan sesuatu.

Menurut Madzhab Malikiyyah, *ju'alah* secara istilah adalah akad sewa menyewa (*ijarah*) yang belum diketahui keberhasilannya (bisa saja berhasil dalam pekerjaannya atau gagal dalam pekerjaannya). Contohnya seperti yang dikatakan seseorang ketika siapun yang dapat menemukan mobil saya yang telah hilang, atau siapa saja yang dapat menggali dengan baik sumur tersebut dan sampai airnya mengalir maka berhak atas penghargaan yang saya telah janjika.¹⁷

¹⁷ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar 2008),

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia pada akad *ju'alah* ini, menggunakan dasar hukum dari firman Allah Subhanahu Wata`ala yaitu QS. Yusuf (12) ayat 72.

قَالُوا نَفَقْدُ صُوعَ الْمَلِكِ وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ

”Mereka menjawab, “Kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh (bahan makanan seberat) beban unta, dan aku jamin itu.”¹⁸

Akad *ju'alah* pada dasarnya sangat dibutuhkan oleh manusia untuk melakukan hal-hal yang tidak bisa dilakukan oleh pemiliknya conothnya memeriksa aset atau properti yang sudah hilang. Hanya saja ada ketidakjelasan dari segi pekerjaan dan waktu yang digunakan untuk menyelesaikan akad *ju'alah* ini asalakna tidak memberikan kemudahratan kepada wakil serta sifat dari akad *jualah* tidak mengikat dan akad *ijarah* sifatnya lazim.

h.165.

¹⁸ Departemen Kemenang RI, *Al-Qur'an Tajwid dan Terjemah*, (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2010), h. 217.

Diantara rukun dan syarat dari keabsahan akad *ju`alah*, ulama memberikan beberapa diantaranya:

- a. Dalam akad *ju`alah* orang-orang yang terlibat harus memiliki *ahliyyah* atau orang cakap bertindak hukum dan dianggap sempurna untuk mempertanggung jawabkan seluruh perbuatannya, selain itu pemilik *al-ja`il* harus orang yang baligh, berakal dan rasyid serta tidak boleh transaksinya dilakukan oleh anak kecil, orang safih, dan orang gila. Sedangkan dari sisi amil harus orang yang mampu melakukan pekerjaan sehingga dapat menjalankan kewajibannya.
- b. Selanjutnya dari segi imbalan, upah (*ja`i*) *yamh* yang akan diperjanjikan harus dinyatakan dengan tegas tentang jumlahnya, apabila jumlahnya tidak disebutkan dengan jelas maka dengan demikian akadnya akan batal dikarenakan tidak adanya kejelasan dalam upah yang akan diberikan, contohnya misal dengan siapa yang dapat menemukan mobil saya, maka saya akan memberikan sebuah sepatu. Selain itu upah yang

diberikan pun tidak boleh hal-hal yang haram misalnya minuman keras, dan lain sebagainya.

- c. Pekerjaan yang dilakukan haruslah mengundang manfaat yang secara tegas diperbolehkan dalam syariah serta tidak diperbolehkan menerima atau menyewakan tenaga dari tukang tenung atau paranormal dengan tujuan untuk mengelaurakn jin, praktik sihir, dan perkara-perkara haram yang dilarang oleh syariat. Karena dalam suatu kaidahnya bahwa objek yang dilakukan dalam akad *jarah* harus lebih ke kompleks dan umum. Selain itu tambahan dari Madzhab syafi'iyah menjelaskan bahwa pada setiap pekerjaan yang mengandung kemanfaatan yang akan dilakukan didalamnya haruslah mengandung suatu bebab usaha, karena tidak ada imbalan tanpa danya usaha.
- d. Syarat yang ditambahkan oleh Madzhab Malikiyyah adalah akad *ju'alah* tidak boleh dibatasi oleh jangka waktu. Di sisi lain kesepakatan bahwa kad *jua`alah* diperbolehkan dan sifatnya tidak mengikat atau *ghairi*

lazim dan berbeda dengan akad *ijarah* yang sifatnya lazim, ini semua kesepakatan dari Ulama Fiqih sepakat bahwa akad *ju'alah* diperbolehkan dan bersifat *ghair lazim* (tidak mengikat), berbeda dengan akad *ijarah* yang bersifat lazim. Maka dari itu pihak dari masing-masing berhak untuk membatalkan akad. Sedangkan untuk waktu yang diperbolehkan membatalkan akad para ulama berbeda pendapat.

C. Landasan *Multilevel Marketing*

1. Landasan hukum penjualan *Multilevel Marketing* di Indonesia

Multilevel Marketing atau penjualan langsung berjenjang di Indonesia salah satunya diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan.

Pada tahun sebelum 2000an peraturan tentang izin usaha belum ada dan tidak dikhususkan untuk *direct selling*, maka pada saat itu cukup dengan Surat Izin Usaha Perdagangan atau SIUP yang mencakup kedalam tatanan semua usaha penjualan perdagangan retail dengan tanpa adanya

permodalan.¹⁹ Menteri perdagangan akhirnya mengeluarkan Keputusan Menteri Perdagangan N0.73/MPP/Kep/3/2000 Tentang Izin Usaha Penjualan Berjenjang (IUPB) pada tahun 2000. Dimana peraturan tersebut berisi tentang ketentuan-ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang dengan syarat-syaratnya yaitu:

- a. Tiga tahun untuk masa berlaku dari IUPB.
- b. Pemberlakukan IUPB untuk perusahaan nasional tanpa ada ketentuan minimal modal.
- c. Tidak diperkenalkannya perusahaan asing untuk menjalankan usaha dari *direct selling* dan harus melalui perusahaan nasional.²⁰

Cara penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung atau SIUPL yang Menteri perdagangan keluarkan melalui Peraturan Menteri Perdagangan No. 13/M-DAG/PER/3/2006 ada beberapa syarat-syarat, diantaranya adalah:

¹⁹ <https://www.apli.or.id/riwayat-ds> , diakses pada 14 November 2021, pukul 23.00 WIB.

²⁰ Supriadi Yusuf Boni, *Apa Salah MLM?*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2017), h. 114.

- a. Permodalannya hanya dengan minimal Rp. 500 juta.
- b. Penggunaan perizinan dari *direct selling* atau *multilevel marketing* hanya ditujukan kepada perusahaan nasional.
- c. Masa berlaku SIPUL dibagi menjadi dua, yang pertama adalah SIUPL sementara dengan masa berlakunya selama satu tahun, dan yang kedua yaitu SIUPL tetap dengan masa berlakunya selama 5 tahun serta dapat diperpanjang kembali.

Selanjutnya hukum yang mengatur tentang multilevel marketing adalah Peraturan Menteri No.55/M-DAG/PER/10/2009 yang dikeluarkan pada tanggal 9 Oktober 2009 dan mulai berlakunya sejak 9 Januari 2010 yaitu 60 hari setelah ditetapkannya, yaitu berisi tentang Pendelegasian Wewenang Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung Kepada Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal Dalam Rangka Pelaksanaan Pelayanan Terpadu Pada Satu Pintu Di Bidang Penanaman Modal.²¹

²¹ Supriadi Yusuf Boni, *Apa Salah MLM?*,, h. 120-121.

Perusahaan *multilevel marketing* selain dari yang dijelaskan diatas, maka perusahaan-perusahannya harus tunduk dan patuh serta wajib menaati peraturan Undang-undang tentang peraturan perusahaan secara umum, diantaranya ialah:

- a. Surat Keterangan Domisili Perusahaan (SKDP).
- b. Akta Pendirian Perusahaan.
- c. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP).
- d. Tanda Daftar Perusahaan (TDP).
- e. SK Kemenkumham.
- f. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).

2. Landasan Hukum *Multilevel Marketing* Berdasarkan Prinsip Syariah

Dengan hadirnya *multilevel marketing* maka hadirilah Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 yang jatuh pada tanggal 3 sya`ban 1430 H atau 25 juli tahun 2009 yang ditetapkan di Jakarta berupa metode-metode serta ketentuan-ketentuan yang berkaitan dengan prinsip syariah. Fatwa tersebut dikeluarkan mempunyai tujuan

suoaya masyarakat umum tidak dirugikan jika ada suatu hari melakukan kegiatan bisnis *multilevel marketing ini*. Oleh karena itu dikeluarkannya fatwa oleh Dewan Syariah Nasional MUI yang berkaitan dengan PLBS dengan dasar kepada Hukum Islam, yang diantaranya adalah:²²

- a. Firman Allah, QS. An-Nisa (4) 29:

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

“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah diantara kamu saling memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya, Allah Maha Penyayang kepadamu.”²³

- b. Hadits Nabi riwayat Imam Muslim dari Abu Hurairah,
Rasulullah bersabda :

مَنْ غَشَّنَا فَلَيْسَ مِنَّا

²² Hasanudin Hakim dan Ichwan Sam, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*, (Jakarta: Erlangga, 2014), h. 806.

²³ Departemen Agama RI, *Al-Qur`an Tajwid dan Terjemah*, (Bandung: CV Penerbit Di ponegoro, 2010), h. 83.

“Barang siapa menipu kami, maka ia tidak termasuk golongan kami”.²⁴

c. Kaidah Fiqh

الْأَجْرُ عَلا قَدْرَ الْمَشَقَّةِ

“Ujrah atau Kompensasi disesuaikan dengan tingkat kesulitan kerja”.²⁵

PLB atau penjualan langsung berjenjang adalah mekanisme penjualan barang atau jasa dengan melalui suatu jaringan pemasaran yang dapat dilakukan oleh perorangan bahkan badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha dengan cara berturut-turut. PLB atau biasa dikenal dengan *multilevel marketing* tidak dibolehkan menggunakan sistem *money game* karena sistem ini yang menjadi penyebab para mitra merasa dirugikan dan merasa tertipu dengan adanya metode bisnis berbasis PLB atau penjualan langsung berjenjang. Menurut Dewan Syariah Nasional MUI arti dari *money game* adalah suatu aktivitas kegiatan untuk penghimpunan dana dari masyarakat atau memperbanyak uang

²⁴ Muhammad Nashruddin Al-Albani, *Ringkasan Shahih Muslim*, Penerjemah: Elly Lathifah, Harlis Kurniawan (Depok: Gema Insani Press, 2005), h. 448.

²⁵ Hasanudin Hakim dan Ichwan Sam, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah.....* h. 806

dengan cara praktik yang memberikan imbalan serta bonus dari hasil penajringan atau pendaftaran mitra usaha yang akan direkrut dan bergabung, dan bukan dari hasil penjualan produk itu sendiri. Penjualan produknya hanya sebatas *kamufase* semata serta tidak mempunyai kualitas nantinya. Kegiatan *Money game* hanya dengan merekrut para mitra baru yang selanjutnya membayar pendaftaran tanpa ada produk atau jasa yang dijual kemudian mitra yang merekrut tersebut mendapatkan komisi kemudian yang sekarang banyak barang dan jasa dijual tetapi hanya sebagai alasan.

Dari fatwa tersebut, maka ada 12 poin yang dianggap perusahaan halal yaitu perusahaan-perusahaan yang telah memenuhi syarat-syarat yang dalam prinsipnya tidak bertentangan dengan ketentuan-ketentuan syariah, baik dari segi produk-produknya maupun dari segi operasionalnya.²⁶

²⁶ Hasanudin, Ichwan Sam, dkk, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*..... h. 811.

D. Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI)

1. Pengertian Fatwa

Fatwa dalam bahasa Arab yaitu فتوى (fatwa) ialah sebuah istilah tentang pendapat atau tafsiran yang terdapat dalam suatu masalah berkaitan dengan hukum Islam. Sedangkan dalam bahasa Arab artinya adalah sebuah nasihat atau petunjuk, jawaban ataupun pendapat. Sedangkan menurut Iman Zamakhsyari dalam bukunya “*al-kasyaf*” pengertian fatwa adalah suatu jalan yang lapang atau lurus. Sedangkan dalam bahasa Arab *al-fatwa* : jamak dari *fatawa* artinya petunjuk atau nasihat dan jawaban dari permintaan yang sudah diajukan oleh seorang peminta fatwa (*mustafi*) dalam suatu kasus yang sifatnya tidak mengikat, dengan kata lain pihak yang meminta fatwa tersebut baik berupa pribadi, lembaga, maupun kelompok, masyarakat, dan tidak harus mengikuti fatwa tersebut, karena fatwa tersebut tidak mempunyai daya ikat. Sedangkan menurut arti syariat fatwa adalah suatu penjelasan hukum syar’iyah dalam menjawab suatu perkara yang akan

diajukan oleh seseorang yang bertanya, baik penjelasan itu jelas atau terang atau bahkan tidak jelas (ragu-ragu) serta penjelasan tersebut mengarah pada dua kepentingan yaitu kepentingan pribadi dan kepentingan masyarakat banyak.²⁷

Fatwa yang ada di Indonesia dikeluarkan oleh Majelis Ulama Indonesia atau MUI untuk menghadapi berbagai persoalan ijtihadiyah yang banyak terjadi di masyarakat Indonesia dan menjadikannya sebagai keputusan serta menjadikannya suatu pelaksanaan dari ibadah umat Islam yang ada di Indonesia.²⁸

2. Sejarah Berdirinya DSN-MUI

Pasca Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, kegiatan dan aktivitas pengembangan ekonomi syariah semakin meningkat. Undang-Undang tersebut menjadi suatu dasar hukum bagi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah. Jika dibandingkan dengan Undang-Undang

²⁷ Muhammad Erfan Riadi, *Kedudukan Fatwa Ditinjau Dari Hukum Islam dan Hukum Positif (Analisis Yuridis Normatif)*, Ulumuddin 2010, h. 474.

²⁸ Ahmad Sanusi Sohari, *Ushul Fiqh*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2015), h. 264.

Nomor 7 Tahun 1992, Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentunya lebih lengkap dan telah mengatur secara eksplisit tentang kegiatan perbankan berdasarkan pada prinsip syariah.²⁹Selanjutnya perekonomian dan lembaga keuangan dengan berdasarkan kepada prinsip syariah berkembang dengan sangat pesat.

Rencana pembentukan Dewan Syariah Nasional (DSN) mulai diperbincangkan pada tahun 1990 yang pada acar lokakarya dan pertumbuhan yang membahas tentang bunga bank dan pengembang ekonomi rakyat, serta merekomendasikan supaya pemerintah memfasilitasi pendirian bank yang berdasarkan kepada prinsip syariah.³⁰ Pada tahun 1997, Majelis Ulama Indonesia (MUI) mengadakan lokakarya ulama tentang Reksadana Syariah, yang mana salahsatunya rekomendasinya adalah pembentukan Dewan Syariah Nasional (DSN). Pada pertemuan tanggal 12 Oktober 1997 telah

²⁹ Khotibul Umam, *Legalitas Fikih Ekonomi dan Penerapannya Dalam Produk Perbankan di Indonesia*, (Yogyakarta: BPFE, 2011), H. 49.

³⁰ M. Cholil Nafis, *Teori Hukum Ekonomi Syariah : Kajian Komprehensif Tentang Teori Hukum Ekonomi Islam, Penerapannya dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional dan Penyerapannya dalam Peraturan Perundang-Undangan*, (Jakarta: UIP, 2011), h. 82.

disepakatinya pembentukan Dewan Syariah Nasional (DSN). Usulan tersebut ditindak lanjuti sehingga tersusunlah Dewan Syariah Nasional secara resmi pada tahun 1998. Dewan Syariah Nasional adalah lembaga yang dibentuk oleh Majelis Ulama Indonesia yang secara struktural berada dibawah MUI. Kehadiran Dewan Syariah Nasional pada tahun itu bersamaan dengan terbentuknya Komite Ahli Pengembangan Syariah di Bank Indonesia yang kemudian bertukar nama menjadi Biro Perbankan Syariah.³¹

3. Visi, Misi, Tugas dan Wewenang DSN-MUI

Dalam mendirikan sebuah lembaga tentunya akan ada visi dan misi dari terbentuknya suatu lembaga. Maka visi dari Dewan Syariah Nasional MUI ialah memasyarakatkan ekonomi syariah dan mensyariahkan ekonomi masyarakat. Sedangkan dari segi misinya ialah menumbuh kembangkan ekonomi syariah dan lembaga keuangan atau bisnis syariah

³¹ Panji Adam, *Fatwa-Fatwa Ekonomi Syariah : Konsep, Metodeologi, dan Implementasi Pada Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta : Amzah, 2018), h. 161.

untuk kesejahteraan umat dan bangsa. Untuk tugas dari DSN-MUI³² diantaranya :

- a. Menetapkan fatwa atas sistem, kegiatan, produk, dan juga jasa LKS, LBS, dan LPS lainnya.
- b. Mengawasi penerapan fatwa melalui DPS di LKS, LBS, dan LPS lainnya.
- c. Membuat pedoman implementasi fatwa untuk lebih menjabarkan fatwa tertentu supaya tidak menimbulkan multi tafsir pada saat diimplementasikan di LKS, LBS, dan LPS lainnya.
- d. Mengeluarkan surat edaran (Ta`limat) kepada LKS, LBS, dan LPS lainnya.
- e. Memberikan rekomendasi calon anggot dan/atau mencabut rekomendasi anggota DPS pada LKS, LBS, dan LPS lainnya.
- f. Memberikan rekomendasi calon ASPM dan/atau lainnya.
- g. Menerbitkan pernyataan kesesuaian syariah atau keselarasan syariah agi produk dan ketentuan yang diterbitkan oleh otoritas terkait.

³² <https://dsnmui.or.id/kami/sekilas/> diakses pada tanggal 19 Desember 2021, Pukul 09.01 WIB.

- h. Menerbitkan pernyataan kesesuaian syariah atas sistem, kegiatan, produk dan jasa di LKS, LBS dan LPS lainnya.
- i. Menerbitkan sertifikat kesesuaian syariah bagi LBS, dan LPS lainnya yang memerlukan.
- j. Menyelenggarakan program sertifikasi syariah bagi LBS dan LPS lainnya.
- k. Melakukan sosialisasi dan edukasi dalam rangka meningkatkan literasi keuangan bisnis dan ekonomi syariah.
- l. Menumbuh kembangkan penerapan nilai-nilai syariah dalam kegiatan perekonomian pada umumnya serta keuangan pada khususnya.

DSN-MUI mempunyai wewenang dalam menjalankan tugasnya³³, diantaranya yaitu :

- 1) Memberikan peringatan kepada LKS, LBS, dan LPS lainnya untuk menghentikan penyimpangan dari fatwa yang diterbitkan oleh DSN-MUI.
- 2) Merekomendasikan kepada pihak yang berwenang untuk mengambil tindakan apabila peringatan tidak diindahkan.

³³ <https://dsnmui.or.id/kami/sekilas/> diakses pada tanggal 19 Desember 2021, Pukul 09.30 WIB.

- 3) Membekukan dan/atau membatalkan sertifikat syariah bagi LKS, LBS, dan LPS lainnya yang melakukan penyelenggaraan.
- 4) Menyetujui atau menolak permohonan LKS, LBS, dan LPS lainnya mengenai usul penggantian dan/atau pemberhentian DPS pada lembaga yang bersangkutan.
- 5) Merekomendasikan kepada pihak terkait untuk menumbuh kembangkan usaha bidang keuangan, bisnis, dan ekonomi syariah.
- 6) Menjalin kemitraan dan kerjasama dengan berbagai pihak, baik dalam negeri maupun luar negeri untuk menumbuh kembangkan usaha bidang keuangan, bisnis, dan ekonomi syariah.

4. Ciri-Ciri dan Rukun Fatwa

- a. Fatwa mempunyai ciri-ciri diantaranya ialah :
 - 1) Fatwa adalah usaha untuk memberikan penjelasan.
 - 2) Penjelasan yang diberikan itu adalah penjelasan hukum syara`.
 - 3) Untuk yang memberikan penjelasan tersebut adalah orang yang ahli dalam bidang yang dijelaskannya.

- 4) Penjelasan yang diberikan tersebut adalah untuk orang-orang yang bertanya yang belum mengetahui hukumnya.
- b. Rukun-rukun fatwa diantaranya ialah :
- 1) Usaha yang memberikan penjelasan disebut dengan *ifta`*.
 - 2) Orang yang memberikan jawaban hukum terhadap orang yang bertanya disebut dengan mufti.
 - 3) Orang yang meminta penjelasan hukum kepada ahlinya disebabkan ketidaktahuannya mengenai suatu kasus yang terjadi disebut *mustafi`*.

Jawaban atau materi hukum syara yang disampaikan mufti disebut dengan fatwa.³⁴

5. Kedudukan Fatwa DSN-MUI

a. Perspektif Hukum Islam

Fatwa menjadi salah satu pranata hukum dalam Islam untuk memberikan jawaban dan solusi terhadap masalah yang sedang dihadapi umat. Disamping memberikan suatu jawaban

³⁴ Amir Syarifuddin, *Ushul Fiqh*, (Jakarta: Kencana, 2008), h. 430.

hukum yang yang diajukan beberapa orang yang bertanya tentang berbagai persoalan dalam agama, juga menduduki fungsi dari *amar ma`ruf* dan *nahi munkar*, karena ia menyampaikan pesan-pesan agama yang harus dikerjakan dan dijauhi umat, begitupun dengan umat Islam akan menjadikan suatu fatwa menjadi rujukan dalam bertingkah laku dan bersikap, *amar ma`ruf nahi munkar* sebagai prinsip dari hukum Islam.³⁵ Dengan demikian bahwa fatwa bagian dari suatu sistem hukum mempunyai peran ganda : *pertama*, disuatu sisi sebagai nilai baru atau pemberi arah dalam perubahan social (*social change*). *Kedua*, disisi yang lainnya sebagai suatu control atau sebagai alat pengendali terhadap perubahan-perubahan social (*social control*).

Memberikan jawaban dan solusi terhadap masalah hukum yang dihadapi umat atau disebut dengan *amar ma`ruf nahi munkar*. Maka hukum berfatwa itu menurut asalnya adalah *fardhu kifayah*. Akan tetapi apabila dalam suatu wilayah hanya ada seorang mufti yang ditanya tentang suatu

³⁵ Juhaya S Praja, *Filsafat Hukum Islam*, (Tasikmalaya: Lathifa Press, 2004), h. 75.

masalah hukum yang sudah terjadi dan akan luput dari hukum seandainya tidak segera diberi fatwa, maka hukum berfatwa atas mufti tersebut adalah fardu `ain. Di samping fungsinya yang sangat penting dalam dinimika hukum Islam, fatwa juga memiliki dasar-dasar naqli baik al-Qur'an maupun hadits, sehingga perhatian para fuqaha begitu besar terhadap fatwa. Bahkan, Muhammad Abu Zahrah, mengemukakan bahwa secara keseluruhan para imam dari empat madzhab mengikuti fatwa-fatwa sahabat, dan tidak ada yang mengelaknya, bahwa fatwa-fatwa sahabat merupakan *hujjah* sesudah dalil-dalil *nash*.³⁶

b. Perspektif Hukum Positif

Secara hierarki, bentuk peraturan yang disebut dalam keetapan MPRS Nomor. 20 MPRS tahun 1996 ialah:

- 1) Pembukaan UUD, yang ia letakkan sebagai *fundamental norm*
- 2) Batang tubuh UUD sebagai norma dasar, atau *groundnorm*,

³⁶ Muhammad Abu Zahrah, *Ushul Fiqh*, (Jakarta : Pustaka Firdaus , 2000), Cetakan Keenam, h. 332.

- 3) Undang-Undang,
- 4) Pelaksanaan peraturan yang lainnya.

Kemudian, mengemukakan alternatif teori norma dengan tata aturan: Undang-undang, atau Peraturan Pemerintah Penganti Undang-undang (Perpu), Peraturan Pemerintah, Keputusan Presiden, Keputusan Menteri, Keputusan Lembaga Pemerintah non-Departemen, Keputusan Kepala Badan Negara di luar jajaran pemerintah yang dibentuk dengan undang-undang, Peraturan Kepala Daerah Tingkat I, Keputusan Gubernur Kepala Daerah Tingkat I, Peraturan Daerah Tingkat II, dan keputusan Bupati/Wali Kota Kepala Daerah Tingkat II. Secara simple, hiraraki pengaturan perundangan disebutkan. yaitu : Undang-Undang Dasar 1945, Undang-Undang/Perpu, Peraturan Pemerintah, Peraturan Presiden, Peraturan Daerah.³⁷

Dalam Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Pasal 1 Ayat (12) dinyatakan bahwa prinsip syari'ah adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan

³⁷Hamid S. Attamami, *Peranan Keputusan Presiden Republik Indonesia dalam penyelenggaraan Pemerintah Negara*, disertasi doctor, (Jakarta : Fakultas Pascasarjana Universitas Indonesia, 1990), h. 287.

berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syari'ah. Demikian pula dalam Penjelasan Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 yang tertuang dalam Lembaran Negara Nomor 4867, bagian umum dinyatakan bahwa, Undang-undang ini juga mengatur tentang kepatuhan syari'ah (*syari'ah compliance*) yang kewenangannya berada pada Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang dipresentasikan melalui Dewan Pengawas Syari'ah (DPS) yang khusus dibentuk pada masing-masing Bank Syari'ah dan Unit-unit Usaha Syari'ah.³⁸

Untuk menindak lanjuti implementasi fatwa yang dikeluarkan MUI

Kedalam Peraturan Bank Indonesia, di dalam internal Bank Indonesia dibentuk komite pengawas syari'ah, yang keanggotaannya terdiri perwakilan Bank Indonesia, Departemen Agama, dan unsur masyarakat yang posisinya berimbang. Dalam

³⁸ GP Press bekerjasama dengan Pusat Riset dan Data ekonomi Syari'ah (PRIDES), *Kompilasi Perundang-undangan tentang Ekonomi Syariah*, (Ciputat : Gaung Persada(GP) Press, 2008), h. 44.

pasal 2 PP No. 72 Tahun 1992 dinyatakan bahwa prinsip bagi hasil sebagaimana dimaksud adalah prinsip bagi hasil berdasarkan syari'ah. Pada pasal 5 Ayat (2) dinyatakan bahwa bank melakukan pembentukan DPS dengan pada berdasarkan konsultasi dengan naungan para ulama Indoneisa. Dalam pasal 5 Ayat tiga dinyatakan bahwa lembaga yang disebutkan dalam ayat 2 diatas berkonsultasi untuk dapat menjalankan tugas dari DPS. Dengan disahkannya Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah dan beberapa peraturan tersebut di atas, maka fatwa eksistensinya telah diakui sebagai masuk ke dalam perundang-undangan.

c. Fatwa DSN-MUI No 75 Tahun 2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (*Multilevel Marketing*)

- 1) Menurut poin pertama bahwa harus adanya obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.
- 2) Menurut poin yang kedua bahwa barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang haram dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.

- 3) Menurut poin yang ketiga bahwa dalam produknya tidak ada harga atau biaya yang berlebihan (*excessive mark up*) sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh.
- 4) Poin yang ke empat tidak boleh adanya komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan kepada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PBLB.
- 5) Menurut poin ke lima yaitu 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.
- 6) Menurut poin ke enam bahwa tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.

- 7) Menurut poin ke tujuh pada skema pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra`*.
- 8) Menurut poin ke delapan bahwa tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.
- 9) Menurut poin ke sembilan 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.
- 10) Menurut poin ke sepuluh bahwa setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya.
- 11) Menurut poin ke sebelas menjelaskan tidak melakukan kegiatan *money game*.