

**ANALISIS HUKUM EKONOMI ISLAM PADA PRAKTIK BISNIS MLM
SYARIAH PT. K-LINK INDONESIA**
(Studi Kasus *Diamond Manager* di Desa Barurejo Kecamatan Siliragung
Kabupaten Banyuwangi)

Muh. Ainun Najib

Universitas KH. Mukhtar Syafaat Blokagung Banyuwangi

Email: najibcancer56@gmail.com

Abstract

This study aims to determine the practices of PT. K-Link Indonesia's sharia-compliant multi-level marketing business and to examine the legal perspective of Islamic economics on PT. K-Link Indonesia's sharia-compliant MLM business practices among diamond managers in Barurejo Village, Siliragung District, Banyuwangi Regency. The research findings indicate that PT. K-Link Indonesia utilizes a sharia-compliant multi-level marketing system. The 2019 Nahdlatul Ulama National Conference (MUNAS NU) in Commission A (Bahtsul Masail Waqi'iyah) ruled that money games are haram (forbidden). The study concludes that PT. K-Link Indonesia's multi-level marketing business is permissible because it falls under the category of muamalah (social transactions), whose basic law is permissible unless there is evidence to prohibit it. However, if elements found within the MLM business system contain elements prohibited by Islam, then the business is prohibited, and this is referred to as Sharia-compliant Multi-Level Marketing (PLBS).

Keywords: Islamic Economic Law, Multi-Level Marketing

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana praktik bisnis MLM syariah PT. K-Link Indonesia serta bertujuan untuk mengetahui tinjauan hukum ekonomi Islam pada praktik bisnis MLM syariah PT. K-Link Indonesia pada *diamond manager* di Desa Barurejo Kecamatan Siliragung Kabupaten Banyuwangi. Hasil penelitian yang diperoleh PT. K-Link Indonesia menggunakan pemasaran dengan sistem *multi level marketing* syariah. Dalam Musyawarah Nasional Nahdlatul Ulama (MUNAS NU) Tahun 2019 dalam Komisi A (*Bahtsul Masail Waqi'iyah*) telah memutuskan bahwa *money game* (game uang) hukumnya adalah haram. Hasil penelitian yang peneliti lakukan dapat disimpulkan bahwa bisnis Multi Level Marketing PT. K-Link Indonesia boleh dilakukan karena termasuk dalam kategori Muamalah yang hukum asalnya mubah sampai ada dalil yang melarangnya. Namun, apabila dalam sistem bisnis MLM tersebut ditemukan hal-hal yang mengandung unsur yang dilarang dalam Islam, maka bisnis MLM tersebut tidak boleh dilakukan, dan ini disebut sebagai Penjualan Berjenjang Syariah (PLBS).

Kata Kunci: Hukum Ekonomi Islam, Multi Level Marketing

A. PENDAHULUAN

Manusia dalam hakikatnya tidak bisa hidup sendiri tanpa adanya orang lain yang saling membantu, maka dari itu manusia sebagai makhluk sosial di dalam kehidupannya tidak lepas dari interaksi antar manusia dengan manusia yang lain. Salah satu bentuk interaksi yang dimaksud yaitu bidang Muamalah. Muamalah merupakan cabang dari ilmu syariat dalam cakupan ilmu fiqh, yang mengatur interaksi sosial antar manusia salah satunya melalui akad jual beli. Muamalah merupakan bagian dari kegiatan ekonomi dan memiliki peranan yang sangat penting untuk memenuhi kebutuhan manusia dan menggerakkan roda perekonomian dalam masyarakat.

Fiqh Muamalah adalah pengetahuan tentang hukum-hukum syariat yang praktis, yang diambil dari dalil-dalil terperinci yang berkaitan dengan perbuatan manusia yang semua hukum asalnya boleh. Seperti akad jual beli yang menjelaskan tentang perpindahan hak milik seseorang dengan orang lain (Abdullah dan Saebani, 2014:108). Selain itu, adanya ketentuan dalam transaksi syariah yang harus disertai dengan objek transaksi, itu dapat menyingkirkan aksi spekulatif yang menjurus kepada perjudian (*maisir*), ketidakjelasan dan manipulatif (*gharar*) dan ketidakpastian lainnya. Hal ini akan memberikan keadilan dan rasa aman kepada pihak-pihak yang bertransaksi (Akbar, 2014:1).

Jual beli menurut bahasa adalah mempertukarkan sesuatu dengan sesuatu yang lain. Jual beli ialah persetujuan saling mengikat antara penjual (yakni pihak yang menyerahkan atau menjual barang) dan pembeli (sebagai pihak yang membayar atau membeli barang yang dijual). Jual beli sebagai sarana tolong-menolong sesama manusia dalam syariat Islam, memiliki dasar hukum yang diambil dari Al-Qur'an, hadis dan kaidah fiqh. Ayat Al-Qur'an yang menerangkan tentang jual beli dalam Surat al-Baqarah Ayat 275:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا.

Artinya: “Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba (Departemen Agama RI, 2015:46).

Dalam kegiatan jual beli, pemasaran menjadi salah satu strategi dalam mengembangkan suatu bisnis. Pemasaran sendiri adalah proses penyusunan komunikasi yang bertujuan untuk memberikan informasi mengenai barang atau

jasa dalam kaitannya dengan memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Dari sini munculah inovasi terbaru yakni sistem penjualan langsung berjenjang yang dikenal dengan nama *Multi Level Marketing*.

Sistem pemasaran dengan *Multi Level Marketing* atau yang biasanya disingkat MLM merupakan salah satu cabang dari *direct selling* (penjualan langsung). *Direct selling* berarti metode penjualan barang atau jasa tertentu kepada konsumen dengan cara tatap muka diluar lokasi eceran tetap oleh jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha. Arti dari *Multi Mevel Marketing* sendiri adalah sistem pemasaran melalui jaringan distribusi yang dibangun secara berjenjang dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran.

Akhir-akhir ini, perkembangan bisnis MLM diramalkan pula oleh hadirnya MLM berlabel syariah. Keberadaan MLM Syariah di tanah air menjadi penting, artinya mengingat mayoritas jumlah penduduk Indonesia adalah Muslim. Bagi kalangan Muslim, mereka akan lebih cenderung memilih untuk melakukan kegiatan bisnis yang sesuai dengan syariah Muamalah. Ditambah lagi kesadaran kaum Muslimin untuk mengembangkan ekonomi syariah semakin meningkat, apalagi merebaknya kontroversi tentang bisnis ini.

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 fatwa tentang halal haramnya sebuah perusahaan yang bergerak dalam MLM. Fatwa tersebut ditandatangani oleh ketua DSN MUI K.H. M.A. Sahal Mahfudh dan sekretaris H.M. Ichwan Sam pada tanggal 25 Juli 2009 di Jakarta. Dalam fatwa tersebut menyebutkan 12 persyaratan yang harus terdapat dalam sebuah perusahaan MLM untuk bisa dikategorikan sesuai syariah. Semua persyaratan tersebut sangat sesuai dengan tuntunan Islam. Diantara persyaratan fatwa itu adalah adanya objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau jasa, lalu barang atau jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan, kemudian transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, maksiat, serta tidak diperbolehkannya kegiatan *money game*.

Awal masuk adanya PT. K-Link Indonesia yakni pada tahun 2002, dan masuk di kota Jember sekitar tahun 2006, karena pada saat itu PT. K-Link masih belum luas jangkauannya. PT. K-Link Indonesia masuk di Desa Barurejo Kecamatan Siliragung pada tahun 2006 akhir. Karena pada saat itu perintis usaha ini, pada awalnya ia mendaftarkan diri di daerah Jember. Kemudian membawanya ke Banyuwangi, dan dikembangkan di Desa Barurejo Kecamatan Siliragung.

Sesampainya di Desa Barurejo Kecamatan Siliragung tepatnya pada tahun 2006, PT. K-Link mulai dirintis. Tapi pada saat itu perintis PT. K-Link ini masih belum sepenuhnya menggunakan bisnis ini, dalam artian perintis hanya mendaftarkan diri agar bisa membeli produk dengan harga murah. Sedang pada tahun 2007 perintis mulai tertarik untuk mempelajari dan mengikuti seminar yang diadakan oleh PT. K-Link. Akhirnya pada tahun 2010 perintis menggunakan produk PT. K-Link dengan sepenuhnya, artinya dia pemakai sekaligus memasarkan dan menjual produk-produk berkualitas dari PT. K-Link sampai saat ini.

Dari pernyataan di atas dikatakan bahwa PT. K-Link Indonesia menganut sistem pemasaran *Multi Level Marketing* Syariah dimana sebagai distributor PT. K-Link Indonesia mereka selalu merekrut para konsumen dan akan dijadikan sebagai *downline*, dari hal ini distributor bisa mendapatkan bonus sebab perekrutan atas *downline*. Berdasarkan latar belakang, maka peneliti tertarik untuk mengetahui dan membahas lebih lanjut tentang “Analisis Hukum Ekonomi Islam Pada Praktik Bisnis MLM Syariah PT. K-Link Indonesia (Studi Kasus *Diamond Manager* di Desa Barurejo Kecamatan Siliragung Kabupaten Banyuwangi)”. Dari judul tersebut maka penulis menggunakan 2 rumusan masalah sebagai berikut: 1) Bagaimana praktik bisnis MLM syariah PT. K-Link Indonesia *diamond manager* di Desa Barurejo Kecamatan Siliragung Kabupaten Banyuwangi? 2) Bagaimana tinjauan hukum ekonomi Islam pada praktik bisnis MLM Syariah PT. K-Link Indonesia *diamond manager* di Desa Barurejo Kecamatan Siliragung Kabupaten Banyuwangi?

B. LANDASAN TEORI

1. Pengertian Hukum Ekonomi Islam

Hukum ekonomi Islam merupakan ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi rakyat yang diilhami oleh nilai-nilai Islam. Atau lebih jelasnya hukum ekonomi Islam adalah kemampuan norma hukum yang bersumber dari Al-Quran dan Hadis yang mengatur urusan perekonomian umat manusia (Hijaz, 2010:188). Ilmu ekonomi adalah pengetahuan tentang peristiwa dan persoalan yang berkaitan dengan upaya manusia secara perorangan (pribadi), kelompok (keluarga, suku bangsa, organisasi) dalam memenuhi kebutuhan yang tidak terbatas yang dihadapkan pada sumber yang terbatas (Hijaz, 2010:188).

2. Pemasaran Syariah

Menurut Kertajaya dan Muhamad Syakir Sula (2006:26) mendefinisikan pemasaran syariah adalah sebuah disiplin strategi yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan values dari suatu inisiator kepada stockholder-nya yang dalam keseluruhan kegiatannya sesuai dengan akad dan prinsip syariah. Pemasaran adalah garis depan dalam suatu bisnis, mereka adalah orang-orang yang bertemu langsung dengan konsumen sehingga setiap tindakan dan ucapannya adalah citra dari produk dan perusahaannya.

3. *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah

Perusahaan MLM Syariah adalah perusahaan yang menerapkan skema pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang berjenjang di mana menjalankannya menggunakan konsep syariah baik dari skema maupun produk yang dijual. Dalam pelaksanaannya konsep jual beli itu berkembang dengan berbagai macam variasi, dengan perkembangan itu tentu saja menuntut kehati-hatian baik dalam produk dan skemanya agar tidak bersentuhan dengan hal-hal yang diharamkan oleh syariah, seperti *riba*, *gharar*, *maysir*, *dharar* dan lainnya (Tarmizi, 2017:353). Selain itu, Sofwan Jauhari di dalam bukunya yang berjudul “MLM Syariah: Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktisi MLM Syariah” secara garis besar, ada beberapa poin yang membedakan antara MLM Syariah dengan MLM Konvensional, yaitu sebagai berikut:

- a. Secara organisasi, perusahaan MLM Syariah memiliki Dewan Pengawas Syariah yang bertugas mengawasi kegiatan bisnis dalam perusahaan tersebut dan memberikan pembinaan/pengarahan agar semua kegiatan dalam perusahaan tersebut tidak bertentangan dengan ajaran Islam. Pengawasan ini meliputi: produk yang dijual, promosi, *marketing plan* dan kegiatan-kegiatan seremonial yang terdapat dalam perusahaan.
- b. Produk yang dijual adalah produk yang layak/halal digunakan atau dikonsumsi secara syariat Islam. Untuk produk yang masuk kategori makanan dan minuman harus mendapatkan sertifikat halal dengan labelisasi halal. Sertifikasi halal diberikan oleh MUI kepada perusahaan, namun tidak dicantumkan dalam kemasan produk, sedangkan labelisasi halal dicantumkan dalam kemasan produk. Sementara, produk yang tidak termasuk kategori makanan atau minuman cukup dikonsultasikan secara lisan atau tertulis kepada Dewan Pengawas Syariah.
- c. Sistem pembagian bonus kepada *member* dan *marketing plan* perusahaan harus terbebas dari hal-hal yang diharamkan, utamanya adalah unsur *maysir* (judi), *gharar* (penipuan) dan *riba*. Untuk memastikan hal ini, yang dilakukan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) adalah memanggil perusahaan manajemen untuk mendengarkan presentasi *marketing plan*-nya, melakukan kajian terhadap *marketing plan* mengunjungi kantor/perusahaan, melihat langsung proses produksi ke lokasi pabrik, melakukan inspeksi dan tanya jawab kepada manajemen, kemudian melakukan *syura*/musyawarah atas semua hal tersebut untuk diputuskan apakah perusahaan yang mengajukan sertifikasi syariah sudah memenuhi persyaratan dalam fatwa DSN 75 Tahun 2009 atau belum. Jika sudah memenuhi dua belas persyaratan, maka akan diberikan sertifikat syariah oleh Dewan Syariah Nasional.
- d. MLM syariah sebagai "The True MLM" memiliki orientasi bisnis menjual produk berupa barang, bukan pada merekrut orang.

4. Penelitian Terdahulu

Peneliti dalam penelitian ini membahas tentang analisis hukum ekonomi Islam pada praktik bisnis MLM syariah yang dijalankan PT. K-Link Indonesia

(studi kasus *diamond manager* di Desa Barurejo Kecamatan Siliragung Kabupaten Banyuwangi), terdapat beberapa karya ilmiah yang peneliti jumpai yang membahas tentang praktik MLM Syariah PT. K-Link Indonesia ditinjau dari hukum ekonomi Islam, diantaranya yaitu:

Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah (2016), yang berjudul “*Multi Level Marketing* dalam Perpektif Ekonomi Islam”, Jurnal Universitas Muhammadiyah Surakarta, berdasarkan hasil penelitian diskursus mengenai praktik *Multi Level Marketing* selalu hangat diperbincangkan. Hal ini disebabkan karena terdapat pro-kontra terkait kebolehan praktik ini dalam transaksi barang maupun jasa. Salah satu keuntungan dari produk ini adalah memungkinkan minimalis biaya distribusi produk yang dipasarkan sangat minim bahkan sampai ke titik nol. Sehingga tidak diperlukan biaya distribusi. Dengan melakukan telaah atas literatur yang relevan, peneliti berkesimpulan bahwa dalam menyikapi bisnis MLM, perlu adanya wawasan dan pemahaman yang utuh dan mendalam (*kaffah*). Sebab segala bentuk bisnis, termasuk MLM, pada dasarnya adalah boleh jika tidak ada hal-hal yang dilarang oleh syariah. Namun jika terdapat unsur-unsur yang diharamkan, maka bisnis tersebut haram hukumnya.

Agus Marimin, Abdul Haris Romdhoni, dan Tira Nur Fitria (2016), yang berjudul “Bisnis *Multi Level Marketing* dalam Pandangan Islam”, Jurnal STIE Surakarta, berdasarkan kesimpulan dari penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tentang MLM dalam pandangan hukum Islam, penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Adapun hasil dari penelitian ini adalah hukum Islam mengizinkan MLM selama tidak bertentangan dengan hukum Islam. Namun, jika itu bertentangan dengan hukum Islam, maka MLM dilarang.

Muhammad Amin (2016), yang berjudul “Strategi Pemasaran MLM (*Multi Level Marketing*) Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada PT. Natural Nusantara Cabang Purwokerto)”, Skripsi IAIN Purwokerto, berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran yang digunakan PT. Natural Nusantara cabang Purwokerto tidak terdapat sistem *money game* atau permainan uang yang hanya menguntungkan anggota yang berada di atas dan dilarang oleh ekonomi Islam karena hanya memutar uang tanpa adanya produk yang dijual.

C. METODE PENELITIAN

1. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang peneliti gunakan adalah penelitian kualitatif merupakan jenis penelitian yang temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya. Metode penelitian kualitatif didefinisikan sebagai metode penelitian ilmu-ilmu sosial yang mengumpulkan dan menganalisis data berupa kata-kata (lisan maupun tulisan) dan perbuatan manusia serta peneliti tidak berusaha menghitung atau mengkuantifikasikan data kualitatif yang telah diperoleh. Dengan demikian peneliti tidak menganalisis angka-angka (Afrizal, 2016:12). Adapun penelitian deskriptif adalah penelitian yang berusaha mendeskripsikan suatu gejala, peristiwa, kejadian yang terjadi sekarang. (Sugiyono, 2007:35). Alasan penggunaan pendekatan kualitatif karena penelitian tersebut bertujuan memahami suatu situasi sosial, peristiwa, peran, interaksi dan kelompok. Penelitian kualitatif memusatkan perhatian pada proses yang berlangsung dan pada hasilnya.

2. Prosedur Pengumpulan Data

Adapun prosedur pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut: 1) Observasi, di dalam penelitian ini peneliti melakukan observasi langsung, mengamati, dan mencermati terkait dengan praktik MLM Syariah yang dijalankan oleh PT. K-Link *diamond manager* di Desa Barurejo Kecamatan Siliragung Kabupaten Banyuwangi. 2) Dokumentasi, teknik yang penelitian lakukan ini bisa didapatkan dari dokumen laporan data profil PT. K-Link Indonesia di Desa Barurejo Kecamatan Siliragung Kabupaten Banyuwangi. 3) Wawancara, di dalam penelitian yang dilakukan peneliti ini, menggunakan metode wawancara untuk menggali informasi yang terkait dalam penelitian diantaranya wawancara dengan distributor PT. K-Link *diamond manager* di Desa Barurejo Kecamatan Siliragung Kabupaten Banyuwangi.

3. Alat Analisis Data

Dalam analisis data, peneliti menggunakan model *interactive model*, yang unsur-unsurnya meliputi reduksi data (*data reduction*), penyajian data (*data display*), dan *conclutions drowing/verifiying*. Teknik analisis data pada penelitian ini penulis menggunakan tiga prosedur perolehan data, yaitu: 1) Reduksi Data,

adalah kegiatan meringkas, memilah, memilih hal hal pokok dan memfokuskan pada hal hal yang penting dari data yang diperoleh di lapangan. setelah direduksi, data yang ditampilkan akan lebih jelas dan lebih mudah data yang dikumpulkan.

2) Paparan Data, merupakan sekumpulan informasi yang tersusun dan memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan data.

3) Penarikan Kesimpulan/Verifikasi, jadi kesimpulan dalam penelitian bisa menjadi jawaban atas fokus penelitian yang dirumuskan di awal, apakah bisa atau tidak berlanjut. Hasil kesimpulan ditampilkan dalam bentuk deskriptif objek penelitian berdasarkan pada hasil penelitian yang dilakukan (Subagiyo, 2017:193).

D. HASIL PENELITIAN

1. Prosedur Perekrutan Anggota

Seseorang yang ingin terdaftar sebagai anggota/distributor di PT. K-Link Indonesia harus memenuhi persyaratan, antara lain (dokumen PT. K-Link Indonesia:

- a. Warga negara Indonesia yang telah berusia 18 tahun atau lebih;
- b. Mempunyai seorang sponsor yang telah terdaftar menjadi anggota K-Link;
- c. Mengisi formulir pendaftaran dengan benar;
- d. Melampirkan fotokopi data diri;
- e. Membayar biaya pendaftaran;
- f. Seorang distributor hanya berhak atas satu nomor keanggotaan.
- g. Keanggotaan sebagai distributor berlaku seumur hidup selama yang bersangkutan dapat memenuhi jumlah minimal yang ditentukan perusahaan dalam satu tahun.

Berdasarkan (wawancara pada 15 Juli 2024), Bapak Kahfi Jamis menjelaskan tentang model pendaftaran di K-Link, *“Sekarang ini model pendaftaran ada dua, yakni dengan harga Rp. 200.000 dan Rp. 50.000. Kalau yang harga Rp. 200.000 akan mendapatkan starter kit yang terdiri dari buku induk, buku tentang produk K-Liquid Organic Spirulina, buku tentang produk K-Link Kinotakara, beberapa kaset dll. Sedangkan yang harga Rp. 50.000 hanya sebagai simbolis No. ID saja tentunya tidak mendapatkan starter kit dan produk K-Liquid Chlorophyll”*.

Mengenai sistem perekrutan anggota, Bapak Kahfi Jamis (wawancara pada 15 Juli 2024) menjelaskan tentang perekrutan anggota, jarang tiba-tiba yang datang kesini. Jadi biasanya mereka mendengar dari orang lain atau mereka memang sudah pernah dikenalkan produk unggulan kami, salah satunya K-Liquid Chlorophyll dan Omega Squa, mereka konsumsi dan merasakan ada manfaatnya di dalamnya, kemudian mereka akan bertanya belinya dimana atau mereka diundang ke acara pertemuan, misalnya *Business Opportunity Presentation* (BOP) sehingga mereka pun tertarik untuk bergabung”.

2. Sistem Pemberian Bonus

Menurut Bapak Kahfi Jamis (wawancara pada 15 Juli 2024): “*Ada bonus langsung dan bonus karir. Bonus langsung didapatkan ketika ada seorang konsumen yang ingin membeli produk K-Link kepada distributor, kemudian distributor mengambil barang dari perusahaan. Dari sini distributor mendapatkan harga distributor dan harga konsumen untuk menjualnya. Sebagai contoh harga K-Liquid Chlorophyll untuk harga distributor Rp. 117.000 sedang untuk harga konsumen ketika dijual seharga Rp. 140.000 keuntungan yang diambil Rp.23.000, kalau bonus karir ya sesuai karir yang ia dapatkan*”.

Berdasarkan penelitian ini sudah sesuai dengan prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan. PT. K-Link Indonesia menawarkan keuntungan langsung $\pm 20\%$ dari selisih harga produk yang dijual. Di samping itu K-Link memberikan bonus kepada distributornya menjadi dua bagian, yaitu *Plan A* dan *Plan B*.

Tabel 1. Marketing Plan K-Link

No	Marketing Plan	
	Plan A	Plan B
1	Keuntungan langsung $\pm 20\%$	Dana dinamis 9%
2	Bonus perkembangan 28%	Bonus infinity 20%
3	Bonus kepemimpinan 30%	Unilevel 28% (9 level)
4	DANA S.R.E.D 3%	Pembagian bonus global 15%
5	Dana crown manager 1%	
6	Dana crown ambassador 2%	
7	Dana senior crown ambassador 1%	
8	Dana Royal crown ambassador 1%	
9	Dana rumah/mobil 3%	
10	Bonus akhir tahun 3%	
11	Liburan ke luar Negeri	

Sumber: Profil K-Link Indonesia Tahun 2022

3. Proses Sistem Kerja di K-Link Indonesia

Menurut bapak Kahfi Jamis selaku distributor PT. K-Link Indonesia: *“Proses sistem kerja mula-mula pihak perusahaan berusaha menjaring konsumen untuk menjadi member, dengan cara mengharuskan calon konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu, dengan membeli paket produk perusahaan tersebut, pihak pembeli diberi satu formulir keanggotaan (member) dari perusahaan, sesudah menjadi member maka tugas berikutnya adalah mencari member-member baru dengan cara tadi, yakni membeli produk perusahaan dengan mengisi formulir keanggotaan, para member baru juga bertugas mencari calon member-member baru lagi dengan cara seperti tadi, yakni membeli produk perusahaan dengan mengisi formulir keanggotaan, jika member mampu menjaring member-member yang banyak, maka ia akan mendapat bonus dari perusahaan. Semakin banyak member yang dapat dijangkau, maka semakin banyak pula bonus yang didapatkan karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan, dengan adanya para member baru yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan, maka member yang berada pada level pertama, kedua dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan, karena perusahaan merasa diuntungkan dengan adanya member-member baru tersebut”*.

Berdasarkan hasil wawancara maka sistem kerja pada PT. K-Link Indonesia sudah sesuai dengan prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm* dan *maksiat*. K-Link juga menganjurkan kepada distributor untuk tidak membeli produk dalam jumlah besar atau berlebihan serta tidak diperkenankan untuk menimbun barang untuk kepentingan pribadi maupun jaringannya. Sistem pembagian bonusnya jelas. Jadi, transaksi perdagangan pada K-Link tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm* dan *maksiat*. Bapak Kahfi Jamis juga mengatakan bahwa:

“Sistem yang kami gunakan mulai dari penjualan, perhitungan poin, pembagian bonus dll mengacu kepada syariah termasuk program-program K-Link, misalnya Smart Umroh. Jika pada saat pendaftaran, anda mengajukan pembatalan, maka uang anda akan dikembalikan seluruhnya. Kami juga memiliki buku MLM Syariah yang ditulis langsung oleh Dewan Pengawas Syariah kami, Ust. Sofwan Jauhari. Jadi sudah jelas bahwa perusahaan kami tidak ada sistem penipuan karena sudah dijelaskan pada awal pendaftaran”.

Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan/atau yang digunakan untuk sesuatu yang haram. Menurut bapak Kahfi Jamis selaku distributor PT. K-Link Indonesia:

“Kalau di barang yang kami jual itu pasti sudah termasuk barang yang halal dan thoyyiban tidak ada satupun dari produk kami dari barang yang haram,

begitu juga bahan-bahan yang dipakai di produk kami ya pastinya bahan yang halal, sebagai bukti dari itu semua diproduksi kami sudah tertera label halal dari MUI, karena perusahaan kami produknya kebanyakan bahan-bahan herbal alami”.

Dari hasil penelitian ini sesuai yang tertera didalam Al-Quran secara jelas, Allah SWT memerintahkan manusia memakan makanan yang halal dan baik, baik secara zatnya maupun cara mendapatkannya. Dalam al-Qur'an Surat al-Baqarah Ayat 168 Allah Swt Berfirman:

يَا أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا

Artinya: *“Wahai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi”* (Departemen Agama RI, 2015:25).

4. Tinjauan Hukum Ekonomi Islam

Menurut Bapak Kahfi Jamis selaku distributor PT. K-Link Indonesia (wawancara pada 15 Juli 2024): *“Di PT. K-Link Indonesia disana ada namanya distributor dan konsumen, kalau dikaitkan dengan tinjauan hukum ekonomi Islam berarti ada penjual dan pembeli, konsumen yang memesan barang ke penjual, dari sini penjual mengambil barang di tempat penyediaan perusahaan PT. K-Link Indonesia. Disini juga ada ijab qabul yakni ada yang menawarkan dan membeli”.*

Dari sini perusahaan PT. K-Link Indonesia sudah sesuai dengan akad jual beli yang ada di hukum ekonomi Islam. adapun tinjauan hukum ekonomi Islam tentang akad yang digunakan menurut bapak Kahfi Jamis, dan Ibu Nur Hidayah adalah sebagai berikut:

“Dalam pemberian bonus dia menggunakan akad ju’alah, bahwasannya ju’alah yang mana distributor akan diberikan imbalan atas setiap kerjanya, berupa bonus secara langsung dan tidak langsung, dan ada juga akad jual beli, kalau ini sering digunakan karena memang umum digunakan pada setiap penjualan. Dan banyak juga lagi akad yang digunakan tapi masih belum saya ketahui, kalau di DSN MUI itu sudah ada lengkap kok”. Sedang menurut Saudara Sabarun Jamil: *“Setahu saya menggunakan akad jual beli, yang mana distributor sebagai penjual produk ini dan konsumen sebagai pembelinya”.*

Dari hasil penelitian ini akad yang digunakan sudah sesuai dengan apa yang dikatakan oleh pewawancara dengan hukum ekonomi Islam.

E. PEMBAHASAN

1. Analisis dan Pembahasan Praktik Bisnis MLM Syariah PT. K-Link Indonesia *Diamond Manager* di Desa Barurejo Kecamatan Siliragung Kabupaten Banyuwangi

Perusahaan MLM Syariah adalah perusahaan yang menerapkan skema pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang berjenjang di mana

menjalankannya menggunakan konsep syariah baik dari skema maupun produk yang dijual. Dalam pelaksanaannya konsep jual beli itu berkembang dengan berbagai macam variasi, dengan perkembangan itu tentu saja menuntut kehati-hatian baik dalam produk dan skemanya agar tidak bersentuhan dengan hal-hal yang diharamkan oleh syariah, seperti *riba*, *gharar*, *maysir*, *dharar* dan lainnya (Tarmizi, 2017:353).

Dari Hasil wawancara menjelaskan bahwa praktik yang dijalankan oleh PT. K-Link Indonesia yang ada di Desa Barurejo Kecamatan Siliragung Kabupaten Banyuwangi Tentang perekrutan anggota, biasanya mereka mendengar dari orang lain atau mereka memang sudah pernah dikenalkan produk unggulan PT. K-Link, salah satunya K-Liquid Chlorophyll dan Omega Squa, mereka konsumsi dan merasakan ada manfaatnya di dalamnya, kemudian mereka akan bertanya belinya dimana atau mereka diundang ke acara pertemuan, misalnya *Business Opportunity Presentation* (BOP) sehingga mereka pun tertarik untuk bergabung.

Sedangkan dalam pemberian bonusnya PT. K-Link Indonesia menyesuaikan dengan apa yang ditentukan oleh perusahaan, sesuai dengan jenjang karirnya, dan sesuai pada produk yang dibeli oleh konsumen. Setiap produk itu mempunyai bonus tersendiri dan bonus juga terdapat dari pembelian langsung, karena di perusahaan PT-K-Link Indonesia ini mempunyai harga bagi distributor dan harga bagi konsumen.

2. Analisis dan Pembahasan Tinjauan Hukum Ekonomi Islam pada Praktik Bisnis MLM Syariah PT. K-Link Indonesia *Diamond Manager* di Desa Barurejo Kecamatan Siliragung Kabupaten Banyuwangi.

Hukum ekonomi Islam merupakan ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi rakyat yang diilhami oleh nilai-nilai Islam. Atau lebih jelasnya hukum ekonomi Islam adalah kemampuan norma hukum yang bersumber dari Al-Quran dan Hadis yang mengatur urusan perekonomian umat manusia (Hijaz, 2010:188).

Dalam Musyawarah Nasional Nahdlatul Ulama (MUNAS NU) Tahun 2019 dalam Komisi A (*Bahtsul Masail Waqi'iyah*) telah memutuskan bahwa *money game* (game uang) hukumnya adalah haram. Selanjutnya dalam keputusan itu juga disinggung bahwasanya *Multi Level Marketing* (MLM) yang identik dengan

sistem penjualan langsung berjenjang dengan ciri adanya *passive income* (pendapatan tanpa kerja) hukumnya adalah haram juga. Dalam kesempatan itu juga disebut beberapa produk dengan pola penjualan yang menerapkan sistem MLM dan diputuskan sebagai haram karena terindikasi adanya *money game* dalam praktiknya (Siswadi, 2019:68). Dalam Praktiknya *multi level marketing* dibagi menjadi dua:

a. *Direct Selling*/Penjualan Langsung (*Multi Level Marketing* Syariah)

Pada dasarnya *direct selling* ini adalah sebuah strategi penjualan barang. Contoh yang dipaparkan oleh Muhammad Syamsudin peneliti bidang ekonomi Syariah Aswaja NU Center PWNU Jawa Timur dan Wakil sekretaris Bid. Maudhu'iyah LBM PWNU Jawa Timur.

Anda punya produk, lalu anda menjual barang itu ke orang lain sebesar 100 ribu. Lalu anda bilang ke orang tersebut: “Jika kamu bisa mengajak orang untuk membeli produk ini, dari setiap orang yang kamu ajak, saya akan beri kamu bonus 10 ribu rupiah.” Demi mendengar hal itu, lantas orang yang ditawarkan tadi (sebut saja A) kemudian membantu menawarkan produk tersebut ke orang lain, dan ternyata berhasil mengajak 10 orang. Dari 10 orang ini, maka ia mendapat bonus dari penjual pertama sebanyak 100 ribu rupiah. Lalu dari 10 orang ini juga mendapat tawaran yang sama, jika ia mampu mengajak orang lain, maka ia juga akan mendapatkan bonus yang sama besar. Sementara Si A, mendapatkan bonus dari penjual pertama sebagai ungkapan terimakasih sudah mengajak orang yang potensial sebesar 2000 rupiah setiap anggotanya (misalnya). Sehingga bila dari 10 orang yang diajak tadi masing-masing mendapat 10 orang yang turut membeli produk, maka Si A mendapatkan *passive income* sebesar 2 ribu kali 100 orang sama dengan 200 ribu rupiah, maka pendapatan *passive* seperti ini tidak disebut sebagai *passive income* yang memenuhi unsur *gharar* (penipuan).

Mengapa? Karena ada akad prestasi dalam hal ini. Dalam istilah fiqih disebut dengan akad *ju'alah* (sayembara). Mungkin pembaca akan bertanya-tanya, apa yang membedakannya dengan *money game*? Mari cermati dengan baik pada unsur produk yang dijual. Adakah produk itu bermanfaat dan bernilai guna tinggi atau tidak? Jika ternyata produk itu bernilai guna tinggi dan mampu menarik banyak orang karena kualitasnya yang unggul, maka orang membeli dan turut memasarkan produk tadi adalah karena dilatarbelakangi keunggulan produk dan bukan sebab bonusnya (*passive income*). Muhammad Syamsudin memaparkan contoh:

“Sama dengan misalnya anda memiliki produk almari, lalu ada pembeli datang. Kemudian anda tawarkan ke pembeli tadi, kalau sampeyan bisa turut

menawarkan almari ini ke orang lain, maka dari setiap orang yang membeli berdasarkan arahan sampeyan tadi, saya akan kasih bonus sebesar 100 ribu. Lalu ditawarkan beneran, dan enggak tahunya mendapatkan 10 pembeli atas referensi dia. Maka dia berhak mendapatkan uang 1 juta dari hasil penawarannya tadi.”

Dalam fiqih, kedudukan orang yang memberi referensi ini adalah sama dengan akad *samsarah* (makelar). Kalangan Hanafiyyah dan Malikiyah jelas membolehkan akad ini. Semakin banyak ia mendapatkan orang yang diberinya referensi, semakin besar pula *ja'lu* (bonus) yang ia dapatkan, dan hal ini adalah sah sebab ia tidak menjual sesuatu, melainkan menunjukkan jasa. Model akad seperti ini saat sekarang sering dipergunakan oleh para Biro Umrah untuk menjaring orang lain untuk menggunakan jasanya. Sekali lagi, dalam timbangan fiqih hukumnya adalah sah. Walhasil, pada hakikatnya MLM sebagaimana disebutkan diatas hukumnya adalah boleh dan inilah yang dimaksud oleh Fatwa DSN MUI sebagai penjualan Berjenjang Syariah (PLBS) (Siswadi, 2019:68).

b. *Direct Selling*/Penjualan Langsung (MLM Non-Syariah)

Menurut Majalah Nahdlatul Ulama oleh Muhammad Syamsudin Terkadang ada saja perorangan yang sebenarnya ia hendak membikin pola kegiatan *money game* namun karena kegiatan ini adalah masuk unsur kejahatan niaga sehingga ia berusaha mengambil upaya untuk mengelabui hukum. Mereka kemudian melakukan insiatif mengkombinasikan antara kegiatan *money game* dengan pola penjualan langsung berjenjang (MLM).

Misalnya ada sebuah produk, yang harga pantasnya adalah 25 ribu, tapi produk ini dijual 100 ribu. Sebut saja produknya adalah Shampoo A, karena ada 3 shampoo, maka pembeli pertama (1) harus membayar sebesar 300 ribu. Kemudian, inisiator mengatakan kepada pembeli 1 ini, agar ia juga menjual produk yang sama ke orang lain. Contohnya dengan mengatakan: “Juallah produk ini ke orang lain, dari setiap pembeli, kamu akan mendapatkan bonus sebesar 75 ribu rupiah. Dan jika anggota barumu tadi mendapatkan anggota baru yang lain lagi, maka dari setiap transaksinya, kamu akan mendapatkan 50 ribu rupiah sebagai *passive income* (bonus).

Berangkat dari kajian di atas, maka sampai di sini bisa disimpulkan bahwa tidak semua MLM adalah yang dilarang. Kunci utama MLM yang dilarang adalah manakala di dalamnya menyimpan muatan *money game* yang ditujukan untuk menggeruk kekayaan dari orang lain secara *dhalim*. Ciri

khasnya adalah terdapatnya produk yang tidak sesuai dengan harganya dan jauh lebih mahal dari harga aslinya. Dengan begitu, anggota baru yang ikut membeli produk pada hakikatnya bukan atas ketertarikan akan produknya, melainkan ketertarikan terhadap bonus yang dijanjikan (Siswadi, 2019:68).

Jadi, dapat disimpulkan bahwa pandangan hukum ekonomi Islam pada praktik bisnis *Multi Level Marketing* Syariah PT. K-Link *diamond manager* di Desa Barurejo Kecamatan Siliragung Kabupaten Banyuwangi adalah boleh dilakukan karena termasuk dalam kategori Muamalah yang hukum asalnya mubah (boleh) sampai ada dalil yang melarangnya, dan praktek ini sesuai dengan *Multi Level Marketing* Syariah, tanpa adanya *gharar*, *maysir*, *dharar*, *riba*, *dzulm* dan maksiat berupa *money game*, dan *passive income*. Namun, apabila dalam sistem bisnis *Multi Level Marketing* Syariah tersebut ditemukan hal-hal yang mengandung unsur yang dilarang dalam Islam, maka bisnis *Multi Level Marketing* Syariah tidak boleh dilakukan.

F. KESIMPULAN

1. Dalam praktik bisnis MLM Syariah PT. K-Link *diamond manager* di Desa Barurejo Kecamatan Siliragung Kabupaten Banyuwangi sudah memenuhi kriteria MLM Syariah yang telah dibenarkan dengan kesesuaiannya dengan fatwa tentang penjualan langsung berjenjang syariah.
2. Tinjauan hukum ekonomi Islam pada praktik bisnis MLM Syariah PT. K-Link *diamond manager* di Desa Barurejo Kecamatan Siliragung Kabupaten Banyuwangi peneliti menyimpulkan bahwa praktik bisnis MLM yang dilakukan hukumnya boleh, karena termasuk dalam kategori Muamalah yang asalnya boleh, sampai ada dalil yang melarangnya. Adapun yang menyebabkan dibolehkannya bisnis ini karena produk-produk yang ditawarkan oleh distributor itu nyata, tidak mengandung unsur *money game*, dan juga tidak adanya *passive income* (pendapatan tanpa kerja). Namun, ketika ada ditemukannya hal-hal yang dilarang oleh syariat Islam. Maka bisnis ini tidak boleh dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

- A Partanto Pius, M. Dahlan Al Barry. 2001. *Kamus Ilmiah Populer*. Surabaya: Arkola.
- Abdullah, Hoedi Dan Beni Ahmad Saebani. 2014. *Metode Penelitian Ekonomi Islam Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia.
- Afrizal, 2016, *Metode Penelitian Kualitatif: Sebuah Upaya Mendukung Penggunaan Penelitian Kualitatif dalam Berbagai Disiplin Ilmu*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Akbar, Andi Ali. 2014. *Prinsip Prinsip Dasar Transaksi Syariah*. Blokagung.
- Al-Bukhari, al-Imam al-Hafidz Abi 'Abdillah Ibn Ismail, 2003 *Shahihul Bukhari*, Dar Ibn Hazm, Beirut-Libanon.
- Al-Jaziri, Abdurrohman. 2003. *Alfiqhu Alalmadzahib Al-Arba'ah*.
- Alkhan, Muhammad, Mustofa Al-Baghiy. 2008. *Al-Fiqh Al-Manhaji 'Ala Mazhab Al-Imam Al-Syafi'i*, Damaskus: Dar al-Qalam, Cet. ke-VIII.
- Departemen Agama RI. 2015. *Al-Quran Terjemahan*. Bandung: CV Darussunnah.
- Emzir, 2016. *Metodologi Penelitian Kualitatif Analisis Data*. Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada.
- Hijaz, M Kamal. 2010. Prinsip-Prinsip Hukum Ekonomi Islam. *Al-Fikr*. 188-194.
<http://fatmahtusyla.blogspot.com/2014/05/konsep-dasar-multi-level-marketing-mlm.html> (Diakses pada 19 Juli 2024)
- <http://www.apli.or.id/de/anggota/> diakses pada 5 Juli 2024
- <https://dsnmu.or.id/sertifikasi/senarai-perusahaan-bersertifikat/> (Diakses pada 10 Juli 2024)
- <https://k-link.co.id/about-k-link/company-profile/> (Diakses pada 21 Juli 2024).
- Limakrisna, Nandan dan Purba Togi Parulian. 2017. *Manajemen Pemasaran Teori dan Aplikasi dalam Bisnis di Indonesia*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Moleong, Lexy J. 2007. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Penerbit PT . Remaja Rosdakarya Offset.
- Muhammad bin Qasim Al-Ghazzi. 1343. *Fathul Qarib*.
- Noor, Juliansyah. 2015. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Kencana.
- Setiawan Budi Utomo. 2003. *Fiqih Aktual: Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Siswadi, Echwan.2019. *Majalah Nahdlatul Ulama AULA*. Surabaya: PT.Aula Media Nahdlatul Ulama.
- Subagiyo, Rokhmat. 2017. *Metode Penelitian Ekonomi Islam: Konsep dan Penerapan*. Jakarta: Alim's Publishing.
- Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sula, Muhammad Syakir dan Kertajaya Hermawan. 2006. *Syariah Marketing*. Bandung: Mizan Media Utama.
- Taqiyyuddin, Abu Bakar Muhammad al-Hushni. 2001. *Kifayatul Akhyar*.
- Tarmizi, Erwandi. 2017. *Harta Haram Muamalat Kontemporer*. Bogor: PT. Berkat Mulia Insani.