

MULTI LEVEL MARKETING (MLM) CNI DALAM PERSPEKTIF HUKUM ISLÂM

Abd. Wahed

(Dosen Jurusan Syari'ah STAIN Pamekasan)

Abstract:

The current development of business affair demands the Muslim thinkers to purpose a respond about how it should be from the view of Islamic economy. Commercial business with the leveling method which is known as Multi Level Marketing (MLM) like CNI appears elements of *bay'*, an Islamic economic system of buy and sell. However, a further study, using Islamic law establishment method, proves that there are obvious distinctions between the system of multi level marketing and Islamic economic system. This effects the differentiation of both systems in the perspective of Islamic law. Through the method of *al-mashlahah*, it is proved that Multi Level Marketing is greater in terms of its *mafsadah* than its usefulness. This argument leads to a conclusion that multi level marketing is considered illegal or *haram*.

Keywords:

MLM, CNI, dan sistem ekonomi Islâm.

Pendahuluan

Kehidupan yang dikehendaki oleh Islâm adalah kehidupan yang seimbang antara kebutuhan duniawi dan kebutuhan ukhrawi, seimbang antara fisik dan phikis. Kehidupan dunia dijadikan dasar atau pijakan bagi kehidupan akhirat, dalam artian bahwa urusan dunia dikejar dalam rangka mengejar kehidupan akhirat, dan kehidupan akhirat dicapai dengan dunia.

Dewasa ini perkembangan bisnis sangat pesat sekali bahkan cenderung tidak terkendali baik segi moral atau pun bentuk aplikasinya yang seakan-akan mengabaikan nilai-nilai formal dalam perekonomian itu sendiri, baik berupa keadilan perikemanusiaan

atau pun nilai pokok ajaran agama Islâm. Realitas tersebut terjadi dilatarbelakangi oleh: *Pertama*, pertikaian tiga sistem perekonomian yang senantiasa bertarung dalam kancah perekonomian dewasa ini. Ketiga sistem tersebut adalah: (1) sistem ekonomi Islâm yang berlandaskan pada *trial angle arrangement* yaitu Allâh swt. sebagai pemilik, manusia sebagai pengelola dan sumber daya alam untuk dikelola oleh manusia sesuai dengan kehendak mutlak Allâh swt.; (2) sistem kapital yang didasarkan kepada dua sisi yaitu manusia yang mengusahakan untuk mengeksploitasi sebanyak-banyaknya sumber daya alam untuk kemudian ditekankan kepada pencapaian profit sebanyak-banyaknya dengan modal yang sesedikit mungkin; (3) sistem ekonomi Marxis-Sosialis yang mengeksploitasi sebesar-besarnya sumber daya manusia dan sumber daya alam sebagai mesin perekonomian untuk mendapatkan sebanyak mungkin keuntungan produksi. *Kedua*, akibat dari proses *alienasi* atau pemisahan antara *aspek positif* dan *aspek normatif* yang seharusnya kedua aspek ini tidak terpisahkan sehingga tujuan-tujuan mulia perekonomian untuk memenuhi hajat hidup manusia dapat tercapai tanpa ada kepincangan eksploitasi baik itu sumber daya alam ataupun sumber daya manusia itu sendiri. Dengan demikian resposibilitas yang tinggi dari kalangan pemikir, pelaku dan perencana perekonomian dengan sistem yang Islâmî mutlak diperlukan untuk menjawab tantangan bisnis dalam era global ini.

Multi Level Marketing, selanjutnya disebut MLM, Centra Nusa Insan Cemerlang, selanjutnya disebut CNI, ini menarik untuk dikaji dibandingkan dengan sistem ekonomi Islâmî karena ia merupakan fenomena baru dalam sistem perdagangan sebagai hasil kombinasi sistem perekonomian kapitalis pemilik modal dan sistem sosialis pengekploitasi sumber daya alam dan sumber daya manusia yang cenderung tidak terbatas.

MLM CNI: Sebuah Model Jual Beli Bersyarat

Akad jual beli dengan sistem MLM CNI terkategori jual beli bersyarat. Syarat yang diharuskan dalam sistem MLM tersebut adalah syarat yang memberatkan kepada pembeli karena secara halus ia "*dipaksa*" untuk mencari calon-calon pembeli atau mitra usaha yang lain baik ia suka atau tidak, agar supaya bisnisnya berjalan lancar dan berkembang. Dan hal ini bukan pekerjaan mudah sehingga dengan

sendirinya syarat ini adalah merupakan sesuatu yang menjadi kewajibannya padahal pada asalnya bukan, dan hal ini akan mengurangi rasa kerelaan pembeli tersebut, dan bahkan meniadakan kerelaan melaksanakan akad itu atau hanya berupa kerelaan yang dipaksakan.

Di samping persyaratan mencari mitra usaha baru tersebut, masih terdapat syarat yang lain yang sifatnya memberatkan bagi distributor, yaitu: *Pertama*, biaya administrasi pendaftaran sebesar Rp. 100.000,- , mendapatkan *starter kit* dan *member*. Uang pendaftaran tersebut tidak bisa ditarik kembali apabila distributor tersebut berhenti dengan tidak memenuhi persyaratan yang telah ditentukan perusahaan. *Kedua*, komisi yang tidak mencapai target *pointt* yang ditentukan sampai batas bulan berlaku, maka ia menjadi hangus dan dengan sendirinya menjadi kekayaan perusahaan. *Ketiga*, perusahaan tidak menerima klaim, pengaduan, dan lain-lain dari distributor apabila terjadi delik perkara antara distributor dengan perusahaan atau pihak ketiga, karena secara struktural seorang distributor tidak ada ikatan dinas dengan perusahaan. *Keempat*, apabila *member* tidak mengerti atas sistem yang diterapkan dan terjadi kemandekan dalam usahanya (ini yang banyak terjadi), maka hal itu dianggap kelalaian distributor dan ia tidak berhak mengkalim perusahaan dalam bentuk apa pun. *Kelima*, kerugian mental yang sangat dirasakan adalah terdorongnya rasa ingin maju dengan secepat-cepatnya sehingga mengakibatkan seorang distributor hanya fokus dalam mengembangkan bisnis MLM-nya ini tanpa memperhatikan hal-hal negatif yang mungkin terjadi pada dirinya, keluarganya, atau pun anggaran belanja rumah tangganya.

Proses Penetapan Hukum MLM CNI.

MLM CNI merupakan problem kontemporer yang perlu penetapan hukumnya menurut pandangan hukum Islâm. Untuk itu banyak metode penetapan hukum yang perlu digunakan, seperti *qiyâs*, *istihsân*, *istishab*, dan *istislah*.

Dalam metode *qiyâs*, terdapat beberapa rukun yang harus dipenuhi, yaitu *ashl* (pokok), *furu'* (cabang), hukum asal, dan '*illah*'. Karena itu, untuk menganalisis keberadaan MLM CNI dengan metode ini, perlu dipertegas hal-hal sebagai berikut, yaitu: *Pertama*, *ashl*. Dalam hal ini jual beli secara murni dan juga pelaksanaan

Rasûlullâh dengan jual beli bersyarat. *Kedua, furu.*, Secara praktik, pelaksanaan MLM CNI yang dapat diklasifikasikan bahwa dalam hal jual beli barang-barang produksi maka sama halnya dengan jual beli biasa di mana pembeli membeli barang dari perusahaan dengan harga yang telah ditentukan dan hal itu atas kerelaannya maka yang demikian bisa disebut sebagai jual beli *sharih* dan hukumnya sah sebagaimana jual beli pada umumnya. Sedangkan dalam hal keberadaan CNI sebagai MLM dalam artian di samping membeli, (pembeli/distributor) juga dibebani kewajiban atau semacam keinginan yang ditekankan untuk membeli barang-barang perusahaan sebanyak-banyaknya dengan harapan mendapatkan *pointt* tinggi dan mencari mitra kerja baru sebanyak-banyaknya untuk menjadi *down-line* sebagai *partner* kerjanya yang juga bisa meningkatkan posisi distributor tersebut. Hal yang demikian bisa disebut sebagai jual beli dengan syarat yang memberatkan pembeli dan hukumnya tidak sah/haram. *Ketiga*, hukum asal jual beli secara *sharih* adalah sah, sedangkan hukum asal jual beli dengan syarat yang ringan adalah masih dilihat dari *mashlahah* dan *mudlarat* yang mungkin dialami oleh kedua belah pihak, yakni penjual dan pembeli. Sedangkan syarat yang memberatkan adalah tidak sah dan berakibat terhadap tidak sahnya akad jual beli tersebut.¹ *Keempat*, 'illah, yakni keberadaan MLM CNI sebagai akad jual beli yang telah memenuhi syarat dalam satu sisi, sedangkan pada sisi yang lain sebagai jual beli bersyarat dengan pemberatan, masih dipertentangkan ulamâ'. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa analisis hukum MLM CNI dengan metode *qiyâs* tidak mencapai titik akhir.

Metode lain yang dapat digunakan adalah *istihsân*. Dalam metode ini, kesamaan 'illah hukum antara pokok (*ashl*) dan cabang (*furu'*) adalah titik tekan aplikasi penetapan hukum dengan metode *qiyâs* dan *istihsan*, perbedaannya adalah bahwa dalam *qiyâs*, kesamaan 'illah itu sangat kuat sedangkan dalam *istihsan* persamaan 'illah keduanya sangat tipis sekali sehingga harus berpaling dari *qiyâs jalî* kepada *qiyâs khafî* atau dari hukum *kullî* kepada hukum *juz'î*. Dalam konteks ini, dapat dibandingkan antara jual beli bersyarat yang dilaksanakan Rasûlullâh Saw. dengan jual beli bersyarat seperti MLM CNI ini. Syarat yang dilaksanakan dalam jual beli Rasûlullâh

¹ Al-Mawardi, *al-Hawâ al-Kabîr*, Juz VI, (Beirut: Dâr al-Ilmiyah, 1994), hlm. 381-386

adalah syarat yang ringan dan meringankan atau menguntungkan kepada si penjual, karena Rasûlullâh hanya bersyarat bahwa si penjual unta tersebut boleh mengendarai untanya sampai kota Madinah. Setelah unta itu dibeli oleh beliau.²

Berbeda halnya dengan MLM CNI, apabila dilihat dari sebagian definisinya "*untuk kemudian membentuk jaringan kerja*", ia *memaksa* kepada distributor untuk aktif membentuk jaringan kerja jika ingin posisinya lebih tinggi dan usahanya lebih maju. Dengan demikian bisa ditegaskan bahwa "*membentuk jaringan kerja*" bagi pembeli (distributor) bukanlah merupakan kewajibannya, sedangkan mewajibkan pembeli terhadap sesuatu yang bukan merupakan kewajibannya merupakan salah satu syarat yang tidak diperbolehkan dalam jual beli. Akibat hukumnya, syarat tersebut dan jual belinya juga batal.³

Di samping kedua metode di atas, metode *istishhab* juga dapat digunakan. Dalam metode ini, MLM CNI sebagai sesuatu yang baru harus diartikan secara utuh baik ia sebagai praktik jual beli barang antara perusahaan dengan distributor atau antara distributor dengan konsumen. Di samping itu, MLM juga disebut sebagai transaksi dengan sistem penjualan berjenjang di mana seorang distributor dituntut untuk selalu mencari mitra-mitra baru sebagai *down-line*-nya, sehingga dengan demikian dapat dipastikan bahwa kedudukan hukumnya merupakan sebagai sesuatu yang diperbolehkan atau pun tidak diperbolehkan.

Istishhab sebagai metode kodifikasi hukum terhadap peristiwa (non *i'tiqadî*) yang telah terdahulu untuk selalu ditetapkan sebagai hukum peristiwa tersebut sebelum ada petunjuk yang menyatakan bahwa dalil peristiwa itu telah berubah, maka untuk menetapkan hukumnya, MLM CNI tidak dapat dijangkau dengan metode ini. Hal ini dikarenakan bahwa pelaksanaan MLM CNI dan belum pernah ada dan belum dikenal pada masa Rasûlullâh saw. serta bukan termasuk dalam perkara yang telah disepakati para ulamâ' (*mujma' 'alayh*). Berbeda halnya dengan MLM CNI, apabila ia diartikan sebagai proses jual beli antara perusahaan sebagai penjual

²Lihat al-Bukhârî, *Shahîh Bukhârî*, Juz II, (Beirut: Dâr al-Fikr, t.th), hlm. 59 dan 164.

³Al-Nawawî, *Raudlat al- Thâlibîn*, Juz III (Beirut: Al-Maktabah al-Islâmi, 1985), hlm. 404

dan distributor atau konsumen sebagai pembeli, dengan arti bahwa distributor tersebut bersifat *pasif* dengan hanya membeli barang-barang perusahaan untuk dipakai sendiri atau hanya dijual kembali kepada konsumen dengan maksud mencari keuntungan langsung semata, maka kedalam praktek yang demikian dapat diaplikasikan *istishhab* sebagai kodifikasi hukum jual beli secara murni yang telah disepakati ulamâ'. Adapun keberadaan MLM CNI sebagai sesuatu yang baru di mana untuk menentukan hukumnya dituntut untuk mendapatkan jawabannya dalam hukum Islâm, maka dengan sendirinya dibutuhkan metode *istishhab* untuk membahas permasalahannya, karena bagaimanapun semua fenomena yang terjadi dan berkembang di masyarakat harus tercounter dalam syarî'at dan metode *istishhab* ini sedikit banyak harus diperhatikan sebagai salah satu solusi pemecahannya. Walaupun dalam kaitannya dengan masalah-masalah kontemporer tidak kesemuanya akan terjawab. Dalam hal ini metode *istishhab* hanya terbatas ke dalam hal menetapkan atau meniadakan kedudukan hukumnya saja.

Dalam hal ini dapat dinyatakan bahwa jual beli itu pada dasarnya boleh, jadi harus ditetapkan kebolehannya. Sedangkan keberadaan syarat dalam jual beli baik yang meringankan atau memberatkan salah satu pihak baik penjual atau pembeli pada dasarnya tidak diperbolehkan. Hal ini dikarenakan akan mewajibkan sesuatu yang pada asalnya bukan merupakan kewajiban mereka. Pendapat ulamâ' yang paling diakui adalah bahwa apabila suatu akad yang sah diikuti oleh syarat yang batal, maka akad itu juga batal.⁴

Berdasar argumentasi yang dikemukakan di atas, dapat disimpulkan bahwa akad jual beli dengan system berjenjang, seperti MLM CNI, termasuk ke dalam jual beli bersyarat, yakni syarat yang lebih memberatkan pembeli. Hal ini dikarenakan secara halus ia *dipaksa* untuk mencari para calon pembeli atau mitra usaha yang lain baik ia sukai atau tidak, supaya bisnisnya berjalan lancar dan berkembang. Sedangkan hal ini bukan pekerjaan mudah sehingga dengan sendirinya syarat ini adalah merupakan sesuatu yang menjadi kewajibannya. Padahal pada asalnya ia bukan kewajiban, dan hal ini akan mengurangi rasa kerelaan pembeli atau bahkan meniadakan

⁴ Ibid., hlm. 405.

kerelaan melaksanakan akad itu atau minimal hanya berupa kerelaan yang dipaksakan saja.

Metode lain yang dapat digunakan adalah metode *istishlah* (*al- mashlahat al-mursalah*). Metode ini dipahami bahwa memperoleh kemaslahatan dan menolak kerusakan pada manusia. adalah tujuan pokok *syarî'ah* Islâm. Kedua hal inilah yang disebut sebagai ideal moral *syarî'ah*, karena dengan keduanya dapat terjaga intensitas agama, jiwa, akal, harta dan keturunan. Jadi bagaimana pun kedua hukum *syarî'ah* baik yang *ta'abbudî* atau *ta'aqqulî* hanyalah didasarkan pada kedua ideal moral di atas.

Dalam tataran aplikasi, yang harus dikedepankan adalah menolak kerusakan daripada memperoleh kemaslahatan, sebagaimana yang dikatakan dalam suatu kaidah *fiqh*:

درء المفسد اولى من جلب المصالح⁵

Artinya: "menolak kerusakan lebih utama daripada memperoleh kemaslahatan".

MLM CNI sebagai salah satu bentuk *mu'âmalah* dengan sendirinya termasuk hal yang *ta'aqqulî* dengan pijakan rasionalitas dan didasarkan atas kemaslahatan manusia. Oleh karena itu, berikut ini akan dipaparkan sejauh mana manfaat atau *mafsadah* yang terdapat dalam MLM CNI terhadap kehidupan perekonomian umat. Dengan melihat kedua sisi manfaat dan mafsadat tersebut dapat diketahui apakah MLM CNI. sesuai atau tidak dengan ideal moral *syarî'ah*, sehingga jelas konsekuensi hukumnya dalam pandangan hukum Islâm.

Manfaat dan mafsadah tersebut harus dipertimbangkan berdasarkan lima *maqasid al-syari'ah* ialah: pemeliharaan agama, jiwa, akal, harta dan keturunan. Untuk memperjelas konsep *al-mashlahah* maka disusun tabel sebagai berikut :

<i>Maqâshid al-Syarî'ah</i>	Manfaat	<i>Mafsadah</i>
Agama	- Melaksanakan perintah	- Berindikasi kuat

⁵ Moh. Abbadi, *Idhah al- Qawâ'id al-Fiqhiyah* (Jeddah: Al-Haramayn, 1966), hlm. 44.

	<p>Allâh dengan menempatkan permasalahan yang terjadi dalam porsi yang sebenarnya menurut hukum Allâh</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sebagai masalah kontemporer merupakan lapangan aplikasi <i>syari'ah</i> - Sebagai tolok ukur aplikasi bisnis modern dalam tataran <i>syari'ah</i> 	<p>bertentangan dengan <i>syari'ah</i> Islâm karena termasuk ke dalam jual beli bersyarat dengan syarat yang memberatkan pembeli/distributor dan ini tidak diperbolehkan.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Penerimaan bonus yang tidak jelas keberhakkannya dan tidak diketahui ujungnya, sehingga siapakah nanti yang bertanggung jawab apabila terjadi suatu klaim.
Jiwa	<ul style="list-style-type: none"> - Dapat melaksanakan usaha yang bersifat produktif - Tidak memanjakan jiwa dengan selalu tenang menghadapi permasalahan - Giat berusaha dengan selalu berpegang teguh kepada agama Allâh sehingga tercapai kebahagiaan di dunia dan akhirat. 	<ul style="list-style-type: none"> - Sangat menforsir kemampuan fisik untuk selalu mengembangkan usahanya. - Terdapat unsur untung-untungan yang sangat berpengaruh kepada kejiwaan distributor apabila yang diharapkan tidak tercapai. - Terdapat pengambilan hak orang lain, karena secara tidak langsung <i>up-line</i> mendapatkan komisi dari <i>point kumulatif</i> para <i>down line</i>-nya yang dapat meningkatkan komisi rabat <i>up-line</i> tersebut.
Akal	<ul style="list-style-type: none"> - Mengasah akal untuk selalu berfikir realistik 	<ul style="list-style-type: none"> - Mempergunakan kemampuan akal untuk

	<p>menghadapi tantangan arus globalisasi</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dapat menyadari bahwa usaha yang dijalankan tidak sesuai dengan ajaran syarî'at akan menimbulkan kerugia-kerugian baik pada diri sendiri atau orang lain. 	<p>hal yang bertentangan dengan norma agama, apabila dipaksakan melaksanakan bisnis ini bagi yang menyadari kedudukan hukumnya dalam <i>syarî'ah</i>.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Akal dipergunakan untuk mengelabui mayarakat dengan menerapkan sistem bisnis dengan prosedur yang sulit dimengerti orang banyak sehingga berpeluang terjadi penipuan.
Keturunan	<ul style="list-style-type: none"> - Dapat meyakinkan kepada anak keturunan untuk selalu berusaha di jalan yang diridla'i Allâh dengan menjauhi praktek-praktek keduniaan yang masih belum jelas kedudukan hukumnya. 	<ul style="list-style-type: none"> - Apabila mendapatkan hasil maka dikategorikan batal juga karena merupakan hasil dari sesuatu yang batal maka akibatnya akan menafkahkan sesuatu yang batal kepada anak dan istri. - Memberikan contoh jelek kepada anak keturunan karena hanya memandang untungnya saja tanpa mengetahui yang sebenarnya.
Harta	<ul style="list-style-type: none"> - Tidak ada kebaikan dalam membelanjakan harta di jalan yang menyalahi aturan agama karena bukan mendatangkan kebahagiaan melainkan 	<ul style="list-style-type: none"> - Menghambur-hamburkan harta karena hanya membelanjakannya untuk kebutuhan sekunder saja, sedangkan kebutuhan

	hanya mendatangkan keresahan lahir bathin.	primer belum tentu terpenuhi secara keseluruhan. - Membelanjakan harta secara tidak sesuai dengan ajaran agama karena termasuk jual beli <i>fasid</i> . - Terdapat unsur <i>gharar</i> , karena sedikit banyak mengeksploitasi harta orang lain.
--	--	--

Dengan melihat tabel di atas, dapat diketahui *mafsadah* dari praktik penjualan dengan sistem berjenjang atau MLM CNI lebih besar dari pada manfaatnya. Akibat hukum yang ditimbulkannya adalah berupa ketidaksesuaian MLM CNI dengan *maqâshid al-syarî'ah*. Dengan demikian, ditetapkan bahwa MLM CNI dan atau yang sejenis hukumnya adalah *tidak boleh/haram*.

Komparasi antara MLM CNI dengan Sistem Jual Beli dalam Islâm.

Penjualan berjenjang atau *level marketing*, terlepas dari boleh atau tidaknya menurut hukum Islâm, juga merupakan salah satu bentuk transaksi jual beli. Dengan demikian, ia juga termasuk dalam salah satu bentuk perekonomian baik secara konvensional atau secara Islâmî. Jadi di antara *multi level marketing* dan sistem ekonomi Islâm terdapat beberapa persamaan dan perbedaan.

Persamaan dan perbedaan tersebut dapat ditinjau dari berbagai sisi, antara lain:

1. Dasar pelaksanaannya.

Perekonomian dengan orientasi keislaman didasarkan kepada *triangle reangement* atau segitiga fungsi, yaitu Tuhan YME sebagai penguasa tunggal, manusia sebagai penggerak roda ekonomi, dan barang atau jasa sebagai lahan aplikasi kegiatan ekonomi dengan menempatkan Tuhan atau ajaran agama pada posisi puncak segitiga itu. Sistem ekonomi Islâm menjadikan kaidah-kaidah normatif keagamaan sebagai nilai-nilai inti (*core values*) dalam semua kegiatan perekonomiannya di samping

kemajuan kegiatan ekonomi sebagai nilai-nilai pinggir (*peripheral values*).

Dengan demikian yang dikehendaki dalam sistem ekonomi Islâm adalah menyatunya aspek normatif dan aspek positif dalam kegiatan ekonomi, sehingga diharapkan akan menghasilkan tatanan masyarakat yang bahagia *dlahir bathin*, bukan tatanan masyarakat yang berkepribadian pecah (*split of personality*), yaitu tatanan masyarakat yang hanya kelihatan bahagia dan sejahtera pada sisi dhahirnya saja sedangkan batinnya menderita.

Aspek normatif adalah norma-norma atau kaidah-kaidah keagamaan yang dijadikan dasar dalam segala aktifitas ekonomi, sedangkan aspek positif adalah maksud-maksud yang ingin dicapai di dalam kegiatan ekonomi yaitu kemakmuran dan kesejahteraan berupa terpenuhinya sebagian kebutuhan hidup misalkan dengan mendapatkan laba atau keuntungan yang halal, murni dan bersih sebagai tujuan kegiatan ekonomi tanpa harus mengorbankan hak dan harta orang lain.

Sistem ekonomi selain Islâm seperti sistem kapitalis dan sosialis sama-sama meniadakan aspek normatif dalam aktifitas perekonomiannya, sistem kapitalis hanya menempatkan manusia dan barang atau jasa sebagai fungsi penggerak dalam aktivitas perekonomiannya, dan lebih parah dari itu adalah sistem ekonomi sosialis di mana hanya satu fungsi yang diakui dan dijalankan yaitu barang/jasa saja, jadi dalam sistem ini manusia juga diperhitungkan sebagai barang yang bisa memproduksi jasa demi untuk mencapai keuntungan yang sebesar-besarnya.

Dari paparan di atas dapat diketahui bahwa walaupun di antara sistem ekonomi Islâm dan MLM CNI terdapat persamaan yaitu sama-sama berupa bentuk usaha untuk mendapatkan hasil atau maksud yang diinginkan, akan tetapi di antara keduanya dalam segi dasar pelaksanaannya terdapat perbedaan yang sangat menyolok, yaitu: sistem ekonomi Islâm yang berupa beberapa bentuk *mu'âmalah* Islâm didasarkan pada *tawhîd* sebagai inti ajarannya di samping kemaslahatan kemanusiaan sebagai tujuannya, bukan hanya untuk mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya sebagaimana sistem ekonomi kapitalis dan sosialis. Sedangkan MLM CNI didasarkan kepada sistem ekonomi

kapitalis yang hanya melihat manusia dari satu sisi kemanusiannya saja, yaitu mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya untuk memenuhi kebutuhan jasmaniahnya saja dan mengorbankan sisi ruhaniannya dengan mengesampingkan norma-norma keagamaan yang seharusnya menjadi dasar pelaksanaannya.

2. Pelaksanaan bentuk usahanya.

Mu'âmalah Islâm secara keseluruhan adalah berbentuk akad yang *nufudz al-hukm*, yakni berupa akad atau transaksi yang *selesai*. Sebagai contoh dapat kita perhatikan dalam jual beli (*bay'*) dalam Islâm, sebelum terjadi kesepakatan antara penjual dan pembeli, masing-masing mereka mempunyai hak *khîyar* antara menjadikan akad tersebut atau membatalkannya. Setelah sama-sama sepakat "menjadikan" akad tersebut maka hak *khîyar* menjadi gugur dan akad itu terjadi dengan *selesai*, dalam artian si penjual sudah gugur hak *tasharruf*-nya terhadap barang yang ia serahkan kepada pembeli dan ia telah memperoleh harga barang dagangannya dengan labanya sedangkan si pembeli gugur hak penggunaannya terhadap *harga* yang ia bayarkan.

Mu'âmalah dalam Islâm juga dilaksanakan dengan sangat transparan yang memungkinkan kepada masing-masing penjual dan pembeli untuk mengerti peran, hak dan kewajiban masing-masing serta konsekuensi terhadap apa yang telah menjadi kesepakatan keduanya. Transparansi tersebut adalah bentuk realisasi dari asas-asas *mu'âmalah* Islâm, yaitu semata-mata mencari keridhaan Allâh swt., suka sama suka (*'an tarâdin*), tidak ada paksaan, saling memberikan mamfaat, tidak adanya tipu menipu dan pemerataan hasil usaha dengan membentuk sistem *mu'âmalah* yang menempatkan dalam hak dan kewajiban serta kedudukan yang sama antara penjual, pembeli, pemilik modal, pekerja atau buruh serta pemilik jasa dalam semua sektor ekonomi baik produksi, distribusi maupun konsumsi.

Sedangkan penjualan dengan sistem berjenjang (*multi level marketing*) pada dasarnya adalah jual beli biasa dan apabila ia *dipasifkan*. Artinya, pembeli semata-mata membeli barang-barang perusahaan saja, tanpa diembel-embeli maksud dan tujuan yang lain, maka ia menduduki peran jual beli *sharih* yang dihukumi " boleh " tanpa *reserve*. Akan tetapi dalam kenyataannya, jual beli

berjenjang dilaksanakan dengan menyertakan maksud dan tujuan yang tersirat dalam jual beli sharih tersebut dengan iming-iming *point*, posisi, komisi, laba produktif, mencari mitra kerja baru dan sebagainya yang dengan hal itu ia dikatakan dengan network marketing. Di mana hal ini termasuk katagori syarat yang bukan termasuk hak dan kewajiban penjual maupun pembeli dalam *mu'âmalah* Islâm. Di sinilah letak perbedaannya dengan jual beli dalam sistem *mu'âmalah* Islâm.

3. Dampak yang ditimbulkan.

Setiap langkah dan tindakan akan mempunyai dampak positif dan negative. Dalam hal ini, *mu'âmalah* Islâm sebagai suatu sistem yang ditentukan oleh Allâh dan Rasûl-Nya dapat diyakini bahwa semata-mata tidak menghendaki kepada manusia kecuali kebaikan, selama ia dilaksanakan dengan sebenar-benarnya oleh manusia itu sendiri sesuai dengan aturan yang telah ditentukan oleh-Nya. Dampak tersebut berupa terlaksananya interaksi sosial yang harmonis saling mengisi kekurangan masing-masing anggota masyarakat dan terhindar dari menggunakan harta sesama dengan cara yang bathil.⁶

Pelaksanaan *multi level marketing* yang ternyata menyimpang dari aturan syarî'at Islâm akan berdampak terhadap kehidupan masyarakat baik secara langsung atau tidak. Dampak positif yang dihasilkan dari pelaksanaan penjualan dengan sistem berjenjang hanya berupa pengembangan kemampuan seseorang untuk melaksanakan usaha dengan merekrut relasi yang lebih banyak dan bervariasi saja. Sedangkan dampak negative yang ditimbulkan di antaranya adalah: *Pertama*, potensi memperpanjang multi krisis. Bisnis MLM seperti CNI dan sebagainya dalam pelaksanaannya menekankan kepada kemampuan *up-line* untuk mencari calon *down-line* sebanyak-banyaknya agar ia sukses menjalankan usahanya. Sistem ini membentuk piramida emas di mana yang paling diuntungkan adalah *up-line* yang menduduki posisi paling atas dan hanya beberapa orang saja karena untuk mencapai posisi ini sangat sulit sekali. Sedangkan yang paling dirugikan adalah *down-line* yang paling bawah karena ia belum tentu bisa mencari *down-line* lagi

⁶ Al-Jurjawî, *Hikmat al-Tasyrî' wa Falsafatuhu*, Juz II, (Beirut: Dâr al-Fikr, t.th.), hlm. 137

apabila anggapan masyarakat terhadap praktek bisnis semacam ini sudah mencapai titik jenuh, dan ini yang terjadi saat ini. Kelompok yang paling bawah tersebut adalah paling banyak, sehingga pada ujungnya nanti akan tercipta masyarakat yang hanya mampu bermimpi mendapatkan komisi yang berlimpah dari induk perusahaan pelaksana sistem bisnis ini, sedangkan ia masih harus menutupi target *point* yang disyaratkan dan ia sudah tidak mampu mencari anggota baru lagi. Apakah kondisi semacam ini tidak akan menambah kebingungannya di tengah tuntutan kebutuhan lain yang memang esensial dan begitu mendesak?

Kedua, mengikat pembeli dengan syarat yang bukan kewajibannya. Praktek *ta'alluq* antara distributor dengan perusahaan berupa kewajiban mencari *down-line* baru adalah merupakan praktek yang sangat merugikan. Karena hal tersebut merupakan syarat yang tidak umum dibudayakan masyarakat dalam jual beli, juga bukan merupakan konskuensi yuridis dari akad, dan mengakibatkan akad itu *fasid*. Sedangkan dampak dari akad yang *fasid* adalah keharaman menggunakan apa saja yang dihasilkan darinya.⁷

Ketiga, terjadi praktek *gharar*. Ketertarikan masyarakat untuk membeli produk-produk CNI atau MLM lainnya bukan didasarkan pada kemauan untuk memenuhi kebutuhan saja, melainkan mayoritas distributor membeli didasarkan pada kemauan untuk menutupi target *point* yang ditentukan dengan harapan mendapat komisi, walaupun harga barang-barang tersebut sedikit lebih tinggi dari harga barang sejenis di pasaran. Kemauan yang dipaksakan seperti tersebut di atas akan mengurangi unsur kerelaan dalam jual beli, sedangkan kerelaan adalah syarat syahnya jual beli. Dengan demikian MLM seperti CNI dan lain sebagainya mengembangkan praktetik yang tidak sesuai dengan ajaran agama dengan melaksanakan praktek yang berbau *gharar* dan juga menerapkan syarat yang tidak ada konteks yuridisnya dalam kajian hukum Islâm.

Keempat, pembodohan terhadap kehidupan perekonomian umat. Dengan menjanjikan komisi dan bonus yang berlimpah,

⁷ PWNU Jawa Timur, *Keputusan Hukum Gold Quest*, (Surabaya: PWNU Jatim, t.th.)

seakan-akan membius masyarakat untuk berbondong-bondong mengikuti bisnis *multi level marketing* ini, tanpa dijelaskan bahwa yang sangat diuntungkan nanti adalah distributor yang menempati posisi puncak saja. Masyarakat juga dibodohi dengan mengkaburkan sistem apabila nanti terjadi klaim siapakah yang bertanggung jawab, bagaimana keberadaan uang yang telah terlanjur dibelanjakan, bagaimana nasib para *down-line*-nya.. Misalnya, karena desakan dari ribuan distributor yang merasa dirugikan nantinya Pemerintah melalui lembaga yang berwenang menutup bisnis ini, maka siapakah yang bertanggung jawab?

Kelima, dlalim dan membuat malas. Dampak kedlaliman di sini tampak pada orang/distributor yang belum mencapai target yang ditentukan perusahaan, maka ia tidak mendapatkan komisi atau bonus apa-apa walaupun ia terus bekerja. Walaupun juga ia akan mendapatkan keuntungan langsung dari selisih harga beli dan harga jual barang-barang perusahaan, karena itu tidak seberapa, apabila distributor tersebut mampu untuk meyakinkan konsumen untuk membeli barang tersebut. Apabila tidak mampu maka ia jelas tidak mendapatkan apa-apa. Hal ini yang membedakan dengan *mu'âmalah* Islâm, baik kepada *ju'alah*, *upah terhadap pekerjaan jual beli*, atau pun *hadiah* dan *hibah*. Karena apabila komisi atau bonus tersebut akan dikatakan sebagai upah kerja jual beli tersebut atau hadiah perusahaan, maka hal itu harus diberikan secara merata kepada semua distributor atau konsumen CNI baik yang sukses mencapai target atau tidak. Mendapat bonus atau komisi adalah hal yang selalu didambakan dan diharapkan oleh anggota MLM, dan dengan bonus tersebut ia beranggapan akan hidup berkecukupan sampai anak cucu karena keanggotaannya di CNI juga dapat diwariskan. Keadaan yang demikian membuat distributor tersebut malas untuk mengerjakan hal-hal lain melainkan hanya terfokus pada CNI ini saja.

Keenam, *ishraf* dalam membelanjakan harta. Target *point* yang ditetapkan perusahaan menuntut distributor untuk merogoh koceknya lebih dalam dari anggaran belanja rumah tangganya yang biasa dikeluarkan sebelum ia menjadi anggota CNI. Target *point* tersebut dapat diilustrasikan sebagai berikut: Apabila misalnya seseorang ingin memcapai posisi UM (*Unit Manager*), satu tingkat di atas posisi terendah (distributor), maka ia harus

memenuhi *point* pribadi sebanyak 500 *point* setiap bulannya. Sedangkan nilai 1 (satu) *point* saja adalah Rp. 5.000,- , maka ia harus mengeluarkan belanja pribadinya sebanyak Rp. 2.500.000,-. Untuk membeli barang yang sebenarnya tidak termasuk kebutuhan pokok, karena mayoritas bisnis seperti ini tidak menyediakan barang-barang sembako. Jadi dari sisi distributor tersebut terjadi praktek ishrif, sedangkan dari sisi perusahaan terjadi praktek mengeksploitasi harta orang lain dengan cara terpaksa seakan-akan orang itu perlu atau bahkan wajib mnegluarkan hartanya tersebut.

Ketujuh, meresahkan umat. Fenomena yang berkembang di masyarakat dalam menyikapi bisnis MLM seperti CNI dan sebagainya membentuk dua kelompok yang berbeda. Ada kelompok yang memperbolehkan dan ada kelompok yang tidak memperbolehkan atau mengharamkan. Tragisya di dalam kelompok-kelompok tersebut juga terdapat beberapa tokoh panutan umat, sebut saja kiyai dan semacamnya. Maka hal itu memicu pertentangan yang lebih tajam di kalangan masyarakat bawah antara pengikut kedua tokoh yang berbeda pendapat tersebut. Perbedaan tersebut juga diperparah dengan adanya dikotomi-dikotomi politis, sehingga apapun masalahnya, baik ekonomi, politik dan sebagainya apabila disertai dengan fanatisme public maka akan menambah keruh kehidupan bermasyarakat, termasuk juga didalamnya masalah sistem dagang MLM ini.

Kedelapan, memperkuat sistem finansial kelompok di luar Islâm. Sudah barang tentu arah dan tujuan yang melandasi sistem bisnis seperti CNI ini jarang yang dikomandani oleh kalangan muslim ataupun ada tetapi bukan muslim yang taat terhadap ajaran agamanya. Sebagai contoh PT. QSAR (Qurnia Subur Alam Raya) di Sukabumi yang menawarkan investasi di bidang agribisnis kepada mayarakat dengan pembagian *deviden*/keuntungan diatas 50% yang pada akhirnya bos PT. QSAR tersebut Ramly Arabi melarikan diri setelah berhasil meraup omzet miliaran rupiah.⁸ Begitu juga halnya dengan MLM CNI ini, mereka yang duduk di pucuk pimpinannya adalah para

⁸Majalah Hidayatullah, *Bila Masyarakat Pecundang Mencari Uang*, (April 2003), hlm. 33.

taipan yang telah berpengalaman dalam bidang bisnis MLM di Singapura, Hongkong dan Amerika Serikat. Bukankah apabila terjadi kemandekan dalam usaha MLM ini dari para distributor yang mayoritas kalangan menengah ke bawah dan mayoritas beragama Islâm, maka dana yang masuk, sebut saja seperti komisi-komisi atau bonus yang hangus dan tidak bisa dicairkan akan mempertebal rekening para pimpinan tersebut. Mereka boleh jadi sukses di Singapura, Hongkong dan AS, mengingat mayoritas penduduk Negara-negara tersebut adalah non muslim yang hanay mengejar keuntungan material semata. Berbeda halnya dengan NKRI ini, di mana mayoritas penduduknya adalah beragama Islâm, walaupun tidak sebanyak itu yang termasuk muslim taat.

Penutup

MLM CNI dalam praktiknya, setelah dikaji secara mendalam melalui metode-metode penetapan hukum Islâm, baik dengan *qiyâs*, *istihsân*, *istishhab* dan *al-mashlahah* mursalah dapat disimpulkan bahwa antara perdagangan dengan jual beli sistem berjenjang dan sistem *mu'âmalah* Islâm, yakni *tijârah*, terdapat perbedaan yang signifikan. Perbedaan tersebut tegasnya dapat lebih dibuktikan dengan metode *al-mashlahah* di mana bisnis dengan sistem perdagangan berjenjang ini lebih besar *mafsadah*-nya daripada manfaatnya. Sesuatu yang pada asalnya boleh, akan tetapi setelah dilihat *mafsadah*-nya lebih besar daripada manfaatnya, maka sesuatu tersebut dihukumi tidak boleh. Hal ini dapat dimengerti karena pada dasarnya *ruh tasyri'* itu adalah mendatangkan manfaat dan menghilangkan mafsadat bagi kehidupan manusia.

Melalui analisis yang mendalam dengan menggunakan metode-metode penetapan hukum seperti tersebut di atas, maka dapat disimpulkan bahwa MLM CNI adalah jual beli bersyarat, yakni syarat yang memberatkan salah satu pihak, dalam hal ini adalah pembeli/distributor. Sehingga dengan alasan ('illah) tersebut, MLM CNI dihukumi *tidak sah* atau *haram*, karena syarat yang *fasid* bisa menyebabkan jual beli tersebut juga *fasid*. *Wa Allâh a'lam bi al-shawâb*.

Abd. Wahed

Daftar Pustaka

Abbadî, Moh. *Idhah al- Qawâ'id al-Fiqhiyah*. Jeddah: Al-Haramayn, 1966.

Bukhârî, Al-. *Shahîh Bukhârî*, Juz II. Beirut: Dâr al-Fikr, t.th.

Jurjawî, Al-. *Hikmat al-Tasyrî' wa Falsafatuhu*, Juz II. Beirut: Dâr al-Fikr, t.th.

Majalah Hidayatullah. *Bila Masyarakat Pecundang Mencari Uang*. April 2003.

Mawardi, Al-. *al-Hawâ al-Kabîr*, Juz VI. Beirut: Dâr al-Ilmiyah, 1994.

Nawawî, Al-. *Raudlat al- Thâlibîn*, Juz III. Beirut: Al-Maktabah al-Islâmi, 1985.

PWNU Jawa Timur. *Keputusan Hukum Gold Quest*. Surabaya: PWNU Jatim, t.th.