

**HUKUM
MULTI LEVEL MARKETING (MLM)
SYARIAH**

SUAIDI, S.H.I., M.S.I.

Hukum MLM Syariah

© Suaidi, S.H.I., M.S.I.

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

All right reserved

Penulis: Suaidi, S.H.I., M.S.I.

Editor: Khotibul Umam, M.E.I.

Desain Isi: Halindo

Desain Sampul: Shohifur Ridho'i

Cetakan Pertama, Maret 2020

hlm. 102, 14 X 21 cm

ISBN: 978-602-0848-60-0

Perpustakaan Nasional RI

Katalog Dalam Terbitan (KDT)

Penerbit:

CV. Halaman Indonesia

Villa Bukit Asri, Bangunjiwo, Bantul, Yogyakarta

Email: halamanindonesiabook@gmail.com

Website: halamanindonesiaculturalforum.com

MOTTO

ثم جعلناك على شريعة من الأمر فاتبعها ولا تتبع أهواء الذين لا يعلمون

Artinya: Kemudian Kami jadikan kamu berada di atas suatu syariat (peraturan) dari urusan (agama itu), maka ikutilah syariat itu dan janganlah kamu ikuti hawa nafsu orang-orang yang tidak mengetahui. (QS. Al-jastiyah: 18)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (٢٩)

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu ; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (An-Nisa':29)

DAFTAR ISI

BAB I	
Multi Level Marketing (MLM)	9
BAB II	
MLM Konvensional dan Syari'ah	19
BAB III	
Sistem/Akad MLM Syari'ah	35
BAB IV	
Kelebihan dan Kekurangan MLM Syari'ah	43
BAB V	
Historisitas Herba Penawar Al-Wahidah (HPA) Sebagai MLM Syari'ah	51
BAB VI	
Produk dan Etika HPA Sebagai MLM Syari'ah	63
BAB VII	
Tinjauan Hukum Islam Terhadap HPA Dalam Sistem MLM Syari'ah	81
BAB VIII	
Penutup	93
Daftar Pustaka	96
TENTANG PENULIS	101

SEKAPUR SIRIH

BISNIS HPA dalam system *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah saat ini rasanya semakin menjamur, bahkan perkembangannya tidak hanya mengalir ke kota-kota melainkan juga telah banyak merambah ke pelosok-pelosok desa. Namun, perkembangan MLM Syariah tidak semarak seperti berkembangnya MLM konvensional. Dimana, MLM Konvensional secara hukum fiqh muamalah status hukumnya banyak yang buram dan bermasalah. Lain halnya dengan MLM Syariah, yang mana gerakan dan geliatnya dikancah masyarakat selalu mendapat pantauan dan perhatian khusus dari para ulama, termasuk Majelis Ulama Indonesia (MUI). Jadi secacara hukum bisnis, MLM Syariah sedikit lebih jenih dan terjamin kehalalannya daripada MLM Konvensional. Akan tetapi, HPA yang bersistem MLM Syariah tidak selalu berjalan secara mulus dan perjalanannya sepi dari kritik Masyarakat, justru, dengan label Syariah dalam tubuh HPA ini sebagian masyarakat mengecam karena yang terjadi di lapangan banyak yang memakai sebatas kulit luarnya saja, sedangkan dari sisi prakteknya terkadang mengundang kontroversi pemikiran.

Oleh karena, disinilah penulis akan memberikan analisa hukum tentang persoalan bisnis MLM yang sebenarnya. Mengapa MLM itu Konvensional ataupun Syariah. Teknik pengambilan data yang kami lakukan adalah dengan menggunakan penelitian pustaka (*Liberary Research*), dan untuk memperoleh data yang lengkap dan valid, penulis menggunakan metode dokumintasi, yaitu menggali data primer yang berbentuk buku-buku khusus yang berkaitan langsung dengan judul skripsi ini, serta data sekunder yang sekiranya mendukung akan terangkumnya penulisan skripsi ini, misalkan dari hasil bacaan majalah atau dari hasil akses internet lainnya.

Titik temu sejauh penulis tangkap tentang bisnis HPA dalam system MLM Syariah, tidak seperti apa yang dikometari oleh Robert L. Fitzpatrick dan Joyce K. Reynolds, dimana dengan gagasan yang mereka ungkap seakan-akan posisi MLM Syariah terpojokkan dan sepertinya tersamakan dengan MLM Konvensional. Justru realitasnya berbeda, ternyata MLM Syariah terhalau ketat secara hukum berbisnis. Dalam etika berbisnis mereka betul-betul menggunakan kaidah syara', teliti dan cermat dalam kode etik fiqh muamalah. Kesimpulannya karena bisnis MLM Syariah telah sesuai dengan hukum fiqh muamalah yaitu memakai sistem akad *murabahah* dan *mudharabah*, maka penulis berkesimpulan bahwa berbisnis MLM yang bersistem MLM Syariah boleh dilakukan oleh siapapun lebih-lebih kaum muslim yang senang dan gemar dalam berbisnis.

BAB I
MULTI LEVEL MARKETING

PADA akhir-akhir ini bisnis dengan sistem Multi Level Marketing (MLM) atau pemasaran dengan cara berjenjang, disebut juga Network Marketing atau pemasaran dengan menggunakan jaringan, begitu semarak bagai cendawan di musim hujan, apalagi dalam suasana krisis ekonomi yang sampai sekarang belum kunjung berhenti.

Herba Penawar al-Wahidah (HPA) merupakan salah satu nama produk yang ada di bawah naungan Multi Level Marketing (MLM). Karena dalam HPA sendiri adalah suatu ladang industri yang di dalamnya banyak memproduksi herba-herba kesehatan (herba al-wahidah) baik herbal itu terkait dengan obat-obatan terapi fisik maupun yang berbentuk makanan atau minuman.

Sebenarnya penjualan produk semacam ini dalam pelbagai tingkat (MLM) bukanlah sesuatu yang baru dalam strategi pemasaran perniagaan, malah hal semacam itu merupakan salah satu cabang atau bentuk perniagaan yang sedang berkembang pesat di negara kita hari ini¹.

Sedangkan perniagaan yang berbentuk MLM ialah salah satu bentuk aktivitas ekonomi atau muamalah masa kini yang semakin berkembang. MLM itu sudah seharusnya dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip perniagaan.²

Belakangan ini semakin banyak muncul perusahaan-perusahaan yang menjual produknya melalui sistem Multi Level Marketing (MLM). Di antara yang menjual produk-produk itu adalah seperti Produk HPA. Oleh karena, perlu

¹ Tentang strategi pemasaran MLM menurut perspektif Islam lihat di, <http://www.scribd.com>

² Agus Hidayat Nugraha (ed), *MLM Syariah HPA Industri SDN BHD*, (Jejawi Dalam: *HPA INDUSTRIES SDN BHD*, 2009), hlm. 2

kiranya dibahas hukumnya menurut konsep kacamata hukum syari'ah.

Sistem Marketing MLM ini merupakan kreasi dan inovasi marketing yang melibatkan masyarakat konsumen dalam kegiatan usaha pemasaran dengan tujuan agar masyarakat konsumen dapat menikmati tidak saja manfaat Produk, tetapi juga manfaat finansial dalam bentuk insentif, hadiah-hadiah, haji dan umrah, perlindungan asuransi, tabungan hari tua dan bahkan kepemilikan saham perusahaan. Yang tiada lain tujuannya adalah agar produk yang di tawarkan para produsen biar berlaku dengan cepat dan banyak diminati oleh masyarakat.

Sehingga pada akhirnya tidak jarang atau banyak keluhan yang mengomentari tentang sebuah produk yang masih ada di bawah MLM, bahwa ikut MLM itu tidak boleh diantaranya seperti kata mereka,³ hampir semua orang yang menanamkan uang, MLM berakhir dengan hilangnya uang. Kurang dari 1% distributor MLM mendapatkan laba dan mereka yang mendapatkan pendapatan seumur hidup dalam bisnis ini persentasenya jauh lebih kecil lagi. Menemukan Sistem Penjualan Yang Tidak Produktif Dan Tidak Praktis. Seperti penjualan eceran satu-satu ke konsumen merupakan cara kuno, bukan trend masa depan dan Kurang Dari 1% Dari Keseluruhan Penjualan Dilakukan Melalui MLM dan banyak volume dari

³ Komentar ini di lontarkan oleh Robert L. Fitzpatrick dan Joyce K. Reynolds dalam bukunya False Profits: Seeking Financial and Spiritual Deliverance in Multi-Level Marketing and Pyramid Schemes, Herald Press Charlotte, sedangkan terkait dengan tidak bolehnya ikut MLM sesuai dengan lajnah Daimah Saudi yang berbunyi "Saudi Arabia mengharamkan MLM yang tertuang dalam Fatwa Lajnah Daimah Saudi nomor 22935 demikian halnya Majma' Fiqh (Lembaga Fikih) Sudan dalam keputusan rapat nomor 3/23 tertanggal 17 Rabiul Akhir 1424/17 Juni 2003, sepakat mengharamkan jenis jual beli dengan sistem MLM. Selain itu, perlu juga diketahui juga ciri-ciri bisnis money game yang jelas haram yang seringnya berkedok MLM". *Lebih validnya penetapan dan komentar mereka tolong di lihat di, <http://radensomad.com/pengertian-dan-hukum-multi-level-marketing-mlm-dalam-islam.html>*

penjualan ini terjadi karena pembelian oleh para distributor baru yang sebenarnya membayar biaya pendaftaran untuk sebuah bisnis yang selanjutnya akan dia tinggalkan.

Terkait dengan komentar mereka di atas yang menyatakan bahwa ikut MLM merupakan suatu perusahaan yang seakan-akan membangun berbagai macam efek atau dampak negatif terhadap perekonomian umat, terasa tidak enak dengan kondisi HPA yang saat ini sudah menjamur di Negara kita ini.

Sedangkan HPA sendiri adalah sebuah perusahaan yang saat ini masih eksis sekaligus produk HPA itu saat ini sedang bernaung di bawahindungan MLM yaitu dengan penjualan produk- produk kesehatan-nya (herba alwahida) yang didirikan oleh Tn. Haji Ismail bin H. Ahmad pada bulan September 1987 yang berkantor pusat di Malaysia dan HPA Indonesia ada sejak tahun 2000.⁴

Kalau di teliti lebih jauh kenapa kemudian MLM itu harus ada dalam system MLM, mungkin kerana faktor lahirnya MLM adalah lebih awal dari pada lahirnya Prodak HPA. HPA lahir pada tahun 1987, sedangkan MLM masuk ke Indonesia saja sudah pada sekitar tahun 80-an, jaringan bisnis Penjualan Langsung (Direct Selling) MLM terus marak dan subur menjamur. Model bisnis ini pun kian berkembang setelah adanya badai krisis moneter dan ekonomi. Pemain yang terjun di dunia MLM memanfaatkan momentum dan situasi krisis untuk menawarkan solusi bisnis bagi pemain asing maupun lokal.⁵

Maka ada yang mengatakan maklum HPA masuk kedalam Sistem MLM karena MLM sendiri masuk dalam bab Muamalat, yang pada dasarnya mubah atau boleh. Merujuk kepada kaidah bahwa “*Al-Aslu fi al-Ibabatu hatta yadullu al-dalil ala al-*

⁴ Pamukat Wahyu, *Apa Itu Hpa*, lihat di, <http://Hpaibnusina.Blogspot.Com>

⁵ Agung-Wahyudi, *Benarkah MLM Haram*, lihat di, <http://www.Mediaskripsi.com>

tahrim”⁶ Hukum segala sesuatu itu pada asalnya adalah boleh. Dalam hal ini maksudnya adalah dalam masalah muamalat. Sampai nanti ada hal-hal yang ternyata dilarang atau diharamkan dalam syaria Islam.⁷

Kemakluman HPA untuk berhubungan dengan MLM, mungkin karena MLM sendiri adalah suatu ikatan yang membangun perniagaan dalam sebuah pendistribusian prodak Dunia. Sedangkan yang di khawatirkan dan yang kerap terjadi dalam istilah MLM adalah terjadinya penipuan dalam perniagaan, pada hal penipuan sendiri dalam bab jual-beli (*buyu*) tidak boleh di terapkan, karena kalau misalkan masih tetap di terapkan maka yang pastinya diantara salah satu kedua belah pihak pasti ada yang di rugikan atau dianak tirikan. pada hal sabda Rasulullah:

عن أبي هريرة قال: نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الحصاق وعن بيع الغرر. (رواه مسلم)

“Rasulullah shalallahu ‘alabi wasallam melarang jual beli gharar”. (H R Imam Muslim dari Abu Hurairoh)⁸

Atau mungkin dalam system MLM yang di khawatirkan lagi adalah adanya system Money Game atau mengikuti system Piramid yang bisa di bilang hanya berat sebelah (diuntungkan satu orang) dalam baik kepada penjual maupun kepada pembeli. Dan hal ini terbukti sebagaimana yang terjadi dalam sebuah kasus di internet yang kebetulan menimpa kepada seorang anggota atau peserta MLM.

Pada suatu ketika dia sedang menjadi anggota MLM ada pada level 1, jumlah member 4, maka total bonus yang di-

⁶ H. Abdul Mudjib, *kaidah-kaidah Ilmu Fiqh (Al-Qowa'idul Fiqqhiyah)*, (Jakarta: Kalam Mulia, cet. 3, September 1999), hal. 25. Atau, Ibnu Taimiyah, tidak jelas tahun penerbitannya, *Majmu' al-fatawa*, (ttp: tnp, tt), hal. 386

⁷ *Kajian Syariah : MLM Halal atau Haram*, lihat di, <http://yuleko.com/category/kajian-syariah>, Thursday, October 9th, 2008

⁸ Imam abi Zakariya Yahya bin Syarif an-Nawawi al-Damsyqi, *Shahih Muslim*, Juz VII, (Makatabah Mirar Musthafa al-Baz, 1996), hal. 766

dapat Rp. 20.000. Kemudian pada level 5 misalnya, jumlah anggota 1024 maka bonusnya adalah Rp. 5.120.000, dan selanjutnya pada level 16 jumlah anggota mencapai 4 milyar, atau sekitar $\frac{1}{2}$ lebih penduduk bumi, hingga pada level 17 jumlah anggota mencapai 17 milyar (dengan bonus sekian trilyun), yang tentu saja belum mencapai penduduk bumi.⁹

Pengalaman di atas menunjukkan bahwa pada akhirnya level ataslah yang diuntungkan sedangkan level yang ada di bawahnya sama halnya dengan pepatah yang mengatakan persis seperti pungguk merindukan bulan yang endingnya pungguk (mereka) itu tidak tergapai-gapai merangkul bulan itu.

Atau bisa jadi tidak tercapainya mimpi dalam bisnis mereka ini disebabkan suatu waktu perjalanan penjualan produknya mengalami stagnasi atau pembekuan penjualan sehingga berhenti dalam penjualan produknya. Apabila ini yang terjadi maka *down line* yang kemudian mengalami kerugian kedua kalinya dan yang sangat beruntung atau diuntungkan adalah level yang lebih dulu masuk dari segelintir level atas. Problematik semacam ini Apakah tidak pernah terfikirkan bahwa pasti ada level bawah (*down line*) yang tidak beruntung dibandingkan dengan level atas (*up line*).

عن أبي هريرة: أن رسول الله صلى الله عليه وسلم: من غشنا فليس منا.
(رواه مسلم)

Dari Abu Hurairah ra. berkata, “barang siapa yang menipu maka ia bukan dari golongan kami”. (HR. Muslim 1513)¹⁰

Lalu apakah Fulan yang berada di level atas (pada saat perusahaan MLM tutup) tenang-tenang saja, dengan berkata bahwa “Salah sendiri kenapa baru masuk jadi anggota setelah kita sudah kaya?” Lalu, bagaimana dengan janji yang telah

⁹Agung-Wahyudi, *benarkah-mlm-haram-bag*, di lihat di,
<http://www.mediaskripsi.com>

¹⁰ *Shahih Muslim*, Juz I, hal. 326

ditanamkan, bagaimana dengan sejumlah dana yang telah disetorkan padahal level bawah belum menikmati keuntungannya, sedangkan bisnis telah berhenti karena tidak ada anggota lagi di muka bumi.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (٢٩)

29. Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (An-Nisa':29)¹¹

Dengan banyaknya keluhan yang mengomentari tentang sebuah produk yang masih ada di bawah MLM sebagaimana yang di jelaskan diatas, bahwa ikut MLM itu tidak boleh diantaranya karena, hampir semua orang yang menanamkan uang, MLM berakhir dengan hilangnya uang. Kurang dari 1% distributor MLM mendapatkan laba dan mereka yang mendapatkan pendapatan seumur hidup dalam bisnis ini persentasenya jauh lebih kecil lagi dan lain sebagainya.

Bermula dari problem di atas, penulis tertarik menelaah kembali dari segi hukum Islam (Syariah). Apakah benar MLM Syariah dikomentari seperti itu kemudian bagaimana dengan HPA yang ada di bawah naungan MLM Syariah, apakah juga telah mengandung unsur *Gharar* dan *tadlis* di dalamnya?. Karena menurut hemat penulis penekanan akan tidak bolehnya meniadakan HPA yang ada dalam sisi MLM sendiri bisa jadi karena di dalamnya di takuti mengandung unsur *Gharar* dan *Tadlis*. Sehingga karena diantara dua faktor tersebut yang membuat boleh tidaknya *al-buyu'* dalam Islam.

Kembali ke perniagaan Islam, terkait dengan dinamika niaga prodak HPA yang bersistem Multi Level Marketing

¹¹ Depag RI didukung oleh Raja Fahd Abdal' Aziz al-su'ud, *Al-Quran dan Terjemahannya*, (Mushaful Madinah An-Nubuawah, Cet. II, 1971), hal. 122

(MLM) Syariah, yakni dengan transaksi HPA itu sendiri, seiring praktek dalam budaya MLM yang sering di untungkan hanya pihak sebelah sedangkan yang satunya selalu di rugikan.

Oleh karenanya, HPA yang saat ini sudah memperoleh sertifikasi dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) sebagai wadah nama produk yang bersistem Multi Level Marketing (MLM) Syariah tidak ada penyimpangan dari hukum yang sebenarnya. Kemudian dalam benak penulis selalu bertanya-tanya apakah dalam HPA yang bersistem MLM Syariah itu tidak ada unsur *gharar* atau *tadlis*? atau apakah manajemen telah betul-betul sesuai dengan koridor syariah? Kemudian bagaimana hukumnya meniadakan HPA dalam sistem MLM Syariah itu sendiri?

Berangkat dari keraguan inilah mengapa penulis kembali ingin menelisik lebih jauh tentang ketetapan-ketetapan terkait dengan berkembangnya HPA yang ada di bawah naungan MLM Syariah saat ini. Sebenarnya agar tidak ada keburaman sosial dalam status hukum penjualan HPA dalam sistem MLM Syariah. Karena akhir-akhir ini bermula dari transaksi perniagaan, orang muslim sehingga pada akhirnya mengkonsumsi barang yang tidak jelas status hukumnya.

Dari beberapa faktor diatas itulah penulispun menarik judul **“Analisis Hukum Islam Terhadap Herbal Penawar Al-Wahidah (HPA) sebagai Sistem Multi Level Marketing (MLM) Syariah”** agar supaya bisa memberikan pencerahan pemikiran kepada masyarakat. Berhubung dengan problem ekonomi sehari-hari mereka saat ini dimana perniagaan nasional maupun internasional banyak di naungi MLM atau MLM Syariah termasuk HPA yang saat ini juga sedang dinaungi MLM Syariah. Bagi penikmat atau konsumen dalam sebuah produk dan lebih fokusnya bagi konsumen HPA maka bagaimana kemudian makanan yang mereka makan tidak lagi ada unsur barang haram. Selain dari sumbangan pemikiran, penulis mengharapkan dengan selesainya skripsi ini semoga niaga atau transaksi yang kita terapkan sehari-hari tidak lagi

menuai yang namanya *Gharar* dan *tadlis*. Amin. Dengan deskripsi di atas maka penulis mempertanyakan dua pertanyaan penting: *pertama*, Sistem apa saja yang di gunakan HPA dalam MLM Syariah? Bagaiman pandangan Hukum Islam terhadap HPA dalam Sistem MLM Syariah?

BAB II

MLM KONVENSIONAL DAN SYARI'AH

AGAR pembahasan ini lebih luas tapi tetap fokus dan mengarah dalam kepenulisan ini, penulis akan menjabarkan *Multi Level Marketing* (MLM) dengan definisinya.

Secara Etimologi MLM berasal dari bahasa inggris, *Multi* berarti banyak sedangkan *Level* berarti jenjang atau tingkat, adapun *Marketing* berarti pemasaran. Jadi, dari kata tersebut dapat difahami bahwa MLM adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut sebagai multi level karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat.¹² MLM ini bisa juga disebut sebagai *network marketing*. Disebut demikian karena anggota kelompok tersebut semakin banyak sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (*network*) yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran.

Adapun dari sudut sistem MLM itu sendiri, pada dasarnya MLM yang berbasis Syariah tidak jauh berbeda dengan MLM Konvensional. Namun, yang membedakan adalah bahwa bentuk usaha atau jasa yang menjalankan usahanya harus memenuhi hal-hal sebagai berikut.¹³

- a. Sistem distribusi pendapatan haruslah dilakukan secara profesional dan seimbang. Dengan kata lain tidak terjadi eksploitasi antar sesama.
- b. Apresiasi distributor, haruslah apresiasi yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, misalnya tidak melakukan pemaksaan, tidak berdusta, jujur dan tidak merugikan

¹² Andreas Harefa, *Multi Level Marketing*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 1999). hal. 4

¹³ Gemala Dewi, SH. LIM, et al, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. (Jakarta : PT Prenada Media). hal. 144

pihak lain serta memiliki komitmen jiwa yang bagus (*Akhlakul Karimah*).

- c. Penetapan harga walaupun keuntungan (komisi dan bonus) yang akan diberikan kepada para anggota berasal dari keuntungan penjualan barang, bukan berarti harga barang yang dipasarkan harus tinggi. Hendaknya semakin besar jumlah anggota distributor maka tingkat harga makin menurun yang pada akhirnya kaum muslimin dapat merasakan sistem pemasaran tersebut.
- d. Jenis produk yang ditawarkan haruslah produk yang benar-benar terjamin kehalalan dan kesuciannya sehingga kaum muslimin merasa aman untuk menggunakan / mengkonsumsi produk yang dipasarkan.

Dengan adanya beberapa perbedaan diatas, sehingga ada alasan tersendiri untuk mengharamkan akan keberadaan MLM itu sendiri. Sedangkan alasan-alasan keharaman menggunakan MLM adalah sebagai berikut:¹⁴

Alasan pertama: di dalam transaksi dengan metode MLM, seorang anggota mempunyai dua kedudukan : *Kedudukan Pertama*, sebagai pembeli produk, karena dia membeli produk secara langsung dari perusahaan atau distributor. Pada setiap pembelian, biasanya dia akan mendapatkan bonus berupa potongan harga. *Kedudukan Kedua*, sebagai nakelar, karena selain membeli produk tersebut, dia harus berusaha merekrut anggota baru. Setiap perekrutan dia mendapatkan bonus juga. Keharaman MLM biasa bisa kita lihat dengan adanya dalil-dalil sebagai berikut:

a. Hadits yang diriwayatkan oleh Ahmad, an-Nasa'i dan at-Tirmidzi, dari Abu Hurairah ra. Yang menyatakan:

نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن بيعتين في بيعة

¹⁴ Lihat, di <http://m.voa-islam.com>

“Nabi Saw. Telah melarang dua pembelian dalam satu pembelian” (HR. Ahmad, an-Nasa’i, dan at-timizdi).¹⁵

Dalam hal ini, as-Syafiie memberikan keterangan (Syarh) terhadap maksud *bay’atain fi bay’ah* (dua pembelian dalam satu pembelian), dengan menyatakan, jika seseorang mengatakan .¹⁶

وقد فسر له ذلك الشافعي بتفسير آخر فقال أن يقول : بعثك ذا العبد بألف على أن تبيعني دارك بكذا

“saya jual budak ini kepada anda dengan harga 1000, dengan catatan anda menjual rumah anda kepada saya dengan harga segini.

Artinya, jika anda menetapkan milik anda menjadi milik saya, saya pun menetapkan milik saya menjadi milik anda.

b. Hadits dari al-Bazzar dan Ahmad, dari Ibnu Mas’ud yang menyatakan: Rasulullah Saw. Telah melarang dua kesepakatan (akad) dalam satu kesepakatan (akad).¹⁷ Hadits senada dikemukakan oleh at-Thabrani dalam kitabnya, al-Awsath, dengan redaksi sebagai berikut “(tidaklah dihalalkan dua kesepakatan (akad) dalam satu kesepakatan (akad))”.¹⁸

Maksud Hadits ini sama dengan hadits yang telah dinyatakan dalam point 1 di atas. Dalam hal ini, Rasulullah Saw. dengan tegas melarang praktek dua akad (kesepakatan) dalam satu akad (kesepakatan).

c. Hadits Ibnu majah, al-Hakim dan ibnu Hibban dai Amr’ bin Syuieb, dari bapaknya, dari kakeknya, dengan redaksi:

¹⁵ As-Syaukani, Nayl al-Awthar juz v. (PT Darul al-kutub al-Ilmiah, Beirut, 1995). hal. 161

¹⁶ s-Syaukani, Nayl al-Awthar juz v. (PT Darul al-kutub al-Ilmiah, Beirut, 1995). hal. 162

¹⁷ Al-Haytsami, *Majma’ az-Zawaid wa Manba’ al-Fawaid* juz IV. (Dar al-Kitab al-Arabi, Beirut, 1973). hal. 84

¹⁸ Al-Haytsami, *Majma’ az-Zawaid wa Manba’ al-Fawaid* juz IV. (Dar al-Kitab al-Arabi, Beirut, 1973). hal. 84

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : (لا يحل سلف وبيع، ولا شرطان في بيع ولا ربح مالم يضمن ولا بيع ماليس عندك).

*“tidak dihalalkan salaf (akad pemesanan barang) dengan jual-beli, dan tidak dihalalkan dua syarat dalam satu transaksi dalam satu transaksi jual-beli”.*¹⁹

Hadits ini menegaskan larangan dalam dua konteks hadits sebelumnya, dengan disertai contoh kasus, yaitu akad salaf, atau akad pemesanan barang dengan pembayaran di depan, atau semacam inden barang, dengan akad jual-beli dalam satu transaksi, atau akad. Untuk mempertegas konteks hadits yang terakhir ini, penjelasan as-Sarakhsi – penganut mazdhab Hanafi – bisa digunakan. Beliau juga menjelaskan, bahwa melakukan transaksi jual-beli dengan ijarah (kontrak jasa) satu akad juga termasuk larangan dalam hadits tersebut.²⁰

Dari dalalah yang ada, baik yang menggunakan lafadz: *لا يحل* / *لا تحل* / *لا تحل* (melarang), maupun *لا يحلل* / *لا يحل* (tidak dihalalkan) menunjukkan, bahwa hukum muamalah yang disebutkan dalam hadits tersebut jelas haram. Sebab, ada lafadz dengan jelas menyatakan keharamannya, seperti: *لا يحلل* / *لا يحل* / *لا يحل*. Ini mengenai dalil dan hukum yang berkaitan dengan dua transaksi dalam satu akad, serta manath hukumnya. Mengenai akad (shafaqah)-nya para ulama’ mendefinisikannya sebagai: akad merupakan hubungan antara ijab dan qabul dalam bentuk yang disyariatkan, dengan dampak yang ditetapkan pada tempatnya.²¹

Maka, suatu tasharruf qawli (tindakan lisan) dikatakan sebagai akad, jika adab ijab (penawaran) dan qabul (penerimaan), ijab (penawaran) dari pihak pertama, sedangkan qabul (Penerimaan) dari pihak kedua. Ijab dan qabul ini juga

¹⁹ Al-Asqalani, Talhish al-Habir, ed. Abdullah Hasyim al-Yamani, t.Ap., Madinah, 1964, Juz III. (tp, tt). hal. 12

²⁰ as-Sarakhsi, *al-Mabsuth Li sarakhsi*, jus xx. hal. 166

²¹ Ibn al-Abidin, Hasyiyah Ibn Abidin, juz II, hal. 355, Wahbah az-Zuhaili, al-Fiqh al-Islam wa-Adillatuhu, juz IV. hal. 2918

harus dilakukan secara syar'I, sehingga dampaknya juga halal bagi masing-masing pihak. Misalnya, seorang penjual barang menyatakan:

Saya jual rumah saya ini kepada anda dengan harga 50 juta, adalah bentuk penawaran (ijab, maka ketika si pembeli menyatakan: saya beli rumah anda dengan harga 50 juta, adalah penerimaan (qabul). Dampak ijab-qabul ini adalah mendapatkan uang si pembeli sebesar Rp. 50 juta, sedangkan si pembeli berhak mendapatkan rumah si penjual tadi. Inilah bentuk akad yang di perbolehkan oleh syara'. Di samping itu, Islam telah menetapkan bahwa akad harus dilakukan terhadap salah satu dari dua perkara; zat (barang atau benda atau jasa manfaat). Misalnya, akad syirkah dan jual-beli adalah akad yang dilakukan terhadap jasa (manfaat). Selain terhadap dua hal ini, maka akad tersebut statusnya batil.

Adapun praktik pemakelaran secara umum hukumnya adalah boleh. Berdasarkan hadits Qays bin Abi Ghuzah yang menyatakan: "kami biasa membeli beberapa wasaq di Madinah, dan biasa menyebut diri kami dengan *samsarah* (bentuk plural dari *simsar*, makelar), kemudian Rasulullah Saw. Keluar menghampiri kami, dan menyebut kami dengan nama yang lebih baik dari pada sebutan kami. Beliau menyatakan: wahai tjjar (bentuk plural dari tajir, pedagang), sesungguhnya jual-beli itu selalu dihindari kelalaian dan sumpah, maka bersihkan dengan sedekah."²²

Hanya yang perlu dipahami adalah fakta pemakelaran yang dinyatakan dalam hadits Rasulullah Saw. Sebagaimana yang dijelaskan oleh as-Syarakhsi ketika mengemukakan hadits ini adalah: *simsar* adalah sebutan orang yang bekerja untuk orang lain dengan kompensasi (upah atau bonus). Baik untuk menjual maupun membeli.²³

²² as-Sarakhsi, *al-Mabsuth Li sarakhsi*, jus xx. hal. 115

²³ as-Sarakhsi, *al-Mabsuth Li sarakhsi*, jus xx. hal. 165

Ibnu Abbas dalam shahih bukhari mengatakan tentang bolehnya mengambil dari hasil akad *samsarah*:²⁴

باب أجر السمسرة ولم ير أن سيرين وعطاً وإبراهيم والحسن بأجر
السمسار وقال ابن عباس لا بأس أن يقول بع هذا الثوب فمأزاد على كذا وكذا
فهو ركز.

Ulama penganut Hambali, Muhammad bin Abi al-Fath dalam kitabnya, al-Mutaalli', meletakkan akan definisi pemakelaran yang dalam fiqh dikenal dengan *samsarah*, atau dalal tersebut, seraya menyatakan: jika (seseorang) menunjukkan dalam transaksi jual-beli; dikatakan: saya telah menunjukkan anda pada suatu—dengan difathah dal-nya, *dalalat(an)*, dan *dilalatan(an)*, serta didhammahkan dal-nya, yaitu jika seorang pembeli menunjukkan kepadanya, maka orang itu adalah *simсар* (makelar) anantara keduanya (pembeli dan penjual), dan juga disebut dalal.²⁵

Pertanyaannya adalah bagaimana hukum melakukan satu akad dengan menghasilkan dua akad sekaligus, yaitu sebagai pembeli dan makelar? Dalam Islam hal itu dilarang, ini berdasarkan hadits-hadits dibawah ini:

1. hadits abu Hurairah *ra*:

نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن بيعتين في بيعة

“Nabi Saw. Telah melarang dua pembelian dalam satu pembelian”
(HR. Tirmizdi, Nasa’i dan Ahmad. Berkata Imam Tirmizdi: Hadits Abu Hurairah adalah Gadits hasan shahih dan bisa menjadi pedoman amal menurut para ulama).²⁶

Imam Syafi’I *rahimahullah* berkata tentang hadits ini, sebagaimana dinukil imam Tirmidzi, yaitu “jika seseorang

²⁴ Abi Abdillah Muhammad bin Ismail bin Ibrahim ibn al-Mughirah al-Bukhari al-Jufi, *Shaheh Bukhari* juz 3. (Darul al-Matabiah as-Subhah, tt.). hal. 111

²⁵ Muhamma bin Abi al-Fath, al-Muthalli', ed. Muhammad Basyir al-Adlabi, (al-Maktab al-Islami, Beirut), 1981. hal. 279

²⁶ Ibid..., hal. 161

mengatakan, ‘aku menjual rumahku kepadamu dengan harga sekian dengan syarat kamu harus menjual budakmu kepadaku dengan harga sekian. Jika budakmu sudah menjadi milikku berarti rumahku juga menjadi milikmu’.”²⁷

Kesimpulannya bahwa melakukan dua macam akad dalam satu transaksi yang mengikat satu dengan yang lainnya adalah haram berdasarkan hadits di atas.

2. hadits Abdullah bin Amr, bahwasanya Rasulullah Saw. Bersabda:

لا يَحِلُّ سَلْفٌ وَبَيْعٌ، وَلَا شَرْطَانِ فِي بَيْعٍ وَلَا رِبْحٍ مَالٍ يَضْمَنُ وَلَا بَيْعٌ مَالِيَسْ
عِنْدَكَ

*“tidak halal menjual dengan syarat memberikan hutangan, dua syarat dalam satu transaksi, keuntungan menjual sesuatu yang belum engkau jamin, serta menjual sesuatu yang bukan milikmu.”*²⁸

Hadits di atas juga menerangkan tentang keharaman melakukan dua transaksi dalam satu akad, seperti melakukan akad utang-piutang dan jual-beli, satu dengan yang lainnya saling mengikat. Contohnya: seseorang berkata kepada temannya, “saya akan jual rumah ini kepadamu dengan syarat kamu meminjamkan mobilmu kepada saya selama satu bulan. “alasan diharamkan transaksi seperti ini adalah tidak jelasnya harga barang dan menggantungkan suatu transaksi kepada syarat yang belum tentu terjadi.”²⁹

Alasan Kedua: Di dalam MLM terdapat makelar berantai. Sebenarnya makelar (*samsarah*) dibolehkan di dalam Islam, yaitu transaksi di mana pihak pertama mendapatkan imbalan atas usahanya memasarkan produk dan pertamanya dengan pembelinya.

²⁷ Sunan Tirmidzi juz 3, (Darul kutub al-Ilmiyah, beirut), hal. 533

²⁸ Ibid..., hal. 12

²⁹ Asy-Syaukani, *Nailul Author*, juz v. (PT. Riyadh, Dar an-Nafs). hal. 173

Adapun makelar di dalam MLM bukanlah memasarkan produk, tetapi memasarkan komisi. Maka, kita dapatkan setiap anggota MLM memasarkan produk kepada orang yang akan memasarkan dan seterusnya. Sehingga terjadilah pemasaran berantai. Hal ini tidak boleh karena akadnya mengandung *gharar* dan spekulatif.

Alasan Ketiga: Di dalam MLM terdapat unsur perjudian, karena seseorang ketika membeli salah satu produk yang ditawarkan, sebenarnya niatnya bukan karena ingin memanfaatkan atau memakai produk tersebut, tetapi dia membelinya sekedar sebagai sarana untuk mendapatkan point yang nilainya jauh lebih besar dari harga barang tersebut. Sedangkan nilai yang diharapkan belum tentu didapatkan.

Perjudian juga seperti itu, yaitu seseorang menaruh sejumlah uang di meja perjudian, dengan harapan untuk meraup keuntungan yang lebih banyak, pada hal keuntungan tersebut belum tentu bisa ia dapatkan.

alasan Keempat: Di dalam MLM banyak unsur *gharar* (spekulatif) atau sesuatu yang tidak ada kejelasan yang diharapkan Syariat, karena anggota yang sudah membeli produk tadi, mengharap keuntungan yang lebih banyak. Tetapi dia sendiri tidak mengetahui apakah berhasil mendapatkan keuntungan tersebut atau malah merugi.

Nabi Muhammad Saw. Sendiri melarang setiap transaksi yang mengandung *gharar*, sebagaimana diriwayatkan oleh Abu Hurairah *ra.* bahwasanya ia berkata:

عن أبي هريرة قال: نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الحصاة وعن بيع الغرر. (رواه مسلم)

“Rasulullah shalallahu ‘alaihi wasallam melarang jual beli gharar”.
(H R Imam Muslim dari Abu Hurairoh)³⁰

Alasan Kelima: Di dalam MLM terdapat hal-hal yang bertentangan dengan kaidah umum jual beli, seperti kaidah : *al-Ghunmu bil-Ghurmi*, yang artinya bahwa keuntungan itu sesuai dengan tenaga yang dikeluarkan atau resiko yang dihadapinya. Di dalam MLM ada pihak-pihak yang paling di rugikan yaitu mereka yang berada di level-level paling bawah, kaena merekalah yang sebenarnya bekerja keras untuk merekrut anggota baru, tetapi keuntungannya yang menikmati adalah orang-orang yang berada di level atas.

Merekalah yang terus menerus mendapatkan keuntungan-keuntungan tanpa bekerja, dan mereka bersenang-senang dia atas penderitaan orang lain. Apalagi jika mereka kesulitan untuk melakukan perekrutan, dikarenakan jumlah anggota sudah sangat banyak.

Alasan Keenam: Sebagian ulama mengatakan bahwa transaksi dengan sistem MLM mengandung *riba fadl*. Menurut ulama Hanafiyah, *riba fadl* adalah

زيادة عين مال في عقد بيع على المعيار الشرعى عند اتحاد الجنس

“Tambahan *zat harta* pada akad jual-beli yang diukur dan sejenis”.³¹

Dengan kata lain *riba fadl* adalah jual-beli yang mengandung unsur riba pada barang sejenis dengan adanya tambahan pada salah satu benda tersebut. Oleh karena itu, jika melaksanakan akad jual-beli antarbarang yang sejenis, tidak boleh dilebihkan salah satunya agar terhindar dari unsur riba.

³⁰ Imam abi Zakariya Yahya bin Syarif an-Nawawi al-Damsyqi, *Shahih Muslim*, Juz VII, (Makatabah Mirar Musthafa al-Baz, 1996), hal. 766

³¹ Ibnu Ryus, *Bidayah al-Mujtahid wa-Nihayah al-Muqtashid* juz 2, (Darul Fikr, Beirut). hal. 129

Karena anggotanya membayar sejumlah kecil dan hartanya untuk mendapatkan jumlah yang lebih besar darinya, seakan-akan ia menukar uang dengan uang dengan jumlah yang berbeda. Inilah yang disebut dengan *riba fadl* (ada selisih nilai). Begitu juga termasuk dalam kategori *riba nasi'ah*, karena anggotanya mendapatkan uang penggantinya tidak secara cash. Ulama Hnafiyah menambahkan tentang *riba Nasi'ah*.³²

فضل الحلول على الأجل وفضل العين على الدين في المكيلين أو
الموزونين عند اختلاف الجنس أو غير المكيلين أو الموزونين عند اختلاف
الجنس

*“Memberikan kelebihan terhadap pembayaran dari yang ditangguhkan, memberikan kelebihan pada benda dibanding utang pada benda yang ditakar atau ditimbang yang berbeda jenis atau selain dengan yang ditakar dan ditimbang yang sama jenisnya”.*³³

إذا ظهر الزانى والربا فى قرية فقد أحلوا بأنفسهم عذاب الله عز وجل
(رواه الطبرانى والحاكم)

Maksud dari *riba Nasi'ah* adalah menjual barang dengan sejenisnya, tetapi yang lebih banyak, dengan pembayaran diakhirkan, seperti menjual satu kilo gandum dengan setengah kilo gandum. Sedangkan menurut ulama Syafiiyah *riba Nasi'ah* adalah jual beli yang pembayarannya diakhirkan, tetapi ditambah harganya.³⁴

Oleh karena, untuk memenuhi dan mencapai kehalalan dalam sebuah transaksi maka tidak boleh lepas dari syarat atau rukun sahnya sebuah perikatan. Dalam pandangan

³² Alauddin al-Kasani, *Bada'i ash-Shan 'i fi-Tatib asy-Syara'i*, juz V, (PT : as-Sarul-Mukhtar, t t). hal. 183

³³ Thbrani dan Hakim, *Shahih Jami' Shaghir* no. 679

³⁴ Muhammad as-Syarbini, *Mughni al-Muhtaj*, juz 2. (tp, tt). hal. 21

jumhur ulama yang termasuk rukun akad adalah sebagai berikut:³⁵

1. AL-AQIDAIN (SUBJEK/DUA ORANG YANG MELAKUKAN AKAD)

Yaitu para pihak yang melakukan akad. Sebagai pelaku dari suatu tindakan hukum (subjek hukum) tertentu dan sering kali diartikan sebagai pengembalian hak dan kewajiban. Subjek hukum terdiri dari dua macam yaitu manusia dan badan hukum. Adapun syarat manusia yang menjadi subjek hukum adalah berakal, tamyiz (dapat membedakan), dan mukhtar (bebas dari paksaan / suka sama suka).

Ulama Malikiyah dan Hanafiyah mensyaratkan *aqid* harus berakal, yakni *mumayyiz*, anak yang agak besar yang pembicaraannya dan jawaban yang dilontarkannya dapat dipahami, serta berumur minimal 7 tahun. Oleh sebab itu dipandang sah suatu akad yang dilakukan oleh anak kecil yang belum *mumayyiz*, orang gila, dan lain-lain.³⁶ Sedangkan badan hukum memiliki perbedaan dengan manusia dalam hal:

- a. Hak-hak badan hukum berbeda dengan hak-hak yang dimiliki manusia seperti hak berkeluarga, hak pusaka dll.
- b. Badan hukum tidak hilang dengan meninggalnya pengurus badan hukum.
- c. Badan hukum diperlukan adanya pengakuan badan hukum.
- d. Ruang gerak badan hukum bertindak dibatasi oleh ketentuan-ketentuan hukum dan dibatasi dalam bidang-bidang tertentu.
- e. Tindakan dalam hukum adalah tetap tidak berkembang.
- f. Badan hukum tidak dapat dijatuhi hukuman pidana tapi hanya dapat dijatuhi hukuman perdata.

³⁵ Wahbah az-Zuhaili, *al-Fiqh al-Islami wa-Adillatuhu*, juz IV. (PT. Darul Fikr, 1997), hal. 2916

³⁶ Hasyiyah Ibnu Abidin, juz IV, (PT. al-Munirah, tt). hal. 15

2. OBJEK PERIKATAN (MAHALLUL AQDHI)

*Mahallul Aqdh*i menurut Prof. Dr. H. Rahmat Syafi'ie MA. adalah objek akad atau benda-benda yang dijadikan akad yang bentuknya tampak dan membekas.³⁷ Atau *mahallu aqdh*i adalah sesuatu yang dijadikan objek akad dan dikenakan padanya akibat hukum yang ditimbulkan. Hal ini bisa berupa benda (produk) atau jasa (manfaat). Adapun syarat yang harus dipenuhi yaitu:

- a. Objek harus ada ketika akad dilangsungkan.
- b. Objek harus dibenarkan oleh Syariah.
- c. Objek harus jelas dan dikenali.
- d. Objek dapat diserahkan.

Dalam bisnis MLM biasanya menjual sebuah produk baik itu barang maupun jasa. Produk tersebut haruslah memiliki kualitas yang cukup baik agar bisa bersaing di pasar dan ini merupakan faktor kunci dari sebuah perusahaan agar bisa disebut sebagai sebuah MLM atau tidak, dan produk ini sudah disiapkan oleh perusahaan sebelum perusahaan menjual kepada calon member atau konsumen. Ketika seorang calon member membeli sebuah produk, dia diharuskan mempelajari terlebih dahulu kegunaan dan manfaat dari produk yang akan dibelinya, apakah sesuai dengan Syariah atau tidak. Selanjutnya setelah dia membeli produk tersebut maka otomatis dia memiliki hak kepemilikan atas produk tersebut serta otomatis produk tersebut telah berpindah tangan calon member / konsumen tersebut, dan pola ini sesuai dengan syarat dan rukun di atas.

Dari batasan-batasan tentang pemakelaran di atas, bisa disimpulkan, bahwa pemakelaran itu dilakukan oleh seseorang terhadap orang lain, yang berstatus sebagai pemilik (malik).

³⁷ Rahmat Syafi'ie, *Fiqh Muamalah*, (Bandung, PT Pustaka Setia, 2001), hal. 52

Bahkan dilakukan oleh seseorang terhadap sesama makelar yang lain. Karena itu, memakelari makelar adalah sebagai orang tengah *mutawassith*). Atau orang yang mempertemukan (muslih) dua kepentingan yang berbeda; kepentingan penjual dan pembeli. Jika dia menjadi penengah orang tengah (*mutawannith al-mutawannith*), maka statusnya tidak lagi sebagai penengah dan gugurlah kedudukannya sebagai penengah atau makelar. Inilah fakta makelar dan pemakelaran.

3. TUJUAN PERIKAYTAN (NAUDHU'UL AQDHI).

Yaitu sebuah akad harus sesuai dengan azas kemashlahatan dan manfaat, atau maksud utama disyariatkan akad.³⁸

Ahmad Azhar Basir menentuksn syarat-syarat yang ahrus dipenuhi agar suatu tujuan sebuah akad dipandang sah dan memiliki akibat hukum yaitu:

- a. Tujuan akad tidak merupakan kewajiban yang telah ada atas pihak-pihak yang bersangkutan tanpa akad yang diadakan.
- b. Tujuan akan harus berlangsung adanya hingga berakhirnya pelaksanaan akad.
- c. Tujuan akad harus sesuai Syariat. Perusahaan yang menjalankan bisnisnya dengan sistem MLM tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang, melainkan juga bertujuan untuk merekrut calon member agar bisa memasarkan produknya tersebut melalui sistem multi level yang telah ditetapkan perusahaan. Jasa pemasaran (marketing) ini akan dihargai dengan sejumlah pemberian bonus (fee) tergantung sampai sejauh mana target pemasaran yang telah dia peroleh. Selain produknya mendatangkan manfaat bagi konsumen juga bermanfaat bagi member yang ingin menjalankan bisnisnya secara teratur

³⁸ Op cit..., hal. 61

dan baik. Tujuan inilah yang mungkin sesuai dengan rukun akad di atas.

4. SHIGATUL AQDI (IJAB-KABU).

Yaitu ungkapan para pihak yang melakukan proses transaksi.

Ulama menetapkan tiga syarat dalam ijab dan qabul, yaitu:³⁹ tiga syarat dalam ijab dan qabul, yaitu: Ijab merupakan suatu pernyataan janji atau penawaran dari pihak pertama untuk melakukan sesuatu atau tidak sedangkan qabul merupakan pernyataan menerima atau persetujuan dari pihak kedua atas penawaran dari pihak pertama.

Ijab dan Qabul dapat dilakukan dengan empat cara yaitu lisan, tulisan, isyarat dan perbuatan.⁴⁰ Sistem MLM melakukan sebuah transaksi atas keempat hal diatas, bisa dilakukan dengan tulisan dimana calon member / konsumen diharuskan mengisi formulir pendaftaran yang disediakan oleh perusahaan sebelum membeli produk atau menjadi anggota dari perusahaan tersebut, kemudian ketika dia merekrut anggota baru otomatis dia mendapatkan bonus (fee) dari hasil kerjanya memasarkan produk tersebut kepada orang lain. Pendapatan bonus ini bekerja secara otomatis sesuai dengan sistem yang telah ditetapkan dan ini bisa dianalogikan dengan bentuk ijab-qabu secara perbuatan yang dalam istilah fiqhnya disebut ta'athi atau mu'athah (saling memberi dan menerima). Adanya perbuatan saling memberi dan menerima dari para pihak yang telah saling memahami perbuatan perikatan tersebut akan membawa kepada sahnya transaksi tersebut.

³⁹ Ibid..., hal. 5

⁴⁰ Ibid..., hal. 46-51

BAB III

SISTEM/AKAD MLM SYARI'AH

MENURUT Amidan, MLM Syariah memiliki sejumlah keunggulan yang tidak dimiliki MLM Konvensional, antara lain mengangkat derajat ekonomi umat melalui bisnis yang sesuai prinsip Syari'at Islam. Selain itu, bisnis yang halal, katanya. Lebih lanjut Amidan mengingatkan masyarakat agar tidak terjebak praktek bisnis money game. Sementara itu, Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI telah menetapkan sejumlah syarat yang harus dipenuhi untuk mendapatkan sertifikat MLM Syariah.⁴¹ Bahwa akad-akad yang dapat digunakan dalam PLBS adalah:

- (1) Akad Bai' / *Murabahah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*; Fatwa No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam *Murabahah*;
- (2) Akad *Wakalah bil Ujrah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang wakalah *bil Ujrah* pada Asuransi dan Reasuransi Syariah;
- (3) Akad *Ju'alah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad *Ju'alah*;
- (4) Akad *Ijarah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 9/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *Ijarah*.
- (5) Akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip Syairah setelah dikeluarkan fatwa oleh DSN-MUI.⁴²

Bisnis MLM yang sesuai Syariah adalah yang memiliki kejelasan akad. Jika akadnya *murabahah*, maka harus jelas barang apa yang diperjualbelikan dan berapa margin profit

⁴¹ Lihat di <http://zonaikis.com/mlm-syariah-dinilai-sebagai-solusi-tekan-penipuan>

⁴² Lihat di <http://esharianomics.com>

yang disepakati. Jika akadnya *mudharabah*, maka harus jelas jenis usahanya, siapa yang bertindak sebagai *rabbul mali* (pemilik modal) dan *mudharib*-nya (pengelola usaha), serta bagaimana rasio bagi hasilnya. Jika akadnya adalah *musarakah*, maka harus jelas jenis usahanya, berapa kontribusi masing-masing pihak, berapa rasio berbagi keuntungan dan kerugiannya, dan bagaimana kontribusi terhadap aspek manajemennya. Jika akadnya *Ijarah*, maka barang apa yang disewakannya, berapa lama masa sewanya, berapa biaya sewanya, dan bagaimana perjanjiannya. Kalau akadnya adalah akad *wadi'ah* atau titipan, maka tidak boleh ada tambahan keuntungan berapapun besarnya. Demikian pula kalau bisnis tersebut dikaitkan sebagai sarana tolong menolong dengan mekanisme infak dan shadaqah sebagai medianya, maka embel-embel pemberian royalti harus dihindari, dan masih banyak contoh-contoh lainnya. Bisnis MLM yang akadnya tidak jelas dan semata-mata hanya memanfaatkan *networking*, merupakan salah satu bentuk *moey game* yang dilarang oleh ajaran Islam.⁴³

Menurut Imam Abi al-Ishaq bin Ali bin Yusuf as-Syirazi:

من الشترى سلعة جار له بيعها برأس المال وبأقل منه وبأكثر منه لقوله صلى الله عليه وسلم : (إذا اختلف الجنسان فبيعوا كيف شئتم) ويجوز أن يبيعها مرابحة وهو أن يبين رأس المال وقدالربح بأن يقول ثمنها مائة، وقدبعتها⁴⁴ برأس مالها، وبيع درهم في كل عشرة.

Oleh karena itu *Mudharabah* menurut Ivan Rahmawan A. adalah suatu kontrak usaha yang didasarkan atas kerelaan antara dua belah pihak (perusahaan / *up-line* dengan *down-line* / konsumen) atau lebih dimana keuntungan dari kontrak usaha tersebut didapat dari *mark-up* harga sebagaimana yang terjadi

⁴³ Abdurrahman, *Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah*, Makalah Pembinaan Teknis Yudisial di Lingkungan (PTA. Palembang, 16-18 Juli 2008)

⁴⁴ Imam Abi al-Ishaq bin Ali bin Yusuf as-Syirazi, *al-Muhadzab fi Fiqh as-Syafi'ie* jld 2, (Darulkutub, Beirut, 1995). hal. 57

dalam jual-beli biasa.⁴⁵ Sedangkan rukun *murabahah* antara lain:

1. Penjual (*bai'*).
2. Pembeli (*Musytari*).
3. Barang / objek (*mabi'*).
4. Harga (*staman*).
5. Ijab-qabul (*shigat*).⁴⁶

Sesuai dengan ciri-ciri MLM Syariah yang terangkum seperti berikut:⁴⁷

1. Produk yang dipasarkan hendaklah dipastikan HALAL dan THOYIB (berkualitas) dari semua aspek, dan terhindar dari syubhat.
2. Akad antara pihak penjual (*al-Bai'*) dan pembeli (*al-Musytari*) dilakukan atas saling ridha (*at-Taradhi*), tidak ada paksaan atau manipulasi.
3. Sistem jual beli hendaklah mengikuti rukun dan syarat jual beli sebagaimana yang terdapat dalam hukum fiqh.
4. Produk tersebut/barang tersebut diperjualbelikan dengan harga yang wajar (yang tidak jauh dari harga pasaran sesuai kualitas).
5. Sistem perniagaan yang dijalankan benar-benar memperdagangkan barang/produk (yakni menjalankan perniagaan yang benar), bukan menjalankan skim piramid atau money game dengan berkedok barang/produk.
6. Sistem pemasaran yang dijalankan hendaklah sesuai syara' (tidak ada penipuan iming-iming yang melampaui batas, manipulasi).

⁴⁵ Ivan Rahmawan A., *Kamus Istilah Syariah*. (PT. Pilar Media, 2005). hal. 113

⁴⁶ Lebih jelasnya lihat di, Iam abi Zakariya Yahya bin Syarif an-Nawawi ad-Dasyqi, *Raudlatul al-Thalibin*. (Darul kutub, Beirut, 1995). hal. 112

⁴⁷ Agus Hidayat Nugraha (ed), *MLM Syariah HPA Industri SDN BHD*, (Jejawi Dalam: HPA INDUSTRIES SDN BHD, 2009), hlm. 12-13

7. Pihak perusahaan yang menjalankan MLM hendaklah memastikan para distributornya selalu membiasakan diri dengan adab-adab atau Etika Distributor (penjual) yang memenuhi tuntutan Syariat Islam.

Struktur organisasi perusahaan hendaklah memiliki bagian pengawas Syariah, yang terdiri dari para Ulama yang memahami masalah ekonomi.⁴⁸

Keselarasan sistem /akad yang digunakan MLM Syariah pula terdapat pada akad *samsarah* / *simсар*. *Samsarah* / *simсар* ialah perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang atau mencari pembeli) atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual-beli.⁴⁹

Pekerjaan *samsarah simсар* berupa makelar, distributor, agen dan sebagainya dalam fiqh Islam adalah termasuk akad *Ijarah*, yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang dengan imbalan. Pada dasarnya para ulama seperti Ibnu Abbas, Imam Bukhari, Ibnu Sirih Atha, Ibrahim memandang boleh jasa ini. Namun, untuk sahnya pekerjaan makelar ini harus memenuhi beberapa syarat disamping persyaratan diatas anantara lain sebagai berikut:

1. Perjanjian jelas kedua belah pihak.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَجِيمًا (٢٩)

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara

⁴⁸ Ahmad bin Ali, BA, dkk, *Be Islamic Superstar M The World!! With ... Farmasi HPA Internasional*, pelatihan Bisnis Muslim Perkongsian Bisnis Cemerlang (PBC), (ttp: tnp, tt), hal. 7

⁴⁹ Sayyid Sabiq, *Fiqh as-Sunnah*, vol III. (beirut). hal. 159

*kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (An-Nisa':29)*⁵⁰

2. Objek akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan.

تعلق كلام أحدالعاقدين بالأخر شرعا على وجه يظهر أثره في المحل.

*Pengaitan ucapan salah seorang yang akad dengan yang lainnya secara Syara' pada segi yang tampak dan berdampak pada objeknya.*⁵¹

Kemudian as-Syarbini mengatakan bahwa menjual barang harus yang bermanfaat:

يشترط كون المنفعة معلومة.

*Disyaratkan (jual-beli itu) adanya manfaat.*⁵²

3. Objek akad bukan hal-hal yang maksiat atau haram. Di samping itu Syari'ah *networking* ini adalah merupakan ekspresi *ukhuwah* (solidaritas umat Islam) dalam kerangka *at-taawun ala al-birri wat-taqwai* (kerjasama dalam hal kebajikan dan ketakwaan).

Distributor dan perusahaan harus jujur, ikhlas, transparan, tidak menipu dan tidak menjalankan bisnis yang haram dan syubhat (yang tidak jelas halal/haramnya). Distributor dalam hal ini berhak menerima imbalan setelah berhasil memenuhi akadnya, sedangkan pihak perusahaan yang menggunakan jasa marketing harus segera memberikan imbalan para distributor dan tidak boleh menghanguskan atau menghilangkannya.

⁵⁰ Depag RI didukung oleh Raja Fahd Abdal' Aziz al-su'ud, *Al-Quran dan Terjemahannya*, (Mushaful Madinah An-Nubuwwah, Cet. II, 1971), hal. 112

⁵¹ Al-Kamal Ibnu Humam, *Fath al-Qadr* juz V, hal. 74

⁵² Syamsuddin Muhammad al-Khatib as-Syarbini, *Mugni al-Muhtaj*, jld 2. (Darul Kutub, Beirut). hal. 419

وإلى مدین أأهم شعيباقل یاقوم عبدوا الله مالکم من إله غیره قد جاءتکم
بینه نمن ربکم فأوفوا الکیل والمیزان ولا تبخسوا الناس أشياءهم ولا تقسوا فی
الأرض بعض إصلحها ذلکم خیر لکم إن کنتم مؤمنین.

*“Katakanlah: “Tuhanku menyuruh menjalankan keadilan”. Dan
(katakanlah): “Luruskanlah muka (diri)mu di setiap sembahyang dan
sembahlah Allah dengan mengikhlaskan ketaanmu kepada-Nya.
Sebagaimana Dia telah menciptakan kamu pada permulaan (demikian
pula kamu akan kembali kepadaNya)”. (QS Al-A’raaf: 85)⁵³*

Sesuai dengan Hdits Nabi

أعطوا الأجير أجره قبل أن یحیف عرقه. (رواه ابن ماجه عن ابن عمر)
“berilah para pekerja itu upahnya sebelum kering keringatnya”
(HR. Ibnu Majah, Abu Ya’la dan Tabrani).⁵⁴

Jumlah upah atau imbalan jasa yang harus diberikan
kepada makelar atau distributor adalah menurut perjanjian
sesuai dengan firman Allah:

یأیها الذین آمنوا أوفوا بالعقود أحلت لکم بهیمة الأنعام إلا ما یتلی علیکم
غیر محل الصيد وأنتم حرم إن الله یحكم ما یرید.

*“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu.
Dihalalkan bagimu binatang ternak yang akan dibacakan kepadamu.
(yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu
sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-
hukum menurut yang dikehendaki-Nya. (QS Al-Ma’idah : 1)⁵⁵*

⁵³ Al-Qur’an dan Terjemahannya. Op cit..., hal. 235

⁵⁴ Abi Badillah Muhammad bin Yazid al-Qaziwi, juz 2. (Darul Fikr, 1995).
hal. 20

⁵⁵ Al-Qur’an dan Terjemahannya. Op cit..., hal. 156

BAB IV

KELEBIHAN DAN KURANGAN MLM SYARI'AH

1. KELEBIHAN MLM SYARIAH

Dalam diri MLM Syariah adalah sebuah pendistribusian yang memiliki titik kelebihan dan kekurangan. Kenapa demikian, karena yang mengelola dalam MLM Syariah juga manusia yang tidak lepas dari kelebihan atau keistimewaan (*yazdadu wayanqushu*) dan kekurangan. Oleh karena ada sembilan titik nilai letak kelebihan dalam MLM Syariah. Bagian itu terlampir sebagaimana berikut:

a. Nilai Silaturrahmi

Nilai silaturrahmi merupakan hal yang paling pokok dalam bisnis MLM Syariah. Kegiatan menjual produk, merekrut *Down-line*, dan mensponsori orang lain dalam bisnis ini hanya dapat dilakukan dengan silaturrahmi. Silaturrahmi ini dilakukan pada orang-orang yang sudah dekat, atau bahkan yang belum kita kenal. Misalnya, anggota keluarga, sahabat, tetangga, relasi, maupun kenalan-kenalan baru.

b. Nilai Pengembangan Usaha

Keberanian berwirausaha dapat dikatakan tidak dimiliki oleh setiap orang. Kadangkala ada beragam faktor yang membuat seseorang tidak memiliki minat menjadi seorang wirausahawan. Padahal, dibanding menjadi wirausahawan, resiko menjadi pegawai justru lebih besar. Dari mulai ancaman PHK, gaji yang kecil, sampai waktu yang terikat oleh jam kerja. Dalam bisnis ini diajarkan bagaimana menjadi seorang wirausahawan, dengan mendapat mata pelajaran wirausaha langsung dari kehidupan nyata, bukan dari teori-teori yang susah dicerna.

c. Nilai Pemberdayaan Pengangguran

Di negara kita saat ini begitu banyak orang yang masuk kategori pengangguran. Jumlahnya jutaan. Dengan adanya MLM Syariah yang dapat diakses oleh setiap orang, sangat memungkinkan untuk dapat mengatasi masalah pengangguran secara lebih signifikan. Ciri keanggotaan bisnis ini yang tanpa batas, sangat memungkinkan untuk menyerap jutaan tenaga kerja yang belum terserap oleh bisnis konvensional yang ada di negara kita.

d. Nilai Pemberdayaan Produk Lokal

Dengan makin banyaknya bisnis ini, maka secara tidak langsung akan menjadi piranti penguatan ekonomi kerakyatan, menyuburkan pemakaian produk lokal (demi menghemat devisa dan mengurangi impor), dan memberikan kesempatan kepada usaha kecil mikro untuk memperkenalkan barang dan jasanya. Sehingga tidak hanya distributor dan pemilik usaha yang untung, tapi juga para *supplier* (mitra pasok) dalam negeri pun ikut diuntungkan dengan terserapnya produk mereka di pasaran.

e. Nilai Kehalalan Usaha dan Produk

Pastilah barang atau jasa yang diperdagangkan oleh MLM Syariah bukanlah barang haram, tetapi barang-barang yang sudah jelas kehalalannya. Baik itu dari zat, proses, dan cara memperolehnya. Selain itu produk tersebut tidak menimbulkan *madharat*, bukan produk riba, dan bukan pornografi. Barang dan jasa yang diperdagangkan diupayakan merupakan barang pemenuhan kebutuhan pokok, bukan barang mewah yang mendorong konsumerisme dan pemborosan. Selain itu pengelolaan usahanya pun disesuaikan dengan syariah.

f. Nilai Jaringan Ekonomi Islam Dunia

Keberadaan sistem bisnis MLM Syariah sangat memungkinkan untuk membentuk sebuah jaringan bisnis internasional. Baik itu jaringan dalam produksi, distribusi, maupun konsumennya, sehingga dapat mendorong kemandirian dan kemajuan ekonomi umat. Semakin luas jangkauan jaringan, maka semakin luas pula umat yang akan memperoleh kesempatan untuk ikut serta dalam bisnis ini, dan mendapat keuntungan akan keberadaannya. Bisnis MLM Syariah adalah bisnis yang sangat memungkinkan untuk go internasional.

g. Nilai Ketahanan Akidah

Dunia Islam adalah sebuah kelompok masyarakat yang sedang dikepung oleh serbuan budaya dan ideologi yang tidak islami. Serbuan ini begitu dahsyatnya sehingga telah mengoyak sebagian dari sendi-sendi akidah umat. Kita saksikan, betapa banyak orang yang mengaku Islam tapi jauh dari nilai-nilai Islam. Nah, bisnis MLM Syariah adalah bisnis yang dapat dijadikan alternatif untuk merajut kembali *Ukhuwah Islamiyah* diantara umat. Keunggulannya dalam silaturahmi akan menjadikan bisnis ini menjadi benteng pertahanan akidah yang kokoh.

h. Nilai Strategis Perdagangan Bebas

Menghadapi era liberalisasi ekonomi dan perdagangan bebas tentunya umat muslim harus menyiapkan segala sesuatunya. Kita harus mempunyai aneka strategi jitu untuk bisa bersaing dan menang dalam percaturan ekonomi dunia saat ini. Kalau tidak, maka kita hanya akan menjadi konsumen yang tidak berdaya. Bisnis MLM Syariah adalah satu diantara beragam strategi lain, yang akan mampu memaksimalkan potensi umat dalam mengembangkan ekonomi sehingga bisa bersaing dan diperhitungkan dalam percaturan ekonomi dunia.

i. Nilai Pemberdayaan Zakat, Infak, dan Sedekah

Zakat, infak, dan sedekah (ZIS) adalah Zakat, infak, dan sedekah tiga kegiatan yang tidak dapat dipisahkan dari aktivitas ekonomi Islam. Ada transaksi, berarti ada penghasilan, ada penghasilan berarti ada zakat, infak, atau sedekah sesuai aturannya masing-masing. Sedangkan untuk pengelolaannya dapat diserahkan kepada lembaga-lembaga yang profesional di bidang pengelolaan ZIS. Pada intinya, usaha bisnis MLM Syariah dapat menjadi pelopor untuk terus mengkampanyakan pentingnya ZIS pada umat.⁵⁶

2. KEKURANGAN MLM SYARIAH

Sedangkan bentuk kekurangan dari sebuah perusahaan ketika bersistem MLM Syariah adalah:⁵⁷

Pertama: masalah kejenuhan

Kejenuhan pasar berkaitan dengan kondisi pasar dalam menanggapi suatu produk. Suatu pasar dikatakan jenuh jika terdapat terlalu banyak produk yang ditawarkan, sehingga pasar mengalami kesulitan atau tidak mampu untuk menyerap produk tersebut. Pada bisnis MLM misalnya, dengan tidak adanya batasan jumlah distributor pada suatu daerah, sangat memungkinkan suatu daerah akan kelebihan distributor. Dampak langsungnya, akan timbul persaingan yang kurang sehat, atau beberapa distributor. Dampak langsungnya, akan timbul persaingan yang kurang sehat, atau beberapa distributor akhir tidak mampu menjual produknya, yang berarti tidak mampu mendapatkan *Down-line* baru.

Kedua: Masalah keorganisasian

Secara hitungan matematis, struktur organisasi pada bisnis MLM yang tidak dibatasi memungkinkan terjadinya penum-

⁵⁶ Majalah Network Business lihat di, <http://islamicbusinessnetwork.wordpress.com>

⁵⁷ Kuswara, *Mnegenal MLM Syarih*, hal. 106-107

pukan pada level-level akhir. Untuk menghindarinya, maka seorang haruslah tertarik kepada produk yang ditawarkan sebelum mulai mempertimbangkan dan bergabung dengan suatu bisnis MLM.

Ketiga: Masalah *mengenyampingkan materialisme*

Dalam menarik konsumen untuk menjadi distributor, beberapa usaha MLM cenderung melakukannya dengan menjanjikan pemberian bonus yang luar biasa (*luxurius*), misalnya mobil mewah, rumah mewah, jet pribadi, kapal pesiar, liburan ke luar negeri yang kadang dikampanyekan secara terbuka.

Inilah yang banyak disorot kalangan tertentu yang memandang MLM sedang mengkampanyekan materialisme. Kesuksesan orang selalu dikaitkan dengan kesuksesan secara material. Walaupun bonus itu nyata, akan lebih baik jika yang ditonjolkan adalah kualitas produk, pelayanan, atau program pelatihan yang diberikan.

Keempat: Masalah hubungan

seorang distributor MLM akan memandang hubungan sosial dengan orang lain sebagai prospek untuk membangun bisnis. Apabila tidak pandai mengorganisasikannya, justru malah akan merusak hubungan. Karenanya, dibutuhkan kemampuan pendekatan persuasif yang sangat baik dari siapa pun yang bergabung dalam bisnis ini, sehingga ketika terjadi kekecewaan karena sesuatu hal dalam melakoni bisnis ini tidak merusak hubungan yang sudah lama terjalin.

Oleh karena dengan adanya kekurangan dalam MLM Syariah diatas, lantas bagaimana dengan kondisi HPA yang saat ini sedang bernaung di bawah MLM Syariah. Apakah kemudian dengan adanya kekurangan diatas dapat menjadikan HPA tidak boleh secara hukum Islam atau dalam muamalah (transaksi perniagaan/al-buyu'). Atau masih ada alternatif lain yang mampu memberikan satu-dua jembatan sehingga HPA dalam sistem MLM Syariah boleh dalam kancah perekonomian muslim dunia.

Dari uraian di atas dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut;

Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah adalah bisnis yang menggunakan strategi *network marketing*, yaitu bisnis yang tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang, tetapi juga jasa yaitu imbalan berupa marketing fee, bonus, hadiah dan sebagainya tergantung prestasi dan level seorang anggota. Jasa marketing yang bertindak sebagai perantara antara produsen dan konsumen dalam istilah fiqh disebut *samsarah* / *simsar*.

MLM Syariah termasuk dalam bisnis Syariah dan termasuk bagian dari ekonomi Syariah. Sebagaimana penjelasan Pasal 49 huruf (i) Undang-undang Nomor 3 tahun 2006. bentuk sengketa dalam MLM Syariah adalah berupa salah satu pihak yaitu perusahaan dan member baik *Up-line* maupun *Down-line* tidak menjalankan perjanjian akad yang telah disepakati yakni berupa akad *murabahah* dan akad *samsarah*.

Penyelesaian sengketa MLM Syariah melalui jalur musyawarah (perdamaian, rekonsiliasi dan mediasi) diantara para pihak atau melalui lembaga formal seperti mediasi pengadilan, badan Arbitrase Syariah Nasional dan Pengadilan Agama. Pengadilan Agama adalah badan peradilan yang berwenang untuk menyelesaikan sengketa bisnis yang berbasis Syariah sebagaimana ketentuan peraturan perundang-undangan dalam Pasal 49 huruf (i) beserta penjelasannya Undang-Undang Nomor 3 tahun 2006 yang telah dijelaskan diatas.

Diperlukan sosialisasi hukum bisnis Syariah kepada para pelaku bisnis, praktisi hukum, notaris dan pihak-pihak yang terkait agar terhindar dari multi-tafsir dan sengketa kewenangan mengadili apabila terjadi sengketa bisnis Syariah.

BAB V
HISTORISITAS HERBA PENAWAR AL-WAHIDAH (HPA)
SEBAGAI MLM SYARI'AH

MUNCULNYA HPA

Agar pembahasan ini lebih fokus dan terarah kepada sebuah nama, yakni HPA yang saat ini sedang dinaungi MLM Syariah, maka penulis perlu meletakkan sejarah terjadinya HPA sampai kepada muncul dan berkembangnya perusahaan HPA saat ini.

1. LAHIRNYA HPA

Herba Penawar al-Wahidah (HPA) merupakan salah satu nama produk yang ada dibawah naungan Multi Level Marketing (MLM). Lahir pada bulan September 1987 yang ber Kantor pusat di Malaysia. HPA Indonesia ada sejak tahun 2000 yang didirikan oleh Tn. Haji Ismail bin H. Ahmad lahir di Desa jejawi, Perlis, Malaysia.⁵⁸

Munculnya HPA, sebenarnya karena melihat perkembangan industri MLM di Malaysia waktu itu melibatkan umat Islam yang banyak. Namun sering kali terjadi kasus-kasus di mana umat Islam yang terlibat dalam industri MLM ini ditipu dengan berbagai kaidah diatas nama plan pemasaran MLM oleh perusahaan-perusahaan MLM yang tidak bertanggung-jawab. Maka pada akhirnya ada inisiatif dari Tn. Haji Ismail bin H. Ahmad baru untuk mendirikan HPA sehingga pada akhirnya mendapat izin MLM dari kementrian perdagangan Malaysia dan *Hal-Ihwal* pengguna dalam tahun 1996 mempunyai komitmen dan Iltizam untuk menjadikan industri MLM

⁵⁸ Pamukat Wahyu, *Apa Itu Hpa*, lihat di, <http://Hpaibnusina.Blogspot.Com>

ini, khususnya di Negara Malaysia, berada dalam landasan dan prinsip Muamalah Islam.⁵⁹

Pasalnya, Di Malaysia, beberapa tahun lalu Ismail bin Ahmad hanyalah penjual jamu di pasar. Itupun bersepeda, dengan satu dua pembeli. Tapi rupanya jamu buatan Ismail manjur. Orang yang meminum racikan pria ini, sembuh dari penyakit yang dideritanya. Cerita ini kemudian beredar dari mulut ke mulut. Orang pun makin banyak yang mencari jamu Ismail.

Tuan Haji Ismail mendirikan usaha ini lantaran keprihatinan terhadap obat-obatan yang beredar di masyarakat yang tidak mempedulikan halal dan haram. Ia melihat begitu banyak obat-obatan yang tidak jelas kehalalannya dipasarkan terutama dikalangan kaum muslimin. Dengan niat yang kuat untuk memberikan obat alternatif yang halal, ia bersama istrinya Puan Hj. Norhayati binti Ahmad memulai memproduksi obat-obatan secara kecil-kecilan. Hasil itu dijual ke pasar malam dengan menaiki sepeda ontel.⁶⁰

Beberapa tahun kemudian, Ismail telah menjelma menjadi pengusaha sukses. Kini namanya terkenal di negeri Jiran, pun di Indonesia, maka dengan merebaknya HPA di Indonesia, sehingga jumlah stokes, HPA di Indonesia telah melahirkan 400 lebih stokes di semua wilayah di Indonesia.⁶¹

HPA masuk ke-Indonesia sejak Mei 2000. Mitra utamanya PT Garmaputra Gestraco sebagai agen tunggal pendistribusian produk-produk HPA di Indonesia. Jaringan nya sudah menyebar ke seluruh Propinsi. HPA telah mendapatkan departemen-departemen dan perindustrian dan perdagangan

⁵⁹ Agus Hidayat Nugraha (ed), *MLM Syariah HPA Industri SDN BHD*, (Jejawi Dalam: *HPA INDUSTRIES SDN BHD*, 2009), hlm. vii

⁶⁰ Bahrul, *Berkembang Berkat Produk Halal*, (Jakarta: Suara Hidayatullah, 2009), hal. 120

⁶¹ Ahmad bin Ali, BA, dkk, *Be Islamic Superstar M The World!! With ... Farmasi HPA Internasional*, pelatihan Bisnis Muslim Perkongsian Bisnis Cemerlang (PBC), (ttp: tnp, ttt), hal. 5

(Deperindag), dirjen pengawasan obat-obatan dan makanan (POM), dan Departemen Kesehatan (Depkes).⁶²

Meski latar belakang pendidikannya bukan dari kedokteran, namun pengetahuan Ismail tentang ilmu kesehatan dan obat-obatan tidak diragukan lagi. Ia cukup lihai dan tepat mendiagnosis penyakit seseorang dalam waktu singkat. Ketika berkunjung ke Palembang beberapa waktu lalu, ada 200 pasien yang ingin berobat kepadanya. Pasien sebanyak itu hanya membutuhkan waktu dua jam untuk pengobatan.⁶³

Oleh sebab itu, maka patut namanya mulai tenar. Namanya mencuat lewat obat-obatan herba; sejenis obat yang terbuat dari tumbuh-tumbuhan. Apalagi produk Herba Penawar al-Wahidah (HPA), perusahaan yang didirikan Ismail untuk memproduksi herba telah mendapat pengakuan Organisasi Kesehatan Dunia (WHO). Pengakuan itu diwujudkan dalam bentuk sertifikat *Good manufacturing Product* (GMP) pada tahun 1999. Terbukti sertifikat telah mendapatkan peresmian dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) sertifikat ini terbukti⁶⁴



⁶² Bahrul, *Tak Kalah Dibanding Dokter*, (Jakarta, Hidayatullah, 2006), hal.

⁶³ Ibid..., hal. 43.

⁶⁴ Lihat di, <http://www.4shared.com>

Dengan sertifikat diatas, HPA boleh menjual produknya ke 30 negara di dunia. Ini merupakan pengakuan tertinggi untuk kualitas dan khasiat produk herba. HPA merupakan perusahaan kedua di Malaysia yang mendapat sertifikasi dari Badan Kesehatan Dunia PBB itu untuk bidang obat-obatan.

HPA juga sukses menggabungkan produk-produk herba secara komersial. Hingga kini, 51 jenis produk telah dipasarkan di Malaysia, 31 jenis produk dipasarkan di Indonesia, dan banyak lagi yang akan diluncurkan pada masa mendatang. “Sekarang yang tersedia sudah ada seratus item. Baru 50-an yang sudah mendapat izin dan sudah dipasarkan,” kata Ismail.

⁶⁵ Ini pada tahun 2006.

Ketika pada tahun 2009 dimana sudah ada 261 herba yang mereka luncurkan. Dengan memiliki empat pabrik di Perlis, Kedah, Kedah dan Sabah. Bahan baku mereka pasok dari perkebunan milik sendiri yang masih tetap 500 hektar.⁶⁶

Item-item yang lain masih menunggu izin dan perbaikan kualitas. Menurut lelaki energik ini, produk HPA lebih menitik beratkan pada kualitas dan proses produksi yang menjamin mutu produk yang konsisten. Perusahaan di bawah kendali putra kelahiran Desa jejawi, Perlis, Malaysia ini memiliki pabrik yang memanfaatkan teknologi modern serta memiliki lahan herba seluas 500 hektar yang siap menyuplai

⁶⁵ Hasil wawancara seorang wartawan majalah Hidayatullah Bahrul Ulum dengan Tn. Haji Ismail bin H. Ahmad, *Hidayatullah, Pejuang Obat Herba*, (Jakarta: Hidayatullah, 2006), hal. 39-40

⁶⁶ Gagasan ini adalah hasil wawancara seorang wartawan *Suara Hidayatullah* Ahmad Damanik dan Mahladi yang menemuinya usai santap siang di Radix Fried Chicken, sungai petani, keduh Malaysia, dengan Tn. Haji Ismail bin H. Ahmad, Ahmad Damanik, Mahladi, *Suara Hidayatullah, Kirim Isyarat Ancaman untuk Produk Yahudi*, (Jakarta: Suara Hidayatullah, 2006), hal. 39-40

kebutuhan pabrik. Lahan tersebut sengaja dikelola sendiri agar memudahkan pengawasan untuk menjamin mutunya.⁶⁷

2. KAJIAN MLM SYARIAH TERHADAP HPA

Kembali kepada HPA yang bersistem MLM syariah. Kenapa kemudian label Syariah yang ada dalam MLM HPA ini dikatakan bukanlah suatu hal yang main-main atau bukan hanya sekedar simbol belaka. Karena penulis lihat sepertinya proses dari hasil yang direduksi oleh Panel Syariah betul-betul mengalami kesulitan (kemelatan) dan betul-betul dalam situasi dan kondisi yang matang.

kematangan tersebut dapat terasa setelah dalam proses untuk memperoleh hasil kajian memerlukan tahapan-tahapan dan sekian pertemuan dan waktunya hampir 3 bulan untuk memastikan status MLM HPA ini. Hal ini bertujuan memastikan Kajian dan Telaahan yang dilakukan benar-benar lurus dan matang.⁶⁸

Tahap Pertama

(pertemuan Panel ke-3, 8 November 2008-sesi pertama)

Anggota Panel Syariah telah diberipenjelasan oleh pihak HPA sendiri tentang sistem MLM yang digunakan sekarang. Presentasi tersebut berlangsung hampir setengah hari (dari pkl. 08.00 pagi hingga pkl. 06. 00 sore) disampaikan oleh pengarah Urusan HPA Tn. H. Ismail bin Ahmad dan juga Pengurus Besar Al Wahida Marketing, Tn Faisol Abdurrahman.

Sewaktu presentasi ini, anggota Panel diijinkan untuk bertanya dan mengkritik apa saja yang terlintas dalam pikiran mereka. Presentasi ini amat penting, karena dalam memutus-

⁶⁷ Gagasan ini adalah hasil wawancara seorang wartawan *Hidayatullah* Bahrul Ulum dengan Tn. Haji Ismail bin H. Ahmad, *Hidayatullah, Pejuang Obat Herbal*, (Jakarta: Hidayatullah, 2006), hal. 39-40

⁶⁸ Agus Hidayat Nugraha (ed), *MLM Syariah HPA Industri SDN BHD*, (Jejawi Dalam: HPA INDUSTRIES SDN BHD, 2009), hal. 4

kan hukum suatu kasus, prinsip atau kaidah dasar yang diamalkan oleh para fuqaha ialah “*Hukum atas suatu perkara adalah cabang dari gambaran kita terhadap perkara tersebut*”. Untuk menetapkan hukum terhadap MLM HPA, pihak Panel perlu mendapat gambaran yang tepat dan tulus agar ketetapan hukum yang bakal diberikan adalah tepat dan benar.

Tahap Kedua

(Pertemuan Panel ke-3, 8 November 2008, sesi kedua)

Lanjutan dari sesi pertama. Panel Syariah mengadakan musyawarah untuk memutuskan bentuk format yang bakal diikuti dalam menjalankan kajian terhadap MLM HPA. Maka keputusannya sekalian anggota Panel setuju untuk melaksanakan langkah-langkah berikut.

Langkah Pertama;

Menjalankan Kajian ilmiah berdasarkan topik-topik khusus yang berkaitan dengan MLM. Musyawarah telah memutuskan topik-topik berikut untuk dibuat oleh Panel Syariah, antara lain:

- a. **KAIDAH SYARIAH DALAM PENETAPAN PRODUK:**
Tinjauan Terhadap Produk MLM HPA Kajian dibuat oleh: Ustadz Basri bin Abdul GHANI dan Ustadz Ya Ali bin Dahaman.
- b. **KONSEP AL-JUALAH DALAM FIQH ISLAM:**
Penerapannya dalam Kaidah Pemberian Bonus dalam MLM HPA. Kajian dibuat oleh; Ustadz Ahmad bin Ali dan Ustadz Ahmad Adnan bin Fdzil.
- c. **MLM HPA; Adakah Wujud Persamaan dengan Sistem Piramid, Binari, Skim Cepat.** Kajian dibuat oleh Ustadz Mohd Hassan Zaid bin Ramli dan ustadz Hasbillah bin Ali.

- d. KAJIDAH SYARIAH' DALAM PEMASARAN PRODUK; Penerapannya dalam Manajemen MLM HPA. Kajian dibuat oleh Prof. Madya Dr. Ishak bin Sulaiman.

Langkah kedua;

Setiap anggota Panel yang diberi tugas membuat kajian akan mempresentasikan hasil kajian masing-masing dihadapan anggota Panel yang lain. Selama presentasi, anggota Panel yang lain dibenarkan untuk melakukan kritikan, pembedaan atau tambahan terhadap kajian yang dibuat.

Langkah ketiga;

Membuat rumusan tentang MLM Syariah dengan memberi garis panduan secara umum dan selanjutnya membuat keputusan terhadap status MLM HPA.

Tahap Ketiga

(Pertemuan Panel ke-4, 3 Januari 2009)

Tahap ketiga ini merupakan pelaksanaan dari langkah kedua di atas. Pada tahap ini anggota Panel Syariah mengadakan pertemuan untuk mendengar dan meneliti hasil kajian yang dibuat berdasarkan keputusan musyawarah yang lalu. Setiap anggota Panel mempresentasikan tugasnya dan diteliti oleh anggota Panel lainnya. Keseluruhan sesi presentasi dan penelitian tersebut memakan waktu dari pukul 08.30 pagi hingga pukul 08.00 malam.

Tahap Keempat

(Pertemuan Panel ke-5, 14 Januari 2009)

Tahap ini adalah terakhir dimana rumusan dan keputusan dibuat, dengan berdasarkan kajian dan penelitian, anggota Panel telah membuat rumusan secara kolektif. Rumusan dibuat setelah anggota panel seluruhnya yakin dan sepakat dengan kesimpulan yang sama.

Kalau ditelisik lebih jauh tentang adanya tahapan-tahapn dan langkah-langkah diatas, karena apapun bentuknya dan siapapun dia kalau masih yang namanya manusia pasti memiliki kekurangan dan ketidak sempurnaan.

Sehingga dengan kekurangan dan ketidaksempurnaan tersebut menuntut untuk sedikit memprovokasi akan keberadaan sebuah perusahaan yang masih ada embel-embel MLM, karena menurut mereka,⁶⁹ hampir semua orang yang menamakan uang, MLM berakhir dengan hilangnya uang. Kurang dari 1% distributor MLM mendapatkan laba dan mereka yang mendapatkan pendapatan seumur hidup dalam bisnis ini persentasenya jauh lebih kecil lagi. Menemukan sistem penjualan yang tidak produktif dan tidak praktis. Seperti penjualan eceran satu-satu ke konsumen merupakan cara kuno, bukan trend masa depan dan Kurang Dari 1% Dari Keseluruhan Penjualan Dilakukan Melalui MLM dan banyak volume dari penjualan ini terjadi karena pembelian oleh para distributor baru yang sebenarnya membayar biaya pendaftaran untuk sebuah bisnis yang selanjutnya akan dia tinggalkan.

Terkait dengan komentar mereka diatas yang menyatakan bahwa ikut MLM merupakan suatu perusahaan yang seakan-akan membangun berbagai macam efek atau dampak negatif terhadap perekonomian umat, terasa tidak enak dengan kondisi HPA yang saat ini sudah menjamur di Negara kita ini.

⁶⁹ Komentar ini di lontarkan oleh Robert L. Fitzpatrick dan J oyce K. Reynolds dalam bukunya False Profits: Seeking Financial and Spiritual Deliverance in Multi-Level Marketing and Pyramid Schemes, Herald Press Charlotte, sedangkan terkait dengan tidak bolehnya ikut MLM sesuai dengan lajnah Daimah Saudi yang berbunyi “Saudi Arabia mengharamkan MLM yang tertuang dalam Fatwa Lajnah Daimah Saudi nomor 22935 demikian halnya Majma’ Fiqh (Lembaga Fikih) Sudan dalam keputusan rapat nomor 3/23 tertanggal 17 Rabiul Akhir 1424/17 Juni 2003, sepakat mengharamkan jenis jual beli dengan sistem MLM.Selain itu, perlu juga diketahui juga ciri-ciri bisnis money game yang jelas haram yang seringnya berkedok MLM”. *Lebih validnya penetapan dan komentar mereka* tolong di lihat di, <http://radensomad.com>

Maka untuk menyempurnakan sistem MLM HPA yang ada, Pihak Panel Syariah menetapkan bahwa pihak HPA hendaklah menegaskan perkara-perkara tersebut:⁷⁰

1. Menjelaskan akad kepada pengguna/konsumen.
 - a. Akad jual beli
 - b. Akad *Al-Ju'alah* atau yang lainnya yang digunakan dalam pemberian bonus, bagi konsumen yang berminat menjadi distributor dan ingin mendapat bonus.
1. Pihak HPA mesti berpegang pada prinsip *Al-Adl* dalam pemberian bonus.
2. Bonus hendaknya berdasarkan kinerja, peranan dan komitmen Distributor terhadap perusahaan dan jaringan.
3. Pihak perusahaan dapat membatalkan bonus sekiranya individu tidak mematuhi syarat-syarat perusahaan.
4. Segala bentuk perubahan dan tambahan syarat kelayakan untuk mendapat bonus, hendaklah dirujuk kepada Panel Syariah untuk mendapatkan kelulusan/persetujuan.
5. Pihak perusahaan bertanggungjawab memperjelas serta membuat pengumuman tentang syarat-syarat yang berkaitan dengan pembayaran bonus.

⁷⁰ Keputusan Panel Syariah tentang MLM HPA, MLM Syariah HPA Industri SDN BHD, (Jejawi Dalam: HPA INDUSTRIES SDN BHD, 2009), hal. 18

BAB VI

PRODUK DAN ETIKA HPA SEBAGAI MLM SYARI'AH

1. MACAM-MACAM PRODUK

HPA merupakan salah satu perusahaan yang memproduksi banyak produk. Tak ayal perusahaan Tuan Ismail itu telah menghasilkan banyak obat-obatan HPA yang disinergikan untuk mengobati penyakit, berikut daftar sinergi herba HPA;⁷¹

Penyakit Yang Diderita	Nama Product HPA (Herba Penawar Al Wahida)
Anemia	Spirulina + Mengkudu + Omega3 + Health B
Atersklerosis	Omega 3 + Teh Herba + Lohard
Kesehatan Anak Anak	Omega 3 Kapsul + Spirulina + Teh Herba
Asam Urat	Ardisia + Mengkudu
ASI lancer	Omega 3 + Teh Herba
Asma	Coscinium Plus + Teh Herba/Radix + Herba Tuju Angin + Minyak But But
Batuk Biasa	Teh Herba + Madu + Malac
Belum Punya Anak (LK)	Radix + Omega 3 Soft Gel + Teh Herba + Spirulina
Belum Punya Anak (PR)	Paramaria Plus + Omega 3 Soft Gel + Teh Herba + Spirulina
Bronchitis TBC	Shark Cartilage + Spirulina
Batu Empedu	Malac + Alac + Madu
Pasca Operasi Cesar	Teh Herba + Mengkudu
Cegukan	Minyak But But dicampur air hangat lalu diminum

⁷¹ Tn. Hj. Ismail bin Hj. Ahmad, Dadi Purwadi (ed.), *JAWI MEDICINAL HERBS Jilid 1-2*, (PT Cempaka: jawi Heb Shop, 2009)

Congek Kuping	Coscinium Plus + Teh Herba
Cuci Darah	Malac/Alac + Madu
Cacar Air	Coscinium Plus + Mengkudu
Darah Rendah	Health B + Malac + Omega 3
Demam Berdarah	DTox + Radix
Diabetes Melitus	Plantisol + Teh Herba + Malac + Spirulina/DTox
Endonutrosis	Dheat + Sirih Hutan
Epilepsi	Dheat + Malac
Flex Paru Anak	Spirulina + Coscinium Plus + Teh Herba + Omega 3
Flex Paru Dewasa	Shark + Spirulina + Teh Herba
Gondok	Shark + Herba Senggugut/AloeVera
Sakit Haid	Paramaria + Herba Senggugut
Nutrisi Hamil	Teh Herba + Omega 3
Hernia Lendir	Herba Tuju Angin (HTA) + Minyak But But + Omega 3
Hernia	Pisang dibelah 4 + Ragi Tape (Pisang Tape)
Hydrocipalus	Shark + Ficus
Hepatitis	Teh Herba + Health B + Omega 3
Jantung Lemah	DTox + Omega 3
Jerawat	Coscinium Plus + Teh Herba + Bedak Jasmin
Jantung Berlubang	Air Gamat + Curcumin
Kaki Pecah Pecah	Ampas Teh Herba + Mengkudu + Omega 3
Kanker Limfa	Shark + Spirulina + Health B
Kanker Otak	Shark + Radix
Kanker Rahim	Shark + Paramaria + Herba Senggugut +HTA + Mengkudu + Teh Herba
Kanker Payudara	Shark + Omega 3 + Mengkudu + Paramaria + FisaliniB
Keputihan + Infeksi	Dtox
Keputihan Biasa	Paramaria + Herba Senggugut
Kista	Paramaria + Plantisol +Omega 3 Soft Gel
Kurus Anak Anak	Mengkudu + Omega 3

Limfoma	Shark + Radix + HTA + Mengkudu + Spirulina + Teh Herba
Lupus (SLE)	Spirulina + Radix + Malac + Teh Herba + Omega3 + Minyak But But
Maag (Gastrik)	Herba Tuju Angin (HTA) + Radix/Teh Herba + Minyak But But Diminum
Malaria	Vitex + Spirulina
Masuk Angin	HTA + Mengkudu
Mencret 2	Minyak But But Diminum + Spirulina + Banyak Minum air putih
Migrain	HTA + Omega 3 + Teh Herba/Teh Asiatica Plus
Myocart Infark	Curcumin + Spirulina + Omega 3 + Pelawas
Nafas Bau	HTA + Coscinium Plus
Narkoba	Dtox selama 6 bulan
Obesitas	Teh Asiatica + Stoma K
Osteoporosis	Radix + Spirulina /Health B
Patah Tulang	Radix + HTA + Minyak But But + Lohard
Pengapuran	Omega 3 Kapsul + Radix + Mengkudu
Prostat Kelenjar	Shark + Sirih Hutan
Pneumonia	Teh Herba + HTA + Malac + Shark Cartilage
Radang Tenggorokan	Teh Herba + Malac
Rahim Turun	Paramaria
Rheumatik	Teh Asiatica + HTA + Omega 3 SoftGel
Sakit Gigi	Coscinium Plus + Teh Herba
Sariawan	Coscinium Plus + Teh Herba + Minyak But But Di Oleskan
Pasca Bersalin	Paramaria + Omega 3
Sembelit	Pelawas + Mengkudu + HTA (Herba Tuju Angin)
Sinus	Coscinium Plus + Teh Herba + Madu
Stroke	Dheat + Omega 3 + Mengkudu + Teh Herba

TBC	Shark + Dtox/Shark + Morinda + Mengkudu + Teh herba
Typhus	Spirulina + Herba Tuju Angin (HTA)
Tyroid	Shark + Aloe vera +/Herba Senggugut
Tonsil	Teh Herba + Rosell + Malac + Coscinum + Spirulina
Usus Buntu	Pelawas + Mengkudu
Varises	Mengkudu
Wasir	Ficus + Teh Herba + Minyak But But + Pelawas
Gloukoma	Omega 3 SoftGel + Mengkudu + Teh Asiatica
Imunisasi Bayi	Otem/THM diteteskan di lidahnya
Pendarahan	Kelapa cengkir di belah 4 dan direbus
Mukos/Lendir	Minyak Habbasauda

2. PROYEKSI PENGHASILAN DAN TARGET KERJA 5 BULAN

HPA memiliki target penghasilan dan karir maupun aktivitas kerja tersendiri, demi menunjang kelancaran aktifitas penjualan produk perusahaanya. Sedangkan target dan aktifitas kerjanya sebagaimana terlampir berikut :⁷²

TARGET PENGHASILAN DAN KARIR

BULAN	BONUS	KARIR
1	40.000	Plx
2	256.000	Pjx
3	32.186.000	PJ
4	5.506.000	PJM
5	21.334.000	PJM

⁷² Ahmad bin Ali, BA, dkk, *Be Islamic Superstar M The World!! With ... Farmasi HPA Internasional*, pelatihan Bisnis Muslim Perkongsian Bisnis Cemerlang (PBC), (ttp: tnp, ttt), hal. 17

Keterangan: Bonus Terus Naik setiap bulannya
AKTIFITAS KERJA

BULAN	AKTIFITAS	TARGET
1	Belajar Jualan	600.000NM
2	Belajar Presentasi Bisnis	7 Orang ikut PBC
3	Belajar Supervis	7Downline @ 600.000 NM
4	Belajar Supervisi	7 downline @ 7 Ikut PBC
5	Belajar Event Organizer	4 Tempat PBC

3. ETIKA DISTRIBUTOR HPA

Setiap perusahaan yang pasti akan memiliki etika tertentu untuk perusahaannya demi menselancarkan produk yang dikelola oleh perusahaan tersebut. Begitu pun HPA, HPA telah memiliki etika distributor bagi konsumen tetap maupun yang tidak tetap. Sedang etika tersebut adalah:⁷³

a. Bersifat Jujur, Amanah dan Benar.

Setiap distributor HPA, khususnya yang telah mengikuti PBC dan berpangkat PLX keatas berkewajiban untuk menjadi konsumen dan distributor produk HPA yang memiliki sifat mahmudah (terpuji) yaitu Jujur, Amanah dan Benar. Hendaklah jujur didalam menjual ilmu produk (product knowledge) dengan harganya yang tertentu, baik itu harga anggota dan maupun harga bukan anggota.

⁷³ Ibid... hal 46-50

Hendaklah amanah sebagai distributor resmi, terutama yang berpangkat PJS (pengarah Jati Setia)/pengurus Stokis. Pemimpin kumpulan/penggerak PBC didalam memperjuangkan produk-produk halal HPA. Hendaklah bersifat benar didalam menyampaikan ilmu yang berkaitan dengan produk halal, perkembangan perusahaan. Kaidah Pengobatan jawi, dan Plan Pemasaran HPA.

Adalah sebuah dosa bagi distributor HPA yang memiliki sifat mazmumah seperti menipu, khianat dan basad didalam memasarkan produk halal. Nabi SAW. Menyebutkan dalam teks hadits:

عن أبي هريرة: أن رسول الله صلى الله عليه وسلم: من غشنا فليس منا.
(رواه مسلم)

Dari Abu Hurairah ra. berkata, “barang siapa yang menipu maka ia bukan dari golongan kami (khususnya dalam transaksi muamalah)”. (HR. Muslim 1513)⁷⁴

b. Senantiasa Menimba Ilmu Pengetahuan, Mengamalkan Dan Menyampaikan Ilmu.

Perniagaan HPA adalah berasaskan kepada ilmu pengetahuan. Pada distributor resmi dituntut untuk mempunyai ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan produk halal HPA, plan pemasaran Syariah HPA, perkembangan perusahaan dan pengobatan Jawi. Karena itu, kehadiran dan keterlibatan dalam majelis ilmu HPA, seperti pertemuan mingguan, kuliah Perubatan Jawi (KPJ) Perkongsian ilmu Cemerlang (PIC), Sijil Herbalis, amat penting bagi para distributor resmi HPA.

Berbekalkan ilmu pengetahuan tersebut, maka para distributor hendaklah mengamalkan ilmunya dalam hidup keseharian, terutama dalam menjalankan aktifitas perniagaan. Setelah menimba ilmu pengetahuan dan mengamalkannya, distributor dituntut untuk menyampaikan ilmu kepada prospek pengguna baru HPA. Ini sesuai dengan perintah Nabi

⁷⁴ Imam abi Zakariya Yahya bin Syarif an-Nawawi al-Damsyqi, *Shahih Muslim*, Juz VII, (Makatabah Mirar Musthafa al-Baz, 1996), hal. 766

kepada umat Islam untuk menyampaikan ilmu pengetahuan walaupun melalui sepotong kalimat yang baik dan benar.

عن عبدالله بن عمرو ان النبي صلى الله عليه وسلم قال بلغوا عنى ولو أية
(رواه البخارى)

Dari Abdullah ibnu Amr “sesungguhnya Nabi SAW bersabda: *“Hendaklah kamu sampaikan tentangku walaupun sepotong ayat...”* (HR. Bukari)

c. Mematuhi Setiap Perintah Dan Peraturana Yang Ditetapkan Oleh Pihak Perusahaan.

Dari aspek manajemen organisasi, HPA merupakan majikan atau pemimpin para distributor resmi. Mematuhi setiap perintah dan peraturan dari pihak perusahaan yang tidak bertentangan dengan tuntutan hukum syara’, merupakan satu ketaatan bersyarat (*muqayyad*) yang wajib dipatuhi oleh setiap distributor. Ini sesuai dengan perintah Allah dalam surah An-Nisaa ayat 59.

Allah wt. berfirman:

يا أيهاالذين آمنوا أطيعواالله وأطيعواالرسول وأولى الأمرمنكم

Hai orang-orang yang beriman, taatilah Allah dan taatilah Rasul (Nya), dan ulil amri di antara kamu. (QS. An-Nisa’:59)

d. Memasarkan Produk Halal HPA yang Asli dengan Harga yang Ditetapkan.

Menjadi kewajiban kepada distributor resmi HPA untuk pemasaran produk halal HPA yang asli saja, dengan harga yang telah ditetapkan oleh pihak HPA. Menjadi sebuah dosa bagi siapa saja yang mengedarkan produk tiruan yang menggunakan logo HPA dan menjual dengan harga yang lebih murah atau lebih mahal dari yang asli yang telah ditetapkan oleh pihak HPA.

Allah Swt. Menghukumi dengan kecelakaan kepada peniaga yang mengurangi nilai produk apabila membeli. Ini ber-

tepatan dengan firman Allah Swt. Dalam surat Al-Muthaffifin 1-3.

Allah Swt. Berfirman:

ويل للمطففين (1) الذين اذا اكثالوا على الناس يستوفون (2) واذا اكالوهم يخسرون (3)

"Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang,(1) 75 (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi(2) dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi(3)"(QS. Al-Muthaffifin:1-3)

e. Melakukan Perawatan jawi Mengikut Ilmu yang Dipelajari.

Kepada herbalis HPA yang sudah mendapat sijil dan kebenaran dari pihak HPA, adalah menjadi keharusan didalam melakukan perawatan kepada pesakitan untuk menggunakan sepenuhnya Ilmu Herbalis yang telah dipelajari.

Apabila menjadi suatu kesalahan kepada herbalis yang tidak mematuhi etika perawatan HPA yang telah ditetapkan. Nabi SAW melarang amalan yang bisa memudharakan diri sendiri dan juga mendatangkan mudharat kepada orang lain, seperti di bidang perawatan atau di bidang lainnya. Ini sesuai dengan sabda Nabi SAW seperti yang telah diriwayatkan oleh Imam Malik di dalam Muwatta:

أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال لا ضرر ولا ضرار

"Sesungguhnya Nabi SAW bersabda: "Janganlah memudharatkan (diri sendiri) dan mendatangkan mudharat (pada orang lain)"⁷⁶

⁷⁵ Yang dimaksud dengan *orang-orang yang curang* di sini ialah orang-orang yang curang dalam menakar dan menimbang.

⁷⁶ Di sadur dari: Imam Malik, *Muwattha'*, Juz 5 (no.1234,), (PT: fi Al-marfiq), hal. 37

f. Menghadapi Persaingan Secara Sehat Dan Hikmah (Bijaksana).

Para distributor resmi HPA hendaklah bersifat tenang sabar didalam menghadapi persaingan didalam industri MLM. Hadapi persaingan ini dengan cara sehat dan berhikmah (bijaksana) dengan berpanduan kepada nilai-nilai akhlaq Islam.

Jauhi daripada sifat hasad dan dengki, permusuhan, perdebatan, persengketaan dengan pesaing-pesaing MLM lain. Perlu diingat adalah agenda adalah perjuangan produk halal lagi baik dan suci (halalan thayyiban) yang menjadi tanggungjawab bersama umat Islam.

Justru persaingan yang sehat dan berhikmah (bijaksana) amat perlu dilakukan oleh distributor HPA terutama didalam menghadapi persaingan dari distributor muslim, baik dari perusahaan orang Islam atau perusahaan Non-Muslim. Ini sesuai dengan firman Allah Swt dalam surat Al-maidah ayat 54:

..أَذِلَّةٌ عَلَى الْمُؤْمِنِينَ أَعِزَّةٌ عَلَى الْكَافِرِينَ...

“...Bersikap lemah lembut terhadap orang mukmin dan bersikap tegas terhadap orang kafir...” (Al-Maidah: 54).

Jauhi daripada sifat hasad, dengki, permusuhan, perdebatan, persengketaan dengan pesaing-pesaing MLM lain. Perlu diingat adalah agenda adalah perjuangan produk halal lagi baik dan suci (halalan thayyiban) yang menjadi tanggungjawab bersama umat Islam.

4. PERSYARATAN MENJADI DISTRIBUTOR

Setiap Warga Indonesia tanpa terkecuali dapat menjadi Distributor HPA. Memiliki Sponsor Distributor dan telah berusia 17 tahun atau sudah menikah serta tidak terlibat

tindak pidana kejahatan dan organisasi terlarang. Mengisi formulir permohonan Distributor secara lengkap dan mendatangkannya serta melampirkan fotocopy KTP atau kartu identitas lainnya dan menyerahkannya ke kantor perusahaan atau melalui Stokis, Stokis Daerah, Pusat Jualan atau Pusat Agensi.

Keanggotaan Distributor hanya berlaku untuk perorangan saja, suatu badan usaha atau organisasi tidak dibenarkan menjadi Distributor. Suami dan Istri atau sebaliknya dapat menjadi Distributor secara bersama-sama dengan menggunakan Nomor Anggota yang berbeda.⁷⁷

a. Masa Keanggotaan dan Ahli Waris.

Keanggotaan seorang Distributor berlaku untuk Jangka Waktu yang tidak terbatas bagi anggota yang minimal pernah belanja produk HPA sekali dalam setahun. Apabila seorang Distributor berhalangan tetap, maka semua hutang dan atau piutang termasuk kewajiban Tutup Point serta atas bonus diwariskan kepada Ahli Waris yang sah.

b. Pe-Sponsor-an Distributor⁷⁸

Distributor tidak dibenarkan mempengaruhi, mengajak atau merekrut *Down-line* orang lain untuk menjadi *Down-linenya*. Seorang Distributor yang telah mengundurkan diri diperbolehkan untuk mendaftarkan kembali di jalur sponsor yang lain setelah 12 bulan sejak tanggal pengunduran dirinya. Seorang Distributor tidak diperkenankan mendaftarkan diri dengan mempergunakan nama orang lain atau anggota dengan tujuan perpindahan garis sponsor.

⁷⁷ Pamukat Wahyu T on Sunday, October 4, 2009, lihat di, <http://hpaibnusina.blogspot.com>

⁷⁸ Distributor adalah orang yang memenuhi syarat-syarat keanggotaan yang ditetapkan oleh perusahaan dan telah terdaftar secara resmi di perusahaan serta mempunyai hak dan kewajiban yang telah ditetapkan perusahaan

c. Peraturan Pemasaran

Produk perusahaan hanya dapat dijual oleh Distributor yang terdaftar secara resmi di perusahaan. Distributor tidak diizinkan untuk menitipkan produk-produk perusahaan kepada Non-Distributor untuk diperjual-belikan kepada umum diluar harga dan sistem penjualan yang telah ditetapkan perusahaan. Distributor tidak dibenarkan menyatakan bahwa hanya yang bersangkutan beserta grupnya saja yang berhak atas penjualan dan pendistribusian produk pada daerah tertentu.

Distributor adalah sebagai Penyalur Mandiri, tidak mempunyai hubungan dengan perusahaan. Karena itu, seorang Distributor tidak diizinkan mengatasnamakan perusahaan dalam segala tindakan dan atau berurusan dengan pihak lain. Distributor tidak dibenarkan mempergunakan nama, logo maupun slogan perusahaan pada bahan-bahan cetakan maupun surat-surat yang bersifat pribadi termasuk pula selebaran terkecuali seizin perusahaan. Dalam hal seorang Distributor hendak menyelenggarakan kegiatan perekrutan dan atau penjualan yang skalanya lebih besar harus mendapat izin tertulis dari perusahaan.

d. Peraturan tutup point

Masa pengumpulan point setiap bulan akan dimulai pada tanggal 01 sampai tanggal akhir bulan (28/29/30/31) Seorang Distributor dapat meminta print-out jaringan anggotanya dengan dikenakan biaya administrasi yang ditetapkan perusahaan. Perusahaan tidak bertanggung jawab atas keterlambatan Laporan Penjualan Agen Stok (Stokis, Stokis Daerah, Pusat Jualan dan Pusat Agensi) dan atau kekurangan jumlah point yang diwajibkan karena kelalaian Distributor bersangkutan atau Laporan Agen Stok.

e. Peraturan Pembayaran Bonus

Setiap Distributor diwajibkan memberikan data bank untuk memudahkan pengiriman bonus bulanan dan dianjurkan untuk memiliki rekening pada bank yang ditentukan perusahaan. Bank yang ditentukan perusahaan adalah : Bank Syariah Mandiri (BSM), Bank Central Asia (BCA) dan Bank Muamalat Indonesia (BMI) untuk bank lain tidak kami prioritaskan pengirimannya (tetap ditransfer).

Bagi distributor yang tidak mempunyai nomor rekening harap membuat Surat Kuasa (bermaterai dan melampirkan foto copy Kartu Anggota dan Identitas diri) kepada orang yang ditunjuk baik untuk Pengambilan tunai maupun melalui transfer bank. Keterlambatan transfer akibat kelalaian dari bank adalah diluar tanggung jawab perusahaan.

Perusahaan akan mentransfer bonus dengan nilai Rp. 50.000,- apabila bonus dibawah Rp.50.000,- akan diakumulasi dengan bulan berikutnya. Bonus akan dikirim diatas tanggal 25 bulan berikutnya melalui transfer bank. Apabila ada biaya pengiriman yang dibebankan oleh bank, maka biaya tersebut akan dipotong langsung dari jumlah bonus yang dikirimkan. Perusahaan akan menerbitkan statement bonus setiap bulannya dan akan dikirim secara langsung ke alamat Distributor masing-masing.

Apabila ada perubahan alamat mohon dikonfirmasi ke perusahaan bagian input data (IT). Hal ini untuk mempermudah pengiriman statement bonus & bukti penerimaan bonus. Permintaan copy print-out ulang statement bonus tersebut dapat dilayani dengan mengganti biaya administrasi sesuai dengan ketentuan perusahaan dan dalam kondisi tertentu berhak untuk tidak melayani permintaan tersebut.

f. Pengunduran Diri Keanggotaan

Seorang Distributor berhak mengundurkan diri dengan membuat Surat Pernyataan Pengunduran Diri kepada perusahaan yang juga ditandatangani oleh *Up-Line* yang bersang-

kutan. Apabila seorang Distributor menyatakan mengundurkan diri dan atau melanggar Kode Etik dan juga sudah dinyatakan sah pengunduran dirinya oleh perusahaan, maka Distributor yang bersangkutan akan diberi nama: No Nama (tanpa nama) yang berarti bahwa tidak secara otomatis jaringan naik ke *Up-line*, tetapi *Up-line* boleh menutupkan point atas nama Distributor yang bersangkutan (hak bonus menjadi milik Up-Line).

g. Penyelesaian Masalah

Apabila terjadi perselisihan dan atau perbedaan pendapat antara Distributor dengan perusahaan maka penyelesaian diutamakan melalui musyawarah dan kekeluargaan untuk mencapai kemufakatan dan azas keadilan. Apabila tidak tercapai kesepakatan pemufakatan, maka akan ditempuh menurut jalur hukum yang berlaku.

h. Sanksi-sanksi

Apabila seorang Distributor terbukti melanggar Kode Etik Distributor dan Peraturan Distributor yang telah ditetapkan perusahaan, maka perusahaan berhak memberikan sanksi berupa sanksi: Teguran Peringatan secara tertulis Penghentian pembayaran bonus Pemberhentian keanggotaan Sanksi pencabutan keanggotaan seorang Distributor dapat dilakukan oleh perusahaan apabila seorang Distributor terbukti melakukan hal-hal sebagai berikut: Memberikan informasi yang tidak benar pada saat pengisian permohonan Distributor Melanggar Kode Etik dan Peraturan Distributor yang menimbulkan kerugian bagi Distributor lain dan atau perusahaan. Mencemarkan nama baik perusahaan termasuk Staf, Manajemen, Direksi, Distributor lain serta produk-produk perusahaan. Menjual produk perusahaan dengan harga dan sistem diluar ketentuan yang telah ditetapkan. Perbuatan-perbuatan bentuk lain yang dapat merugikan perusahaan dalam arti luas.

Mekanisme penjatuhan sanksi oleh perusahaan kepada seorang Distributor yang terbukti melanggar Kode Etik dan peraturan perusahaan merupakan hak penuh perusahaan dengan mempertimbangkan saran, masukan dan rekomendasi dari Majelis Kode Etik Distributor yang diwakili oleh ADWA (Asosiasi Distributor Al-Wahida).

5. GET SUCCES WITH HPA

Dalam capaian kesuksesan HPA dalam pengolahan sebuah produk perusahaannya telah dapat mencapai tujuh kesuksesan:⁷⁹

1. Keimanan
2. Kesehatan
3. Kesejahteraan
4. Keilmuan
5. Dakwah
6. Waktu
7. Sosial

Sehingga dengan banyaknya dalam mencapai kesuksesan diatas tak dapat dipungkiri pula HPA suksse di berbagai negara di seluruh dunia. Namun, persoalannya apakah dengan segepuk sertifikat dan menumpuknya produk yang di kelola tidak ada kelemahan atau kekurangan dibalik perusahaan HPA itu sendiri yang bersistem MLM Syariah. Atau dengan segepuk sertifikat dan adanya produk yang sedemikan banyak produk yang dihasilkannya telah dapat mewakili akan kelemahan dan kekurangan terutama dalam hala transaksi akad akan HPA, sehingga boleh diniagakan di kancan perekonomian dunia.

Inilah kemudian akan penulis jelaskan di Bab IV nanti. Terkait boleh tidaknya meniagakan HPA dalam sistem MLM Syariah. Karena, selama ini yang banyak dipersoalkan oleh

⁷⁹ Ahmad bin Ali, BA, dkk, *Be Islamic Superstar M The World!! With ... Farmasi HPA Internasional*, pelatihan Bisnis Muslim Perkongsian Bisnis Cemerlang (PBC), (ttp: tnp, ttt), hal. 17

para pengamat ekonomi adalah masalah perusahaan yang dinaungi MLM. Dimana MLM selama ini lebih banyak dikenal dengan penipuan dan lebih mengedepankan Skim Piramid dan Money Game. Kemudian bagaimana dengan HPA itu sendiri. Benarkah akad yang digunakan HPA dalam sistem MLM Syariah telah betul-betul sesuai dengan konsep fiqh muamalah.

BAB VII
TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP HPA DALAM
SISTEM MLM SYARI'AH

ANALISA HUKUM ISLAM TERHADAP HPA SEBAGAI MLM SYARIAH DARI SEGI RUKUN

Rukun jual beli menurut Abdur-rahman al-Jaziri ada tiga:⁸⁰

1. Sighat
2. Orang yang mengakat (*al-aqid*)
3. Barang yang diakad (*ma'qud alaiih*)

Terlepas dari rukun-rukun diatas, dalam transaksi jual-beli, terutama jual-beli HPA agar diakui oleh Islam hendaklah bebas dari unsur yang dilarang atau diharamkan oleh Syara'. Menurut Dr. yusuf Qardhawi, larangan-larangan Syara' dalam urusan perniagaan berkisar atas beberapa sebab, yaitu :

1. Membantu kepada perbuatan maksiat.
2. Terdapat unsur-unsur *gharar* atau penipuan.
3. Terdapat unsur-unsur eksploitasi atau pemerasan.
4. Terdapat penganiayaan terhadap salahsatu pihak yang berakad.⁸¹

Oleh karena, barang/produk HPA bisa jadi akan haram dan tidak boleh diperjualbelikan kalau misalkan:

1. Menjalankan Perniagaan yang Diharamkan atau barang /produk tersebut Mendatangkan Mudlarat. Jika ada perusahaan MLM Syariah yang menjual barang/produk HPA yang diharamkan oleh syara' dan hanya mendatangkan mudlarat kepada manusia maka tidak boleh orang Islam menjadi

⁸⁰ Abd-rahman al-Jaziri, *Mazdahib al-Arbaah*, bairut lubnan, Juz 2. hal. 130-1137

⁸¹ Yusuf Qardhawi, *al-Halalu wal-haramu fil-Islam*, (tt. tp), hal. 242

pembeli, distributor, sponsor dan sebagainya. Sebagaimana Rosulullah bersabda:

أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال لا ضرر ولا ضرار
*Sesungguhnya Nabi SAW bersabda: "Janganlah memudharatkan (diri sendiri) dan mendatangkan mudharat (pada orang lain)"*⁸²

2. Gharar (tipuan). Gharar adalah menjalankan jual-beli dengan samar dan tidak jelas yang tanpa dapat dipastikan dengan tepat barang/produk HPA yang akan diperjualbelikan beserta harganya, baik itu oleh penjual ataupun oleh pembeli. Para fuqaha' sepakat menyatakan bahwa jual-beli secara *Gharar* adalah batal atau tidak sah karena jelas dalam hadits:

عن أبي هريرة قال: نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الحصاق وعن بيع الغرر. (رواه مسلم)

"*Rasulullah shalallahu 'alaihi wasallam melarang jual beli gharar*".
(H R Imam Muslim dari Abu Hurairoh)⁸³

3. Melakukan Penipuan dalam Jual Beli. Kalau misalkan membuat iklan/produk HPA dengan menyebutkan keistimewaan-keistimewaan atau ciri-ciri sebenarnya tidak ada pada barang tersebut hanya untuk menarik perhatian orang supaya membelinya. Atau misalkan lagi menipu pembeli barang yang murah dengan harga yang terlalu tinggi dengan mengeksploitasi ketidaktahuan pembeli terhadap nilai / harga, barang/produk yang sebenarnya dipasaran. Contoh menjual barang yang bernilai 10000 (sepuluh ribu rupiah) dengan harga 100000 (seratus ribu rupiah) tanpa diketahui oleh pembeli

⁸² Di sadur dari: Imam Malik, *Muwattha'*, Juz 5 (no.1234,), (PT: fi Al-marfiq), hal. 37

⁸³ Imam abi Zakariya Yahya bin Syarif an-Nawawi al-Damsyqi, *Shahih Muslim*, Juz VII, (Makatabah Mirar Musthafa al-Baz, 1996), hal. 766

harga yang sebenarnya. Penipuan seperti ini disebut *at-Tagrir* yaitu memperdaya. Sedangkan Rasulullah saw. Bersabda:

عن أبي هريرة: إن رسول الله صلى الله عليه وسلم: من غشنا فليس منا.
(رواه مسلم)

Dari Abu Hurairah ra. berkata, “barang siapa yang menipu maka ia bukan dari golongan kami (khususnya dalam transaksi muamalah)”. (HR. Muslim 1513)⁸⁴

4. Menzdalimi Konsumen dan Masyarakat. Diantara hal yang dilarang dalam perniagaan ialah melakukan perniagaan dengan menzdalimi dan memeras konsumen atau masyarakat. Misalkan melakukan Ihtikar (monopoli barang, yaitu menimbun barang untuk dinaikan harganya) dan menjadi broker yang memeras konsumen. Sabda Rasulullah saw.:

لا يحتكر الاخطى

“Tidak melakukan Ihtikar melainkan orang yang berdosa” (HR. Abu Daud, 3447)⁸⁵

5. Menyimpan atau Menyembunyikan Kecacatan Barang atau Produk. Apabila Up-line ketika menyerahkan barang, kemudian barang/produk itu ada cacatnya, akan tetapi disembunyikan oleh Up-line maka transaksi itu batal dan boleh dikembalikan kepada Up-line. Sebagaimana Imam an-Nawawi mengatakan:

في المنهيمن البيوع بيع المعيب بلا اظهار

(termasuk jual beli yang dilarang) menjual yang cacat / aib dengan tidak menampakkan keaibannya.⁸⁶

⁸⁴ Imam abi Zakariya Yahya bin Syarif an-Nawawi al-Damsyqi, *Shahih Muslim*, Juz VII, (Makatabah Mirar Musthafa al-Baz, 1996), hal. 766

⁸⁵ Abi Daud Sulaiman, *Sunan Abi Daud*, Juz 3, (Maktabah Dahlan t t.), hal. 271.

⁸⁶ Imam an-Nawawi. *Sullam at-Taufiq*, (PT. mahkota Surabaya, tt.). hal. 54.

6. Harus Suci / Tayyib dan Bermanfaat. Dalam niaga Barang / produk yang digunakan harus suci dan tidak terdapat kimiawi (bermanfaat). Sebagaimana diantara ciri-ciri niaga kata Muhammad bin Qasim al-Ghazzi al-Syafiie adalah barang harus bermanfaat dan suci.⁸⁷

Kalau dalam transaksi (muamalah) HPA atau terdapat dari larangan-larangan diatas maka niaga HPA tetap tidak boleh dalam Syara'. Apabila tidak terdapat akan larangan-larangan diatas, jual-beli HPA boleh diniagakan. Kecuali ada unsur yang mengharamkan dalamnya. Merujuk kepada kaidah fiqh:

الأصل في الأشياء اللاباحة إلا إذا أتى ما يدل على تحريم ذلك

*Artinya; asal dari sesuatu itu adalah boleh kecuali ada dalil yang menunjukkan keharaman sesuatu tersebut.*⁸⁸

HPA DALAM TINJAUAN HUKUM ISLAM DARI SEGI AKAD.

1. Akad.

Akad adalah *ikatan*.⁸⁹ *Akidain* berarti dua orang yang mengikat yaitu antara Up-line (perusahaan) dan Down-Line (distributor/*Myustary*) yang mengadakan transaksi atau persetujuan akad jual-beli dalam hal niaga HPA yang ber-sistem MLM Syariah.

2. Akad Penjualan.

Dalam bab tiga telah dijelaskan tentang “pemasaran” HPA bahwa penjualan produk (*Ma'qud Alaihi*) perusahaan hanya dapat dijual oleh Distributor (*Myustari*) yang terdaftar secara resmi di perusahaan. Bahkan distributor tidak diizinkan

⁸⁷ Muhammad bin Qasim al-Ghazzi al-Syafiie (PT. mahkota Surabaya, tt.). hal. 29.

⁶ Zakariya bin Ghulam Qadir al-Bakastani. *Min Ushulil Fiqh ala Minhaji Ahlil Hadits*, (Maktaba Syamila), Juz. 1, hal. 166.

⁸⁹ Al-Firuzabadi. *Al-Qamus al-Muhit*. (Beirut: Muassasatuh ar-Risalah, 1987). Th.

untuk menitipkan produk-produk perusahaan kepada Non-Distributor untuk memperjual-belikan kepada umum diluar harga dan sistem penjualan yang telah ditetapkan perusahaan.

Oleh karena, sebelum distributor (anggota HPA aktif) mengeluarkan barang (*Ma'qud Alaiih*) nya kepada umum disini, maka pihak perusahaan dengan pihak distributor yang pasti terdapat akad transaksi jual beli barang/ produk yang akhirnya akan diserahkan kepada distributor/ *Down-line* (Distributor/ *Myustari*). Kalau dicermati lebih lanjut dalam transaksi keduanya terdapat akad *murbabah* dan akad *samsarah*.

Maka dari itu, pihak distributor (sebagaimana dijelaskan dalam bab tiga tentang Peraturan tutup point) mengadakan penetapan / persetujuan dahulu sebelum ada perjanjian resmi dengan pihak perusahaan sebagai *Up-line*. Maka system dan akad yang digunakan berarti termasuk dari bagian *Ijarah*.

Akad murabahah merupakan salah satu yang diperbolehkan dalam fiqh muamalah. Gagasan tentang kebolehan ini sedikit banyak telah dijelaskan di bab dua. Gagasan lain yang memperkuat mengenai *murbabah* dan dirangkum secara baik oleh Saeed dalam *Islamic Banking and Interst*. *Murbabah* adalah keuntungan yang disepakati. Harga jual tidak boleh berubah selama perjanjian.⁹⁰

Dalam kitab *al-Umm*, Imama Syafi'ie pula menamai transaksi sejenis ini dengan istilah *al-Amru bi al-Syira*. Istilah *murbabah* juga banyak dibahas oleh Muhammad Ibnu Ahmad Ibnu Muhammad Ibnu Ryusd dalam kitab *Bidayat al-Mujtahid*.⁹¹ Kalau misalkan suatu saat nanti ada perseteruan dari pihak *Down-line* terhadap *Up-line* maka yang dimenangkan adalah pihak *Up-linei*, karena telah ada kontrak persetujuan resmi sebelumnya dengan pihak *Down-line*.

⁹⁰ Abdullah Saeed, *Islamic Banking and Interst AStudy of the Prohibition of Riba and its Contemporary Interpretation*, (Leiden-New York-koln:EJ. Brill, 1996), hal. 76

⁹¹ Muhammad Ibnu Ahmad Ibnu Muhammad Ibnu Ryusd, *Bidayat al-Mujtahid*, jld 2. (Kairo: Darul Arqam, 1988), hal. 345

Kenapa juga dalam transaksi akad HPA (antara pihak distributor dengan perusahaan) juga dibidang memakai akad *samsarah*, alasannya adalah karena keselarasan system /akad yang digunakan terdapat akad *samsarah* / *simsar*. *Samsarah* / *simsar* ialah perantara perdaganagn (orang yang menjualkan barang atau mencari pembeli) atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual-beli.⁹²

Pekerjaan *samsarah* *simsar* berupa makelar, distributor, agen dan sebagainya dalam fiqh Islam adalah termasuk akad *Ijarah*, yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang dengan imbalan. Pada dasarnya para ulama seperti Ibnu Abbas, Imam Bukhari, Ibnu Sirih Atha, Ibrahim memandang boleh jasa ini. Namun, untuk sahnya pekerjaan makelar ini harus memenuhi beberapa syarat sebagaimana dikemukakan dalam bab dua.

KAIDAH SYARA' DALAM PEMASARAN PRODUK HPA

Kembali kepada konsep kaidah fiqh yang muassal dalam perkara *bai*, di mana hukumnya jual-beli adalah boleh, termasuk jual-beli produk HPA dalam system MLM Syariah yang telah memakai akad *murabahah* dan *samsarah*. Terkecuali dalam jual-beli tersebut telah ada dalil yang jelas akan keharamannya:

الأصل في الأشياء اللاباحة إلا إذا أتى ما يدل على تحريم ذلك

*Artinya; asal dari sesuatu itu adalah boleh kecuali ada dalil yang menunjukkan keharaman sesuatu tersebut.*⁹³

Maka, dalam konteks pemasaran produk, kaidah Syara' harus diikuti dalam berbagai aspek, antara lain: promosi barang, pengiklanan, penetapan harga, saluran-saluran pendistribusian barang dan branding. Semua ini harus diselenggarakan secara terencana, kreatif dan komunikasi yang baik dalam

⁹² Sayyid Sabiq, *Fiqh as-Sunnah*, vol III, (Beirut). hal.159

¹⁴ Zakariya bin Ghulam Qadir al-Bakastani. *Min Ushulil Fiqh ala Minhaji Ahlil Hadits*, (Maktaba Syamila), Juz. 1, hal. 166

menyampaikan nilai kepada pelanggan. Manfaatnya akan didapat dan mereka yang terlibat dalam jangka pendek dan jangka panjang.

Sedangkan ciri pemasaran menurut kaidah hukum Syara', antara lain:⁹⁴

- a. Pemilihan istilah yang sesuai dengan waktu, suasana, dan budaya untuk memberi kesan keunggulan suatu produk.
- b. Penyebaran iklan dan barang secara pantas dan benar.
- c. Penjualan produk secara adil dan menghormati kebebasan pelanggan. Rasulullah Saw. Melarang peraih "menemui" pedagang sebelum mereka mengetahui ketetapan harga saat itu yang sebenarnya supaya tidak tertipu.
- d. Prihatin dan bertanggungjawab terhadap keperluan pelanggan pada masa yang akan datang. Ini bisa diketahui melalui market research, bahan-bahan ilmiah, dan pandangan pakar.
- e. Senantiasa mengikat diri secara konsisten dengan dimensi kerohanian dan kemasyarakatan dengan cara berinteraksi dengan semua golongan. Menitikberatkan kebajikan pada pekerja, mengasihi yang miskin, tidak mengabaikan zakat dan rajin bersedekah. Inilah amant Nabi yang muncul sebagai pedagang sukses, seperti Khadijah dan Abu Bakar.

JUAL-BELI HPA DALAM SYSTEM MLM SYARIAH.

Umumnya perniagaan MLM adalah suatu sistem pemasaran yang lebih menekankan kepada program "pengkaderan" daripada penjualan produk. Ia lebih banyak menjual "harapan" dan menjanjikan kekayaan dan kebebasan keuangan dalam pendekatannya (*approach*) kepada para distributornya dan orang banyak.⁹⁵

⁹⁴ Agus Hidayat Nugraha (ed), *MLM Syariah HPA Industri SDN BHD*, (Jejawi Dalam: *HPA INDUSTRIES SDN BHD*, 2009), hlm. 40-41

⁹⁵ Zahiruddin. *Jual Beli MLM* (t.p. 2007). T h.

Diatas telah dijelaskan akan pembagian dan larangan-larangan, serta yang harus dihindari dalam berniaga. Oleh sebab itu, pihak HPA seharusnya melakukan penyesuaian yang wajar supaya selaras dengan hukum syara'. Jadi, yang perlu dipertimbangkan adalah:

1. Amanah, ikhlas, tidak tamak, serta mementingkan kepuasan dan keyakinan konsumen adalah aspek yang sangat ditekankan oleh Islam kepada penjual barang (Up-line/perusahaan)

2. Pengiklanan dan pemasaran produk yang sudah tersedia dan siap jual adalah penting. Ia adalah nilai diri penjual dan taruhannya adalah masa depan perniagaannya sendiri.

3. Pengiklanan dan pemasaran hendaklah menurut kualitas produk sesuai dengan harga tawaran. Ini supaya konsumen dapat membedakan dengan jelas mana yang benar sesuai untuk keperluannya dan dengan harga yang terjangkau.

4. Memberi perhatian kepada penduduk setempat adalah gaya perniagaan Siti Khadijah, bahkan beliau menyediakan keperluan orang-orang yang tidak mampu memasuki pasar karena kemiskinan. Sedangkan HPA wajar mencari jalan supaya HPA dapat menikmati rakyat Perlis dengan mudah termasuk mereka yang susah. Ini mengundang pujian dari mereka.

5. Membentuk persaingan yang sehat untuk melebarkan perniagaan mengikuti Akhlak Islam, bukan persaingan untuk menghapus pesaing-pesaingnya. HPA harus bijak, sesekali anjurkan seminar tentang MLM berdasarkan syara' secara bebas, agar masyarakat mendapat ilmu dan memberikan penilaian.

6. Tidak berpromosi secara '*Ghabn Mustarsil*'. Pembeli membeli karena didesak melalui suatu muslihat, atau terpaksa membeli untuk menghentikan promosi jualannya secara beradab. Sangat wajar, HPA memastikan distributornya untuk tidak menjadi distributor pada sistem lain untuk menghin-

darkan keseimbangan dikalangan pembeli dan tergugatnya kredibilitas perusahaan. Walau bagaimanapun, HPA harus menumpukan perhatian serius dan menjaga kebajikan mereka dengan mengadakan pertemuan bisnis (*business matching*) Yang bertujuan menyamakan keperluan.

7. Tidak bercampur yang halal dengan yang haram pada satu waktu, yang mengakibatkan orang banyak samar untuk memilihnya.

8. Meningkatkan inovasi produk adalah sebuah keharusan agar prosesproduksi senantiasa 'up to date'. Konsumen biasanya tidak mengetahui dengan pasti pilihan yang terbaik untuk mereka pada masa yang akan datang.

BAB VIII

PENUTUP

DARI apa yang telah dikaji terhadap persoalan ekonomi/jual beli yang terkait dengan produk HPA yang bersistem Multi Level Marketing ini, sebenarnya pembahasannya dapat ditarik ke dalam beberapa kesimpulan sebagaimana berikut :

Pertama: Sistem yang digunakan HPA sebagai salah satu MLM Syariah adalah sistem *murabahah*, yakni terdapatnya persetujuan atau penetapan akad dari pihak *Up-line* dengan *Down-line* (anggota aktif) sebelum produk / barang HPA dipasarkan di muka umum (masyarakat), dan system / akad *samsarah*, yang tujuannya adalah untuk menolong konsumen / distributor/ *Down-line*.

Kedua: Menurut pandangan Hukum Islam terhadap meniagakan/memperjual-belikan HPA dalam Sistem MLM Syariah hukumnya adalah boleh. Karena HPA dalam sitem MLM Syariah menggunakan system / akad *murabahah* (ada kesepakatan antara perusahaan dan konsumen) dan *samsarah*. Diamana, *murabahah* dan *samsarah* adalah bagian dari *ijrah*. Sedangkan *ijarah* adalah bagian dari fiqh muamalah. *Wallahu A'lam bi as-Shawab...*

DAFTAR PUSTAKA

Abd Majjid, (ed.), Baihaqi. *Paradigma Baru Ekonomi Kerakyatan Sistem Syariah, Perjalanan Gagasan & Gerakan BMT di Indonesia*. Kalibata: Pinbuk, 2000.

Alma, Buchari. Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*. Bandung: Alfabeta, 2009.

Anisah, Siti. *Perlindungan Kepentingan Kreditor dan Debitor dalam Hukum Kepailitan di Indonesia*. Yogyakarta: Total Media, 2008.

Basith, Abdul. *Islam dan Manajemen Koperasi*. Malang: UIN Malang Press, 2008, hlm.100.

Bungin, M. Burhan. *Penelitian Kualitatif; Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial lainnya*. Jakarta: Kencana, 2007.

Donni Juni Priansa, Buchari Alma. *Manajemen Bisnis Syariah*. Bandung: Alfabeta, 2009.

Ghafur, Abdul Anshori. *Penyelesaian Sengketa Perbankan Indonesia*. Yogyakarta: UGM Press, 2010.

Ilmi SM, Makhallul. *Teori dan Praktik Lembaga Mikro Keuangan Syariah*. Yogyakarta: UII Press, 2002.

Imaniyati, Neni Sri. *Aspek-aspek Hukum BMT (Baitul Maal Wat Tamwil)*. Bandung: Citra Aditiya Bakti, 2010.

Hak, Nurul. *Ekonomi Islam Hukum Bisnis Syariah*. Yogyakarta: Teras, 2011.

Hariyanto, Gunawan. *Perlindungan Hukum Dana Simpanan Anggota Koperasi*. Jurnal Ilmu Hukum, Mizan, Volume 1, Nomor 1, Juni 2012.

Hardini, Isriani. *Kamus Perbankan Syariah*. cet. Kedua. Bandung: Kiblat, 2012.

Hartini, Rahayu. *Hukum Kepailitan*, Edisi Revisi. Malang: Umm Press, 2007.

Hartini, Rahayu. *Penyelesaian Sengketa Kepailitan di Indonesia, Dualisme Kewenangan Pengadilan Niaga dan Lembaga Arbitrase*. Jakarta: Kencana, 2009.

Hasan Ridwan, Ahmad. *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*. Bandung: Pustaka Setia, 2013.

Hendrojogi, *Koperasi: Asas-asas, teori, dan praktik*. Jakarta: Rajawali Pers, 2012.

Kartini, Rahayu. *Hukum Kepailitan*. Malang: UMM Press, 2007.

Khairandy, Ridwan. *Hukum Dagang*. Yogyakarta: FH UII Press, 2006.

Khairandy, Ridwan, dkk. *Pengantar Hukum Dagang Indonesia 1*. Yogyakarta: Gama Media, 1999.

KSUBMT “Sabilul Muhtadin” *Standar Operasional Prosedur (SOP) KSU BMT Sabilul Muhtadin, KSU BMT Sabilul Muhtadin Company Profile KSU BMT Sabilul Muhtadin*.

KSU BMT Sabilul Muhtadin. Yogyakarta: BMT Sabilul Muhtadin.

KSU BMT Sabilul Muhtadin. Yogyakarta: BMT Sabilul Muhtadin.

Kusuma, Mahesa Jati. *Hukum Perlindungan Nasabah Bank*. Bandung: Nusa Media, 2012.

Madjid, Baihaqi Abd. (ed.), *Paradigma Baru Ekonomi Kerakyatan Sistem Syariah, Perjalanan Gagasan & Gerakan BMT di Indonesia*. Kalibata: Pinbuk, 2000.

Manan, Abdul. *Hukum Ekonomi Syariah, dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*. Jakarta: Kencana, 2012.

Mulyadi, Lilik. *Perkara Kepailitan dan Penundaan Kewajiban Pembayaran Utang (PKPU) Teori dan Praktik*. Bandung: PT Alumni, 2013.

Nainggolan, Bernard. *Perlindungan Hukum Seimbang Debitor, Kreditor dan Pihak-Pihak Berkepentingan dalam Kepailitan*. Bandung: IKAPI, 2011.

Nating, Imran. *Peranan dan Tanggung Jawab Kurator dalam Pengurusan dan Pemberesan Harta Pailit*. Jakarta: Rajawali Pers, 2005.

Pramono, Ananta Heri. dkk,. *Membangun Gerakan BMT di Indonesia*. Yogyakarta: Los DIY, 2011.

RAT *Kopontren Sabilul Muhtbi'in tahun Buku 2013*.

Retnoningsih, Suharso dan Ana. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi Lux. Cet. Kesepuluh.. Semarang: IKAPI, 2012.

Ridwan, Muhammad. *Manajemen Baitul Maal watTamwil (BMT)*. Yogyakarta: UII Press, 2004.

S. Burhanuddin. *Pemikiran Hukum Perlindungan Konsumen dan Sertifikat Halal*. Malang, UIN Maliki Press, 2011.

Sastrawidjaja, Man S. *Hukum Kepailitan dan Penundaan Kewajiban Pembayaran Utang*. cetakan kedua. Bandung: Ikapi, 2010.

Sholihin, Ahmad. *Buku Pintar Ekonomi Syariah*. Jakarta: Kompas Gramedia, 2010.

Sjahdeini, Sutan Remy. *Hukum Kepailitan, Memahami Faillissement-verording Junto Undnag-undang No. 4*. Jakarta: Pustaka Utama Grafiti, 1998.

Subhan, M. Hadi. *Hukum Kepailitan, Prinsip, Norma dan Praktik di Peradilan*. cet. Ke 2. Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2012.

Sudarsono, Heri. Hendi Yogi Prabowo, *Istilah-ishtilah Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. cet. Keenam. Yogyakarta: UII Press, 2006.

Suharso dan Ana Retnoningsih, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi Lux. Cet. Kesepuluh. Semarang: IKAPI, 2012.

Suwiknyo, Dwi. *Kamus Lengkap Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Total Media, 2009.

Wangsawidjaja, A. *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: Gramedia, 2012.

Widyaningrum, Nurul. *Model Pembiayaan BMT dan Dampaknya Bagi Pengusaha Kecil*. Bandung, Akatiga, 2002.

Yunus, Jamal Lulail. *Manajemen Bank Syariah*. Malang: UIN Malang Press, 2009.

Zulham, *Hukum Perlindungan Konsumen*. Jakarta: Kencana, 2013.

Undang-Undang

Undang-Undang Pasal 1 Ayat 3 No 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen.

Pasal 9 UU RI No 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian
Peraturan Pemerintah Nomor 9 Tahun 1995 Tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Impor Pinjam Oleh Koperasi

Referensi/Data Elektronik

Bagas Kuntoro, *Sistem Penyaluran Pembiayaan Pada BMT Mitra Sejati*, lihat di: <http://bagaskuntoro.blogspot.com>. Diakses pada tanggal 5 April 2014.

Luthfiah Hastuti, Urgensi LPS Bagi BMT sebagai Bentuk Perlindungan Hukum more, dalam <http://AntaraneWS/2011/02/12/Belasan-BMT-di-lereng-gunung-merapi-terancam-bangkrut/> diakses tanggal 13 Nopember 2013

—, “Puluhan Anggota BMT Mentari Datangi Polres, dalam <http://www.suaramerdeka.com>, diakses 25 Nopember 2013

Muhammad Rais, “Tinjauan Yuridis Empiris Bmt Sukses Dan Bmt Bermasalah (Studi Komparasi BMT Bina Dhuafa Beringharjo Kota Yogyakarta dan BMT “al-Ummah” Kabupaten Bantul)”, dalam <http://mas-roisku-muslimblogspotcom>. Diakses tanggal 7 Februari 2014

Neni Ridarineni,” Krisis SDM BMT Mengancam di 2013”, dalam <http://koran.republika.co.id>, diakses tanggal 24 November 2013

—, “BMT dikepung oleh undang-undang”, dalam <http://abiaqsa.blogspot.com>, diakses tanggal 24 Nopember 2013

Neni Ridarineni,” Krisis SDM BMT Mengancam di 2013”, dalam <http://koran.republika.co.id>, diakses tanggal 24 November 2013

Ninink, Kajian Teori Perlindungan Hukum. Lihat di: <http://hnikawawz.blogspot.com>., diakses pada tanggal 22 April 2014.

Luthfiyah Hastuti, “Urgensi Lembaga Penjamin Simpanan (Lps) Bagi Bmt Sebagai Bentuk Perlindungan Hukum Kepada Anggota Bmt”, dalam : <http://www.academia.edu>, diakses tanggal 7 Februari 2014

Nia Romadaniati, *Penghimpunan dana dan penyaluran dana pada BMT*, lihat di: <http://niia1993.blogspot.com>, diakses pada tanggal 22 Maret 2014.

Praskoabdullah, *Definisi Perlindungan Hukum*. Lihat di: <http://prasxo.wordpress.com>. Diakses pada tanggal 18 Februari 2014.

BIODATA PENULIS



Suaidi, S.H.I., M.S.I., lahir di Sumenep, 2 Agustus 1985. Alumni PP. Salafiah al-Is'af Kalabaan Guluk-Guluk Sumenep (1995-1997), PP. Nurul Huda Mingsoy Bragung Guluk-guluk Sumenep (1997-2003) dan di PP. Annuqayah Latee (2003-2011). Pendidikan formalnya ditempuh di beberapa lembaga pendidikan yang berbeda: MI Nurul Jadid Pyd Nangger, SDN Pyd Nangger, Mts Al-Mutta-

hidah, SLTP terbuka Guluk-guluk, MA Raudlah Najiyah, Mts Annuqayah, MAK (Madrasah Aliyah Keaga-maan) Annuqayah. S1 INSTIK Annuqayah (Konsentrasi Muamalah/HES). S2 Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga (HBS). Kegiatan ekstra kampus aktif di Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia (PMII) Komesariat Guluk-guluk di bidang pendidikan dan di Cabang Sumenep di bidang Publikasi dan penerbitan. Kreatifitas menulisnya diasah salahsatunya di komunitas Bengkel Puisi Annuqayah (BPA) dan Di Rumah Sastra Bersama (RSB). Ia adalah anak sareang dari tiga bersaudara. Selain menulis karya Non Fiksi (Ilmiah) berbentuk buku, opini dan esai penulis juga menulis puisi. Karya-karyanya di muat di beberapa buletin, Majalah dan Koran seperti di Hijrah, Gelegar, Fajar, harian Radar Madura, Koran Madura, dll. dan di beberapa antologi bersama semisal di Rumah Seribu Pintu (RSB-2008), Annuqayah Dalam Puisi (bengkel-2008), juga Panggil Aku Pecundang (2009). Dosen INSTIK (Institut Ilmu Keislaman (INSTIK) An-Nuqayah (2014-2016) dan IAIN Madura (2015-Sekarang). Tulisan di jurnal, *Penyelesaian BMT dalam Pailit di BMT Yogyakarta (Studi Lapangan di*

BMT Sabilul Muhtadin dan BMT Al-Muthi'in Banguntapan Bantul Yogyakarta) (Jurnal IAINJ, 2020) dan *Peran ZIS dalam Meminimalisir Kemiskinan* (proses terbit di Jurnal IAIN Surakarta). Sedangkan Buku yang sudah ditulis *Ekonomi Islam dalam Al-Qur'an* (Duta Media, 2019), *Upaya Penyelesaian Kepalitan BMT* (Halaman Indonesia, 2020), *Hukum Lembaga Bisnis Syariah* (Halaman Indonesia, 2020), *Hukum MLM Syariah* (Halaman Indonesia, 2020). No hp: 082337123487 atau 087863102587