

Analisis Perbandingan Teori dan Praktek Sistem Multi Level Marketing Pada Bisnis Paytren Dalam Perspektif Syariah

Kisanda Midsen^{1*}, Sukron Mamun²⁾, Fuad Khusaeni³⁾

^{1,2,3} Fakultas Agama Islam Universitas Pelita Bangsa

*Email Korespondensi: kisandamidisen@pelitabangsa.ac.id

Abstract

This study aims to find out how the application of the Multi Level Marketing Business system is applied to paytren, whether the practice in the field is in accordance with established sharia. The research method used in this case is library research and field research, with a qualitative descriptive research approach that is deductive in nature. Researchers used sources such as books, theses, articles, and conducted interviews with paytren business users. This study also uses a normative and comparative approach. Based on the research results, it can be concluded that the paytren business that uses a multi-level marketing system that has been certified by sharia in practice has many deviations both by its customers and by the system itself. The implementation of Paytren's multi-level sharia marketing is carried out in an unfair way, that is, whoever has subordinates or partners will also receive bonuses when their partners transact without having to work. In practice, paytren contains elements of usury, gharar and dzulm.

Keywords: Shari 'Multi Level Marketing, Paytren, Shari 'a

Saran sitasi: Midsen, K., Mamun, S., & Khusaeni, F. (2024). Analisis Perbandingan Teori dan Praktek Sistem Multi Level Marketing Pada Bisnis Paytren Dalam Perspektif Syariah. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 10(01), 606-614. doi: <http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v10i1.12382>

DOI: <http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v10i1.12382>

1. PENDAHULUAN

Multi Level Marketing (MLM) merupakan salah satu bisnis yang berkembang pesat dewasa ini. Begitu juga di Indonesia, sudah banyak bermunculan bisnis yang bermerek Multi Level Marketing (MLM). Menurut pengamatan, dalam keadaan tidak menentu pada waktu krisis ekonomi melanda, omzet penjualan pada bisnis Multi Level Marketing (MLM) tidak terpengaruh oleh krisis. Semakin hari semakin bertambah, sampai-sampai ada perusahaan Multi Level Marketing (MLM) yang merivisi target penjualan pertahunnya. Target yang seharusnya diperoleh pada bulan Agustus, pada bulan Juni sudah terlampaui dan anggotanya pun mendapatkan hasil yang melebihi gaji yang diterimanya selama ini. Oleh karena itu banyak masyarakat yang tergiur dan berlomba-lomba untuk menekuni bisnis Multi Level Marketing (Tarmizi, 2000).

Istilah MLM mulai dikenal di Indonesia pada awal tahun 1980-an. Pada tahun 1984, terdapat Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) yang

merupakan organisasi yang menjadi tempat berkumpulnya perusahaan penjualan langsung, termasuk perusahaan yang menggunakan sistem MLM di Indonesia. Beberapa tahun terakhir, MLM semakin populer dan banyak diminati karena dianggap sebagai cara yang menjanjikan kekayaan dengan modal yang sedikit dan tidak terlalu sulit. MLM merupakan jalur alternatif bagi perusahaan, dengan model MLM sebagai salah satu cara pemasaran untuk menjual barang secara langsung (direct selling).

Direct selling adalah penjualan barang atau jasa tertentu kepada konsumen secara langsung dengan cara tatap muka dalam jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha dan bekerja dengan sistem komisi penjualan, bonus penjualan, dan iuran keanggotaan yang sesuai.

Atasan (Upline) yang bertugas untuk mendistribusikan barang ke bawahan (Downline) disebut dengan distribusi. Downline kemudian mendistribusikan barang dagangannya ke downline lainnya, sehingga terbentuk seperti piramida. Dari

setiap perekrutan downline, upline akan mendapatkan komisi. Hal ini berlaku untuk seluruh upline dan downline. Bahkan hanya dengan merekrut tanpa menjual atau mendistribusikan barang pun, seseorang akan mendapatkan komisi. Ini biasa disebut sebagai "money game" (permainan uang). Money game pada dasarnya adalah kegiatan menggandakan uang dengan cara memberikan bonus atau komisi berdasarkan perekrutan anggota baru, bukan dari penjualan produk.

Bisnis Multi Level Marketing terdiri dari beranekaragam, mulai dari produk, cara pemasaran, keuntungan yang ditawarkan kepada para membernya, hingga status keanggotaan perusahaan tersebut, baik perusahaan resmi (Multi Level Marketing asli) maupun perusahaan ilegal yang mengaku sebagai Multi Level Marketing). Jumlah bisnis Multi Level Marketing yang banyak ini akan mengakibatkan persaingan yang ketat dalam menggaet member barunya. Berbagai potensi dan keunggulan yang dimiliki akan dikerahkan semaksimal mungkin (Serfianto, 2011).

Singkatnya Multi Level Marketing (MLM) adalah sistem penjualan langsung di mana produsen menggunakan agen langsung untuk memasarkan produk mereka. Para agen yang membantu memasarkan produk tersebut akan menerima imbalan bonus berdasarkan keuntungan yang diperoleh dari pembelian yang diinisiasi oleh agen tersebut.

Sistem pemasaran MLM memiliki beberapa fitur yang membedakannya dari sistem pemasaran lainnya, di antaranya adalah adanya sistem jenjang, rekrutmen anggota baru, penjualan produk, sistem pelatihan, dan adanya bonus yang diberikan oleh perusahaan. Kenyataan di lapangan didapati adanya perbedaan antara Teori multi level marketing dengan praktik yang terjadi di lapangan, perbedaannya bisa ditinjau dari sistem pembagian bonusnya, sistem pengawasannya, dan sistem perekrutannya.

Bisnis paytren produk yang dikeluarkan oleh perusahaan PT. Veritra Sentosa Internasional (VSI). Salah satu kelebihan dari bisnis paytren adalah memberikan tambahan pendapatan dari pembayaran-pembayaran rutin melalui cashback transaksi. Ini memberikan peluang bagi para mitra bisnis untuk mendapatkan keuntungan lebih besar daripada hanya menyediakan jasa transaksi. Aplikasi bisnis paytren menawarkan beberapa manfaat, seperti kemampuan untuk melakukan transaksi tanpa perlu keluar rumah, cashback setiap transaksi, nilai sedekah yang

diberikan dalam setiap transaksi, dan keanggotaan dalam komunitas yang positif dan berbasis agama dengan tambahan pengetahuan agama yang disediakan oleh Yusuf Mansur sebagai pemilik bisnis paytren.

Yusuf Mansur adalah seorang pengusaha yang memiliki gagasan untuk menyediakan kemudahan pembayaran untuk semua kebutuhan masyarakat dengan menggabungkan kebiasaan menggunakan gadget dan kebiasaan membayar kewajiban. Gagasannya ini berasal dari potensi masyarakat yang sudah terbiasa menggunakan teknologi terkini. Pada tahun 2013, Yusuf Mansur mendirikan perusahaan bernama Veritra Sentosa Internasional (Treni) yang memproduksi aplikasi pembayaran online atau offline bernama bisnis paytren, dapat digunakan untuk transaksi melalui handphone, seperti membeli pulsa, tiket pesawat, kereta, kapal laut, membayar tagihan listrik, BPJS, Telkom, Speedy, dan lain-lain. Bisnis paytren termasuk dalam kategori bisnis Multi Level Marketing.

Di Indonesia, ada yang telah menyatakan bahwa bisnis paytren merupakan bisnis MLM dengan prinsip syariah dan telah mendapat sertifikat lembaga bisnis syariah dari DSN-MUI, sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Bisnis yang dijalankan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam pada dasarnya termasuk dalam kategori muamalah, yang hukum asalnya dianggap boleh berdasarkan kaidah fikih. Sebagai seorang pedagang, seseorang harus memastikan bahwa bisnis yang dijalkannya dapat memuaskan konsumen, yaitu setiap orang yang menggunakan barang atau jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik untuk kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain, atau makhluk hidup lain, dan tidak untuk diperdagangkan.

Menurut Wijayanti, (2018) dalam penelitian yang berjudul "*Hukum Paytren dalam Tinjauan Fikih Muamalah*" (Studi Komparatif Menurut Yusuf Mansur dan Erwandi Tarmizi). Dalam hasil penelitiannya menyatakan bahwa bisnis paytren hukumnya mubah jika hanya digunakan sebatas transaksi online, dan hukumnya haram jika masuk ke dalam ranah bisnis Multi Level Marketing (MLM).

Menurut Burhanuddin, (2020), dalam penelitiannya yang berjudul "Strategi Pemasaran Multi Level Marketing (MLM) Paytren dalam Meningkatkan Kepuasan Konsumen ditinjau Menurut Ekonomi Islam". Hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa strategi pemasaran Multi Level Marketing (MLM) Syariah yang dilakukan Mitra

Paytren dalam meningkatkan kepuasan konsumen ialah dengan cara melakukan promosi, yang mana promosi merupakan cara yang dilakukan oleh produsen untuk mempengaruhi konsumen untuk membeli atau memilih produk yang ditawarkan. Promosi tidak hanya dilakukan dengan cara mengkomunikasikan langsung kepada konsumen, akan tetapi juga dengan cara membuat papan pengumuman banner atau yang lainnya, seperti twitter, Instagram, whatsapp, dan facebook sehingga para konsumen mudah mengetahuinya.

MLM Syariah adalah sebuah sistem pemasaran yang dalam penerapannya didasarkan pada nilai-nilai ekonomi syariah yang berlandaskan tauhid, akhlak dan hukum muamalah (Kuncoro, 2021).

Secara realitas, kini perusahaan MLM sudah banyak tumbuh di dalam dan di luar. Bahkan, di Indonesia sudah ada yang secara terang-terangan menyatakan bahwa MLM tersebut sesuai syariat, seperti Ahad-Net, MQ-Net, dan lain-lain. Produk dan usaha MLM yang menjalankan prinsip syariah, memperoleh sertifikat halal dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Untuk MLM yang berdasarkan prinsip syariah ini, hingga sejauh ini memang diperlukan akuntabilitas dari MUI (Gemala, 2005).

Bisnis Islami yang dikendalikan oleh aturan halal dan haram, baik dari cara perolehannya maupun pemanfaatan hartanya, sama sekali beda dengan bisnis non islami. Dengan landasan sekulerisme yang bersandikan pada nilai-nilai material, bisnis non islami tidak memperhatikan aturan halal dan haram dalam setiap perencanaan, pelaksanaan, dan segala usaha yang dilakukan dalam meraih tujuan-tujuan bisnis. Dari asas sekularisme inilah, seluruh bangunan karakter bisnis non islami diarahkan pada hal-hal yang bersifat kebendaan dan menafikan nilai rohaniyah serta keterikatan pelaku bisnis pada aturan yang lahir dari nilai-nilai transedental (aturan halal-haram). Kalaupun ada aturan, semata bersifat etik yang tidak ada hubungannya dengan dosa dan pahala (Widjajakusuma, 2002).

2. METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam kasus ini adalah penelitian pustaka dan penelitian lapangan, dengan pendekatan penelitian deskriptif kualitatif yang bersifat deduktif. Peneliti mengumpulkan data dari berbagai sumber baik data primer seperti hasil wawancara dengan pengguna dan observasi lapangan,

maupun data sekunder berupa karya ilmiah dalam bentuk jurnal, skripsi, buku pustaka. Penelitian ini juga menggunakan pendekatan normatif dan komparatif. Dalam hal ini, peneliti mendeskripsikan peristiwa atau fenomena yang terjadi di masyarakat terkait penggunaan multilevel marketing sebagai sistem pemasaran dan menganalisisnya dengan membandingkan antara teori dan praktik yang terjadi di lapangan, lalu membenturkan masalah tersebut dengan perspektif syari'ah.

TINJAUAN TEORITIS

2.1. Dasar Hukum Multi Level Marketing Syariah

Secara fiqh sebuah akad (transaksi) harus ada ma'qud 'alaih (objek transaksinya), akad tanpa ma'qud alaih adalah batal. Tidak bisa disebut dengan Multi Level Marketing, kalau tidak ada sesuatu yang dimarketingkan. Untuk MLM yang menjual produk berupa barang, maka pada hakikatnya kegiatan MLM adalah transaksi jual beli (al-bai' atau al-buyu'), dan sudah menjadi kesepakatan ulama bahwa jual beli adalah merupakan akad yang diharamkan oleh syariah Islam, berdasarkan al-Quran, sunnah dan Ijma' (Firman, 2014).

Semua bisnis yang menggunakan sistem MLM dalam literatur syariah Islam pada dasarnya termasuk kategori muamalah yang dibahas dalam bab al-buyu' (jual beli) yang hukum asalnya secara prinsip boleh berdasarkan kaedah fiqh (al-ashlu fil asya' al-ibahah) hukum asal segala sesuatu termasuk muamalah adalah boleh selama bisnis tersebut bebas dari unsur-unsur haram seperti riba (sistem bunga), dzulm (merugikan hak orang lain), dharar (bahaya), gharar (tipuan) dan jahalah (ketidakjelasan) disamping barang atau jasa yang dibisniskan adalah halal. Diantara dalil halalnya jual beli adalah

a. Firman Allah SWT:

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

Artinya: "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 mengulangi (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”. (Qs. Al-Baqarah: 275). (Dahlan, 1999)

Ada juga ayat lain:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ
كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesama dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (Qs. An-nisa: 29).

وَيْلٌ لِلْمُظَفِّفِينَ الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ وَإِذَا
كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ

Artinya: “kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang, (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi”. (Qs. Al-Mutaffifin: 1-3)

b. Hadits Nabi

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ
بَيْعِ الْحِصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ (رواه مسلم)

“Dari Abi Hurairah berkata: Rosululloh s.a.w melarang jual beli dengan cara melempar batu dan jual beli gharar, (HR. Khomsah dari Abu Huraiah).

Jadi, pada dasarnya hukum dari MLM ini adalah mubah berdasarkan kaidah ushuliyah“ al-ashlu fil mu’amalati al-ibahah hatta dallad dalilu ala tahrimiha” (asal dari semua transaksi atau perikatan adalah boleh sehingga ada indikator yang menunjukkan keharamannya). Selain itu bisnis ini bebas dari unsur- unsur riba (sistem bunga), gharar (penipuan), dharar (bahaya), jahalah (tidak transparan), dan dzulm (merugikan orang lain) dan yang lebih urgen adalah produk yang dibisniskan adalah halal. Karena bisnis MLM merupakan bagian dari perdagangan oleh sebab itu bisnis ini juga harus memenuhi syarat dan rukun sahnya sebuah muamalah (Firman, 2014)

2.2. Paytren

Bisnis paytren adalah produk bisnis MLM yang dikeluarkan oleh perusahaan PT. Veritra Sentosa Internasional (VSI). Salah satu kelebihan dari bisnis paytren adalah memberikan tambahan pendapatan dari pembayaran-pembayaran rutin melalui cashback transaksi. Ini memberikan peluang bagi para mitra bisnis untuk mendapatkan keuntungan lebih besar daripada hanya menyediakan jasa transaksi. Aplikasi bisnis paytren menawarkan beberapa manfaat, seperti kemampuan untuk melakukan transaksi tanpa perlu keluar rumah, cashback setiap transaksi, nilai sedekah yang diberikan dalam setiap transaksi, dan keanggotaan dalam komunitas yang positif dan berbasis agama dengan tambahan pengetahuan agama yang disediakan oleh Yusuf Mansur sebagai pemilik bisnis paytren.

Yusuf Mansur adalah seorang pengusaha yang memiliki gagasan untuk menyediakan kemudahan pembayaran untuk semua kebutuhan masyarakat dengan menggabungkan kebiasaan menggunakan gadget dan kebiasaan membayar kewajiban. Gagasannya ini berasal dari potensi masyarakat yang sudah terbiasa menggunakan teknologi terkini. Pada tahun 2013, Yusuf Mansur mendirikan perusahaan bernama Veritra Sentosa Internasional (Treni) yang memproduksi aplikasi pembayaran online atau offline bernama bisnis paytren, dapat digunakan untuk transaksi melalui handphone, seperti membeli pulsa, tiket pesawat, kereta, kapal laut, membayar tagihan listrik, BPJS, Telkom, Speedy, dan lain-lain. Bisnis paytren termasuk dalam kategori bisnis Multi Level Marketing.

2.3. Syari'ah

Syari'ah dalam maknanya sebagai Hukum Islam adalah hasil dari proses metode ijtihad (fikih) dalam mengistinbath hukum yang bersumber dari Al-Qur'an dan hadits. Oleh karena itu, Allah menurunkan hukum kepada manusia untuk mengatur tatanan kehidupan sosial sekaligus menegakkan keadilan. Di samping itu, hukum Islam diturunkan untuk memperhatikan perlindungan setiap individu manusia, baik perlindungan individu manusia yang bersifat materi dan moral.

Allah mensyariatkan hukum Islam pasti tidak dengan tanpa tujuan, melainkan ada tujuan dan kemaslahatan bagi umat manusia yang hidup di dunia. Perwujudan syari'at Islam dapat dilihat di dalam Al-Qur'an dan hadits-hadits Nabi Muhammad Sallallahu 'alaihi wa Sallam. Jadi syariat Allah kepada manusia pasti mempunyai suatu tujuan, atau yang selalu disebut dengan Maqashid Syariah atau disebut juga Maqashid Al-Ahkam. Maqashid al-syariah merupakan bagian dari falsafah tasyri' yaitu falsafah yang memancarkan hukum Islam dan atau menguatkan hukum Islam dan memelihara hukum Islam (Irmawati, 2016).

Secara etimologi syariah berarti "jalan menuju sumber air" dan "tempat minum orang". Orang-orang Arab menggunakan istilah ini terutama dalam pengertian "jalan menuju sumber air yang tetap dan ditandai dengan jelas sehingga terlihat oleh mata". Dengan pengertian bahasa ini, syariah berarti jalan yang harus dilalui (Ichsan, 2015). Dengan demikian, syariat berarti suatu jalan yang jelas untuk diikuti untuk kemaslahatan manusia.

Secara istilah, syari'ah (hukum Islam) berarti keseluruhan ketentuan-ketentuan perintah Allah yang wajib diturut (ditaati) oleh seorang muslim. Dari definisi tersebut syariat meliputi:

- a. Ilmu *Aqidah* (keimanan)
- b. Ilmu *Fiqih* (pemahaman manusia terhadap ketentuan-ketentuan Allah)
- c. Ilmu *Akhlaq* (kesusilaan)

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa hukum Islam adalah syariat yang berarti hukum-hukum yang diadakan oleh Allah untuk umat-Nya yang dibawa oleh seorang Nabi, baik hukum yang berhubungan dengan kepercayaan (*aqidah*) maupun hukum-hukum yang berhubungan dengan *amaliyah* (perbuatan).

As-Syatibi dalam uraiannya tentang Maqashid Syari'ah membagi tujuan syari'ah secara umum ke

dalam dua kelompok, yaitu tujuan syari'at menurut perumusannya (*syar'*) dan tujuan syari'at menurut pelakunya (*mukallaf*). Maqashid Syari'ah dalam konteks ini dibagi menjadi empat hal.

- a. Tujuan syariat yaitu untuk kemaslahatan manusia di dunia dan di akhirat.
- b. Syari'at adalah sesuatu yang harus dipahami.
- c. Syari'at sebagai hukum taklifi yang harus dijalankan.
- d. Tujuan syari'at selalu membawa manusia di bawah naungan hukum.

As-Syatibi menjelaskan bahwa sesungguhnya syariah itu bertujuan mewujudkan kemaslahatan manusia di dunia dan akhirat.

Izzudin bin Abd al-salam juga telah menjelaskan bahwa syari'at Islam ditetapkan berfungsi untuk menghilangkan kesulitan, mewujudkan maslahat bagi umat, untuk menolak hal-hal yang buruk, menolak hal-hal yang memudhorotkan dan mengharamkan yang keji, sehingga membuat maslahat untuk umat manusia dari awal hidup hingga akhir hidupnya (*mati*).

Maslahah adalah menarik atau mewujudkan kemanfaatan atau menyingkirkan/ menghindari kemudharatan. Sedangkan menurut Muhammad Said Ramadan al-Buthi masalah adalah sesuatu yang bermanfaat yang dimaksudkan oleh al-syar'i (Allah dan Rasul-Nya) untuk kepentingan umat manusia dalam menjaga agama, jiwa, akal, keturunan dan harta. Pendapat tersebut sejalan dengan yang disampaikan oleh Al-Ghazali. Setiap hal yang mengandung penjagaan atas lima hal ini disebut dengan masalah dan setiap hal yang membuat hilangnya lima hal ini disebut mafsadah (Wijayanti, 2018).

3. PEMBAHASAN

3.1. Konsep Bisnis Multi Level Marketing Syariah

Konsep Bisnis Multi Level Marketing adalah konsep bisnis alternatif yang terkait dengan pemasaran dan distribusi yang terjadi pada banyak tingkatan, yang biasa disebut Upline (tingkat atas) dan Downline (tingkat bawah). Orang akan disebut Upline jika memiliki Downline. Konsep penjualan langsung di mana produsen menggunakan agen langsung untuk memasarkan produk mereka. Para agen yang membantu memasarkan produk tersebut akan menerima imbalan bonus berdasarkan keuntungan yang diperoleh dari pembelian yang diinisiasi oleh agen tersebut.

Ada dua aspek untuk menilai apakah bisnis MLM itu sesuai dengan syariah atau tidak yaitu aspek produk atau jasa yang dijual dan sistem dari MLM itu sendiri. Dari aspek produk yang dijual, dalam hal ini objek dari MLM harus merupakan produk-produk yang halal dan jelas bukan produk yang dilarang oleh agama. Selain halal objek yang dijual juga harus bermanfaat dan dapat diserahkan terimakan serta mempunyai harga yang jelas. Oleh karena itu walaupun MLM dikelola atau memiliki jaringan distribusi yang dijalankan oleh seorang muslim namun apabila objeknya tidak jelas bentuk, harga dan manfaatnya maka hal itu bisa dikatakan tidak sah (Daulay, 2018).

Dari aspek sistem yang dijalankan MLM syariah harus memenuhi Fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) MUI No 75 tahun 2009, sebuah perusahaan MLM akan dianggap sesuai dengan syariah, apabila memenuhi 12 persyaratan yang ditentukan oleh DSN MUI.

- a. Ada obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.
- b. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.
- c. Transaksi dalam perdagangan tidak mengandung unsur gharar, maysir, riba', dharar, dzulm, maksiat.
- d. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas.
- e. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota, besaran maupun bentuknya harus berdasarkan prestasi kerja yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan produk, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS.
- f. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota harus jelas jumlahnya, saat transaksi (*akad*) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
- g. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.
- h. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (*mitra usaha*) tidak menimbulkan *ighra'*.

- i. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.
- j. Sistem perekrutan, bentuk penghargaan dan acara seremonia yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan sebagainya.
- k. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan wajib membina dan mengawasi anggota yang direkrutnya.
- l. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

Dari pemaparan diatas dapat dipahami bahwa konsep Multi level marketing yang sesuai dengan syariah terdapat dua aspek mendasar yaitu; pertama, aspek produk yang dijual merupakan produk-produk yang halal dan jelas bukan produk yang dilarang oleh agama, objek yang dijual juga harus bermanfaat dan dapat diserahkan terimakan serta mempunyai harga yang jelas. Kedua, dari aspek sistem yang diterapkan dalam multi level marketing harus sesuai dengan nilai dan prinsip syariah, dalam hal ini merujuk pada fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No 75 tahun 2009 yang menjelaskan tentang indikator kesesuaian sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah dalam multi level marketing.

3.2. Perbandingan Teori dan Praktik Bisnis Multi Level Marketing Syariah pada Bisnis Paytren

Sebagai sarana untuk mempertahankan dan meningkatkan agama, manusia membutuhkan aturan. Menurut sumber daya ilmu hukum, aturan tentang beragama lebih dikenal dengan istilah "hukum agama". Sebagai makhluk berakal, manusia membutuhkan aturan untuk mempertahankan dan meningkatkan kekuatan akalunya. Para pengkaji ilmu hukum sangat memperhatikan hubungan timbal balik antara agama dan hukum. Sementara agama menunjukkan hubungan antara manusia dan Tuhannya, hukum merupakan salah satu cara hubungan antar manusia.

Pertama, teori bisnis multi level marketing dinyatakan syariah jika ada objek riil yang diperjualbelikan berupa barang atau jasa, bahwasanya setelah peneliti mengkaji praktik multi level marketing pada paytren dengan wawancara langsung pada beberapa mitra paytren diketahui bahwa paytren menjual lisensi software aplikasi paytren sebagai objek transaksi jual beli maka pada poin ini praktik MLM paytren dianggap telah sesuai dengan syariah.

Kedua, teori bisnis multi level marketing dinyatakan syariah jika barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan suatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram. Dan setelah peneliti mengkaji praktik multi level marketing pada paytren dengan wawancara langsung pada beberapa mitra paytren diketahui bahwa paytren adalah alat untuk pembayaran, dan tidak ditemukan unsur yang haram dan penggunaannya tidak untuk sesuatu yang haram maka pada poin ini praktik MLM paytren dianggap sesuai dengan syariah.

Ketiga, teori bisnis multi level marketing dinyatakan syariah jika transaksi dalam perdagangan tidak mengandung unsur gharar, maysir, riba', dharar, dzulm, maksiat, bahwasannya setelah peneliti mengkaji praktik multi level marketing pada paytren dengan wawancara langsung pada beberapa mitra paytren diketahui bahwa bisnis paytren dalam setiap transaksi yang dilakukan oleh downline, maka upline akan ikut memperoleh keuntungan.

Hasil penelitian sistem bisnis MLM menunjukkan bahwa skema yang menghasilkan keuntungan tidak lebih dari 10%. Pihak-pihak yang berada di atas memperoleh sebagian besar keuntungan, sementara pihak-pihak yang berada di bawah (downline) mereka sangat bekerja keras dan berharap mendapatkan poin dengan bekerja lebih banyak, tetapi mereka hanya mendapatkan keuntungan kecil. Para downline harus mencari downline berikutnya, mereka mengeluarkan uang untuk membeli barang, dan ternyata persentase uang yang dikeluarkan lebih besar daripada pemasukan. Pada poin ini sangat jelas ada unsur ketidakadilan dan unsur penzaliman terhadap downline, maka pada poin ini praktik MLM paytren dianggap tidak sesuai dengan syariah.

Keempat, teori bisnis multi level marketing dinyatakan syariah jika tidak ada kenaikan harga yang berlebihan (excessive mark-up), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas, bahwasannya setelah peneliti mengkaji praktek multi level marketing pada paytren dengan wawancara langsung pada beberapa mitra paytren diketahui bahwa Harga Jual produk paytren dijual dengan harga diatas rata-rata seperti harga pulsa di konter atau di aplikasi lain kalau beli pulsa 10.000 seharga 12.000 sedangkan di aplikasi paytren dijual dengan harga 13.000 dengan dalih sedekah, maka pada poin ini praktek MLM paytren dianggap kurang sesuai dengan teori syariah.

Kelima, teori bisnis multi level marketing dinyatakan syariah jika komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota, besaran maupun bentuknya harus berdasarkan prestasi kerja yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan produk, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam penjualan langsung berjenjang. Bahwasannya setelah peneliti mengkaji praktik multi level marketing pada paytren dengan wawancara langsung pada beberapa mitra paytren diketahui mitra paytren mendapatkan komisi dan reward jika berhasil menyeimbangkan downline sejumlah yang telah ditentukan perusahaan,

Jika dilihat dari perspektif penyertaan produk dalam jaringan, bisnis ini seolah-olah menjual produk. Meskipun sebenarnya, itu tidak benar. Mencari downline atau memperluas jaringan adalah inti dari bisnis ini. Selain itu, sebagian besar, setiap anggota baru yang mendaftar akan diberi janji bonus besar (iming iming). Namun pada realitanya anggota yang mendaftar tersebut sangat jarang mendapat bonus. Ini jelas mengandung unsur penipuan. maka pada poin ini praktik MLM paytren dianggap tidak sesuai dengan teori syariah.

Keenam, teori bisnis multi level marketing dinyatakan syariah jika bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota harus jelas jumlahnya, saat transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan, bahwasannya setelah peneliti mengkaji praktik multi level marketing pada paytren dengan wawancara langsung pada beberapa mitra paytren diketahui pemberian bonus paytren diberitahukan kepada calon mitra saat transaksi berlangsung, maka pada poin ini praktek MLM paytren dianggap sesuai dengan syariah.

Ketujuh, teori bisnis multi level marketing dinyatakan syariah jika tidak ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang atau jasa, bahwasannya setelah peneliti mengkaji praktik multi level marketing pada paytren dengan wawancara langsung pada beberapa mitra paytren diketahui dalam setiap transaksi downline, upline akan ikut memperoleh keuntungan tanpa ikut bekerja, maka pada poin ini praktik MLM paytren dianggap tidak sesuai dengan syariah.

Kedelapan, teori bisnis multi level marketing dinyatakan syariah jika pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak

menimbulkan ighra' (daya Tarik yang luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan), bahwasannya setelah peneliti mengkaji praktik multi level marketing pada paytren dengan wawancara langsung pada beberapa mitra paytren diketahui adanya iming-iming bonus yang besar yang membuat orientasi mitra lalai dari kewajiban jual beli menjadi memperbanyak downline.

Selain itu, para member Paytren akan dijanjikan menerima bonus khusus yang disesuaikan dengan tingkatan mereka dan prestasi mereka dalam memperluas jaringan. Setelah mencapai tingkatan tertentu, member akan menerima bonus seperti rumah, mobil, umrah, dan lain-lain. Hal ini juga termasuk ghoror karena bonus belum pasti didapat oleh member atau masih bersifat spekulatif, dan hanya sebagian kecil dari member tingkat atas yang dapat mendapatkan bonus tersebut. Dengan kata lain, jika member tidak dapat mencari downline atau memperluas jaringannya, maka member belum pasti mendapatkan bonus. maka pada poin ini praktik MLM paytren dianggap tidak sesuai dengan syariah.

Kesembilan, teori bisnis multi level marketing dinyatakan syariah jika tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya, bahwasannya setelah peneliti mengkaji praktik multi level marketing pada paytren dengan wawancara langsung pada beberapa mitra paytren diketahui mitra pertama dan mitra berikutnya berbeda dalam mendapatkan bonus.

Selain itu praktik sistem bisnis MLM (Multi Level Marketing) yang telah diteliti, bahwa skema MLM (Multi Level Marketing) yang mendapat untung tidak lebih dari 10%. Sebagian besar keuntungan hanya diperoleh oleh pihak-pihak yang ada diatas, sementara pihak-pihak bawah mereka justru banyak bekerja dan berharap mendapatkan point dengan bekerja lebih berat akan tetapi mereka justru mendapatkan untung kecil. Mereka harus mencari downline, mengeluarkan uang untuk membeli produk. Sehingga persentase uang yang dikeluarkan lebih besar daripada pemasukan (keuntungan). maka pada poin ini praktik MLM paytren dianggap tidak sesuai dengan syariah.

Kesepuluh, teori bisnis multi level marketing dinyatakan syariah jika sistem perekrutan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan

tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan sebagainya, bahwasannya setelah peneliti mengkaji praktik multi level marketing pada paytren dengan wawancara langsung pada beberapa mitra paytren diketahui untuk menjadi member paytren persyaratan sebagai berikut : KTP, Rekening, Jaringan, maka pada poin ini praktik MLM paytren dianggap sesuai dengan syariah.

Kesebelas, teori bisnis multilevel marketing dinyatakan syariah jika setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan wajib membina dan mengawasi anggota yang direkrutnya, bahwasannya setelah peneliti mengkaji praktik multilevel marketing pada paytren dengan wawancara langsung pada beberapa mitra paytren diketahui dari jawaban salah satu mitra "segi bimbingan alhamdulillah ngebimbing, tapi lama kelamaan kendala pasti ada aja, seminar yang diluar yang wajib diikuti yaitu OPT kalau kita ikut itu kaya seperti verifikasi aplikasi kita. maka pada poin ini praktik MLM paytren sesuai dengan teori syariah.

Keduabelas, teori bisnis multilevel marketing dinyatakan syariah jika tidak melakukan kegiatan money game, bahwasannya setelah peneliti mengkaji praktik multi level marketing pada paytren dengan wawancara langsung pada beberapa mitra paytren diketahui bahwa paytren berfokus pada penjualan dan perekrutan mitra bukan pada penghimpunan dana masyarakat atau pengadaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan atau pendaftaran mitra usaha yang baru atau bergabung kemudian dan bukan dari hasil jualan produk, atau dari hasil jualan produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu atau kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan maka pada poin ini praktik MLM paytren sesuai dengan teori syariah.

Demikian data perbandingan teori dan praktik sistem multi level marketing dalam perspektif syariah, ada beberapa poin yang sudah sesuai syariah seperti paytren menjual lisensi software aplikasi paytren sebagai objek transaksi jual beli yang sudah memenuhi rukun jual beli dan Aplikasi paytren adalah alat untuk bayar bayar, tidak ada unsur keharaman dalam aplikasinya. Namun ada beberapa poin yang lain yang belum sesuai syariah seperti dalam setiap transaksi downline maka upline akan ikut memperoleh keuntungan, adanya iming-iming bonus yang besar membuat orientasi mitra lalai dari kewajiban jual beli

menjadi memperbanyak downline dalam rangka mencari bonus.

4. KESIMPULAN

Perbandingan teori dan praktik sistem multi level marketing dalam perspektif syariah, ada beberapa poin yang sudah sesuai syariah seperti paytren menjual lisensi software aplikasi paytren sebagai objek transaksi jual beli yang sudah memenuhi rukun jual beli dan Aplikasi paytren adalah alat untuk bayar bayar, tidak ada unsur keharaman dalam aplikasinya. Namun ada beberapa poin yang lain yang belum sesuai syariah seperti dalam setiap transaksi downline maka upline akan ikut memperoleh keuntungan, adanya iming-iming bonus yang besar membuat orientasi mitra lalai dari kewajiban jual beli menjadi memperbanyak downline dalam rangka mencari bonus. Ketidaksiain tersebut diakrenakan pada bisnis payten mengandung unsur ghoror, ketidakadilan dan penzaliman. Maka dapat dinyatakan bahwa bisnis MLM paytren belum sepenuhnya syariah.

Terima kasih kami ucapkan kepada seluruh pihak, khususnya para pengguna paytren yang telah memberikan informasi secara valid sehingga kami dapat mengobservasi, menganalisa dan melakukan perbandingan antara teori dan praktik secara obyektif.

Dan sebagai saran, *pertama*, untuk pengelola paytren agar dapat mengevaluasi dan memperbaiki sistem mekanisme bisnis sehingga berkesusuain dengan prinsip prinsip syari'ah. *Kedua*, untuk pengguna agar dapat lebih teliti dan jeli dalam berlaku bisnis, tidak mudah tergiur dengan iming iming, dan seyogyanya dapat memperhatikan unsur halal haram, dan manfaat mudharat.

5. REFERENSI

Agustina, A. (2017). Multilevel Marketing Dalam Perspektif Syariah. *AL-'ADALAH: Jurnal Syariah Dan Hukum Islam*.

- Burhanuddin. (2020). Strategi Pemasaran Multi Level Marketing (MLM) Paytren Dalam Meningkatkan Kepuasan Konsumen Di Tinjau Menurut Ekonomi Islam. *Bussiness Law Binus*, 7(2), 33–48.
- Dahlan, Z. (1999). *Qur'an Karim dan Terjemahan Artinya*. UII Press.
- Daulay, R. P. (2018). *Studi Komparasi Multi Level Marketing Konvensional Dengan Syariah*.
- Firman, W. (2014). *Multi Level Marketing Dalam Kajian Fiqh Muamalah*. Gramedia.
- Gemala, D. (2005). *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. Kencana Persada Media Group.
- Ichsan, M. (2015). *Pengantar Hukum Islam* (Kirman, Ed.; Pertama). Laboratorium Hukum, Fakultas Hukum UMY.
- Irmawati. (2016). Tinjauan Maqashid Al-Syariah dalam Ranah Praktik manajemen Laba Efisien Pada Perbankan Syariah yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. -, 2016.
- Kuncoro, A. T. (2021). Konsep Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Ekonomi Syari'Ah. *Majalah Ilmiah Sultan Agung*, 45(119), 21–36.
- Mardalis, A., & Hasanah, N. (2016). Multi-Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam. *FALAH: Jurnal Ekonomi Syariah*.
- Marimin, A., Romdhoni, A. H., & Fitria, T. N. (2016). Bisnis Multi Level Marketing (Mlm) Dalam Pandangan Islam. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*.
- Moh. Bahruddin. (2017). Multi Level Marketing (MLM) dalam Perspektif Hukum Islam. *Jurnal Hukum Ekonomi Syari'ah*.
- Rahmawaty, A. (2014). Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Islam. *Marketing*.
- Serfianto, D. P. I. H. dan C. (2011). *Multi Level Marketing Money Game & Skema Piramid*. PT. Elex Media Komputindo.
- Tarmizi, Y. (2000). *Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal*. Gramedia.
- Widjajakusuma, M. K. M. I. Yusanto. (2002). *Menggagas Bisnis Islami*. Gema Insani Press.
- Wijayanti, W. P. (2018). Hukum Paytren dalam Tinjauan Fikih Muamalah (Studi Komparatif Yusuf Mansur dan Erwandi Tarmizi).