



**Pandangan Ekonomi Syariah terhadap Bisnis *Multi Level Marketing* pada
PT K-Link Indonesia Cabang Makassar**

***Sharia Economic Perspective on Multi-Level Marketing Business at
PT K-Link Indonesia, Makassar Branch***

Masrahati Masrahati*, Heri Iswandi, Fatmawati Fatmawati, Muh Fajrul

Universitas Islam Makassar, Indonesia

*e-mail: masrahatih@gmail.com

Article submitted: 8/6/2021, revised: 6/17/2023, accepted: 6/28/2023

Abstract:

The rise of the Multi Level Marketing (MLM) business has made Islamic economists and business experts differ in their opinion in determining the laws of the business system. Based on this, this article will discuss the Islamic economic view of the MLM business system at PT K-Link Indonesia Makassar Branch. The method of this research is qualitative. The data of interview, documentation and field observations regarding the MLM business system at PT K-Link Indonesia Makassar Branch were then confronted with sharia economic theory so that syar'i laws could be established regarding the business. It was found that the work system of the Multi Level Marketing (MLM) business of PT K-Link Indonesia Makassar Branch in the view of sharia is in the muamalah category, which in principle is permissible based on the rules of fiqh. However, when there are elements that are prohibited in Islamic literature and found in MLM, this should not be done.

Keywords: *Business, sharia economy, Multi Level Marketing*

Abstrak:

Maraknya bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) membuat ahli ekonomi dan bisnis Islam berbeda pendapat dalam menentukan hukum sistem bisnis tersebut. Berdasarkan hal ini maka artikel ini akan membahas mengenai pandangan ekonomi syariah terhadap sistem bisnis MLM pada PT K-Link Indonesia Cabang Makassar. Metode penelitian ini adalah kualitatif. Data wawancara, dokumentasi dan observasi lapangan mengenai sistem bisnis MLM pada PT K-Link Indonesia Cabang Makassar kemudian dikonfrontir dengan teori ekonomi syariah sehingga dapat ditetapkan hukum syar'i mengenai bisnis tersebut. Ditemukan bahwa sistem kerja bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) PT K-Link Indonesia Cabang Makassar dalam pandangan syariah terdapat pada kategori muamalah yang hukumnya secara prinsip ialah boleh berdasarkan kaidah fiqh. Akan tetapi, ketika ada unsur yang terlarang dalam literatur Islam dan terdapat pada MLM maka hal tersebut tidak boleh dilakukan.

Kata Kunci: Bisnis, ekonomi syariah, Multi Level Marketing

PENDAHULUAN

Di zaman sekarang ini kegiatan ekonomi terus mengalami perkembangan. Misalnya dalam hal pemasaran perusahaan yang menjual produk dan jasanya. Mekanisme yang digunakan setiap perusahaan berbeda, ada yang menggunakan mekanisme pemasaran dengan

satu jenjang (*single level marketing*) dan ada juga yang menggunakan mekanisme pemasaran berjenjang (*multi level marketing*) (Abdurrahman & Abdurrahman, 2015).

Terdapat sebuah bisnis yang menjanjikan suatu perubahan susunan kehidupan setiap orang yaitu melalui bisnis *Multi Level Marketing* (MLM). MLM adalah suatu aturan pemasaran dengan jaringan distribusi yang dibangun secara berjenjang dengan menempatkan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran (Kuswara, 2005).

Bisnis MLM muncul sejak tahun 1930-an. Pada saat itu salah satu perusahaan yang bergerak dibidang makanan tambahan di California, Amerika Serikat yaitu Nutrilite, menggunakan sistem bonus 2% pada setiap penjual yang sudah merekrut distributor atau penjual baru. Bonus 2% ini diperhitungkan berlandaskan nilai penjualan para penjual atau distributor yang di rekrut oleh penjual atau distributor sebelumnya. Ditahun 1950-an Nutrilite bangkrut, kemudian kedua distributornya, Richard Devos dan Jay Van Andel membangun Amway Corporation pada tahun 1959 di Michigan, Amerika Serikat. Perhitungan sistem Amway bersumber dari sistem MLM yang telah dibuat oleh Nutrilite (Angreni, 2016; Roller, 1995).

Mekanisme pemasaran dengan *Multi Level Marketing* (MLM) yang juga biasa disebut *network marketing* adalah sebuah bisnis jaringan yang cukup terkenal di kalangan masyarakat Indonesia dan mulai muncul pada tahun 1997/1998 sejak awal krisis moneter sampai saat ini. Menurut perkiraan Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI), ditemukan sekitar enam ratus perusahaan yang bergerak dalam sistem MLM (Roller, 1995).

Multi Level Marketing merupakan salah satu cabang dari *direct selling* (penjualan langsung). *Direct selling* berarti metode penjualan barang atau jasa tertentu kepada konsumen dengan cara tatap muka di luar lokasi eceran oleh jaringan pemasaran yang di kembangkan oleh mitra usaha. Arti dari *Multi Level Marketing* sendiri adalah sistem pemasaran melalui jaringan distribusi yang di bangun secara berjenjang dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran (Angreni, 2016).

Dalam ekonomi Islam (fikih Muamalah) tidak mengenal transaksi bisnis *Multi Level Marketing*, bahkan di dalam al-Quran tidak ada satu ayat yang secara eksplisit membicarakan bisnis ini. Begitu pula dalam hadis, tidak ada satu periwayat yang meriwayatkan hadis tentang bisnis ini. Namun seiring berjalannya waktu dan munculnya pemikiran-pemikiran dalam dunia bisnis, ekonomi Islam tidak bisa terlepas dalam hal tersebut (Mutiarani, 2017). Pada prinsipnya, Islam tidak melarang bagi umat untuk melakukan berbagai kegiatan bisnis selama tidak lepas dari norma-norma yang telah di tetapkan oleh al-Qur'an dan hadis (Mardani, 2011; Utomo, 2003).

Adapun aturan-aturan umum sebagai arahan bagi umat Islam yang akan terlibat dalam bidang MLM tentu bersumber dari Al-Qur'an dan hadis. Misalnya, firman Allah SWT dalam QS al-Baqarah/2: 275.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ.

Terjemahnya:

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya” (Kementerian Agama RI, 2014).

Pada awal perkembangan Islam, tentunya belum terdapat bisnis MLM (*Multi Level Marketing*). Oleh karena itu, banyak terdapat perbedaan pendapat mengenai hukum MLM. Ada yang menghalalkan dan ada pula yang mengharamkan bisnis MLM tersebut (Mutiarani, 2017). Pendapat ini tergantung dari sistem yang diterapkan dalam bisnis MLM tersebut. Bisnis MLM sering memperoleh kritik dari berbagai golongan di masyarakat, khususnya masyarakat mayoritas yang beragama Islam, karena dalam pelaksanaan sistem bisnis MLM ini dianggap tidak sesuai dengan aturan dalam hukum Islam.

Akhir-akhir ini, dengan berkembangnya bisnis MLM terdapat pula yang namanya MLM berlabel syariah. Munculnya MLM syariah menjadi penting, karena mayoritas penduduk negara kita adalah muslim. Bagi masyarakat muslim, mereka lebih mengarah memilih kegiatan bisnis yang sesuai dengan prinsip Islam. Ditambah dengan kesadaran kaum muslimin untuk meluaskan ekonomi syariah. Apalagi merebaknya kontroversi tentang bisnis ini (Kuswara, 2005).

Di Indonesia, Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) sebagai lembaga resmi yang sah, diakui pemerintah Republik Indonesia dan melibatkan ulama dari berbagai organisasi masyarakat (ORMAS) islam telah mengeluarkan fatwanya tentang halal haramnya sebuah perusahaan yang bergerak dalam MLM. Fatwa tersebut menyatakan terdapat dua belas persyaratan yang harus terdapat dalam perusahaan MLM agar bisa dikategorikan sesuai dengan syariah. Semua persyaratan tersebut sesuai dengan aturan Islam. Di antara persyaratannya adalah adanya objek transaksi ril yang diperjualbelikan berupa barang atau jasa, lalu barang atau jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan, kemudian transaksi perdagangannya tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, maksiat serta tidak dibolehkannya kegiatan *money game* (Angreni, 2016).

Dari seluruh MLM yang ada, terdapat sekitar 80 di antaranya sudah merupakan perusahaan MLM yang resmi terdaftar di APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia), dimana APLI merupakan perwakilan dari WDSA (*Work Direct Selling Association*). Untuk dapat diterima sebagai anggota APLI, perusahaan tersebut harus mengadakan presentasi seluruh anggota dewan mengenai perencanaan bisnis yang dimiliki (Jauhari, 2013). Jika

ditemukan bahwa sistem perusahaannya tidak baik dan produknya pun tidak dapat dipertanggungjawabkan, APLI berhak dan wajib menolak keanggotaannya. Dari 80 jumlah MLM tersebut, salah satu diantaranya yang memperoleh sertifikat syariah dari MUI adalah PT. K-Link Indonesia yang merupakan anak perusahaan dari K-Link Internasional.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Objek penelitian adalah PT. K-Link Indonesia Cabang Makassar. Informan terdiri atas beberapa supervisor dan distributor PT. K-Link Indonesia Cabang Makassar. Data dikumpulkan dengan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi. Peneliti sebagai instrumen kunci dibantu dengan instrumen penelitian lainnya, seperti kisi-kisi wawancara, pedoman observasi, buku catatan, dan alat perekam. Teknik analisis data menggunakan teknik analisis kualitatif dengan tiga tahap: reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Sistem Bisnis MLM PT K-Link Indonesia Cabang Makassar

PT. K-Link Indonesia, bagi pelanggan yang ingin membeli produk K-Link bisa melalui *stockiest* atau distributor terdekat tanpa menjadi *member* terlebih dahulu. Hanya saja harga konsumen dengan member berbeda, jika telah menjadi *member* akan mendapatkan potongan 20% dari harga konsumen yaitu harga distributor (Achsan, 2019).

Distributor akan mendapatkan keuntungan BV (*Business Value*) berupa poin di setiap pembelian produk, jika dalam sebulan pembelian produk minimal 100 BV maka akan mendapatkan bonus *statement* berupa *Voucher Cash* dan apabila mencapai 400 BV akan mendapatkan *Voucher Cash* dan *Voucher Product* (Nila, 2019).

Di PT. K-Link Indonesia tidak mewajibkan *member* untuk menjualkan produk K-Link dan di perbolehkan hanya untuk menjadi konsumen saja, ia dapat membeli produk di perusahaan dengan harga distributor. Bagi *member* yang tidak menjual dan merekrut anggota baru, maka ia tidak mendapatkan bonus. Jika seorang *member* mau menjual, maka ia akan mendapatkan keuntungan dari jualannya dan jika ia berhasil membina *member* yang ia rekrut, maka ia berhak mendapatkan bonus (Achsan, 2019; Nila, 2019).

Pandangan Ekonomi Syariah terhadap Bisnis MLM PT K-Link Indonesia Cabang Makassar

Secara umum, bisnis MLM bisa dikategorikan halal selama tidak bertolak belakang dengan pandangan hukum Islam (Abdurrahman & Abdurrahman, 2015; Kuswara, 2005). Segala jenis usaha dalam sudut pandang syariah termasuk dalam kategori Muamalah. Hukum asalnya mubah (boleh dilakukan). Merujuk kepada kaidah bahwa *Al-Ashu fil Asy-Yai Al-Ibahah* yang artinya hukum segala sesuatu itu pada asalnya adalah boleh, sampai ada dalil yang melarangnya (Mardani, 2011).

Pada dasarnya segala sesuatu yang diciptakan oleh Allah SWT. adalah halal, selama tidak ada dalil (*nash*) yang *Shahih* dan *sharih* mengharamkan. Jika tidak ada *nash* yang menunjukkan keharaman hal tersebut, maka hal tersebut dikembalikan pada hukum asalnya yaitu halal (Sabiq, 2009).

Islam mengetahui bahwa perkembangan budaya bisnis berjalan begitu cepat dan dinamis. Islam memberikan jalan bagi setiap manusia dalam melakukan improvisasi dan inovasi melalui sistem, teknik dan mediasi dalam melakukan bisnis. Namun, Islam memiliki prinsip-prinsip tentang pengembangan sistem bisnis, yaitu harus terhindar dari beberapa unsur seperti *zhulm*, *dharar*, *jahala* (Mardani, 2011).

Sistem pemberian bonus harus adil, tidak saling menzalimi dan tidak hanya menguntungkan orang yang berada di atas. Bisnis pun harus terhindar dari unsur MAGHRIB, singkatan dari beberapa istilah yaitu: *Maysir* (judi); *Zhulm* (aniaya); *Gharar* (penipuan); Haram; Riba (bunga) *Iktinas* atau *ihthikar* (penimbunan harta); dan Batil (Rivai, 2014)

Persoalan bisnis *Multi Level Marketing* yang dipertanyakan soal hukum, halal dan *Syubhat*-nya tidak bisa di pukul rata. Tidak dapat ditentukan oleh masuk tidaknya perusahaan tersebut dalam keanggotaan APLI, juga tidak bisa di monopoli oleh pengakuan sepihak sebagai perusahaan MLM syariah atau bukan, melainkan diketahui praktik yang telah dikaji dan dinilai sesuai pandangan syariah (Mardalis & Hasanah, 2016; Utomo, 2003).

Multi Level Marketing yang memakai strategi pemasaran secara berjenjang-berantai-bertingkat mengandung unsur-unsur positif, jika diisi dengan nilai-nilai Islam dan sistemnya disesuaikan dalam pandangan syariah Islam. Jika demikian, *Multi Level Marketing* di pandang memiliki unsur-unsur silaturrahim, dakwah, dan tarbiyah (Rivai, 2014).

Menurut Hidayat (dalam Rivai, 2014), bisnis yang dilakukan dengan sistem *Multi Level Marketing* (MLM), tidak hanya sekedar penjualan produk, akan tetapi jasa perlu digunakan, yaitu jasa *marketing* yang berlevel-level dengan imbalan berupa *marketing fee*, bonus, hadiah dan sebagainya, tergantung prestasi dan level seorang anggota. Jasa *marketing* yang berperan sebagai jembatan antara produsen dan konsumen dalam istilah *fiqh* Islam ialah *samsarah/simsar* (Rivai, 2014).

Kegiatan *samsarah* dalam bentuk distributor, agen dan mitra niaga dalam pandangan *fiqh* Islam termasuk dalam pembahasan akad *tijarah*, yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang dengan memberikan imbalan, bonus atau insentif (Mardalis & Hasanah, 2016). Pada dasarnya, para *'alim* ulama seperti Imam Bukhari, Ibnu Abbas, Ibnu Sirin membolehkan jasa ini. Namun, untuk sahnya pekerjaan ini harus memenuhi beberapa syarat di samping persyaratan di atas. Syarat-syarat tersebut antara lain:

1. Perjanjian jelas kedua belah pihak;
2. Objek akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan;
3. Objek akad bukan hal-hal maksiat atau haram (Wahyudi, 2015).

Di samping itu, perusahaan dan distributor harus jujur, transparan, ikhlas, tidak menipu dan tidak menjalankan bisnis yang *syubhat* dan haram. Distributor atau usahawan dalam hal ini mendapatkan imbalan setelah terpenuhinya akad dan pihak perusahaan yang menggunakan jasa *marketing* harus memberikan imbalan insentif kepada usahawan dan tidak boleh menghanguskan dan menghilangkannya (Mutiarani, 2017). Sesuai dengan hadis Nabi SAW, bahwa “berilah para pekerja itu upah sebelum kering keringatnya” (HR Ibnu Majah, Abu Ya’la dan Thabrani)

Jumlah imbalan jasa yang harus di berikan kepada distributor atau usahawan adalah menurut perjanjian, sesuai dengan firman Allah SWT, pada QS. Al-Maidah (5): 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اؤْفُوا بِالْعُقُودِ

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu (Kementerian Agama RI, 2014).

Bila terdapat unsur kezaliman dalam pemenuhan hak dan kewajiban, seperti seseorang yang belum mendapatkan target dalam batas waktu yang telah ditentukan maka ia tidak dapat imbalan yang sesuai dengan kinerja yang dilakukan, maka *Multi Level Marketing* tersebut tidak benar (Rahmawaty, 2014).

Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa pandangan hukum Islam terhadap bisnis MLM adalah boleh dilakukan karena termasuk dalam kategori muamalah yang hukumnya mubah sampai ada dalil yang melarang. Namun, apabila di dalam sistem bisnis MLM ini di ketahui mengandung unsur-unsur yang dilarang dalam pandangan hukum islam, maka bisnis MLM ini tidak boleh dilakukan.

PT. K-Link telah menerima sertifikat Lembaga Bisnis Syariah No: 002.06.01/DSN-MUI/V2010 karena PT-K-Link telah memenuhi syarat sebagai Lembaga Bisnis *Multi Level Marketing* syariah yang setiap kegiatannya terikat dengan ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan oleh Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia. No. 75/DSN-MUI/III/2009 tentang penjualan langsung berjenjang syariah (Majelis Ulama Indonesia, 2009).

Berikut dijelaskan beberapa kriteria dalam memenuhi syarat penjualan langsung berjenjang syariah dan relevansinya dengan mekanisme bisnis MLM pada PT. K-Link:

1. Pemenuhan syarat penjualan langsung berjenjang syariah.
2. Adanya objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang dana tau produk jasa (Majelis Ulama Indonesia, 2009).

PT. K-Link memasarkan produk-produk kesehatan berupa produk makanan kesehatan, produk minuman kesehatan, produk penjaga kesehatan, produk perawatan kecantikan, produk UIE (*Universe Induce Energy*).

3. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan/atau yang digunakan untuk sesuatu yang haram.

PT. K-Link menganggap kalau pangsa bisnis syariah di Indonesia sangat luas. K-Link dalam memasarkan produk sudah tentu aman dan halal di konsumsi, karena setiap produk yang di pasarkan sudah memiliki nomor registrasi BPOM (Badan Pengawas Obat dan makanan) dan merujuk pada daftar kehalalan produk yang di terbitkan oleh MUI (Majelis Ulama Indonesia). Sebagaimana yang sudah dijelaskan di dalam QS. Al-A'raf

الْمُنْكَرِ وَيُحِلُّ لَهُمُ الطَّيِّبَاتِ وَيُحَرِّمُ عَلَيْهِمُ الْخَبَائِثَ

Terjemahnya:

Dan Allah menghalalkan bagi mereka segala yang baik dan mengharamkan bagi mereka segala yang buruk (Kementerian Agama RI, 2014).

4. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm* dan maksiat.

PT. K-Link memiliki sistem *E-Commerce* untuk lebih menunjang kemudahan konsumen atau distributor untuk memperoleh produk-produk K-Link, melalui K-Link *Web Store*. Di samping itu sistem K-Link *Web Store* juga menghindari dari unsur *gharar*, *maysir*, *dharar*, *dzulm*, *riba* dan maksiat.

5. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*) sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh.

Di K-Link harga semua produk yang dipasarkan terjangkau kisaran puluhan hingga ratusan ribu tanpa adanya *Mark Up* harga dari pihak perusahaan. Di dalam Dokumen K-Link Staterkit terdapat pembahasan tentang Kode Etik yang menjelaskan tentang setiap distributor dilarang menjual dengan harga di bawah atau di atas harga yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Jika terdapat pelanggaran yang dilakukan distributor, maka pihak perusahaan akan menjatuhkan sanksi kepada distributor.

6. Komisi yang diberikan perusahaan kepada anggota baik besar maupun bentuknya haruslah berdasarkan prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai penjualan barang atau produk/jasa dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS.

Dasar pendapatan laba bisnis penjualan produk adalah dari omset. Semakin besar omset yang di peroleh maka semakin besar hasil laba yang di peroleh. Begitu pun di K-Link, semakin besar omset distributor yang di hasilkan untuk perusahaan, maka perusahaan akan membagi hasil ke distributor sesuai dengan omset yang di perolehnya.

7. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.

Setiap member yang bergabung di K-Link berhak mengetahui berapa jumlah bonus yang diterima dan setiap member mempunyai kesempatan untuk memperoleh bonus dengan memenuhi persyaratan yang telah di tetapkan oleh perusahaan. Indikatornya yaitu setiap bulan K-Link mengadakan pelatihan melalui K-*System* dalam modul Rancangan pemasaran yang menjelaskan tentang perolehan bonus, sehingga setiap member mengetahui bonus yang telah di peroleh.

8. Tidak ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan atau penjualan barang dan jasa.

Setiap perusahaan pada umumnya akan memberikan komisi dan gaji pada karyawannya yang aktif. Tidaklah mungkin, karyawan yang tidak aktif atau telah keluar kerja masih memperoleh komisi dan gaji. Begitu pun di K-Link, para member atau distributor akan memperoleh hasil dimana aktif dalam pembelanjaan pribadi atau membangun omset melalui jaringan yang di bangun. Hasil inilah yang menjadi pendapatan utama mitra-mitra K-Link.

9. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota tidak menimbulkan *Ighra'* (iming-iming).

Di masyarakat pada kenyataannya banyak berkembang bisnis jaringan MLM yang dimana pelaksanaan dan pengembangan perusahaan memakai iming-iming yang berlebihan. Distributor atau member K-Link tidak memberikan iming-iming kepada rekan prospeknya karena pada dasarnya bonus yang diperoleh distributor adalah hasil dari prestasinya. Semakin tinggi targetnya maka semakin tinggi hasil yang diperoleh.

10. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dan anggota berikutnya.

Di K-Link, member atau distributor yang berusaha atau bekerja keras dalam membangun jaringannya dengan omset yang besar dan meratalah yang mendapat hasil yang besar. Artinya, Meskipun member atau distributor yang lain lebih dahulu bergabung dan kurang aktif maka hasil yang diperoleh pun sedikit. Berbeda dengan member atau distributor yang di belakang bergabung, akan tetapi lebih aktif membangun jaringan maka hasil yang di peroleh pun lebih besar.

11. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan akidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik dan maksiat.

Di K-Link memberikan pemahaman tentang nilai-nilai yang mulia, menolong orang lain, silaturahmi tanpa batas, konsultasi, hormat dengan orang lain tanpa mengkultuskan sebuah pribadi.

12. Setiap mitra usaha melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.

Banyak perusahaan MLM yang menawarkan dan memberikan iming-iming tentang penghasilan dana yang di peroleh, dengan perekrutan besar-besaran tanpa ada pembinaan terhadap rekan member. Di Perusahaan K-Link, member atau distributor yang telah membangun jaringan maka wajib hukumnya melakukan pembinaan sesuai dengan alur pendidikan K-system K-Link mulai tingkat dasar hingga member tersebut mandiri. Sesuai dengan kode etik yang di jelaskan dalam dokumen K-Link *stater kit* tentang memberikan petunjuk, arahan dan bimbingan yang benar kepada rekan member baru serta memberikan pembinaan setelah menjadi distributor.

13. Tidak melakukan *money game*

Bisnis yang menggunakan sistem *Multi Level Marketing* dalam pandangan syariah terdapat pada kategori muamalah yang hukumnya secara prinsip ialah boleh berdasarkan kaidah *fiqh*. *Money game* sama sekali tidak terdapat di K-Link karena sistem yang terdapat di K-Link sangat jelas dan sangat transparan.

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian tentang aspek syariah terhadap *Multi Level Marketing* (MLM) pada PT K-Link di Kota Makassar, dapat ditarik kesimpulan bahwa mekanisme sistem kerja bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) PT. K-Link Indonesia Cabang Makassar pada umumnya ialah menjual produk, membangun jaringan dan grup, memberikan

pembinaan terhadap jaringan dan grup melalui pendidikan K-system K-Link. Sistem kerja *Multi Level Marketing* K-Link Indonesia ialah: *Pertama*, konsumen bergabung menjadi member dengan mendaftar di *Stockist* yang tersedia di kota serta memperoleh produk dan kartu member. *Kedua*, pihak perusahaan memberikan *Upline* atau member lama yang telah bergabung kepada member baru atau *Downline* agar di bina dan diberikan pendidikan di K-system K-Link Indonesia. *Ketiga*, membangun jaringan dan grup baru, serta di bina dan diberikan pendidikan K-system K-Link Indonesia. *Keempat*, jika member baru telah membangun jaringan yang luas dan besar maka akan memperoleh bonus yang besar. *Kelima*, di K-Link untuk mendapatkan bonus yang lebih besar bukan pada perekrutan member baru, melainkan dari hasil penjualan produk yang lebih banyak maka bonus yang diperoleh pun lebih besar. Yang dimana pembagian bonusnya di bagi menjadi dua ialah Rancangan Pemasaran “A” dan Rancangan Pemasaran “B”. Bonus Pada Rancangan Pemasaran “A” yaitu 74% dan sisanya 26% di ambil oleh perusahaan. Sedangkan Rancangan Pemasaran “B” yaitu 72% dan sisanya 28% di ambil oleh perusahaan dari omset keseluruhan. Dan masih ada bonus yang diperoleh distributor dari hasil penjualan sebesar 20% dari selisih harga produk yang dijual.

Bisnis yang menggunakan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) dalam pandangan syariah terdapat pada kategori muamalah yang hukumnya secara prinsip ialah boleh berdasarkan kaidah fiqh. Akan tetapi, ketika ada unsur yang terlarang dalam literatur islam dan terdapat pada MLM maka hal tersebut tidak boleh dilakukan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada: (1) Pengelola perpustakaan UIM yang telah memberikan kemudahan kepada penulis untuk mengakses berbagai referensi dan (2) Pimpinan PT K-Link Indonesia Cabang Makassar yang telah mengizinkan penulis untuk mengambil data penelitian di kantor yang dipimpinnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman, Y., & Abdurrahman, H. (2015). *Bisnis dan Muamalah Kontemporer*. Bogor: Al Azhar Freshzone Publishing.
- Achsan, S. [Distributor (Peringkat Crown Ambassador) PT. K-Link Indonesia Cabang Makassar]. *Wawancara* (Makassar, 21 Maret 2019).
- Angreni, P. R. (2016). *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing (MLM) pada PT. K-Link Indonesia Cabang Makassar*. Makassar: Fakultas Hukum Universitas Hasanuddin.
- Jauhari, S. (2013). *MLM Syariah: Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktis MLM syariah*. Jakarta: Mujaddidi Press.
- Kementerian Agama RI. (2014). *Al-Quran dan Terjemahnya*. Jakarta: Ziyad Books.
- Kuswara. (2005). *Mengenal MLM Syariah dan Halal Haram: Kiat Berwirausaha Sampai dengan Pengelolaannya*. Jakarta: Qultum Media.

- Majelis Ulama Indonesia. (2009). *Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)*.
- Mardalis, A., & Hasanah, N. (2016). Multi-Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam. *Falah: Jurnal Ekonomi Syariah*, 1 (1), 19–37.
- Mardani. (2011). *Hukum Ekonomi Syariah di Indonesia*. Bandung: PT. Refika Aditama.
- Mutiarani, S. (2017). Bisnis Muli Level Marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam. *Skripsi*. Fakultas Syariah IAIN Surakarta.
- Nila [Super Visor PT. K-Link Indonesia Cabang Makassar]. *Wawancara* (Makassar, 22 Maret 2019).
- Rahmawaty, A. (2014). Bisnis Multilevel Marketing dalam Perspektif Islam. *Equilibrium*, 2 (1).
- Rivai, V. (2014). *Islamic Marketing*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Roller, D. (1995). *Menjadi Kaya dengan Multi Level Marketing*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Sabiq, S. (2009). *Fiqih Sunnah*. Jakarta: Pena Pundi Aksara.
- Utomo, S. B. (2003). *Fiqih Aktual*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Wahyudi, F. (2015). Multi Level Marketing dalam Kajian Fiqh Muamalah. *Al-Banjari: Jurnal Ilmiah Ilmu-Ilmu Keislaman*, 13 (2).