

Multi Level Marketing (MLM) Syariah : Solusi Praktis Menekan Praktik Bisnis Riba, Money Game

Imam Mas Arum
Sekolah Tinggi Agama Islam (STAIN) Salatiga
imammasarum@yahoo.com

Abstract

The sharia economy and bussines has been acknowledged as an alternative replacement for socialist and capitalist economy. Sharia banking, insurance and capital market have developed rapidly and accepted widely throughtout the world. Together with the development of knowlegde, technology, and the need of economy, innovation in sharia business continues to emerge. One of them is Sharia MLM or Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

The booming of riba business money game practic is one of the reason why MLM Sharia was borned. Hopefully it can to be solution for this problem specially in Indonesia.

This article discuss about money game, MLM, and prospect of MLM Sharia in force money game practic.

Keywords: *Sharia Economy, Sharia MLM, Money Game*

Pendahuluan

Beberapa tahun belakangan ini, masyarakat dunia, khususnya Indonesia digairahkan oleh praktik bisnis yang bernama Multilevel Marketing (MLM). Bisnis ini menjadi sebuah pilihan alternatif yang dianggap sangat menggiurkan dan menjanjikan bagi sebagian masyarakat Indonesia. Tidak mengherankan apabila pertumbuhannya pun sangat pesat di Indonesia.

Bisnis yang mulai berkembang pada tahun 1940-an di Amerika ini bertumbuh dengan cepat di seluruh penjuru Indonesia dengan berbagai bentuknya. Ada yang betul-betul MLM murni, yaitu bisnis yang berbasis omset dalam menjalankan bisnis mendapatkan bonus. Sebaliknya ada juga

yang bertumbuh dengan mengandalkan hasil dari rekrut-merekrut anggotanya, dan mereka dibayar berdasarkan sedikit banyaknya hasil rekrutmen dan keseimbangan jaringan. Bisnis semacam ini biasanya menggunakan sistem dua kaki (skema ponzi)/skema piramida yang sudah banyak dilarang di berbagai negara. Bisnis ini biasa disebut dengan bisnis money game, yang sering berkedok sebagai MLM.

Praktik bisnis inilah yang kemudian sering menimbulkan kekisruhan di tengah masyarakat. Mulai dari yang merasa ditipu, tidak ada bonusnya, produk fiktif, yang duluan diuntungkan/sukses duluan, perusahaan fiktif, gulung tikar dan sebagainya. Kekecewaan dan trauma masyarakat akhirnya terakumulasi dengan sempurna dan melahirkan gerakan anti MLM. Hal itu dikarenakan praktik bisnis *money game* hampir mirip dan selalu berkedok sebagai MLM atau *Network Marketing* dalam menjalankan praktik bisnisnya.

Sayangnya, masyarakat tidak begitu peka dengan fenomena maraknya *money game* ini sebagai ancaman laten dalam praktik bisnisnya. Tidak mengherankan apabila banyak masyarakat yang justru sering masuk lubang yang sama untuk kedua kalinya, atau bahkan sengaja bermain di dalamnya. Menariknya, masyarakat tidak melihat praktik ini sebagai sebuah bisnis yang bertemakan *MG*, melainkan menyebutnya sebagai *Multi Level Marketing* (MLM). Disinilah kemudian istilah MLM itu menjadi kabur—negatif—oleh maraknya praktik bisnis *money game* yang berkedok MLM.

Setidaknya kita bisa mencatat beberapa bisnis *MG* (*Money Game*) dengan istilah investasi atau sejenis yang telah menelan banyak korban di tanah air ini. Contoh paling nyata dari kecenderungan penduplikasian *MG* ini bisa ditemui dalam kasus Kospin di Pinrang, kasus *Golden Saving* di Jakarta, atau kasus Pohon Mas di Surabaya- Malang, PT BMA, dan masih banyak lagi lainnya. Para pelaku utama atau operator *MG* tersebut rata-rata adalah bekas karyawan atau pimpinan perusahaan *MG* sebelumnya yang sudah bangkrut atau ditutup pihak berwajib.

Berangkat dari realitas di atas, maka perlu disegarkan kembali pemahaman tentang hakikat *Money Game* dan MLM kepada masyarakat luas. Di samping itu juga perlu di pahami juga tentang hadirnya MLM Syariah sebagai salah satu instrumen ekonomi Islam. Hal ini dimaksudkan agar tidak terjadi lagi kerancuan istilah, dan sikap negatif berlebihan terhadap MLM

dan berhati-hati serta waspada terhadap rayuan bisnis *MG* yang menjanjikan uang cepat dan besar tanpa kerja keras. Di samping itu juga perlu di dorong lahirnya MLM yang mampu menjadi *pioneer* perubahan yang mampu benar-benar mengangkat derajat ekonomi masyarakat. Setidaknya dengan konsep syariah juga telah mendorong beberapa MLM di Indonesia merubah konsep bisnisnya dengan sistem syariah, contoh saja PT Ahad Net Internasional, PT UFO BKB Syariah, PT Exer Indonesia, PT Mitra Permata Mandiri dan PT K-Link Indonesia.

Hakikat Bisnis *Money Game*

Sebelum memahami lebih jauh tentang hakikat MLM dan MLM Syariah, perlu disegarkan kembali pemahaman yang lebih komprehensif tentang praktik bisnis *money game*. Hal ini menjadi penting untuk menunjukkan pada masyarakat luas tentang dampak dari praktik bisnis ini terhadap ekonomi bangsa.

Di zaman modern sekarang ini, sangat banyak berkembang aktivitas bisnis di tengah masyarakat yang mengatasnamakan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) tetapi sesungguhnya bentuk bisnis itu tidak lain adalah *money game* (*MG*). Cirinya menggunakan sistem *binary* (piramida). Perusahaan ini tidak terdaftar dan jelas tidak diakui APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) yang menaungi bisnis penjualan langsung berjenjang (MLM) atau *Direct Selling* (DS) di Indonesia. Bisnis ini sebenarnya tidak menjual produk, walaupun ada harga tidak realistis. Di masa lalu hadiahnya/ imbalannya hanya berupa uang yang jauh lebih besar, sekarang imbalannya ada yang berupa haji dan umrah.

Menurut Helmy Attamimi, ketua Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) yang memayungi bisnis MLM/DS di Indonesia, kegiatan bisnis ini sering dikamufleskan dengan kegiatan MLM dengan janji untuk besar dalam waktu singkat. Di samping itu biaya pendaftaran tinggi, bonus baru dibayarkan bila ada perekrutan, produk yang dijual bersifat fiktif atau hanya sebagai kedok berkualitas dan harga menjadi pertanyaan serta tidak ada *buy back guarantee* (jaminan pembelian kembali).

Tidak adanya tersebut dikarenakan perusahaan yang menjalankan perdagangan berjenjang itu tidak memiliki ijin surat ijin usaha penjualan langsung, yang di atur dalam Permendag RI No. 32/M-DAG/PER/8/2008. Namun ironisnya, walau tidak memiliki perizinan yang sah, perusahaan MG ini telah banyak melakukan perekrutan anggota secara massal ke seluruh wilayah Indonesia. Mereka juga gencar promosi di berbagai media massa dan kerap melakukan pertemuan di berbagai daerah, dengan menghadirkan tokoh terkenal, artis/selebritis, sebagai magnet guna menarik dan memberi kepercayaan kepada masyarakat agar terpikat dan bergabung.

Bisnis Menjanjikan ‘Sesaat’

Bisnis ini sangat menggoda dan menggiurkan banyak orang, karena dalam waktu yang relatif singkat seseorang yang masuk menjadi anggota akan mendapat keuntungan yang besarnya jauh melebihi bunga deposito perbankan. Di tahun 1997 suku bunga deposito perbankan sekitar 30% setahun (2,5% sebulan), maka PT. BMA (bisnis *money game*) misalnya, berani memberikan keuntungan sampai 700% setahun (40-60% sebulan). Dengan demikian, bisnis ini sangat memberikan imbalan hampir dua puluh kali lipat dari bunga deposito perbankan.

Karena imbalan yang besar, maka ratusan ribu manusia, sebagian besar diantaranya adalah umat Islam ikut ambil bagian. Keikutsertaan umat Islam memasuki bisnis tersebut, bukan saja karena keinginan mencari untung besar dalam waktu singkat, tetapi juga disebabkan karena mereka belum memahami prinsip muamalah dalam Islam yang berasaskan al-Qur’an. Umat Islam juga banyak yang belum mengetahui kaidah konsep ekonomi Islam. Tegasnya, pengetahuan umat Islam tentang hukum bisnis syariah tersebut masih sangat rendah.

Money game biasanya tidak bertahan lama karena omset yang diharapkan hanya dari orang-orang yang baru bergabung (pertumbuhan jaringan) bukan pembelian produk terus menerus karena kebutuhan anggotanya yang sudah bergabung atau konsumen. Hal ini dikarenakan produknya tidak bisa memenuhi kebutuhan baik dari kualitas maupun harga. Terkadang hanya kebutuhan sekali seumur hidup (tidak habis dipakai) atau banyak produk sejenis yang dijual dipasar bebas dan lebih mudah dan murah untuk men-

dapatkannya. Sebagai akibatnya tidak ada yang bisa diharapkan untuk memperoleh omset yang berkelanjutan dari anggotanya.

Dalam bisnis MG produk hanya alat untuk menjalankan sistem (*marketing plan*) agar terlihat seperti MLM. Perusahaannya sudah pasti untung tetapi bagi anggotanya untuk mengharapkan menjadi bisnis yang bisa terus-menerus menghasilkan dengan tanpa selalu adanya penambahan anggota baru di jaringan tidak mungkin. Pada saat tidak ada penambahan anggota baru di jaringan level bawah, pada saat itu bisnis si-A macet, si-A baru sadar bahwa si-A sudah mengalami kerugian waktu dan bahkan uang.

Sisi Beda Bisnis *Money Game* dengan MLM

Berikut adalah beberapa ciri penanda dari sebuah bisnis money game, yang sangat penting untuk diperhatikan:

1. Biaya pendaftaran sangat mahal, biasanya disertai keharusan pembelian produk yang harganya tidak berimbang dengan barang yang diperoleh.
2. Tidak ada produk/jasa yang dijual. Kalau ada, hanya sebagai kedok dan kualitas/harganya dipertanyakan.
3. Peluang keberhasilan yang mendaftar lebih dulu berpotensi mendapat keuntungan dengan menggunakan uang dari anggota yang bergabung belakangan.
4. Penentuan keberhasilan berdasarkan banyaknya uang yang disetor oleh sejumlah orang baru yang direkrut bukan karena belanja/penjualan produk anggota yang sudah ada. (produk kurang berkualitas)
5. Tidak perlu kerja keras, tinggal setor uang dan tunggu hasilnya.
6. Tidak terdaftar di APLI.
7. Memakai skema utama keseimbangan (kanan - kiri seimbang/binari maupun pengembangnya dengan bonus lain lain), Sistem piramida, dan biasanya ada bonus sponsoring (uang anggota yang direkrut diberikan sebagian kepada anggota yang mensponsori, bisnisnya belum jalan uangnya sudah dimakan dulu oleh sponsornya walaupun mekanismenya diatur melalui perusahaan)
8. Ikut latah sesuai syariah tetapi tidak memiliki sertifikat syariah dari DSN MUI.

Skema (Musang Berbulu Domba) Piramida

Skema Piramida, yang menawarkan kesempatan untuk mendapatkan keuntungan besar dengan sedikit usaha, sebenarnya telah pula dijalankan di Taiwan, Amerika Serikat, Malaysia dan lain-lain negara, tetapi sehubungan dengan banyaknya pengaduan dari para anggotanya, kini di negara-negara tersebut skema ini diawasi secara ketat oleh pemerintah setempat karena dianggap merugikan dan meresahkan masyarakat luas. Di antara perusahaan-perusahaan tersebut banyak pula yang telah ditutup.

Beberapa promotor skema piramida berusaha membuat skema yang kelihatan mirip dengan metode penjualan berjenjang. Penjualan berjenjang adalah suatu skema bisnis yang legal dan menggunakan jaringan mitra usaha mandiri untuk menjual produk-produk langsung kepada konsumen. Agar kelihatan seperti perusahaan penjualan berjenjang, skema piramida menyediakan serangkaian produk yang dinyatakan sebagai produk jualan untuk dipasarkan langsung kepada konsumen.

Namun demikian, pada kenyataannya hampir tidak ada usaha sama sekali untuk memasarkan produk-produk tersebut pada konsumen. Sebaliknya, penghasilan diciptakan berdasarkan perekrutan anggota-anggota baru. Juga para mitra usaha baru dipaksa untuk membeli sebanyak mungkin produk yang bernilai besar pada saat mengisi formulir peserta. Misalnya, Si-A mungkin harus membeli produk yang sebenarnya tidak bermanfaat senilai Rp 500 ribu - 2 juta agar dapat menjadi "mitra usaha". Orang yang merekrut Si-A mendapat komisi Rp 100.000 – 500.000 (10 – 25 %) dan sisanya terbang ke puncak (dalam hal ini promotor sampai perusahaan).

Karakteristik Bisnis *Money Game*

Dari aturan main tersebut di atas, terlihat bahwa karakteristik bisnis MG dengan skema piramida sebagai berikut:

1. Menjerat dan menyesatkan masyarakat dan anggotanya, karena :
 - a. Dapat dikategorikan sebagai judi (*maysir*) sebab perolehan penghasilan berada diluar kontrol anggota yang berada di level bawah, pendapatan utama diperoleh bukan dari penjualan barang dan jasa, tetapi

- terutama dari rekruting orang lain untuk mencapai format tertentu.
- b. Tidak membuka peluang berpenghasilan yang merata dan adil sebagaimana layaknya yang ditawarkan perusahaan yang menjalankan Skema Penjualan Langsung termasuk MLM.
 - c. Merugikan anggota yang sudah membayar biaya pendaftaran berikut paket produk yang sangat mahal, kemudian menghadapi kesulitan menjual produk-produk tersebut kepada masyarakat karena tujuan perusahaan adalah menggunakan produk sekedar sebagai kedok untuk menarik dana dari masyarakat dan tidak diberi pelatihan cara penjualan.
 - d. Merugikan masyarakat yang membeli produk-produk dari Skema piramida, karena harganya jauh melampaui harga produk sejenis di pasaran.
2. Bertentangan dengan dasar-dasar skema penjualan langsung serta kode etik yang berlaku.
- a. Merupakan metamorfosa dari skema surat berantai yang telah dilarang di banyak negara.
 - b. Aturan utamanya sangat mirip dengan surat berantai yaitu:
 - Menarik biaya pendaftaran cukup besar (Pendapatan perusahaan diperoleh terutama dari biaya pendaftaran anggota bukan dari penjualan produk/jasa)
 - Produk yang disediakan perusahaan hanya untuk tujuan kamuflase, karena titik berat bisnis lebih pada format jaringan dan anggota tidak selalu diwajibkan untuk mengambil produk yang dibeli apalagi dilatih untuk menjual kembali.

Money Game Perlu Diwaspadai

Menurut Jauhari (2011, Okt) ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam menjalankan setiap bisnis agar terhindar dari praktik riba, money game: (1) *maysir* (judi), Rafiq al mishri mendefinisikannya sebagai suatu transaksi yang dilakukan oleh dua belah pihak untuk kepemilikan suatu benda atau jasa yang menguntungkan satu pihak dan merugikan pihak lain

dengan cara mengaitkan transaksi tersebut dengan suatu tindakan atau kejadian tertentu; (2) *Gharar* (ketidakjelasan) Imam syairozi mendefinisikannya sebagai sesuatu yang tidak jelas atau tersembunyi, dan hasil akhirnya tidak diketahui; (3) *riba*, MUI mendefinisikan riba adalah tambahan tanpa imbalan, yang terjadi karena penangguhan dalam pembayaran yang dijanjikan sebelumnya. Inilah yang disebut riba *nasi'ah*; (4) *dzulm* (kezaliman), yakni meletakkan sesuatu tidak pada tempatnya atau penganiayaan terhadap pihak lain; (5) *maksiat*, yaitu setiap bentuk pelanggaran terhadap aturan Allah dan rasul; (6) *Ghibn*, yaitu penjual memberikan harga yang terlalu mahal (mark up) dan pembeli tidak tahu harga pasar pada umumnya, sehingga pembeli merasa kecewa; (7) *ighra'*, yaitu merayu dan menjanjikan sesuatu kepada pihak lain, dengan sesuatu hal yang berlebih-lebihan; (8) *kadzib* (bohong), dalam berbisnis syariah, tidak boleh ada kebohongan dalam transaksi, janji ataupun yang terkait dengan bisnis tersebut.

Pendapat di atas juga didukung dengan beberapa penjelasan di dalam beberapa surat:

QS. al-Baqarah ayat 275, Allah berfirman :

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”.

Kemudian pada QS. al-Baqarah ayat 282, Allah berfirman :

“Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli”.

Allah SWT juga memerintahkan manusia agar mengembara di muka bumi mencari karunia (nafkah) setelah melakukan ibadah shalat. Allah SWT juga berfirman dalam QS. al-Jumuah ayat 10 :

“Apabila telah kamu ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi, dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”.

Rasulullah SAW pernah ditanya mengenai mata pencaharian yang paling baik. Rasul menjawab :

“ Seseorang bekerja dengan tangannya dan setiap jual beli yang mabrur” (HR Bazzar, Hakim menyahihkannya dari Rifaah ibnu Rafi’).

Hakikat Multi Level Marketing (MLM)

MLM menurut akar kata adalah multi level marketing. Multi berarti banyak dan Level berarti bertingkat/berjenjang. Sedangkan Marketing artinya pemasaran. Jadi Multi Level Marketing adalah pemasaran yang berjenjang banyak.

Menurut Clothier (1994: 9) MLM diartikan sebagai bisnis penjualan langsung yaitu *direct selling*. Penjualan langsung atau *direct selling* dirumuskan oleh *Direct Selling Assosiation* sebagai penjualan barang-barang konsumsi langsung ke perorangan, di rumah-rumah maupun di tempat kerja, melalui transaksi yang diawali dan diselesaikan oleh tenaga penjualnya.

MLM juga dikatakan sebagai “*Network Marketing*”, yaitu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja. Jadi ada kelompok orang yang merupakan jaringan kerja, karena kerjanya melakukan pemasaran maka disebut “*Network Marketing*” (Yusuf, 2000: 4)

Lebih detail lagi Yusuf (2000: 3) mendefinisikan bahwa dikatakan “Multilevel” karena organisasi distributor, dalam hal ini penjualnya berjenjang banyak. Organisasi distributor bertingkat-tingkat. Tidak sekedar satu atau dua tingkat bahkan tanpa batas. Dalam pengertian “marketing” sebenarnya tercakup menjual. Selain menjual, dalam marketing banyak aspek yang berkaitan antara lain yaitu: produk, harga, promosi, distribusi, dan sebagainya. Pengemasan produk, juga termasuk marketing, jadi marketing adalah lebih luas dari menjual.

Clothier (1993: 33), memberikan deskripsi yang lebih rinci, bahwa MLM dapat juga berarti suatu cara atau metode menjual barang secara langsung pada pelanggan melalui jaringan yang dikembangkan oleh para distributor berikutnya; pendapatan dihasilkan dari laba eceran dan laba grosir ditambah dengan pembayaran-pembayaran berdasarkan penjualan total kelompok yang dibentuk oleh sebuah distributor.

Saat ini MLM di seluruh dunia telah mencapai jumlah sekitar 10.000-an, di Indonesia jumlah MLM yang ada mencapai jumlah 1500-an. Menurut data di internet, setiap hari muncul 10 orang millioner/jutawan baru karena mereka sukses menjalankan bisnis MLM. Data menunjukkan bahwa sekitar 50% penduduk di Amerika Serikat kaya karena mereka sukses dari bisnis MLM, begitu pula di Malaysia. Kini jumlah MLM di Malaysia telah mencapai sekitar 2000-an dengan jumlah penduduk 20 jutaan. Tahun-tahun berikutnya diduga akan makin banyak perusahaan MLM dari Malaysia dan negara lain akan masuk ke Indonesia.

Di Indonesia, perusahaan penyedia barang dan jasa untuk bisnis jaringan pemasaran ini (MLM), ada sekitar 650 lebih MLM/DS. Dari 650 MLM/DS tersebut baru sekitar 65 lembaga yang telah memiliki ijin legal dan bernaung di bawah APLI. Dari 65 MLM/DS yang legal tersebut baru ada 5 MLM yang bersistem Syariah di Indonesia.

Secara prinsip untuk mengetahui bisnis tersebut adalah betul-betul sebuah perusahaan MLM memiliki ciri sebagai berikut :

1. Biaya pendaftaran tidak terlalu mahal dan masuk akal, tidak ada keharusan langsung belanja produk pada saat mendaftar.
2. Ada produk/jasa yang dipertanggung jawabkan.
3. Semua anggota level atas atau bawah memiliki peluang yang sama.
4. Penentu keberhasilan berdasarkan jaringan dan penjualan produk.
5. Produk bisa digunakan untuk memenuhi kebutuhan anggota dan terjadi pembelian yang berkelanjutan oleh anggotanya sehingga terjadi omset terus menerus walaupun mungkin tidak terjadi pertambahan anggota baru.
6. Terdaftar di APLI (Asosiasi Penjual Langsung Indonesia).

Bagaimana Memilih MLM yang Tepat?

Ada banyak faktor yang bisa menjadi pertimbangan dalam memilih sebuah perusahaan MLM. Safir Senduk (Tabloid NOVA No. 731/XIII) seorang pakar dan praktisi bisnis mengungkapkan bahwa ada beberapa hal mendasar di dalam memilih sebuah MLM sebagai bisnis yang tepat untuk mengangkat derajat perekonomian masyarakat :

1. Perusahaan MLM yang tergabung dalam APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia). APLI adalah sebuah asosiasi yang mewadahi berbagai perusahaan MLM. Belum bakunya aturan hukum di Indonesia dalam mengatur penjualan langsung juga mendorong kebutuhan di antara perusahaan MLM menciptakan bersama aturan dan kode etik yang disepakati bersama. Perusahaan yang ingin bergabung dengan APLI harus memenuhi sejumlah persyaratan tadi dan kemudian mendapat sertifikasi. Mereka yang menjadi anggota APLI hanyalah perusahaan yang dianggap betul-betul memenuhi syarat sebagai perusahaan penjual langsung dan yang memasarkan jasanya secara MLM.
2. Perusahaan MLM yang menyediakan tidak hanya barang dan jasa yang spesifik saja, tetapi perusahaan yang menyediakan barang dan jasa yang banyak dan bervariasi. Dan kalau perlu, yang memberikan jaminan atas kualitas barang dan jasa yang dijualnya.

Di Indonesia, beberapa perusahaan MLM ada yang menyediakan barang dan jasa yang jumlahnya bisa mencapai ratusan. Bahkan dari satu perusahaan yang menjual ratusan produk tersebut, sebagian kecil di antaranya diproduksi sendiri (eksklusif). Sebagian besar di antaranya merupakan produk titipan (general) yang dititipkan oleh perusahaan-perusahaan produsen merk ternama.

3. Perusahaan MLM yang para distributornya memiliki cara atau skema keberhasilan untuk bisa sukses, di mana skema tersebut sebaiknya harus sudah teruji dan terbukti mampu mencetak banyak orang menjadi berhasil. Ya, kalau perusahaan menyediakan barang dan jasa yang cukup banyak dan bervariasi, tapi tidak ada langkah-langkah sukses (skema) yang bisa dijalankan, percuma saja menjalankan bisnis jaringan pemasaran.

Idealnya, skema tersebut hendaknya bisa dijalankan oleh orang dari berbagai macam latar belakang usia, pekerjaan, pendidikan, jenis kelamin, bahkan oleh mereka yang tidak pernah berbisnis sama sekali! Bila Skema tersebut hanya bisa dijalankan oleh sebagian orang saja, maka mungkin skema itu tidak begitu baik.

Salah satu ciri bahwa Skema tersebut cukup baik adalah bahwa skema itu harus bisa dijalankan dan diduplikasi oleh banyak orang, di manapun mereka berada, dan apa pun latar belakang mereka.

Skema yang baik biasanya juga menyediakan alat-alat bantu usaha seperti buku-buku kepribadian, kaset-kaset yang memberikan motivasi dan teknik, serta pertemuan-pertemuan yang bisa dihadiri.

Lima (5) Pilar Perusahaan MLM

Di dalam memilih bisnis MLM, setidaknya ada lima pilar penting yang harus menjadi perhatian dan harus dimiliki pada setiap perusahaan yang berlabel MLM. Lima pilar tersebut antara lain:

1. Product (Produk)

- a. Produk dari perusahaan MLM itu harus unggul, unik dan memiliki nilai repeat order yang tinggi, alias produk yang habis dipakai maksimal 1 bulan. karena kalau kita memasarkan produk yg tidak habis dipakai, maka untuk menciptakan omset jauh lebih berat, misalnya yang di jual Panci/Sepatu/Tas/Kosmetik dll, maka kecil kemungkinannya konsumen yg sama tidak akan membeli kembali di bulan yang akan datang.
- b. Produknya harus legal dan sudah memiliki Ijin dari Pihak Berwenang baik lokal maupun Internasional (BPOM, Depkes, FDA, MUI dll..) dengan pabrik standarisasi GMP dan ISO.
- c. Produk yang ditawarkan harus banyak, lebih dari 20 item, karena makin banyak jenis produk maka rentang harga makin luas, dan market produk makin luas (Konsumen Banyak Pilihan), jadi pasar lebih luas, mulai dari anak-anak sampai nenek-nenek, pria-wanita, kaya-miskin, pokoknya semua bisa jadi konsumen.

- d. Produknya harus laku dipasaran umum, alias bukan hanya membeinya saja yang pakai, tapi masyarakat umum juga mendapatkan manfaat produk tersebut, karena memang keunggulan dari produk tersebut.

2. Place (tempat/kantor)

- a. Perusahaan MLM tersebut harus memiliki infrastruktur yang luas untuk memudahkan konsumen/member memperoleh barang.
- b. Lokasi Cabang / Stokist / Pickup Point / Sub dan sejenisnya harus terdapat diseluruh kabupaten dan kecamatan, bahkan di perumahan.

3. People (SDM/manajemen)

- a. Sebuah perusahaan MLM harus di dukung oleh management dan Board of Director (BOD) yang berpengalaman, dan memiliki visi 20-50 tahun kedepannya, bukan hanya orang yang punya modal besar Kemudian bikin perusahaan MLM
- b. Tim manajemennya harus handal dan professional
- c. Pimpinan / BOD Perusahaan MLM itu harus berani investasi di daerah / negara tempat mereka memasarkan produk, misalnya punya gedung sendiri bukan hanya ngontrak ruko apalagi rumah
- d. Team leadernya juga harus berpengalaman, minimal mereka pernah sukses di MLM lain
- e. Perusahaan dan para leader selalu mengadakan training/pelatihan bagi membeinya, agar meningkatkan SDM member itu sendiri, dan biaya training itu harus ditekan semurah-murahnya bahkan Gratis, bukan malah mencari keuntungan dari training. dan jadwal training juga sudah harus ter jadwal 1 - 2 bulan kedepan agar memudahkan para member untuk mengikuti training sesuai dengan jadwal yang mereka inginkan.

4. Plan (perencanaan/pengembangan)

- a. Perusahaan MLM yang baik dan akan longterm adalah yang menganut system Brakeaway System, bukan binary/matrix dan sejenisnya
- b. Marketing Plan dari perusahaan itu harus transparat dan terbuka,

sehingga member bisa menghitung sendiri bonus/reward yang akan mereka terima

- c. Marketing Plannya harus bersifat global, tidak hanya lokal, jadi bonus di hitung berdasarkan omzet global perusahaan
- d. Kenaikan peringkat mudah, dan Quota / Syarat kualifikasi juga mudah diraih
- e. Member yang bergabung belakangan bisa menyusul Sponsor / upline-nya baik itu peringkat maupun penghasilannya
- f. System kenaikan peringkat secara akumulasi tanpa batas waktu, dan Tidak Ada system hangus atau turun peringkat
- g. Sudah terbukti bahwa bisnis MLM perusahaan itu bisa diwariskan.
- h. Dan yang terpenting, contoh orang yang sukses di perusahaan itu sudah banyak, jangan mau terjebak dengan perusahaan yang masih mencari *leader-leader* baru untuk memulai usahanya, cari perusahaan yang marketing plannya sudah banyak yang terbukti berhasil.

5. *Promotion* (Promosi)

- a. Perusahaan besar selalu mengadakan promosi / promo bagi nasabah/memberrnya
- b. Cari perusahaan yang banyak memberikan promo-promo produk, misalnya

Hakikat MLM Syariah

Perusahaan MLM Syariah adalah perusahaan yang menerapkan skema pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang berjenjang, dengan menggunakan konsep syariah, baik dari skemanya maupun produk yang dijual. Pada dasarnya MLM Syariah merupakan konsep jual beli yang berkembang dengan berbagai macam variasinya. Perkembangan jual beli dan variasinya ini tentu saja menuntut kehati-hatian agar tidak bersentuhan dengan hal-hal yang diharamkan oleh syariah, misalnya *riba* dan *gharar*, baik pada produknya atau pada skemanya.

Menurut Syafi'i Antonio (2008:73) jual beli dalam bahasa Arab adalah

ba'i yang secara etimologi berarti pertukaran sesuatu dengan sesuatu yang lain. Sedangkan menurut istilah *ba'i* berarti pertukaran harta (benda) dengan harta berdasarkan cara khusus yang diperbolehkan.

Beberapa tahun belakangan ini, geliat ekonomi syari'ah di Indonesia semakin berkembang pesat. Geliat ekonomi syari'ah itu berkembang dalam bentuk lembaga perbankan syari'ah, baik bank umum syari'ah maupun BMT/BPR syari'ah yang jumlah dan asetnya semakin meningkat secara fantastis. Kalau pada tahun 2001 asetnya baru Rp 1,7 Triliun, tetapi 10 tahun kemudian telah melebihi Rp 100,4 Triliun, suatu perkembangan yang spektakuler. Demikian pula Asuransi Takaful Syari'ah, Raksadana Syari'ah, Koperasi Syari'ah, *Baitul Mal Wat Tamwil* (BMT), Koperasi pesantren dan *Multi Level Marketing* (MLM) Syari'ah. Jika lembaga perbankan dan keuangan merupakan lembaga *financial*, tetapi MLM Syariah adalah usaha yang bergerak di bidang sektor riil.

Hadirnya MLM Syari'ah dilatarbelakangi oleh kepedulian akan kondisi perekonomian umat Islam Indonesia yang masih terpuruk. Di samping itu juga dilatarbelakangi oleh realitas bahwa produk-produk makanan, minuman, kosmetika dan jutaan jenis-jenis barang lainnya, akan semakin banyak masuk ke Indonesia secara bebas yang status halal dan haramnya pun tidak jelas. Pemasaran produk tersebut tidak saja melalui ritel dan eceran, tetapi juga melalui sistem *Multi Level Marketing* konvensional, yang dipasarkan melalui jaringan keanggotaan.

Term *syariah* atau *syara'* menurut kata dasarnya berarti jalan ke sumber air atau jalan terang yang harus dilalui/diikuti oleh orang-orang beriman (*dairah al-maarif al-Islamiyyah*, tt: 242). Sedangkan secara terminologi, syariah berarti aturan-aturan atau hukum-hukum Allah SWT yang tertuang di dalam Al-Quran dan As-sunnah. Aturan-aturan ini meliputi kompleksitas kebutuhan manusia baik yang bersifat individual maupun kolektif. Kompleksitas dapat diartikan sebagai hal yang komprehensif dan universal. Komprehensif berarti mencakup seluruh aspek kehidupan baik ritual (ibadah) maupun sosial (*muamalah*). Sedangkan universal bermakna bahwa syariat Islam tidak dibatasi oleh dimensi tempat atau waktu (Suhartono, 2011)

Syarat-syarat MLM Bersertifikasi Syariah

Majelis Ulama Indonesia melalui Dewan Syariah Nasional (DSN) telah mengeluarkan fatwa tentang MLM Syariah yang disebut dengan *at-Taswiq Asy-Syabakiy*, atau Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) dalam Fatwa DSN No. 75 tahun 2009. Setidaknya, ada 12 syarat sebuah MLM dikatakan syariah menurut fatwa tersebut, antara lain :

1. Produk yang dipasarkan harus halal, *thayyib* (berkualitas) dan menjauhi syubhat (Syubhat adalah sesuatu yang masih meragukan).
2. Skema akadnya harus memenuhi kaedah dan rukun jual beli sebagaimana yang terdapat dalam hukum Islam (fikih muamalah)
3. Operasional, kebijakan, *corporate culture*, maupun Skema akuntansinya harus sesuai syariah.
4. Tidak ada *excessive mark up* harga barang (harga barang di mark up sampai dua kali lipat), sehingga anggota terzalimi dengan harga yang amat mahal, tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh.
5. Struktur manajemennya memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang terdiri dari para ulama yang memahami masalah ekonomi.
6. Formula intensif harus adil, tidak menzalimi *down line* dan tidak menempatkan *up line* hanya menerima *passive income* tanpa bekerja, *up line* tidak boleh menerima *income* dari hasil jerih payah *down line*-nya.
7. Pembagian bonus harus mencerminkan usaha masing-masing anggota.
8. Tidak ada eksploitasi dalam aturan pembagian bonus antara orang yang awal menjadi anggota dengan yang akhir
9. Bonus yang diberikan harus jelas angka *nisbah*-nya sejak awal.
10. Tidak menitikberatkan barang-barang *tertier* ketika umat masih bergelut dengan pemenuhan kebutuhan primer.
11. Cara penghargaan kepada mereka yang berprestasi tidak boleh mencerminkan sikap hura-hura dan pesta pora, karena sikap itu tidak syari'ah. Praktik ini banyak terjadi pada sejumlah perusahaan MLM.
12. Perusahaan MLM harus berorientasi pada kemaslahatan ekonomi umat.

Dengan demikian, MLM konvensional yang berkembang pesat saat ini, dimodifikasi dan disesuaikan dengan syari'ah. Aspek-aspek haram dan syubhat dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syariah yang berasaskan tauhid, akhlak dan hukum muamalah. Visi dan misi MLM bisa juga berbeda total dengan MLM Syari'ah. MLM Syari'ah juga sangat berbeda dengan MLM konvensional yang pernah ada dan berkembang di Indonesia saat ini. Perbedaan itu terlihat dalam banyak hal, seperti perbedaan motivasi dan niat, visi, misi, prinsip, orientasi, komoditi, skema pengelolaan, pengawasan dan sebagainya.

Visi MLM Syariah

Motivasi dan niat dalam menjalankan MLM Syariah setidaknya ada empat macam. *Pertama*, *kasbul halal wa intifa'uhu* (usaha halal dan menggunakan barang-barang yang halal). *Kedua*, bermu'amalah secara syari'ah Islam. *Ketiga*, mengangkat derajat ekonomi umat. *Keempat*, mengutamakan produk yang berkualitas.

Adapun visi MLM Syari'ah adalah mewujudkan Islam yang sempurna melalui pengamalan ekonomi syari'ah. Sedangkan misinya adalah: *Pertama*, mengangkat derajat ekonomi umat melalui usaha yang sesuai dengan tuntunan syari'at Islam. *Kedua*, meningkatkan jalinan ukhuwah Islam di seluruh dunia. *Ketiga*, membentuk jaringan ekonomi Islam dunia, baik jaringan produksi, distribusi, maupun konsumennya, sehingga dapat mendorong kemandirian dan kemajuan ekonomi umat. *Keempat*, memperkokoh ketahanan akidah dari serbuan budaya dan ideologi yang tidak Islami. *Kelima*, mengantisipasi dan meningkatkan strategi menghadapi era liberalisasi ekonomi dan perdagangan bebas. *Keenam*, meningkatkan ketenangan batin konsumen dengan tersedianya produk-produk halal dan thayyib.

MLM Syariah sebagai bentuk muamalah yang berasal dari kreasi manusia harus selaras dengan prinsip dan kaidah muamalah, agar keberadaannya diakui dan sah. Menurut Nasrun Haroen (2000:11-12)., prinsip-prinsip muamalah adalah: (1) seluruh tindakan muamalah itu tidak terlepas dari nilai-nilai ketuhanan; (2) seluruh tindakan muamalah itu tidak

terlepas dari nilai-nilai kemanusiaan dan dilakukan dengan akhlak terpuji sesuai kedudukannya sebagai khalifah di bumi; (3) mempertimbangkan kemaslahatan pribadi dan masyarakat lebih diutamakan; (4) menegakkan prinsip-prinsip kesamaan hak dan kewajiban antara sesama manusia; (5) semua yang kotor adalah haram, baik berupa perkataan, perbuatan, maupun materinya. Dan sebaliknya seluruh yang baik dihalalkan; (6) mengandung unsur manfaat dan *ta'awun* serta terhindar dai unsur, gharar, judi, dan penipuan.

MLM Syariah sebagai Instrumen Ekonomi Islam

Dengan tetap berpegangan pada aturan DSN MUI, setidaknya MLM Syariah telah mengikuti patokan *maqhasid syariah* tujuan ekonomi Islam itu sendiri. Adapun tujuan ekonomi Islam yang selaras dengan gerakan MLM Syariah antara lain :

1. Kesejahteraan ekonomi dalam kerangka norma moral Islam (dasar pemikiran yaitu: QS. Al-Baqarah ayat 2 dan 168, al-Maidah ayat 87-88, al-Jumu'ah ayat 10).
2. Membentuk masyarakat dengan tatanan sosial yang solid, berdasarkan keadilan dan persaudaraan yang universal (dasar pemikiran yaitu: QS. Al-Hujarat ayat 13, al-Maidah ayat 8, al-Shuaraa' ayat 183).
3. Mencapai distribusi pendapatan dan kekayaan yang adil dan merata (dasar pemikiran yaitu: QS. Al-An'am ayat 165, al-Nahl ayat 71, al-Zukhruf ayat 32).
4. Menciptakan kebebasan individu dalam koneksi kesejahteraan sosial (dasar pemikiran yaitu: QS. Al-Ra'du ayat 36, Luqman ayat 22).

Dari uraian di atas semakin jelas, bahwa dampak dari lahirnya MLM Syariah memberikan warna dan menggairahkan perekonomian umat dan masyarakat luas. Di samping itu juga diharapkan mampu menekan laju pertumbuhan bisnis riba, MG yang menjerat masyarakat Indonesia. Tidak hanya itu adanya lisensi syariah juga berdampak positif bagi pertumbuhan bisnis MLM itu sendiri. Belum lagi ketatnya sebuah bisnis MLM untuk mendapatkan dan mempertahankan lisensi syariah menunjukkan bahwa MUI

juga tidak main-main dalam memerangi bisnis riba, MG. Akhirnya, MLM Syariah yang hari ini baru ada 5 itu, diharapkan mampu menjadi pioneer dan pilot project bisnis MLM Syariah yang menentramkan dan mensejahterakan masyarakat Indonesia.

MLM syariah adalah inovasi bisnis yang harus tetap menjunjung tinggi aturan dan etika. Oleh karena itu, karena MLM akan dibenarkan oleh syariah jika para pelakunya beretika atau berakhlakul karimah, yang merupakan misi utama diutusnya nabi Muhammad saw. Sebagaimana sabda beliau, “*Innamaa bu’itstu li-utamimmima makaarimal akhlak*” sesungguhnya aku diutus untuk menyempurnakan akhlak yang mulia.

Solusi yang Ditawarkan MLM Syariah

Dari uraian yang dikemukakan di atas, ada beberapa solusi penting yang ditawarkan oleh bisnis MLM Syariah yang diharapkan mampu menekan praktik bisnis riba, money game, antara lain:

Pertama, MLM Syariah dalam praktiknya memiliki ijin resmi baik berupa SIUPL (Surat Ijin Usaha Penjualan Langsung) dari Disperindag, tergabung di Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI), dan memiliki sertifikat Syariah dari MUI (Majelis Ulama Indonesia).

Kedua, orientasi dari MLM Syariah tidak hanya pada materi, lebih daripada itu juga diberikan pelatihan, pendidikan dan pembimbingan dalam wadah *business school*, karena bisnis ini 80% sikap, maka pendidikan dan pelatihan menjadi penting terkait masalah akhlak/etika dalam menjalankan bisnis.

Ketiga, di dalam menjalankan bisnisnya MLM Syariah juga menyediakan alat bantu pada membeinya, baik itu starterkit, alat presentasi, buku-buku wajib baca, kaset-ved produk atau bisnis, pertemuan-pertemuan dan konsultan produk atau bisnis. Fasilitas tersebut bisa didapatkan oleh membeinya dari perusahaan baik dengan cara gratis atau membayar sesuai dengan ketentuan perusahaan masing-masing.

Keempat, MLM Syariah memiliki prinsip dalam transaksi harus ada objeknya, kualitas barang harus bagus setidaknya halal, harus mengusung keadilan, transaksi tak mengandung riba, komisi perusahaan harus diberikan

berdasarkan prestasi, bonus diberikan kepada yang melakukan transaksi, tak boleh ada bonus yang masif, tidak boleh ada iming-iming berlebihan, tak boleh ada eksploitasi bonus, mitra usaha wajib membina mitra bawahnya, tidak mengarah MG.

Kelima. untuk memberikan rasa nyaman dan aman bagi membernya MLM Syariah juga memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang di dalamnya beranggotakan para ulama yang paham masalah ekonomi. DPS berperan dalam mengawasi praktik bisnis dan halal-haramnya produk yang dijual serta sistem muamalah yang ada di dalam MLM tersebut. Dengan adanya DPS di bisnis MLM Syariah, setidaknya akan selalu mengawal dengan ketat beberapa prinsip penting dalam bisnis MLM syariah.

Keenam, MLM Syariah selalu menekankan urgensinya ukhuwah (*unity is power*) antar mitra bisnis, sekalipun beda jaringan (*crossline*). Ada semangat untuk saling menolong, membimbing, dan berfastabiqul khoirat dan saling menasihati dengan semangat *loving and caring*.

Penutup

Bisnis riba, *money game* adalah virus mematikan yang menggerogoti perekonomian masyarakat Indonesia dengan menghalalkan segala cara. Tak mengherankan apabila masyarakat akhirnya menjadi trauma dan negatif terhadap bisnis MLM. Nah, di sinilah sebenarnya masyarakat membutuhkan solusi praktis atas kekisruhan yang diakibatkan oleh bisnis riba, *money game* ini.

Lahirnya fatwa MUI melalui DSN tentang MLM Syariah yang disebut dengan *at-Taswiq Asy-Syabakiy*, atau Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) dalam Fatwa DSN No. 75 tahun 2009 telah memberikan angin segar bagi masyarakat yang antipati dan yang menjalankan bisnis MLM. Dengan keluarnya fatwa tersebut, akhirnya masyarakat mendapatkan panduan dan dapat menentukan pilihan ketika memutuskan untuk menjalankan bisnis MLM.

Adanya bisnis MLM Syariah tentu untuk memberikan jaminan keadilan dalam berusaha, kehalalan produk dan penghasilan, pentingnya kerja keras, ukhuwah, tidak adanya eksploitasi dan iming-iming, dan saling tolong-

menolong. Dengan tetap memegang prinsip bisnis syariah yang telah ditetapkan, maka MLM Syariah dipastikan mampu menjadi solusi praktis dalam menekan bisnis riba, *money game* di Indonesia.

Daftar Pustaka

- Agustianto. 2012. Multi Level marketing Menurut Hukum Islam. Tersedia: <http://www.agustiantocentre.com/?p=912> (27 Februari 2012)
- . 2012. *Money game berkedok multi level marketing (Perspektif Ekonomi Syariah)* dalam <http://www.agustiantocentre.com/?p=648>(27 Februari 2012)
- Al-Ghazali, 1422 H. *Al-Mustasfa ni Ilmu Al-Usul*. Jilid II. Kairo: Amiriyah.
- Antonio, Syafei. 2008. *Bank Syariah, Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Clothier. 1994. *Multi Level Marketing*. Jakarta: Erlangga.
- Daairah al-Ma'arif al-Islamiyyah. tt. Beirut: *Daar Al-Fikr*, vol. III.
- Fadhil. 2011. 17 Top MLM/DS Indonesia 2011. Jakarta: *My Income*, vol.1, 2011.
- Haroen, Nasrun. 2000. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Gaya Media.
- Jauhari, Sofwan. 2011. MLM dalam Perspektif Syariah Islam. Jakarta: *Global Network*, edisi Oktober.
- . 2011. Hukum Menjalankan Bisnis MLM. Jakarta: *Global Network*, edisi Desember.
- Jasiman. 2010. *MLM dalam Perspektif Syariah*. Surakarta: Media Insani Press.
- Saeed, Abdullah. 1996. *Islamic Banking and Interest: a study of the Prohibition of Riba its Contemporary Interpretation*. Leiden, New York, Koln: E.J. Brill.
- Senduk, Safir. 2012. 5 Alasan Memilih MLM yang Benar, dalam <http://shendyamanda.blogspot.com/2012/01/5-alasan-memilih-bisnis-mlm-yang-tepat>. (27 Februari 2012).
- Syaparudin. 2011. Ekonomi Islam: Solusi Terhadap Berbagai Permasalahan Sosial-Ekonomi. Salatiga: *Jurnal Muqtasid*, vol. 1 no. 1, hal. 29.
- The Leader. 2007. *The Seccret Book of MLM*. Bandung: Mic Publisher.