

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Konsep *Income* (Pendapatan)

1. Pengertian *Income* (Pendapatan)

Pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh seseorang atau lembaga, perusahaan dalam bentuk gaji, upah sewa, laba, dari hasil kegiatanusaha, baik sebagai perajin, pegawai maupun majikan.²³

Pendapatan juga disebut *income* dari seorang warga masyarakat adalah hasil penjualannya dari faktor-faktor produksi yang dimilikinya pada sektor produksi.²⁴

Secara singkat *income* seorang warga masyarakat ditentukan oleh:

1. Hasil-hasil tabungannya di tahun-tahun yang lalu;
2. Warisan atau pemberian;
3. Harga per unit dari masing-masing faktor produksi. Harga-harga ini ditentukan oleh kekuatan penawaran dan permintaan di pasar faktor produksi.

Pendapatan menurut Islam dapat dikatakan sebagai akad *ji'alah*. *Ji'alah* secara bahasa berarti upah, sewa, jasa atau imbalan. Adapun usaha atau bisnis syariah ini, adalah

²³ Ikatan Akuntansi Keuangan, Standar Akuntansi Keuangan, (Jakarta: Salemba Empat 2002), 232.

²⁴ Adiwarman A. Karim, Ekonomi Makro Islam, (Jakarta: Rajawali Pres, 2010), 255

pekerjaan agen atau distributor dalam fiqh Islam dinamakan akad *ji'alah* yaitu suatu transaksi yang memanfaatkan jasa orang lain dengan memberikan suatu imbalan..²⁵

2. Jenis-Jenis *Income* (Pendapatan)

Pindi Kisata membagi jenis pendapatan menjadi dua yaitu *aktif income dan pasif income*.²⁶

1. *Aktif income* yaitu suatu pendapatan yang hanya akan diterima jika aktif melakukan usaha, seperti bekerja atau berinvestasi di antaranya: karyawan (pegawai), buruh perusahaan, manager, executive.
2. *Pasif income* yaitu suatu pendapatan yang diperoleh seseorang walaupun orang tersebut tidak aktif lagi bekerja, seperti bisnis dengan sistem konglomerasi, waralaba, network marketing, investasi pada saham, obligasi, tanah, perhiasan, properti dan deposito.

Saat ini ada dua jenis bisnis yang memanfaatkan jaringan sebagai landasan operasionalnya, yaitu Waralaba dan *Network Marketing*. Waralaba adalah bentuk jaringan bisnis yang terdiri dari banyak pengusaha yang bekerja bersama dengan sistem yang sama. Dalam bisnis waralaba kata jaringan menempati kedudukan yang sangat penting. Misalnya Es teller 77, Country Donut, dan California Fried Chicken dan lain-lain.²⁷ *Network Marketing* yaitu suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa

²⁵ Ghufroon A Mas'adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, Cet. Ke-1, 2002), 181

²⁶ Pindi Kisata, *Why Not MLM-Sisi Lain MLM*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, Cet-2, 2005), 14

²⁷ Kuswara, *Mengenal MIM Syariah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, sampai dengan Pengelolaannya*, (Depok: Kultum Media, 2005), 8

sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran seperti MLM (*Multi Level Marketing*).²⁸

Dalam MLM (*multi level marketing*) *pasif income* yaitu mendapat bonus secara pasif tanpa melakukan pembinaan, perekrutan, dan penjualan barang atau jasa karena hal itu sama dengan *money game* dan penghasilan yang didapatkan tanpa harus bekerja lagi.

²⁹MLM (*multi level marketing*) adalah salah satu bisnis yang menghasilkan bonus *pasif income* sangat besar. Dalam MLM (*multi level marketing*), setiap distributor memiliki impian masing-masing dan mereka bisa bekerja secara mandiri. Mereka sudah memiliki kesadaran bahwa ini adalah bisnis mereka sendiri maka meskipun tidak lagi membantu bisnis mereka akan tetap berkembang. Kemudian seiring dengan membesarkan bisnis mereka, maka akan selalu mendapatkan Royalti selama bisnis mereka berjalan. Tentunya besar royalti tergantung jenis marketing plan perusahaan itu sendiri. Jika membangun cukup banyak pemimpin dalam grup, maka dengan sendirinya akan mendapatkan *passive income* yang banyak tanpa harus mengeluarkan modal.

Menurut Robert T. Kiyosaki, *passive income/pendapatan pasif* adalah penghasilan yang diperoleh seorang walaupun orang tersebut tidak aktif lagi bekerja. Profesi yang dapat memberikan *passive income* ialah *income* yang diperoleh walaupun kita tidak bekerja lagi sehingga yang bekerja adalah aset kita.³⁰ Ada profesi bisnis dengan sistem dan investor. Pada bisnis dengan sistem, yang akan memberikan penghasilan pasif bagi kita adalah asset

²⁸ Andreas Harefa, *Multi Level Marketing*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1999), 4

²⁹ Pindi Kisata, *Why Not MLM-Sisi Lain MLM*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, Cet-2, 2005), 14-15

³⁰ Slamet Wiyono, *Managemen Potensi Diri(Rev)*, Jakarta: Grasindo, 2005, 92-95.

yang dijalankan oleh sistem. Dengan sistem, aset kita dapat memberikan penghasilan pasif. Contoh bisnis dengan sistem adalah konglomerasi yaitu usaha yang bermacam-macam dan dijalankan dengan sistem bisnis yang telah baku seperti (BCA Group), kemudian waralaba, seperti McDonalds, Kentucky Fried Chicken, Pemasaran Jaringan seperti : Tianshi, M7diamonds, Ahad Net, MQ Net, CNI dan Amway.

Dalam profesi pemasaran jaringan, disana terdapat sistem *passive income*, yaitu pada suatu titik tertentu apabila jaringan telah besar maka sistem bisnisnya akan memberikan penghasilan pasif. Semakin besar jaringannya maka akan semakin besar *pendapatan pasif* yang akan diterima. Penghasilan yang semacam inilah yang dapat memberikan jaminan masa depan keuangan yang lebih baik. Selain konglomerasi, profesi yang dapat menjadikan *pendapatan pasif* adalah investor, untuk menjadi investor maka dibutuhkan aset yang cukup besar untuk mendapatkan penghasilan pasif yang besar. Untuk bisa mendapatkan *pendapatan pasif* terutama dalam investasi, kita dituntut lebih dahulu memiliki “*massive income*” yaitu penghasilan atau dana yang besar.

Sistem pembayaran bonus di PT. Melia Sehat Sejahtera yaitu harian, mingguan, dan bulanan. Jenis bonus yang diberikan ada 5 antara lain bonus *sponsor*, bonus *leadership*, bonus *retail* dan bonus *group retail*, serta bonus *unilevel*.

1. Bonus *Sponsor* adalah bonus harian yang diberikan Perusahaan kepada member yang berhasil mengajak member baru.
2. Bonus *Leadership* merupakan bonus perkembangan yang dimiliki oleh member Dimana member membimbing dowline untuk berkembang dan mampu mendapatkan member baru minimal 2 orang, maka ia mendapatkan bonus tersebut.

3. Bonus *Retail* adalah bonus mingguan yang diambil 25% dari pembelian retail produk yang diakumulasi dalam satu minggu dan biasanya dibayar setiap hari senin.
4. Bonus *Group Retail* adalah bonus mingguan yang diambil 3% dari pembelian retail produk oleh dowline per satu minggu. Sedangkan bonus unilever yaitu bonus bulanan yang akan didapatkan oleh member yang telah mendapatkan bonus produk (automaintain) sebesar Rp. 1.000.000,- setiap bulannya
5. Bonus *Unilevel* adalah bonus bulanan yang diperoleh oleh member dengan syarat mendapatkan bonus produk (automaintain/belanja ulang otomatis) sebesar Rp. 750.000,- setiap bulan dan setiap titik bisnis yang dia miliki.³¹

B. Maqashid Syariah

a. Pengertian

Secara kebahasaan, maqashid syariah terdiri dari dua kata, yaitu maqashid dan syariah. Tren maqashid berasal dari bahasa arab yang merupakan bentuk jamak dari kata maqsud, yang berarti maksud, sasaran, prinsip, niat, tujuan akhir. Syariah secara bahasa berarti jalan ke sumber (mata) air, yakni jalan yang harus diikuti oleh setiap muslim. Syariah merupakan jalan hidup muslim, syariat memuat ketetapan-ketetapan Allah dan ketentuan Rasul-Nya baik berupa larangan maupun perintah, meliputi seluruh aspek hidup dalam kehidupan manusia.

Maqashid Syariah adalah maksud atau tujuan yang melatarbelakngi ketentuan-ketentuan hukum Islam atau dengan bahasa yang sederhana adalah maksud dan tujuan disyariatkannya hukum. Tujuan pensyariaan hukum adalah untuk kebahagiaan hidup

³¹ Starter Kit (Buku Pedoman) PT Melia Sehat Sejahtera, 23-29

manusia didunia dan akhirat, dengan jalan mengambil yang bermanfaat dan mencegah atau menolak yang merusak. Dengan kata lain, tujuan pensyariaan hukum adalah untuk mencapai kemaslahatan hidup manusia, baik rohani maupun jasmani.

Sebagaimana *al-syatibi* mengatakan bahwa hukum-hukum disyariatkan untuk kemaslahatan hamba. Adapun inti dari *maqashid syariah* adalah untuk mewujudkan kebaikan sekaligus menghindarkan keburukan, atau menarik manfaat dan menolak mudharat atau dengan kata lain adalah untuk mencapai kemaslahatan karena tujuan penetapan hukum dalam Islam adalah untuk menciptakan kemaslahatan dalam rangka memelihara tujuan-tujuan syara'.

Dan keberadaan *Maqashid Syariah* juga untuk mewujudkan kemaslahatan yaitu kebaikan bagi manusia baik di dunia maupun di akhirat yang dapat dicapai dengan terpenuhinya lima unsur *maqashid syariah* yaitu pemeliharaan agama, akal, jiwa, keturunan dan harta³².

1. Pembagian Maqashid al-Syariah

Menurut Syathibi, *maqashid* dapat dipilih menjadi dua bagian yaitu menjelaskan bahwa *maqashid syariah* terdiri dari beberapa bagian yaitu: *pertama*, *Qashdu syafi'i Wadh'I asy-Syari'ah* (tujuan Allah dalam menetapkan syariat), *kedua*, *Qashdu asy-Syari'fi Wadh'I asy-Syari'ah lil Ifham* (Tujuan Allah dalam menetapkan syariahnya ini adalah agar dapat dipahami); *ketiga*, *Qashdu asy-Syari'fi Wadh'I asy-Syari'ah li al-Taklif bi Muqatadhaha* (Tujuan Allah dalam menetapkan syariah agar dapat dilaksanakan).

³² Nur Hayati, Ali Imran Sinaga, "Fiqh dan Ushul Fiqh", (Jakarta: Prenadamedia Group, Ed. 1, 2018),75

Dalam pandangan Syathibi, Allah menurunkan syariat (aturan hukum) bertujuan untuk menciptakan kemaslahatan dan menghindari kemadaratan, baik di dunia maupun diakhirat. Aturan-aturan dalam syariat tidaklah dibuat untuk syariah itu sendiri, melainkan dibuat untuk tujuan kemaslahatan.

Dengan bahasa yang lebih mudah, aturan-aturan hukum yang Allah tentukan hanyalah untuk kemaslhatan manusia itu sendiri. Syathibi kemudian membagi maqashid dalam tiga gradasi tingkat, yaitu dharuriyyat (primer), hajjiyyat (sekunder) dan tahsiniyyat (tersier). Dharuriyyat yaitu memelihara kebutuhan yang bersifat esensial bagi kehidupan manusia. Kebutuhan yang pokok itu ada lima yaitu: agama (din), jiwa (nafs), keturunan (nasl), harta (mal) dan akal (aql).

Sedangkan Hajjiyyat merupakan kebutuhan yang tidak bersifat esensial, melainkan kebutuhan yang dapat menghindarkan manusia dari kesulitan hidupnya. Tidak terpelihara kebutuhan ini tidak mengancam lima kebutuhan dasar manusia. Dan kalau Tahsiniyyat itu merupakan kebutuhan yang menunjang peningkatan martabat manusia dalam masyarakat dan di hadapan Tuhannya sesuai dengan kepatuhan.³³

Dalam mempermudah pemahaman dalam hal itu dapat digambarkan tentang gradasi tersebut berdasarkan peringkat kemaslahatan masing-masing sebagai berikut:

a) Menjaga Agama

Menjaga atau memelihara agama berdasarkan kepentingan dapat dibedakan menjadi tiga peringkat:

³³ Ekarina Katmas, “Analisis Program Pengentasan Kemiskinan Di Kecamatan Toyando Tam Perspektid Maqashid Al-Syariah”, (Malang: UIN Maulana Malik Ibrahim, 2018), hal. 34.

1. Memelihara agama dalam peringkat dharuriyyat, yaitu memelihara dan melaksanakan kewajiban keagamaan yang masuk peringkat, seperti melaksanakan shalat lima waktu.
2. Memelihara agama dalam peringkat hajjiyyat, yaitu melaksanakan ketentuan agama, dengan maksud menghindari kesulitan, seperti shalat jamak dan qasahar. Kalau ketentuan ini tidak dilaksanakan maka tidak akan mengancam eksistensi agama, tetapi hanya akan mempersulit bagi orang yang melakukannya.
3. Memelihara agama dalam peringkat tahsiniyyat yaitu mengikuti petunjuk agama untuk menjunjung tinggi martabat manusia, sekaligus melengkapi pelaksanaan kewajiban terhadap Tuhan, mislanya menutup aurat, baik didalam maupun diluar sholat, dll.

Artinya bila tidak ada menutup aurat seseorang boleh shalat, jangan sampai meninggalkan shalat yang termasuk kelompok dharuriyyat. Kelihatannya menutup aurat ini tidak dikategorikan sebagai pelengkap, karena keadaannya sangat diperlukan manusia. Namun kalau mengikuti pengelompokan diatas tidak berarti sesuatu yang termasuk tahsiniyyat itu dianggap tidak penting, karena kelompok ini akan menguatkan kelompok hajjiyyat dan dharuriyyat.

b) Memelihara Jiwa

Memelihara jiwa, berdasarkan tingkat kepentingannya dapat dibedakan menjadi tiga peringkat:

1. Memelihara jiwa dalam peringkat dharuriyyat, seperti memenuhi kebutuhan pokok berupa makanan untuk mempertahankan hidup.
2. Memelihara jiwa, dalam peringkat hajjiyyat, seperti diperbolehkan berburu binatang untuk menikmati makanan yang lezat dan halal. Kalau kegiatan ini tidak akan mengancam eksistensi manusia.
3. Memelihara jiwa dalam peringkat tahsiniyyat, seperti ditetapkannya tata cara makan dan minum.

Kegiatan ini hanya berhubungan dengan kesopanan dan etika, sama sekali tidak akan mengancam eksistensi jiwa manusia atau mempersulit kehidupan manusia.

c) Memelihara Akal

Memelihara akal, dilihat dari segi kepentingannya, dapat dibedakan menjadi tiga peringkat:

1. Memelihara akal dalam peringkat dharuriyyat, seperti diharamkan meminum minuman keras dan lainnya.
2. Memelihara akal dalam peringkat hajjiyyat seperti dianjurkannya menuntut ilmu pengetahuan. Jika hal itu tidak dilakukan maka tidak akan merusak akal.
3. Memelihara akal dalam peringkat tahsiniyyat.

Seperti menghindarkan diri dari mengkhayal atau mendengarkan sesuatu yang tidak berfaedah. Hal ini erat kaitannya dengan etika, tidak akan mengancam ekstensi akal secara langsung.

d) Memelihara keturunan

Memelihara keturunan ditinjau dari segi tingkat kebutuhannya dapat dibedakan menjadi tiga peringkat:

1. Memelihara keturunan dalam peringkat dharuriyyat, seperti disyariatkan nikah dan diharamkan berzina.
2. Memelihara keturunan dalam peringkat hajjiyyat, seperti ditetapkannya ketentuan menyebutkan mahar bagi suami pada waktu akad nikah dan diberikan hak talak kepadanya.
3. Memelihara keturunan dalam peringkat tahsiniyyat, seperti disyariatkannya khitabah (tunangan) atau walimah dalam perkawinan.

Hal ini dilakukan dalam rangka melengkapi kegiatan perkawinan. Jika hal ini diabaikan, maka tidak akan mengancam eksistensi keturunan dan tidak pula mempersulit bagi orang yang melaukan perkawinan.

e) Memelihara Harta

Dilihat dari segi kepentingannya, memelihara harta dapat dibedakan menjadi tiga peringkat:

1. Memelihara harta dalam peringkat dharuriyyat, seperti syariat tentang cara pemilikan harta dan larangan mengambil harta orang lain dengan cara yang tidak sah.
2. Memelihara harta dalam peringkat hajjiyyat seperti syariat tentang jual beli dengan cara salam. Apabila cara ini tidak dipakai, maka tidak akan mengancam eksistensi harta, tetapi akan mempersulit orang yang memerlukan modal.
3. Memelihara harta dalam peringkat tahsinyyat, seperti tentang asuransi yang mana sebagai pelengkap dimasa yang genting.³⁴

C. Multi Level Marketing

1. Pengertian

MLM (*Multi Level Marketing*) adalah sistem penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara perusahaan yang bergerak dalam industri multi level marketing hanya menjual produk-produknya secara langsung kepada konsumen yang sudah terdaftar (*member*), tidak melalui agen/penyalur, selain itu perusahaan juga memberi kesempatan bagi setiap konsumen yang telah terdaftar (*member*) untuk menjadi tenaga pemasar atau penyalur. Dengan cara ini, maka konsumen akan berfungsi ganda di mata perusahaan, pertama ia menjadi konsumen dan kedua ia juga sebagai mitra perusahaan dalam memasarkan produknya.³⁵

MLM (*Multi Level Marketing*) ini disebut juga sebagai *network marketing*. Disebut demikian sebab anggota kelompok tersebut semakin meningkat sehingga membentuk jaringan kerja (*network*) yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekelompok orang yang kerjanya melakukan pemasaran. Kadang-kadang ada juga yang menyebut multi level marketing sebagai bisnis penjualan langsung atau *direct selling*. Pendapatan ini didasari oleh pelaksanaan penjualan MLM yang memang

³⁴ Moh. Mufid, "Ushul Fiqh Ekonomi Dan Keuangan Kontemporer Dari Teori Ke Aplikasi", (Jakarta: Prenadamedia Group, 2018),hal. 171-176.

³⁵ Sofwan Jauhari, MLM Syariah: *Buku Wajib Wawasan Muslim Praktis MLM Syariah* (Jakarta: Mujaddi Press, 2013), 79

dilakukan secara langsung oleh wiranagia kepada konsumen, tidak melalui perantara lagi, tidak melalui toko swalayan, kedai atau warung, tetapi langsung kepada pembeli.³⁶

Dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa multi level marketing adalah sistem pemasaran (*marketing*) atau penjualan yang setiap konsumennya beberapa sebagian marketer, orang yang merekrut disebut dengan *upline* dan orang yang direkrut disebut sebagai *member*. Orang yang kedua yang disebut sebagai member dan juga disebut sebagai *leader* ketika ia berhasil merekrut orang lain menjadi *member-nya*, begitupun seterusnya.

2. Konsep Dasar Multi Level Marketing

Secara global sistem multi level marketing dilakukan dengan cara menjaring member baru yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan member dari perusahaan yang melakukan praktek multi level marketing. Hal ini dilakukan dengan cara memprospek dan merkrutnya dengan berbagai cara. Adapun secara jelas bisnis multi level marketing dilakukan dengan cara sebagai berikut:³⁷

- a. Mula-mula pihak perusahaan mengajak konsumen untuk menjadi *member*, dengan cara mewajibkan calon konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu.
- b. Dengan membeli paket produk perusahaan tersebut, pihak pembeli diberi satu formulir keanggotaan (*member*) dari perusahaan.
- c. Sesudah menjadi *member* maka tugas berikutnya adalah mencari *member* baru dengan cara seperti diatas, yakni membeli produk perusahaan dengan mengisi formulir keanggotaan. Dan begitu seterusnya.
- d. Jika *member* mampu menjaring *member* yang banyak, maka ia akan mendapat bonus dari perusahaan. Semakin banyak *member* yang direkrut, maka bonus yang didapat juga semakin banyak karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya *member* dan juga sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan.

³⁶ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia* (Jakarta: Kencana, 2006), 182.

³⁷ Kholid Syamsudin, *Siapa Bilang MLM Haram?* (Bogor: Pustaka Darul Ilmu, 2010) 27-28.

- e. Dengan adanya para *member* baru serta menjadi konsumen paket produk perusahaan, maka *member* yang berada di level pertama, kedua dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan, karena perusahaan merasa diuntungkan dengan adanya *member* baru tersebut.

3. Cara Kerja Multi Level Marketing

MLM (*Multi Level Marketing*) adalah menjual atau memasarkan langsung suatu produk baik berupa barang atau jasa konsumen sehingga biaya distributor dari barang yang dijual atau dipasarkan tersebut sangat sedikit bahkan sampai ke titik nol, yang artinya bahwa dalam bisnis *multi level marketing* ini tidak diperlukan biaya distribusi. *Multi level marketing* juga menghilangkan biaya iklan dari produk yang hendak dijual karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor menggunakan sistem berjenjang.³⁸

Mekanisme operasional pada *multi level marketing* ini yaitu, seorang distributor dapat mengajak orang lain untuk ikut juga sebagai distributor kemudian, orang lain itu dapat pula mengajak orang lagi untuk ikut bergabung. Begitu seterusnya, semua yang diajak dan ikut menjadi suatu kelompok distributor yang bebas merekrut orang lain lagi hingga mencapai level yang tanpa batas. Hal ini merupakan salah satu perbedaan *multi level marketing* dengan pendistribusian secara konvensional yang bersifat single level. Pada pendistribusian konvensional, seorang agen mengajak beberapa orang bergabung ke dalam kelompoknya menjadi penjual atau sales atau disebut juga wiraniaga. Pada sistem single level ini, para wiraniaga tersebut meskipun mengajak temannya, hanya sekedar memberi referensi yang secara organisasi terlepas dari koordinasinya. Mereka berada sejajar sama-sama sebagai distributor.

Pada dasarnya cara kerja pemasaran dengan sistem *multi level marketing* berorientasi pada prestasi dari setiap anggota atau distributornya. Para distributor dituntut untuk menjual produk sesuai target dan membangun jaringan seluas-luasnya.

³⁸ Firman Wahyudi, “*Multi Level Marketing dalam Kajian Fiqh Muamalah*”, Jurnal Al-Banjari, 2 (Desember, 2014), 166-167

D. *Multi Level Marketing* dalam Hukum Islam

1. *Multi Level Marketing Syariah*³⁹

Multi level marketing syariah adalah sebuah formula *multi level marketing* yang mendasarkan sistem operasionalnya dengan prinsip-prinsip syariah. Dengan demikian, dengan sistem *multi level marketing konvensional* yang cepat berkembang saat ini dicuci, dimodifikasi, dan disesuaikan dengan syariah. Aspek-aspek haram dan syubhat dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syariah yang berlandaskan tauhid, akhlak, dan hukum muamalah. Tidak heran jika visi dan misi *multi level marketing konvensional* akan berbeda jauh dengan *multi level marketing syariah*. Visi *multi level marketing syariah* tidak hanya berfokus pada keuntungan materi semata, tapi keuntungan untuk dunia dan akhirat serta orang-orang yang terlibat didalamnya. Dalam *multi level marketing syariah* juga ada Dewan Pengawas Syariah dimana lembaga ini secara tidak langsung berfungsi sebagai *internal audit surveillance* sistem untuk memfilter bila ada hal-hal yang tidak sesuai dengan aturan agama Islam pada suatu perusahaan.

Menurut Ustad Hilman Rosyad Shihab, LC mengenai *multi level marketing* bahwa bisnis *multi level marketing* yang sesuai syariah adalah *multi level marketing* untuk produk yang halal dan bermanfaat, dan proses perdagangannya tidak ada pelarangan syariah, tidak ada pemaksaan, penipuan, riba, sumpah yang berlebihan, pengurangan timbangan dan lain-lain.

2. Dasar Hukum *Multi Level Marketing Syariah*

Semua bisnis yang menggunakan sistem *multi level marketing* dalam literature syariah pada dasarnya masuk dalam muamalah tentang bab jual beli. dimana hukum asal segala sesuatu itu boleh, selama bisnis itu bebas dari unsur-unsur haram. Allah berfirman "Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba" (Al- Baqarah:275).⁴⁰

³⁹ Muhammad Safi'i Antonio, *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram Kiat Berwirausaha sampai dengan Pengelolaannya* (Tangerang: Qultum Media, 2005), 86-87.

⁴⁰ QS. Al-Baqarah, 275.

Adapun dasar hukum yang bisa menjadi acuan agar terhindar dari kegiatan usaha yang menyimpang, diantaranya:

a. Al-Qur'an

1). Al-Qur'an Surah An-Nisa (4): 29

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ
وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: *Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu*⁴¹.

Dari ayat di atas menjelaskan bahwa hukum kepada setiap transaksi perdagangan, dan bisnis jual beli. Dalam ayat ini Allah Swt telah mengharamkan orang yang beriman untuk memakan, memanfaatkan, menggunakan, dan segala bentuk transaksi lainnya terhadap harta orang lain dengan jalan yang batil, yaitu yang tidak dibenarkan oleh syari'at. Dari sini kita dianjurkan untuk melakukan segala transaksi atas dasar saling ridha dan ikhlas.

Allah Swt menjelaskan hukum-hukum mengenai perkara diatas yang mana berkaitan terhadap penjualan langsung berjenjang yang biasanya orang-orang melakukan pengundian nasib dengan melakukan *money game*. Padahal Allah Swt telah mengatur segala rezeki pada masing-masing manusia.

b. Hadist

⁴¹Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemahnya, Mushaf Quantum Tauhid*, Surah An-Nisa, Jus 4:29, (Bandung: MQS Publishing, 2010),60

Selain alquran di atas, sebagai pedoman untuk bisnis penjualan berjenjang,ada juga hadis yang bisa mengatur agar bisnis ini tetap dalam aturan Islam. Seperti yang dituliskan dalam DSN-MUI, yaitu sebagai berikut:

Di Hadis yang lain Nabi riwayat Tirmidzi dari ‘Amr bin ‘Auf:⁴²

لِصُلْحٍ جَائِزٍ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَّا صُلْحًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ
إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا

“Perdamaian dapat dilakukan di antara kaum muslimin kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram; dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram” (HR. At-Tirmidzi no. 1347)

c. Kaidah Fiqh

أَصْلُ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْجِلُّ وَالْإِبَاحَةُ إِلَّا بِدَلِيلٍ دَلِيلٌ عَلَى وَالتَّحْرِيمِ

Artinya: *Hukum asal dalam semua bentuk muamalah adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.*⁴³

d. Pendapat para ulama

Semenjak pemasaran melalui pemasaran berjenjang masuk ke negeri-negeri Islam para ulama telah berbeda pendapat tentang hukumnya, yaitu:⁴⁴

Pendapat pertama, hukumnya mubah (boleh). Merupakan pendapat Lembaga fatwa Al-Azhar, Mesir karena dianggap sama dengan *samsarah* (perantara antara penjual dan pembeli atau calo). Pada saat pembelian produk, pembeli memperoleh program atau dapat menjualnya kembali. Selain itu dia

⁴² Muhammad bin Isa bin Saurah bin Musa as-Sulami at-Tirmidzi, Sunan at-Tirmidzi, Tahqiq Al-Albani (Riyadh: Maktabah Ma'arif, 1997), 128.

⁴³ A. Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2007),10.

⁴⁴ Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer*, (Cet 15. Bogor: P.T. Berkat Mulia, 2017), 350.

mendapatkan kesempatan untuk bergabung dalam jaringan untuk meraih keuntungan dengan cara memasarkan barang kepada orang-orang terdekat. Karena dia telah berusaha meyakinkan pihak lain untuk membeli produk dan juga dia melatih orang-orang yang memasarkan ke pihak lain. Pada saat mendapatkan 9 orang pembeli produk baik langsung maupun tidak, dengan syarat 2 orang pembeli produk langsung melaluinya maka perusahaan akan memberikan bonus sebagai motivasi agar terus memasarkan 20 produk dan dia akan terus menerima bonus selama orang membeli produk jaringannya.

Pendapat Kedua, hukumnya haram. Ini merupakan pendapat mayoritas para ulama kontemporer, juga fatwa dewan ulama kerajaan Arab Saudi, Keputusan Lembaga fikih Islam di Sudan dan Fatwa pusat kajian dan penelitian Imam Al-Albani, Yordania. Adapun alasan mengenai hukum haramnya penjualan berjenjang, yaitu:

- a. Mengandung unsur *riba fadhhl* dan *nasi'ah*. Setiap anggota menyerahkan uang dalam jumlah kecil untuk mendapatkan uang dalam jumlah lebih besar.
- b. Mengandung unsur *gharar* (spekulasi) yang diharamkan syariat. Karena setiap orang yang ikut dalam jaringan ini, ia tidak tahu apakah akan berhasil merekrut anggota (*down-line*) dalam jumlah yang diinginkan atau tidak. Sedangkan jaringan ini sekalipun terus beroperasi, suatu saat pasti akan terhenti, maka pada saat ia bergabung ke dalam jaringan ia tidak tahu, apakah dia berada pada tingkat atas

dengan demikian dia akan beruntung. Ataukah dia akan berada pada tingkat bawah dengan demikian dia akan rugi.

- c. Mengandung unsur memakan harta manusia dengan cara yang batil. Karena yang mendapat keuntungan dari sistem ini hanyalah perusahaan dan sejumlah kecil anggotanya dalam rangka mengelabui orang-orang untuk ikut bergabung.

E. FATWA DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

Dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI Nomor 75 Tahun 2009, setidaknya terdapat 12 ketentuan hukum yang wajib dipenuhi dalam menjalankan praktik PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) yaitu:⁴⁵

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 sesuatu 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,

⁴⁵ Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia Fatwa Dewan Syariah No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Bejenjang Syariah (PLBS)

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 (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah),
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 (memberikan iming-iming atau janji- janji manis yang berlebihan),
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.

Menurut Gunawan anggota DSN MUI komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada konsumen dihitung berdasarkan prestasi kerja nyata. Ini sesuai dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa baik pribadi atau jaringan (bukan hanya *passive income* dan bukan hanya *member get member*).

Dalam *passive income/Pendapatan pasif* yang dimaksud adalah mendapat bonus secara pasif tanpa melakukan pembinaan, perekrutan, dan penjualan barang atau jasa ini sama saja dengan *money game*.