

**PELAKSANAAN TRANSAKSI JUAL BELI MELALUI MULTI
LEVEL MARKETING SYARIAH HERBA PENAWAR AL-WAHIDA
INDONESIA DAN ANALISIS IMPLEMENTASI PEMBINAAN
DALAM FATWA DSN-MUI NO.75 TAHUN 2009
DI BRAND CABANG (BC) TANJUNGBALAI**

DISERTASI

Oleh:

ASYURA

NIM: 4001163003



PROGRAM STUDI

S-3 HUKUM ISLAM

PASCASARJANA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA

MEDAN

2020

PERSETUJUAN

Disertasi Berjudul:

Pelaksanaan Transaksi Jual Beli Melalui Multi Level Marketing
Syariah Herba Penawar Al-Wahida Indonesia
Dan Analisis Pembinaan Dalam Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009
Di Brand Cabang (BC) Tanjungbalai

Oleh:

Asyura

NIM: 4001163003

Disetujui dan disahkan sebagai persyaratan untuk
Memperoleh gelar Doktor pada program Studi Hukum Islam
Program Pascasarjana UIN Sumatera Utara Medan

Promotor

Prof. Dr. Asmuni, MA
NIP. 195408201982031002

Dr. Mhd. Syahnun, MA
NIP. 196609051991031002

‘PENGESAHAN SIDANG TERTUTUP DISERTASI

Disertasi berjudul **“Pelaksanaan Transaksi Jual Beli Melalui Multi Level Marketing Syariah Herba Penawar Al-Wahida Indonesia Dan Analisa Implementasi Pembinaan Dalam Fatwa DSN-MUI Nomor 75 Tahun 2009 Di Brand Cabang Tanjungbalai”** an: Asyura, S. Ag, MHI, NIM:4001163003, Program Studi Hukum Islam telah diuji dalam Sidang Tertutup Disertasi Program Doktor (S3) Program Pascasarjana UIN-SU Medan, pada tanggal 03 November 2020/17 Rabiul awal 1442 H.

Disertai Ini telah Diperbaiki Sesuai Masukan Dari Penguji dan telah Memenuhi Syarat Untuk Dapat diajukan Sidang Terbuka (Promosi Doktor) pada Program Studi Hukum Islam Pascasarjana Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

Medan, 03 November 2020
Panitia Sidang Tertutup Disertasi
Program Pascasarjana UIN-SU Medan

Ketua

Sekretaris

Dr. Achyar Zein, M. Ag
NIP.196702161997031001
NIDN:2016026701

Dr. Diauddin Tanjung, SHI, MA
NIP. 197910202009011010
NIDN: 2020107903

Anggota

1. Prof.Dr. Asmuni, M.Ag
NIP. 195408201982031002
NIDN: 20200854004

2. Dr. Mhd. Syahnan, MA
NIP. 196609051991031002
NIDN: 2005096601

3, Prof. Dr. Suhaidi, MH
NIP. 196207131988031003
NIDN. 0013076207

4. Prof. Dr. NawirYuslem, M.A
NIP. 195808151985031007
NIDN: 2015085801

5. Dr. Hafsah MA
NIP. 197910202009011010
NIDN: 150249294

Mengetahui,
Direktur PPS UIN-SU

Prof. Dr. Syukur Kholil, MMA
NIP. 196402091989031003
NIDN. 2009026401

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : **Asyura**
Nim : **4001163003**
Prodi : **Hukum Islam (S3)**
Tempat/Tanggal Lahir : **Blang Paku 12 Pebruari 1974**
Pekerjaan : **Penyuluh Agama Kementerian Agama
Tanjungbalai**
Alamat : **Jl Alteri lk III kelurahan sirantau Kec.
Datok Bandar Kota Tanjungbalai Sumatera
Utara**

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa Disertasi yang berjudul **“PELAKSANAAN TRANSAKSI JUAL BELI MELALUI MULTI LEVEL MARKETING SYARIAH HERBA PENAWAR AL-WAHIDA INDONESIA DAN ANALISIS PEMBINAAN DALAM FATWA DSN-MUI NOMOR 75 TAHUN 2009 DI BRAND CABANG (BC) TANJUNGBALAI”** benar-benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya.

Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan di dalamnya, sepenuhnya menjadi tanggungjawab saya.

demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Tanjungbalai, 2020

Yang membuat pernyataan

Asyura



ABSTRAK

Nama : Asyura

NIM : 4001163003

Judul : Pelaksanaan Transaksi Jual Beli Melalui Multi Level Marketing Syariah Herba Penawar Al-Wahida Indonesia Dan Analisis Implementasi Pembinaan Dalam Fatwa DSN-MUI Nomor 75 Tahun 2009 Di Brand Cabang (Bc) Tanjungbalai

Multi Level Marketing Syariah HPAI adalah sebuah sistem pemasaran barang secara modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sebagai tenaga pemasarnya. Multi Level Marketing termasuk ke dalam muamalah yang hukum asal bentuk muamalah adalah dibolehkan sampai ada dalil yang mengharamkannya. Terdapat agen dalam mitra BC Tanjungbalai yang hanya menjual fisik produk tanpa poin dan 30 agen disebabkan uzur dan hanya melakukan tutup poin tanpa melakukan pembinaan mitra namun tetap menerima bonus. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis secara mendalam pelaksanaan transaksi jual beli melalui Multi Level Marketing Syariah Herba Penawar Al-Wahida Indonesia dan implementasi pembinaan dalam fatwa DSN-MUI Nomor 75 Tahun 2009 di Brand Cabang (BC) Tanjungbalai. Jenis penelitian disertasi ini adalah penelitian hukum Islam empiris dengan menggunakan pendekatan kasus (case approach), Metode dalam menganalisis data dengan kualitatif. Instrumen yang digunakan adalah wawancara, observasi dan dokumentasi di lapangan untuk melihat praktek transaksi jual beli melalui Multi Level Marketing Syariah Herba Penawar Indonesia dan implementasi pembinaan dalam Fatwa DSN-MUI Nomor 75 Tahun 2009 di Brand Cabang (BC) Tanjungbalai dilaksanakan. Informan ditentukan dengan tekk purposive sampling. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Triangulasi data, telah terpenuhi syarat-syarat dan rukun jual beli melalui transaksi Multi level marketing syariah herba penawar al-wahida indonesia (2) analisa induktif, pola pembinaan di Brand Cabang Tanjungbalai dengan cara mendatangi mitra yang bertempat jauh juga menggunakan bantuan alat telekomunikasi seperti Telepon dan Whatsapp (3) analisa rukhsah boleh menerima bonus tanpa melakukan pembinaan apabila tidak mampu secara syar'i dan melakukan tutup poin. Penelitian ini merekomendasikan pihak terkait HPAI untuk mensosialisasikan pentingnya pembinaan kepada para leader dan agen-agen agar melaksanakan pembinaan agar tetap terjadi regenerasi agen HPAI yang berkualitas dan mampu bersaing.

Kata Kunci: Transaksi jual beli, MULTI LEVEL MARKETING, Pembinaan, Fatwa DSN-MUI

Abstraction

Name : Asyura
Nim : 4001163003
Study Program : HUKI
Title : Implementation of Sale and Purchase Transactions through Multi Level Marketing Sharia Herba Bidders Al-Wahida Indonesia and Analysis of the Implementation of Guidance in the DSN-MUI Fatwa Number 75 of 2009 at Bc Tanjungbalai

HPAI Sharia Multi Level Marketing is a modern product marketing system through a distribution network that is built permanently by positioning the company's customers as marketers. MULTI LEVEL MARKETING is included in muamalah, where the law of origin in the form of muamalah is permissible until there are arguments that prohibit it. There are agents in BC Tanjungbalai partners who only sell physical products without points and 30 agents are due to age and only close points without coaching partners but still receive bonuses. This study aims to analyze in depth the implementation of buying and selling transactions through Multi-Level Sharia Marketing Herba Bidder Al-Wahida Indonesia and the implementation of guidance in the DSN-MUI fatwa Number 75 of 2009 at the Tanjungbalai Branch Brand (BC). This type of dissertation research is empirical Islamic law research using a case approach (case approach), a method of analyzing data qualitatively. The instruments used were interviews, observation and documentation in the field to see the practice of buying and selling transactions through Multi Level Marketing Sharia Herba Bidders Indonesia and the implementation of guidance in the DSN-MUI Fatwa Number 75 of 2009 at the Tanjungbalai Branch Brand (BC). Informants are determined by purposive sampling tecque. The research results show that (1) data triangulation, the terms and conditions of sale and purchase have been fulfilled through the multi-level marketing transaction of the al-Wahida Indonesian herbal bidder (2) inductive analysis, the pattern of coaching in the Tanjungbalai Branch Brand by visiting partners located far away also using the assistance of telecommunication tools such as telephone and Whatsapp (3) rukhsoh analysis can receive bonuses without providing guidance if they are not able to syar'i and close points. This study recommends that HPAI-related parties socialize the importance of coaching to leaders and agents in order to carry out coaching so that the regeneration of HPAI agents with quality and competitiveness can occur.

Keywords: buying and selling transactions, Multi Level Marketing, Coaching, Fatwa DSN-MUI

التجريد

الاسم : عاشوراء
نيم : ٤٠٠١١٦٣٠٠٣
برنامج الدراسة : الشريعة الإسلامية
العنوان : تنفيذ معاملات البيع والشراء من خلال التسويق متعدد المستويات لمقدمي عروض هيربا
الشريعة الإسلامية الوحده اندونيسيا وتحليل تنفيذ التوجيه في فتوى DSN-MUI رقم ٧٥ لعام ٢٠٠٩ في
Bc تانجونج بالاي

HPAI التسويق الشرعي متعدد المستويات هو نظام تسويق حديث للمنتجات من خلال شبكة توزيع يتم بناؤها بشكل دائم من خلال وضع عملاء الشركة كمسوقين. يتم تضمين الامتيازات والرهون البحرية في المعاملة ، حيث يُسمح بقانون المنشأ في شكل معاملة حتى تكون هناك حجج تمنعه. يوجد وكلاء في شركاء BC تانجونج بالاي يبيعون فقط المنتجات المادية بدون نقاط و ٣٠ وكياً بسبب العمر ونقاط الإغلاق فقط بدون شركاء تدريب ولكن لا يزالون يتلقون مكافآت. تهدف هذه الدراسة إلى التحليل المتعمق لتنفيذ معاملات البيع والشراء من خلال التسويق متعدد المستويات للشريعة من ترياق عشبي الوحده اندونيسيا وتنفيذ التوجيه في فتوى DSN-MUI رقم ٧٥ لعام ٢٠٠٩ في فرع تانجونج بالاي (BC) . هذا النوع من أبحاث الأطروحة هو بحث تجريبي في الشريعة الإسلامية باستخدام منهج الحالة (نحج الحالة) ، وهو أسلوب لتحليل البيانات نوعياً. كانت الأدوات المستخدمة هي المقابلات والمراقبة والتوثيق في الميدان لمعرفة ممارسة معاملات البيع والشراء من خلال التسويق الشرعي متعدد المستويات الإندونيسي ترياق عشبي وتنفيذ التوجيه في الفتوى DSN-MUI رقم ٧٥ لعام ٢٠٠٩ في فرع تانجونج بالاي (BC) . يتم تحديد المحبرين من خلال تقنية أخذ العينات هادفة. تظهر نتائج البحث أن (١) تثليث البيانات وشروط وأحكام البيع والشراء قد تم الوفاء بها من خلال المعاملة التسويقية متعددة المستويات لمزايدي الأعمشاب الإندونيسية الوحده اندونيسيا (٢) التحليل الاستقرائي ، وهو نمط التدريب في علامة تانجونج بالاي التجارية الفرعية من خلال زيارة الشركاء الموجودين بعيداً أيضاً باستخدام مساعدة أدوات الاتصالات السلكية واللاسلكية مثل تحليل الهاتف و (3) Whatsapp رخصة يمكن الحصول على مكافآت دون تقديم إرشادات إذا لم يتمكنوا من الشريعة وإغلاق النقاط توصي هذه الدراسة الأطراف ذات الصلة بإنفلونزا الطيور عالية الضراوة (HPAI) بالتواصل الاجتماعي مع أهمية التدريب للقادة والوكلاء من أجل القيام بالتدريب بحيث يمكن أن يحدث تجديد عوامل أنفلونزا الطيور عالية الضراوة بجودة وقدرة تنافسية

الكلمات المفتاحية: معاملات البيع والشراء ، الامتيازات والرهون البحرية ، التدريب ، الفتوى DSN-MUI

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji dan syukur penulis persembahkan kehadiran Allah atas nikmat, taufik dan hidayah yang telah dianugerahkan-Nya kepada penulis, sehingga disertasi ini dapat diselesaikan. Sholawat dan salam, penulis sampaikan kepada Nabi Muhammad ﷺ yang telah membawa petunjuk dan jalan kebenaran, untuk mencapai kebahagiaan hidup di dunia dan di akhirat.

Dalam rangka melengkapi tugas-tugas dan syarat untuk memperoleh gelar Doktor pada program studi Hukum Islam pada jenjang Strata 3 (S3) pada Program Pascasarjana Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan, penulis menyusun disertasi berjudul: “Pelaksanaan Transaksi Jual Beli Melalui Multi Level Marketing Syariah Herba Penawar Al Wahida Indonesia Dan Analisis Implementasi Pembinaan Dalam Fatwa Dsn Mui No.75 Tahun 2009 Di Brand Cabang (Bc) Hpai Tanjungbalai.” Atas terselesaikannya Disertasi ini, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Direktur Pascasarjana UIN-SU Medan, Bapak Prof. Dr. Hasan Bakti Nasution, MA yang telah memberikan kesempatan serta kemudahan sehingga penulis dapat menyelesaikan studi selama di Pascasarjana UIN-SU Medan.
2. Ucapan terima kasih juga kepada yang terhormat Bapak Prof. Dr. Asmuni, MA dan Bapak Dr. Syahnan, MA sebagai pembimbing I dan II yang telah banyak memberikan bimbingan dan pengarahan dalam menyelesaikan penyusunan Disertasi ini. Juga kepada dosen penguji Internal Prof. Dr. Nawir Yuslem. MA, Dr. Hafsah MA, dan Istimewa Prof Dr. Suhaidi MH.
3. Ucapan terima kasih kepada para Dosen dan Staf Administrasi di lingkungan PPs. UIN-SU terutama Abanganda Dr. Diauddin Tanjung, MHI, Bapak Bambang, Bapak Dr. Ramadhan, Dr. Akhyar Zein yang telah banyak memberikan ilmu dan kemudahan kepada penulis hingga dapat menyelesaikan

studi ini. Juga kepada seluruh pegawai perpustakaan UIN-SU yang banyak membantu dalam peminjaman buku-buku referensi untuk menyelesaikan disertasi ini.

4. Kepada teman-teman HUKI S3, bang Sya'ban, bang Rusli, bang Ali Akbar adinda Imam Muhardinata, MHI, Dr. Mulyadi, MHI, M. Rizaldy Amnur, Darul Aman, MM, Muallim Muammar Khadafi, MPd. I, Ariman Sitompul, MH dan Bang Ucok UIN-SU.
5. Kepada teman-teman di lingkungan Kantor Kementerian Agama Tanjungbalai terutama kepada Bapak Ka. Kan Al-Ahyu, MA dan yang lainnya yang tidak bisa dituliskan satu persatu.
6. Kepada Istri tercinta Afrilda Sitorus, S. Ag, dan anak-anak Ulfa Asyaf, Latifatul Uzhma, Hafizhatul Mahmudah, Mahmuddin Ulwa, Hikmah Kamila dan Alm. ayahanda Abdul Rauf, Almh. Ibunda Asmah, Mertua H. Sulaiman Sitorus, Almh. HJ. Darmawati dan semua abang/adik/ipar/kemanakan (M. Fikri Amani, M. Fauzan STP) yang telah menjadi motivasi dalam menyelesaikan tugas kuliah di jenjang Stara S3.
7. Kepada seluruh jama'ah pengajian dan Masjid tempat berkhotbah se-Kota Tanjungbalai.

Akhirnya penulis sangat percaya bahwa dalam penulisan Disertasi ini masih banyak ditemukan kekurangan, oleh karena itu penulis mengharapkan saran dan kritik konstruktif demi perbaikan Disertasi ini.

Tanjungbalai, 07 Desember 2020

Asyura

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB – LATIN

Transliterasi yang dipakai dalam penulisan tesis ini adalah pedoman transliterasi Arab Latin Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia, Nomor: 158 th. 1987 dan Nomor: 0543bJU/1987.

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lain lagi dengan huruf dan tanda sekaligus. Di bawah ini daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf Latin.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	N a m a
ا	alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba	B	Be
ت	ta	T	Te
ث	sa	S	es (dengan titik di atas)
ج	jim	J	Je
ح	ha	H	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha	Kh	ka dan ha
د	dal	D	De
ذ	zal	Z	zet (dengan titik di atas)

ر	ra	R	Er
ز	zai	Z	Zet
س	sin	S	Es
ش	syim	Sy	es dan ye
ص	sad	S	es (dengan titik di bawah)
ض	dad	D	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	T	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	Z	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik di atas
غ	gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Waw	W	We
هـ	Ha	H	Ha
ء	hamzah	'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

Vokal bahasa Arab adalah seperti vokal dalam bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal dalam bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
_____	fathah	A	a
_____	kasrah	I	i
_____	dammah	U	u

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	
ي _____	fathah dan ya	Ai	a dan i
و _____	Fathah dan waw	Au	a dan u

Contoh:

Kataba	:	كتب
Fa'ala	:	فعل
Zukira	:	ذكر
Yazhabu	:	يذهب
Su'ila	:	سئل كيف هول

c. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	N a m a	Huruf dan tanda	N a m a
—	Fathah dan alif atau ya	ā	A dan garis di atas
ي	Kasrah dan ya	i	i dan garis di atas
و	Dammah dan wau	û	U dan garis di atas

Contoh:

Qāla	:	قال
ramā	:	رما
qila	:	قيل
yaqūlu	:	يقول

d. Ta Marbutah

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua:

- 1) *ta marbutah* hidup. Ta *marbutah* hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah /t/.
- 2) *ta marbutah* mati. Ta *marbutah* yang mati atau mendapat harkat fathah sukun, transliterasinya adalah /h/.
- 3) Kalau pada kata yang terakhir dengan ta *marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta *marbutah* itu ditransliterasikan dengan ha (ha).

Contoh:

- Raudah al-atfāl: روضة الأطفال
- Al-Madinah al-Munawwarah: المدينة المنورة
- Al-Madinatul Munawwarah: المدينة المنورة
- Talhah: طلحة

e. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau *tasydid* yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid, dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

- Rabbanā: ربنا
- Nazzala: نزل
- Al-birr: البر
- Al-hajj: الحج
- Nu'ima: نعم

f. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ال , namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dan kata sandang yang diikuti huruf qamariah.

1). Kata sandang diikuti oleh huruf syamsiah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2). Kata sandang diikuti oleh huruf qamariah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai pula dengan bunyinya. Baik diikuti huruf syamsiah maupun qamariah, kata sandang

ditulis terpisah dari kata yang menggikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

- Ar-rajulu: الرجل
- As-sayyidatu: السيدة
- Asy-syamsu: الشمس
- Al-qalam: القلم
- Al-badi'u: البديع
- Al-jalálu: الجلال

g. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

- Ta'khuzûna: تأخذون
- An-nau': النوء
- Syai'un: شئ
- Inna: ان
- Umirtu: امرت
- Akala: اكل

h. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il* (kata kerja), *isim* (kata benda) maupun *harf*, ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya

dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

- Wa innallāha lahua khair ar-rāziqin: وان الله هو خير الرازقين
- Wa innallāha lahua khairurāziqin: وان الله هو خير الرازقين
- Fa aufu al-kaila wa al-mizāna: فاو فوا الكيل و الميزان
- Fa auful-kaila wal-mizāna: : فاو فوا الكيل و الميزان
- Ibrāhim al-Khalil: ابرا هيم الخليل
- Ibrāhimul-Khalil: : ابرا هيم الخليل
- Walillāhi ‘alan-nāsi hijju al-baiti: و لله على الناس حج البيت
- Walillāhi ‘alan-nāsi hijju baiti: و لله على الناس حج البيت
- Man istathā’a ilaihi sabilā: من استطاع اليه سبيلا
- Manistathā’a ilahi sabilā: من استطاع اليه سبيلا

i. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti yang berlaku dalam EYD, di antaranya: Huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf kata sandangnya.

Contoh:

- Wa mā Muhammadun illā rasūl
- Inna awwala baitin wudi’a linnāsi lallazi bi Bakkata mubārakan

- Syahru Ramadān al-lazi unzila fihi al-Qur'ānu
- Syahru Ramadānal-lazi unzila fihil Qur'ānu
- Wa laqad ra'āhu bil ufuq al-mubin
- Wa laqad ra'āhu bil ufuqil mubin

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harkat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

Contoh:

- Nasrun minallāhi wa fathun qarib
- Lillāhi al-amru jami'an
- Lillāhil-amru jami'an
- Wallāhu bikulli syai'in 'alim

Daftar Isi

LEMBAR PERSETUJUAN

LEMBAR PERNYATAAN

ABSTRAK

KATA PENGANTAR

PEDOMAN TRANSLITERASI

DAFTAR ISI

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Permasalahan.....	10
C. Tujuan penelitian	14
D. Manfaat penelitian.....	14
E. Kajian teori	14
F. Signifikansi penelitian.....	15
G. Penelitian terdahulu yang relevan.....	16
H. Metode penelitian.....	20

BAB II PRINSIP MULTI LEVEL SYARIAH

A. Pengertian Multi Level Marketing Syariah.....	30
B. Sejarah Multi Level Marketing Syariah	39

C. Akad dalam Multi Level Marketing Syariah	41
1. Akad Bai'	41
2. Akad Murabahah.....	71
3. Akad wakalah bil ujah	74
4. Akad ju'alah	78
D. Larangan-larangan dalam akad Multi Level Marketing Syariah	83
1. Bersifat gharar	83
2. Bersifat maysir	85
3. Bersifat Riba	88
4. Bersifat money game	90
5. Bersifat dharar	92
6. Bersifat dzholim	93
E. Fatwa DSN-MUI sebagai Kriteria Multi Level Marketing Syariah.....	93
1. Sejarah singkat MUI	93
2. Peran fatwa MUI dalam perkembangan ekonomi syariah Indonesia.....	95
3. Sekilas tentang dewan syariah nasional MUI (DSN-MUI).....	96
F. Perbedaan Multi Level Marketing Syariah dengan Multi Level Marketing Konvensional	98

BAB III PEMBINAAN DALAM MULTI LEVEL MARKETING SYARIAH HPAI

A. Pengertian Pembinaan	106
B. Landasan Pembinaan dalam Multi Level Marketing Syariah HPAI	108
C. Pendekatan Pembinaan dalam Multi Level Marketing Syariah HPAI....	111
1. Pendekatan langsung	111
2. Pendekatan tidak langsung.....	112
D. Jenis-Jenis Pembinaan dalam Multi Level Marketing Syariah HPAI	113
E. Tahapan Penting dalam melakukan Pembinaan	115
1. Perencanaan	115
2. Pelaksanaan pembinaan.....	117
3. Evaluasi pembinaan	119
F. Tinjauan hukum Islam terhadap pembinaan	120
G. Volume pembinaan	123

BAB IV Teori Maqashid Syariah

A. Pengertian Maqashid Syariah	124
B. Sejarah Maqashid Syariah	126
C. Klasifikasi Maqashid Syariah.....	131
D. Masalah mursalah Dalam Maqashid Syariah	136
1. Pengertian mashlahah mursalah.....	138
2. Masalah mursalah sebagai metode istimbath hukum	139

BAB V Hasil Penelitian

A. Sejarah Singkat HPAI	142
B. Profil Perusahaan	143
C. Pelaksanaan prinsip transaksi jual beli	144
D. Pelaksanaan pembinaan di BC Tanjungbalai	146
E. Hasil penelitian tentang kebolehan penerimaan bonus tanpa pembinaan (Fatwa DSN-MUI Nomor 75 tahun 2009 tentang PLBS) ...	154
F. Analisa pelaksanaan transaksi jual beli, Pembinaan dan kehalalan bonus tanpa pembinaan.....	156
1. Analisa transaksi jual beli.....	156
2. Analisa pembinaan.....	163
3. Analisa kebolehan menerima bonus tanpa pembinaan.....	167

BAB VI PENUTUP

A. Kesimpulan.....	188
B. Saran.....	189

Daftar Pustaka	190
----------------------	-----

DAFTAR PANDUAN PERTANYAAN WAWANCARA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di negara yang penduduknya mayoritas Islam, pergerakan ekonomi syariah atau bisnis syariahnya mengalami kemajuan yang pesat termasuk di negara Indonesia. Begitu juga asuransi Tafakul syariah, koperasi syariah, BMT dan Multi Level Marketing Syariah. Di samping dukungan yang baik dari pemerintah dan ditambah dengan sambutan umat Islam untuk bersyariah secara kaffah, hal ini bisa juga berdampak kepada badan-badan usaha berbasis syariah.

Multi Level Marketing juga ikut berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi, ini terlihat dari majunya pemasaran secara Multi Level Marketing. Bentuk pemasaran yang digunakan Multi Level Marketing adalah dengan cara menjadikan pengguna atau konsumen perusahaan sebagai tenaga pemasarnya. Oleh karena itu, perusahaan Multi Level Marketing memberikan kesempatan kepada konsumen untuk ikut dalam memasarkan produknya dan akan mendapatkan keuntungan dari hal tersebut.

Pada umumnya Multi Level Marketing merupakan bentuk perniagaan yang dijalankan secara bertingkat-tingkat sehingga ada istilah upline (tingkatan atas) dan downline (tingkatan bawah), seseorang dinamakan upline karena ia memiliki downline. Upline dan downline akan memperoleh bonus yang didapatkan dari hasil menjual produk dan bisa juga melalui jasa dari merekrut anggota baru ditambah dengan bonus dari akumulasi poin dalam jaringannya.

Program-program Multi Level Marketing setiap tahunnya semakin berkembang dengan pesat disebabkan program-program multi level ini memberikan potensi besar untuk memperoleh pemasukan (income) bagi mitra usaha perusahaan. Mitra usaha dalam Multi Level Marketing menciptakan sebuah “organisasi” sebagai wahana memasarkan produk atau jasa. Penghasilan didasarkan pada apa yang diperoleh anggota tim maupun usaha sendiri. Mitra usaha bisa mengembangkan suatu “organisasi” penjualan yang sangat besar.

Proses pengembangan organisasi ini mengandung makna bahwa mitra usaha ikut berperan dalam membantu pendistributuran produk-produk perusahaan sehingga sukses. Dengan kata lain prinsip utama bisnis Multi Level Marketing adalah bahwa anda akan berhasil jika ikut membantu orang lain dalam meraih keberhasilan.

Multi Level Marketing adalah di antara metode memasarkan produk yang bergengsi di abad belakangan ini yang memiliki prinsip *cooperation* yang dalam istilah fikih dinamakan *syirkah*. Namun ada sedikit perbedaannya karena bentuk pemasaran Multi Level Marketing menggunakan cara direct selling yang hukumnya adalah halal sesuai dengan kaidah usul fiqh yang terkait dengan mu’amalah yaitu:

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا.

Artinya:”Pada asalnya, semua bentuk muamalah hukumnya boleh (halal) kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”¹

¹ A. Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih: Kaidah-Kaidah Hukum Islam Dalam Menyelesaikan Masalah-Masalah Yang Praktis*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2019), h. 10.; Lihat Yusuf Al-Qaradhawi, *7 Kaidah Utama Fikih Muamalat Terjemah*,

Maksudnya hukum dasar semua bentuk kegiatan bisnis atau muamalah adalah halal atau diperbolehkan kecuali jika ada dalil yang melarangnya. Jual beli melalui Multi Level Marketing merupakan muamalah bentuk baru dalam pemasaran barang, maka berdasarkan kaidah di atas dasar hukum bentuk pemasaran barang melalui Multi Level Marketing adalah halal atau boleh sampai ada dalil yang melarangnya. Berbeda dengan masalah ibadah mahdhah yang hukum asalnya tidak dibolehkan sehingga terdapat asas yang memerintahkannya sebab ibadah itu tidak sah apabila tanpa dalil yang memerintahkannya.

Namun transaksi jual beli yang terjadi melalui Multi Level Marketing juga merupakan transaksi yang memiliki aturan dalam pelaksanaannya sehingga transaksi jual beli melalui Multi Level Marketing terikat dengan aturan-aturan dalam Islam. Apabila dalam pelaksanaan transaksi jual beli melalui Multi Level Marketing tidak memenuhi kriteria-kriteria yang ditetapkan oleh syariat Islam maka transaksi jual beli melalui Multi Level Marketing ini tidak sah hukumnya dan tidak halal juga keuntungan yang didapatkan dari transaksi ini.

Salah satu di antara ketentuan yang harus ada pada transaksi berjual beli melalui Multi Level Marketing adalah harus adanya unsur sama-sama merelakan di antara kedua pihak seperti dalam firman Allah:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿١١﴾

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

dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”(Q.S An-Nisa: 29)²

Juga berdasarkan sabda Nabi yaitu “sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan dengan suka sama suka” (HR. Ibnu Majah).³ Dari firman Allah dan sabda Nabi tersebut terlihat sekali bahwa syariat Islam sangat menekankan syarat utama dan dasar dari perniagaan dalam Islam adalah saling suka (saling ridha) tidak boleh dengan jalan paksaan baik kepada penjual dalam menjual barangnya dan juga terhadap pembeli untuk membeli barang yang dijual oleh penjual dan juga dilarang menggunakan cara-cara fasid (salah/terlarang) seperti tidak terpenuhinya rukun-rukun dalam jual beli padahal rukun merupakan bagian-bagian dari kegiatan transaksi jual beli sehingga apabila ada rukun-rukun jual beli yang tidak terpenuhi maka jual beli itu tidak sah.

Keridhaan dalam setiap akad transaksi adalah merupakan suatu hal yang penting. Setiap akad dihukumi sah bila dilandasi dengan sikap ridha dan akad dipandang cacat (tidak sah) bila dilaksanakan atas asar intimidasi atau tekanan. Hal ini juga berdasarkan kaidah fikih yaitu: “Hukum asal dalam transaksi adalah keridhaan kedua belah pihak yang berakad, hasilnya adalah berlaku sahnya yang diakadkan.”⁴

Kehadiran perusahaan Multi Level Marketing HPAI turut mewarnai aspek ekonomi masyarakat di Indonesia. Dengan hadirnya Multi Level

² Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah Tafsir Al-Quran, 1971), h. 122

³ M. Nashiruddin Al- Bani, *Sahih Sunan Ibnu Majah, Jilid II* (Jakarta: Pustaka Azzam, 2013), hal. 737.; Lihat juga secara umum Mhd. Syahnan, *Modernization of Islamic Law of Contract* (Jakarta: Badan Litbang & Diklat Departemen Agama RI, 2009), hal. 139-146; Mhd. Syahnan, *Hukum Islam dalam Bingkai Transdisipliner* (Medan: Perdana Publishing, 2018), h. 123-130.

⁴ *Ibid.*, h. 130.

Marketing HPAI, masyarakat Indonesia mempunyai wadah baru untuk memperbaiki keadaan ekonomi mereka. Sehingga dari waktu ke waktu jumlah agen HPAI terus meningkat hal ini dapat dilihat dari angka no ID pendaftar yang semakin tinggi.

HPAI secara resmi berdiri sejak tahun 2012. Sebelumnya perusahaan ini bernama HPA yaitu Herba Penawar Al-Wahida karena merupakan gabungan antara Indonesia dengan Malaysia. Setelah berpisah dengan Malaysia maka HPA berubah namanya menjadi HPAI (Herba Penawar Al-Wahida Indonesia).

HPAI merupakan produsen penyedia produk-produk untuk bidang kesehatan dengan cara menyediakan obat-obatan yang berasal dari herbal-herbal alam tanpa ada unsur kimia di dalamnya. Sehingga obat-obatan ini aman untuk dikonsumsi untuk semua umur dan untuk dalam jangka waktu panjang.

Inti penting dari perusahaan Multi Level Marketing HPAI adalah penjualan suatu produk. Multi Level Marketing HPAI dalam menjualkan produknya menggunakan jasa agen yang telah terdaftar dalam perusahaan Multi Level Marketing HPAI. Penjualan produk yang dilakukan perusahaan Multi Level Marketing HPAI harus juga mengikuti aturan-aturan agama Islam seperti terpenuhinya unsur-unsur akad, tidak ada unsur gharar dalam akad dan lain sebagainya yang termasuk dalam hukum jual beli agar transaksi jual beli melalui Multi Level Marketing itu halal secara syariat Islam.

Termasuk hal yang terlarang dalam transaksi jual beli melalui Multi Level Marketing HPAI adalah menjual produk kepada konsumen yang belum mendaftar menjadi anggota perusahaan Multi Level Marketing HPAI sama dengan harga anggota yang telah terdaftar. Padahal seharusnya tidak

boleh sama harga antara anggota yang sudah mendaftar dengan yang tidak mendaftar sebagai anggota. Apabila konsumen tersebut ingin membeli produk HPAI dengan harga anggota maka konsumen tersebut harus mendaftar sebagai anggota. Kenyataan di lapangan masih terdapat agen yang menjual produk dengan harga anggota kepada konsumen yang belum menjadi anggota.

Produk-produk yang diperjualbelikan dalam Multi Level Marketing HPAI mempunyai dua aspek yaitu aspek fisik barang dan aspek poin dari barang yang terdapat dalam online penjualan. Poin barang inilah yang nantinya akan ditukar oleh perusahaan dalam bentuk uang sesuai ketentuan. Oleh karena itu setiap agen yang menjualkan produk dalam Multi Level Marketing HPAI harus mengetahui hal ini sehingga tidak ada konsumen yang dirugikan akibat hilangnya poin dari suatu produk dari barang yang dibelinya dan ini juga merupakan daya tarik tersendiri dalam penjualan Multi Level Marketing HPAI yang tidak ada dalam penjualan lain secara umumnya. Apabila hal ini terus dilakukan oleh “oknum” agen dalam perusahaan Multi Level Marketing HPAI maka dipastikan perusahaan Multi Level Marketing HPAI tidak akan dapat maju dan berkembang dengan pesat.

Dalam kenyataan ada “oknum” agen perusahaan Multi Level Marketing HPAI yang menjual suatu produk kepada konsumen yang berbeda antara aspek fisik produk dengan aspek poin yang ada di dalam online penjualan, padahal semestinya harus sama antara aspek fisik produk yang dijual di lapangan dengan aspek poin yang dijual dalam online. Karena walaupun ada dua produk berbeda yang memiliki poin sama namun bisa jadi dua produk tersebut tidak sama dalam harganya. Misalnya Laurik

harganya Rp.55.000 mempunyai poin 20 dengan Extrafood harganya Rp.60.000 juga mempunyai poin 20. Dalam hal ini berarti agen tersebut telah memakan harta konsumen dengan jalan batil yaitu sebesar Rp.5.000 karena selisih harga Laurik dengan Extrafood. Dalam tiga tahun terakhir ini omset penjualan BC HPAI Tanjungbalai Rp. 3,6 M tahun 2017, tahun 2018 sebesar Rp. 4,2 M dan tahun 2019 sebesar Rp. 6 M.

Apabila hal ini berkelanjutan maka konsumen akan merasa ditipu karena tidak sesuai harga yang dibayar di lapangan dengan harga yang dibayar di dalam online. Jika konsumen tersebut juga merupakan sebagai agen yang menjual produk kepada orang lain di dalam jaringannya maka konsumennya pun akan merasa ditipu oleh agen tersebut sehingga “penipuan” ini akan membentuk estafet yang berkelanjutan dan pada titik puncaknya para konsumen tidak akan percaya dengan perusahaan Multi Level Marketing HPAI.

Hal ini juga termasuk ke dalam unsur gharar yang dilarang agama karena berbeda harga dilapangan dengan harga yang ada dalam online penjualan. Akad yang mengandung unsur gharar adalah akad yang batal berdasarkan hadits Nabi oleh karena itu setiap agen wajib memahami masalah ini supaya terpelihara dan jauh dari unsur-unsur keharaman ketika bertransaksi jual beli, juga perlu mengetahui prinsip-prinsip ekonomi syariah.”⁵

Perbedaan pokok antara Multi Level Marketing HPAI dan berbagai bentuk penjualan lainnya adalah distributor Multi Level Marketing HPAI tidak hanya berusaha menjual produk kepada konsumen secara eceran, tapi juga mencari distributor untuk jaringannya dalam hal menjual barang. Maka

⁵ Mardani, *Hukum Ekonomi Syariah Di Indonesia*, (Bandung: Refika Aditama, 2011), h. 17.

distributor yang awal tadi melatih distributor dalam jaringannya begitulah seterusnya.

Dalam program penjualan tradisional, penghasilan didasarkan pada hasil penjualan perorangan. Komisi didapatkan dari apa yang dijual. Tapi dalam Multi Level Marketing HPAI penghasilan bergantung pada beberapa faktor selain hasil penjualannya pribadi diantaranya yaitu besarnya jaringan, jumlah produk yang diperjualbelikan oleh perorangan dan jaringannya dan level kepegangannya.

Oleh karena penghasilan seorang agen dalam Multi Level Marketing HPAI turut didapatkan dari besarnya jumlah poin jaringannya dan level kepegangannya; dan level kepegangan ini juga tidak didapatkan dengan sendirinya melainkan juga karena prestasi kerja tim dari jaringannya maka sudah seharusnya agen tersebut bertindak secara “*give and take balance*”.

Termasuk dari bagian “*give and take balance*” adalah agen tersebut melaksanakan pembinaan bagi agen lain dalam jaringannya secara gratis agar agen lain dalam jaringannya itu dapat sukses seperti dirinya. Pembinaan ini juga turut menjadi poin penting dalam Multi Level Marketing HPAI bahkan begitu pentingnya pembinaan ini sehingga menjadi poin di antara fatwa dalam DSN-MUI No. 75 tahun 2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) yaitu pada fatwa nomor 7 dan 11.

Berkaitan dengan penghasilan yang diperoleh upline dari mitra atau downline dibawahnya sebagai anggota jaringannya menjadi keharusan upline atau mentor melakukan pembinaan, pelatihan, motivasi atau hal yang sejenisnya dari support system. Di antara ciri Multi Level Marketing yang baik adalah perusahaan mengharuskan upline untuk aktif dalam merekrut anggota baru dan aktif dalam menjual produk. Upline juga diharuskan untuk

melakukan pembinaan kepada downlinenya dan ikut dalam membantu downline untuk sukses dalam perusahaan. Tidak termasuk perusahaan Multi Level Marketing yang baik bila perusahaan tidak mengharuskan upline untuk aktif dalam jaringannya. Seperti yang difatwakan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 75 Tahun 2009. Apabila memenuhi 12 persyaratan yang ditentukan oleh DSN MUI untuk sebuah perusahaan Multi Level Marketing yang sesuai syariah diantaranya “tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang atau jasa setiap mitra usaha yang melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.”⁶

Seperti perusahaan pada umumnya, perusahaan Multi Level Marketing HPAI juga mempunyai program pembinaan bagi agen agar perusahaan Multi Level Marketing itu dapat bertahan karena akan terjadi regenerasi agen terus menerus. Bahkan program pembinaan ini juga merupakan sebagai tanda perusahaan Multi Level Marketing itu adalah perusahaan yang tidak melakukan praktek money game yang dilarang oleh agama dan pemerintah.

Dalam perusahaan Multi Level Marketing HPAI Pembinaan merupakan jantung bisnis yang memotivasi dan menggerakkan lalu lintas agen dalam memasarkan produk perusahaan sehingga tidak boleh ada orientasi mitra gabung di HPAI berpikiran hampir secara piramida seperti pada Multi Level Marketing konvensional yang tidak menerapkan program pembinaan hanya mengharapkan pangkatnya yang tinggi agen stoknya sudah besar untuk mendapatkan bonus.

⁶ DSN MUI, *Kumpulan Fatwa Keuangan Syariah Bab PLBS*, (Jakarta:Erlangga, 2014), h. 184

Oleh karena itu perusahaan Multi Level Marketing HPAI menerapkan peraturan untuk para *leader* melakukan program pembinaan sebagaimana yang terdapat dalam support system bahkan perusahaan memberikan tambahan bonus bagi *leader* terkait dengan program pembinaan yang dilakukannya. Namun fakta di lapangan masih ditemukan para *leader* yang tidak melakukan program pembinaan bahkan menyerahkan pembinaan downlinenya kepada upline yang di atasnya.

Rendahnya ilmu dan keterampilan mentor karena kurang aktifnya mengikuti pelatihan, pembinaan dan menerima motivasi dari mentor di atasnya menimbulkan tingkat kecemasan yang lebih tinggi untuk menularkan pembinaan kepada mitra jaringannya. Kecenderungan silau terhadap materi yang didapat secara pasif membuat terabaikannya keharusan membina. Fakta angket, absen, target penjualan pada geneologi membuktikan 30 orang mentor tidak melakukan pembinaan, bahkan fakta juga menunjukkan ada mentor yang tidak mengetahui hak dan kewajibannya sebagai team yang dibinanya yang ia adalah *king* dalam team itu. Hal itulah yang menjadi tujuan dari penelitian disertasi ini .

B. Permasalahan

1. Batasan Masalah

Agar disertasi dalam tulisan ini tidak keluar dari tema pembahasan untuk itu perlu dibuat batasan masalahnya agar tidak terjadi kesalahan pemahaman dan perbedaan persepsi terkait dengan judul yaitu:

- a. Pelaksanaan adalah “proses, cara, perbuatan melaksanakan (rancangan, keputusan dan sebagainya)”⁷ yang dimaksud dengan pelaksanaan dalam penelitian ini adalah cara melaksanakan sesuai hukum Islam.
- b. Transaksi adalah “persetujuan jual beli (dalam perdagangan) antara dua belah pihak”⁸ yang dimaksud dengan transaksi dalam penelitian ini adalah akad dalam jual beli melalui Multi Level Marketing Syariah Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI).
- c. Jual beli adalah “persetujuan saling mengikat antara penjual, yakni pihak yang menyerahkan barang dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual”⁹ yang dimaksud jual beli dalam penelitian ini adalah sebagaimana transaksi jual beli pada umumnya yaitu tukar menukar barang dengan uang.
- d. Multi Level Marketing adalah sistem pemasaran melalui jaringan distribusi yang dibangun secara berjenjang dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus tenaga pemasaran. Yang dimaksud dengan Multi Level Marketing dalam penelitian ini adalah Multi Level Marketing Syariah Herba Penawar Al-Wahida Indonesia atau yang biasa disebut dengan HPAI.
- e. Analisis adalah penyelidikan terhadap suatu peristiwa (karangan, perbuatan dan sebagainya) untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya (sebab, musabab, duduk perkaranya, dan

⁷ Team Pustaka Phoenix, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Pustaka Phoenix: Jakarta, 2008), h. 524.

⁸ Team Pustaka Phoenix, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Pustaka Phoenix: Jakarta, 2008), h. 908.

⁹ Team Pustaka Phoenix, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Pustaka Phoenix: Jakarta, 2008), h. 399.

sebagainya).¹⁰ Yang dimaksud dalam penelitian ini adalah aktifitas berfikir untuk menguraikan hal-hal yang terkait dengan fatwa DSN-MUI pada poin pembinaanya.

- f. Implementasi adalah “pelaksanaan, penerapan”¹¹ yang dimaksud implementasi dalam penelitian ini adalah pelaksanaan pembinaan yang dianjurkan sesuai dengan panduan buku agen yang diterbitkan oleh manajemen Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI).
- g. Pembinaan adalah “bangun, membina, membangun”¹². Arti pembinaan di disertasi ini adalah program pembinaan yang dilakukan upline (atasan) kepada downline (bawahan) untuk membangun attitude downline dalam mengembangkan usahanya agar jaringannya dapat tumbuh, berkembang dan luas sehingga memperoleh hasil yang maksimal.
- h. Fatwa adalah “jawaban, keputusan yang diberikan oleh ahli hukum Islam, terutama oleh mufti tentang masalah; nasehat yang alim, pelajaran baik,petuah”¹³ yang dimaksud dengan fatwa dalam penelitian ini adalah fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI) nomor 75 tahun 2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).
- i. DSN-MUI adalah dewan yang dibentuk oleh Majelis Ulama Indonesia untuk menangani masalah-masalah yang berhubungan dengan aktivitas lembaga keuangan syariah.

¹⁰ *Ibid.*, h. 46

¹¹ *Ibid.*, h. 350.

¹² Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2004), h. 186.

¹³ *Ibid.*, h. 241.

- j. Brand Cabang (BC) HPAI Tanjungbalai adalah Halal mart (pasar produk halal) sebagai toko perwakilan perusahaan langsung dalam pemasaran produk di daerah-daerah. Hanya BC lah yang bisa berbelanja langsung ke perusahaan, sedangkan agen stock yang tingkatannya di bawah BC tidak dapat langsung berbelanja ke perusahaan.

Dapat disimpulkan yang dimaksud dengan Pelaksanaan transaksi jual beli melalui Multi Level Marketing Syariah Herba Penawar Al-Wahida Indonesia dan Analisa Implementasi Pembinaan dalam Fatwa DSN-MUI Nomor 75 tahun 2009 di Brand Cabang (BC) HPAI Tanjungbalai adalah bagaimana hukum transaksi jual beli melalui Multi Level Marketing Syariah Herba Penawar Al-Wahida Indonesia serta bagaimana pelaksanaan pembinaan bagi mitra ditinjau dari aspek hukum Islam yang berkaitan dengan bonus yang diterima dari jaringannya.

2. Rumusan Masalah

Batasan masalah dalam disertasi ini adalah:

- a. Bagaimana pelaksanaan transaksi jual beli melalui Multi Level Marketing HPAI di BC Tanjungbalai menurut perspektif hukum Islam?
- b. Bagaimana hukum melaksanakan pembinaan bagi upline Multi Level Marketing syariah HPAI dan pelaksanaannya di BC Tanjungbalai?
- c. Bagaimana Hukum penerimaan bonus tanpa melakukan pembinaan menurut perspektif hukum Islam?

C. Tujuan Penelitian

Dalam penelitian ini tujuan yang ingin dicapai adalah:

1. Untuk menganalisis pelaksanaan prinsip-prinsip transaksi jual beli melalui Multi Level Marketing HPAI di BC Tanjungbalai.
2. Untuk menganalisa hukum pembinaan dalam Multi Level Marketing syariah HPAI dan pelaksanaannya di BC Tanjungbalai.
3. Untuk menganalisis hukum menerima bonus tanpa melakukan pembinaan.

D. Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini manfaat yang ingin dicapai:

1. Untuk memperkaya perbendaharaan ilmu pengetahuan penulis khususnya di bidang Multi Level Marketing Syariah
2. Untuk mengetahui apakah sistem Multi Level Marketing HPAI sesuai dengan Ekonomi Islam
3. Untuk menambah informasi ataupun pertimbangan juga perbandingan buat pihak lain yang ingin mengadakan penelitian berikutnya
4. Sebagai syarat untuk mendapatkan gelar Doktor di UINSU

E. Kajian Teori

Kajian teori pada penelitian ini adalah tinjauan hukum Islam terhadap pelaksanaan transaksi jual beli melalui Multi Level Marketing Syariah Herba Penawar Al-Wahida Indonesia dan Fatwa DSN MUI nomor 75 Tahun 2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

Teori maqashid syari'ah pada aspek *hifdzul maal* (menjaga harta)¹⁴ dan *hifdzun nafs* (menjaga diri) juga penting disandingkan dengan Multi Level syari'ah dalam rangka menolak mudharat agar harta umat Islam tetap berputar dikalangan umat Islam dan tidak berpindah kepada orang yang non muslim dan “mengambil maslahat terhadap problem ekonomi Islam kekinian yang akut”.¹⁵ Dan untuk menjaga *nafs* (diri) dari menggunakan obat-obatan yang memiliki efek samping pada badan.

F. Signifikansi Penelitian

Disertasi ini ditulis untuk menjawab kekosongan wilayah kajian pemikiran hukum Islam yang selama ini belum banyak dilakukan oleh para pemikir Islam. Meskipun usaha-usaha semacam itu sudah dilakukan, tetapi sebagian besarnya masih pada dataran permukaannya saja, dan belum banyak masuk pada wilayah epistemologi secara lebih mendalam. Upaya-upaya ilmiah masih sangat terbuka untuk mencari berbagai kemungkinan-kemungkinan utamanya yang menyangkut masalah hukum Islam baik pada masa Orde Baru maupun masa setelahnya.

Selain tujuan penelitian yang disebutkan di atas, penelitian ini memiliki dua signifikansi yang bersifat teoritis dan praktis:

1. Teoritis, yakni untuk: Menambah khazanah ilmiah dalam tradisi keilmuan Islam dan korelasinya terhadap pemikiran hukum Islam masa Orde Baru dan setelahnya; menjadikan bahan untuk

¹⁴ Ekonomi dan transaksi syariah sangat erat kaitannya dengan prinsip maqashid yaitu *hifdzul maal* (menjaga harta). Tujuan syariat dalam transaksi muamalah adalah menciptakan kesejahteraan umat dengan menyeimbangkan peredaran harta benda antara kaum kaya dan kaum miskin secara berkeadilan dan seimbang. Lihat Moh Mufid, *Ushul Fiqh Ekonomi Dan Keuangan Kontemporer Dari Teori Ke Aplikasi*, (Jakarta: PrenadaMedia, 2018), h. 185.

¹⁵ http://qamaruddinshadie.blogspot.com/2012/04/maqashid-syariah-maslahah%20sebagai_29.html

kegiatan-kegiatan lain yang bersifat akademik yang berkelanjutan dan menambah referensi pribadi dan lembaga akademik.

2. Praktis, yakni: Sebagai masukan kepada pihak-pihak terkait, seperti pemerintah, ormas-ormas Islam, dan pihak-pihak lain yang berkepentingan dalam masalah ini.

G. Penelitian Terdahulu Yang Relevan

1. Jurnal Bisnis Multi Level Marketing dalam perspektif Islam Oleh Anita Rahmawaty Volume 2 No.1 Juni 2014.

Dalam jurnal ini peneliti membahas Multi Level Marketing adalah metode dalam memasarkan barang dengan cara bertingkat-tingkat. Metode ini begitu terkenal sebab ditopang oleh aspek social. Tapi belakangan timbul pembohongan bertopengkan Multi Level Marketing yang membuat rusak nama Multi Level Marketing. Jadi dapat disimpulkan jurnal ini masih berbicara dalam aspek nilai, apakah Multi Level Marketing itu halal atau tidak.

2. Jurnal Multi Ethical Problems Dalam Bisnis Multi Level Marketing Oleh: Budhi Widi Astuti.

Berdasarkan isi pesan komunikasi yang dipublikasikan oleh pemilik akun Facebook PT HWI WW, maka muncul *multi ethical problems*, yaitu: 1) umumnya keuntungan diperoleh bukan dari penjualan produk/jasa, melainkan dari insentif/bonus atas kegiatan perekrutan anggota baru; 2) masalah informasi yang terdistorsi dalam promosi dan cara perekrutan; dan 3) masalah materialisme. Secara umum, praktek bisnis Multi Level Marketing pada dasarnya adalah etis karena ia memiliki tujuan kebermanfaatn bagi sebanyak mungkin orang. Hanya

saja yang menjadi kendala adalah masih adanya kelemahan dalam praktek bisnis Multi Level Marketing ini, dimana banyak orang yang menaruh curiga terhadapnya, hingga menganggap bahwa praktek Multi Level Marketing ini tidak sesuai dengan ajaran agama. Terlepas dari ikontra yang muncul, praktek bisnis Multi Level Marketing merupakan praktek bisnis yang etis yang pada kenyataannya terdapat banyak pula orang-orang yang mendapatkan kesuksesan karena mengikuti salah satu bisnis Multi Level Marketing penelitian ini menekankan pada sisi etika juga bagian dari esensi prinsip ekonomi syariah bahwa jual beli itu harus berbasis moral (tidak bertentangan dengan nilai-nilai jual beli yang dibolehkan).

3. **Jurnal *International Expansion Opportunities For Multi Level Marketing Via Personal Networks: An Ethnographic Study From Colombia.***

Pemasaran Multi Level melalui Jaringan Pribadi: Sebuah Studi Etnografi dari Kolombia 42 negara Amerika. Namun demikian, penelitian ini juga memberikan kontribusi teoritis pada teori internasionalisasi, khususnya teori jaringan bisnis, karena menawarkan pemahaman tentang bisnis yang dapat mengambil keuntungan untuk berekspansi ke negara-negara dengan dasar piramida (BOP) yang besar. Proses ekspansi pasar internasional di negara tertentu juga dapat berhasil difokuskan pada BOP, karena mengembangkan pendapatan dan konsumsi. Peran ganda sebagai penyedia pendapatan dan konsumsi ini meningkatkan apresiasi merek; dan dapat mempercepat internasionalisasi perusahaan melalui perwakilan penjualan langsung. Penelitian ini berbicara tentang cara kerja bisnis Multi Level Marketing.

4. Jurnal Multi Level In Islamic And Case Study Of Young Living In Singapore By Fazhira Bin Mohamed Durat Studying Distributor Consultants Involvement Into Multi Level Marketing Business In The Russian Perfume And Cosmetics (N Ivashkova) Hal.1 Vol 39 Page 22.

Semakin banyak orang mulai mencoba skema Multi Level Marketing untuk mendapatkan penghasilan tambahan. Setelah mengatakan ini, umat (yaitu komunitas Muslim internasional) harus mempertimbangkan apakah Multi Level Marketing memang sesuai dengan hukum Syariah sebelum mereka berpartisipasi. Sarjana kontemporer mulai menyadari bahwa struktur bisnis Multi Level Marketing dapat bervariasi. Sementara beberapa tampaknya lebih etis atau sesuai syariah daripada yang lain, tujuan Multi Level Marketing yang dapat diterima harus selalu sejalan dengan maqasid as-Shariah. Penelitian ini masih juga berbicara tentang cara kerja, etis, peluang Multi Level Marketing dan status hukumnya (maqashid syariah).

5. Tesis Multi Level Marketing menurut Islam Oleh Agus Marimin Dkk Stie-Aas Surakarta.

Diketahui bahwa perusahaan yang terdaftar dengan predikat Multi Level Marketing syariah dan mendapatkan sertifikat bisnis syariah dari DSN MUI sekaligus mendapatkan jaminan kesesuaian syariah dalam produknya dan kegiatan operasionalnya diwajibkan memiliki Dewan Pengawas Syariah yang terdiri dari orang-orang yang ahli dalam agama. Perusahaan Multi Level Marketing akan memasarkan produk-produknya melalui agen-agen yang sudah mendaftar menjadi anggota dan perusahaan memberikan kesempatan kepada setiap agen untuk menyalurkan produk-produk perusahaan dan akan mendapatkan bonus

dari hasil penjualannya berdasarkan persenan yang telah ditentukan. Penelitian ini menguraikan cara kerja dan status hukum Multi Level Marketing secara syariah.

6. Pengaruh *Personal Selling, Direct Selling* Dan Hubungan Masyarakat Terhadap Kepuasan Nasabah Studi Kasus pada BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro Blitar Zuliatin *Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Tulungagung*.

Riset tersebut dilakukan agar dapat diketahui bagaimana taraf penerimaan konsumen di BMT UGT Sidogiri metode penjualan personal selling, direct selling serta hubungan masyarakat serta untuk membuktikan keberpengaruhannya. Ternyata dari penelitian tersebut didapatkan bahwa kepuasan nasabah dipengaruhi oleh personal selling, direct selling dan hubungan masyarakat. Penelitian ini mengurai pentingnya dalam pembangunan ekonomi umat melalui pemasaran Multi Level Marketing dalam rangka meningkatkan silaturahmi semangat tolong-menolong.

7. *Islamic Multi-Level Marketing in Indonesia* oleh Gwenael Njoto-Feillard.

Multi Level Marketing Islam terkait dengan kemungkinan penyebab meningkatnya Islamisasi ekonomi negara-negara Muslim: pertama, ekonomi Islam dan sub-ekonomi Islam memungkinkan perebutan kembali tatanan kapitalistik modern yang diglobalisasi; kedua, mereka berpotensi menghasilkan peningkatan efisiensi ekonomi dengan menghasilkan kepercayaan dalam "komunitas moral" Islam. Penelitian ini awalnya berbicara sejarah munculnya Multi Level Marketing diawali dari Amerika yang bersifat konvensional lalu disaring konvensionalnya, dengan memilih praktek yang tidak konvensional untuk merebut pasar global.

8. Jurnal Multi Level Marketing In Sharia Accounting Perspective
Budiandru, Dhiya 'Ulhaq, Arianur zahra.

Penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan terhadap produk paytren. Paytren juga merupakan perusahaan yang bergerak dalam penjualan Multi Level Marketing . Dalam penelitian ini objek yang ingin diketahui adalah apakah paytren menerapkan transaksi syariah dalam perusahaannya dan untuk mengetahui penerapan ushul fikih dalam transaksinya.

Kajian-kajian terdahulu di atas secara umum menerangkan nilai, etika, cara kerja Multi Level Marketing kemudian pentingnya Multi Level Marketing, sejarah menuju Multi Level Marketing syariah dan penerapan akuntansi syariah di Multi Level Marketing Paytren. Tidak ada kajian secara khusus yang menjelaskan Prinsip Multi Level Syariah HPAI aspek Pembinaan Di Brand Cabang (BC) Hpai Tanjungbalai. Sementara penelitian ini akan melihat bagaimana pembinaan Multi Level Marketing, apa saja peluang, kendala dan solusi terhadap penerapan prinsip-prinsip syariah di BC Tanjungbalai.

H. Metode Penelitian

1. Bentuk Penelitian

Model riset yang peneliti gunakan ialah penelitian lapangan (*field research*) penelitian lapangan merupakan metode untuk menemukan secara spesifik dan realistis tentang apa yang sedang terjadi pada suatu saat di tengah-tengah kehidupan masyarakat. Jadi mengadakan penelitian lapangan mengenai beberapa masalah aktual yang kini sedang terjadi dan mengekspresikan dari dalam bentuk gejala atau proses sosial. Pada

prinsipnya penelitian lapangan bertujuan untuk memecahkan masalah-masalah praktis dalam masyarakat.¹⁶

Penelitian lapangan mengharuskan subyek peneliti agar terjun langsung di lokasi penelitian, yaitu menggunakan metode analisis yang bertujuan untuk memecahkan persoalan pada masyarakat. Sedangkan sifat penelitiannya menggunakan cara deskriptif.¹⁷ Yaitu untuk menjelaskan gambaran mengenai fenomena yang khusus.

Deskriptif yang dimaksud artinya adalah bahwa peneliti mengumpulkan informasi fakta lapangan dan menyingkapkan suatu permasalahan serta kondisi sebenarnya. Peneliti menjelaskan fakta terkait apa-apa temuan di lokasi penelitian.

“Prosedur utamanya menggunakan *sampling* purposeful (untuk memilih kasus yang dianggap penting), yang kemudian dilanjutkan dengan analisis holistik atas kasus tersebut melalui deskripsi detail atas pola-pola, konteks dan setting di mana kasus itu terjadi”¹⁸

2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Tanjungbalai pada BC HPAI. Kota Tanjungbalai adalah salah satu kota di provinsi Sumatera Utara, Indonesia. Luas wilayahnya 60,52 kmA dan penduduk berjumlah 154.445 jiwa. Kota ini berada di tepi Sungai Asahan, sungai terpanjang di Sumatera Utara. Jarak tempuh dari Medan lebih kurang 186 KM atau sekitar 5 jam perjalanan

¹⁶ Mardalis, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, cet IV, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 1999), h. 28.

¹⁷ Lihat J. R. Raco, *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik Dan Keunggulannya*, (Jakarta: PT. Gramedia Widiasarana, 2010), h. 60.

¹⁸ A. Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Penelitian Gabungan*, (Jakarta: PT. Fajar Interpretama Mandiri, 2014), h. 339.

kendaraan namun saat ini dapat ditempuh kurang dari 4 jam melalui jalan tol.

Kota Tanjungbalai terletak di antara 2^o58' Lintang Utara dan 99^o48' Bujur Timur. Posisi Kota Tanjungbalai berada di wilayah Pantai Timur Sumatera Utara pada ketinggian 0–3 m di atas permukaan laut dan kondisi wilayah relatif datar. Kota Tanjungbalai secara administratif terdiri dari 6 Kecamatan, 31 Kelurahan. Luas wilayah Kota Tanjungbalai 6.052 Ha (60,52 kmA)¹⁹.

Kecamatan Datuk Bandar mempunyai lima kelurahan yaitu Sijambi, Pahang, Sirantau, Pantai Johor, Gading. Fokus Penelitian ini studi kasusnya berlokasi di kecamatan datuk bandar tepatnya di kelurahan sirantau kota tanjungbalai.

3. Subjek dan Objek Penelitian

Pelaku dari riset ini yaitu owner BC HPAI dan mitra yang berjumlah 30 orang. Dengan tekk purposive sampling²⁰ peneliti mengambil subyek yang terdiri dari dua aspek yaitu:

- a. Aspek pembinaan yang berkualitas/pembinaan sehat. Yaitu pembinaan yang dianjurkan dalam *support system* sekurang-kurangnya dua kali dalam sepekan, sekali dengan mentor/upline dan sekurang-kurangnya sekali dengan mitra/downline.

¹⁹ <https://tanjungbalaikota.go.id/kondisi-geografis/> diakses tanggal 25 Nopember 2019.; lihat juga Thamrin, *Hukum Perwakafan di Indonesia*, (Bandung: Cita Pustaka Media Perintis, 2013), h. 109-110.

²⁰ *Sampling purposive* adalah tekk penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu pemilihan sekelompok subjek dalam purposive sampling didasarkan atas ciri-ciri tertentu yang dipandang mempunyai sangkut paut yang erat dengan ciri-ciri populasi yang sudah diketahui sebelumnya, dengan kata lain unit sampel yang dihubungi disesuaikan dengan kriteria-kriteria tertentu yang diterapkan berdasarkan tujuan penelitian. *Lihat Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R And D*, (Bandung: Alfabeta, 2001), h. 61.

- b. Aspek pembinaan yang tidak berkualitas/pembinaan tidak sehat. Yaitu pembinaan yang tidak seperti yang dianjurkan dalam support system sekurang-kurangnya dua kali dalam sepekan, sekali dengan mentor/upline dan sekurang-kurangnya sekali dengan mitra/downline. Namun sebaliknya bisa membina tapi tidak maksimal bahkan tidak membina sama sekali.

Pengklasifikasian aspek pembinaan karena terkait dengan harmonis dan tidak harmonisnya sebuah sistem Multi Level Marketing antara mitra dengan mentor dan dengan kedua kategori aspek pembinaan tersebut akan terlihat perbedaan hubungan dalam hal pemenuhan hak-hak mitra atas kewajiban mentor pada aspek pembinaan yang berkualitas dengan yang tidak berkualitas.

Kantor Brand Cabang dan managemennya juga merupakan pelaku riset dan sekaligus sebagai satuan analisa khusus. Kegiatan di brand cabang inilah yang akan diamati, dianalisa dan dijelaskan dalam penelitian ini.

4. Cara Mengumpulkan Data

Data dikumpulkan dengan memakai tiga kaidah kualitatif yang lazim digunakan:

a. Observasi

Pengamatan dilaksanakan dengan cara non partisipan dimana peneliti berperan hanya sebagai pengamat fenomena yang sedang diteliti. Observasi²¹ ini dimaksudkan untuk lebih memahami subjek

²¹ Observasi dilakukan berdasarkan tahapan : observasi deskriptif (descriptive observation), observasi terarah (focused observation), dan observasi terseleksi (selected observation). Ketiga tahapan dilaksanakan sesuai dengan jenis data atau masalah yang diungkap. Lihat , H. Russell Bernard, *Research Methods in*

penelitian sekaligus sebagai salah satu cara untuk menguji keterpercayaan data yang diperoleh melalui wawancara mendalam. Lama observasi sample dari 30 orang adalah selama satu bulan penuh dan bertempat di rumah agen halal mart yang bersangkutan. Observasi dilakukan pada tanggal 1 oktober sampai dengan 30 oktober 2019. Obyek yang diobservasi adalah aktivitas²² yaitu aktivitas pelaksanaan pembinaan.

b. Wawancara

“Wawancara adalah teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti untuk mendapatkan keterangan-keterangan lisan melalui bercakap-cakap dan berhadapan muka dengan orang yang dapat memberikan keterangan pada si peneliti.”²³ “Wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah in-depth interview/wawancara mendalam dengan pola semi structured interview.”²⁴ Hal ini dimaksudkan supaya interview tetap terfokus pada interview guide yang telah dipersiapkan, namun masih memiliki potensi untuk meluasnya pertanyaan yang lain akibat dari respon jawaban pemberi informasi.

Dibekali kisi-kisi pertanyaan,²⁵ peneliti akan mewawancarai subjek dan informan tentang pemahaman, perasaan dan pengalaman mereka. Ketika wawancara, peneliti akan melakukan probing dan penggalian

Anthropology : Qualitative and Quantitative Approaches, (Walnut Creek: AltaMira Press, 1955), h. 136-164.

²² Lihat A. Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Penelitian Gabungan*, (Jakarta: PT. Fajar Interpratama Mandiri, 2014), h. 386.

²³ Mardalis, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, cet IV, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 1999), h. 28.

²⁴ *Ibid.*, h. 208-215.

²⁵ Lihat Helaluddin, Hengki Wijaya, *Analisa Data Kualitatif: Sebuah Tinjauan Teori dan Praktik*, (Makasar: Sekolah Tinggi Theologia Jaffray, 2019), h. 85.

lebih dalam terhadap respon subjek dan informan. Dengan teknik wawancara semi terstruktur seperti ini, subjek dan informan akan lebih mungkin mengungkapkan informasi detail, dan peneliti pun dapat mengembangkan pertanyaan secara fleksibel sehingga perbincangan dengan subjek dan informan bisa berjalan lebih rileks dan tidak kaku. Atas izin subjek dan informan, wawancara akan direkam dengan alat perekam digital, dan peneliti akan membuat transkrip penuh isi rekaman²⁶ tersebut untuk memudahkan proses analisa data dan penulisan laporan.

c. Studi Dokumentasi

“Teknik pengumpulan data dengan dokumentasi ialah pengambilan data yang diperoleh melalui dokumen-dokumen”²⁷ Dokumentasi adalah mengumpulkan sejumlah bukti atau keterangan yang berhubungan dengan masalah penelitian baik itu berasal dari diary, koran, leger, jurnal, risalah, surat berkala dan sebagainya²⁸ yang bisa dijadikan data informasi. Tidak jauh berbeda dengan pendapat dari Suharsimi Arikonto bahwa “dokumentasi adalah metode yang digunakan untuk memperoleh informasi dari sumber tertulis atau dokumen dokumen berupa buku-buku, majalah-majalah, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian, dan sebagainya.”²⁹

²⁶ Lihat Asfi Manzilati, *Metodologi Penelitian Kualitatif: Paradigma, Metode dan Aplikasi*, (Malang: UB Press, 2017), h. 82.

²⁷ Husaini Usman dan Purnomo Setiady Akbar, *Metodologi Penelitian Sosial*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2003), h. 73.

²⁸ Lihat Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), h. 78.

²⁹ Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam: Pendekatan Kuantitatif Dilengkapi Dengan Contoh-Contoh Aplikasi Proposal Penelitian Dan Lapangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013), h. 150.

Berbagai dokumen dan bahan-bahan studi kasus yang berkaitan dengan masalah penelitian akan dianalisis dan mendukung data observasi dan wawancara. “Dalam penelitian studi kasus, bahan-bahan dokumentasi terbagi dalam dua jenis yaitu bahan-bahan dokumentasi resmi dan bahan-bahan dokumentasi tidak resmi.”³⁰Bahan-bahan dokumentasi resmi yaitu dokumen yang dibuat/dikeluarkan oleh perusahaan HPAI seperti id card, data avo online, buku TMB, support system.

Sedangkan bahan-bahan dokumentasi yang tidak resmi adalah semua publikasi tentang pembinaan yang bukan dalam bentuk data resmi di atas seperti, spanduk kegiatan pembinaan, absen kegiatan, kartu anggota yang dicetak oleh BC setempat. Semua itu adalah menjadi sumber tidak resmi penelitian.

5. Analisa data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumen, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan dalam unit-unit, melakukan sintesis, menyusun dalam pola memilih yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.³¹

Analisis data merupakan upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, menemukan hal-hal yang urgen. Teknik menganalisa fakta hasil penelitian menggunakan teknik analisis kualitatif lapangan, sebab hasil penelitian yang didapatkan berupa paparan uraian. Kualitatif merupakan

³⁰ <https://adzelgar.wordpress.com/2009/02/02/studi-dokumen-dalam-penelitian-kualitatif/>

³¹ Albi Anggito dan Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Jawa: Barat: CV Jejak, 2018), h. 236-237.

prosedur penelitian menghasilkan data deskriptif yaitu sumber tertulis maupun pernyataan dan kelakuan yang di observasi manusia.

Kemudian untuk menganalisis data, peneliti menggunakan tehknik analisa induktif. Induktif berangkat melalui kata-kata realitas /peristiwa tertentu, konkret, ditarik generalis yang mempunyai sifat umum. Proses telaah data induktif dengan menelaah data bersamaan pada saat proses pengumpulan data, hasil temuan di lapangan kemudian dibentuk dan dikembangkan dalam teori.

Peneliti melakukan analisa terhadap data lapangan sesuai jenis data yang dikumpulkan. Data kualitatif yang diperoleh dari observasi, wawancara dan dokumentasi berupa transkrip wawancara, catatan lapangan, foto, dan dokumentasi terkait yang berhasil dikumpulkan dan dianalisis secara kualitatif.

Analisis data kualitatif dilakukan dengan cara mereviu dan memeriksa data, menyintesis dan menginterpretasikan data yang terkumpul sehingga dapat menggambarkan dan menerangkan fenomena atau situasi yang diteliti. Proses bergulir dan peninjauan kembali selama proses penelitian sesuai dengan fenomena dan strategi penelitian yang dipilih peneliti memberi warna analisis data yang dilakukan, namun tidak akan terlepas dari kerangka pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan kesimpulan/verifikasi.³²

Dengan proses ini, semua data akan dikumpulkan dan dilihat relevansinya, apakah semuanya sudah menjawab pertanyaan penelitian yang telah dirumuskan. Setiap jawaban yang relevan akan diberi kode dan kategori, sementara data yang tidak relevan akan disisihkan. Data yang

³² A. Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Penelitian Gabungan*, (Jakarta: PT. Fajar Interpretama Mandiri, 2014), h .400.

terseleksi ini kemudian akan dianalisis lebih lanjut sehingga peneliti mampu menarik kesimpulannya.

6. Teknik Penjaminan Keabsahan Data

Keabsahan data merupakan hal yang sangat perlu untuk dilakukan karena metode wawancara dan observasi memiliki kekurangan yang harus diminimalisir agar didapatkan data yang objektif untuk itu data tersebut harus diuji keabsahan datanya. A. Muri Yusuf mengatakan dalam bukunya bahwa :

Keakuratan, keabsahan dan kebenaran data yang dikumpulkan dan dianalisis sejak awal penelitian akan menentukan kebenaran dan ketepatan hasil penelitian sesuai dengan masalah dan fokus penelitian. Agar penelitian yang dilakukan membawa hasil yang tepat dan benar sesuai konteksnya dan latar budaya sesungguhnya, maka peneliti dalam hal ini menggunakan cara:

- a. Memperpanjang waktu keikutsertaan peneliti di lapangan
- b. Meningkatkan ketekunan pengamatan
- c. Melakukan triangulasi sesuai aturan
- d. Melakukan cek dengan anggota lain dalam kelompok.³³

Triangulasi sumber dan metode akan menjadi alat utama penjaminan keabsahan data yang diperoleh dalam penelitian ini. Fakta hasil penelitian iakan diperiksa kembali menggunakan data lain dan menggunakan cara lain (wawancara dan pengamatan) agar hasil penelitian menjadi lebih akurat dan dapat dipertanggungjawabkan.

7. Teori Kajian Hukum Islam

Teori maqashid syariah menurut Asy-Syatibi dapat diklasifikasi menjadi dua yaitu:

Maqshud asy-Syari' dan Maqshud al-Mukallaf. Lebih lanjut asy-Syatibi menjelaskan bahwa Maqshud asy-syari' terdiri dari empat bagian yaitu

³³ Lihat A. Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Penelitian Gabungan*, (Jakarta: PT. Fajar Interpretama Mandiri, 2014), h. 394.

pertama tujuan Allah dalam menetapkan syariah, kedua tujuan Allah dalam menetapkan syariahnya ini adalah agar dapat dipahami, tujuan Allah dalam menetapkan syariah agar dapat dilaksanakan, keempat tujuan Allah mengapa individu harus menjalankan syariah.³⁴

³⁴ Imam Asy-Statibi, *Al-Muwafaqot Fi Ushul Al-Syariah* juz I (Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyyah), tth. h. 28.

BAB II

PRINSIP MULTI LEVEL MARKETING SYARI'AH

A. Pengertian Multi Level Marketing Syari'ah

Multi Level Marketing adalah singkatan dari Multi Level Marketing yang berasal dari bahasa Inggris. Kata Multi berarti banyak, Level berarti jenjang atau tingkat dan Marketing berarti pemasaran. Maka istilah Multi Level Marketing bisa diartikan sebagai pemasaran berjenjang banyak atau bertingkat. Pendekatan yang digunakan dalam Multi Level Marketing adalah direct selling (penjualan langsung) artinya penjualan langsung ini membuat barang dari perusahaan bisa langsung diperoleh konsumen dengan harga yang sama. Contohnya sebuah barang harganya Rp. 10.000 dari perusahaan maka ketika sampai ke tangan konsumen harganya pun akan tetap Rp. 10.000. Pendapatan yang seharusnya dinikmati oleh pengedar tunggal, pemborong dan pengecer, kini dinikmati oleh sesama konsumen melalui bonus.

“Multi Level Marketing juga bisa diartikan suatu cara perniagaan yang berkaitan dengan pemasaran yang dilakukan banyak level (tingkatan) yang biasa dikenal dengan istilah upline (tingkat atas) dan downline (tingkat bawah) orang akan disebut upline jika mempunyai downline.”³⁵ Seseorang yang ingin bergabung menjadi anggota sebuah perusahaan Multi Level Marketing maka pasti ia akan memiliki upline. Karena melalui upline inilah seseorang itu bisa bergabung menjadi anggota sebuah perusahaan Multi Level Marketing .

³⁵ U. Adil, *Bisnis Syariah Di Indonesia Hukum & Aplikasinya*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2017), h. 168.

“Multi Level Marketing adalah salah satu bentuk kerja sama di bidang perdagangan/pemasaran suatu produk/jasa yang dengan sistem ini diberikan kepada setiap orang kesempatan untuk mempunyai dan menjalankan usaha sendiri.”³⁶ Semakin giat seseorang melakukan pemasaran maka itu sama dengan dia telah menjalankan dan mengembangkan usahanya.

Oleh sebab itu, dikatakan sebagai perusahaan Multi Level Marketing dikarenakan di dalam sistemnya terdapat penjualan berjenjang atau bertingkat-tingkat. Dalam sistem pemasarannya Multi Level Marketing memposisikan semua agen atau pelanggannya ke dalam relasi pemasaran sehingga dapat sama-sama mendapatkan keuntungan. Bisnis dengan menggunakan Multi Level Marketing ini digerakkan oleh jaringan, semakin luas jaringan maka semakin luas juga pemasaran yang bisa dilakukan dan akan semakin besar juga bonus yang akan didapatkan.

Multi Level Marketing juga bisa disebut Network Marketing. Hal ini dikarenakan anggota perusahaan atau organisasi Multi Level Marketing tersebut semakin banyak dan membentuk jaringan kerja atau network dimana jaringan ini merupakan sistem pemasaran dari perusahaan Multi Level Marketing ini. Jaringan kerja ini terdiri dari anggota atau sekumpulan orang yang bekerja melakukan pemasaran. Jadi, anggota dalam perusahaan tersebut yang melakukan pemasaran kepada calon anggota lainnya atau anggota baru.

“Sistem pemasaran dalam Multi Level Marketing melalui jaringan distribusi yang dibangun secara berjenjang dengan memposisikan pelanggan

³⁶ Suhrawardi K. Lubis dan Farid Wajdi, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta Timur: Sinar Grafika, 2012), h. 183.

perusahaan sekaligus tenaga kerja.”³⁷ Hal ini diperbolehkan baik secara agama maupun secara hukum negara. Dalam Undang-Undang Perdagangan Republik Indonesia telah diatur mengenai kegiatan pendistribusian barang yaitu:

Pasal 7³⁸

- (1) Distribusi Barang yang diperdagangkan di dalam negeri secara tidak langsung atau langsung kepada konsumen dapat dilakukan melalui Pelaku Usaha Distribusi
- (2) Distribusi Barang secara tidak langsung sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan dengan menggunakan rantai Distribusi yang bersifat umum:
 - a. Distributor dan jaringannya
 - b. Agen dan jaringannya; atau
 - c. Waralaba
- (3) Distribusi Barang secara langsung sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan dengan menggunakan pendistribusian khusus melalui sistem penjualan langsung secara:
 - a. Single level; atau
 - b. Multi level

Sistem pemasaran barang dalam Multi Level Marketing memberi kesempatan kepada konsumen untuk terlibat secara aktif sebagai penjual dan memperoleh keuntungan di dalam garis kemitraannya. Setiap agen dalam Multi Level Marketing mendapatkan keuntungan yang berasal dari penjualannya ditambah keuntungan akumulasi poin dalam garis kemitraannya.

“Multi Level Marketing syariah adalah Multi Level Marketing yang telah dimodifikasi dan disesuaikan dengan nilai-nilai ajaran Islam. Aspek-

³⁷ *Ibid.*, h. 168.

³⁸ Undang-Undang No. 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan.

aspek haram dan syubhat dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai syariah yang berlandaskan tauhid, akhlak, dan hukum muamalah.”³⁹ “Multi Level Marketing Syari’ah adalah sebuah sistem pemasaran yang dalam penerapannya didasarkan pada nilai-nilai ekonomi syari’ah yang berlandaskan tauhid, akhlak dan hukum muamalah.”⁴⁰ Inilah prinsip-prinsip dalam Multi Level Marketing syari’ah yaitu tauhid dalam artian setiap aktivitas dalam Multi Level Marketing itu tidak boleh bertentangan dengan nilai tauhid seperti berbau tahayul, khurafat dan lain sebagainya; akhlak yaitu perusahaan Multi Level Marketing itu menampilkan etika dan kesopanan dalam acara-acara perusahaannya dan muamalah yaitu memenuhi kaidah-kaidah muamalah yang telah ditetapkan agama. Sebaliknya apabila suatu perusahaan Multi Level Marketing itu tidak memiliki landasan nilai-nilai tersebut maka Multi Level Marketing itu tidaklah dikatakan sebagai Multi Level Marketing syari’ah.

Untuk mengukur kesesuaian praktek Multi Level Marketing sudahkah sejalan menurut hukum Islam atau belum perlu dilihat kepada dua segi yaitu segi jasa maupun segi barang perusahaan juga dari sisi mekanisme perusahaan Multi Level Marketing tersebut. Pada sisi produk yang ditawarkan, perusahaan Multi Level Marketing harus menawarkan produk-produk halal dan tidak dilarang agama serta mempunyai manfaat dan harga pasti. Maka dari itu meskipun praktek Multi Level Marketing ini digerakkan

³⁹ *Ibid.*, h. 167.

⁴⁰ Anis Tyas Kuncoro, “Konsep Bisnis Multi Level Marketing Dalam Perspektif Ekonomi Syari’ah” dalam *Jurnal Konsep Bisnis Multi Level Marketing*, Sultan Agung Vol. XLV No. 119 (September – Nopember 2009): h. 26.

ummat Islam namun jika pada produknya terdapat unsur gharar maka dapat tergolong ke dalam kategori tidak sah.⁴¹

Agar praktek Multi Level Marketing dapat masuk ke dalam kategori halal maka di antara syaratnya yang harus terpenuhi adalah⁴²:

1. Berstatus halal produk yang dipasarkan, menjauhi syubhat dan baik.
2. Rukun dalam jual beli wajib terpenuhi dalam akadnya.
3. Harus sesuai syariah semua aspek baik peraturan perusahaan dan semua yang terkait dengan perusahaan.
4. Tidak boleh harga terlalu mahal, manfaat yang diperoleh tidak sepadan dengan kualitas, tidak adanya anggota yang terdzolimi itulah yang disebut mark up terhadap harga barang.
5. Memiliki dewan pengawas syariah dan formula insentif harus adil, tidak menzalimi *downline* dan tidak menempatkan *upline* hanya menerima *pasif income* tanpa bekerja, *upline* tidak boleh menerima *income* dari hasil jerih payah *down linenya*

Pembagian bonus harus mencerminkan usaha masing-masing anggota.

Tidak ada eksploitasi dalam aturan pembagian bonus antara orang yang awal menjadi anggota dengan yang akhir. Oleh karena itu pembagian bonus yang diberikan harus jelas angka nisbahnya sejak awal. Cara pemberian penghargaan kepada mereka yang berprestasi tidak hura-hura dan pesta pora. Produk yang dijual tidak menitik beratkan barang-barang tertier, terutama ketika ummat masih bergelut dengan pemenuhan kebutuhan primer. Di samping itu, perusahaan Multi Level Marketing harus berorientasi pada kemaslahatan ekonomi ummat.⁴³

⁴¹ Lihat Firman Wahyudi, Multi Level Marketing Dalam Kajian Fikih Muamalah, dalam *Jurnal Al-Banjari* Vol. 13, No. 2, (Juli-Desember 2014): h. 175.

⁴² Ahmad Mardalis & Nur Hasanah, Multi-Level Marketing (Multi Level Marketing) Perspektif Ekonomi Islam, dalam *Falah Jurnal Ekonomi Syariah* Vol. 1, No. 1, (Februari 2016): h. 35.

⁴³ *Ibid.*, h. 36.

Bisnis yang dijalankan dengan sistem Multi Level Marketing tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang, tetapi juga jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa marketing fee, bonus, hadiah dan sebagainya, tergantung prestasi, dan level seorang anggota. Jasa marketing yang bertindak sebagai perantara antara produsen dan konsumen. Dalam istilah fikih Islam hal ini disebut Samsarah/Simsar. Kegiatan samsarah dalam bentuk distributor, agen, member atau mitra niaga dalam fikih Islam termasuk dalam akad ijarah yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang lain dengan imbalan, insentif atau bonus (ujrah) yang semua ulama membolehkan akad seperti ini.

Sama halnya seperti cara berdagang yang lain, strategi Multi Level Marketing Syariah harus memenuhi syarat dan rukun jual beli serta akhlak (etika) yang baik. Di samping itu komoditas yang dijual harus halal (bukan haram maupun syubhat), memenuhi kualitas dan bermafaat. Multi Level Marketing syariah tidak boleh memperjualbelikan produk yang tidak jelas status halalnya atau menggunakan modus penawaran (iklan) produksi promosi tanpa mengindahkan norma-norma agama dan kesusilaan.⁴⁴

The Islamic and Nutrition of America (IFANCA) telah membuat himbuan terkait barang dari perusahaan Multi Level Marketing yang dibolehkan syariat Islam dan disepakati M. Munir Chaundry, sebagai pimpinan dari Ifanca. Himbuan itu isinya mengajak kaum muslimin agar cermat jika ingin mengikuti bisnis Multi Level Marketing dengan ketentuan⁴⁵

1. Marketing Plan-nya, apakah ada unsur skema piramida atau tidak. Kalau ada unsur piramida yaitu distributor yang lebih dulu masuk selalu diuntungkan dengan mengurangi hak distributor belakangan sehingga merugikan *Downline* di bawahnya, maka hukumnya haram.

⁴⁴ *Ibid.*, h. 74.

⁴⁵ Setiawan Budi Utomo, *Fiqh Aktual*, Cet. I (Jakarta: Gema Insani Press, 2003), h. 104.

2. Apakah perusahaan Multi Level Marketing memiliki *Track Record* positif dan baik atautkah tiba-tiba muncul misterius, apalagi yang banyak kontroversinya.
3. Apakah produknya mengandung zat-zat haram atautkah tidak dan apakah produknya memiliki jaminan untuk dikembalikan atau tidak.
4. Apabila perusahaan lebih menekankan aspek targetting penghimpunan dana dan menganggap bahwa produk tidak penting ataupun hanya sebagai kedok kamufase, apalagi uang pendaftarannya cukup besar nilainya, maka patut dicurigai sebagai arisan berantai (*Money Game*) yang menyerupai judi.
5. Apakah perusahaan Multi Level Marketing menjanjikan kaya mendadak tanpa bekerja atautkah tidak demikian.

Selain kriteria yang telah tersebut di atas perlu juga diperhatikan hal-hal sebagai berikut ⁴⁶:

1. Transparansi penjualan dan pembagian bonus serta komisi penjualan, di samping pembukuan yang menyangkut perpajakan dan perkembangan *networking* atau jaringan dan level, melalui laporan otomatis secara periodik.
2. Penegasan motif dan tujuan bisnis Multi Level Marketing sebagai sarana penjualan langsung produk barang ataupun jasa yang bermanfaat dan bukan permainan uang.
3. Meyakinkan kehalalan produk yang menjadi objek transaksi riil (*underlying transaction*) dan tidak mendorong kepada kehidupan boros, hedonis, dan membahayakan eksistensi produk muslim maupun lokal.
4. Tidak adanya *excessive mark up* (*ghubn fakhisy*) atas harga produk yang dijualbelikan di atas covering biaya promosi dan marketing konvensional.
5. Harga barang dan bonus komisi penjualan diketahui secara jelas sejak awal dan dipastikan kebenarannya saat transaksi.
6. Tidak adanya eksploitasi pada jenjang manapun antara distributor ataupun antara produsen dan distributor, terutama dalam pembagian bonus yang merupakan cerminan hasil usaha masing-masing anggota.

Selain itu suatu perusahaan Multi Level Marketing dikatakan baik apabila telah memiliki SIUPL (Surat Izin Usaha Penjualan Langsung) yang dikeluarkan oleh Menteri Perdagangan Republik Indonesia. Syarat-syarat

⁴⁶ *Ibid.*, h. 105.

agar suatu perusahaan Multi Level Marketing mendapatkan SIUPL sebagaimana dijelaskan dalam pasal 2 yaitu⁴⁷:

1. Berbadan hukum Indonesia dalam bentuk Perseroan Terbatas (PT)
2. Memiliki modal yang sepenuhnya dimiliki badan hukum Indonesia dan/atau warga negara Indonesia dengan jumlah modal disetor sekurang-kurangnya sebesar Rp. 500.000.000,- (Lima Ratus Juta Rupiah).
3. Memiliki kantor dengan alamat yang benar, tetap dan jelas
4. Melakukan penjualan dan rekrutmen anggota melalui sistem jaringan.
5. Memiliki program pemasaran yang jelas, transparan, rasional dan tidak berbentuk skema jaringan pemasaran terlarang
6. Memiliki kode etik dan peraturan perusahaan yang lazim berlaku di bidang usaha penjualan langsung.
7. Memiliki barang dan/atau jasa yang nyata dan jelas dengan harga yang layak dan memenuhi ketentuan standar mutu barang dan/atau jasa yang berlaku di Indonesia.
8. Memberikan komisi, bonus dan penghargaan lainnya berdasarkan hasil penjualan barang dan/atau jasa yang dilakukn oleh mitra usaha dan jaringannya sesuai dengan yang diperjanjikan.
9. Memberikan informasi yang benar, jelas dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa serta memberi penjelasan penggunaan, perbaikan dan pemeliharaan.
10. Memiliki ketentuan tentang harga barang dan/atau jasa yang dijual dalam mata uang rupiah (Rp) dan berlaku untuk mitra ushaa dan konsumen
11. Menjamin mutu dan pelayanan purna jual kepada konsumen atas barang dan/atau jasa yang dijual
12. Memberikan alat bantu penjualan (starter kit) kepada setiap mitra usaha yang paling sedikit berisikan keterangan tentang barang dan/atau jasa, program pemasaran, kode etik dan/atau peraturan perusahaan
13. Memberikan tenggang waktu selama 10 (sepuluh) hari kerja kepada calon mitra usaha untuk memutuskan menjadi mitra usaha atau membatalkan pendaftaran dengan mengembalikan alat bantu penjualan (starter kit) yang telah diperoleh dalam keadaan seperti semula
14. Memberikan tenggang waktu selama 7(tujuh) hari kerja kepada mitra usaha dan konsumen untuk mengembalikan barang dan/atau jasa

⁴⁷ Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor : 13/M-Dag/Per/3/2006 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung.

apabila barang dan/atau jasa tersebut tidak sesuai dengan yang diperjanjikan

15. Membeli kembali barang, bahan promosi (brosur, katalog, leaflet) dan alat bantu penjualan (*starter kit*) yang dalam kondisi layak jual dari harga pembelian awal mitra usaha ke perusahaan dengan dikurangi biaya administrasi paling banyak 10 % (sepuluh persen) dan nilai setiap manfaat yang telah diterima oleh mitra usaha berkaitan dengan pembelian barang tersebut, apabila mitra usaha mengundurkan diri atau diberhentikan oleh perusahaan
16. Memberikan kompensasi berupa ganti rugi dan/atau penggantian atas kerugian akibat penggunaan, pemakaian dan pemanfaatan barang dan/atau jasa yang diperdagangkan akibat kesalahan perusahaan yang dibuktikan dengan perjanjian
17. Memberikan kompensasi berupa ganti rugi dan/atau penggantian apabila barang dan/atau jasa yang diterima atau dimanfaatkan tidak sesuai dengan perjanjian
18. Melaksanakan pembinaan dan pelatihan untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan mitra usaha agar bertindak dengan benar, jujur dan bertanggung jawab
19. Memberikan kesempatan yang sama kepada semua mitra usaha untuk berprestasi dalam memasarkan barang dan/atau jasa
20. Melakukan pendaftaran atas barang dan/atau jasa yang menurut suatu peraturan perundang-undangan wajib didaftarkan pada instansi yang berwenang.

Dengan demikian bisnis Multi Level Marketing syariah haruslah mengedepankan dasar-dasar prinsip di atas supaya terbebas dari kesamaran yang dilarang oleh agama. Karena yang halal itu jelas dan yang haram pun sudah jelas namun ada wilayah abu-abu atau samar (belum jelas kehalalan dan keharamannya) wilayah inilah yang disebut syubhat. Selain hal di atas, penting juga dilihat kegunaan barang-barang untuk diperjualbelikan adakah manfaatnya; atau manfaatnya tidak sebanding dengan harga barang sehingga orientasinya bukan semata-mata untuk memperoleh laba atau untung.

B. Sejarah Multi Level Marketing Syari'ah

“Multi Level Marketing berasal dari negara Amerika Serikat. Mulai diperkenalkan pada tahun 1940-an oleh Prof. Carl Rehnborg yang berasal dari Universitas Chicago.”⁴⁸ Dia lah pencetus pertama kali pemasaran produk dengan cara berjenjang. Motivasi untuk melahirkan Multi Level Marketing adalah kenyataan bahwa penjualan yang membutuhkan distributor hanya bisa memberikan keuntungan bagi sebagian orang saja yaitu orang-orang yang memiliki modal besar sehingga bagi kalangan yang tidak memiliki modal besar tidak akan bisa mengambil manfaat dari aktivitas penjualan barang melainkan hanya bisa sebagai penerima manfaat produk saja.

Akar dari Multi Level Marketing tidak bisa dilepaskan dari berdirinya Amway Corporation dan produknya *nutrilite* yang berupa makanan suplemen bagi diet agar tetap sehat. Konsep ini dimulai pada tahun 1930 oleh Carl Rehnborg, seorang pengusaha Amerika yang tinggal di Cina pada tahun 1917-1927. Setelah 7 tahun melakukan eksperimen akhirnya dia berhasil menemukan makanan suplemen tersebut dan memberikan hasil temuannya kepada teman-temannya. Tak kala mereka ingin agar dia menjualnya pada mereka, Rehnborg berkata “Kamu yang menjualnya kepada teman-teman kamu dan saya akan memberikan komisi padamu”.

Inilah praktek awal Multi Level Marketing yang singkat cerita selanjutnya perusahaan Rehnborg ini yang sudah bisa merekrut 15.000 tenaga penjualan dari rumah ke rumah yang kemudian dilarang beroperasi oleh pengadilan pada tahun 1951, karena mereka melebih-lebihkan peran dari makanan tersebut. Yang mana hal ini membuat Rich DeVos dan Jay Van Andel Distributor utama produk *nutrilite* tersebut yang sudah mengorganisasi lebih

⁴⁸ M. Rozani PC, *Mind Therapy For Multi Level Marketing*, (Jakarta Selatan: Hikmah, 2007), h. 3. Lihat juga Afif, Mufti, “Sistem Pemasaran Multi Level Marketing (Multi Level Marketing) Ditinjau Dari Hukum Ekonomi Syari'ah”, *dalam Jurnal Studi Islam*, Vol. 13 No. 2 (Desember 2018): h. 137. Lihat juga Hania, Bella Tahya dan Achmad Fajaruddin, “Business System Analysis Based On Multi Level Marketing In The Perspective Of Islamic Business Ethics,” *Jurnal iof Islamic Economics and Philanthropy*, Vol. 2 No. 1 (Februari 2019): h. 208.

dari 2000 distributor mendirikan American Way Association yang akhirnya berganti nama menjadi Amway.⁴⁹

Kemunculan strategi pemasaran produk melalui Multi Level Marketing di dunia lama kelamaan seiring dengan terjadinya hubungan antara negara Indonesia dengan negara lain dan banyaknya warga negara Indonesia yang pergi ke negara lain baik sebagai pekerja maupun sebagai pelajar dan mahasiswa maka Multi Level Marketing masuk juga ke negara Indonesia. “konsep Multi Level Marketing non syariah yang tumbuh dan berkembang di bumi nusantara ini sejak tahun 1986 dan kini telah mencapai 106 perusahaan.”⁵⁰

Prospek Bisnis Multi Level Marketing di Indonesia cerah. Pada bulan November 1998, tercatat ada 180 perusahaan yang menerapkan sistem penjualan langsung, dan 28 diantaranya menjadi anggota APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia). Tidak kurang 3 juta orang terlibat dalam 180 perusahaan ini, dengan omset 1,5 trilyun pada akhir 1997. Jika orang yang terlibat berjumlah 3 juta orang, dengan asumsi setiap orang memberi manfaat kepada masing-masing anggota keluarganya sebanyak 3 orang, 1 istri dan 2 anak, maka perusahaan dengan sistem penjualan langsung ini telah memberi manfaat kepada lebih dari 12 juta orang di Indonesia pada tahun 1997. Dengan penduduk lebih dari 200 juta orang, maka prospek bisnis ini masih dapat dikembangkan di masa depan. Dengan kata lain, prospek bisnis ini masih cerah.⁵¹

⁴⁹ Marimin, Agus, dkk, “Bisnis Multi Level Marketing (Multi Level Marketing) Dalam Pandangan Islam” dalam *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* Vol. 02, No. 02, (Juli 2016): 2477-6157. h. 108.

⁵⁰ Marimin, Agus, dkk, “Bisnis Multi Level Marketing (Multi Level Marketing) Dalam Pandangan Islam” dalam *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* Vol. 02, No. 02, (Juli 2016): 2477-6157. h. 107.

⁵¹ Harefa Andreas, *Multilevel Marketing*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1998), h. 101.

“Multi Level Marketing syariah di Indonesia, dipelopori Ahad-Net International.”⁵²

Dengan konsep Multi Level Marketing Ahad-Net adalah Multi Level Marketing Syari'ah pertama di Indonesia maupun di dunia. Ahad-Net didirikan oleh para pengusaha muslim yang peduli dengan peningkatan ekonomi umat (pengentasan kemiskinan) pada tanggal 1 Januari tahun 1996 tepat pukul 01.00 WIB di masjid Al Ittihad Tebet Jakarta Selatan selepas sholat, mau'izhoh hasanah, dan muhasabah akhir tahunan serta dzikir dan do'a bersama. Ahad-Net hanya beranggotakan ummat Islam.⁵³

C. Akad⁵⁴ Dalam Multi Level Marketing Syari'ah

1. Akad Bai'

a. Pengertian Bai'

Menurut term fiqih Islam jual beli dinamakan “*al-bai'*” yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu lain.”⁵⁵“Kata *al-bai'* mencakup dua pengertian, yaitu jual (*al-bai'*) dan beli (*al-syira'*).”⁵⁶ Bab jual beli memiliki uraian paling banyak bila dibandingkan dengan bab-bab yang lain dalam konteks muamalah.

Defenisi *al-bai'* secara terminologi berbeda-beda ulama dalam memberikan defenisi. “Menurut Imam Hanafi sebagaimana yang dikutip oleh Wahbah Az-Zuhaili jual beli adalah tukar-menukar *maal* (barang

⁵² *Ibid.*, h. 169.

⁵³ <http://online2ahadnet.tripod.com/profile.html>

⁵⁴ Akad dalam bahasa berarti ikatan atau tali pengikat. Menurut istilah akad adalah “pertalian atau keterikatan antara ijab dan qabul sesuai dengan kehendak syariah (Allah dan Rasulnya) yang menimbulkan akibat hukum pada objek yang diikat.” Lihat Nilam Sari, *Kontrak (Akad) dan Implementasinya pada perbankan Syariah di Indonesia*, (Banda Aceh: peNA, 2015), Hal. 34.; Rukun akad yaitu 1. Sighat (ijab iqabul) adalah ungkapan yang menunjukkan kerelaan/kesepakatan dua pihak yang melakukan kontrak akad, 2. Akid adalah pihak yang bertransaksi, 3. Objek transaksi. Lihat Mahmudatus Sa'diyah, *Fiqih Muamalah II (Teori dan Praktik)*, (Jawa Tengah: UNISNU Press, 2019), hal. 5-6

⁵⁵ Mardani, *Fikih Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2016), h. 101.

⁵⁶ Jaih Mubarak dan Hasanuddin, *Akad Jual-Beli*, (Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2018), h. 2.

atau harta) dengan *maal* yang dilakukan dengan cara tertentu.”⁵⁷

“Menurut Imam An-Nawawi sebagaimana yang dikutip Muhammad Rizqi Romadhon jual beli adalah pertukaran harta dengan harta atau sejenisnya dengan maksud untuk dimiliki.⁵⁸” Menurut Sayyid Sabiq jual beli adalah pertukaran harta dengan harta atas dasar kerelaan⁵⁹ Berdasarkan definisi di atas, maka pada intinya jual beli itu adalah tukar-menukar barang.

Pengertian Sayyid Sabiq di atas menyertakan “atas dasar kerelaan” dikarenakan saling rela merupakan sesuatu yang urgen menurut hukum Islam. Tukar menukar barang yang terjadi namun tidak didasari dengan sifat saling rela akan menyebabkan tukar menukar barang tersebut menjadi fasid. ‘*an-taradhi* (saling rela) harus ada ketika seseorang melakukan tukar menukar barang.

Saat ini umumnya praktek muamalah berlangsung melalui uang sebagai alat tukar⁶⁰ oleh karena uang telah dijadikan alat tukar yang sah dalam suatu negara bahkan di seluruh negara di dunia dan di antara suatu negara dengan negara lain. Sebelum ada uang orang-orang bermuamalah melalui pertukaran benda-benda yang berbeda yang berbeda jenisnya dikarenakan perbedaan kebutuhan.

Jual beli ada tiga jenis:

- 1) Jual beli barang yang dapat disaksikan langsung seperti jual beli kertas, pensil, kereta, obat-obatan dan lain sebagainya.

⁵⁷ Wahbah Az-Zuhaili, *Fikih Islam Wa Adillatuhu Jilid 5 Terjemah* (Jakarta: Gema Insani Pers, 2011), h. 25.

⁵⁸ Muhammad Rizqi Romadhon, *Jual Beli Online Menurut Madzhab Asy-Syafi'i*, (Jawa Barat: Pustaka Cipasung, 2015), h. 18.

⁵⁹ Sabiq, Sayyid, *Fikih al-Sunnah*, (Dar al-Fatih, 2009), h. 89.

⁶⁰ Lihat Harahap, Soritua Ahmad Ramdani, “Pemikiran Imam Al-Ghazali Tentang Fungsi Uang”, *dalam Jurnal Laa Maysir*, Vol. 6 No. 1 (2019): h. 8.

Jual beli ini hukumnya boleh dengan ijma ulama dan jual beli jenis inilah yang umumnya terjadi di masyarakat.

2) Jual beli yang ditentukan sifat-sifatnya dalam tanggungan.

Jual beli ini disebut dengan jual beli salam (pesanan). Jual beli ini barangnya tidak langsung diserahkan karena tidak ada barangnya di tempat atau barangnya belum dibuat. Jual beli ini hukumnya juga boleh dengan syarat pembeli menyebutkan ciri-ciri dari barang yang akan dibeli untuk dibuat.

3) Jual beli barang yang tidak dapat disaksikan langsung. Jual

beli semacam ini tidak sah menurut jumhur ulama karena barang yang diperjualbelikan masih bersifat bias yaitu bisa ada dan bisa tidak ada.

b. Hukum Bai'

Dalam ilmu fikih jual beli termasuk ke dalam bab *muamalah* yaitu bab yang membicarakan tentang hubungan di antara sesama manusia. Hukum-hukum dalam muamalah terus bergerak atau selalu mengikuti perkembangan jaman. Sebagaimana yang dikatakan Prof. Asmuni dalam bukunya :

Salah satu bagian dari hukum Islam yang selalu mengalami perkembangan dan kemajuan yang pesat adalah di bidang hukum muamalah. Hal ini sejalan dengan perkembangan yang dilakukan oleh komunitas manusia yang setiap saat selalu mencari bentuk-bentuk baru untuk dapat menopang kebutuhan mereka. Manusia tidak hanya bisa hidup hanya dalam satu sistem

perekonomian yang statis, akan tetapi selalu bergerak mengikuti gerak dan perkembangan dari tuntutan kebutuhan hidup itu sendiri.⁶¹

Pada asalnya hukum jual beli telah dihalalkan oleh agama Islam. Hal ini bisa dilihat dalam firman Allah dan sabda Nabi dan kesepakatan ulama sejak generasi salaf sampai generasi mutaakhirin. Tidak ada satu manusiapun yang dapat memenuhi kebutuhan hidupnya sendiri. Maka untuk memenuhi kebutuhan hidupnya manusia harus melakukan interaksi dengan manusia lainnya. Jual beli termasuk dalam interaksi sesama manusia yang dihalalkan.

Dalam Al-Quran Allah telah menghalalkan jual beli. Firman Allah:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. “(Q.S. Al-Baqarah:275)⁶²

Kandungan ayat ini bukan saja melarang praktek riba, tetapi juga sangat mencela pelakunya, bahkan mengancam mereka.

Adapun dalil sunnah diantaranya adalah hadits nabi:

سُئِلَ رَسُولُ اللَّهِ -صلى الله عليه وسلم- أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ قَالَ : عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

⁶¹ Asmuni, *Fikih Kontemporer Dalam Ragam Aspek Hukum*, (Medan: Wal ahsri Publishing, 2017), h. 181.

⁶² Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah Tafsir Al-Quran, 1971), h. 69 ;Pembahasan tentang penafsiran kontemporer ayat yang berkaitan dengan Riba lihat Mhd. Syahnan, *Modern Qur'anic Exegesis and Commercial Contracts: A Comparative Study of Rashid Ridha's and Sayyid Qutb's Interpretation of Some Riba Verses,*” in *Jurnal Miqot IAIN Medan*, (November-December 1997): 15-23; Mhd. Syahnan. “Larangan Spekulasi (*Gharar*) Dalam Kode Sipil Negara-Negara Arab: Suatu Analisa Sejarah Sosial Ekonomi,” in *Analytica Islamica*, Graduate Program of IAIN Medan, vol. 2 No. 2 (Nopember 2000): h. 168-180.

Artinya;”Rasulullah shallallahu ‘alaihi wasallam ditanya, “Pekerjaan bagaimana kah terafdhol? Sabda Nabi, “Pekerjaan seseorang dengan tangannya sendiri dan semua pekerjaan yang baik.”⁶³

Adapun Ijma’ adalah kesepakatan kaum muslimin terhadap bolehnya berjual beli serta terdapat banyak kebaikan padanya.⁶⁴ Isyarah hadits di atas amal yang disukai Islam, yang berharga diri ada aksi nyata bukan tanpa susah payah, tanpa produk yang dijual belikan tiba-tiba uang atau harta bertambah itulah riba yang terlarang.

Menurut Imam al-Syafi’i semua model jual beli hukum asalnya adalah mubah (boleh) manakala dilakukan atas dasar kerelaan kedua belah pihak, kecuali jual beli yang dilarang oleh Rasulullah. Jual beli bayar tunda atau jual beli bayar lebih cepat termasuk dalam kategori jual beli. Kedua belah pihak belum terikat selama belum sepakat dan rida untuk melakukan jual beli. Kedua belah pihak dilarang menyepakati perjanjian jual beli yang dilarang Rasul dan Al-Quran. Manakala unsur-unsur di atas telah dilakukan maka kedua belah pihak wajib melakukan jual beli dimana salah satu pihak tidak boleh mengembalikan barang atau harga yang dipertukarkan kecuali ada cacat atau pelanggaran atas syarat.⁶⁵

Nabi memberikan tuntunan ideal jual beli, melarang cara muamalah dengan landasan hal yang tidak dihalalkan syariat. Rasul memerintahkan syarat mabrur, pada jual beli. “Jual beli mabrur adalah jual beli yang dilakukan dengan baik, sehingga tidak ada pemalsuan, tidak ada khianat dan pelakunya tidak melakukan maksiat saat jual

⁶³ Muhammad bin Ismail Al-Amir Ash-Shan’ani, *Subulussalam Terjemahan Jilid 2* (Jakarta: Darus sunnah pers, 2011), h. 308.

⁶⁴ *Ibid.*, h. 27.

⁶⁵ Imam Abu Abdullah Muhammad Bin Idris Asy-Syafi’i, *Al-Umm*, Juz III, (Daral Fikr), t.th, h. 3.

beli.”⁶⁶ Perintah Rasul ini agar hikmah jual beli dapat terwujud dalam kehidupan masyarakat.

Nabi memberikan hak khiyar bagi penjual dan pembeli yaitu hak untuk memilih antara meneruskan jual beli atau membatalkannya. Di antara hikmah dari hak khiyar ini adalah agar tidak terjadi pemalsuan dan penipuan yang dapat membuat pertikaian di antara sesama muslim maupun di antara sesama manusia yang berakibat pada permusuhan sesama muslim maupun non muslim.

Rasul melarang memperjualbelikan barang-barang najis dan juga barang-barang tidak bermanfaat semisal anjing, babi, khamar, juga patung. Nabi juga melarang berjual beli menggunakan cara yang dilarang seperti jual beli yang memiliki dua akad sehingga tidak jelas akad yang digunakan, menjual barang yang tidak ada dan lain sebagainya.

c. Rukun Bai'

“Rukun adalah unsur-unsur yang membentuk sesuatu”⁶⁷ atau bisa juga dikatakan rukun dalam muamalah adalah “salah satu unsur yang membentuk terjadinya akad, tidak ada rukun berarti tidak adanya akad.”⁶⁸ “Jumhur ulama mengatakan jual beli yang tidak memenuhi rukun adalah jual beli yang tidak sah sedang Imam Hanafi mengatakan jual beli itu dianggap rusak”.⁶⁹ Ke dua bentuk transaksi semacam ini sama-sama berakibat pada tidak akan terjadinya perpindahan hak milik

⁶⁶ Al-Jaziri, *Al-Fikih 'Ala Mazahib Al-Arba'ah*, (Dar al-Fikr, 2003), h. 124.

⁶⁷ *Ibid.*, h. 9.

⁶⁸ Ariyadi, *Jual Beli Online Ibnu Taymiah*, (Yogyakarta: Diandra Kreatif, 2018), h. 4.

⁶⁹ *Ibid.*, h. 34.

di antara pelaku jual beli sehingga hal ini merupakan memakan harta orang lain secara batil.

Mayoritas ulama berpendapat bahwa rukun jual beli ada empat⁷⁰ yaitu:

- 1) Penjual disyaratkan berakal, tidak terpaksa (atas kemauannya sendiri), bukan pemboros dan pailit.
- 2) Pembeli disyaratkan berakal, tidak terpaksa (atas kemauannya sendiri), bukan pemboros dan pailit.

Berakal yaitu mempunyai akal yang sehat tidak gila, sehingga dengan sehatnya akal maka seseorang itu sadar terhadap apa yang dilakukannya. Oleh karena itu muamalah dihukumi batal karena dikerjakan anak kecil dan orang gila sebab ketiadaan akal atau belum *mumayyiz*⁷¹. Jika orang gila dapat sadar seketika dan gila seketika (kadang-kadang sadar dan kadang-kadang gila) maka akad yang dilakukannya pada waktu sadar dinyatakan sah dan akad yang dilakukannya ketika gila maka akad itu hukumnya tidak sah. Bagaimana hukumnya jual beli yang dilakukan oleh anak-anak? Dalam hal ini ulama berbeda pendapat sebagaimana yang dikutip oleh Dr. Rozalinda mengatakan bahwa:

⁷⁰ *Ibid.*, h. 29. M.S, Syaifullah, "Etika Jual Beli Dalam Islam," *Dalam Hunafa: Jurnal Studia Islamika*, Vol. 11 No. 2 (Desember 2014): h. 376.

⁷¹ *Mumayyiz* ialah mengetahui perkara baik dan tidak baik kurang lebih berusia 7 tahun. Pembahasan lebih detail tentang ini lihat Lihat juga secara umum Mhd. Syahnan, *Modernization of Islamic Law of Contract* (Jakarta: Badan Litbang & Diklat Departemen Agama RI, 2009), h. 130-135; Mhd. Syahnan, *Hukum Islam dalam Bingkai Transdisipliner* (Medan: Perdana Publishing, 2018), h. 116-120.

Ulama dari kalangan Hanafiyah, Malikiyah dan Hanabilah berpendapat transaksi jual beli yang dilakukan anak-anak yang telah *mumayyiz* adalah sah selama ada izin dari walinya. *Mumayyiz* yang dimaksudkan adalah mengerti dengan jual beli yang dilakukannya. Ulama Syafi'iyah berpendapat jual beli yang dilakukan oleh anak kecil tidak sah karena tidak ada ahliyah (kepantasan/kemampuan). Dalam hal ini ulama Syafi'iyah memandang *aqid* (pihak yang berakad) disyaratkan cerdas maksudnya telah baligh dan mempunyai kemampuan dalam persoalan agama dan harta.⁷²

Seiring dengan perkembangan zaman, anak-anak yang lahir di abad belakangan saat sekarang kemajuan IQ-nya begitu pesat walaupun belum *baligh*. Kalau dipersyaratkan baligh sebagai syarat sahnya akad tentu akan menimbulkan kesulitan dalam kehidupan manusia. Bagi anak-anak yang sudah mengerti dan dapat membedakan yang baik dan buruk serta mengerti tentang objek yang dibelinya, boleh saja melakukan jual beli. Namun jual beli yang diijinkan adalah terhadap barang-barang kecil dan murah, seperti makanan, mainan, pensil, buku tulis, dan lain sebagainya. Sementara itu, terhadap jual beli benda-benda yang besar seperti pakaian, kendaraan, rumah, dan lain sebagainya dan memerlukan kepandaian dalam menilai mutu produk maka anak-anak tidak sah dalam melakukan jual beli ini.

Atas kemauannya sendiri yaitu jual beli yang dilakukan tidak dengan paksaan atau intimidasi oleh orang

⁷² Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syari'ah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016), h. 66.

lain atau pihak ketiga selain penjual dan pembeli.⁷³ Jual beli yang terjadi akibat intimidasi atau dipaksa maka jual beli ini tidak sah karena salah satu prinsip jual beli adalah suka sama suka yang hal ini sesuai dengan Al-Quran surat An-Nisa ayat 29:

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً

عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”(Q.S An-Nisa:29).⁷⁴

Namun syariat Islam juga membenarkan pemaksaan yang memiliki sebab yang dibenarkan oleh syariat untuk memelihara harta pihak lain sebagaimana tulisan Dr. Rozalinda dalam bukunya “Kecuali pemaksaan itu suatu hal yang mesti dilakukan karena menjaga hak orang, seperti menjual barang gadai karena keputusan hakim untuk melunasi hutang.”⁷⁵

Bukan pemboros dan pailit (bangkrut) yaitu orang-orang yang menghambur-hamburkan harta secara sia-sia,

⁷³ Lihat Wahidin, Ade, “Prinsip Saling Relasi Dalam Transaksi Ekonomi Islam (Tafsir Analitis Surat An-Nisa [4] Ayat 29),” dalam *Ad-Deenar: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 2 No. 2 (2018): h. 116-130.

⁷⁴ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah Tafsir Al-Quran, 1971), h. 122.

⁷⁵ *Ibid.*, h. 67.

orang ini dilarang melakukan jual beli demi menjaga hartanya dari hal-hal yang tidak bermanfaat dan menjaga harta dari pemborosan yang dilarang oleh agama. Oleh sebab itu orang kategori ini terlarang untuk bermuamalah melebihi kebutuhan.

Beragama Islam yaitu syarat bagi pembeli yang hendak membeli Al-Quran, kitab-kitab hadits dan perkataan para salaf. Oleh sebab itu menurut pendapat yang azhar dalam mazhab Syafii pembelian mushaf yang dilakukan kepada orang kafir tidak sah.

Tidak ada unsur permusuhan dalam kasus pembelian senjata. Oleh karena itu tidak sah pembelian senjata oleh pihak musuh seperti pedang, senjata api dan lain sebagainya sebab senjata itu akan digunakan untuk memerangi orang Islam.

- 3) Sighat (ijab-qobul) yaitu pernyataan dari penjual dan pembeli.

Sighat boleh menggunakan perkataan, isyarat juga tulisan.⁷⁶ Semua itu serupa dalam hukum dan maknanya. Oleh sebab itu maka akad bagi orang yang bisu sah dengan menggunakan tulisan. Sighat disyaratkan diucapkan oleh orang yang mampu (*ahliyah*) yaitu pelaku akad adalah orang yang memahami apa yang diucapkan dan dilakukan dan juga menyadari perbuatan dan dampak dari perbuatannya,

⁷⁶ Lihat Supriadi, *Konsep Harga Dalam Ekonomi Islam*, (Bogor: Guipedia Publisher, 2018), h. 22-23.

bersesuaian antara ijab dan qobul dan menyatunya majelis atau tempat akad . Ada dua bentuk akad yaitu:

- a) Akad dengan kata-kata, dinamakan juga dengan ijab qobul. Ijab yaitu kata-kata yang diucapkan terlebih dahulu. Misalnya penjual berkata “Baju ini saya jual dengan harga Rp. 10.000,- Qobul yaitu kata-kata yang diucapkan kemudian. Misalnya pembeli berkata “barang saya terima”.
- b) Akad dengan perbuatan, dinamakan juga dengan jual beli *mu'athah (bai'ul mu'aathaah)*.⁷⁷ Misalnya pihak yang membeli dan yang menjual sama-sama tidak mengucapkan kata-kata terkait muamalah yang mereka lakukan atau terkadang hanya satu pihak saja yang mengucapkan ijab qobul. Imam An-Nawawi dan ulama lainnya memutuskan keabsahan jual beli *mu'athah* dalam setiap transaksi yang menurut urf tergolong sebagai jual beli karena tidak ada ketentuan yang mensyaratkan pelafazhan suatu akad. Karena itu akad dikembalikan kepada kebiasaan yang berlaku. Namun sebagian ulama hanya memperbolehkan jual beli *mu'athah* ini khusus pada barang yang kecil-kecil seperti pena, beras, obat-obatan dan lain sebagainya.

⁷⁷ Mardani, *Fikih Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2016), h. 102.; Lihat juga H.M. Pudjiharjo dan Nur Faizin Muhith, *Fikih Muamalah Ekonomi Syariah*, (Malang: UB Press, 2019), h. 28.

4) Objek akad atau barang yang diperjualbelikan disyaratkan suci, halal, bermanfaat dan diketahui jenis, kualitas, harga dan tidak rusak. Begitu juga tidak sah jual beli barang yang bercampur dengan najis yang tidak dapat disucikan seperti susu, cat, minyak zaitun, madu, atau sirup karena hal ini termasuk ke dalam pengertian najis yang tidak dapat disucikan. Adapun benda yang terkena najis namun dapat disucikan seperti baju, kayu, dan lain sebagainya maka jual beli benda ini sah karena dapat disucikan. Objek jual beli terdiri dari benda yang berwujud dan benda yang tidak berwujud, yang bergerak maupun yang tidak bergerak. Barang yang diperjualbelikan harus ada atau bisa diadakan jika jual beli dilakukan dengan cara pesanan (jual beli salam), barang juga harus bisa diserahkan pada saat transaksi atau pada waktu yang telah disepakati, zat dan cara mendapatkannya dibolehkan syariat, barang yang diperjualbelikan harus diketahui spesifikasinya, barang yang diperjualbelikan harus milik penjual atau wakilnya, barang yang bukan milik sendiri tidak boleh diperjualbelikan kecuali ada mandat yang diberikan oleh orang yang mempunyai barang.⁷⁸

⁷⁸ Lihat Rahmawati, "Jual Beli Pakan Ternak Babi Dalam Hukum Islam", dalam *Jurnal Muamalah*, Vol. V No. 1 (Juni 2015): hal. 94-95, Lihat juga Susiawati, Wati, "Jual Beli Dalam Konteks Kekinian", dalam *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 8 No. 2 (November 2017): h. 176-178.

d. Macam-Macam Jual Beli Yang Dilarang

Diantara macam-macam jual beli yang dilarang adalah:

- 1) “Jual beli *‘inah* yaitu terjadinya dua jual beli atas barang yang sama dengan dua harga; harga tunai dan harga tangguh (angsur)”⁷⁹. Contohnya seseorang menjual barang dengan harga tunai dalam rangka membelinya kembali dengan harga tangguh, atau seseorang membeli barang dengan harga tunai dalam rangka menjualnya kembali dengan harga tangguh. Jual beli ini menurut ulama Malikiyah disebut dengan bai ‘ajal. *Contoh jual beli ini yaitu A menjual rumah kepada B dengan harga 300 juta rupiah dengan pembayaran dicicil kemudian si A tadi membeli kembali rumah itu dengan harga 200 juta dengan dibayar secara tunai.*

Wahbah Az-Zuhaili menginformasikan gambaran atau bentuk jual beli *‘inah* dan mengelompokkannya menjadi tiga bentuk:⁸⁰

- a) Dua harga; seseorang berkata “belilah barang ini (milik saya) dengan harga sepuluh (tunai) dan saya akan membelinya kembali dengan harga dua belas (tangguh).”

⁷⁹ Jaih Mubarak dan Hasanuddin, *Akad Jual-Beli*, (Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2018), hal. 187. Lihat juga Mulyawisdawati, Richa Angkita dan Mufti Afif, “Jual Beli Model Inah di Lembaga Keuangan Syariah: Tinjauan Konsep, Hukum dan Implementasi.” *Dalam Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 3 No. 1 (Februari 2018): h. 69.

⁸⁰ Wahbah Az-Zuhaili, *Fikih Islam Wa Adillatuhu* Jilid 5 *Terjemah*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2011), h. 169; Pembahasan lebih lanjut tentang gharar dan spekulasi dalam konteks perundangan negara Islam lihat Mhd. Syahnan. “Larangan Spekulasi (*Gharar*) Dalam Kode Sipil Negara-Negara Arab: Suatu Analisa Sejarah Sosial Ekonomi,” in *Analytica Islamica*, Graduate Program of IAIN Medan, vol. 2 No. 2 (Nopember 2000): 168-180.

- b) Tanpa menyebut harga; seseorang berkata “belilah suatu barang untuk saya, saya akan memberimu keuntungan.” Dalam jual beli ini tidak disebutkan harga barang, yang disebutkan bahwa pembeli berjanji akan memberi keuntungan kepada penjual.
- c) Pesanan (*alwa'd*); seseorang menerima pesanan untuk pembelian barang. Karena pesanan tersebut, yang bersangkutan membeli barang dari pihak lain (ketiga). Kemudian ia berkata kepada pemesan “Belilah barang ini kepada saya dengan harga tunai. Kamu boleh menjualnya kepada pihak lain dengan harga yang sama, lebih rendah atau lebih tinggi, baik pembayaran harganya dilakukan secara tunai maupun secara tangguh.”

2) Jual Beli Benda Haram

Masalah jual beli benda haram mendapatkan perhatian yang cukup besar dalam Islam. Keberadaan hukum haram disyariatkan Allah di antara tujuannya adalah untuk menguji loyalitas keimanan. “Arti haram secara bahasa adalah terlarang atau dilarang.”⁸¹ Sesuatu yang diharamkan merupakan tuntutan syari’ah untuk meninggalkannya. Pelakunya akan memperoleh hukuman di dunia dan di akhirat. Pada umumnya benda atau barang yang diharamkan dibedakan menjadi dua yaitu:

- a) Benda yang haram karena substansi atau zatnya seperti darah, babi, anjing dan lain sebagainya karena barang-barang tersebut diharamkan oleh Allah dan Rasulnya.
- b) Benda yang haram karena prosesnya, seperti kambing (hewan halal) yang disembelih tidak sesuai dengan syariah sehingga daging kambing

⁸¹ *Ibid.*, h. 20.

tersebut haram dimakan, barang yang didapat dari hasil pencurian, korupsi, sogok-menyogok dan lain-lain sebagainya yang didapatkan dengan cara yang tidak dibenarkan oleh agama.⁸²

Ketentuan ini berdasarkan hadits Nabi yaitu:

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ -صلى الله عليه وسلم- نَهَى عَنْ تَمَنِ الْكَلْبِ
وَمَهْرِ الْبَيْعِ وَخُلُوفِ الْكَاهِنِ

Artinya;”Rasulullah melarang memakan uang hasil penjualan anjing, uang pelacuran dan upah perdukunan.” (HR. Muttafaq alaih).⁸³

Termasuk ke dalam jual beli benda haram adalah jual beli yang dilakukan dengan harga yang diharamkan seperti khamar, bangkai, dan lain-lain sebagainya yang termasuk ke dalam benda-benda yang diharamkan oleh syariat.

- 3) “Jual beli *Najasy*, yaitu memberikan tambahan harga pada barang dagangan. Hal tersebut dilakukan atas kerja sama dengan penjual, sehingga mereka berserikat dalam dosanya.”⁸⁴“*Najasy* juga berarti menawar harga barang

⁸² Lihat Imron Rosyadi dan Muhammad Muinudinillah Basri, *Ushul Fikih Hukum Ekonomi Syariah*, (Jawa Tengah: Muhammadiyah University Press, 2020), h. 47-49.

⁸³ Muhammad bin Ismail Al-Amir Ash-Shan’ani, *Subulussalam Terjemahan Jilid 2* (Jakarta: Darus Sunnah Pers, 2011), h. 315.

⁸⁴ Wahbah Az-Zuhaili, *Fikih Islam Wa Adillatuhu Jilid 5 Terjemah*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2011), h. 171.

dengan harga tinggi karena bukan ingin membelinya, tapi untuk memperdaya orang lain.”⁸⁵ Hal ini berarti tolong-menolong dalam perbuatan dosa dan pelanggaran yang diharamkan oleh Allah dan Rasulnya baik dalam Al-quran maupun dalam Hadits Nabi.

Orang yang memberikan tawaran harga pada barang disebut *najisy* karena dia membangkitkan hasrat pada barang tersebut dan meninggikan harganya. Dalil yang mengharamkan jual beli *Najasy* adalah sabda rasul yaitu :

نَهَى النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنِ النَّجْشِ

Artinya: “Rasulullah melarang berjualan dengan *Najasy* (memuji barang dagangan secara berlebihan).” (HR. Muttafaq ‘alaih)⁸⁶

Misalnya, ada calon pembeli (si A) yang menawar barang seharga sepuluh ribu rupiah dan dia memang benar-benar ingin membelinya. Lalu datanglah si B, yaitu orang yang berpura-pura menawar barang tersebut seharga lima belas ribu rupiah. Karena takut tidak mendapatkan barang tersebut, akhirnya si A menaikkan penawaran menjadi dua puluh ribu rupiah sehingga penjual akhirnya menjual barangnya pada si A.

⁸⁵ Muhammad bin Ismail Al-Amir Ash-Shan’ani, *Subulussalam Terjemahan Jilid 2* (Jakarta: Darus Sunnah Pers, 2011), hal. 350. Lihat Febriyarni, Busra, “Fiqh al-Hadits Etika Bisnis (Tinjauan Kesahihan dan Pemahaman),” dalam *Al-Istinbath: Jurnal Hukumi slam*, Vol. 1 No. 2, 2016: h. 154.

⁸⁶ Muhammad bin Ismail Al-Amir Ash-Shan’ani, *Subulussalam Terjemahan Jilid 2* (Jakarta: Darus Sunnah Pers, 2011), h. 349.

Ibnu Abdi Al-Bar, Ibnu Al arabi dan Ibnu Hazm sebagaimana yang dikutip oleh Ash-Shan'ani mengatakan bahwa haram hukumnya apabila selisih harganya melebihi harga yang semestinya. Seandainya ada seseorang yang menjual barang di bawah harga semestinya lalu ia menaikkannya agar mencapai harga yang wajar, maka orang tersebut tidak disebut pelaku *Najasy* yang telah melakukan maksiat. Justru bisa jadi berpahala sesuai niatnya.⁸⁷

Di antara tujuan melakukan najasy adalah:

- a) Ingin menunjukkan kepada penjual bahwa dirinya adalah orang yang kaya dan ini merupakan bagian dari sifat ujub.
 - b) Ingin mendapatkan keuntungan yang berlipat ganda bagi penjual.
 - c) Membuat pembeli menjadi rugi.
- 4) *Talaqqi Rukban* atau pedagang berasal dari desa yang belum tahu harga.⁸⁸ Hal ini tidak diperbolehkan karena dapat merugikan orang yang tidak mengetahui harga pasar. Dalam hal ini pelaku memanfaatkan ketidaktahuan pedagang dari desa untuk memperoleh keuntungan yang besar. Termasuk juga ke dalam jual beli ini yaitu seorang supier dari kota datang ke produsen yang tidak mengetahui perkembangan harga di pasaran. Oleh karena itu Larangan dalam hal ini bersifat umum untuk setiap yang datang pada suatu tempat yang tidak mengetahui harga walaupun dia berasal bukan dari pedalaman.

⁸⁷ Muhammad bin Ismail Al-Amir Ash-Shan'ani, *Subulussalam Terjemahan Jilid 2* (Jakarta: Darus Sunnah Pers, 2011), h. 350.

⁸⁸ Lihat Harun, *Fiqh Muamalah*, (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017), h. 76.

- 5) Jual beli ketika azan jum'at. Waktunya yaitu ketika imam naik mimbar sampai selesai sholat jum'at.⁸⁹ Hal ini berdasarkan ayat Quran surat Al-Jumu'ah ayat 9:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا نُودِيَ لِلصَّلَاةِ مِنْ يَوْمِ الْجُمُعَةِ فَاسْعَوْا إِلَىٰ ذِكْرِ

اللَّهِ وَذَرُوا الْبَيْعَ ۚ ذَٰلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٩﴾

Artinya: "Hai orang-orang beriman, apabila diseru untuk menunaikan shalat Jum'at, Maka bersegeralah kamu kepada mengingat Allah dan tinggalkanlah jual beli yang demikian itu lebih baik bagimu jika kamu mengetahui."⁹⁰(Q.S Al-Jumu'ah: 9)

Yang dilarang melakukan jual beli dalam ayat ini adalah bagi orang-orang yang wajib melaksanakan ibadah sholat jum'at, adapun bagi orang yang tidak wajib melaksanakan sholat jum'at seperti anak kecil, orang yang sakit, dan wanita maka tidak dilarang melakukan jual beli ketika azan jum'at.⁹¹ Namun larangan jual beli ini tidak berlaku bagi azan pada sholat wajib yang lain selain karena larangan pada ayat hanya terbatas pada sholat jum'at, sholat wajib yang lain tidak terikat dengan aturan seperti pada sholat jum'at seperti didahului oleh dua khutbah dan lain sebagainya.

⁸⁹ Lihat Azazy, Yusup dan Rusmani, "Prinsip Bisnis Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Islam" dalam *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*. Vol. V. No. 2 (Juli 2018): h. 106.

⁹⁰ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah Tafsir Al-Quran, 1971), h. 933.

⁹¹ Lihat Abdullah, Fahmi, "Pemahaman Dan Pengamalan Surat Al Jumuah Ayat 9-10 (Studi Kasus Pada Pedagang Di Lingkungan Masjid Ampel Surabaya)," dalam *Jurnal JESTT*, Vol. 1 No. 1 (Januari 2014): h. 8.

- 6) *Ihtikar* (monopoli) yaitu menyimpan barang dagangan yang merupakan kebutuhan pokok masyarakat dan menunggu harganya naik, padahal masyarakat membutuhkannya.”⁹² “illat (motivasi hukum) *ihtikar* adalah *kemudharatan* yang menimpa orang banyak”.⁹³ Hal ini diharamkan berdasarkan hadits Nabi yaitu:

عَنْ سَعِيدِ بْنِ الْمُسَيَّبِ يُحَدِّثُ أَنَّ مَعْمَرًا قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَنْ
اِحْتَكَرَ فَهُوَ خَاطِئٌ

Artinya: "sahabat sa'id bin musayyab berkata: sesungguhnya ma'mar berkata, "Rasulullah saw. bersabda, 'Barangsiapa menimbun barang, maka ia berdosa', (HR Muslim)⁹⁴

Abu yusuf sebagaimana yang dikutip oleh Abdus sami' Ahmad Iman mengatakan bahwa larangan ini bersifat umum yaitu setiap barang yang jika ditahan dapat merugikan orang banyak maka menahannya dikategorikan penimbunan walaupun berupa emas dan perak.⁹⁵

Jika ada orang yang memonopoli barang hanya dia yang menjualnya, lalu dia mengambil keuntungan secara

⁹² Wahbah Az-Zuhaili, *Fikih Islam Wa Adillatuhu Jilid 5 Terjemah*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2011), hal. 179. Lihat Putra, Muhammad Deni dan Frida Amelia, “Dampak Ihtikar Terhadap Mekanisme Pasar Dalam Perspektif Islam”, dalam *Jurnal Imara*, Vol. 3 No. 2 (Desember 2019): h. 184.

⁹³ Taqiyuddin, Hilman, “Ikhtikar (Penimbunan Barang Dagangan) Dan Peran Pemerintah Dalam Menanganinya Guna Mewujudkan Stabilitas Ekonomi” dalam *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*. Vol. 10 No. 1 (Januari-Juni 2018). h. 22.

⁹⁴ Muhammad bin Ismail Al-Amir Ash-Shan'ani, *Subulussalam Terjemahan Jilid 2* (Jakarta: Darus Sunnah Pers, 2011), h. 344.

⁹⁵ Lihat Abdus sami' Ahmad Iman, *Pengantar Studi Perbandingan Mazhab* (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2016), h. 364.

besar-besaran dari masyarakat, maka ini tidak halal baginya.⁹⁶ Karena semacam ini sama dengan bai' al-mudhthor artinya menjual barang kepada orang yang sangat membutuhkan. Dalam kasus ini pemerintah bisa melakukan pemaksaan harga.⁹⁷

Dari segi sumber atau asal barang yang disimpan, barang dapat dibedakan menjadi dua :

- a) *Barang yang diproduksi sendiri (di dalam negeri).*
- b) *Barang yang diproduksi dari luar negeri (barang impor).*

Barang yang diproduksi di dalam negeri boleh disimpan sesuai kebutuhan pemiliknya apalagi jika barang itu merupakan hasil dari panen yang ditanamnya sendiri maka hal ini tidak dinamakan dengan ihtikar, sedangkan barang yang merupakan impor maka harus dijual apabila publik membutuhkannya maka menimbun barang ini tidak dibolehkan.

- 7) *“Menawar atas penawaran orang lain, menjual atas jual beli orang lain dan membeli atas pembelian orang lain.”⁹⁸ Hal ini tidak boleh dilakukan apabila antara penjual dan pembeli sudah masuk dalam wilayah khiyar (hampir jadi*

⁹⁶ Lihat Nuraini, Putri, “Dampak Ekonomi dari Ihtikar dan Siyasa Al-Ighraq dalam Konsep Jual Beli”, dalam *Al-Hikmah: Jurnal Agama dan Ilmu Pengetahuan*, Vol. 16 No. 1 (April 2019): h. 38.

⁹⁷ Lihat Nasution, Adnan Muroh, “Batasan Mengambil Keuntungan Menurut Hukum Islam”, dalam *Jurnal El-Qanuny*. Vol. 4 No. 1 (Januari-Juni 2018): h. 89.

⁹⁸ ini berdasarkan Hadits Shohih yang diriwayatkan Imam Bukhori dan Imam Muslim, Lihat Muhammad Fuad Abdul Baqi', *Al-Lu'lu' wal Marjan Jilid 2 Terjemah*, (Semarang: PT. Karya Toha Putra, 1414 H), h. 311.

melaksanakan jual beli) atau ada indikasi bahwa antara penjual dan pembeli telah memiliki kesepakatan.⁹⁹ Apabila belum masuk dalam wilayah khiyar atau secara uruf (kebiasaan) dianggap masih hanya sekedar tawar-menawar biasa maka tidak dilarang menawar atas penawaran, dan membeli atas pembelian orang lain.

- 8) *Jual beli barang untuk tujuan maksiat, seperti menjual anggur kepada pembuat khamar, menjual senjata kepada perampok, menjual kunci untuk mencuri sepeda motor dan lain sebagainya yang dapat digunakan untuk membantu agar terjadi kemaksiatan.*
- 9) *Jual beli yang mengandung unsur tadlis, yaitu mengandung penipuan. Contoh penjualan iyang mengandung unsur tadlis ini seperti menyembunyikan cacat dari barang iyang diperjualbelikan, informasi idari ipenjual yang tidak sesuai dengan fakta yang ada pada barang yang diperjualbelikan. Tadlis ini bisa terjadi dari sisi kualitas dan dari sisi kuantitas barang/objek transaksi.*
- 10) *jual beli yang mengandung unsur ghabn yaitu jual beli dengan pengurangan timbangan barang yang diperjualbelikan sehingga tidak sesuai dengan kesepakatan sebelumnya. Dasar larangan jual beli ini adalah firman Allah dalam surah Al-Muthoffifin ayat 1-3.(1. Kecelakaan*

⁹⁹ Lihat Sobari, Alwan, "Larangan Menjual Barang Yang Sudah Dijual", dalam *Jurnal Tawshiyah*. Vol. 12 No. 2 (2017). hal. 5; Lihat Idri, *Hadis Ekonomi: Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi*, (Jakarta: PT. Kharisma Putra Utama, 2017), h. 162.

besarlah bagi orang-orang yang curang, 2. (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, 3. Dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi). (Q.S Al-Muthoffin: 1-3).¹⁰⁰

- 11) *Jual beli dengan orang yang diketahui bahwa seluruh hartanya haram, seperti penjual mengetahui bahwa uang yang dimiliki pembeli adalah berasal dari mencuri, merampok, menipu, sogok menyogok, atau didapatkan dari hasil penjualan khamar, patung yang disembah dan lain sebagainya yang dilarang oleh syariat agama. Jika harta si pembeli bercampur antara yang halal dan yang haram maka transaksi jual beli tersebut hukumnya makruh.¹⁰¹*
- 12) *Jual beli orang yang dipaksa. Jual beli dianggap tidak sah apabila dilakukan dengan cara paksaan kepada pembeli agar ia melakukan transaksi jual beli karena diantara syarat sah jual beli adalah jual beli dilakukan atas dasar kerelaan kedua belah pihak. Jual beli juga tidak sah apabila paksaan juga dilakukan kepada penjual agar ia mau menjual barang miliknya.*
- 13) *Jual beli benda yang tidak iada atau ada kemungkinan benda itu tidak iada maka tidak sah. Seperti jual beli janin*

¹⁰⁰ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah Tafsir Al-Quran, 1971), h. 1035.

¹⁰¹ Hal ini menurut pendapat Imam Asy-Syafii Lihat Wahbah Az-Zuhaili, *Fikih Islam Wa Adillatuhu Jilid 5 Terjemah*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2011), h. 181.

yang masih ada dalam kandungan, jual beli permata yang masih ada dilautan karena belum terwujud. Termasuk juga jenis ini adalah jual beli benda yang tidak bisa diserahterimakan walaupun barang itu adalah milik penjual, seperti jual beli barang yang dicuri, jual beli burung yang belum ditangkap, dan benda yang hilang ini tidak sah untuk dijadikan harga dalam transaksi jual beli.

14) *Jual beli urbun (persekot), yaitu jual beli yang dilakukan dengan pembeli membayar sebagian, lebih atau kurang dan tidak sampai lunas dengan syarat apabila jual beli tersebut dilanjutkan maka pembayaran awal tadi dihitung sebagai bagian dari pembayaran namun bila jual beli tidak dilanjutkan maka pembayaran awal tadi menjadi milik penjual. Jual beli ini adalah jual beli yang terlarang menurut jumhur ulama.*¹⁰²

15) *Menjual barang yang dimiliki tapi barangnya belum diterima oleh si penjual. Hal ini dikarenakan jual beli ini bisa mengandung unsur gharar sebab barang yang belum diterima penjual tadi dimungkinkan bisa rusak sebelum diterima penjual dari penjual di atasnya. Maka jual beli pertama (penjual dari penjual di atasnya) batal dan jual beli berikutnya juga batal dengan sendirinya.*

e. *Khayar Dalam Jual beli*

¹⁰² Lihat Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syari'ah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016), h. 79.

Dalam transaksi jual beli syariat Islam memberlakukan khiyar antara penjual dan pembeli. Hikmah dari adanya khiyar adalah agar tidak terjadi perselisihan antara penjual dan pembeli terkait dengan transaksi yang telah dilakukan, memberikan ketenangan batin antara penjual dan pembeli, untuk menjamin kesempurnaan dan kejujuran antara penjual dan pembeli. Yang dimaksud dengan khiyar adalah hak bagi penjual dan pembeli untuk memilih antara melanjutkan jual beli atau membatalkan jual beli karena sebab-sebab tertentu.

Pada dasarnya akad jual beli adalah bersifat mengikat artinya apabila jual beli sudah terjadi maka akan berpindahlah kepemilikan benda yang diperjualbelikan namun Islam menetapkan hak khiyar dalam jual beli sebagai bentuk kasih sayang kepada pelaku akad.

Khiyar ada beberapa bentuk, bila dilihat dari aspek pihak yang melakukan akad maka khiyar ada dua yaitu khiyar syarat dan khiyar ta'yin. Bila dilihat dari aspek sumber syara' maka khiyar terbagi ke dalam tiga macam yaitu khiyar majlis, khiyar 'aib dan khiyar ru'yah.

Khiyar dilihat dari aspek pelaku akad yaitu:

1) Khiyar syarat

Yang dimaksud dengan khiyar syarat ialah hak memilih bagi penjual dan pembeli untuk melanjutkan atau membatalkan jual beli dengan persyaratan dalam waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan. Ulama Hanafiyah dan Syafi'iyah berpendapat bahwa jangka waktu khiyar syarat ini maksimum adalah tiga hari, sedangkan Ulama Malikiyah dan Hanabilah berpendapat bahwa jangka waktu khiyar syarat ini tergantung kesepakatan antara penjual dan pembeli. untuk sahnya

khiyar syarat ini maka pembatalan akad jual beli harus dilakukan di dalam waktu yang telah disepakati dan pembatalan itu diketahui oleh pihak yang lain apabila orang yang melakukan khiyar meninggal dunia maka hak khiyar ini dapat diwariskan kepada ahli waris menurut Ulama Syafi'iyah.¹⁰³ Khiyar syarat ini bertujuan untuk memelihara hak-hak pembeli dari unsur penipuan oleh penjual. Khiyar hanya berlaku bagi akad-akad yang bersifat mengikat seperti jual beli, gadai, sewa menyewa dan tidak berlaku bagi akad-akad yang bersifat tidak mengikat seperti akad hibah, wakalah, pinjam meminjam, dan juga akad salam. Khiyar syarat ini berakhir karena waktu khiyar sudah habis, barang yang diperjualbelikan rusak atau hilang di tangan orang yang mempunyai hak khiyar, akad dibatalkan atau dianggap sudah sah oleh pemilik hak khiyar.

2) *Khiyar ta'yyin*

yaitu hak memilih bagi pembeli dalam menentukan barang yang menjadi obyek akad atau dengan kata lain penjual dan pembeli sepakat untuk menunda penentuan barang yang akan dijual belikan karena barang yang diperjualbelikan memiliki sifat-sifat yang tidak sama. Khiyar ini berlaku pada akad yang mengandung tukar menukar seperti jual beli. Syarat dari khiyar ini adalah barang yang diperjualbelikan memiliki

¹⁰³ Lihat Ah. Subhan ,Moh, “ Hak Pilih (Khiyar) Dalam Transaksi Jual Beli Di Media Sosial Menurut Perspektif Hukum Islam, *Dalam Jurnal Akademika*, Vol. 11 No. 1 (Juni 2017): h. 69.

tingkat yang berbeda-beda baik dari segi kualitas maupun jenis dan khiyar ini harus ada ketentuan batas waktu.

Khiyar dilihat dari aspek sumber syara' yaitu:

1) *Khiyar majlis*

Yang dimaksud dengan khiyar majlis ialah hak memilih bagi penjual dan pembeli untuk melanjutkan atau membatalkan jual beli selama mereka masih berada di dalam tempat transaksi dan belum berpisah. Khiyar majlis berakhir karena penjual dan pembeli memilih untuk meneruskan akad dan berpisahnya penjual dan pembeli dari tempat (majlis) jual beli. Ulama Hanafi memandang ikhiyar imajelis ini tidak perlu dilakukan karena adanya ijab dan qobul antara penjual dan pembeli sudah untuk mempertegas akad yang sudah dilakukan sehingga tidak diperlukan khiyar majelis ini. Khiyar ini berlaku bagi iakad-iakad iyang bersifat mengikat dan tidak berlaku bagi akad-akad yang bersifat tidak mengikat.

2) *khiyar aib*

Yang dimaksud dengan khiyar aib ialah hak memilih bagi pembeli untuk melanjutkan atau membatalkan jual beli dikarenakan adanya cacat pada barang yang diperjualbelikan. Baik aib itu ada sebelum transaksi jual beli maupun sesudahnya namun sebelum terjadi serah terima antara penjual dan pembeli. Sehingga dengan adanya cacat pada barang yang diperjualbelikan maka pembeli berhak untuk membatalkan jual beli dan meminta kembali uang yang telah dibayarkan kepada penjual. Cacat ada dua

macam pertama cacat yang menyebabkan berkurangnya bagian barang atau berubahnya barang dari sisi lahirnya bukan batinnya, kedua cacat yang menyebabkan berkurangnya barang dari sisi maknanya. Namun khiyar aib ini dapat gugur disebabkan beberapa hal yaitu pemilik hak khiyar rela atau ridha dengan cacat barangnya, cacat pada barang disebabkan oleh pemilik hak khiyar, hak khiyar digugurkan oleh yang memilikinya dan barang hilang di tangan hak pemilik khiyar.

3) *Khiyar ru'yah*

yaitu hak memilih antara melanjutkan atau membatalkan jual beli bagi pembeli ketika ia melihat barang yang akan dibeli. Ini terjadi apabila ketika transaksi jual beli barang yang akan diperjualbelikan tidak ada ditempat atau si pembeli belum melihat barang tersebut. Khiyar ini tidak berlaku disebabkan pembeli sudah melihat barang yang akan diperjualbelikan. Khiyar ini hanya berlaku bagi akad-akad yang lazim menerima pembatalan seperti jual beli dan ijarah dan tidak berlaku bagi akad-akad tidak lazim menerima pembatalan seperti akad nikah.

f. *Persyaratan Dalam Jual Beli*

Persyaratan dalam jual beli tidak sama dengan syarat jual beli. Syarat jual beli ditetapkan oleh syariat Islam adapun persyaratan dalam jual beli ditetapkan oleh pihak yang melakukan transaksi jual beli. Apabila yang dilanggar ketika akad jual beli masuk ke dalam wilayah syarat jual beli maka jual beli itu hukumnya tidak sah namun apabila yang dilanggar itu

masuk ke dalam wilayah persyaratan jual beli maka hukum jual beli itu tetap sah dan pihak yang memberikan persyaratan memiliki hak untuk melakukan khiyar untuk melanjutkan atau membatalkan jual beli.

Semua persyaratan yang dibuat oleh pelaku transaksi hukumnya adalah boleh dan bersifat mengikat. Hal ini berdasarkan Firman Allah:

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ﴿١﴾

Artinya:” Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu.”¹⁰⁴ (Q.S Al-Maidah Ayat 1)

Namun tidak semua persyaratan yang dibuat pelaku transaksi diterima atau dibenarkan oleh agama. Oleh karena itu persyaratan dalam jual beli dapat dibagi dua:

1) Persyaratan yang dibenarkan agama

yaitu setiap persyaratan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariat agama. Misalnya persyaratan yang sesuai dengan tuntutan akad seperti seseorang yang membeli sepeda motor dengan mensyaratkan kepada penjual untuk memperbaiki kerusakannya, menggunakan barang sebagai jaminan jika melakukan jual beli secara kredit, pembeli mengajukan persyaratan criteria tertentu pada barang atau cara pembayarannya seperti lewat bank atau melalui perantara atau dengan cara wakil.

2) Persyaratan yang dilarang agama

yaitu setiap persyaratan yang bertentangan dengan prinsip-prinsip syariat agama. Misalnya persyaratan yang tidak isesuai dengan tuntutan iakad, persyaratan yang imenggabungkan akad

¹⁰⁴ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah Tafsir Al-Quran, 1971), h. 156.

hutang piutang dan akad jual beli, persyaratan yang bertentangan dengan akad seperti penjual sepeda motor mensyaratkan setelah terjadi jual beli maka kepemilikan sepeda motor tersebut tidak berpindah kepada pembeli maka syarat ini adalah syarat yang bertentangan dengan prinsip agama dalam aspek jual beli.

g. Etika Dalam Jual Beli

Secara umum makna dari etika sama dengan akhlak yaitu nilai yang mendasari seseorang untuk melakukan suatu perbuatan. Etika/akhlak dapat diperoleh dengan cara dilatih dan dibiasakan. Dengan dilatih dan dibiasakan maka etika/akhlak akan menjadi sifat kepribadian seseorang sehingga sifat itu akan keluar dari diri seseorang tanpa dipikirkan sebelumnya. Etika/akhlak yang muncul karena dipikirkan sebelumnya menunjukkan bahwa etika/akhlak itu belum menjadi sifat kepribadian dari diri seseorang.

Dalam transaksi jual beli terdapat etika-etika yang harus dijalankan bagi pelaku transaksi yaitu:¹⁰⁵

- 1) *Tidak berlebihan dalam mengambil keuntungan dan tidak mengandung unsur penipuan. Keuntungan yang diperoleh sebaiknya tidak lebih dari sepertiga dan diharamkan keuntungan yang diperoleh karena tindak penipuan.*
- 2) *Jujur dalam bertransaksi; yaitu dengan menjelaskan segala hal yang terkait dengan barang yang diperjualbelikan baik idari isegi*

¹⁰⁵ Lihat Wahbah Az-Zuhaili, *Fikih Islam Wa Adillatuhu Jilid 5 Terjemah*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2011), h. 27; Lihat juga Jaih Mubarak dan Hasanuddin, *Akad Jual-Beli*, (Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2018), h. 7.

kualitas imapun dari isegi ikuantitas termasuk jujur dalam menginformasikan modal awal barang yang diperjualbelikan.

- 3) *Lemah lembut dan bertoleransi dalam transaksi muamalah. Lemah lembut ketika bermuamalah adalah berjual beli secara obyektif yaitu jika barang yang diperjualbelikan berkualitas tinggi maka hargapun di tinggikan; bila kualitas barang yang diperjualbelikan berkualitas rendah maka harga pun juga direndahkan. Penjual juga dianjurkan untuk bersikap mudah dalam menentukan harga dan pembeli juga bersikap mudah dalam menawar tidak terlalu rendah dalam memberikan harga.*
- 4) *Tidak bersumpah ketika bertransaksi walaupun penjual benar. Bersumpah dengan menggunakan nama Allah ketika bertransaksi dapat menghilangkan keberkahan dalam transaksi jual beli.*
- 5) *Banyak bersedekah sebagai kaffaroh atas kesalahan yang dilakukan tanpa sengaja misal karena banyak bersumpah, juga karena tanpa sengaja menyembunyikan cacat barang, dan akhlak yang kurang baik ketika melakukan transaksi.*
- 6) *Menuliskan hutang dengan disertai saksi. hal ini dianjurkan sesuai dengan firman Allah dalam Al-quran surat Al-Baqaroh ayat 282 “Hai orang-orang yang beriman bila kamu melakukan utang-piutang untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya ..dan persaksikanlah dengan dua orang laki-laki diantaramu”¹⁰⁶ (Q.S Al-Baqaroh: 282).*

¹⁰⁶ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah Tafsir Al-Quran, 1971), h. 70.

2. Akad Murabahah

a. Pengertian *Murabahah*

“*Murabahah* adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya laba/keuntungan dalam jumlah tertentu.”¹⁰⁷ “yang dimaksud dengan akad *murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati”.¹⁰⁸

Wahbah Az-Zuhaili memasukkan akad *murabahah* ke dalam *bai'ul amanah*¹⁰⁹ hal ini disebabkan pada prakteknya *murabahah* ini berlangsung didasarkan atas kepercayaan di antara pemodal dan pekerja. Dalam hal ini pemodal mengharapkan sifat jujur dari pekerja agar tetap istiqomah dalam menjalankan tugasnya.

Termasuk kebaikan yang terdapat dari akad *murabahah* ini adalah pemodal akan tertahan dari semena-mena dalam membuat harga karena bila hal ini dilakukannya maka akan berimbas terhadap hilangnya pembeli atau pelanggannya. Akad *murabahah* ini banyak digunakan dalam bank-bank syariah. Akad *murabahah* ini juga menjadi akad yang banyak diminati oleh nasabah dibandingkan dengan akad-akad lainnya.

¹⁰⁷ Muhammad, *Bisnis Syariah Transaksi Dan Pola Pengikatannya*, (Depok: Rajawali pers, 2018), h. 187.

¹⁰⁸ Pagar, *Himpunan Peraturan Peundang-Undangan Peradilan Agama Di Indonesia*, (Medan: Perdana Publishing, 2010), h. 498.

¹⁰⁹ Wahbah Az-Zuhaili, *Fikih Islam Wa Adillatuhu Jilid 5 Terjemah* (Jakarta: gema insani pers, 2011), h. 357.

Jadi singkatnya, *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.¹¹⁰ Dalam teknis perbankan syariah, akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan *require rate of profitnya* (keuntungan yang ingin diperoleh). Dalam daftar istilah buku himpunan fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan *murabahah* adalah “menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.”¹¹¹

b. Syarat *Murabahah*

Ketentuan pada akad ini:

1) Mengertahui harga awal pembelian

Pihak pembeli harus tahu harga awal pembelian agar pembeli dapat mengetahui keuntungan yang didapat penjual.

2) Dapat diketahui untung yang diperoleh penjual

Untung yang didapat penjual harus diketahui karena merupakan bagian dari harga barang.

3) “Modal yang dikeluarkan hendaknya berupa barang *mistliyat* (barang yang memiliki varian serupa)”¹¹² contohnya adalah

¹¹⁰ Lihat Al-Mas’udah, “Akad Mudharabah Dan Murabahah Dalam Perbankan Syariah: Tinjauan Filsafat Hukum,” *Dalam Al-Hikmah: Jurnal Studi Keislaman*, Vol. 7 No. 2 (September 2017): h. 6.

¹¹¹ Majelis Ulama Indonesia, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, Edisi Kedua, (Jakarta: MUI), h. 109.

¹¹² *Ibid.*, h. 359.

barang-barang yang bisa ditimbang, ditakar dan dijual dengan varian yang berdekatan.

- 4) Jual beli Murabahah tidak bercampur dengan transaksi yang mengandung riba.
- 5) Akad jual beli pertama harus sah. Bila akad pertama tidak sah maka jual beli murabahah tidak boleh dilaksanakan. Karena muarabahah adalah jual beli dengan pokok ditambah keuntungan, kalau jual beli pertama tidak sah maka jual beli murabahah selanjutnya juga tidak sah.

c. Rukun *Murabahah*

Murabahah merupakan bagian dari transaksi jual beli untuk itu rukun dalam *murabahah* sama dengan rukun jual beli yaitu:

- 1) Pelaku akad (penjual dan pembeli)
- 2) Benda yang diperjualbelikan
- 3) Nilai barang yang diperjualbelikan
- 4) Ijab dan qobul¹¹³

3. Akad *Wakalah Bil Ujrah*

a. Pengertian *Wakalah Bil Ujrah*

“*Wakalah* berarti perlindungan, pencukupan, tanggungan dan pendelegasian.”¹¹⁴ Dalam pandangan ulama Hanafiyah *wakalah* adalah perbuatan hukum seseorang dalam rangka menempatkan pihak lain

¹¹³ Lihat Wardah, Yuspin, “Penerapan Prinsip Syariah Dalam Pelaksanaan Akad Murabahah,” *dalam Jurnal Ilmu Hukum*, Vol. 10 No. 1 (Maret 2007): h. 63.

¹¹⁴ Moh. Mufid, *Maqashid Ekonomi Syariah Tujuan Dan Aplikasi*, (Jatim: Empatdua media, 2018), h. 175.

pada posisi idirinya untuk melakukan perbuatan ihukum tertentu yang boleh dan diketahui (tidak *gharar*).¹¹⁵

Ujrah berarti imbalan, *Wakalah bil ujrah* berarti *wakalah* yang dilakukan dengan imbalan yang telah ditetapkan sesuai dengan perjanjian. “Wahbah Az-Zuhaili mengatakan bahwa *wakalah* sah dengan upah atau tanpa upah.”¹¹⁶ Dari keterangan ini dapat disimpulkan bahwa *wakalah* merupakan pelimpahan wewenang terhadap pihak lain yang menggantikan dirinya untuk bertindak seperti dirinya dengan imbalan yang telah disepakati.

Kehalalan *wakalah* secara nas terdapat dalam kitab Allah, perkataan nabi dan kesepakatan ulama. Ayat yang menerangkan kebolehan *wakalah* adalah :

وَكَذَلِكَ بَعَثْنَاهُمْ لِيَتَسَاءَلُوا بَيْنَهُمْ ۚ قَالَ قَائِلٌ مِّنْهُمْ كَمْ لَبِئْتُمْ ۗ قَالُوا لَبِئْنَا يَوْمًا

أَوْ بَعْضَ يَوْمٍ ۚ قَالُوا رَبُّكُمْ أَعْلَمُ بِمَا لَبِئْتُمْ ۖ فَابْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ

إِلَى الْمَدِينَةِ فَلْيَنْظُرْ أَيُّهَا أَزْكَى طَعَامًا فَلْيَأْتِكُمْ بِرِزْقٍ مِّنْهُ وَلْيَتَلَطَّفْ وَلَا يُشْعِرَنَّ بِكُمْ

أَحَدًا ﴿٥٨﴾

Artinya: “dan demikianlah Kami bangunkan mereka agar mereka saling bertanya di antara mereka sendiri. berkatalah salah seorang di antara mereka: sudah berapa lamakah kamu berada (disini?). mereka menjawab: "Kita berada (disini) sehari atau setengah hari".berkata (yang lain lagi): "Tuhan kamu lebih mengetahui berapa lamanya kamu berada (di sini). Maka suruhlah salah

¹¹⁵ Lihat Jaih Mubarak dan Hasanuddin, *Akad Tabarru'*, (Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2018), h. 167.

¹¹⁶ Wahbah Az-Zuhaili, *Fikih Islam Wa Adillatuhu Jilid 5 Terjemah*, (Jakarta: gema insani pers, 2011), h. 592.

seorang di antara kamu untuk pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini, dan hendaklah Dia Lihat manakah makanan yang lebih baik, Maka hendaklah ia membawa makanan itu untukmu, dan hendaklah ia berlaku lemah-lembut dan janganlah sekali-kali menceritakan halmu kepada seorangpun.¹¹⁷ (Q. S Al-Kahfi:19).

Ayat Ini adalah mengisyaratkan wakalah dalam membeli, jadi mendelegasikan kerja seperti halnya jual beli Multi Level Marketing syariah adalah agen.

b. Rukun *Wakalah*

Menurut jumhur ulama *wakalah* memiliki empat rukun:

- 1) Orang yang mewakilkan yaitu pemilik barang, baligh, berakal, pemilik sah yang dapat bertindak terhadap sesuatu yang diwakilkan.
- 2) Orang yang mewakili yaitu orang yang berakal sehat tidak gila, idiot atau anak kecil yang tidak dapat membedakan baik dan buruk juga disyaratkan iorang iyang imewakili itu adalah orang iyang mengetahui obyek yang idiwakilkan kepadanya.
- 3) Objek yang diwakilkan yaitu diketahui dengan jelas oleh yang mewakili, tidak bertentangan dengan syariah Islam dan dapat diwakilkan menurut syariah Islam. Perbuatan yang diwakilkan berkaitan dengan masalah muamalah oleh karena itu Ibadah mahdhah adalah ibadah yang tidak bisa diwakilkan seperti sholat, puasa, bersuci kecuali dalam

¹¹⁷ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah Tafsir Al-Quran, 1971), h. 445.

ibadah haji maka sah digantikan apabila orang yang mau berangkat haji itu meninggal dunia. Untuk itu tidak sah mewakilkan sesuatu yang tidak diketahui dengan jelas objeknya dan juga tidak sah mewakilkan ibadah. Termasuk yang tidak sah diwakilkan adalah sesuatu yang berkaitan dengan hak Allah seperti jarimah hudud, qishos dan lain sebagainya.

- 4) *Sighah* yaitu akad perjanjian, keadaan lafazh *sighah* hendaklah menunjukkan ridho yang berwakil.¹¹⁸

c. Akibat Hukum Akad Wakalah¹¹⁹

Apabila akad wakalah yang dilakukan terpenuhi rukun dan isyaratnya, akad ini melahirkan akibat hukum, yakni:

- 1) Apabila wakil itu seorang pengacara, ia bebas bertindak hukum untuk dan atas nama orang yang diwakilinya.
- 2) Apabila perwakilan berhubungan dengan jual beli, bila perwakilan itu mutlak, ulama fikih sepakat menyatakan bahwa wakil bebas bertindak dalam jual beli yang dilakukan. sementara itu, dalam perwakilan yang dikaitkan dengan syarat tertentu, wakil harus bertindak sesuai dengan batas-batas yang ditentukan oleh wakil.
- 3) Apabila wakalah dalam masalah nikah dan talak maka wakil harus bertindak untuk dan atas nama orang yang diwakilinya.

¹¹⁸ Lihat Mujahid, "Analisis Penerapan Akad Wakalah Bil Ujah Pada Layanan Go-Food", *Dalam At-Taradhi: Jurnal Studi Ekonomi*, Vol. XI No. 1 (Juni 2019): h. 93.

¹¹⁹ Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syari'ah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016), h. 146.

d. Sifat Akad Wakalah

Apabila akad wakalah tidak mengandung ujah yaitu imbalan maka akad wakalah ini bersifat tidak mengikat dalam artian pihak yang berakad boleh membatalkan akad secara sepihak tanpa persetujuan pihak lain, namun apabila akad wakalah mengandung ujah (imbalan) maka akad wakalah ini bersifat mengikat sehingga tidak boleh dibatalkan secara sepihak.

e. Berakhirnya akad Wakalah

Akad wakalah dapat berakhir apabila terjadi hal-hal berikut ini:¹²⁰

- 1) Orang yang mewakilkan mencabut wakalahnya, ini dapat terjadi apabila wakil mengetahui hal tersebut dan tidak terdapat hak orang lain didalamnya.
- 2) Orang yang menjadi wakil tidak lagi berstatus cakap dalam bertindak hukum seperti orang tersebut hilang akal atau meninggal dunia.
- 3) Pekerjaan yang diwakilkan telah selesai dikerjakan.
- 4) Hilangnya hak kekuasaan pemberi kuasa atas obyek yang dikuasakan.
- 5) Pelaku akad membatalkan akad wakalah.

4. Akad *Ju'alah*

a. Pengertian *Ju'alah*

Janji untuk memberikan hadiah baik berupa bonus, upah atau komisi terhadap suatu pekerjaan yang telah selesai dikerjakan dalam fikih Islam disebut dengan *Ju'alah*. Apabila pekerjaan tersebut telah selesai dilaksanakan, maka janji untuk memberikan upah menjadi wajib hukumnya. *Ji'alah* adalah “akad atau komitmen dengan kehendak satu

¹²⁰ *Ibid.*, h. 149.

pihak.”¹²¹ “Ulama membolehkan untuk mempraktikkan akad *ju’alah* ini karena terdapat kebutuhan.”¹²²

Ulama Malikiyah, Syafi’iyah dan Hanabilah sebagaimana yang dikutip oleh Wahbah Az-Zuhaili mengatakan bahwa akad *ju’alah* dibolehkan¹²³ dengan dalil firman Allah:

قَالُوا نَفَقْدُ صَوَاعَ الْمَلِكِ وَلَمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ ﴿٧٢﴾

Artinya:” Penyeru-penyeru itu berkata: "Kami kehilangan piala Raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku menjamin terhadapnya.”¹²⁴(Q.S Yusuf: 72)

“Konsep *jualah* dalam dalam quran dan hadits tidak hanya pada usaha mencari dan mengembalikan barang yang hilang bahkan untuk mengerjakan suatu pekerjaan yang belum pasti bisa dikerjakan seperti dalam kasus para sahabat yang meruqyah pemimpin kaum dan diberikan imbalan beberapa ekor kambing.”¹²⁵

Juga berdasarkan hadits yang menceritakan tentang orang yang mengambil upah atas pengobatan dengan surah Al-fatimah yaitu:

¹²¹ *Ibid.*, h. 432.

¹²² Jaih Mubarak dan Hasanuddin, *Akad Tabarru’*, (Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2018), h. 275.

¹²³ *Ibid.*, h. 433. Lihat Sri Sudiarti, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, (Medan: FEBI UIN-SU Press, 2018), h. 230.

¹²⁴ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah Tafsir Al-Quran, 1971), h. 360.

¹²⁵ Habibullah, Eka Sakti, Juhaya S Praja, Tatang Astaruddin, “Akad Migas Di Indonesia Dalam Perspektif Fikih Islam”, dalam *Jurnal Hukum Islam dan Pranata Sosial*, Vol. 07 No. 02 (Oktober 2019): h. 131.

عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ : أَنَّ نَفَرًا مِنْ أَصْحَابِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَرُّوا
بِمَاءٍ فِيهِمْ لَدِيغٌ أَوْ سَلِيمٌ، فَعَرَّضَ لَهُمْ رَجُلٌ مِنْ أَهْلِ الْمَاءِ، فَقَالَ : هَلْ فِيكُمْ مِنْ رَاقٍ،
إِنَّ فِي الْمَاءِ رَجُلًا لَدِيغًا أَوْ سَلِيمًا، فَانْطَلَقَ رَجُلٌ مِنْهُمْ، فَقَرَأَ بِفَاتِحَةِ الْكِتَابِ عَلَى شَاءٍ،
فَبَرَأَ، فَجَاءَ بِالشَّيْءِ إِلَى أَصْحَابِهِ، فَكَرِهُوا ذَلِكَ وَقَالُوا : أَخَذْتَ عَلَى كِتَابِ اللَّهِ أَجْرًا،
حَتَّى قَدُمُوا الْمَدِينَةَ، فَقَالُوا : يَا رَسُولَ اللَّهِ، أَخَذَ عَلَى كِتَابِ اللَّهِ أَجْرًا، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ
صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : « إِنَّ أَحَقَّ مَا أَخَذْتُمْ عَلَيْهِ أَجْرًا كِتَابُ اللَّهِ ». رواه البخاري

Artinya: Ibnu Abbas meriwayatkan bahwa beberapa orang sahabat nabi lewat di sebuah sumber mata air yang terdapat orang yang terkena sengatan hewan berbisa. Pemilik air tersebut berkata kepada mereka “apakah di antara kalian ada yang dapat menyembuhkan penyakit dengan bacaan ruqyah? Karena di tempat mata air tersebut ada orang yang sedang terkena sengatan hewan berbisa. “kemudian salah seorang dari mereka menuruti tawaran orang tersebut dan pergi ke tempat orang yang terkena sengatan itu guna meruqyahnya. Dia pun membacakan surat al fatihah bagi orang tersebut. Kemudian sembuhlah penyakit orang tersebut. Sekembalinya dari tempat orang itu sahabat nabi pulang sambil membawa seekor domba hadiah dari orang yang dibacakan ruqyah itu. Menyaksikan hal itu para kita yang lain tidak menyenangi hal itu dan berkata “sangat tidak pantas kamu telah mengambil upah dari membaca kitab Allah“ tatkala sahabat tiba di Madinah sahabat mengadu kepada Nabi Muhammad “ Rasulullah dia telah mengambil upah dari membaca kitab Allah” mendengar laporan tersebut Nabi bersabda “upah yang paling berhak kamu ambil adalah upah dari kitab Allah.” (HR. Bukhori)¹²⁶

¹²⁶ M. Nashiruddin Al-Bani, *Ringkasan Shahih Bukhori Terjemahan* Jilid 3, (Jakarta: Gema Insani Pers,2008), h. 570.

Hadits ini menjelaskan ujah atau upah berupa hadiah apalagi ada investasi atau kontribusi baik tenaga, ilmu, terutama ilmu agama begitu juga jasa menunjukkan sistem bisnis Islam atau syariah, yang dalam penelitian ini adalah Multi Level Marketing Syariah yang pada maqasid syariah adalah membentengi umat Islam dari ketergantungan pada umat lain yang menyediakan pangan umat Islam yang secara logika sehat tidak mungkin umat lain mau menyediakannya justru kitalah umat Islam yang super extra semaksimal mungkin melayani dan memajukan serta berinovasi menjadi penyediaanya wajarkan tugas pembinaan begitu berat ada ujah.

b. Rukun-rukun *Ju'alah*

Rukun *Ju'alah* ada empat¹²⁷

1) Kedua pihak yang berakad

Pihak yang menyediakan kompensasi disebut ja'il dan orang yang melakukan pekerjaan disebut amil. Apabila amil melakukan pekerjaan tanpa izin ja'il atau orang yang melakukan pekerjaan bukan orang yang diberi izin maka keduanya tidak berhak atas kompensasi. Oleh karena itu amil harus merupakan orang yang telah diberi izin oleh ja'il. Apabila amil bekerja tanpa izin ja'il maka dia tidak berhak mendapatkan kompensasi karena dia telah menyerahkan jasanya secara Cuma-Cuma.

¹²⁷ Mardani, *Fikih Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2016), h. 313. Lihat juga Tamjis, Mohamad Fairua dan Buerah Tunggak, "Konsep Akad Ju'alah Dalam Perusahaan Multi Level Marketing (Multi Level Marketing) Patuh Syariah." Dalam *UMRAN: International Journal of Islamic and Civilizational Studies*, Vol. 2 No, 1 (2015): h. 43.

2) *Shigat*

Shigat dalam ju'alah harus berisi keterangan pekerjaan yang harus dilakukan dengan nilai kompensasi yang jelas atas izin ja'il.

3) Pekerjaan

Bentuk pekerjaan dalam ju'alah dapat bersifat jelas maupun yang tidak jelas seperti mencari benda yang hilang atau menemukan penemuan inovatif.

4) Gaji atau upah komisi

Gaji atau upah komisi besarnya harus diketahui kedua pihak dan mempunyai nilai jual menurut syar'i.

c. Ketentuan-ketentuan *Ju'alah*

1) Tugas pekerjaan bersifat halal secara hukum Islam. Tidak boleh tugas pekerjaan itu merupakan hal yang dilarang agama seperti mencuri, merampo dan lain sebagainya.

2) Gaji yang diberikan harus jelas baik jenis maupun kadarnya karena gaji yang tidak diketahui tidak sesuai dengan tujuan transaksi *ju'alah*. Jika upah tidak diketahui maka akadnya menjadi tidak sah disebabkan iimbangan yang tidak jelas.

3) Gaji yang diberikan adalah suci, dapat berpindah hak milik dan bisa diserahkan. Jika upah itu berupa barang yang haram, seperti khamar atau barang yang telah dicuri maka akadnya juga batal karena kenajisan khamar dan ketidakmampuan untuk menyerahkan barang yang dicuri.

- 4) Tugas yang dikerjakan dapat diselesaikan dan diberikan kepada pihak yang menyuruhnya.¹²⁸

Sebagai perusahaan yang menjual produknya dengan system Multi Level Marketing , maka jualan diterapkan dalam beberapa bonus yang akan diberikan oleh perusahaan kepada para mitra yang berhasil melakukan pekerjaan tertentu, baik penjualan maupun pembinaan downline maka berhak mendapatkan bonus *bisyarah*¹²⁹

d. Ciri Khusus Ju'alah¹³⁰

Ju'alah merupakan akad yang tidak mengikat. Masing-masing pihak yang berakad boleh memutuskan hubungan kerja sebelum pekerjaan selesai, karena ju'alah akad yang diperkenankan dan tidak mengikat dua pihak. Apabila terjadi pembatalan akad sebelum memulai pekerjaan, atau amil memutuskan hubungan kerja setelah memulai pekerjaan itu, dalam kedua kasus ini amil tidak berhak menerima kompensasi sepeserpun.

Berbeda dengan kasus pembatalan akad yang dilakukan oleh pemilik setelah memulai pekerjaan, dia wajib memberikan kompensasi yang sepadan dengan pekerjaan tersebut.

Pemilik berhak menambah atau mengurangi kompensasi sebelum amil menyelesaikan pekerjaannya. Hal ini hukumnya boleh, sebagaimana terjadi dalam akad jual beli pada masa khiyar, bahkan ia lebih layak dilakukan. Konsekuensi perubahan tersebut pemilik wajib memberikan kompensasi yang sepadan.

D. Larangan-Larangan Dalam Akad Multi Level Marketing Syariah

1. Bersifat Gharar

“Rasulullah melarang jual beli dengan cara pelemparan batu dan melarang ketidakjelasan dalam jual beli.” (HR. Imam Muslim)¹³¹

¹²⁸ Lihat *Ibid.*, h. 313.

¹²⁹ Abdurrohman, “Analisi Akad Penerapan Jualan Dalam Multi Level Marketing (Studi Atas Marketing Plan Www. Jama Hert. Network)”, dalam *jurnal Al-Adalah*, Vol. 13 No. 2 (Desember 2016): h. 185.

¹³⁰ Wahbah Azzuhaili, *Fiqih Imam Syafii*, (Jakarta: Almahira, 2017), h. 70.

Hadits ini menjelaskan tentang praktik dilarangnya perdagangan atau transaksi bermuatan tipu daya karena tertipu menyakitkan, matinya nilai syar'i lumpuhnya sendi ekonomi yang ekonomi itu bagian penting dari wasail untuk perjuangan dakwah Islam. Berarti kerusakan karena gharar berefek besar kemudharatan bagi Islam.

Keharaman jual beli yang mengandung unsur gharar dipahami dari teks hadits yang menggunakan *sighat nahyi* (ungkapan untuk menunjukkan larangan) dan tidak ada qorinah dan penjelasan lain menunjukkan makna lain, maka larangan transaksi gharar ini adalah haram.¹³²

“*Gharar* merupakan kata benda yang seakar dengan kata *ghurur* yang dalam bahasa Indonesia diartikan dengan tipu muslihat atau tipu daya.”¹³³ “Gharar merefleksikan unsur al-qimar, yang berarti satu pihak “untung” dan sementara pihak lain “dirugikan”¹³⁴

Imam Asy-syirazi sebagaimana yang dikutip oleh Wahbah Az-Zuhaili mengartikan bahwa *gharar* adalah jual beli yang tidak jelas barang dan akibatnya, kemudian ia melanjutkan bahwa jual beli yang mengandung *gharar* adalah jual beli yang mengandung bahaya (kerugian) bagi salah satu pihak dan bisa mengakibatkan hilangnya harta atau barangnya.¹³⁵

¹³¹ M. Nashiruddin Al-Bani, *Ringkasan Shahih Muslim Terjemah*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2005), h. 446.

¹³² Oni Sahroni, *Ushul Fikih Muamalah*, (Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2017) hal. 64.; lihat juga Mhd. Syahnan. “Larangan Spekulasi (*Gharar*) Dalam Kode Sipil Negara-Negara Arab: Suatu Analisa Sejarah Sosial Ekonomi, ” in *Analytica Islamica*, Program Pasca sarjana, vol. 2 No. 2 (Nopember 2000): 168-180.

¹³³ Jaih Mubarak dan Hasanuddin, *Prinsip-prinsip Perjanjian*, (Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2018), h. 191.

¹³⁴ Arifin, Sirajul, “Gharar Dan Resiko Dalam Transaksi Keuangan”, dalam *Jurnal Tsaqafah*, Vol. 6 No. 2 (Oktober 2010): h. 314.

¹³⁵ *Ibid.*, h. 101.

Para ahli fiqih sepakat bahwa jual beli yang mengandung *gharar* adalah jual beli yang tidak sah, seperti jual beli air susu yang masih ada di tetek binatang, bulu domba yang masih ada di punggung domba, permata yang masih iada di kerang laut, janin yang masih dikandung, ikan di air, dan burung di udara sebelum ditangkap.¹³⁶

Bila diteliti maka *gharar* yang terjadi dalam transaksi muamalah bisa dikelompokkan ke dalam dua bentuk yaitu *gharar* yang sedikit, *gharar* yang banyak,¹³⁷ *gharar* yang mengikut pada barang yang tidak bisa dipisahkan. *Gharar* yang sedikit yang pada kebiasaannya tidak terlalu dipermasalahkan karena tidak terlalu berharga atau susah dipisahkan maka para ulama membolehkannya. Juga unsur *gharar* yang tidak bisa dipisahkan karena mengikut pada barang bulu binatang yang mengikut pada binatang, jual beli pondasi bangunan secara terpisah dari bangunannya dan lain-lain sebagainya. Apabila kadar *gharar* (tipu daya) banyak dalam transaksi jual beli secara umum apapun bentuk transaksi jual belinya sehingga merugikan pihak pembeli maka transaksi jual beli ini tidak dibolehkan atau diharamkan.

2. Bersifat *Maysir*

“*Maysir* satu akar kata dengan kata *al-yusr* yang berarti mudah, *al-suhulah* atau mendapatkan sesuatu tanpa usaha nyata yang sungguh-sungguh atau tanpa usaha susah payah.”¹³⁸ “Dalam terminologi Muamalah, *al-maysir* berarti untung-untungan atau perjanjian untung-

¹³⁶ *Ibid.*, h. 102.

¹³⁷ Lihat Rahman, Muh Fudhail, “Hakekat Dan Batasan-Batasan Gharar Dalam Transaksi Maliyah”, *Dalam Jurnal Sosial Dan Budaya Syar’i*, Vol. 5 No. 3 (2018), h. 262.

¹³⁸ Jaih Mubarak dan Hasanuddin, *Prinsip-prinsip Perjanjian*, (Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2018), h. 226.

untungan.”¹³⁹ “*Maysir* dapat diartikan memperoleh sesuatu dengan sangat mudah tanpa kerja keras atau mendapat keuntungan tanpa bekerja, atau dengan kata lain segala sesuatu yang mengandung unsur judi, taruhan, juga permainan beresiko”¹⁴⁰ Dalam *Maysir* ini tidak ada sebuah kepastian yang dapat diketahui dengan yakin oleh pelaku mereka hanya berlandaskan kepada dugaan-dugaan saja, ini jugalah yang membuat pelaku *maysir* kecanduan sehingga menghabiskan waktu dan bahkan menghabiskan harta yang dimilikinya.

Salah satu contoh *maysir* dalam suatu transaksi adalah Evi membeli sebuah tiket lotere sebesar seribu rupiah per lembarnya dengan harapan akan memenangkan lotere tersebut dan mendapatkan hadiah dari lotere itu. Tiket lotere tersebut berhadiah uang tunai senilai 1 Milyar rupiah. Dalam hal ini, transaksi pembelian tiket lotere tersebut dilarang karena mengandung *maysir*. Hal ini disebabkan bahwa transaksi tersebut mengandung unsur judi, taruhan atau untung-untungan. Manakala Evi memenangkan tiket lotere tersebut, maka ia akan menjadi orang yang kaya tanpa adanya kerja keras. Oleh sebab itu, unsur judi, atau untung-untungan dilarang oleh hukum Islam.¹⁴¹

“Disebabkan kejahatan judi itu lebih parah dari pada keuntungan yang diperolehnya, maka dalam Al-Quran Allah sangat tegas dalam

¹³⁹ *Ibid.*, h. 227.

¹⁴⁰ Kurniawan, Ari, “Muamalah Bisnis Perdagangan Syariah”, dalam *Jurnal Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Surabaya*, Vol. 1 No. 01 (April 2017): 2579-6380. h. 43.

¹⁴¹ Lihat Akhmad Farroh Hasan, *Fiqh Muammalah Dari Klasik Hingga Kontemporer (Teroi Dan Praktik)*, (Malang: UIN-Maliki Malang Press, 2018), h. 187-189.

melarang maisir judi dan semacamnya”¹⁴² sebagaimana yang difirmankan Allah dalam Al-Quran surat Al-Baqoroh ayat 219:

يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنْفَعٌ لِلنَّاسِ وَإِثْمُهُمَا

أَكْبَرُ مِنْ نَفْعِهِمَا ۗ وَيَسْأَلُونَكَ مَاذَا يُنْفِقُونَ قُلِ الْعَفْوَ ۗ كَذَلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ

لَكُمْ الْآيَاتِ لَعَلَّكُمْ تَتَفَكَّرُونَ ﴿٢١٩﴾

Artinya: “Mereka bertanya kepadamu tentang khamar dan judi. Katakanlah: "Pada keduanya terdapat dosa yang besar dan beberapa manfaat bagi manusia, tetapi dosa keduanya lebih besar dari manfaatnya". dan mereka bertanya kepadamu apa yang mereka nafkahkan. Katakanlah: "yang lebih dari keperluan" Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayat-Nya kepadamu supaya kamu berfikir, (Q.S Al-baqoroh:219)¹⁴³.

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِنَّمَا الْحَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَمُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلٍ

الشَّيْطَانِ فَأَجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, Sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah, adalah Termasuk perbuatan syaitan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan.¹⁴⁴(Q.S Al-Maidah:90).

“Lafadz *fajtanibuhu* adalah sighat yang digunakan Al-Quran yang bermakna larangan atau haram. Oleh karena itu *maysir* diharamkan

¹⁴² Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life And General): Konsep Dan System Operasional*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2004), h. 49.

¹⁴³ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah Tafsir Al-Quran, 1971), h. 53.

¹⁴⁴ *Ibid.*, h. 179.

berdasarkan Al-Quran.”¹⁴⁵ Bahaya yang ditimbulkan oleh praktek *maysir* lebih berbahaya dibandingkan dengan bahaya yang ditimbulkan oleh praktek *gharar* karena selain *maysir* merupakan memakan harta orang lain secara batil (tidak sesuai syariah), *maysir* juga membuat pelakunya lalai kepada tuhan untuk mengerjakan kewajiban-kewajibannya itulah sebabnya pengharaman *maysir* lebih dahulu dari pengharaman riba.

Praktik perjudian adalah perilaku pemalas yang ingin mendapatkan uang dengan cara yang mudah tanpa berusaha dan bisa berakibat meretakan hubungan persaudaraan, menjatuhkan ekonomi keluarga dan negara, merusak akal dan merusak akhlak. Oleh karena itu semua bentuk perniagaan dengan cara dan mengandung unsur *maysir* jelas dilarang dalam Islam.

3. Bersifat Riba

Riba merupakan perbuatan hukum yang dilarang secara eksplisit dalam Al-Quran dan Sunnah Nabi SAW. Riba diambil dari kata *'rabaa-yarbuu'* yang berarti tambahan¹⁴⁶. Dalam istilah syara' riba didefinisikan sebagai “tambahan pada barang-barang tertentu.”¹⁴⁷ Umat Islam sepakat atas haramnya riba secara umum, namun mereka berselisih pendapat dalam hal-hal yang bersifat rinci.

¹⁴⁵ Oni Sahroni, *Ushul Fikih Muamalah*, (Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2017), h. 64.

¹⁴⁶ Muhammad bin Ismail Al-Amir Ash-Shan'ani, *Subulussalam Terjemahan Jilid 2* (Jakarta: Darus Sunnah, Pers 2011), h. 394.

¹⁴⁷ Wahbah Az-Zuhaili, *Fikih Islam Wa Adillatuhu Jilid 5 Terjemah*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2011), h. 307; Mhd. Syahnan, *Contemporary Islamic Legal Discourse* (Medan: IAIN Press, 2010), h. 114-123. Lihat Maulidizen, Ahmad, “Riba, Gharar dan Moral Ekonomi Islam Dalam Perspektif Sejarah dan Komparatif: Satu Sorotan Literatur”, dalam *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 7 No. 2 (Juli-Desember 2017): h. 147.

Riba tidak sekaligus diharamkan, tetapi diharamkan dengan cara bertahap. Hal ini dapat diketahui dari ayat Al-Quran yang menggambarkan empat tahapan proses pengharaman riba yaitu dimulai dalam QS Al-Rum ayat 39 (untuk menolak anggapan pinjaman secara riba merupakan bagian taqorrub kepada Allah), kemudian QS An-Nisa ayat 160-161 (pengharaman riba melalui kecaman Allah terhadap orang yahudi), kemudian QS Ali-Imran ayat 130 (riba yang diharamkan adalah yang berlipat ganda) dan yang terakhir QS Al-Baqoroh ayat 278-279 (mengharamkan dengan jelas segala riba dan perbedaannya dengan jual beli).¹⁴⁸

Riba dapat dibagi ke dalam tiga:

- a. Riba nasiah yaitu “penangguhan utang sebagai kompensasi dari tambahan atas kadar hutang yang asli.”¹⁴⁹ “Riba dalam nasiah muncul karena adanya perbedaan, perubahan, atau tambahan antara yang diserahkan saat ini dan yang diserahkan kemudian”¹⁵⁰
- b. Riba *fadhli* yaitu tukar menukar barang yang sejenis dimana salah satu di antara barang yang dipertukarkan itu berlebih jumlahnya baik

¹⁴⁸ Lihat M. Quraisy Syihab, *Membumikan Al-Quran*, Cet. III (Bandung: Mizan, 1994), h. 260-261.; Lihat juga Budiantoro, Risanda Alirasta, Reisanda Najmi Sasmita, Tika Widiastuti, “Sistem Ekonomi (Islam) dan Pelarangan Riba dalam Perspektif Historis”, dalam Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol. 4 No. 1 (Maret 2018): hal. 9; Lihat juga Ghofur, Abdul, “Konsep Riba dalam Al-Quran” dalam Jurnal Economica, Vol. VII Edisi. 1 (Mei 2016): hal. 6-10; lihat juga Abdul Ghofur Ansori, *Perbankan Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2018), h. 12-13.

¹⁴⁹ *Ibid.*, h. 312.

¹⁵⁰ Muhammad Syafi’I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 41.

secara timbangan atau takaran.¹⁵¹ Riba *fadhli* terjadi jika ibarang yang dipertukarkan itu termasuk ke dalam barang ribawi yaitu iemas, perak, gandum, jemawut, kurma dan garam.¹⁵² Pertukaran jual-beli benda sejenis yang termasuk ke dalam barang ribawi boleh dilakukan dengan dua syarat yaitu nilai/jumlah/timbangan/takarannya harus sama tidak boleh ada yang berlebih walaupun berbeda kualitasnya apabila dua syarat ini dilanggar atau tidak dipenuhi maka tidak dibolehkan pertukaran barang itu. Seperti emas dibarterkan sama emas juga maka harus sama timbangannya dan dilakukan secara tunai (diserahkan secara langsung). Emas dan perak disebut dalam satu illat; gandum, jemawut, kurma dan garam juga disebut dalam satu illat. Bila terjadi pertukaran barang ribawi yang berbeda illatnya seperti emas dengan gandum maka tidak disyaratkan apa-apa.

- c. Riba Yad yaitu “riba dalam jual beli karena penangguhan serah terima dan penguasaan kedua objek yang diperjualbelikan atau salah satunya.”¹⁵³

Hikmah diharamkannya riba adalah karena riba dapat menimbulkan permusuhan antara pribadi dan menghilangkan semangat saling tolong menolong sesama manusia padahal tolong menolong merupakan aktivitas yang diperintahkan oleh agama dan merupakan

¹⁵¹ Lihat Nur, Efa Rodiah, “Riba Dan Gharar: Suatu Tinjauan Hukum Dan Etika Dalam Transaksi Bisnis Modern” *dalam Jurnal Al-Adalah*, Vol. XII No. i3 (Juni 2015): h. 651.

¹⁵² Lihat Tho'in, Muhammad, “Larangan Riba Dalam Teks Dan Konteks (Studi Atas Hadits Riwayat Muslim Tentang Pelaknatan Riba)”, *Dalam Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 02 No. 02 (Juli 2016): h. 66.

¹⁵³ Jaih Mubarak dan Hasanuddin, *Prinsip-prinsip Perjanjian*, (Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2018), h. 91.

fitrah manusia sebab manusia tidak bisa memenuhi kebutuhan hidupnya secara individu, riba juga akan menumbuhkan pemboros yang malas bekerja bagi pelaku riba, merusakan dan melanggar harta orang lain dengan cara mengambil tanpa memberi ganti rugi, merugikan orang miskin, menghilangkan SDM yang produktif.

4. Money Game

Salah satu akad-akad yang dilarang dalam Multi Level Marketing yang berbasis syari'ah adalah money game.

“*Money Game* atau Penggandaan uang atau permainan uang, secara sederhana dapat diartikan sebagai cara berbisnis yang tidak wajar dan cenderung menipu yang dilakukan oleh perusahaan investasi palsu, dengan cara menawarkan produk investasi yang dijamin pasti aman dan pasti untung”.¹⁵⁴

Investasi yang ditawarkan bisa bermacam-macam seperti bisnis perumahan, perabotan, obat-obatan dan lain sebagainya. Money game dapat diartikan sebagai kegiatan untuk menghimpun dana masyarakat dengan praktik untuk memberikan komisi serta bonus dari pendaftaran atau perekrutan anggota baru yang bergabung. Jadi, keuntungan yang didapat bukanlah dari penjualan barang melainkan dari perekrutan tersebut.¹⁵⁵ Produk yang dijual sebenarnya bukanlah produk yang dibutuhkan karena hanya kamufase saja untuk

¹⁵⁴ Harizan, “Upaya Preventif Berkembangnya Money Game Di Indonesia” dalam *Jurnal Ilmu Syari'ah dan Perbankan Islam*, Vol. 2. No. 1 (Juni 2017): h. 82.

¹⁵⁵ Lihat Nordin, Suhailah Mohd Dan Salmy Edawati Yaacob, “Sorotan Literatur Perniagaan Jualan Langsung Secara Pemasaran Berbilang Tingkat vs Sistem Piramid”, dalam *Jurnal Islamiyyat*, vol. 39 No. 2 (Januari 2018): h. 147.

menjalankan bisnis *money game* ini. Jadi, penghasilan dan bonus didapatkan dari *downline* atau anggota rekrutan baru.

Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia atau APLI sudah memberikan beberapa kriteria tentang bisnis *money game* ini seperti :

- a. Keuntungan didapatkan dari berapa banyak orang yang direkrut serta menyetor sejumlah uang untuk kemudian terbentuk format atau skema piramid.
- b. Keuntungan dihitung dari sistem *recruiting* hingga terbentuk suatu format tertentu.
- c. Upline lebih mementingkan untuk merekrut anggota baru atau *downline*.¹⁵⁶

5. Bersifat *Dharar*

“*Dharar* adalah transaksi yang dapat menimbulkan kerusakan, yang akibatnya terjadi pemindahan hak kepemilikan secara batil *dharar* juga menimbulkan kerugiandan penganiyaan.”¹⁵⁷ *Dharar* juga dapat diartikan bahaya sebagaimana kaidah usul fikih yaitu:

الضرر يزال

Artinya: “Bahaya harus dihilangkan”¹⁵⁸

Bahaya merupakan salah satu bentuk kedzaliman dan hukumnya haram menurut Islam. Oleh karena itu wajib mencegah terjadinya bahaya adalah hal yang diperintahkan syara’ dan apabila terjadi maka wajib bahaya itu dihilangkan. “Pada umumnya ulama memahami bahwa

¹⁵⁶ <https://koinworks.com/blog/mengenal-dan-mewaspada-money-game/>

¹⁵⁷ Lihat Ardito Bhinadi, *Muamalah Syar’iyah Hidup Barokah*, (Yogyakarta: Dee Publish, 2018), h. 28.

¹⁵⁸ Abdul Karim Zaidan, *Al-Wajiz 100 Kaidah Fikih Dalam Kehidupan Sehari-Hari*, (Jakarta Timur: Pustaka Al-Kautsar, 2008), hal. 144.

dharar merupakan salah satu wilayah ijtihadi yang transaksinya dilarang karena mempertimbangkan aspek kemudharatan masyarakat pada umumnya.”¹⁵⁹

Para fuqoha menjelaskan *dharar* dengan beberapa pendekatan pertama, menghubungkan konsep *dharar* dengan manfaat; kedua *dharar* dapat berarti mengurangi hak pihak lain atau menyulitkan diri sendiri maupun pihak lain.¹⁶⁰ Menghilangkan bahaya sedapat mungkin merupakan salah satu pilar syariat Islam. Karena di antara tujuan syariat Islam adalah mendatangkan maslahat (manfaat) bagi manusia.

6. Bersifat dzolim

“Dzalim berarti bengis; tidak menaruh belas kasihan; tidak adil; kejam.”¹⁶¹ Islam mengharamkan perbuatan dzolim dalam segala hal termasuk dalam bidang muamalah karena kedzoliman merupakan tindakan yang merugikan orang lain. Di antara contoh perbuatan dzolim dalam bidang muamalah adalah penipuan terhadap timbangan, tidak membayarkan upah karyawan secara berimbang terhadap pekerjaan, menunda-nunda membayar hutang setelah memiliki kemampuan. Lawan dari dzolim adalah adil yaitu meletakkan segala sesuatu pada tempatnya atau tidak berat sebelah. Yaitu tidak melakukan penipuan dalam penimbangan, membayar upah karyawan sesuai dengan beban kerja, membayar hutang ketika sudah memiliki kemampuan.

¹⁵⁹ *Ibid.*, h. 257.

¹⁶⁰ Lihat Rohimin, “Network Marketing: Analisis terhadap Pemasaran Jejaring Dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah”, *dalam Jurnal Al-Intaj*, Vol. 2 No. 2 (September 2016), h. 93.

¹⁶¹ <https://kbbi.web.id/zalim>

E. Fatwa DSN-MUI Sebagai Kriteria MULTI LEVEL MARKETING Syariah

1. Sejarah singkat MUI

MUI berdiri pada tanggal 7 Rajab 1395 H atau bertepatan dengan tanggal 26 Juli 1975. Berdirinya MUI merupakan hasil dari pertemuan atau musyawarah para ulama, cendikiawan, zuama, yang datang dari berbagai wilayah Indonesia dari 26 provinsi yang diwakili oleh 26 orang ulama. 10 orang ulama mewakili dari ormas-ormas keIslaman tingkat pusat yaitu NU, Muhammadiyah, Syarikat Islam, Perti, Al-Washliyah, Mathlaul anwar, GUPPI, PTDI, DMI, dan Al-Ittihadiyah. Ketua MUI yang pertama kali adalah Buya Hamka.

Hasil dari pertemuan atau musyawarah tersebut ialah disepakati untuk membentuk suatu wadah tempat bermusyawarah para ulama, cendikiawan muslim dan zuama. Hasil kesepakatan itu tertuang dalam sebuah piagam berdirinya MUI dan ditandatangani oleh semua peserta kemudian diberi nama musyawarah nasional ulama I.

MUI menegaskan eksistensinya sebagai lembaga fatwa bagi pemerintah dan masyarakat luas. MUI kemudian merumuskan fungsinya ke dalam empat hal yaitu¹⁶²:

- a. Memberikan bimbingan dan tuntunan kepada umat Islam Indonesia dalam mewujudkan kehidupan beragama dan bermasyarakat yang diridhoi Allah Subhanahu wa Ta'ala
- b. Memberikan nasihat dan fatwa mengenai masalah keagamaan dan kemasyarakatan kepada Pemerintah dan masyarakat, meningkatkan kegiatan bagi terwujudnya ukhwah Islamiyah dan kerukunan antar umat beragama dalam memantapkan persatuan dan kesatuan bangsa serta

¹⁶² Sejarah MUI," Majelis Ulama Indonesia (blog), August 13, 2018, <https://mui.or.id/sejarah-mui>.

- c. Menjadi penghubung antara ulama dan umaro (pemerintah) dan penterjemah timbal balik antara umat dan pemerintah guna mensukseskan pembangunan nasional
- d. Meningkatkan hubungan serta kerjasama antar organisasi, lembaga Islam dan cendekiawan muslimin dalam memberikan bimbingan dan tuntunan kepada masyarakat khususnya umat Islam dengan mengadakan konsultasi dan informasi secara timbal balik

Ketika berdiri, MUI memiliki visi dan misi menjadi organisasi yang menampung aspirasi umat Islam serta memberikan pedoman-pedoman terkait kehidupan sosial keagamaan yang tertuang dalam lima point, sebagai berikut¹⁶³:

- a. Pewaris tugas-tugas para Nabi (*Warasatul Anbiya*)
- b. Pemberi fatwa (mufti).
- c. Pembimbing dan pelayan umat (*Riwayat wa khadim al ummah*)
- d. Gerakan kedadinan dan pembaruan (*Islah wa at- Tajdid*).
- e. Penegak hal-hal yang baik dan pencegah dari hal-hal yang mungkar (*Amar ma'ruf dan nahi munkar*).

2. Peran Fatwa MUI Dalam Perkembangan Ekonomi syariah Indonesia

Kehadiran MUI di Indonesia sangat bernilai positif, karena MUI dapat diterima semua lapisan masyarakat bahkan membantu pemerintahan. Fatwa-fatwa MUI menjadi aspek hukum tersendiri bagi masyarakat umat Islam dan dapat menjadi indikator dari kemajuan ekonomi syariah di Indonesia. Fatwa-fatwa MUI dalam ekonomi syariah memberikan model pengembangan bahkan dapat dikatakan pembaharuan dilihat dari konsep fiqh maliyah.

Terbitnya Undang-Undang no 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah menginstruksikan bagi regulator dalam hal ini Bank Indonesia agar materi muatan yang terkandung dalam fatwa-fatwa DSN MUI dapat diserap

¹⁶³ Rofii, M. Sya'roni, "Peran MUI Dalam Penguatan Demokrasi Indonesia", dalam *Jurnal Hukum Islam*, Vol. 17 No. 1 (Juni 2019); h. 68.

dan ditransformasikan dalam perumusan prinsip-prinsip syariah di bidang ekonomi dan keuangan syariah agar menjadi materi muatan dalam peraturan perundang-undangan yang memiliki kekuatan hukum dan bersifat mengikat.

Dengan demikian eksistensi keberadaan fatwa DSN MUI mempunyai peranan dalam pedoman pelaksanaan prinsip-prinsip syariah dalam perbankan syariah sejak diberlakukannya Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah. Dalam Undang-Undang ini para stakeholder diwajibkan untuk memperhatikan dan menyesuaikan kegiatan-kegiatan usaha agar sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang ada dalam fatwa DSN MUI.

Sebagai undang-undang yang khusus mengatur perbankan syariah, dalam Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 diatur mengenai masalah kepatuhan syariah (*syariah compliance*) yang kewenangannya berada pada Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang direpresentasikan melalui Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang harus dibentuk pada masing-masing Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah. Untuk menindaklanjuti implementasi fatwa yang dikeluarkan MUI ke dalam Peraturan Bank Indonesia, di dalam internal Bank Indonesia dibentuk Komite Perbankan Syariah, yang keanggotaannya terdiri atas perwakilan dari Bank Indonesia, Departemen Agama, dan unsur masyarakat yang komposisinya berimbang.¹⁶⁴

Berdasarkan inilah maka fatwa DSN MUI memberikan pengaruh yang signifikan terhadap peraturan perundang-undangan syariah di Indonesia dan terhadap masyarakat muslim di Indonesia.

¹⁶⁴ Lihat Penjelasan Umum Undang-Undang No. 21 Tahun 2008.

3. Sekilas Tentang Dewan Syariah Nasional MUI (DSN-MUI)¹⁶⁵

- a. Dewan Syariah Nasional (DSN) adalah dewan yang dibentuk oleh Majelis Ulama Indonesia untuk menangani masalah-masalah yang berhubungan dengan aktivitas lembaga keuangan syariah.
- b. Tugas Pokok Dewan Syariah Nasional
 - 1) Menumbuh kembangkan penerapan nilai-nilai syariah dalam kegiatan perekonomian pada umumnya dan keuangan pada khususnya.
 - 2) Mengeluarkan fatwa atas jenis-jenis kegiatan keuangan.
 - 3) Mengeluarkan fatwa atas produk dan jasa keuangan syariah.
 - 4) Mengawasi penerapan fatwa yang telah dikeluarkan.
- c. Wewenang Dewan Syariah Nasional
 - 1) Mengeluarkan fatwa yang mengikat Dewan Syariah di masing-masing lembaga keuangan syariah dan menjadi dasar tindakan hukum pihak terkait
 - 2) Mengeluarkan fatwa yang menjadi landasan bagi ketentuan/peraturan yang dikeluarkan oleh instansi yang berwenang seperti (kementerian keuangan) dan Bank Indonesia.
 - 3) Memberikan rekomendasi dan/atau mencabut rekomendasi nama-nama yang akan duduk sebagai Dewan Pengawas Syariah pada suatu lembaga keuangan syariah.
 - 4) Mengundang para ahli untuk menjelaskan suatu masalah yang diperlukan dalam pembahasan ekonomi syariah, termasuk otoritas moneter/lembaga keuangan dalam maupun luar negeri.
 - 5) Memberikan peringatan kepada lembaga keuangan syariah untuk menghentikan penyimpangan dari fatwa yang telah dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional.
 - 6) Mengusulkan kepada instansi yang berwenang untuk mengambil tindakan apabila peringatan tidak diindahkan.

DSN MUI telah mengeluarkan fatwa nomor 75 tahun 2009 tentang penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) atau dalam bahasa Arab

¹⁶⁵ Dewan Syariah Nasional MUI, *Kumpulan Fatwa Keuangan Syariah Bab PLBS* (Jakarta: Erlangga, 2014), h. 4.

disebut *At-Taswiq Asy-Syabakiy* yang didalamnya termasuk Multi Level Marketing agar dapat bernilai syariah harus memenuhi kriteria-kriteria sebagai berikut¹⁶⁶

1. Adanya obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa;
2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;
3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, maksiat.
4. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;
5. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS;
6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;
7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa;
8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*.
9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;
10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lainlain;
11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut;

¹⁶⁶ Dewan Syariah Nasional MUI, *Kumpulan Fatwa Keuangan Syariah Bab PLBS* (Jakarta: Erlangga, 2014), h. 814.

12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

F. Perbedaan Multi Level Marketing Syariah Dengan Multi Level Marketing Konvensional

Multi Level Marketing Syari'ah dengan Multi Level Marketing konvensional memiliki perbedaan. Salah satu diantara perbedaannya adalah dalam hal motivasi niat baik dalam menjalankan bisnisnya yaitu¹⁶⁷:

1. Usaha halal dan menggunakan barang-barang yang halal dan tidak menghalalkan segala cara.¹⁶⁸
2. Bermu'amalah secara syariah Islam, yaitu menghindari hal-hal yang diharamkan syariah idalam imuamalah iseperti gharar, maysir, idan tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan.
3. Mengangkat derajat ekonomi umat, dengan ber Multi Level Marketing syariah maka akan membantu perekonomian umat secara mikro dan negara secara makro paling tidak mengurangi pengangguran.
4. Mengutamakan produk dalam negeri, hal ini dijalankan dalam Multi Level Marketing syariah sehingga kita menjadi negara yang besar karena mengkonsumsi produk dalam negerinya sendiri dan menjadi negara eksportir yang dibesarkan oleh bangsanya sendiri.

Di antara visi Multi Level Marketing syari'ah adalah mewujudkan Islam yang *kaffah* (menyeluruh) sebagaimana yang diperintahkan dalam Al-Quran melalui pengamalan ekonomi syariah, cinta Islam maka cinta juga untuk mengamalkan ajarannya termasuk dalam bermuamalah (berbisnis). Di antara salah satu bisnis yang telah sesuai dengan syari'at Islam adalah Multi Level Marketing syari'ah.

¹⁶⁷ U. Adil, SS., *Bisnis Syariah Di Indonesia Hukum & Aplikasinya*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2017), h. 171.

¹⁶⁸ Mencari yang halal adalah wajib sesudah yang wajib (Kaidah Ushul Fiqh) Lihat Sitepu, Novi Indriani, "Etos Kerja Ditinjau Dari Perspektif Alquran Dah Hadits" dalam *Jurnal Perspektif Ekonomi Darus Salam*, (September 2015): 2502-6976 Vol. 1 No. 2 h. 147.

Sedangkan misinya adalah¹⁶⁹ :

1. Mengangkat derajat ekonomi umat melalui usaha yang sesuai dengan tuntunan syariat Islam, umatpun bangga untuk bersyariah, sehingga mampu membantu beban mereka yang kurang beruntung.
2. Meningkatkan jalinan ukhuwah Islam di dunia. Tentu dengan berbisnis maka kita akan bertransaksi dengan orang yang tidak dikenal sama sekali, maka berbisnis yang syar'i menganjurkan kita untuk saling kenal, menjaga persaudaraan, menjaga silaturahmi (*keep contact*).
3. Membentuk jaringan ekonomi Islam di dunia , baik jaringan produksi, distribusi, maupun konsumennya, sehingga dapat mendorong kenemandirian dan kemajuan ekonomi umat. Seandainya umat Islam (Indonesia) khususnya consensus (*ittifaq*) dan bersatu (*ittihad*) untuk menjalankan bisnis secara syari maka perekonomian Negara dan bahkan dunia akan besar akan maju pesat dan tentunya unsur tolong menolong (*taawun*) terhadap fakir miskin akan berjalan dengan sendirinya, diantaranya dengan zakat infaq dan shodaqoh, untuk mengurangi beban mereka yang membutuhkan (*mustahiq*).
4. Memperkukuh ketahanan aqidah dari serbuan budaya dan deologi yang tidak Islami. Belakangan muncul Islam pobia, Islam merek, Islam stempel atau apapun namanya, hal ini karena pengaruh *isme* dari ideologi luar tidak mampu difilter secara baik, sehingga dengan berbisnis secara Islami, mengingatkan kita untuk bersyariah secara kaffah.
5. Mengantisipasi dan meningkatkan strategi menghadapi era globalisasi ekonomi dan perdagangan bebas. Masuknya Indonesia ke wilayah masyarakat ekonomi ASEAN (MES) , tentu memberi dampak psikologis terhadap persaingan (kompetisi) bangsanya sendiri, dengan berbisnis secara syari maka akan memberi benteng yang tangguh, interigritas yang tinggi dan pergaulan yang mengedepankan moral (akhlak).
6. Meningkatkan ketenangan batin konsumen muslim dengan tersedianya produk-produk halal dan thayyib. Terkadang kita bingung dengan produk yang beredar di masyarakat apakah halal atau sebaliknya subhat atau haram, sehingga dengan munculnya produk berlabel halal memberi kenyamanan bagi yang mau mengkonsumsinya, bisnis syariah (Multi Level Marketing Syariah) adalah bisnis yang mengharuskan adanya label DSN-MUI.¹⁷⁰

¹⁶⁹ Dewan Syariah Nasional MUI, *Kumpulan Fatwa Keuangan Syariah Bab PLBS* (Jakarta:Erlangga, 2014), h. 814.

¹⁷⁰ *Ibid.*, h. 171.

Hal yang perlu diketahui dalam menilai suatu bisnis atau jual-beli yang sesuai ketentuan syariah adalah:¹⁷¹

1. Tauhid
2. Kebebasan
3. Keadilan
4. Tanggungjawab
5. Standar operasional dalam berbisnis
6. Menghindari segala praktek riba
7. Menghindari gharar (ketidakjelasan kontrak/barang)
8. Menghindari tadelis (penipuan)
9. Menghindari perjudian (spekulasi/maysir)
10. Menghindari Kezaliman Dan Eksploitatif

Secara umum segala jenis kegiatan usaha, dalam perspektif syariah Islamiyah, termasuk ke dalam kategori muamalah yang hukum asalnya mubah (boleh dilakukan) asalkan tidak melanggar beberapa prinsip pokok. Kaidah yang masyhur di kalangan ulama fiqih tentang hal ini berbunyi “hukum pokok dari muamalah adalah ibahah (boleh) kecuali apabila ada dalil yang mengharamkannya/*al-ashlu fil muamalah al ibahah hatta yadulla daliiluhu ala tahriim*“

“Kaidah di atas diinduksi dari pemahaman terhadap Al-Quran dan Hadits Nabi misalnya ayat 22 dan 29 surah Al-Baqaroh yang artinya (Dialah yang menjadikan bumi sebagai hamparan bagimu dan langit sebagai atap, dan Dia menurunkan air (hujan) dari langit, lalu Dia menghasilkan dengan hujan itu segala buah-buahan sebagai rezki untukmu; karena itu janganlah kamu Mengadakan sekutu-sekutu bagi Allah Padahal kamu mengetahui [22] dan Dia-lah Allah, yang menjadikan segala yang ada di bumi untuk kamu dan Dia berkehendak (menciptakan) langit, lalu dijadikan-Nya tujuh langit. dan Dia Maha mengetahui segala sesuatu. [29]). Kedua ayat ini menjelaskan

¹⁷¹ [http://abdurahmanblogspotcom.blogspot.co.id/akses02/02/2017/Multi-Level-Marketing -syariah-html](http://abdurahmanblogspotcom.blogspot.co.id/akses02/02/2017/Multi-Level-Marketing-syariah-html)

bahwa sumber daya apapun yang ada di bumi dan di langit adalah karunia Allah yang seharusnya manusia, selama tidak ada larangan seperti ditegaskan dalam kaidah di atas. Artinya kebolehan dan kebebasan berkreasi dalam bidang ekonomi haruslah dalam koridor yang dibolehkan dalam Al-Quran dan Hadits. Kaidah ini memberi keseimbangan antara bebas berkreasi, berinovasi, bertransaksi, tapi ada batasnya selama tidak bertentangan secara syar'i.¹⁷²

Hal yang dilarang dalam perdagangan ialah¹⁷³:

1. Tidak boleh dilakukan dengan cara-cara yang bathil dan yang merusak (fasad). Hal ini sejalan dengan firman Allah dalam Q.S. An-Nisa (4): 29, "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu".
2. Tidak boleh melakukan kegiatan usaha yang dalam bentuk perjudian atau ada kemiripan dengan perjudian (maysir), seperti kegiatan spekulasi. Hal ini sejalan dengan firman Allah pada Q.S Al-Maidah (5) : 90. "Hai orang-orang yang beriman, Sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah, adalah Termasuk perbuatan syaitan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu iagar kamu mendapat keberuntungan".
3. Tidak saling mendzalimi dan saling merugikan (dzul wa dharar), sebagaimana dinyatakan dalam Q.S Al-Baqoroh (2) : 279. " Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), Maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), Maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak Menganiaya dan tidak (pula) dianiaya".
4. Tidak berlaku curang dalam takaran, timbangan ataupun pemalsuan kualitas, sebagaimana tergambar dalam Q.S. Al-A'la (87) 1-3 "Sucikanlah nama Tuhanmu yang Maha Tinggi, yang Menciptakan, dan

¹⁷² Mursal Dan Suhadi, "Implementasi Prinsip Islam Dalam Aktivitas Ekonomi: Alternatif Mewujudkan Keseimbangan Hidup", Dalam *Jurnal Penelitian*, Vol. 9_No.1 (Februari 2015): h. 76.

¹⁷³ *Ibid.*, h. 173.

menyempurnakan (penciptaan-Nya), dan yang menentukan kadar (masing-masing) dan memberi petunjuk “.

5. Tidak mempergunakan cara-cara yang ribawi atau dengan sistem bunga. Tapi harus halal dan tidak merugikan salah satu pihak. Bunga adalah bagian dari riba yang diharamkan, sebagaimana dinyatakan firman-Nya yang artinya : “ Allah memusnahkan riba dan menyuburkan sedekah “. (Q.S Al-Baqoroh : 276).

Salah satu kriteria Multi Level Marketing yang dilarang adalah Multi Level Marketing yang menggunakan sistem piramida yaitu sistem yang dapat memberikan keuntungan tanpa melakukan kerja atau dengan kata lain hanya sedikit bekerja. Tulang punggung dari system piramida adalah uang pendaftaran orang yang baru masuk yang akan digunakan untuk membayar komisi orang yang duluan masuk oleh karena itulah jika tidak ada lagi orang yang mau masuk maka system itu akan terhenti tidak ada lagi komisi untuk orang yang duluan masuk atau orang yang sudah di atas.

Dalam peraturan negara Indonesia sistem piramida juga dilarang. Larangan usaha yang menggunakan sistem piramida terdapat dalam Undang-undang Nomor 7 tahun 2014 tentang perdagangan yaitu:

Pasal 9¹⁷⁴

Pelaku Usaha distribusi dilarang menerapkan sistem skema piramida dalam mendistribusikan barang.

Selanjutnya penggunaan skema piramida dalam usaha distribusi dikenakan sanksi pidana, hal ini diatur dalam pasal 105 UU Perdagangan yaitu:

Pasal 105¹⁷⁵

¹⁷⁴ Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan.

¹⁷⁵ Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan.

Pelaku Usaha Distribusi yang menerapkan sistem skema piramida dalam mendistribusikan Barang sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah).

perbedaan pokok antara program Multi Level Marketing dengan piramida ilegal adalah Multi Level Marketing sebenarnya memindahtangankan suatu produk atau jasa yang bernilai dan seluruh pembayaran diperuntukkan bagi penjualan produk atau jasa tersebut bukannya perekrutan. Sebaliknya system piramida biasanya tidak menawarkan produk apa-apa. Mereka beroperasi atas dasar prinsip membayar bonus berkat merekrut orang lain.

Ciri-ciri Multi Level Marketing yang menggunakan sistem piramida adalah¹⁷⁶:

1. Sudah banyak negara yang melarang dan menindak perusahaan dengan sistem ini, bahkan pengusahanya di tangkap pihak yang berwajib.
2. Hanya menguntungkan bagi orang yang pertama atau lebih dulu bergabung sebagai anggota, atas kerugian yang mendaftar belakang.
3. Keuntungan/keberhasilan anggota ditentukan dari seberapa banyak yang bersangkutan merekrut orang lain yang menyeter sejumlah uang sampai terbentuk satu format piramida.
4. Setiap anggota berhak menjadi anggota berkali-kali dalam satu waktu tertentu, menjadi anggota disebut dengan “membeli kavling“,jadi satu orang boleh membeli beberapa kavling.
5. Biaya pendaftaran anggota sangat tinggi, biasanya disertai dengan produk-produk yang jika dihitung harganya menjadi sangat mahal (tidak sesuai dengan produk sejenis yang ada di pasaran). Jika seorang lebih banyak merekrut iorang ilain, ibarulah iyang bersangkutan mendapatkan keuntungan, dengan kata lain keuntungan didapat dengan kebih banyak anggota, bukan dengan penjualan yang lebih banyak. Keuntungan yang

¹⁷⁶ Kuswara, *Mengenal Multi Level Marketing Syariah*, (Jakarta: Qultum Media, 2005), h. 86.

didapat anggota dihitung berdasarkan sistem rekrut sampai terbentuk format tertentu.

6. Jumlah anggota yang direkrut dibatasi. Jika ingin lebih banyak lagi, yang bersangkutan harus menjadi anggota (membeli kavling) lagi.
7. Setiap anggota dianjurkan untuk menjadi anggota berkali-kali dimana setiap kali menjadi anggota harus membeli produk dengan harga yang tidak masuk akal. Hal ini menyebabkan banyak sekali anggota yang menimbun barang dan tidak dipakai.
8. Tidak ada program pembinaan apapun juga, karena yang diperlukan hanya rekrut saja.
9. Tidak ada pelatihan produk, sebab komoditas hanyalah rekrut keanggotaan. Produk dalam sistem ini hanyalah kedok saja.
10. Para *upline* hanya mementingkan rekruting orang baru saja. Apakah *downline* berhasil atau tidak, bukan merupakan perhatian dari *upline*.
11. Bukan merupakan suatu peluang usaha, karena yang dilakukan lebih menyerupai untung-untungan, di mana yang perlu dilakukan hanyalah 'membeli kavling' dan selanjutnya hanyalah menunggu.

Perbandingan Multi Level Marketing syariah dengan Multi Level Marketing system piramida pada tabel di bawah ini:

No.	Multi Level Marketing Syariah	Sistem Piramida
1	Anda jadi anggota Anda jadi anggota	Anda bayar iuran Anda harus bayar iuran dan beli barang
2	Tidak wajib beli barang Beli barang jika hendak dijual atau beli diperlukan	Mau jadi anggota wajib membeli barang
3	Anda jual barang baru kemudian dapat komisi	Jika sudah jadi anggota, orang yang di atas (<i>upline</i>) dapat komisi
4	Cari orang bawah.. Dilatih jual barang Anda dapat komisi sedikit	Cari orang dibawah pastikan membeli barang jika mau jadi anggota jika mau, jika tidak anda tidak dapat komisi

BAB III
PEMBINAAN DALAM MULTI LEVEL
MARKETING SYARI'AH HPAI

A. Pengertian Pembinaan

Kata pembinaan di dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia berasal dari kata “bina yang berarti pelihara”.¹⁷⁷ kemudian kata bina dimasuki oleh awalan dan akhiran sehingga menjadi kata pembinaan yang memiliki tiga arti yaitu:

1. Proses
2. pembaharuan, penyempurnaan
3. usaha, tindakan dan kegiatan yang dilakukan secara berdaya guna dan berhasil guna untuk mendapatkan hasil yang lebih baik.”¹⁷⁸

Di kamus bahasa Arab pembinaan dinamakan *attadrib* berarti membiasakan pada pekerjaan.¹⁷⁹ Sedangkan dalam Bahasa Inggris pembinaan disebut dengan *coaching*.¹⁸⁰

“Pembinaan diartikan sebagai suatu tindakan, proses, hasil atau pernyataan menjadi lebih baik.”¹⁸¹ Dalam hal ini menunjukkan adanya kemajuan, peningkatan, pertumbuhan, evolusi atas berbagai kemungkinan,

¹⁷⁷ Poerwadaminta, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 1976), h. 765.

¹⁷⁸ Team Pustaka Phoenix, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Pustaka Phoenix: Jakarta, 2008), h. 131

¹⁷⁹ M. Idris Abdul Rauf Al-Marbawi. *Kamus Idris Al-Marbawi*, (Darul Ihya Al-Kutubul Arobiyah Indonesia, tt) , h. 116.

¹⁸⁰ John M. Echols dan Hassan Shandly, *Kamus Inggris Indonesia*, (Jakarta: PT. Gramedia, 1990), h. 151.

¹⁸¹ Toha, Miftah, “Pembinaan Organisasi:Proses diagnose dan Intervensi, (Jakarta: Raja Gradindo Persada, 2003), h. 7.

berkembang atau meningkatnya sesuatu. Di sini terdapat dua unsur pengertian yaitu pembinaan dari suatu tujuan dan yang kedua pembinaan dapat menunjukkan kepada perbaikan atas suatu.

Jadi pembinaan dapat diartikan suatu proses kegiatan yang dilakukan secara sadar, teratur, terarah dan terencana oleh Pembina untuk merubah, memperbarui serta meningkatkan pengetahuan, keterampilan dan cara kepada binaan dengan melalui tindakan yang sifatnya mengarahkan, membimbing dan mengawasi untuk mencapai suatu tujuan yang diinginkan.

Setiap kegiatan yang bertujuan untuk menuntun agar tercapainya suatu tujuan yang tertentu dapat dikatakan sebagai suatu pembinaan. Dalam hal meningkatkan aspek pengetahuan, aspek sikap (motivasi),¹⁸² aspek ekonomi, sosial dan kemasyarakatan pembinaan merupakan hal yang paling sering dan paling banyak digunakan.

Secara lebih luas, pembinaan juga diartikan sebagai rangkaian upaya pengendalian secara profesional terhadap semua unsur organisasi agar unsur-unsur tersebut berfungsi sebagaimana mestinya sehingga rencana untuk mencapai tujuan dapat terlaksana secara berdaya guna dan berhasil guna. Dengan perkataan lain, pembinaan mempunyai arah untuk mendayagunakan semua sumber (sumber daya manusia dan sumber daya non manusia) sesuai dengan rencana dalam rangkaian kegiatan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

¹⁸² Lihat Hendriyani, Susi dan Soni A. Nulhaqim, “ Pengaruh Pelatihan Dan Pembinaan Dalam Menumbuhkan Jiwa Wira Usaha Mitra Binaan PT. (Persero) Pelabuhan Indonesia 1 Cabang Dumai” *Dalam Jurnal Kependudukan Padjajaran*, Vol. 10 No. 2 (Juli 2008): h. 158.

Mangkunegara menjelaskan unsur-unsur dari pembinaan adalah¹⁸³:

1. Tujuan dan sasaran pembinaan dan pengembangan harus jelas dan dapat diukur.
2. Para pembina yang profesional.
3. Materi pembinaan dan pengembangan harus disesuaikan dengan tujuan yang hendak dicapai.
4. Peserta pembinaan dan pengembangan harus memenuhi persyaratan yang ditentukan.

Bisa saja pelaksanaan pembinaan yang dilakukan tidak mendatangkan manfaat atau hasil seperti yang diinginkan, hal ini terjadi apabila program pembinaan yang dilaksanakan tidak memiliki standar operasional dalam menjalankannya. Untuk itu agar program pembinaan bisa mendatangkan manfaat atau hasil dibutuhkan cara atau metode yang bersifat sistematis.

B. Landasan Pembinaan Dalam Multi Level Marketing Syari'ah HPAI

Pembinaan yang dilakukan dalam HPAI memiliki dasar atau landasan yang formal yaitu:

1. Ayat dalam Al-Quran.

Allah berfirman:

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ (١١)

Artinya: “Sesungguhnya Allah tidak merubah Keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri.”¹⁸⁴

¹⁸³ Anwar Prabu Mangkunegara, *Sumber Daya Manusia Perusahaan*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005), h. 76.

¹⁸⁴ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah Tafsir Al-Quran, 1971), h. 370

Ayat ini berbicara tentang syarat agar tercapainya suatu tujuan pembinaan yaitu usaha, tindakan atau kegiatan yang dilakukan. Perubahan tidak akan terjadi jika tidak ada usaha yang dilakukan. Hal ini sama dengan kemajuan mitra tidak akan terjadi jika tidak diadakan pembinaan.

Oleh karena itu, pembinaan merupakan program yang sangat penting dan telah dilakukan oleh semua perusahaan yang sudah berhasil. Pembinaan juga bisa dijadikan tanda dari suatu perusahaan yang baik begitu juga dalam sebuah perusahaan Multi Level Marketing dengan kata lain Multi Level Marketing yang tidak menerapkan pembinaan adalah Multi Level Marketing yang dirancang untuk tidak bertahan lama seperti Multi Level Marketing yang berkedok money game.

2. Fatwa Dewan Syari'ah Nasional MUI (DSN-MUI) Nomor 75 Tahun 2009,

Dalam fatwa DSN-MUI nomor 75 tahun 2009 terdapat dua poin yang berbicara tentang pembinaan yaitu fatwa poin nomor 7 dan poin nomor 11.

Poin nomor 7 mengatakan “tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.” dan poin nomor 11 mengatakan “setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan

pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut”¹⁸⁵

Dari kedua fatwa sangat jelas terlihat bahwa pembinaan harus dilakukan bagi yang melakukan perekerutan anggota dan agar tidak terjadi potensi menerima penghasilan dengan cara passive income yaitu penghasilan atau bonus yang didapatkan tanpa melakukan usaha.

3. Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008

Dalam bab II pasal 2 ayat q mengatakan:

“melaksanakan pembinaan dan pelatihan untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan para mitra usaha, agar bertindak dengan benar, jujur dan bertanggungjawab”¹⁸⁶

Dalam peraturan menteri perdagangan ini juga sangat terang agar pembinaan dan pelatihan dilaksanakan untuk meningkatkan kemampuan karyawan atau mitra usaha.

4. Buku *The Best Market Leader* (TMB) yang dikeluarkan dari manajemen perusahaan.

Dalam buku ini dijelaskan bahwa pembinaan dalam HPAI dilakukan dengan cara home sharing. home sharing terbagi dua ada home sharing presentasi yaitu untuk prospecting agen baru dan home sharing pembinaan yaitu minimalnya dilakukan dua

¹⁸⁵ DSN MUI, *Kumpulan Fatwa Keuangan Syariah Bab PLBS*, (Jakarta: Erlangga, 2014), h. 814.

¹⁸⁶ Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan.

kali dalam seminggu satu kali dilakukan kepada mentor dan satu kali dilakukan untuk mitra dalam jaringan.¹⁸⁷

C. Pendekatan Pembinaan Dalam Multi Level Marketing Syari'ah HPAI

Pendekatan pembinaan dalam HPAI mengikuti cara yang telah dijelaskan oleh para ahli seperti yang dijelaskan oleh Sudjana antara lain:¹⁸⁸

1. Pendekatan langsung

Pendekatan langsung adalah pendekatan yang dilakukan secara tatap muka antara pembina dengan pihak yang dibina. Kegiatan-kegiatan seperti kunjungan rumah, kunjungan lapangan, seminar, rapat, tanya jawab, diskusi dan lain sebagainya adalah merupakan bentuk pendekatan langsung dalam program pembinaan. Pendekatan langsung sering digunakan dalam kegiatan yang diselenggarakan oleh organisasi/lembaga yang relatif kecil atau sederhana, dan dalam wilayah kegiatannya yang masih terbatas.

Pendekatan langsung sangat efektif untuk dilakukan karena dengan melakukan pendekatan secara langsunglah dapat diketahui kesesuaian antara pelaksanaannya dengan rencana yang telah ditetapkan, untuk mengetahui penyimpangan, hambatan dan menemukan solusi pemecahan masalah atau hambatan.

Pendekatan secara langsung dapat dilakukan dengan cara antara lain:

¹⁸⁷ B. Firly Ramly, Zulchaidir, *Dwilogi The Master Book To Be The Best Market Leader*, (Jakarta:Fighth Management, 2017), h. 247.

¹⁸⁸ Lihat Sudjana, *Manajemen Program Pendidikan Untuk Pendidikan Nonformal Dan Pengembangan Sumber Daya Manusia, Edisi Revisi*, (Bandung: Falah Production, 2004), h. 229.

- a. Pembinaan pribadi, yaitu pembinaan yang dilakukan terhadap diri seseorang untuk memperbaiki kepribadian tersebut. Cara yang sering digunakan untuk pembinaan yang bersifat pribadi seperti tatap muka, diskusi, konsultasi, peragaan dan lain sebagainya.
- b. Pembinaan kelompok, yaitu pembinaan yang dilakukan secara kelompok. Cara-cara melakukan pembinaan kepada suatu kelompok adalah seperti karya wisata, demonstrasi, rapat kerja, pameran dan sebagainya.

2. Pendekatan tidak langsung

Pendekatan tidak langsung adalah suatu pendekatan yang dilakukan tanpa bertemu antara pihak pembina dengan pihak yang dibina, pembinaan seperti ini dilakukan dengan memanfaatkan kecanggihan teknologi elektronik seperti radio, kaset, dan lain sebagainya. Pendekatan tidak langsung dilakukan apabila kegiatan pembinaan dilaksanakan dalam organisasi yang besar, wilayah kegiatannya luas, dan tugas-tugas pimpinan lebih banyak.

Pembinaan tidak langsung dapat dilakukan melalui komunikasi tertulis seperti surat-menyurat dan pengiriman petunjuk tertulis, dan dapat pula melalui komunikasi lisan yang disampaikan lewat struktur organisasi yang ada. “open communication (komunikasi terbuka) adalah hal yang sangat berpengaruh dalam melakukan kerja sama team maupun dalam keroganisasian.”¹⁸⁹

¹⁸⁹ Sugiarto Tommi, “Evaluasi Proses Kerja Sama Team Dalam Bisnis Timika” *Dalam Jurnal Management Dan Start-Up Bisnis*, vol. 2 no. 1 (April 2017): h. 66.

3. Pendekatan gabungan

Pendekatan gabungan adalah pendekatan yang menggabungkan antara pendekatan langsung dan pendekatan tidak langsung. Dengan menggunakan pendekatan gabungan maka dapat diketahui keadaan yang sebenarnya di lapangan dan disesuaikan dengan data yang didapatkan dari pendekatan tidak langsung. Hal ini memiliki kelebihan tersendiri yaitu didapaknya gambaran yang objektif sehingga dapat digunakan untuk dasar pengembangan.

D. Jenis-Jenis Pembinaan Dalam Multi Level Marketing Syari'ah HPAI

Dengan pembinaan yang baik akan memotivasi pegawai untuk bekerja lebih giat dan semangat serta penuh rasa tanggung jawab. Pembinaan dalam HPAI perlu untuk dibuat jenis-jenisnya sesuai dengan klasifikasi mitra yang akan dibina. Hal ini dilakukan agar pembinaan tepat pada sasaran sehingga tidak terjadi tumpang tindih diantara mitra.

Jenis-jenis pembinaan dalam HPAI dibuat berdasarkan kepangkatan mitra oleh karena itu jenis-jenis pembinaan dibagi ke dalam tiga bagian yaitu:

1. Pembinaan bagi level pemula (AB10%-AB17%)

Level ini adalah level kepangkatan bagi setiap mitra yang baru bergabung menjadi anggota HPAI. Bentuk pembinaan bagi level ini yaitu:

- a. Mengaktivasi aplikasi AVO dan mengkoneksikan dengan semua pembinaan online, sekaligus menjelaskan keuntungan setelah bergabung
- b. Menjelaskan manfaat produk yang dibutuhkan

- c. Menjelaskan tentang peluang bisnis di HPAI
- d. Menjelaskan cara naik pangkat menjadi Manager (M)
- e. Materi dalam pembinaan adalah BOSS dan BSC

2. Pembinaan bagi level penggerak (M20%-ED35%)

Level ini adalah level lanjutan dari level pemula. Pada level ini semua hak yang terkait dengan HPAI harus diedukasikan secara bertahap sesuai dengan situasi dan kondisi. Bentuk pembinaan bagi level ini yaitu:

- a. Menjelaskan dan menguatkan karakter MAMPU.
- b. Menguatkan tahapan menuju level selanjutnya.
- c. Memahamkan tiga paradigma sukses HPAI.
- d. Memotivasi agar membuat pembinaan bagi mitra jaringannya.
- e. Mengedukasi kemampuan untuk membuat evaluasi, target dan rencana aksi.
- f. Materi dalam pembinaan ini adalah BOSS, BSC dan SBP.
- g. Memotivasi untuk mengikuti program Elit's Camp.

3. Pembinaan bagi level pemimpin (ED-Co-LED-LED)

Level ini adalah level tertinggi dalam HPAI karena telah memiliki jaringan yang luas sehingga banyak mitra jaringan yang harus dibina. Bentuk pembinaan bagi level ini yaitu:

- a. Menguatkan keyakinan untuk bisa menjadi LED bagi yang masih ED.
- b. Membimbing untuk membangun kekuatan tim solid secara alami dan kokoh.
- c. Menguatkan pemahaman tentang strategi "JODOH".
- d. Menguatkan mental dan karakter kepemimpinan.
- e. Materi dalam pembinaan ini adalah PPS dan motivasi sukses.

E. Tahapan Penting Dalam Melakukan Pembinaan

Dalam melakukan pembinaan ada tahapan yang harus dilakukan yaitu:

1. Perencanaan

Perencanaan adalah kegiatan awal dari sebuah program pembinaan dalam bentuk memikirkan hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan agar mendapatkan hasil yang optimal. Pada hakikatnya perencanaan adalah pemilihan berbagai opsi orientasi, siasat, taktik, prosedur, dan program-program. “Proses perencanaan dilakukan secara rasional dengan mempertimbangkan berbagai aspek yang mengintarnya dan mengandung sifat optimisme didasarkan atas kepercayaan bahwa akan dapat mengatasi berbagai macam permasalahan”¹⁹⁰ Dengan demikian inti perencanaan adalah pemilihan jalan yang akan ditempuh dan ini merupakan prinsip utama perencanaan.

Penting dan perlunya perencanaan itu sekurang-kurangnya adalah sebagai berikut:¹⁹¹

- a. Perencanaan dapat meniadakan ketidakpastian masa datang dan dapat menanggulangi perubahan-perubahan karena dengan rencana segala sesuatu yang tidak pasti pada waktu yang akan datang telah diusahakan untuk diterjemahkan ke dalam situasi sekarang sehingga orang telah bersiap sedia terhadap kemungkinan perubahan yang timbul.
- b. Dengan perencanaan telah digariskan tujuan sehingga kegiatan dapat difokuskan.
- c. Rencana merupakan dasar bagi pengawasan. Tanpa rencana tidak mungkin dilakukan pengawasan hasil kegiatan karena tidak ada

¹⁹⁰ Nur, Muhammad, Cut Zahri Harun, Sakdiah Ibrahim, "Manajemen Sekolah Dalam Meningkatkan Mutu Pendidikan Pada Sdn Dayah Guci Kabupaten Pidie" dalam *jurnal Administrasi Pendidikan* (Februari 2016): h. 100.

¹⁹¹ Sukanto Reksohadiprodjo, *Dasar-Dasar Manajemen*, (Yogyakarta: BPFE, 2015), h. 27.

- dasar pembandingnya. Dengan rencana dapat diketahui apakah hasil telah melebihi atau kurang dari yang direncanakan.
- d. Rencana dapat digunakan sebagai dasar untuk membuat rencana berikutnya secara riil karena dapat disadari seberapa besar kelebihan dan kekurangannya.
 - e. Selain itu perlu diingat bahwa perencanaan harus fleksibel artinya rencana dapat berubah arah tanpa biaya ekstra di dalam rangka mencapai tujuan. Dengan demikian perencanaan harus mengandung arti untuk ditinjau kembali dan direvisi untuk memenuhi persyaratan yang diminta oleh situasi yang dihadapi.

Hal yang perlu diperhatikan dalam melakukan perencanaan ialah:¹⁹²

- a. Hasil yang ingin dicapai
- b. Orang yang akan melakukan
- c. Waktu dan skala prioritas
- d. Dana atau modal

Perencanaan dibuat berdasarkan data yang terperinci dan angka yang kongkret, pengetahuan yang lengkap tentang realitas di lapangan, lalu memahami prioritas program dan sejauh mana kepentingannya.

Fungsi perencanaan (planning):¹⁹³ :

- a. Menetapkan tujuan dan target bisnis
- b. Merumuskan strategi untuk mencapai tujuan dan target bisnis tersebut
- c. Menentukan sumber-sumber daya yang diperlukan
- d. Menetapkan standar/indikator keberhasilan dalam pencapaian tujuan dan target bisnis.

Al-Quran telah menyebutkan sebuah contoh dari perencanaan yang memakan waktu selama lima belas tahun, sebagaimana yang dilakukan Nabi Yusuf 'Alaihis Salam yang meliputi peningkatan

¹⁹² Zarkasi, Taquiuddin, "Implementasi Penjaminan Mutu Sumber Daya Manusia Pendidikan Tinggi", dalam *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam STAI Darul Kama*, Vol. 1 No. 1 (Juni 2017): h. 8.

¹⁹³ Syafrida Hafni Sahir, dkk, *Gagasan Manajemen*, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2020), h. 19.

produktivitas, penyimpanan dan pendistribusian bahan makanan dalam menghadapi krisis kelaparan dan kekeringan yang terjadi di Mesir dan sekitarnya.

Dalam al-quran juga diterangkan surat Al-Hasyr ayat:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءٰمَنُوْا اتَّقُوا اللّٰهَ وَتَنْظُرُوْا نَفْسَكُمْ مَّا قَدَّمْتُمْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللّٰهَ ۚ اِنَّ اللّٰهَ

حَبِيْرٌۢ بِمَا تَعْمَلُوْنَ ﴿١٨﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”¹⁹⁴
Q.S Al-Hasry:18)

Ayat ini memberi pesan kepada orang-orang yang beriman untuk memikirkan masa depan. Dalam bahasa manajemen, pemikiran masa depan yang dituangkan dalam konsep dan sistematis ini disebut perencanaan (planning). “Perencanaan ini menjadi sangat penting karena berfungsi sebagai pengarah bagi kegiatan, target-target, dan hasil-hasilnya di masa depan sehingga apapun kegiatan yang dilakukan dapat berjalan dengan tertib¹⁹⁵

2. Pelaksanaan Pembinaan

Setelah perencanaan pembinaan selesai dirumuskan sesuai dengan kaidah dalam perencanaan dan sesuai dengan tujuan yang hendak dicapai

¹⁹⁴ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah Tafsir Al-Quran, 1971), h. 919

¹⁹⁵ Mujamil Qomar, *Manajemen Pendidikan Islam*, (Surabaya: Erlangga, 2007), h. 30.

maka tahap selanjutnya adalah pelaksanaan pembinaan. Dalam pelaksanaan pembinaan ini harus dilakukan secara berkesinambungan untuk mewujudkan mitra-mitra binaan yang tangguh serta mandiri dan pada akhirnya dapat berkembang serta juga bisa menjadi pembina bagi mitra-mitra yang lain.

Dalam pelaksanaan pembinaan juga terdapat banyak faktor yang bersifat mendukung dan bersifat menghambat. Di antara faktor pendukung dan penghambat sebagaimana yang dikutip oleh Rina Irawati yaitu:

“Faktor pendukung meliputi ketersediaan dana, jalinan kerja sama dengan instansi lain dan ketersediaan sarana dan prasarana. Sedangkan faktor penghambat meliputi keterbatasan sumber daya manusia, ketidakmampuan pengusaha mengembalikan pinjaman, keterbatasan jumlah pegawai dan keterbatasan informasi.”¹⁹⁶

Dalam HPAI Pelaksanaan pembinaan dilakukan dengan cara *Home Sharing* dua kali dalam sepekan. Satu kali home sharing dengan mitra dan satu kali home sharing kepada mentor. Home sharing adalah media atau wadah yang paling tepat, paling mudah, paling murah dan paling cepat dalam membangun kekuatan team, karakter diri, nilai-nilai luhur dalam budaya kerja, serta menularkan semangat dengan cara yang sederhana tapi dengan dampak yang luar biasa.

Home sharing adalah media atau wadah “menggoreng” cita-cita menjadi aksi-aksi nyata, dibangun dari dorongan motivasi dalam energi saling berbagi. Home sharing juga merupakan sarana evaluasi, koreksi,

¹⁹⁶ Irawati, Rina, “Pengaruh Pelatihan Dan Pembinaan Terhadap Pengembangan Usaha Kecil”, dalam *Jurnal jibeka*, Vol. 12 No. 1 (Oktober 2018): h. 76.

sekaligus ruang utama dalam menyusun strategi bisnis termasuk strategi komunikasi pemasaran yang meliputi:¹⁹⁷

- a. Produk (kualitas, ciri dan desain produk)
- b. Penetapan harga (harga terjangkau, kompetitif dan diskon)
- c. Tempat (ruangan SPO Strategis, kenyamanan)
- d. Promosi (personal branding, bazaar dan katalog)

3. Evaluasi Pembinaan

Tahap evaluasi merupakan salah satu tahap yang penting agar dapat diketahui keberhasilan suatu proses pembinaan. Islam juga memandang pentingnya evaluasi yang dalam bahasa Hadits hitunglah dirimu sekalian sebelum kamu sekalian dihitung

Dalam sebuah Hadits Rasul bersabda:

اغتنم خمسا قبل خمس شبابك قبل رومك وصحتك قبل سقمك وغناك قبل فقرك وفراغك قبل شغلك وحياتك قبل موتك

Artinya: Jagalah lima hal sebelum datang lima hal. Masa mudamu sebelum masa tuamu, sehatmu sebelum sakitmu, kaya sebelum miskinmu, hidup sebelum matimu. [HR.Ibnu Hajar].¹⁹⁸

Peringatan nabi melalui hadits ini, mengingatkan kita untuk senantiasa menggunakan waktu dan kesempatan dengan baik, supaya apa yang dilakukan selalu menjadi investasi kebaikan. Selalu menghitung-hitung apa yang telah dilakukan untuk kepentingan kebahagiaan hidup maupun dunia dan akhirat. Jika makna hadits ini

¹⁹⁷ Lihat Rohana, R, Agustini, IA Ratna Mulyani, "Strategi Komunikasi Pemasaran Multi Level Marketing Oriflamme Terhadap Kepercayaan Distributor Sebagai Mitra Usaha", *dalam Jurnal communicatio*, Vol. 1 No. 2 (Oktober 2015): h. 85.

¹⁹⁸ Syihabuddin Ibnu Hajar al Atsqolani, *Fath Al Bari*, juz V, (Maktabah Syamilah), h. 400.

ditarik dalam konteks manajemen, sangat jelas bahwa evaluasi harus selalu dilakukan setiap waktu supaya dalam tahap implementasi tidak terjadi tumpang tindih program yang dapat menyebabkan kerancuan dari program yang direncanakan. Di samping hadits ini, terdapat hadits yang selaras juga secara makna.

Melalui hadits ini, mengesankan akan pentingnya melakukan introspeksi, perenungan, evaluasi terhadap apa yang telah dilakukan untuk keberlanjutan dari rencana selanjutnya. “Jika ditarik dalam konteks evaluasi perencanaan, maka jika tujuan telah ditetapkan, program telah dirumuskan, tahap selanjutnya adalah mengevaluasi target-target tersebut, apakah telah sesuai dengan ketersediaan sumber daya atau masih jauh dari kemampuan lembaga atau institusi.

F. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pembinaan

Pembinaan pada asalnya merupakan suatu perkara yang mubah yaitu hukum pembinaan itu sendiri adalah boleh dikerjakan dan boleh tidak dikerjakan. Namun hukum pembinaan dapat berubah menjadi wajib bila berkaitan dengan hal yang lain, misalnya pembinaan orang tua kepada anaknya terkait dengan masalah keagamaan. Maka orang tua hukumnya wajib membina anak-anaknya agar bisa mengesakan Allah, beriman kepada Nabi dan hal-hal yang bersifat pokok lainnya dalam agama.

Hal ini berdasarkan firman Allah:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا قُوًا أَنفُسُهُمْ وَأَهْلِيَهُمْ نَارًا وَقُوْدُهَا النَّاسُ وَالْحِجَارَةُ عَلَيْهَا مَلَائِكَةٌ غِلَاطٌ

شِدَادٌ لَا يَعْصُونَ اللَّهَ مَا أَمَرَهُمْ وَيَفْعَلُونَ مَا يُؤْمَرُونَ ﴿٦٦﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, peliharalah dirimu dan keluargamu dari api neraka yang bahan bakarnya adalah manusia dan batu; penjaganya malaikat-malaikat yang kasar, keras, dan tidak mendurhakai Allah terhadap apa yang diperintahkan-Nya kepada mereka dan selalu mengerjakan apa yang diperintahkan”¹⁹⁹.

Pelihara atau membentengi keluarga yang menjadi tanggung nafkah kita dari jalan-jalan dosa yang akan mereka kerjakan tentunya adalah dengan membinanya dengan nilai-nilai positif, membentuknya kearah lebih baik tentunya bimbing ia kejalan tauhid yang menjadi dasar dari semua aktivitas umat ini.

وَإِذْ قَالَ لُقْمَانُ لِأَبْنِهِ وَهُوَ يَعِظُهُ يَا بُنَيَّ لَا تُشْرِكْ بِاللَّهِ إِنَّ الشِّرْكَ لَظُلْمٌ عَظِيمٌ ﴿١٣٠﴾

Artinya: “dan (ingatlah) ketika Luqman berkata kepada anaknya, di waktu ia memberi pelajaran kepadanya: "Hai anakku, janganlah kamu mempersekutukan Allah, Sesungguhnya mempersekutukan (Allah) adalah benar-benar kezaliman yang besar”²⁰⁰.

Berbicara hukum Islam tentang pembinaan berarti berbicara tentang hukum taklifi dan wadh'i. Hukum taklifi adalah hukum Allah yang terkait dengan perbuatan orang mukallaf yang perbuatan itu terdiri dari lima bagian: Fardhu, sunnah, haram, makruh dan mubah.

Adapun yang dibahas pada bab ini adalah hanya pada hukum taklifi yaitu fardhu. Fardhu secara bahasa “adalah wajib” dan secara istilah “suatu

¹⁹⁹ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah Tafsir Al-Quran, 1971), h.951

²⁰⁰ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah Tafsir Al-Quran, 1971), h. 654

tuntutan syariat yang keras”.²⁰¹ Hukum wajib itu adalah diberi pahala mengerjakannya dan berdosa meninggalkannya.

Di antara hukum wajib itu ada wajib kifayah yaitu sesuatu yang dikehendaki syariah sudah hilang kewajiban tanpa ditentukan yang melakukannya (tidak pasti). Hukumnya jika telah dilakukan oleh sebagian orang mu'min gugurlah bagian yang lain.

Bagaimana hukum melakukan pembinaan mitra HPAI apakah wajib ain atau wajib kifayah? Dipahami dari pedoman syariah yang jelas mengenai praktik penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) yakni DSN MUI Nomor 75 tahun 2009 tentang ketentuan hukum praktik PLBS ada 12 butir, yang sesuai dengan aspek pembinaan adalah pada butir ke 11 “setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.” Dalam Al-Quran surah arra'du ayat 11 , sejalan dengan hadits rasul dapat diambil ketetapan bahwa hukum membina mitra HPAI itu adalah wajib 'ain artinya setiap mentor atau upline HPAI yang merekrut mitra berdosa jika tidak melakukan pembinaan dan pengawasan sbaliknya berpahala atau beroleh falah di akhirat (kekayaan spiritual karena ikhlas) melakukan pembinaan.

Membina mitra wajib ain berdasar DSN MUI no 75 tahun 2009 adalah sebuah amal sholeh berdasar kesadaran, keikhlasan, untuk mencari ridha Allah sebab mengkonsumsi makanan dan minuman halal adalah fardhu ain berarti membina, mengawasi saudara yang kita rekrut menjadi mitra yang pada transaksi Multi Level Marketing syariah adalah maslahat ummat pada kewajiban konsumsi halal maka hukumnya wajib dengan

²⁰¹ Zayyin bin Ibrahim bin Zayyin bin shamit, *Taqrirotus Sadidah Fil Masailil Mufidah*, (Surabaya: Darul Ulum Islamiyah, 2006), h. 49.

ketentuan wajibnya 'ala hasabit Thoqoh' sesuai dengan kadar kemampuan upline terhadap mitranya yang tidak ada ukuran pastinya, dimaksudkan adalah semaksimal mungkin bisa membina sesuai kadar kemampuan. Hukum asal PLBS yaitu muamalah adalah mubah sesuai dengan kaidah al-ashlu fil muamalah al-ibahah hatta yadullu dalilu 'ala tahrimiha artinya hukum asal muamalah adalah mubah sampai ada dalil yang mengharamkannya. Tetapi ketika ada syarat Al-Muslimu ala syurutihim yaitu qorinah merekrut maka berkewajiban membina oleh si mentor/ upline.

G. Volume Pembinaan dalam HPAI

Volume pembinaan dalam HPAI secara umum harus dilakukan minimal dua kali dalam satu pekan yaitu satu kali pembinaan terhadap mitra (downline/bawahan) dan satu kali pembinaan dari mentor (upline/atasan). Namun bila besar hasil yang diinginkan dari pembinaan maka maksimalnya pembinaan tidak terbatas apalagi jika mitra yang ingin dibina berjumlah banyak maka pembinaan bisa berulang-ulang sesuai dengan situasi dan kondisi.

Dalam HPAI pembinaan adalah seperti jantung dalam tubuh yang berfungsi untuk memompa darah. Pembinaan juga seperti jantung yaitu dapat memompa mitra agar lebih memiliki ilmu, skill tentang HPAI dan termotivasi untuk menjadi lebih baik. Semakin banyak pembinaan dilakukan maka akan semakin tinggi ilmu, skill dan motivasi yang didapatkan mitra serta mampu berkompetisi meraih prestasi.

BAB IV

TEORI MAQASHID SYARIAH

A. Defenisi Maqashid Syariah

Maqashid secara bahasa merupakan bentuk plural (*jama'*) dari maqshud.²⁰² Adapun akar katanya berasal dari kata verbal qashada yang berarti menuju, bertujuan; berkeinginan, dan kesengajaan.²⁰³ Kata *maqshud-maqashid* dalam ilmu gramatika bahasa Arab disebut dengan isim maf'ul yaitu sesuatu yang menjadi objek, oleh karenanya kata tersebut dapat diartikan dengan tujuan atau beberapa tujuan. “Sementara syariah merupakan bentuk subjek dari akar kata syaraa yang artinya adalah jalan menuju sumber mata air sebagai sumber kehidupan.”²⁰⁴ Secara terminologi Manna Al-Qattan sebagaimana yang dikutip oleh Sulaiman mendefinisikan syariah adalah “segala ketentuan Allah yang disyariatkan kepada hambanya yang mencakup akidah, akhlak, ibadah dan muamalah.”²⁰⁵

Walaupun term berbeda, namun menurut Asafri Jaya Bakri mengandung tujuan yang sama yakni tujuan hukum yang diturunkan oleh Allah. Sebagaimana ungkapan Al-Syatibi “sesungguhnya syariat itu bertujuan mewujudkan kemaslahatan manusia di dunia dan di akhirat” dan “hukum-hukum disyariatkan untuk kemaslahatan hamba”.²⁰⁶

²⁰² lihat Sulistiani, Siska Lis, “Analisis Maqashid Syariah Dalam Pengembangan Hukum Industri Halal Di Indonesia” dalam *Jurnal Law And Justice*, Vol. 3 No. 2 (Oktober 2018): h. 93.

²⁰³ Hans Wehr, *A Dictionary of Modern Written Arabic*, (London: Mc Donald & Evan Ltd., 1980), h. 767.

²⁰⁴ Ibn Manzur al-Afriqi, *Lisan Al – Arab*, Jilid VIII, (Beirut: Dar ash-Shadr), tth, h. 175.

²⁰⁵ Sulaiman, “Signifikansi Maqashid Syariah Dalam Hukum Ekonomi Islam” dalam *jurnal Syariah Dan Hukum Diktum*, Vol. 16 No. 1 (Juli 2018): h. 100.

²⁰⁶ Asafri jaya Bakri, *Maqashid Syariah Menurut Asy-Syatibi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo persada, 1996), h. 61.

Muhammad Thahir bin Asyur, pakar maqashid syariah yang juga guru besar maqashid syariah di Tunisia mendefinisikan “maqashid syariah dengan esensi atau hikmah yang terkandung dalam semua hukum syariat yang telah ditetapkan Syari’ (Allah dan Rasul-Nya) dan mencakup segala aspek hukum.”²⁰⁷

Ulama lain mendefinisikan maqashid seperti yang dikutip oleh Muhammad Aziz adalah “Defenisi maqashid juga disampaikan oleh ‘alal al – Fasi, salah satu ulama Maroko yakni maqashid syariah merupakan motif atau beberapa rahasia yang ditetapkan oleh Allah pada setiap hukum dari hukum syar’i.”²⁰⁸ “Pakar maqashid syariah kontemporer dari maroko Ahmad Raisumi juga mendefinisikan maqashid syariah dengan tujuan-tujuan diletakkannya syariat yang tidak lain untuk kemaslahatan umat.”²⁰⁹

Beberapa defenisi tersebut serta penjelasan terhadap defenisi yang dikemukakan mengindikasikan bahwa maqashid syariah dalam perumusan hukum adalah untuk kemaslahatan umat manusia. Dengan demikian dapat diambil benang merah bahwa maqashid syariah merupakan segenap tujuan dari hukum-hukum yang disyariatkan Allah terhadap hamba-Nya yang tidak lain adalah untuk menciptakan kemaslahatan.

²⁰⁷ Muhammad Thahir bin Asyur, *Maqashid syariah al-Islamiyah*, ditahqiq Thahir Al-Maysawi, cet II (Yordan: Dar Nafais, 2001), h. 190.

²⁰⁸ Aziz, Muhammad, “Perspektif Maqashid Al-Syariah Dalam Penyelenggaraan Jaminan Produk Halal Di Indonesia Pasca Berlakunya Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2014 Tentang Jaminan Produk Halal” *dalam Jurnal Studi Keislaman*, Vol 7 No. 2 (September 2017): h. 80.

²⁰⁹ Aziz, Muhammad, “Perspektif Maqashid Al-Syariah Dalam Penyelenggaraan Jaminan Produk Halal Di Indonesia Pasca Berlakunya Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2014 Tentang Jaminan Produk Halal” *dalam Jurnal Studi Keislaman*, Vol 7 No. 2 (September 2017): h. 80.

B. Sejarah Maqashid Syariah

Seperti keadaan ilmu-ilmu keIslaman yang lainnya yang melalui beberapa tahapan mulai dari penerapan (proses pembentukan) yang terjadi pada masa Nabi Muhammad masih hidup bersama para sahabat sampai menjadi sebuah disiplin ilmu yang tersendiri. Ilmu maqashid syariah juga demikian halnya yaitu tidak lahir secara tiba-tiba melainkan melalui fase-fase mulai dari pembentukan sampai menjadi disiplin ilmu yang tersendiri. Ulama membagi fase perkembangan maqashid syariah menjadi tiga fase seperti yang dikemukakan oleh Ahmad Ar-Raysuni:

Secara umum sejarah maqashid dapat dibagi menjadi tiga fase. Pertama fase kenabian. Fase ini adalah fase pengenalan *maqashid syariah* yang terdapat dalam Al-Quran dan sunnah dalam bentuk sinyal-sinyal beku yang belum tercairkan atau hanya dalam bentuk pandangan-pandangan tersirat yang belum diteorikan. Kedua fase sahabat dan tabiin terkemuka. Pada masa ini mulai diletakkan batu pertama perkembangan pesat sejarah maqashid. Fase ketiga atau yang terakhir adalah fase teoritis maqashid yang banyak dielaborasi dan para cendekiawan muslim.²¹⁰

Pada fase kenabian merupakan fase pertama kali penerapan maqashid syariah karena sumber dari maqashid syariah adalah Al-quran dan Hadits. Penerapan maqashid syariah di masa nabi seiring dengan penerapan Al-quran dan hadits itu sendiri. Namun pada fase ini istilah Maqashid syariah belum ada. "Menurut Ahmad Raysuni term maqashid pertama kali digunakan oleh At-Tirmidzi , Al-Hakim dan ulama yang hidup pada abad ke 3."²¹¹

²¹⁰ *Ibid.*, h. 5.

²¹¹ Ahmad Ar-Raysuni, *Nadzariyat Al-Maqashid 'Inda Al-Imam Asy-Syatibi*, (Beirut: Al-Muassasah Al-Jami'iyah Liddarasat Wan Nasyr Wa Al-Tauzi', 1992), hal. 32. Lihat juga Andriyaldi, "Sejarah dan Korelasi Filsafat Hukum Islam Dengan Ilmu Lainnya" dalam *Jurnal Al-Hurriyah*, Vol. 16 No. 1 (Januari-Juni 2015): h. 6.

Pada fase sahabat penerapan maqashid syariah dapat dilihat pada peristiwa pengumpulan Al-Quran menjadi satu mushaf yaitu Setelah nabi Muhammad wafat maka kekhalifahan digantikan oleh sahabat Abu Bakar Ash-Shiddiq r.a. di awal-awal Abu Bakar menjadi khalifah terjadi perang Yamamah yang menggugurkan banyak sahabat penghafal Al-Quran. Melihat peristiwa ini sahabat Umar merasa khawatir terhadap keberlanjutan Al-Quran. Maka Umar menghadap kepada Abu Bakar agar beliau mengumpulkan Al-Quran menjadi satu mushaf.²¹² Kekhawatiran Umar ini adalah bentuk maqashid syariah yaitu demi terjaganya agama yang bersumber dari Al-Quran.

Setelah fase sahabat; pada masa tabiin ulama yang mula-mula memperkenalkan sebuah karya mengenai maqashid syariah adalah Al-Tirmidzi (w.296 H) melalui sebuah karyanya *al-shalat wa maqashiduhu* kemudian Abu Zaid Al-Bakhili (w. 322 H) melalui kitabnya dalam bidang muamalah yaitu *al-ibanah 'an 'ilal al-dinayah* dan kemudian diikuti oleh ulama-ulama lainnya.²¹³

Pada abad ke-4 H muncullah imam Haramain Al-Juwaini yang membahas maqashid syariah dalam kajian usul fiqh²¹⁴ menurutnya *asa* yang menjadi *illat* yaitu *Dharuriyah*, *Hajjiyat* dan *Tahsiniyah*. Kemudian dasar pemikiran Al-Juwaini ini dikembangkan lagi oleh muridnya Imam Al-Ghazali dalam kitab-kitabnya *Syif al-Ghal'* dan *al-Mushthaf min 'Ilmi al-Ush'*

²¹² Lihat Rahmi, Nispan, "Maqashid Syariah: Melacak Gagasan Awal" dalam *Jurnal Ilmu Hukum dan Pemikiran*, Vol. 17 No. 2 (Desember 2017): h. 63.

²¹³ Lihat Wahid, Abdul, "Reformasi Maqashid Syariah Klasik Menuju Perspektif Kontemporer" dalam *Jurnal Pendidikan Dan Pranata Islam*, Vol. 9 No. 2 (Oktober 2018): h. 221.

²¹⁴ lihat Hakim, Muhammad Luthfi, "Pergeseran Maqashid Syariah: Dari Klasik Sampai Kontemporer" dalam *jurnal Kajian Hukum Islam*, Vol. X No. 1 (Juni 2016): h. 10.

yang merincikan masalah yang menjadi inti dari maqashid menjadi lima yaitu memelihara agama, jiwa, akal, keturunan dan harta.²¹⁵

Di era al-Juwaini maqashid masih sangat sederhana, ia telah menyebutkan tiga pembagian al maqashid syariah . pembagian ini merupakan hasil ijtihadi intelektual al –juwaini sebagai suatu konsep yang tersusun. Upaya klasifikasi itu didasarkan pada aspek kebutuhan darurat, *hajiyat* dan tahsiniyah. Corak penulisan semacam ini turut diamini oleh As-Subki bahkan As-Subki secara akademis menambahkan pembahasan tentang masalah dan mafsadah.²¹⁶

Selanjutnya perjalanan perkembangan maqashid syariah berlanjut di abad 6 H. Al-Izz Ibn Abd al-salam menulis buku yang berjudul *maqashid as-sholah* (Maqashid shalat), *Maqashid al-shaum* (maqashid puasa) dan paling signifikan terkait dengan maqashid adalah bukunya yang berjudul *qawaid ahkam fi masalih al –anam* (kaidah-kaidah umum bagi kemaslahatan umat manusia); di abad ke 7 H. adalah Shamsuddin ibn Al-Qoyyim melalui bukunya *al-hiyal al-fiqiyyah* (trik-trik fikih) yang membahas syariat diletakkan atas dasar kemaslahatan dunia dan akhirat. Pada abad yang sama muncul Abu Ishaq Al-Syatibi yang mengarang kitab *Al-Muwafaqot fi ushul syariah* (kesesuaian-kesesuaian dalam dasar-dasar syariah).²¹⁷

²¹⁵ Lihat Mutakin, Ali, “Teori Maqâshid Al Syari’ah Dan Hubungannya Dengan Metode Istinbath Hukum” dalam *Kanun Jurnal Ilmu Hukum*, Vol. 19 No. 3 (Agustus 2017): h. 553.

²¹⁶ Abdullah bin bayyih, *‘Alaqoh Maqashid Al-Syariah Bi Ushul Fikih*, (London: Muassasah Al-Furqon Li At-Taurat Al-Islam), tth, h. 23.

²¹⁷ Lihat Shiddiq, syahrul, “Maqashid Syariah Dan Tantangan Modernitas:Sebuah Telaah Pemikiran Jasser Auda,”dalam *Jurnal Agama Dan Hak Azasi Manusia*, Vol. 7 No. 1 (November 2017): hal 7-9. Lihat juga Zumrotun, Siti, “Al-Maqashid:Alternatif Pendekatan Ijtihad Jaman Kontemporer,”*Dalam Jurnal Wacana Hukum Islam Dan Kemanusiaan*, Vol. 13 No. 1 (Juni 2013): h. 133.

“Teori maqashid dipopulerkan oleh syatibi melalui salah satu karyanya yang berjudul *al muwafaqot fi ushul asy-syariah* sebuah kitab yang ditulis sebagai upaya untuk menjembatani beberapa titik perbedaan antara ulama-ulama Malikiyah dan ulama-ulama Hanafiyah.”²¹⁸

Selanjutnya kemuculan Al-Syatibi dengan kitabnya *Al-Muwafaqot* membuka lembaran baru bagi evolusi teori maqashid. “Sejak saat itu istilah maqashid syariah menjadi populer di tangan Asy-Syatibi karena kepiawaiannya dalam menyusun teori-teori maqasid secara sistematis.”²¹⁹ Sejak itu, maqashid dibahas secara terpisah dari dalil-dalil dalam metode penemuan hukum, meskipun belum menjadi disiplin ilmu secara independen. Kemudian maqashid syariah terus didalami dan ditekuni oleh Muhammad Thahir ibn Asyur abad 12 H. ia membagi maqashid syariah menjadi dua bagian yaitu *maqashid al ammah* (tujuan umum) dan *maqashid al khasah* (tujuan khusus). Ia juga menguraikan dasar pemikiran dalam menetapkan maqashid yaitu *fitrah, maslahah dan ta’lil*.²²⁰

Di era kontemporer muncul para cendekiawan muslim yang juga fokus terhadap maqashid. Di antara tokoh yang berjasa dalam mengembangkan teori maqashid adalah Yusuf Qaradawi. Kajian yang dilakukan Yusuf tidak hanya tertumpu pada masalah illat, konsepsi maqasid, maslahat dan mafsadat tetapi Yusuf Qaradawi turut menyulami dengan pembahasan etika lingkungan seperti yang dituangkan dalam karyanya *Ri’ayat Al-Bi’at Fi Syariat Islam*. Bagi Yusuf Al-Qaradawi melestarikan lingkungan merupakan bagian integral ajaran Islam. Memelihara lingkungan hidup sama dengan melaksanakan ajaran Islam. Sebaliknya tindakan destruktif terhadap

²¹⁸ *Ibid.*, h. 6.

²¹⁹ Gumanti, Retna, “Maqasid Al-Syariah Menurut Jasser Auda (Pendekatan Sistem dalam Hukum Islam)” dalam *Jurnal Al-Himayah*, Vol. 2 No. 1 (Maret 2018): h. 102.

²²⁰ Lihat Toriquddin, Moh, “Teori Maqashid Syariah Perspektif Ibnu Asyur,” *Dalam Jurnal Ulul Albab*, Vol. 14 No. 2 (2013): h. 5.

lingkungan merupakan bentuk penistaan terhadap ajaran agama dan tidak terealisasinya *kulliyat al-Khams*.²²¹

Kulliyat al-Khams (lima prinsip) itu sebagaimana yang ditulis oleh M. Jamil dkk adalah :

1. Membangun manusia yang saleh
2. Membangun keluarga yang saleh
3. Membangun masyarakat yang saleh
4. Membangun umat yang saleh
5. Mengajak kepada manusia²²²

Dalam evolusi maqashid dari pra modern hingga pasca modern Jaser Auda tampil sebagai pioner dalam kajian maqashid dengan sentuhan baru. Jaser Auda menjadikan maqashid sebagai metodologi fundamental bagi ushul fikih.²²³ “Sebagai metodologi fundamental maqashid tidak lagi didedukasi dari literature fikih namun justru diambil dari sumber-sumber syariat dengan mengkaji nilai dan prinsip dari nas.”²²⁴

Jasser Auda seorang sarjana yang dengan pendekatan sistem²²⁵ mengansumsikan hukum Islam sebagai sistem menjadikan maqashid syariah sebagai substansi pokok yang harus eksis dalam setiap ketentuannya. Hubungan antara maqasid syariah dan hal-hal lain dalam sistem hukum dinyatakan dalam lima pola;

²²¹ Asyur Buqalaulah, *Al-Imam Yusuf Qaradawi Wal Hayah Dirosahfi At-Tanzhir Al-Maqside*, (Makalah Multaqo Imam Qaradawi, Doha Qatar, 14-16 Juli 2017), h. 25.

²²² M. Jamil, dkk, *Fikih Kontemporer Sebuah Dialektika*, (Medan: CV. Manhaji, 2017), h. 113.

²²³ Jaser Auda, *Membumikan Hukum Islam Melalui Maqasid Syariah, Pendekatan Sistem*, (Bandung: Mizan, 2015), h. 27.

²²⁴ Faris, Ahmad dan A. Washil, “Memahami maqashid syariah perspektif Jaser Auda”, *dalam Jurnal JPIK*, Vol. 2 No. 1 (Maret 2019): h. 33.

²²⁵ Lihat Supriadi, Akhmad, “Sistem Sebagai Filsafat (Tawaran Baru Jasser Auda Bagi Pengembangan Hukum Islam Kontemporer),” *Dalam Jurnal Studi Agama Dan Masyarakat*, Vol. 13 No. 2 (Desember 2017): h. 223.

Pertama maqashid syariah berkaitan dengan kognitive nature hukum Islam, kedua *al maqashid al ammah* merepresentasikan karakter holistik dan prinsip-prinsip universal hukum Islam; ketiga maqashid syariah memainkan peranan penting dalam proses ijtihad dalam beragam bentuknya. Keempat maqashid syariah dinyatakan dalam sejumlah cara yang hierarkis yang sesuai dengan hierarki sistem hukum Islam. Dan kelima maqashid syariah menyediakan beberapa dimensi yang membantu menyelesaikan dan memahami kontraksi dan perbedaan yang ada antara teks dan teori fundamental Islam.²²⁶

C. Maqashid Syariah Menurut Al-Syatibi

Menurut Imam Al-Syatibi tujuan utama dari penerapan syariah adalah untuk mencapai tiga maksud pokok yaitu dharuriyat, Hajiyat, dan tahsiniyat.²²⁷ Dharuriyat adalah kebutuhan yang bersifat primer yang harus terwujud karena apabila ini tidak terwujud maka kehidupan akan punah. Hajiyat adalah kebutuhan yang bersifat sekunder agar kehidupan menjadi bahagia dan sejahtera sedangkan tahsiniyat adalah kebutuhan yang bersifat komplementer sebagai penyempurna kelengkapan hidup.

Dharuriyah yaitu memelihara kebutuhan yang bersifat esensial bagi kehidupan manusia. Kebutuhan yang pokok itu ada lima yaitu agama, jiwa, keturunan, harta dan akal. *Hajiyat* yaitu kebutuhan yang tidak bersifat esensial, melainkan kebutuhan yang dapat menghindarkan manusia dari kesulitan hidupnya. Tidak terpeliharanya kebutuhan ini tidak mengancam lima kebutuhan dasar manusia, tetapi akan menimbulkan kesulitan bagi mukallaf. Kelompok ini erat kaitannya dengan rukhsah. *Tahsiniyat* yaitu kebutuhan yang menunjang peningkatan martabat manusia dalam masyarakat dan dihadapan tuhan nya sesuai dengan kepatuhan.²²⁸

²²⁶ Jaser Audah, *Fikih al-Maqashid Inathatu al- Ahkam al- Syar'iyah bi Maqashidaha* (Virginia, USA: International Institute Of Islamic Thought, 2006), h. 156-157.

²²⁷ Lihat Al-Syathibi, *Al Muwafaqot Fi Ushul Al -Syari'ah Juz I*, (Beirut: Darul Kutub Al-Ilmiyah, 2003), h. 3.

²²⁸ Mardani, *Ushul Fikih*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013), h. 337.

“Pada hakikatnya, kelima tujuan pokok tersebut baik *dharuriyat*, *hajiyyat*, dan *tahsiniyat* dimaksudkan untuk memelihara atau mewujudkan kelima pokok seperti yang disebutkan di atas. Hanya saja peringkat kepentingan satu sama lain berbeda.”²²⁹

Contoh, memelihara agama (*hifz din*). Menjaga atau memelihara agama berdasarkan kepentingannya dapat dibedakan menjadi tiga peringkat Yaitu:

1. Memelihara agama dalam peringkat *dharuriyat* yaitu memelihara dan melaksanakan kewajiban keagamaan yang masuk peringkat primer, seperti melaksanakan shalat lima waktu. Kalau shalat itu diabaikan, maka akan terancam eksistensi agama itu sendiri;
2. Memelihara agama dalam peringkat *hajiyyat* yaitu melaksanakan ketentuan agama dengan maksud menghindari kesulitan seperti shalat jama dan qashar bagi orang yang sedang berpergian. Kalau ketentuan ini tidak dilaksanakan maka tidak akan mengancam eksistensi agama, melainkan hanya akan mempersulit bagi orang yang akan melakukannya.
3. Memelihara agama dalam peringkat *tahsiniyat* yaitu mengikuti petunjuk agama untuk menjunjung tinggi martabat manusia, sekaligus melengkapi pelaksanaan kewajiban terhadap tuhan, misalnya menutup aurat, baik di dalam maupun di luar shalat, membersihkan badan, pakaian, dan tempat. Kegiatan ini erat kaitannya dengan akhlak terpuji. Kalau hal ini tidak mungkin untuk dilakukan, maka hal ini tidak akan mengancam eksistensi agama dan tidak pula mempersulit bagi orang yang melakukannya. Artinya bila tidak menutup aurat seseorang boleh shalat,

²²⁹ Fathurrahman Djamil, *Metode Ijtihad Majelis Tarjih Muhammadiyah*, (Jakarta : Logos, 1995), h. 41.

jangan sampai meninggalkan shalat yang termasuk kelompok *dharuriyat*. Kelihatannya menutup aurat ini tidak dapat dikategorikan sebagai pelengkap karena keberadaannya sangat diperlukan manusia. Setidaknya kepentingan ini dimasukkan dalam kategori *hajiyat* atau *dharuriyat*. Namun apabila mengikuti pengelompokan ini dianggap tidak penting, karena kelompok ini akan menguatkan kelompok *hajiyat* dan *dharuriyat*.

Kedua memelihara jiwa (*hifz nafs*). Memelihara jiwa berdasarkan tingkat kepentingannya dapat dibedakan menjadi tiga peringkat:

1. Memelihara jiwa dalam peringkat *dharuriyat* seperti memenuhi kebutuhan pokok berupa makanan untuk mempertahankan hidup. Kalau kebutuhan pokok ini diabaikan, maka akan berakibat terancamnya eksistensi jiwa manusia.
2. Memelihara jiwa dalam peringkat *hajiyat* seperti dibolehkan berburu binatang untuk menikmati makanan yang lezat dan halal. Kalau kegiatan ini diabaikan, maka tidak akan mengancam eksistensi manusia eksistensi manusia, melainkan hanya mempersulit hidupnya.
3. Memelihara jiwa dalam tingkat *tahsiniyat* seperti ditetapkannya tara makan dan minum. Kegiatan ini hanya berhubungan dengan kesopanan dan etika sama sekali tidak akan mengancam eksistensi jiwa manusia atau mempersulit kehidupan manusia.

Ketiga memelihara akal (*hifz aql*). Memelihara akal dilihat dari segi kepentingannya dapat dibedakan menjadi tiga peringkat:

1. Memelihara akal dalam peringkat *dharuriyat*, seperti diharamkan meminum khamar dan sebagainya. Jika ketentuan ini dilanggar maka akan berakibat terancamnya eksistensi akal;

2. Memelihara akal dalam peringkat *hajiyyat* seperti dianjurkannya menuntut ilmu pengetahuan. Sekiranya hal itu dilakukan, maka tidak akan merusak akal tetapi akan mempersulit diri seseorang dalam kaitannya dengan pengembangan ilmu pengetahuan.
3. Memelihara akal dalam peringkat *tahsiniyat* seperti menghindarkan diri dari menghayal dan mendengarkan hal yang tidak berfaedah. Hal ini berkaitan dengan etika, tidak akan mengancam eksistensi akal secara langsung.

Keempat, memelihara keturunan (*hifz an-nasl*) memelihara keturunan ditinjau dari segi tingkat kebutuhannya dapat dibedakan menjadi tiga peringkat:

1. Memelihara keturunan dalam peringkat dharuriyat seperti disyariatkannya nikah dan diharamkannya berzina, apalagi kegiatan ini diabaikan maka eksistensi keturunan akan terancam.
2. Memelihara keturunan dalam peringkat *hajiyyat* seperti diterapkannya ketentuan merebutkan mahar bagi suami pada waktu akad nikah dan diberikan hak talak padanya. Jika mahar tidak disebutkan pada waktu akad maka suami akan mengalami kesulitan, karena ia harus membayar mahar *misl*. Sedangkan dalam kasus talak, suami akan mengalami kesulitan jika ia tidak menggunakan hak talaknya, padahal situasi rumah tangganya tidak harmonis lagi;
3. Dan memelihara keturunan dalam peringkat tahsiniyat seperti disyariatkannya khatabah (tunangan) atau walimah dalam perkawinan. Hal ini dilakukan dalam rangka melengkapi kegiatan perkawinan. Jika hal ini diabaikan, maka tidak akan mengancam eksistensi keturunan dan tidak pula mempersulit bagi orang yang melakukan perkawinan.

Kelima, memelihara harta (*hifz mal*) dilihat dari segi kepentingannya memelihara harta dapat dibedakan menjadi tiga peringkat:

1. Memelihara harta dalam peringkat dharuriyat seperti syariat tentang tata cara pemilikan harta dan larangan mengambil harta orang lain dengan cara yang tidak sah. Apabila aturan itu dilanggar maka berakibat terancamnya eksistensi harta
2. Memelihara harta dalam peringkat *hajiyat* seperti syariat tentang jual beli dengan cara salam. Apabila cara ini tidak dipakai, maka tidak akan mengancam eksistensi harta, melainkan akan mempersulit orang yang memerlukan modal
3. Memelihara harta dalam peringkat tahsiniyat seperti ketentuan tentang menghndarkan diri dari pengecohan atau penipuan. Hal ini juga terkait erat dengan etika bermuamalah atau etika bisnsi. Hal ini juga akan berpengaruh kepada sah dan tidaknya jual beli itu sebab peringkat yang ketiga ini juga merupakan syarat adanya peringkat yang kedua dan pertama.²³⁰

D. Masalah Mursalah Dalam Maqashid Syari'ah

Masalah mursalah atau yang biasa dikenal dengan istilah Istislahi yaitu apa yang dipandang baik oleh akal, sejalan dengan tujuan syariat Islam dalam menetapkan hukum namun tidak ada petunjuk syara' mengenai hal itu dan tidak ada petunjuk syara' untuk menolaknya.

Masalah adakalanya yang didukung oleh syariat dan adakalanya masalah itu tidak didukung oleh syariat karena bertentangan dengan

²³⁰ Lihat Wahyuddin, "Maksud-Maksud Tuhan Dalam Menetapkan Syariat Dalam Perspektif Al-Syatibi" *dalam Syariah: Jurnal Hukum dan Pemikiran*, Vol. 14 No. 1 (2014): h. 4- 5.

prinsip-prinsip syariat. Masalah yang didukung oleh syariat disebut dengan masalah mu'tabaroh dan masalah yang tidak didukung oleh syariat disebut dengan masalah al-mulghoh. Jumhur ulama sepakat untuk menggunakan masalah mu'tabaroh dan juga sepakat untuk menolak masalah al-mulghoh.

Masalah mu'tabaroh, yaitu masalah yang sejalan dengan prinsip syara' karena adanya petunjuk nash baik langsung maupun tidak langsung tentang adanya kemaslahatan yang mendasari penetapan hukum. Masalah ini juga dapat dibagi tiga yaitu pertama masalah mu'atsir yang memiliki petunjuk syara' bahwa masalah itu dijadikan landasan dalam menetapkan hukum. contohnya menjauhi perempuan yang sedang haid di dalam surah al-baqaroh ayat 222. kedua masalah mulaim yaitu tidak ada petunjuk langsung dari nash bahwa masalah itu yang melandasi hukum namun ada petunjuk syara' bahwa keadaan itulah sebagai landasan hukum. Contohnya berlanjutnya perwalian ayah terhadap anak gadis yang belum dewasa.²³¹

Masalah al-Mulghoh yaitu masalah yang tidak sejalan dengan prinsip-prinsip syara'. contohnya seorang raja yang membatalkan puasanya dengan melakukan jima' dengan istrinya di siang ramadhan dan ditetapkan kaffarohnya dengan puasa dua bulan berturut-turut padahal urutan kaffarohnya adalah memerdekakan budak, puasa dua bulan berturut-turut dan memberi makan 60 orang fakir miskin namun karena membebaskan budak adalah hal yang gampang bagi raja tersebut maka ditetapkanlah baginya puasa dua bulan berturut-turut. Hal ini secara akal sangat betul namun bertentangan dengan petunjuk syara'

²³¹ Amir Syarifuddin, Ushul Fiqh 2, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2014) h. 374.

Beramal dengan masalah mursalah hanyalah dalam bidang-bidang hubungan sesama manusia yang mencakup segala cabang undang-undang yang bersifat 'am dan undang-undang yang bersifat khas karena dalam bidang ini kurang ditemukan nash seperti dalam bidang hukum acara, hukum dagang dan hukum-hukum sesama manusia lainnya.

Dalam bidang ibadah, cara melaksankannya, maka semua itu tidak masuk ke dalam wilayah ijtihad (pemikiran) oleh sebab itu tidak dapat digunakan masalah mursalah untuk menetapkan hukumnya. menggunakan masalah mursalah dalam wilayah ibadah mahdhoh akan memberikan perubahan warna agama dan menghilangkan kesatuan dan persatuan yang harus ada.

Kemaslahatan dilakukan dengan dua usaha besar yaitu pertama menolak kemudharatan yang menimpa manusia umumnya dan yang menimpa ummat Islam khususnya, kedua mendatangkan kemanfaatan yang menghasilkan kebajikan umum bagi seluruh manusia pada umumnya dan pada ummat Islam khususnya.²³²

1. Pengertian Masalah Mursalah

Masalah mursalah adalah kalimat yang terdiri dari dua kata dan terdiri dari sifat dan yang disifati. Kata masalah menurut bahasa berarti "manfaat", dan mursalah berarti "lepas" atau mutlak tidak terikat. Masalah juga berarti segala sesuatu yang didalamnya terdapat kebaikan dan manfaat terhadap manusia bagi kehidupan duniawi maupun bagi agama baik itu bersifat individual maupun kelompok.²³³

²³² *Ibid.*, h. 374.

²³³ Lihat Yusuf Al-Qaradhawi, *Legalitas Politik Dinamika Perspektif Nash dan Asy-Syariah* terjemahan, (Bandung: Pustaka Setia, 2008), h. 141.

Menurut Istilah berbeda-beda para ulama memberikan defenisi masalah mursalah. Imam Al-ghazali sebagaimana yang dikutip oleh Amir Syarifuddin “masalah mursalah adalah apa-apa (mashlahah) yang tidak ada bukti baginya dari syara’ dalam bentuk nash tertentu yang membatalkannya dan tidak ada yang memerhatikannya.”²³⁴ Imam Asy-Syatibi mendefinisikan masalah mursalah adalah “masalah yang ditemukan pada kasus baru yang tidak ditunjuki oleh nash tertentu tetapi ia mengandung kemaslahatan yang sejalan (munasib) dengan tindakan syara’.”²³⁵ Dengan kata lain masalah mursalah adalah sesuatu yang dipandang baik oleh akal manusia yang sehat yang tidak memiliki petunjuk tentang kebaikan itu secara syariat sebagai landasan untuk menyetujui atau menolaknya.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan hakikat dari mashlahah mursalah adalah.²³⁶

- a. ia adalah sesuatu yang baik menurut akal dengan pertimbangan dapat mewujudkan kebiakan atau menghindarkan keburukan bagi manusia;
- b. apa yang baik menurut akal, juga selaras dan sejalan dengan tujuan syara’ dalam menetapkan hukum;
- c. apa yang baik menurut akal dan selaras pula dengan tujuan syara’ tersebut tidak ada petunjuk syara’ secara khusus yang menolaknya, juga tidak ada petunjuk syara’ yang mengakuinya.

²³⁴ *Ibid.*, h. 377.

²³⁵ Asy-Syatibi, *Al-Muwafaqot Fi Ushul Al-Ahkam*, (Beirut: Dar al-Ma’rifah, t.t), h. 16.

²³⁶ Amir Syarifuddin, *Ushul Fiqh 2*, (Jakarta: Kencana PrenadaMedia Group, 2014) h. 379.

2. Masalah Mursalah Sebagai Metode Istimbath Hukum

Telah dijelaskan di atas bahwa ulama sepakat untuk menggunakan masalah mu'tabaroh sebagai istimbath hukum dan menolak masalah mulghoh sebagai istimbath hukum namun ulama berbeda pendapat dalam menggunakan masalah mursalah sebagai metode istimbath hukum karena ketiadaan petunjuk dari nash dalam menerima atau menolaknya.

Ulama yang menggunakan masalah mursalah sebagai istimbath hukum yaitu Imam Maliki dan Imam Ahmad bin Hanbali, bahkan mereka dianggap sebagai ulama yang banyak dan luas dalam menerapkannya. Menurut Al-Amidi sebagaimana yang dikutip oleh Amir Syarifuddin di kalangan ulama Hanafi juga menggunakan masalah mursalah dalam istimbath hukum dan Ulama Syafiiyah tidak menggunakannya dalam istimbath hukum atau sangat sedikit sekali dalam menggunakannya.²³⁷

Namun di kalangan ulama Syafiiyah Imam Al-ghazali adalah ulama yang menggunakan masalah mursalah dalam menetapkan hukum dengan syarat-syarat tertentu. Ini dapat dilihat dalam kitab al-mushtasfa karangan imam Al-Ghazali.²³⁸

²³⁷ Lihat Ibdid hal. 381; Lihat juga Yusuf Al-Qaradhawi, *Legalitas Politik Dinamika Perspektif Nash dan Asy-Syariah terjemahan*, (Bandung: Pustaka Setia, 2008), h. 141.

²³⁸ Lihat Mas'adah, Antisipasi Hukum Islam Dalam Menjawab Problematika Kontemporer (Kajian Terhadap Masalah Mursalah Al-Ghazali), *Dalam Ta'dibia Jurnal Ilmiah Pendidikan Agama Islam*, vol. 6 no. 2 (Nop 2016); h. 74.

Bahkan Imam Al-Ghazali memberikan syarat-syarat agar masalah mursalah dapat dijadikan istimbath hukum yaitu:²³⁹

- a. Maslahat itu sejalan dengan jenis-jenis tindakan syara'/penetapan hukum Islam (yang dimaksudkan untuk memelihara agama, akal, jiwa, harta dan keturunan). inilah persyaratan inti bagi diterimanya masalah mursalah. Masalahah mulghoh (yang bertentangan dengan nas atau ijma) harus ditolak. Demikian pula masalah gharibah (yang sama sekali tidak ada dalilnya, baik yang membenarkan maupun yang membatalkan. Bahkan Al-Ghazali masalahat yang seperti itu hakikatnya tidak ada.
- b. Maslahat itu harus berupa daruriyat atau hajiyah yang menempati kedudukan daruriyat. Maslahat tahsiniyat tidak dapat dijadikan hujjah/pertimbangan penetapan hukum Islam. kecuali ada dalil khusus yang menunjukkannya, yang berarti penetapan hukumnya itu lewat qiyas bukan atas nama masalahah.

Syarat-syarat khusus untuk dapat berijtihad dengan menggunakan masalahah mursalah adalah:²⁴⁰

- a. Masalahah mursalah itu adalah masalahah yang hakiki dan bersifat umum, dalam arti dapat diterima oleh akal sehat bahwa ia betul-betul mendatangkan manfaat bagi manusia dan menghindarkan mudarat dari manusia secara utuh.
- b. Yang dinilai akal sehat sebagai suatu masalahah yang hakiki betul-betul sejalan dengan maksud dan tujuan syara' dalam menetapkan setiap hukum, yaitu mewujudkan kemaslahatan bagi umat manusia,
- c. Yang dinilai akal sehat sebagai suatu masalahah yang hakiki dan telah sejalan dengan tujuan syara' dalam menetapkan hukum itu tidak berbenturan dengan dalil syara' yang telah ada, baik dalam bentuk nash Al-Quran dan Sunnah, maupun ijma ulama terdahulu.

²³⁹ Lihat Mas'adah, Antisipasi Hukum Islam Dalam Menjawab Problematika Kontemporer (Kajian Terhadap Masalahah Mursalah Al-Ghazali), *Dalam Ta'dibia Jurnal Ilmiah Pendidikan Agama Islam*, vol. 6 no. 2 (Nop 2016); h. 77.

²⁴⁰ Amir Syarifuddin, *Ushul Fiqh 2*, (Jakarta: Kencana PrenadaMedia Group, 2014), h. 383.

d. Masalah mursalah itu diamalkan dalam kondisi yang memerlukan yang seandainya masalahnya tidak diselesaikan dengan cara ini, maka umat akan berada dalam kesempitan hidup, dengan arti ditempuh untuk menghindarkan umat dari kesulitan.

Inilah syarat-syarat yang digunakan untuk mengistimbat suatu hukum menggunakan Masalah mursalah tidak semua masalah dapat digunakan dalam mengistimbat hukum.

BAB V

HASIL PENELITIAN

A. Sejarah Singkat PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI)

HPA atau Herba Penawar Alwahida merupakan sebuah perusahaan network marketing syariah terbesar di dunia. Produk-produknya sangat fokus pada herba dan makanan kesehatan yang halal dan *thayyib*.²⁴¹ Saat ini semua produk HPA telah mendapatkan sertifikat Good Manufacturing Product (GMP) dari WHO. Sertifikat ini menjadi bukti akan keunggulan produk HPA dan diterima lebih dari 30 negara di dunia.

Perusahaan ini didirikan oleh Tuan H Ismail bin H Ahmad yang berasal dari Kg. Mat Ayer, Perlis yang pada waktu itu lebih dikenal dengan nama tradisional Al wahida. Setelah 8 tahun beroperasi, akhirnya HPA Industries sdn. Bhd. Di resmikan pada 15 Juli 1995.

HPA masuk ke Indonesia pada tanggal 20 Mei 2000 dengan mitra utamanya PT Wahida Indonesia sebagai pengelola utama manajemen HPA Indonesia dan pendistribusian produk-produk HPA di Indonesia. Kemudian pada Januari 2003 Telah berdiri 1 pabrik HPA di Jakarta Selatan.

Selain mendapatkan sertifikat GMP (Good Manufacturing Practise), Deperindag, Dirjen POM dan DEPKES RI yang tercantum sebagai obat tradisional impor bukan sebagai Food Supplement (makanan tambahan), Halal Gel Pakistan (sebagai gelatin pembungkus), Sirim ISO juga mendapat

²⁴¹ Makanan yang terbaik adalah yang memenuhi kedua sifat halal dan *thayyib*. Lihat M. Quraisy Syihab, *Wawasan Al-Quran*, (Bandung: Mizan, 1996), h. 139.

pengesahan dari Pusat Konsultasi Syariah sebagai perusahaan Multi Level Marketing Syariah.²⁴²

B. Profil Perusahaan

PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia, yang kemudian dikenal sebagai HPAI merupakan salah satu perusahaan Bisnis Halal Network di Indonesia yang fokus pada produk-produk herbal. HPAI sesuai dengan akta pendirian Perusahaan, secara resmi didirikan pada tanggal 19 Maret 2012.

HPAI dibangun dari perjuangan panjang yang bertujuan menjayakan produk-produk halal dan berkualitas berazaskan Thibbunnabawi, serta dalam rangka membumikan, memajukan, dan mengaktualisasikan ekonomi Islam di Indonesia melalui entrepreneurship.²⁴³

PIMPINAN²⁴⁴

Dewan Syariah :

DR. H. Mawardi Muhammad Saleh, MA

Prof. Drs. H. M. Nahar Nahrawi, SH, MM (BPH DSN-MUI)

Dr. H. Endy M. Astiwara, MA, AAAIJ, FIIS (BPH DSN-MUI)

Dewan Komisaris :

H. Muslim M. Yatim, Lc (Komisaris Utama)

Erwin Chandra Kelana, ST (Komisaris)

Dewan Direksi :

H. Agung Yulianto, SE, Ak. M.Kom (Direktur Utama | Managing Director).

²⁴²<https://hpsystem.wordpress.com/tag/sejarah-berdiri-hpa/> di akses pada 25 oktober 2019.

²⁴³<http://hpaindonesia.net/profil-perusahaan/> diakses pada tgl 10 nopember 2019 pkl 21.32 wib

²⁴⁴<http://hpaindonesia.net/profil-perusahaan/> diakses pada 10 nopember 2019 pkl 21.32 wib

H. Rofik Hananto, SE (Direktur | Director)

Supriyono, ST (Direktur | Director)

MOTTO

Referensi Utama Produk Halal Dunia.

VISI

Menjadi Referensi Utama Produk Halal Berkualitas.

MISI

Menjadi perusahaan jaringan pemasaran papan atas kebanggaan Ummat

Menjadi wadah perjuangan penyediaan Produk Halal bagi ummat Islam

Menghasilkan pengusaha-pengusaha muslim yang dapat dibanggakan, baik sebagai pemasar, pembangun jaringan maupun produsen.

ALAMAT

Jl Kelapa Sawit Raya Blok H-11 Pondok Kelapa, Duren Sawit, Jakarta Timur
13450 Telp. 021-8690 9600, Fax. 021-8690 6645.

C. Pelaksanaan Transaksi Jual Beli Melalui Multi Level Marketing Di BC Tanjungbalai

Akad dalam Multi Level Marketing Syariah menggunakan beberapa akad yang salah satunya adalah akad *bai/murabahah*. Secara terminologi fikih jual beli disebut dengan *al-bai'* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu lain.²⁴⁵ Kata *al-bai'* mencakup dua pengertian, yaitu jual (*al-bai'*) dan beli (*al-syira'*). Jumhur ulama mengatakan jual beli yang tidak memenuhi rukun adalah jual beli yang tidak sah sedang Imam Hanafi mengatakan jual beli itu dianggap rusak.²⁴⁶

²⁴⁵ Mardani, *Fikih Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2016), h. 101.

²⁴⁶ *Ibid.*, h. 34.

Jumhur ulama berpendapat bahwa rukun jual beli ada empat²⁴⁷ yaitu:

1. Penjual disyaratkan berakal, baligh, tidak terpaksa.
2. Pembeli disyaratkan berakal, baligh, tidak terpaksa.
3. *Sighat* (ijab-qobul) yaitu pernyataan dari penjual dan pembeli.
4. Objek atau barang jual beli.

Temuan di lapangan menunjukkan bahwa keseluruhan prinsip-prinsip transaksi jual beli melalui Multi Level Marketing telah terpenuhi oleh pelaku agen HPAI yaitu:

1. Seluruh agen (30 orang) HPAI yang telah menjadi agenstock yang menjadi penyedia barang atau dengan kata lain bila dihubungkan dengan rukun jual beli adalah sebagai penjual.²⁴⁸

2. Terpenuhinya syarat-syarat sebagai pembeli

Hasil pengamatan di lapangan menunjukkan setiap pembeli adalah orang yang sudah baligh ditandai dengan syarat menjadi anggota adalah memiliki KTP.

3. Terpenuhinya syarat-syarat *sighat* jual beli

Hasil pengamatan di lapangan menunjukkan rata-rata transaksi jual beli yang dilakukan agenstock HPAI tidak menyebutkan *sighat* yaitu ucapan ijab dari penjual dan qobul dari penerima saat melakukan jual beli.

4. Terpenuhinya syarat-syarat objek jual beli

Dari hasil penelitian didapatkan bahwa ada agen²⁴⁹ yang tidak melakukan penjualan barang secara keseluruhan yaitu hanya menjual fisik barang tetapi tidak menjual poin barang dalam HSIS Online.

²⁴⁷ *Ibid.*, h. 29.

²⁴⁸ Wawancara dengan Ibu herlinda (PSD), Aminah (SC), Nurainun (PA), Maydiana (PA), Pifi (PSD), Sriwahyuni (PSD), Melda (PSD), Suyenti (PSD), Rina (PSD), Samsul Bahri (PSD), Nailatul husniyah (515456).

D. Pelaksanaan Pembinaan Di BC Tanjungbalai

Hasil dari observasi yang dilakukan terhadap agen²⁵⁰ di Tanjungbalai pada tanggal 20 Oktober 2019 ditemukan bahwa:

Untuk membangun kesuksesan di bersama team diperlukan pembinaan dan pendampingan yang intensif dan terarah, simple dan sistematis, mudah diduplikasi, dan dilakukan terus-menerus sehingga menjadi budaya kerja. Berwirausaha tidak hanya merupakan aktivitas ekonomi, tetapi juga aktivitas mengembangkan dan menjaga kelangsungan hidup organisasi. Di balik bisnis yang sukses pasti terdapat pemimpin, manajer dan team kerja yang handal.²⁵¹

Dalam edukasi Support system CELLS HPAI Home sharing (HS) dibagi menjadi dua kategori :

1. HS Persentasi untuk prospecting dan recruitmen agen baru

Siapapun yang siap sukses di wajib melakukan HS Persentasi untuk prospecting dan merekrut anggota yang baru. Ini dilakukan dengan cara membuat perjanjian kepada calon anggota baru untuk mengadakan pertemuan dan bisa juga meminta untuk menyampaikan persentasinya kepada sebuah perkumpulan seperti acara diperkantoran atau di rumah.

2. HS Pembinaan untuk group sukses bisnis

²⁴⁹ Wawancara dengan seorang agenstock herlinda (PSD) di Air Joman Asahan. Wawancara dilakukan dirumahnya tgl 2 oktober 2019.

²⁵⁰ Aminah Chania agen keturunan orang padang, ibunya seorang penjahit dan pedagang, Sri Wahyuni juga seorang agen keturunan orang padang dan suaminya juga seorang pedagang mobil, Meldawati juga keturunan orang padang yang bekerja sebagai pegawai di instansi karantina Asahan.

²⁵¹ Lihat Husna, Aftina Nurul, "Psikologi Kewirausahaan: Potensi riset dalam konteks Indonesia," *dalam the 6 University Research coloqium 2017 Universitas Muhammadiyah Magelang*. h. 3.

Adapun HS Pembinaan dilakukan kepada mitra-mitra yang telah lama bergabung sehingga sudah memiliki banyak jaringan dan telah berbisnis dengan HPAI. Pembinaan ini dilakukan dengan membuat jadwal yang tetap dan dilakukan secara sederhana sehingga mudah diduplikatif. Pembinaan ini dilakukan secara rutin dan intensif serta menduplikasikan pelaksanaan HS pembinaannya ke mitra-mitra solidnya, agar gerak kerja pengembangan bisnis bisa tumbuh dan berkembang lebih massif dan optimal. HS pembinaan minimalnya dilakukan dua kali dalam seminggu yaitu sekali mengikuti pembinaan kepada mentor dan sekali membuat pembinaan untuk mitra-mitra binaan kita.

Dari hasil penelitian ditemukan bahwa ada mentor di HPAI BC Tanjungbalai yang melakukan pembinaan dan ada juga mentor yang tidak melakukan pembinaan. Mentor yang melakukan pembinaan menggunakan cara atau pola masing-masing yang sesuai dengan situasi dan kondisi di lapangan.

Pola pembinaan yang dilakukan mentor di HPAI BC Tanjungbalai adalah terdiri dari:

1. Pembinaan Dengan Cara Mengunjungi Mitra

Pembinaan dengan cara mengunjungi mitra merupakan pola pembinaan yang paling sering dan paling banyak digunakan oleh para mentor di team BC Tanjungbalai. Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan seorang agen HPAI di Tanjungbalai informan mengatakan:

“saya kunjungi satu-satu ke rumahnya masing-masing..setiap hari didatangi secara ganti-gantian..yang sudah lama tak didatangi maka didatangi”²⁵²

Kunjungan dilakukan diawali dengan menginformasikan bahwa informan akan berkunjung ke rumah mitra tersebut apabila mitra mempunyai waktu dan sedang berada di rumah namun apabila mitra tidak mempunyai waktu atau sedang tidak berada di rumah maka kunjungan akan dilakukan di hari berikutnya dengan mengendarai sepeda motor bersama suami. Kunjungan dijadwalkan pada sore hari pukul 15.00 s/d 16.00 wib.

2. Pembinaan Dengan Melalui Telepon dan Whatsapp

Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan seorang agen HPAI informan mengatakan:

“membina dengan menggunakan whatsapp aja setiap hari..chatting-chatting tentang motivasi bisnis, manfaat produk, promo manajemen, testimoni suatu produk, cara melihat bonus, cara menginput pembelanjaan, menanya masalah yang dihadapi mitra, produk yang sudah laku, karena mitra berada di tempat yang jauh yaitu di Sibolga”²⁵³

Kemajuan teknologi saat ini dapat membantu dalam memudahkan aktivitas seseorang. Termasuk dalam pembinaan mitra di HPAI. Dalam melakukan pembinaan ada di antara mentor yang membina melalui telepon dan whatsapp.

²⁵² Wawancara dengan ibu Nailatul Husniyah di Tanjungbalai. Wawancara dilakukan dirumahnya tgl 5 oktober 2019

²⁵³ Wawancara dengan pak Rudi di Tebing Tinggi. Wawancara dilakukan dirumahnya tgl 9 oktober 2019, selanjutnya wawancara dilakukan dengan via telepon tanggal 13 Oktober 2019.

Mentor yang membina menggunakan telepon dan whatsapp dilakukan karena mitra-mitra berada di tempat yang jauh yang sulit untuk didatangi setiap sekali dalam seminggu. Dan juga karena jauh tadi sehingga tidak memungkinkan bagi mitra untuk mengikuti kegiatan home sharing yang dilakukan mentor di tempatnya.

Dalam keadaan seperti ini memang cara yang tepat adalah tetap melakukan komunikasi dengan mitra walaupun hanya komunikasi yang ringan-ringan agar tidak terjadi diskomunikasi antara mentor dengan mitra.

Dengan tetap berkomunikasi dengan mitra melalui telepon maka mitra merasa bahwa dirinya tetap diperdulikan. Sehingga mitra tetap semangat dalam menjalankan bisnis HPAI.

3. Pembinaan Dengan Mengumpulkan Mitra di Rumah Mentor

Dari hasil observasi yang dilakukan dengan salah seorang agen HPAI informan ditemukan :

“Membina dengan mengundang mitra ke rumah pada hari minggu setiap minggunya dalam sebulandimulai pukul 17.00 s/d 18.30 wib, pembinaan ini dihadiri rata-rata lima orang yaitu ibu Wulan, ibu Nurhafni, Ibu Masfah, Ibu Linda dan Ibu Leli. Dalam pembinaan itu yang dilakukan adalah sharing-sharing tentang produk, cara menginput belanjaan mitra, dan hal lain yang dianggap perlu untuk disampaikan.”²⁵⁴

Pola pembinaan yang juga menjadi pilihan oleh mentor dalam melakukan pembinaan untuk menciptakan team yang solid adalah yaitu membina dengan mengundang mitra ke rumah mentor satu kali dalam

²⁵⁴ Observasi dilakukan di rumah Ibu Nurainun di jalan jendral Sudirman di Tanjungbalai. Observasi dilakukan setiap minggunya dalam satu bulan pada bulan oktober.

seminggu. Dalam hal ini mentor membuat jadwal yang telah disepakati antara mentor dan mitra yaitu pada setiap minggu pada jadwal yang telah ditentukan itu maka mitra akan mendatangi rumah mentor.

Apabila pembinaan telah mempunyai jadwal yang khusus yang telah disepakati antara mentor dan mitra maka dalam hal ini manajemen telah menyediakan materi untuk diajarkan kepada mitra-mitra team. Di antara materi untuk diajarkan kepada mitra adalah buku KHT (Kuliah Herba Thibbunnabawi). Yaitu sebuah buku yang dikeluarkan manajemen yang memuat materi-materi dalam 12 modul berkaitan farmasi kesehatan secara umum dan juga memuat materi tentang cara menggunakan obat-obat dan kegunaannya.

Mentor yang tidak melakukan pembinaan di HPAI BC Tanjungbalai juga didapatkan dari hasil penelitian. Mentor yang tidak melakukan pembinaan mempunyai sebab yaitu:

1. Menyerahkan Pembinaan Mitranya Langsung Ke BC Tanjungbalai

BC Tanjungbalai melakukan program pembinaan setiap minggunya yang beralamat di Jl Arteri Kec Datuk Bandar. Pembinaan dimulai pukul 09.00 pagi sampai dengan waktu sholat dzuhur dan kemudian makan siang bersama.

Hasil wawancara dengan salah seorang agen Tanjungbalai informan mengatakan :

“Ibu arahkan semua mitra-mitra ibu langsung ke BC Tanjungbalai untuk di bina dan untuk mengikuti KHT (kuliah herba thibbunnabawi)”²⁵⁵

²⁵⁵ Wawancara dengan Ibu Herlinda yang dilakukan melalui via telp. Pada tanggal 12 Oktober 2019.

2. Tidak Mempunyai Waktu Untuk Membuat Pembinaan

Kendala waktu juga menjadi penghalang yang sering menjadi penghambat untuk dapat melakukan pembinaan.

Hasil dari wawancara yang dilakukan kepada salah seorang agen HPAI informan mengatakan:

*“saya tidak mempunyai waktu untuk melakukan pembinaan, mungkin beberapa saat kemudian maka saya akan membuat pembinaan lagi baru dibuat pembinaan”*²⁵⁶

Waktu adalah hal yang sangat berharga dan apabila ia telah lewat maka tidak akan dapat diulang kembali. Untuk itu sudah seharusnya setiap muslim memahami pentingnya waktu dan tidak melalaikannya. Manajemen atau mengatur waktu adalah menjadi sebuah keharusan. Islam mengajarkan untuk manajemen waktu agar tidak sia-sia. Kewajiban shalat misalnya, shalat memiliki waktu-waktu yang sudah ditentukan Dzuhur, ‘ashr, Maghrib, Isya dan subuh dikerjakan pada waktunya masing-masing.

Berkaitan dengan hal ini Allah berfirman :

فَإِذَا قَضَيْتُمُ الصَّلَاةَ فَادْكُرُوا اللَّهَ قِيَمًا وَقُعودًا وَعَلَىٰ جُنُوبِكُمْ ۚ فَإِذَا اطْمَأْنَنْتُمْ فَأَقِيمُوا

الصَّلَاةَ ۚ إِنَّ الصَّلَاةَ كَانَتْ عَلَى الْمُؤْمِنِينَ كِتَابًا مَّوْقُوتًا ﴿٢٣٨﴾

Artinya: “Maka apabila kamu telah menyelesaikan shalat(mu), ingatlah Allah di waktu berdiri, di waktu duduk dan di waktu berbaring. kemudian

²⁵⁶ Wawancara dengan Ibu Siti Jami'ah di Tanjungbalai yang dilakukan melalui via telp. Pada tanggal 18 Oktober 2019. Ibu Siti Jamiah adalah seorang ibu rumah tangga yang memiliki aktivitas berdagang kue, nasi di pajak bahagia jalan karya kota Tanjungbalai, sehingga ibu Siti Jamiah harus mempersiapkan dagangannya pada malam harinya.

apabila kamu telah merasa aman, Maka dirikanlah shalat itu (sebagaimana biasa). Sesungguhnya shalat itu adalah fardhu yang ditentukan waktunya atas orang-orang yang beriman.”²⁵⁷(Q.S An-Nisa: 103)

Dari ayat ini dipahami bahwa Islam mengajarkan umatnya untuk dapat membagi-bagi waktu, memilih dan memilah mana hal-hal yang prioritas, dan tidak membuang-buang waktu secara sia-sia. Seperti Firman Allah :

وَإِلَىٰ رَبِّكَ فَأَرْغَبْ

Artinya: “Maka apabila kamu telah selesai (dari sesuatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain”. ²⁵⁸(Q.S Al-Insyirah:8).

Hal ini diperintahkan agar tidak ada umat Islam yang membiarkan waktunya terbuang. Apabila kita telah menyelesaikan suatu pekerjaan maka kerjakanlah hal yang lain.

Untuk itu bagi mentor yang tidak melakukan pembinaan karena masalah waktu maka sebenarnya cukup dengan manajemen waktu, memilih dan memilah hal yang prioritas sehingga hal-hal yang tidak efektif diabaikan saja.

3. Tidak Memiliki Sarana Pembinaan Seperti Infocus dan Laptop

²⁵⁷ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah Tafsir Al-Quran, 1971), h. 138.

²⁵⁸ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah Tafsir Al-Quran, 1971), h.1058.

Hasil dari wawancara dengan seorang agen BC Tanjungbalai informan mengatakan :

“saya tidak melakukan pembinaan dengan mitra-mitra saya karena saya tidak memiliki alat seperti laptop dan infokus”²⁵⁹

Sebenarnya hal ini bukanlah suatu penghalang untuk melakukan pembinaan. Karena pembinaan juga dapat dilakukan dengan presentasi tangan kosong (petako) yaitu tanpa laptop dan infokus.

Untuk melakukan pembinaan tangan kosong ini hal yang harus dilakukan adalah seseorang harus mengetahui hal dasar tentang dan telah dikuasai dengan baik di luar kepala ‘cukup menggunakan buku catatan kecil, pena, papan tulis dan spidol.

4. Tidak Pandai Ngomong

Hasil wawancara yang dilakukan dengan seorang agen HPAI informan mengatakan :

“Saya tidak pandai berbicara untuk menerangkan, saya takut kalau yang saya sampaikan itu salah sehingga membuat mitra-mitra keliru”²⁶⁰

Ini juga menjadi masalah yang sering dihadapi yaitu tidak pandai dalam berbicara di depan orang. Padahal semua orang pada awalnya tidak juga pandai dalam berbicara di depan orang, namun setelah lama kelamaan maka dengan sendirinya ketidakpandaian berbicara di depan

²⁵⁹ Wawancara dengan ibu Darwati di Teluk Nibung Tanjungbalai yang dilakukan dirumahnya pada tanggal 19 Oktober 2019.

²⁶⁰ Wawancara dengan ibu Yuslina di Sei Kepayang Asahan di rumahnya tanggal 15 Oktober 2019.

orang akan hilang. Hal ini seperti kata sebuah pepatah '*ala bisa karena biasa*'.

Selain hal di atas pada dasarnya dalam pembinaan adalah menceritakan pengalaman. Maka pengalaman didapatkan dari hal-hal yang pernah dilakukan. Dalam HPAI ada motto yang disingkat dengan PCA yaitu pakai, cerita ajak. Dengan memakai produk maka seseorang akan dapat mengatakannya kepada orang lain.

E. Hasil Penelitian Tentang Kebolehan Penerimaan Bonus Tanpa Pembinaan (Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)).

Dalam fatwa DSN MUI nomor 75 tentang PLBS terdapat beberapa ketentuan yang mengatur tentang komisi atau bonus yaitu:²⁶¹

1. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS.
2. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.
3. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.
4. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*.
5. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.

Fatwa DSN MUI nomor 7 mengatakan "*Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan*

²⁶¹ DSN MUI, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*, (Jakarta; Penerbit Erlangga, 2014), h. 813-814.

pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa” Dalam poin ini dijelaskan beberapa alternatif yang dilakukan untuk dapat menerima komisi atau bonus yaitu dengan cara melakukan pembinaan atau penjualan barang atau bisa juga dengan jasa.

Fatwa DSN MUI nomor 11 mengatakan *“Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut”* Dalam poin ini dijelaskan kewajiban bagi perekrut untuk membina anggota yang direkrutnya.

Hasil dari observasi terhadap Ibu Irma Dewi, Ibu Herlinda, Ibu Julia Hafni, Ibu Vivi, Ibu Rosita, Bapak Ika Hendra Lesmana, Bapak Jais, Ibu Darwati, Ibu Yuslina, Ibu Siti Jami’ah di rumahnya masing-masing di Tanjungbalai yang dilakukan dari tanggal 3 Oktober s.d 28 Oktober 2019 ditemukan bahwa semua agen yang tersebut di atas tidak melakukan pembinaan terhadap mitra-mitranya. Padahal mereka adalah agen-agen yang mempunyai pangkat ED (pangkat tertinggi di HPAI) dan mendapat bonus royalti sebesar 35% dari nilai poin penjualan grup. Kalau dirupiahkan sebagai contoh poin group ibu Irma Dewi bulan oktober 2019 adalah 21.824 poin. Maka poin ini dikalikan 35 % yaitu Rp. 7. 638.400,-

Namun setiap bulannya mereka tetap melakukan tutup poin agar bonus dari poin grup dalam jaringannya menjadi miliknya, karena dalam HPAI apabila Upline tidak melakukan tutup poin pada setiap bulannya maka bonus poin grupnya pada bulan itu akan naik menjadi milik orang yang di atasnya lagi.

F. Analisa Pelaksanaan Transaksi Jual Beli, Pembinaan Dan Kehalalan Bonus Tanpa Pembinaan

1. Analisa transaksi jual beli

Detail recruitmen anggota di cabang Tanjungbalai adalah menggunakan proses yang telah ditetapkan oleh manajemen yaitu seseorang yang menjadi calon anggota harus memberikan datanya. Kemudian data tersebut dicatat oleh petugas yang ada di Brand cabang Tanjungbalai setelah itu petugas menyampaikan data tersebut kepada operator Brand Cabang untuk didaftarkan secara online. Setelah didaftarkan secara online maka orang tersebut akan mendapatkan nomor keanggotaan yang berbeda dengan orang lain. Biaya pendaftaran ada dua jenis ada yang Rp. 10.000,- (sepuluh ribu) dan ada yang Rp. 30.000,- (tiga puluh ribu) Mungkin dengan uang Rp. 10.000,-(sepuluh ribu) atau Rp. 30.000,- (tiga puluh ribu) kita dapat membeli semangko bakso, namun hanya akan sampai di situ, tapi ketika sekali saja uang itu diberikan kepada maka banyak sekali manfaat dan peluang sukses yang besar dibandingkan dengan biaya pendaftaran tersebut dan berlaku sepanjang hayat dan bisa diwariskan kepada keturunan.

Di antara manfaatnya adalah:

- a. Dapat ID dan kartu Discount, berlaku selama bumi masih ada dan selama perusahaan masih berdiri, berlaku di seluruh Indonesia, Asean dan di berbagai negara dunia. Kartu ID dipilih karena lebih mudah untuk diterima masyarakat. Bagi yang bergabung dengan membayar Rp. 10.000,-(sepuluh ribu) akan mendapatkan virtual card bukan kartu fisik bisa diakses lewat AVO secara masing-masing secara online dari HP atau Laptop, jika membayar dengan harga yang Rp. 30.000,- (tiga puluh ribu)

maka akan mendapatkan kartu dalam bentuk fisik, kartu ini berlaku dimana saja di seluruh negara yang ada halalnya dan juga berlaku selama bumi masih ada dan selama masih berdiri karena bisa diwariskan kepada pasangan²⁶² atau anak keturunan dan berfungsi sebagai kartu discount untuk mendapatkan discount dan poin setiap pembelian produk. “Jika mau dibandingkan dengan produk K-Link mereka menjadi anggota dengan biaya antara Rp. 50.000,- (lima puluh ribu) sampai Rp. 250.000,- (dua ratus lima puluh ribu).”²⁶³

- b. Dapat dua buku yaitu panduan sukses dan katalog produk. Jika mendaftar dengan membayar Rp. 10.000,- (sepuluh ribu) akan mendapatkan buku virtual book yang bisa diakses dan bisa didownload. Jika mendaftar dengan Rp. 30.000,- (tiga puluh ribu) maka akan mendapatkan dua buku secara fisik selain yang virtual book.
- c. Dapat website AVO (Agen Virtual Office) Jika berbisnis secara konvensional maka bukan hanya berdagang namun membuat system accountingnya, system administrasinya dan logistic produknya. Namun di HPAI perusahaan telah menyediakan itu semua tanpa membayar apapun untuk sebuah layanan AVO. AVO memiliki fungsi yang sangat banyak diantaranya melihat data personal kita sebagai agen yang tercatat di perusahaan, data statemen bonus setiap bulan secara rinci transfer atau pembayaran, data jaringan

²⁶² *Ibid.*, h. 150.

²⁶³ <https://www.k-linkfreedom.com/cara-daftar-k-link-indonesia-2019/>

seluruh mitra dalam group kita sampai level berapapun, data omset semua mitra dalam group secara real time.

- d. Dapat akses jalur distribusi se-Indonesia.
- e. Dapat discount atau harga anggota dimanapun berbelanja pada halal mart HPAI.
- f. Dapat pendampingan bisnis.

Yaitu mendapat pendampingan bisnis dari mentor atau leader agar dapat meraih kesuksesan tanpa batas waktu dan kapan saja.

Penjual dalam rukun jual beli disyaratkan harus berakal yaitu mempunyai akal yang sehat sehingga ia sadar terhadap kegiatan yang dilakukannya; baligh yaitu telah sampai umur dewasa dalam aturan Islam sehingga dalam umur ini seseorang telah memikul sendiri akibat perbuatan yang dilakukannya baik bersifat kebaikan sehingga mendapat pahala maupun bersifat kejahatan sehingga mendapat balasan dosa; tidak terpaksa yaitu tidak ada paksaan dari pihak lain untuk melakukan jual beli.

Semua pembeli yang berbelanja kepada agenstock (penyedia barang/penjual) adalah orang-orang yang telah memenuhi syarat dalam rukun jual beli yaitu berakal, baligh; setiap orang yang ingin bergabung menjadi anggota atau member HPAI didaftarkan dengan mengisi formulir data yang tersedia di HSIS Online. Agen yang mendaftarkan calon anggota atau member HPAI yang baru harus mengisi data di HSIS Online dengan berlandaskan data yang dilihat dari KTP. Dalam administrasi pemerintahan seseorang bisa memiliki KTP apabila orang tersebut telah mencapai umur 17 tahun. Maka dalam hal ini semua agen HPAI adalah orang yang telah baligh karena telah memiliki KTP; tidak terpaksa yaitu HPAI tidak pernah

melakukan pemaksaan anggota baru atau agen untuk membeli produk. Bahkan manajemen tidak pernah menurunkan pangkat agen apabila agen tersebut tidak berbelanja.

Dalam bahasan fikih *sighat* dalam rukun jual beli tidak selamanya harus berbentuk ucapan. Karena rukun *sighat* ini merupakan pemahaman para ulama dari hadits nabi yang mengatakan bahwa jual beli itu harus dengan suka sama suka; sebagian ulama mengatakan bahwa suka sama suka itu dapat diketahui dengan ucapan sehingga masuklah *sighat* ini dalam rukun jual beli. Tetapi sebagian ulama mengatakan bahwa “suka sama suka” dikembalikan kepada urf yaitu apabila di suatu tempat sudah kebiasaan transaksi jual beli dilakukan tanpa ucapan *sighat* maka hal ini sudah dianggap sah.

Objek atau barang yang diperjualbelikan termasuk salah satu rukun dalam jual beli. Syarat barang yang diperjualbelikan harus halal. Dalam HPAI hal ini telah terpenuhi karena barang yang diperjualbelikan merupakan barang yang telah memiliki label halal dari MUI. Dalam HPAI objek atau barang yang diperjualbelikan ada dua yaitu fisik barang dan poin dari barang yang terdapat pada HSIS Online HPAI. Di antara produk-produk HPAI adalah :

a. Kategori Herbs Product (Produk Herbal)

Produk herbal yang termasuk dalam kategori ini yaitu:

- 1) Andrographis cantella (menjaga fungsi hati),
- 2) Billbery (membantu kesehatan mata),
- 3) Biosir (membantu meringankan wasir),
- 4) Carnocap (membantu kondisi kanker),
- 5) Deep Squa (suplemen membantu menjaga kesehatan)

- 6) Diabextrac (membantu gejala kencing manis),
- 7) Gamat kapsul (meredakan nyeri),
- 8) Ginextrac (melancarkan buang air kecil),
- 9) Habbasauda (memelihara daya tahan tubuh),
- 10) Harumi (mengurangi bau badan),
- 11) Langsingin (mengurangi lemak),
- 12) Laurik (meredakan nyeri persendian),
- 13) Magafit (membantu memelihara saluran pencernaan)
- 14) Mengkudu (meredakan darah tinggi),
- 15) Minyak habbasauda sofgel (memelihara kesehatan tubuh)
- 16) Minyak herba sinergi (meredakan pegal linu),
- 17) Minyak zaitun sofgel (menjaga daya tahan tubuh),
- 18) Mustika dara (membantu masalah kewanitaan),
- 19) N-green (memelihara daya tahan tubuh),
- 20) Pegagan hs (membantu sirkulasi darah),
- 21) Procumin vit.rich e (meremajakan kulit),
- 22) Procumin propolis (mencegah penuaan dini sel),
- 23) Rosella hs (memelihara kesehatan tubuh),
- 24) Siena (melancarkan buang air besar),
- 25) Spirulina (mengatasi anemia),
- 26) Truson (memelihara stamina pria)

b. Kategori Health food and Beverage (Makanan dan minuman kesehatan)

- 1) Centella teh sinergi (teh rasa khas),
- 2) Dates syrup premium (menjaga kesehatan tubuh),
- 3) Deep olive (mengurangi kolesterol),

- 4) Etta goat milk (melengkapi vitamin dalam tubuh),
- 5) Extra food (memelihara kesehatan tubuh),
- 6) Hpai coffee (mengembalikan stamina tubuh),
- 7) Janna tea cold (memberikan kesegaran),
- 8) Janna tea hot (memberikan kehangatan),
- 9) Kopi 7 elemen (mengembalikan stamina tubuh),
- 10) Madu asli multiflora (melengkapi kebutuhan vitamin),
- 11) Madu asli premium (melengkapi kebutuhan vitamin),
- 12) Madu pahit (melengkapi kebutuhan vitamin),
- 13) Madu s jaga (melengkapi kebutuhan vitamin),
- 14) Minyak zaitun (untuk kecantikan kulit),
- 15) Sari kurma helathy dates (untuk kesehatan tubuh),
- 16) Stim fibre (membantu daya tahan tubuh)

c. Kategori Cosmetic and home care (Perawatan kosmetik dan rumah)

- 1) Beauty day cream (melindungi kulit dari sinar matahari)
- 2) Beauty nihgt cream (menjaga kulit tetap sehat),
- 3) Deep beauty (menjadikan kulit halus),
- 4) Green wash detergent (mencegah kotoran menempel kembali),
- 5) Green wash softener (memberikan kelembutan),
- 6) Hibis (kesehatan kewanitaan),
- 7) Body wash (melindungi kesehatan kulit),
- 8) Shampo (melindungi kulit kepala),
- 9) Pgh anak rasa anggur (membersihkan dan melindungi gigi anak),

- 10) Pgh anak rasa stroberi (membersihkan dan melindungi gigi anak),
 - 11) Pgh anak rasa fruity (membersihkan dan melindungi gigi anak),
 - 12) Pasta gigi herbal hpai (membersihkan dan melindungi gigi)
 - 13) Pasta gigi herbal cengkeh (membersihkan dan melindungi gigi),
 - 14) Pasta gigi herbal propolis (membersihkan dan melindungi gigi),
 - 15) Pasta gigi herbal sensitive (membersihkan dan melindungi gigi),
 - 16) Promol 12 (suplemen pakan ternak dan ikan),
 - 17) Sabun kolagen transparan (merawat kulit),
 - 18) Sabun madu transparan (membersihkan kulit),
 - 19) Sabun propolis transparan (melembabkan kulit).
- d. Kategori Fashion and lifestyle (Mode dan gaya hidup)
- 1) hijab,
 - 2) Mushaf tulis,
 - 3) Quran asy-syifa, quran bukhoro,
 - 4) sarung fiesta super
- e. Kategori tools marketing (alat pemasaran)
- 1) Brosur produk,
 - 2) Cd album hpai,
 - 3) Paket support system

Baik fisik barang atau poin barang adalah sama-sama menjadi hak atau milik agen yang berbelanja kepada suatu agenstock apabila agen atau

orang yang berbelanja itu mempunyai nomor ID karena telah terdaftar menjadi agen HPAI.

Terkait dengan hal ini perlu dirinci bahwa apabila agen yang berbelanja adalah agen yang memiliki nomor ID maka wajib menjual barang secara keseluruhan yaitu secara fisik dan poin. Namun apabila agen yang berbelanja adalah orang yang tidak memiliki nomor ID maka hal ini halal untuk dilakukan karena dalam hal menjual poin dapat dilakukan apabila agen atau orang yang berbelanja telah memiliki nomor ID. Terkadang ada juga agen atau orang yang berbelanja tidak memerlukan poin tapi hanya memerlukan fisik saja sebagai konsumsi obat yang dapat menyehatkan. Hal ini secara legalitas dibolehkan dengan syarat harganya dengan nilai konsumen bukan harga anggota.

2. Analisa Pembinaan

Termasuk pola pembinaan yang sering dilakukan oleh mentor di BC Tanjungbalai adalah dengan mengunjungi mitra ke tempatnya masing-masing maka mentor telah melaksanakan pembinaan yang menjadi sebuah keharusan untuk dilakukan agar tercipta team yang solid. Selain menjadi bentuk pembinaan dengan mengunjungi mitra juga mentor dapat melihat langsung keadaan lapangan tempat kediaman mitra dan juga dapat menjadi bentuk silaturahmi yang baik antara mentor dan mitra.

Hubungan yang baik antara mentor dan mitra juga harus diciptakan agar antara mentor dan mitra terjalin komunikasi yang baik dan tercipta keakraban. Dengan komunikasi yang baik maka mitra dapat menyampaikan keluhan kesah yang dihadapinya di lapangan. Sehingga antara mentor dan

mitra dapat saling bersilaturahmi untuk mencari solusi berkaitan dengan kendala di lapangan.

Dalam hal ini sesuai dengan firman Allah:

يَتَأْتِيهَا النَّاسُ اتَّقُوا رَبَّكُمُ الَّذِي خَلَقَكُمْ مِنْ نَفْسٍ وَاحِدَةٍ وَخَلَقَ مِنْهَا زَوْجَهَا وَبَثَّ مِنْهُمَا رِجَالًا
كَثِيرًا وَنِسَاءً ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ الَّذِي تَسَاءَلُونَ بِهِ وَالْأَرْحَامَ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلَيْكُمْ رَقِيبًا ﴿١﴾

Artinya:”Hai sekalian manusia, bertakwalah kepada Tuhan-mu yang telah menciptakan kamu dari seorang diri, dan dari padanya Allah menciptakan isterinya; dan dari pada keduanya Allah memperkembang biakkan laki-laki dan perempuan yang banyak. dan bertakwalah kepada Allah yang dengan (mempergunakan) nama-Nya kamu saling meminta satu sama lain, dan (peliharalah) hubungan silaturahmi. Sesungguhnya Allah selalu menjaga dan mengawasi kamu.²⁶⁴(Q.S An-Nisa:1)

Kata arham bentuk jamak dari rahim yaitu tempat peranakan disanalah benih anak tinggal, tumbuh dan lahir, selanjutnya berkembang biak. Rahim adalah yang menghubungkan seseorang dengan yang lainnya, bahkan melalui rahim persamaan sifat, fisik, dan psikis yang tidak dapat diingkari, walaupun persamaan itu tidak banyak tetapi ia pasti ada. Rahim ibu yang mengandung pertemuan sperma bapak dan indung telur ibu, dapat membawa gen dari nenek dan kakeknya yang dekat atau yang jauh. Bertapapun, dengan rahim telah terjalin hubungan yang erat atau tempatnya Allah menjalin hubungan yang erat antara manusia. Karena itu, Allah mengancam siapa yang memutuskan dan menjanjikan keberkahan dan usia yang panjang bagi siapa yang memeliharanya.”rahim tergantung di singgasana Ilahi (Arsy), di sana ia berkata “siapa yang menyambungku akan

²⁶⁴ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah Tafsir Al-Quran, 1971), h. 114.

disambung Allah (dengan rahmat-Nya) dan siapa yang memutuskan akan diputus Allah (rahmat-Nya)” (HR MUSLIM melalui Aisyah r.a) dikali lain Rasul bersabda yang artinya: “Siapa yang senang diperluas rezekinya atau meninggalkan nama sebagai orang baik setelah kematiannya hendaklah dia menyambung silaturahmi” (HR Bukhori).²⁶⁵

Memelihara hubungan silaturahmi yang berkaitan langsung dengan perintah bertakwa kepada Allah menunjukkan bahwa betapa pentingnya menjaga silaturahmi sebagaimana pentingnya menjaga dan memelihara ketakwaan.

Dari ayat ini juga dipahami wajibnya menjaga silaturahmi apabila dalam lingkup hal-hal yang dibenarkan secara syariah adapun silaturahmi dalam lingkup hal-hal yang dilarang dalam syariah maka tidak ada kewajiban menjaga silaturahmi. Hal ini juga senada dengan ayat Quran dalam surah Al-Maidah “Dan tolong menolonglah kamu dalam kebajikan dan ketakwaan dan jangan tolong menolong dalam dosa dan pelanggaran” ,”ini merupakan prinsip dasar dalam menjalin kerja sama dengan siapapun selama tujuannya adalah kebajikan dan takwa”.²⁶⁶

Pembinaan yang dilakukan adalah home sharing pembinaan yang belum maksimal seperti yang diharapkan support system . Seharusnya setelah mendatangi masing-masing mitra ke rumahnya maka keseluruhan mitra diajak untuk grand home sharing di rumahnya setiap pekan. Karena kalau ingin menduplikasi cara pembinaan di BC perlu sarana atau IT yang

²⁶⁵ Imam Bukhori, *Kitab Shohih Bukhori Jilid 2 Hadits-Hadits Pilihan Pedoman Sepanjang Hayat Muslim Sejati Terjemah*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2019), h. 6.

²⁶⁶ M. Quraisy Shihab, *Tafsir Al-Mishbah jilid 3*, (Jakarta: lentera hati, 2008), h. 14.

lengkap dan memadai agar tercapai visi dan misi pembinaan yang berkualitas

Program pembinaan dilakukan dua kali dalam seminggu. Satu kali dilakukan kepada mentor dan satu kali dilakukan kepada mitra.

Inilah idealnya dilakukan oleh setiap agen yang memiliki mitra dalam jaringannya. Dengan mengikuti pembinaan dari mentor maka agen itu tanpa disadarinya akan mendapat ilmu yang bermanfaat selain itu juga akan dapat melihat langsung pembinaan yang dilakukan oleh orang yang telah sukses dalam jaringannya dan ia pun dapat menduplikasi pembinaan itu sehingga ia pun dapat melakukannya kepada mitra dalam jaringannya.

Apabila hal ini terus dilakukan maka tanpa disadarinya ia telah melakukan hal yang afdhol dan mitra dalam jaringannya pun akan semakin luas dan semakin kokoh. Mitra yang rajin mengikuti pembinaan tidaklah sama dengan mitra yang tidak rajin mengikuti pembinaan. Mitra yang rajin mengikuti pembinaan maka akan dapat lebih sukses karena memiliki ilmu dalam khasiat obat yang dapat menjual produk kepada orang yang memerlukan obat dan mendapatkan ilmu tentang cara kerja bisnisnya. Dengan benarnya meresepkan suatu produk obat untuk suatu penyakit hal ini juga akan memberikan *image* yang baik terhadap produk-produk perusahaan. Sehingga hal ini akan membuat orang tersebut yakin dengan khasiat produk dan akan mau bergabung menjadi anggota yang dapat membuat jaringan semakin kokoh dan luas.

Pola pembinaan yang seharusnya sebagai mentor bukan menyerahkan tanggungjawab kepada mentor yang di atasnya tetapi memperkaya pengetahuan tentang pola pembinaan dari mentor di atasnya lalu mencontoh untuk diajarkan setiap sepekan kepada mitranya yang

menjadi kewajibannya sebagai mentor untuk memberikan hak bagi mitra. Ibu Herlinda harus memiliki attitude sebagai leader yang bertanggungjawab kepada teamnya. Jika dia yakin bisa Allah akan memudahkan untuk sukses sebagai leader karena Islam mengajarkan meraih kebaikan bersama atau menjemput kesuksesan bersama dunia dan akhirat harus memiliki ruh pejuang menebar kebaikan secara bersama adalah aplikasi dari sholat berjamaah mengikat zohir dan batin dalam taqarrub kepada Allah untuk menggapai ridhoNya.

3. Analisa Kebolehan Menerima Bonus Tanpa Pembinaan

Di antara fatwa DSN MUI nomor 7 adalah dilarangnya agen menerima bonus secara pasif tanpa melakukan pembinaan, dan atau penjualan, dan atau jasa atau dengan kata lain fatwa DSN MUI ini menjelaskan bahwa bonus yang diterima haruslah berdasarkan kerja, baik kerja itu bentuknya pembinaan, penjualan atau jasa. Secara tersirat DSN MUI melarang ummat Islam untuk bermalas-malasan apalagi sebagai peminta-minta.

Bonus atau komisi merupakan salah satu faktor yang mendorong seseorang untuk bergabung menjadi anggota suatu perusahaan Multi Level Marketing . Pada umumnya Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan Multi Level Marketing kepada mitra usaha atas penjualan yang dilakukan yang besarnya didasarkan pada kuantitas penjualan. Sedangkan bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan perusahaan karena berhasil melampaui dari target penjualan yang telah ditetapkan. Namun dalam perusahaan Multi Level Marketing HPAI komisi dinamakan dengan bonus baik dari penjualan maupun dari jasa karena HPAI tidak

menetapkan aturan terkait dengan target penjualan. Menamakan komisi dengan bonus termasuk hal yang dibolehkan karena tergantung kepada kebijakan perusahaan.²⁶⁷ jadi dalam HPAI yang dimaksud dengan komisi adalah bonus.

Dalam HPAI untuk mendapatkan bonus dapat dibagi ke dalam tiga cara yaitu bonus yang bersifat pribadi, bonus yang bersifat jaringan dan bonus kepemimpinan yaitu:

a. Bonus Pribadi

Yang dimaksud dengan bonus pribadi adalah bonus yang didasarkan pada prestasi pribadi baik itu dari persenan level atau poin dari belanja pribadi atau agenstock. Semakin tinggi level seseorang maka akan semakin besar juga bonus pribadinya demikian juga semakin besar poin yang dibelanjakan maka akan semakin besar juga bonus pribadinya. tingkatan level dalam HPAI mulai dari AB (10-17%), M (20%), SM (23%), EM (26%), D (29%), SD (32%) dan ED (35%). Tingkatan agenstock atau sebagai penyedia bahan mulai dari SC (11%), DC (13%), AC (16%) dan BC (tergantung capaian dalam satu bulan).

b. Bonus Jaringan

Yang dimaksud dengan bonus jaringan adalah bonus yang didasarkan pada hasil penjualan prestasi grup dimana total omset dikali dengan persenan level. Penjualan prestasi grup didapatkan dari konsumen yang bergabung karena ajakan seorang agen dan konsumen tadi didaftarkan menjadi downline agen tersebut. Bonus

²⁶⁷ Lihat Kuswara, *Mengenal Multi Level Marketing Syariah Dari Halal-Haram , Kiat Berusaha Sampai Dengan Pengelolaannya*, (Depok: KultumMedia, 2005), h. 54.

ini diberikan sebagai penghargaan terhadap upline karena telah mengenalkan perusahaan kepada downlinenya (orang lain). Perlu untuk diketahui mengapa bonus jaringan begitu dipentingkan di karena jasa mengenalkan produk mulai dari bertemu seseorang atau lewat media seperti FB dan lain-lain yang belum akrab berkenalan agar akrab, yg sudah akrab melakukan approach yang lebih familiar terus berlanjut menanya soal keluarga, kerjanya, bisnis dan impian akhirnya diajak bergabung ke jika berkenan, terkadang harus bermalam di rumah mitra yang diajak sekaligus diajarkan marketing plan, strategi memasarkan produk, motivasi semangat PCA (pakai. cerita dan ajak gabung). Semua membutuhkan pengorbanan yang di dalam bisnis selain Multi Level Marketing tidak ditemukan fulltime perjuangan seperti halnya di . Wajar jika management mempunyai perhatian serius untuk memberikan bonus jaringan.

c. Bonus Kepemimpinan

Yang dimaksud dengan bonus kepemimpinan adalah bonus yang didapatkan dari keberhasilan menciptakan dua jalur level ED dengan poin grup perjalurnya 9 ribu poin ditambah dengan jalur lain sehingga akumulasi poin grup atau poin jaringan berjumlah 36 ribu poin kemudian memiliki BBG (bonus bersih grup) 14 juta dalam dua bulan berturut-turut. Agen yang telah mencapai prestasi inilah yang mendapat gelar LED yaitu kepemimpinan. Kepemimpinan ini mendapatkan bonus tersendiri dari perusahaan.

Inilah macam-macam bonus yang terdapat dalam perusahaan Multi Level Marketing HPAI dan cara untuk mendapatkannya.

Fatwa DSN MUI nomor 7 mengatakan ” *Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa*”

Passive Income atau komisi pasif seringkali menjadi hal yang diidamkan oleh setiap pelaku Multi Level Marketing , apalagi money game yang berkedok Multi Level Marketing , banyak dari pelaku Multi Level Marketing yang menjanjikan *passif income*. Hal ini menjadi kritik point bagi pelaku Multi Level Marketing Syariah. Adanya passive income pada satu member biasanya mau tidak mau mengharuskan adanya kerja keras dari pada pihak yang lainnya agar target penjualan dan keuntungan perusahaan tetap tercapai sehingga dapat membagikan bonus kepada para anggotanya. Jika *passif income* ini terjadi, maka dugaan kuat yang terjadi dalam rantai Multi Level Marketing tersebut adalah ketidakadilan anggota, ada yang bekerja keras namun mendapatkan bonus yang minimal dan di sisi lain akan ada member yang tidak melakukan kegiatan usaha apapun tetapi memperoleh bonus yang sangat besar karena mereka telah berada pada posisi tertentu.

Multi Level Marketing syariah mengharuskan setiap member/pelaku untuk selalu bekerja secara kontinyu sampai kapanpun, pada peringkat tertinggi dalam keanggotannya sekalipun, meskipun jenis pekerjaan mungkin berbeda. Dalam Multi Level Marketing ada beberapa jenis pekerjaan seperti memprospek atau mencari calon anggota baru, presentasi kepada calon anggota baru, merekrut, memfollow up member baru, menjual produk, membimbing downline, memberikan training dan pelatihan, mengontrol jaringan, dan bisa jadi ada yang hanya berperan mirip sebagai konsultan.

Multi Level Marketing yang tidak menerapkan sistem passive income di dalamnya, biasanya selalu ada kewajiban tutup point,²⁶⁸ yakni kewajiban menjual produk bagi setiap member dalam jumlah tertentu setiap bulannya. Hanya saja bagi masyarakat awam, kewajiban tutup point ini justru menjadi hal yang dianggap tidak menarik bagi perusahaan Multi Level Marketing itu, tetapi ini merupakan persyaratan yang harus dipenuhi oleh Multi Level Marketing syariah, logikanya adalah, jika setiap member tidak ingin menjual produk, atau member bisa mendapatkan bonus tanpa harus menjual, dari mana perusahaan akan mendapatkan keuntungan dan membagikan bonus kepada member.

Dengan kata lain, Multi Level Marketing Syariah biasanya selalu ada kewajiban tutup point atau kewajiban melakukan pembinaan agar tidak terjadi passive income. Walaupun dengan hanya melakukan tutup poin maka bonus yang diterima tidak lagi dikatakan passive income. Namun dimana keadilan yang seharusnya pelaku muamalah yang bekerja secara maksimal yang mendapat bonus yang lebih besar adalah agen yang lebih dekat posisinya. Tapi mentor tersebut mengabaikan pembinaan yang akhirnya pembinaan mitranya harus diambil alih oleh mentor yang lebih jauh di atasnya lagi.

Secara etika bisnis yang berasaskan ketauhidan kepada Allah bahwa bisnis yang kita lakukan secara syar'i dan menunaikan prinsip-prinsip yang telah digariskan Allah bukan saja bertujuan mendapatkan keuntungan yang bersifat dunia (material/jangka pendek) semata tetapi juga falah (akhirat) artinya bahwa dengan keuntungan bisnis itu mengantarkan pelakunya

²⁶⁸ Lihat Supriadi Yosup Boni, *Apa Salah Multi Level Marketing? Sanggahan 22 Pengharaman Multi Level Marketing*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2017), h. 194-198.

memasuki surganya Allah atau secara sederhananya kejujuran dalam berbisnis dalam artian sesuai dengan syariah adalah sebuah ladang pahala yang Allah pasti mengetahuinya dan akan memberikan keberkahan Nya dengan tumbuhnya mitra-mitranya dan juga akan berpengaruh terhadap kepribadian pelaku, anak-anak, dan keluarga menjadi kepribadian yang soleh karena telah mendapatkan uang dengan cara yang Allah ridhoi yang secara hakiki inilah kekayaan spritual yang tidak dapat dinilai harganya dengan kemurahan dunia.

Firman Allah dalam Al-Quran :

وَقُلِ اعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ

فَيُنَبِّئُكُم بِمَا كُنتُمْ تَعْمَلُونَ ﴿١٠٥﴾

Artinya: “Dan katakanlah: "Bekerjalah kamu, Maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan”²⁶⁹(Q.S At-Taubah:105).

Pakar tafsir Thabathabai sebagaimana yang dikutip oleh Quraisy Syihab mengatakan bahwa maksud ”akan melihat pekerjaanmu itu” yakni amal yang di dunia, dan “kamu akan dikembalikan” menunjuk kepada hari kebangkitan nanti. Lebih jauh dijelaskan dalam Tafsir Al-Mishbah bahwa seseorang akan mengetahui hakikat amal mereka kelak di hari kemudian, sebelum itu, di dunia manusia secara umum hanya dapat melihat yang lahir dari amal-amal itu, bukan hakikatnya. Ketika ayat ini menyatakan bahwa kaum mukminin akan melihat amal-amal tersebut, maka yang dimaksud dengan kaum mukminin yang melihat itu adalah mereka yang akan menjadi Syuhada (saksi-saksi amal)²⁷⁰

²⁶⁹ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah Tafsir Al-Quran, 1971), h. 298

²⁷⁰ M. Quraisy Shihab, *Tafsir Al-Mishbah jilid 5*, (Jakarta: Lentera Hati, 2008), h. 712.

Pembinaan yang dilakukan juga merupakan sebuah kebaikan yang dapat bermanfaat bagi pembinanya apabila ia telah meninggal dunia seperti yang terdapat dalam hadits nabi apabila anak cucu adam meninggal maka terputus amalnya kecuali tiga hal salah satunya adalah ilmu yang bermanfaat, dan dalam Al-Quran Allah tidak pernah mengabaikan sebuah kebaikan walaupun kebaikan itu hal yang kecil sekalipun seperti Firman Allah:

فَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ ﴿٧﴾

Artinya: “Barangsiapa yang mengerjakan kebaikan seberat dzarrahpun, niscaya Dia akan melihat (balasan)nya.”²⁷¹ (Q.S Al-Zalzalah:7)

“Kata ‘amal dalam ayat ini maksudnya termasuk pula niat seseorang. Ayat ini juga sebuah peringatan sekaligus tuntunan yang sangat penting. Alangkah banyaknya peristiwa-peristiwa besar baik negatif maupun positif yang bermula dari hal-hal kecil.”²⁷²

Juga firman Allah :

هَلْ جَزَاءُ الْإِحْسَنِ إِلَّا الْإِحْسَانُ ﴿٦٠﴾

Artinya: ‘Tidak ada balasan kebaikan kecuali kebaikan (pula)’²⁷³. (Q.S Ar-Rahman:60).

“Dalam ayat ini kata *al-ihsan* diulang dua kali, namun makna kata yang sama tersebut berbeda. Yang pertama berarti perbuatan yang baik

²⁷¹ *Ibid.*, h. 1087

²⁷² M. Quraisy Shihab, *Tafsir Al-Mishbah jilid 5*, (Jakarta: Lentera Hati, 2008), h. 456.

²⁷³ *Ibid.*, h. 889

(amal-amal saleh) yang kedua penganugerahaan yang baik (kenikmatan surgawi)”²⁷⁴

Dan juga firman Allah :

مَنْ جَاءَ بِالْحَسَنَةِ فَلَهُ عَشْرُ أَمْثَالِهَا ۖ وَمَنْ جَاءَ بِالسَّيِّئَةِ فَلَا يُجْزَىٰ إِلَّا مِثْلَهَا وَهُمْ لَا يُظْلَمُونَ ﴿١٦٠﴾

Artinya: “Barangsiapa membawa amal yang baik, Maka baginya (pahala) sepuluh kali lipat amalnya; dan Barangsiapa yang membawa perbuatan jahat Maka Dia tidak diberi pembalasan melainkan seimbang dengan kejahatannya, sedang mereka sedikitpun tidak dianiaya (dirugikan).”²⁷⁵(Q.S Al-An’am:160).

“Penilaian dan pelipatgandaan itu tentunya kembali kepada Allah, di sisi lain ia tidak hanya terbatas pada sepuluh kali lipat tetapi bisa melebihi dari sepuluh.”²⁷⁶

Dalam hadits Nabi pernah bersabda :

مَنْ سَنَّ فِي الْإِسْلَامِ سُنَّةً حَسَنَةً فَلَهُ أَجْرُهَا وَأَجْرُ مَنْ عَمِلَ بِهَا بَعْدَهُ مِنْ غَيْرِ أَنْ يَنْقُصَ مِنْ أَجُورِهِمْ شَيْءٌ، وَمَنْ سَنَّ فِي الْإِسْلَامِ سُنَّةً سَيِّئَةً كَانَ عَلَيْهِ وِزْرُهَا وَوِزْرُ مَنْ عَمِلَ بِهَا مِنْ بَعْدِهِ مِنْ غَيْرِ أَنْ يَنْقُصَ مِنْ أَوْزَارِهِمْ شَيْءٌ

Artinya: Barang siapa merintis (memulai) dalam agama Islam sunnah (perbuatan) yang baik maka baginya pahala dari perbuatannya tersebut, dan pahala dari orang yang melakukannya (mengikutinya) setelahnya, tanpa berkurang sedikitpun dari pahala mereka. Dan barang siapa merintis dalam Islam sunnah yang buruk maka baginya dosa dari perbuatannya tersebut, dan dosa dari orang yang

²⁷⁴ *Ibid.*, h. 532

²⁷⁵ *Ibid.*, h. 216

²⁷⁶ M. Quraisy Shihab, *Tafsir Al-Mishbah jilid 4*, (Jakarta: Lentera Hati, 2008), h. 364.

melakukannya (mengikutinya) setelahnya tanpa berkurang dari dosa-dosa mereka sedikitpun". (HR. Muslim no 1016).²⁷⁷

Dari hadits ini juga dapat dipahami bahwa apabila seseorang mencontohkan kebaikan maka orang itu akan mendapatkan pahala dari orang lain yang mengikutinya begitu juga dalam hal kejahatan seseorang akan mendapatkan dosa dari orang yang mencontohkannya. Hadits ini juga dapat dijadikan landasan bahwa orang berhak mendapat kebaikan atas jasa yang dahulu ditanamnya

Masih terkait dengan permasalahan pembinaan dijelaskan dalam Fatwa DSN MUI nomor 11 mengatakan "*Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut*"

Melihat dari pertimbangan dalil yang dijadikan landasan dalam fatwa DSN MUI nomor 11 ini adalah sebuah kaidah fikih yaitu "*Ujrah/kompensasi sesuai dengan tingkat kesulitan*".²⁷⁸ Dari sini maka fatwa DSN MUI mewajibkan melakukan pembinaan dan pengawasan terhadap anggota yang direkrutnya adalah karena setiap bertambahnya jumlah anggota maka Ujrah/kompensasi orang yang merekrut tersebut akan bertambah juga namun hal ini bukan berarti tidak halalnya bonus tanpa melakukan pembinaan seperti pada fatwa nomor 7 di atas.

Dalam suatu hadits rasul bersabda:

عَنْ ابْنِ عُمَرَ، أَنَّهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: كَلِّمُوا رَاعٍ وَكَلِّمُوا مَسْئُولَ عَن رَعِيَّتِهِ،
فَالْأَمِيرَ الَّذِي عَلَى النَّاسِ رَاعٍ عَلَيْهِمْ وَهُوَ مَسْئُولٌ عَنْهُمْ، وَالرَّجُلَ رَاعٍ عَلَى أَهْلِ بَيْتِهِ وَهُوَ مَسْئُولٌ عَنْهُمْ

²⁷⁷ M. Nashiruddin Al-Bani, *Ringkasan Shahih Muslim Terjemah*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2005), h. 85.

²⁷⁸ Lihat fatwa DSN MUI No.75 tahun 2009 tentang PLBS, h. 810.

وامرأة الرجل راعية على بيت زوجها وولدها وهي مسؤولة عنهم، وعبد الرجل راع على مال سيده وهو
مسئول عن رعيته.

Artinya: Dari Ibnu Umar berkata, bahwa Rasulullah saw bersabda : setiap kalian adalah pemimpin dan setiap pemimpin bertanggung atas orang-orang yang dipimpinnya. Seorang amir (ketua) atas sekelompok orang bertanggung atas (keadaan) mereka dan akan dimintai pertanggung jawabannya, seorang lelaki adalah pemimpin atas keluarganya dan akan dimintai pertanggung jawabannya, seorang istri adalah pemimpin atas rumah suaminya dan anak-anaknya dan akan dimintai pertanggung jawabannya, seorang budak juga pemimpin atas harta tuannya dan akan dimintai pertanggung jawabannya. (HR. Malik).²⁷⁹

Hadits ini nampaknya terlewatkan dalam fatwa tersebut, karena menurut peneliti ini merupakan hadits yang dapat dijadikan pedoman atas point persyaratan ke-11 dalam fatwa ini, namun tidak dicantumkan dalam pertimbangan atau tidak menjadi dalil yang dijadikan landasan tertulis dalam fatwa tersebut.

Menurut peneliti, dimasukkannya persyaratan ini dalam fatwa tersebut merupakan hal yang positif, meskipun boleh jadi ajaran ini merupakan hal yang bersifat general-universal dalam semua hal seperti yang tersebut dalam hadits. Dalam prakteknya memang banyak money game yang berkedok Multi Level Marketing , mereka hanya mengutamakan perekrutan anggota baru kemudian para anggota itu dibiarkan begitu saja. Hal ini antara lain dikarenakan perusahaan hanya memerlukan uang iuran pendaftaran dari setiap member yang bergabung, perusahaan mungkin tidak menjual produk *riil* sehingga tidak perlu pembinaan, perusahaan yang

²⁷⁹ Malik bin anas bin Malik almadani, *Almuwaththo*, editor Bsyar Awad Ma'ruf & Mahmud Kholil, Ar-risalah, th 1412 H, Juz II, h. 182.

demikian ini mungkin bahkan memang berencana untuk tidak hidup dalam masa yang panjang, sehingga tidak perlu pembinaan.

Seorang upline tidak tertarik untuk membina downline nya, karena perusahaan tidak mementingkan penjualan produk, atau bahkan menafikan hal tersebut. Dengan penjelasan ini maka salah satu indikator Multi Level Marketing Syariah adalah bagaimana para member yang menjadi anggota lebih dulu memberikan kepedulian dan bimbingan yang maksimal kepada member yang masuk belakangan. Hal ini akan menjadi sangat positif jika pembinaan yang dilakukan oleh mereka mendapatkan dukungan yang sepenuhnya dari pihak perusahaan.

Pada sisi lain sebenarnya pembinaan yang dilakukan terhadap anggota yang baru bergabung adalah merupakan program perusahaan agar tercapainya maslahat yaitu tetap hidupnya perusahaan, karena perusahaan adalah yang pokok dan dengan program pembinaanlah akan terus terjadi *regenerasi* agen yang memasarkan produk-produk dari perusahaan sehingga selama masih ada agen maka selama itu juga perusahaan akan terus memproduksi. "*Maslahat* adalah setiap perkara yang memberikan kemanfaatan dan menghapuskan kemadharatan."²⁸⁰ Kemaslahatan dilihat dari sisi syariah bisa dibagi tiga, ada kemaslahatan yang wajib melaksanakannya, ada yang sunnah melaksanakannya dan ada pula yang mubah melaksanakannya.

Program pembinaan yang direkomendasikan perusahaan dan menjadi salah satu poin dari fatwa DSN MUI nomor 11 yaitu mewajibkan perekrut untuk melakukan pembinaan memiliki dampak atau maslahat yang sangat besar dalam melahirkan agen-agen perusahaan yang berkualitas dan

²⁸⁰ Oni Sahroni, *Ushul Fikih Muamalah*, (Depok: Rajawali pers, 2017), h. 105.

dapat mengembangkan jaringan perusahaan. Dari hal ini dapat diketahui bahwa masalah pembinaan sangat urgen sehingga sangat dibutuhkan perusahaan.

Dalam kaidah ushul fiqih dijelaskan:

تصرف الامام على الرعية منوط بالمصلحة

Artinya “kebijakan seorang pemimpin dalam kepemimpinannya harus dilandasi dengan kemaslahatan”²⁸¹

Dalam kondisi tertentu kebutuhan yang bersifat umum dapat menempati posisi darurat. Keberadaan perusahaan tentu merupakan kebutuhan orang banyak. Hal ini dilandasi dengan kaidah yang Artinya; “al-hajah (kebutuhan) apabila bersifat umum adalah seperti kondisi darurat”²⁸²

pengertian “ammah” atau umum adalah kebutuhan tersebut meliputi seluruh manusia bukan bagi satu golongan tertentu atau bagi satu daerah tertentu dan bukan juga untuk orang per orang.

Landasan kewajiban pembinaan seperti yang terdapat dalam fatwa DSN MUI juga didasarkan kepada *maslahat* yang dalam istilah Imam Asy-Syatibi adalah *al-istislahi*.

Istislahi adalah penalaran untuk menetapkan hukum *syara'* atas suatu perbuatan berdasarkan kemaslahatan dengan menggunakan ayat-ayat Al-Quran dan Hadits yang mengandung konsep umum sebagai dalil sandarannya. Dengan kata lain, kegiatan-kegiatan yang berupaya menetapkan hukum suatu masalah atas dasar pertimbangan kemaslahatan karena tidak ada ayat Al-Quran dan Hadits yang dapat digunakan.²⁸³

²⁸¹ Jalaluddin Abdurrohman bin Abi Bakar As-suyuti, *Asybah Wa An-Nazhoir*, (Semarang: Toha Putra, tt), h. 83

²⁸² A. Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih: Kaidah-Kaidah Hukum Islam Dalam Menyelesaikan Masalah-Masalah Yang Praktis*, (Jakarta; Kencana, 2011), h. 77

²⁸³ Fauzi, *Teori Hak, Harta & Istislahi Serta Aplikasinya Dalam Fikih Kontemporer*, (Jakarta: Kencana, 2017), h. 54.

“Kemaslahatan yang akan diwujudkan menurut Al-Syatibi terbagi kepada tiga tingkatan, yaitu kebutuhan *dharuriyat*, kebutuhan *hajiyat*, dan kebutuhan *tahsiniyat*.”²⁸⁴ Tingkat pertama, kebutuhan *dharuriyat* ialah tingkat kebutuhan yang harus ada atau disebut dengan kebutuhan primer. Bila tingkat kebutuhan ini tidak terpenuhi, maka akan terancam keselamatan umat baik di dunia maupun di akhirat.

Menurut Imam Al-Syatibi ada lima hal yang termasuk dalam kategori ini yaitu memelihara agama, memelihara jiwa, memelihara akal, memelihara kehormatan, dan memelihara keturunan. Maka setiap perilaku yang bertujuan untuk memelihara kelima hal ini adalah maslahat, dan sebaliknya setiap perilaku yang menghilangkan kelima hal ini adalah *mafsadat*. Untuk memelihara lima pokok inilah syariat Islam diturunkan. Setiap ayat hukum bila diteliti akan ditemukan alasan pembentukannya yang tidak lain adalah untuk memelihara lima pokok ini.

Tingkat kedua kebutuhan *hajiyat* yaitu kebutuhan-kebutuhan sekunder, dimana jika tidak terwujudkan maka belum sampai mengancam keselamatannya, namun akan mengalami kesulitan. Syariat Islam selalu berusaha menghilangkan kesulitan. Adanya hukum *rukhsah* (keringanan) adalah sebagai contoh kepedulian syariat terhadap hilangnya kesulitan.

Tingkat ketiga kebutuhan *tahsiniyat* yaitu tingkat kebutuhan yang apabila tidak terpenuhi tidak mengancam eksistensi salah satu dari lima pokok di atas dan tidak pula menimbulkan kesulitan. Tingkat tahsiniyat ini dengan bahasa lain disebut komplementer atau kebutuhan yang bersifat sebagai pelengkap yang tidak mempengaruhi secara signifikan apabila tidak terpenuhi.

²⁸⁴ Abu Ishaq al-Syatibi, *Al-Muwafaqot*, (Beirut: Darul ma’rifah, 1997) Jilid 1-2, h. 324.

Program pembinaan yang wajib dilakukan memiliki tiga tingkatan kemaslahatan yaitu *dharuriyat*, *hajiyat*, dan *tahsiniyat*. Pada tingkatan *dharuriyat* program pembinaan dapat mempertahankan keberadaan perusahaan sebagai penyedia obat-obatan yang halal dan tidak memiliki efek samping. Obat-obatan dalam mazhab Imam Asy-Syafi'i sebagaimana yang dikutip oleh Wahbah Az-Zuhaili mengatakan bahwa termasuk ke dalam jenis makanan pokok yaitu makanan yang berfungsi untuk memperbaiki makanan dan badan yang dalam hadits barang ribawi disebutkan dengan jenis garam. Dengan kata lain mazhab Imam As-Syafi'i mengelompokkan obat-obatan ke dalam jenis garam dalam illat barang ribawi.

Oleh karena itu setiap kegiatan yang bertujuan untuk mempertahankan keberadaan perusahaan harus dilakukan sebab keberadaan perusahaan “menjadi wasilah atau sarana” untuk memperbaiki makanan dan badan. Dalam kaidah Ushul fikih dijelaskan kesamaan status hukum antara tujuan dengan sarana untuk mencapai tujuan itu, yaitu:

الوسائل لها أحكام المقاصد

Artinya : “hukum tujuan juga berlaku untuk sarannya”²⁸⁵

juga berdasarkan kaidah:

ما لا يتم الواجب الا به فهو واجب

artinya : “perkara yang membuat sempurnanya hukum wajib maka perkara itu wajib pula”²⁸⁶

²⁸⁵ A. Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih: Kaidah-Kaidah Hukum Islam Dalam Menyelesaikan Masalah-Masalah Yang Praktis*, (Jakarta; Kencana, 2011), h. 31

²⁸⁶ A. Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih: Kaidah-Kaidah Hukum Islam Dalam Menyelesaikan Masalah-Masalah Yang Praktis*, (Jakarta; Kencana, 2011), h. 171

Jika perusahaan berhenti beroperasi maka setiap orang yang sakit akan menggunakan obat-obatan yang apabila dikonsumsi dalam jangka panjang akan mendatangkan mafsadat atau kerusakan pada organ tubuh sehingga tidak akan tercapai kemaslahatan dalam memelihara jiwa atau nyawa yang merupakan salah satu kemaslahatan yang wajib dipelihara.

Pada tingkat *hajjiyat* pembinaan dapat menghilangkan kesulitan-kesulitan dalam memahami cara kerja perusahaan dan peresepan obat. Di mana kedua hal ini hanya bisa didapatkan dengan melaksanakan program pembinaan bagi regenerasi agen yang baru bergabung dalam perusahaan. Para leader yang melakukan program pembinaan adalah orang-orang yang diundang perusahaan untuk datang langsung ke perusahaan untuk memperelajari lebih dalam tentang meresep obat dan menyaksikan langsung proses memproduksi obat di pabrik.

Pada tingkat *tahsiniyat* program pembinaan dapat menjadi suatu wadah untuk menjalin silaturahmi bagi para agen demi menjaga kekompakan umat Islam sebagaimana yang diperintahkan dalam Al-Quran:

وَأَعْتَصِمُوا بِحَبْلِ اللَّهِ جَمِيعًا وَلَا تَفَرَّقُوا ۗ وَادْكُرُوا نِعْمَتَ اللَّهِ عَلَيْكُمْ إِذْ كُنْتُمْ أَعْدَاءً فَأَلَّفَ بَيْنَ قُلُوبِكُمْ فَأَصْبَحْتُمْ بِنِعْمَتِهِ إِخْوَانًا وَكُنْتُمْ عَلَىٰ شَفَا حُفْرَةٍ مِنَ النَّارِ فَأَنْقَذَكُمْ مِنْهَا كَذَلِكَ يُبَيِّنُ

اللَّهُ لَكُمْ ءَايَاتِهِ لَعَلَّكُمْ تَهْتَدُونَ ﴿١٣٠﴾

Artinya: “Dan berpeganglah kamu semuanya kepada tali (agama) Allah, dan janganlah kamu bercerai berai, dan ingatlah akan nikmat Allah kepadamu ketika kamu dahulu (masa Jahiliyah) bermusuh-musuhan, Maka Allah mempersatukan hatimu, lalu menjadilah kamu karena nikmat Allah, orang-orang yang bersaudara; dan kamu telah berada di tepi jurang neraka, lalu Allah menyelamatkan

kamu dari padanya. Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayatnya kepadamu, agar kamu mendapat petunjuk.”²⁸⁷(Q.S Ali-Imran:103).

Kewajiban melakukan pembinaan bagi setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan harus juga dilihat dari sisi lain yaitu kemampuan mitra usaha untuk melakukan pembinaan yang meliputi situasi dan kondisi dari mitra usaha tersebut karena situasi dan kondisi adalah faktor yang mempengaruhi kemampuan seseorang untuk melakukan sesuatu. Jika hukum kewajiban melakukan pembinaan diharuskan tanpa adanya pengecualian (toleransi) maka hal ini jelas bertentangan dengan metode pengistimbatan hukum syara'. Oleh karena itu setiap penerapan hukum harus memiliki batasan-batasan tertentu atau dengan kata lain setiap penerapan hukum tetap dalam wilayah kemampuan mukallaf untuk melakukannya.

Kemampuan di antara sesama manusia tidak sama. Hal yang bisa dilakukan oleh seseorang dalam keadaan normal (biasa) mungkin bagi orang tertentu dan dalam keadaan maupun kondisi tertentu keadaan normal (biasa) itu sangat berat berada di luar kemampuannya. Ketidakmampuan dikarenakan adanya hambatan baik hambatan itu berasal dari keadaan diri sendiri seperti sakit, usia yang sudah tua, waktu yang tidak tepat karena berbenturan dengan hal yang lebih penting misalnya sebagai ASN, pegawai perusahaan, tidak dizinkan keluarga atau hambatan psikologis tidak mampu dalam menjelaskan hal yang terkait dengan produk, marketing plan, strategi capaian di dan bisa juga hambatan itu berasal dari luar dirinya seperti

²⁸⁷ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah Tafsir Al-Quran, 1971), h. 93

kondisi alam yang tidak bersahabat seperti banjir di daerah setempat, lokasi yang sangat jauh, akses susah menuju ke lokasi.

Oleh karena itu dalam pembentukan hukum syara' dalam Islam ada hukum yang bersifat umum dan ada hukum yang bersifat pengecualian dari hukum yang bersifat umum. Hukum yang bersifat umum dalam istilah Ushul fiqh disebut dengan istilah *'azimah* sedangkan hukum yang bersifat pengecualian dalam istilah Ushul fiqh disebut dengan istilah *rukhsah*. Dengan demikian ada hukum yang dalam penerapannya sesuai dengan hukum umum dan ada hukum yang dalam penerapannya tidak sesuai dengan hukum umum. *Rukhsah* asalnya *takhfif* (peringan) dan penyingkiran kesempitan hingga mukallaf berada dalam kelapangan dan ikhtiar (pilihan) antara melakukan *azimah* dan *rukhsah*.

Untuk lebih memperjelas tentang masalah hukum umum (*'azimah*) dan hukum pengecualian (*rukhsah*) akan diuraikan di bawah ini:

- a. *'azimah* adalah “hukum yang ditetapkan Allah pertama kali dalam bentuk hukum-hukum umum”²⁸⁸ maksudnya hukum *'azimah* ini berlaku untuk semua mukallaf tanpa terkecuali dan juga berlaku kapan saja. Contoh hukum *'azimah* adalah shalat lima waktu, zakat, puasa dan kewajiban lain sebagainya. Oleh karena itu ada sebagian ulama yang memasukkan hukum *'azimah* ke dalam hukum taklifi.
- b. *Rukhsah* (hukum khusus) adalah “hukum yang berdasarkan suatu dalil menyalahi dalil yang ada karena adanya uzur”²⁸⁹ Secara bahasa *rukhsah*

²⁸⁸ Amir Syarifuddin, *Ushul Fiqh 1*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2014), h. 100

²⁸⁹ Amir Syarifuddin, *Ushul Fiqh 1*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2014), h. 101

berarti keringanan atau kemudahan. Rukhsah adalah pengecualian dari hukum 'azimah. Dalam penerapan rukhsah harus memenuhi syarat.²⁹⁰

- 1) Mukallaf perlu diketahui bahwasanya ar-rukhsah merupakan salah satu bentuk keringanan yang sifatnya taklif (perbuatan). Maka konsekuensinya ar-rukhsah tersebut hanya dibebankan kepada mukallaf.
- 2) Tidak dicampuri dengan maksiat. Sebagaimana diketahui bahwa ar-rukhsah merupakan bentuk hukum pengecualian dari hukum asalnya. Maka dalam prakteknya harus berdasarkan ketentuan yang ditetapkan para ulama yaitu ar-rukhsah tidak boleh dicampuri dengan perbuatan maksiat. Dalam hal ini para fuqoha meletakkan kaidah dalam kaitannya ar-rukhsah dengan perbuatan maksiat.
- 3) Adanya uzur bagi mukallaf. Uzur dalam kajian fikih sebagaimana yang dikatakan oleh para fuqoha bahwa yang dimaksud dengan uzur di sini adalah kondisi mendesak (dharuroh), masyaqqoh (kesulitan), hajat (kebutuhan) dan ikrah (paksaan). Dengan demikian seseorang yang mengalami kondisi tersebut baginya dapat mengambil rukhsah sesuai dengan kondisinya masing-masing. Kewajiban melakukan pembinaan bagi perekrut sebagaimana fatwa

DSN MUI di atas dapat dikatakan sebagai hukum *azimah* yaitu hukum umum yang ditetapkan pada permulaan. Jadi pada dasarnya perekrut wajib melakukan pembinaan kepada orang yang direkrutnya. Namun tidak selamanya pembinaan dapat dilakukan bagi perekrut. Ada sebab-sebab atau *uzur* yang membuat perekrut tidak dapat melakukan pembinaan bahkan tidak wajib melakukan pembinaan. Seperti sebab umur perekrut yang sudah lanjut atau sudah meninggal dunia.

Umur yang sudah lanjut merupakan diantara faktor yang membuat perekrut mendapatkan rukhsah untuk tidak melakukan pembinaan. Sangat

²⁹⁰ Permana, Yudi dan Lenny Yanthiani, Urgensi Dan Aplikasi Qawa'id Al Fiqhiyah Tentang Konsep Fii Alakhdzi Bi Arrukhsah Dalam Pengembangan Ekonomi Syariah, *dalam al-kharaj: Jurnal ekonomi, keuangan dan bisnis Islam*, Vol. 2 No. 3 (Maret 2020), h. 13

sulit bagi orang yang umurnya sudah agak lanjut apabila berpergian ke tempat mitra atau downline untuk melakukan pembinaan.

المَشَقَّةُ تَجْلِبُ التَّيْسِيرَ

artinya: kesulitan akan menghasilkan kemudahan.²⁹¹

Dan firman Allah :

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا ۗ لَهَا مَا كَسَبَتْ وَعَلَيْهَا مَا اكْتَسَبَتْ ۗ رَبَّنَا لَا تُؤَاخِذْنَا إِنْ نَسِينَا

أَوْ أخطَانَا ۗ رَبَّنَا وَلَا تَحْمِلْ عَلَيْنَا إصْرًا كَمَا حَمَلْتَهُ عَلَى الَّذِينَ مِن قَبْلِنَا ۗ رَبَّنَا وَلَا

تُحْمِلْنَا مَا لَا طَاقَةَ لَنَا بِهِ ۗ وَاعْفُ عَنَّا وَارْحَمْنَا ۗ أَنْتَ مَوْلَانَا فَانصُرْنَا عَلَى

الْقَوْمِ الْكَافِرِينَ ﴿٢٨٦﴾

Artinya: "Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya. ia mendapat pahala (dari kebajikan) yang diusahakannya dan ia mendapat siksa (dari kejahatan) yang dikerjakannya. (mereka berdoa): "Ya Tuhan Kami, janganlah Engkau hukum Kami jika Kami lupa atau Kami tersalah. Ya Tuhan Kami, janganlah Engkau bebankan kepada Kami beban yang berat sebagaimana Engkau bebankan kepada orang-orang sebelum kami. Ya Tuhan Kami, janganlah Engkau pikulkan kepada Kami apa yang tak sanggup Kami memikulnya. beri ma'afilah kami; ampunilah kami; dan rahmatilah kami. Engkaulah penolong Kami, Maka tolonglah Kami terhadap kaum yang kafir."²⁹²(Q.S Al-Baqarah:286).

²⁹¹ A. Djazuli, *Kaidah-kaidah Fikih: Kaidah-kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaikan Masalah-masalah yang Praktis*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2019), h. 55

²⁹² Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah Tafsir Al-Quran, 1971), h. 72

Juga firman Allah :

وَيَضَعُ عَنْهُمْ إِصْرَهُمْ وَالْأَغْلَالَ الَّتِي كَانَتْ عَلَيْهِمْ ۗ

Artinya: “Dan membuang dari mereka beban-beban dan belenggu-belenggu yang ada pada mereka”²⁹³(Q.S Al-‘Arof :157)

Dalam level seperti ini jika dipaksakan setiap agen untuk melakukan pembinaan maka hal ini akan mengakibatkan orang enggan untuk bergabung menjadi anggota perusahaan. Oleh karena itu prinsip yang terbaik adalah untuk tidak memaksakan setiap agen yang melakukan perekrutan untuk melakukan pembinaan apa yang mampu dilakukan agen maka lakukanlah, jika agen hanya mampu melakukan sebagiannya saja maka lakukanlah, jika yang mampu hanya sepertiganya maka lakukanlah. Hal ini sejalan dengan kaidah fikih yaitu:

ما لا يدرك كله لا يترك كله

Artinya; “sesuatu yang tidak bisa dilakukan seluruhnya janganlah ditinggal seluruhnya”²⁹⁴

juga sejalan dengan kaidah fikih yaitu:

الضرر يزال

Artinya: “kemudharatan harus dihilangkan”²⁹⁵

Dharar adalah memberi kemudharatan kepada orang lain agar dirinya mendapatkan manfaat dengan hal tersebut. Seperti orang yang menanam mangga di halaman rumahnya lalu tumbuh menjulang hingga ke halaman rumah tetangganya. Tetapi yang boleh mengambil buah tersebut

²⁹³ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah Tafsir Al-Quran, 1971), h. 246

²⁹⁴ A. Djazuli, *Kaidah-kaidah Fikih: Kaidah-kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaikan Masalah-masalah yang Praktis*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2019), h. 153

²⁹⁵ *Ibid.*, h. 185

hanya dia, adapun tetangganya tidak. Dharar juga berarti adalah memberikan kemudharatan kepada orang lain dengan status dia yang memulai duluan.

Dharar atau kerusakan di sini adalah bukan hanya parsial seperti yang dipikirkan umat Islam kebanyakan contohnya jika terjadi sakit boleh sholat di tunda, contoh lain jika dalam keadaan lapar dan sulit mendapatkan makanan yang halal maka boleh memakan dan meminum yang dilarang seperti makan daging ular, tikus dan seterusnya. itu penilaian sepihak bagian penting pada disertasi ini adalah umat Islam harus bernalar Holishtik tentang kebutuhan-kebutuhan universal dalam rangka membentengi yang parsial itulah maksud maslahat dalam solusi membina seukuran kemampuan pelaku dikalangan umat Islam

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian ditemukan bahwa:

1. Prinsip transaksi jual beli melalui Multi Level Marketing HPAI di BC Tanjungbalai telah mengikuti prinsip transaksi jual beli yang telah diatur dalam hukum Islam. Hal ini terbukti dengan terpenuhinya rukun dan syarat jual beli di BC Tanjungbalai. BC Tanjungbalai juga melarang transaksi jual beli yang tidak dibolehkan dalam Islam seperti jual beli yang mengandung unsur gharar, maysir, riba, ihtikar dan lain-lain.
2. Pembinaan yang ada di team BC Tanjungbalai adalah dengan menggunakan pola mendatangi mitra ke tempatnya masing-masing satu persatu yaitu terhadap mitra yang bertempa jauh dari mentor, kemudian juga menggunakan pola memakai aplikasi whatsapp dan telepon dengan menchatting-chatting mitra setiap hari dan menanyakan beberapa hal terkait dengan HPAI. Hukum Pembinaan itu sendiri adalah wajib sesuai dengan kesanggupan si upline atau mentor.
3. Boleh menerima bonus tanpa melakukan pembinaan apabila agen tersebut melakukan tutup poin setiap bulannya dan sebagai keringanan (rukhsah) bagi agen yang tidak dapat melakukan pembinaan karena hal-hal tertentu, juga demi kemaslahatan bagi perusahaan apabila diwajibkan melakukan pembinaan tanpa terkecuali.

B. Saran

1. Kepada pihak yang terkait seperti manajemen HPAI dari tingkat pusat dan daerah khususnya di kota tanjungbalai untuk segera mungkin mensosialisasikan kepada mitra tentang pentingnya pembinaan dalam hal pembentukan kekuatan tim antara mentor dan mitra. Karena dengan berperannya wadah pembinaan memungkinkan mitra dan mentor tidak terjadi permasalahan dalam menerima hak dan menunaikan kewajiban sehingga tidak terjadi pelanggaran prinsip Multi Level Marketing Syariah
2. Kepada mentor dan mitra harapannya dari penulisan ini tercerahkan dan mempunyai pegangan untuk segera menunaikan job discription sesuai standar operasional Multi Level Marketing syariah untuk kemaslahatan kemajuan produk halal.
3. Para akedemisi dan pembaca harapannya dari penulisan ini adalah bahwa siapa yang ingin sukses dalam HPAI adalah dengan cara melakukan pembinaan.

DAFTAR PUSTAKA

- A. Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih: Kaidah-Kaidah Hukum Islam Dalam Menyelesaikan Masalah-Masalah Yang Praktis*, (Jakarta; Kencana, 2011)
- Abdullah, Fahmi, "Pemahaman Dan Pengamalan Surat Al Jumuah Ayat 9-10 (Studi Kasus Pada Pedagang Di Lingkungan Masjid Ampel Surabaya)," *dalam Jurnal JESTT*, Vol. 1 No. 1 (Januari 2014)
- Abdurrohman, "Analisi Akad Penerapan Jualah Dalam Multi Level Marketing (Studi Atas Marketing Plan Www. Jama Hert. Network)", *dalam jurnal Al-Adalah*, (Desember 2016) Vol. 13
- Adil, U, *Bisnis Syariah Di Indonesia Hukum & Aplikasinya*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2017
- Afif, Mufti, "Sistem Pemasaran Multi Level Marketing (Multi Level Marketing) Ditinjau Dari Hukum Ekonomi Syari'ah", *dalam jurnal Studi Islam*, Vol. 13 NO. 2 (2018)
- Akmal, Fauzul dan Evawati, "Hubungan Motivasi Karyawan Dengan Integrasi Pada PT. Legrand Indonesia, Jakarta" *dalam Teropong: Jurnal Management dan Bisnis*, Vol. 1 No. 1 (2012)
- Al- Bani, M. Nashiruddin Sahih Sunan Ibnu Majah, Jilid II (Jakarta: Pustaka Azzam, 2013)
- _____, M. Nashiruddin *Ringkasan Shahih Muslim Terjemah*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2005),
- _____, M, Nashiruddin, *Ringkasan Shahih Bukhori terjemahan jilid 3* Jakarta:Gema Insani Pers, 2008
- Al-Bukhari, Abû 'Abdillah Muhammad ibnu Isma'il *Shahih Bukhari*, Juz 1 "Kitab Janaiz", hadis nomor: 1368 (Beirut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyah, 1992),
- Al-Jaziri, *Al-Fikih 'Ala Mazahib Al-Arba'ah*, Dar al-Fikr, 2003
- Al-Marbawi. M. Idris Abdul Rauf *Kamus Idris Al-Marbawi*, (Darul Ihya Al-Kutubul Arobiyah Indonesia, tt)
- Al-Mas'udah, "Akad Mudharabah Dan Murabahah Dalam Perbankan Syariah: Tinjauan Filsafat Hukum," *Dalam Al-Hikmah: Jurnal Studi Keislaman*, Vol. 7 No. 2 (September 2017)
- Al-Qaradhawi, Yusuf, *7 Kaidah Utama Fikih Muamalat Terjemah*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2014)
- _____, *Legalitas Politik Dinamika Perspektif Nash dan Asy-Syariah terjemahan*, (Bandung: Pustaka Setia, 2008)
- Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara penterjemah tafsir al-quran, 1971)

- Al-Syafi'i, *Imam Abi Abdillah Muhammad Bin Idris*, Al-Umm, Juz. III, Daral-Fikr.tt
- Al-Syathibi, *Al Muwafaqot Fi Ushul Al –Syari'ah Juz I*, (Beirut: Darul Kutub Al-Ilmiyah, 2003)
- Amir Syarifuddin, *Ushul Fiqh 1*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2014)
- Andriyaldi, "Sejarah dan Korelasi Filsafat Hukum Islam Dengan Ilmu Lainnya" dalam *Jurnal Al-Hurriyah* (Januari-Juni 2015) Vol. 16 No. 1
- Anggito, Albi dan Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Jawa Barat: CV Jejak, 2018),
- Ansori, Abdul Ghofur *Perbankan Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2018)
- Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001),
- Arifin, Sirajul, "Gharar Dan Resiko Dalam Transaksi Keuangan", dalam *Jurnal Tsaqafah*, Vol. 6 No. 2 (Oktober 2010)
- Ariyadi, *Jual Beli Online Ibnu Taymiah*, (Yogyakarta: Diandra Kreatif, 2018)
- Ar-Raysuni, Ahmad, *Nadzariyat Al-Maqashid 'Inda Al-Imam Asy-Syatibi*, beirut : al-Muassasah al-jami'iyah Liddarasat wan Nasyr wa al-Tauzi', 1992
- Asmuni, *Fikih Kontemporer Dalam Ragam Aspek Hukum*, (Medan: Wal ahsri Publishing, 2017)
- Audah, Jaser, *Fikih al-Maqashid Inathatu al- Ahkam al- Syar'iyah bi Maqashidaha*, Virginia, USA : International Institute Of Islamic Thought, 2006
- Azazy, Yusup dan Rusmani, "Prinsip Bisnis Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Islam" dalam *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*. Vol. V. No. 2 (Juli 2018). Hal. 106
- Aziz, Muhammad, "Perspektif Maqashid Al-Syariah Dalam Penyelenggaraan Jaminan Produk Halal Di Indonesia Pasca Berlakunya Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2014 Tentang Jaminan Produk Halal" dalam *Jurnal Studi Kelslaman*, (September 2017), Vol 7 No. 2
- Az-Zuhaili, Wahbah, *Fikih Islam Wa Adillatuhu Jilid 5 Terjemah*, jakarta:gema insani pers, 2011
- B. Firly Ramly, Zulchaidir, *Dwilogi The Master Book To Be The Best Market Leader*, Jakarta:Fighthther Management, 2017
- Baqi', Muhammad Fuad Abdul, *Al-Lu'lu' wal Marjan Jilid 2 Terjemah*, (Semarang: PT. Karya Toha Putra, 1414 H),
- Bhinadi, Ardito, *Muamalah Syar'iyah Hidup Barokah*, (Yogyakarta: DeePublish, 2018),
- Bin Bayyih, Abdullah, *Maqashid Al-Syariah Bi Ushul Fikih*, london: Muassasah al-furqon li at-taurat al-Islam, tt

- bin Ismail Al-Amir Ash-Shan'ani, Muhammad, *Subulussalam Terjemahan Jilid II*, Jakarta: Darus sunnah pers, 2011
- Boni, Supriadi Yosup *Apa Salah Multi Level Marketing? Sanggahan 22 Pengharaman Multi Level Marketing*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2017),
- Budi Utomo, Setiawan, *Fiqh Aktual, Cet I*, Jakarta: Gema Insani Press, 2003
- Budiantoro, Risanda Alirasta, Reisanda Najmi Sasmita, Tika Widiastuti, "Sistem Ekonomi (Islam) dan Pelarangan Riba dalam Perspektif Historis", dalam *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 4 No. 1 (Maret 2018): 2477-6157
- Bukhori, Imam, *Kitab Shohih Bukhori Jilid 2 Hadits-Hadits Pilihan Pedoman Sepanjang Hayat Muslim Sejati Terjemah*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2019),
- Buqalaulah, Asyur, *Al-Imam Yusuf Qaradawi Wal Hayah Dirosahfi At-Tanzhir Al-Maqsid, Makalah Multaqa Imam Qaradawi*, Doha Qatar, 14-16 Juli 2017
- Djamil, Fathurrahman, *Metode Ijtihad Majelis Tarjih Muhammadiyah* Jakarta: Logos, 1995
- DSN MUI, *Kumpulan Fatwa Keuangan Syariah Bab PLBS*, Jakarta: Erlangga, 2014
- Faris, Ahmad dan A. Washil, "Memahami maqashid syariah perspektif Jasser Auda", dalam *Jurnal JPIK*, Vol. 2 No. 1 (Maret 2019):
- Febriyarni, Busra, "Fiqh al-Hadits Etika Bisnis (Tinjauan Kesahihan dan Pemahaman)," dalam *Al-Istinbath: Jurnal Hukum Islam*, Vol. 1 No. 2,
- Ghofur, Abdul, "Konsep Riba dalam Al-Quran" dalam *Jurnal Economica*, Vol. VII Edisi. 1 (Mei 2016):
- Gumanti, Retna, "Maqasid Al-Syariah Menurut Jasser Auda (Pendekatan Sistem dalam Hukum Islam)" dalam *Jurnal Al-Himayah*, (Maret 2018) Vol. 2 No. 1
- Habibullah, Eka Sakti, Juhaya S Praja, Tatang Astaruddin, "Akad Migas Di Indonesia Dalam Perspektif Fikih Islam", dalam *Jurnal Hukum Islam dan Pranata Sosial*, Vol. 07 No. 02 (Oktober 2019): 2581-2556.
- Hakim, Muhammad Luthfi, "Pergeseran Maqashid Syariah: Dari Klasik Sampai Kontemporer" dalam *jurnal Kajian Hukum Islam*, Vol. X No. 1 (Juni 2016):
- Hania, Bella Tahya dan Achmad Fajaruddin, "Business System Analysis Based On Multi Level Marketing In The Perspective Of Islamic Business Ethics," *Jurnal of Islamic Economics and Philanthropy*, Vol. 2 No. 1 (Februari 2019):
- Hans Wehr, *A Dictionary of Modern Written Arabic*, (London: Mc Donald & Evan Ltd., 1980),
- Harahap, Soritua Ahmad Ramdani, "Pemikiran Imam Al-Ghazali Tentang Fungsi Uang", dalam *Jurnal Laa Maysir*, Vol. 6 No. 1 (2019)
- Harefa, Andreas, *Multilevel Marketing*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1998

- Harizan, "Upaya Preventif Berkembangnya Money Game Di Indonesia" dalam *Jurnal Ilmu Syari'ah dan Perbankan Islam*, Vol. 2. No. 1 (Juni 2017): 2089-7227
- Harun, *Fiqh Muamalah*, (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017),
- Hasan, Akhmad Farroh, *Fiqh Muammalah Dari Klasik Hingga Kontemporer (Teroi Dan Praktik)*, (Malang: UIN-Maliki Malang Press, 2018),
- Hastati, Netty dkk, *Islam dan Psikologi*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005
- Helaluddin, Hengki Wijaya, *Analisa Data Kualitatif: Sebuah Tinjauan Teori dan Praktik*, (Makasar: Sekolah Tinggi Theologia Jaffray, 2019)
- Hendriyani, Susi dan Soni A. Nulhaqim, " Pengaruh Pelatihan Dan Pembinaan Dalam Menumbuhkan Jiwa Wira Usaha Mitra Binaan PT. (Persero) Pelabuhan Indonesia 1 Cabang Dumai" *Dalam Jurnal Kependudukan Padjajaran*, Vol. 10 No. 2 (Juli 2008)
- Herman, "Pengembangan Model Pembinaan Disiplin Yang Efektif Terhadap Kinerja Pegawai Negeri Sipil", dalam *Jurnal Kebijakan dan Manajemen PNS*, (November 2008), Vol. 2 No. 2
- Ibnu Hajar al Atsqolani, Syihabuddin, *Fath Al Bari, juz V*, Dalam Maktabah Syamilah
- Idri, *Hadis Ekonomi: Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi*, (Jakarta: PT. Kharisma Putra Utama, 2017)
- Ilyas, Musyfikah, " Sertifikasi dan Labelisasi Produk Halal Perspektif Maslahat", dalam *Jurnal Al-Qadau Peradilan Dan Hukum Keluarga Islam*, Vol. 4 No. 2 (Desember 2017)
- Irawati, Rina, "Pengaruh Pelatihan Dan Pembinaan Terhadap Pengembangan Usaha Kecil", dalam *Jurnal jibeka*, Vol. 12 No. 1 (oktober 2018): 74-82.
- Jalaluddin Abdurrohman bin Abi Bakar As-suyuti, *Asybah Wa An-Nazhoir*, (Semarang: Toha Putra, tt),
- Jaser Auda, *Membumikan Hukum Islam Melalui Maqasid Syariah, Pendekatan Sistem* (Bandung: Mizan, 2015)
- Jaya Bakri, Asafri, *Maqashid Syariah Menurut Asy-Syatibi*, Jakarta:PT Raja Grafindo persada, 1996
- John M. Echols dan Hassan Shandly, *Kamus Inggris Indonesia*, (Jakarta: PT. Gramedia, 1990),
- K. Lubis, Suhrawardi, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta:Sinar Grafika, 2004
- Kementerian Agama RI, *Cordova Al Quran Dan Terjemah*, (Bandung: Syamil Quran, 2012),
- Kurniawan, Ari, "Muamalah Bisnis Perdagangan Syariah", dalam *Jurnal Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Surabaya*, Vol. 1 No. 01 (April 2017): 2579-6380

- Kuswara, *Mengenal Multi Level Marketing Syariah*, Jakarta: Qultum Media, 2005
- M.S, Syaifullah, "Etika Jual Beli Dalam Islam," *Dalam Hunafa: Jurnal Studia Islamika*, Vol. 11 No. 2 (Desember 2014):
- Majah, Ibnu, *Sunnah Ibnu Majah*, Bandung : Alma'arif, tt
- Malik, bin anas, *Almuwaththo*, editor Basyar Awad Ma'ruf & Mahmud Kholil, Ar-risalah, 1412 H, Juz II
- Manzilati, Asfi, *Metodologi Penelitian Kualitatif: Paradigma, Metode dan Aplikasi*, (Malang: UB Press, 2017)
- Manzur al-Afriqi, Ibn, *Lisan Al – Arab*, Beirut: Dar ash-Shadr, t.th
- Mardalis, Ahmad dan Nur Hasanah, *Multi-Level Marketing (Multi Level Marketing) Perspektif Ekonomi Islam*, dalam Falah Jurnal Ekonomi Syariah Vol. 1, No.1, Februari 2016
- Mardalis, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, cet IV, Jakarta: PT Bumi Aksara, 1999
- Mardani, *Fikih Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2016)
- _____, *Hukum Ekonomi Syariah Di Indonesia*, (Bandung: Refika Aditama, 2011),
- Marimin, Agus, dkk, "Bisnis Multi Level Marketing (Multi Level Marketing) Dalam Pandangan Islam" dalam *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* Vol. 02, No. 02, (Juli 2016): 2477-6157.
- Maryuliana, Imam Much Ibnu Subroto, Sam Farisa Chairul Haviana, "Sistem Informasi Angket Pengukuran Skala Kebutuhan Materi Pembelajaran Tambahan Sebagai Pendukung Pengambilan Keputusan Di Sekolah Menengah Atas Menggunakan Skala Likert" dalam *Jurnal Transistor Elektro dan Informatika (TRANSISTOR EI)*, (Oktober 2016) Vol. 1 No. 2
- Matutina, Domi C dkk, *Manajemen Personalía*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 1993
- Maulidizen, Ahmad, "Riba, Gharar dan Moral Ekonomi Islam Dalam Perspektif Sejarah dan Komparatif: Satu Sorotan Literatur", dalam *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 7 No. 2 (Juli-Desember 2017): 2541-4127
- Mubarok, Jaih dan Hasanuddin, *Akad Jual-Beli*, Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2018
- Mufid, Moh, *Maqashid Ekonomi Syariah*, Jatim: empatdua media, 2018
- Mufid, Moh, *Ushul Fiqh Ekonomi Dan Keuangan Kontemporer Dari Teori Ke Aplikasi*, (Jakarta: PrenadaMedia, 2018)
- Mughits, Abdul, "Penerapan Prinsip at-Taradi Dalam Akad-Akad Muamalat", *Dalam Aplikasi: Jurnal Aplikasi Ilmu-Ilmu Agama*, Vol. 17 No. 1 2017
- Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam: Pendekatan Kuantitatif Dilengkapi Dengan Contoh-Contoh Aplikasi Proposal Penelitian Dan Lapangan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013
- MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, Edisi Kedua, Jakarta: MUI

- Mujahid, "Analisis Penerapan Akad Wakalah Bil Ujah Pada Layanan Go-Food",
Dalam At-Taradhi: Jurnal Studi Ekonomi, Vol. XI No. 1 (Juni 2019)
- Mulyawisdawati, Richa Angkita dan Mufti Afif, "Jual Beli Model Inah di Lembaga Keuangan Syariah: Tinjauan Konsep, Hukum dan Implementasi." *Dalam Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 3 No. 1 (Februari 2018)
- Muri Yusuf, A, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan Penelitian Gabungan*, Jakarta:PT Fajar Interpratama Mandiri, 2014
- Mursal Dan Suhadi, "Implementasi Prinsip Islam Dalam Aktivitas Ekonomi: Alternatif Mewujudkan Keseimbangan Hidup", *Dalam Jurnal Penelitian* (Februari 2015) Vol. 9 No. 1
- Mutakin, Ali, "Teori Maqâshid Al Syarî'ah Dan Hubungannya Dengan Metode Istinbath Hukum" dalam *Kanun Jurnal Ilmu Hukum*, Vol. 19 No. 3 (Agustus 2017)
- Nasution, Adnan Muroh, "Batasan mengambil keuntungan menurut hukum Islam", dalam *Jurnal El-Qanuny*. Vol. 4 No. 1 (Januari-Juni 2018)
- Nordin, Suhailah Mohd dan salmy Edawati Yaacob, "Sorotan Literatur Perniagaan Jualan Langsung Secara Pemasaran Berbilang Tingkat vs Sistem Piramid", dalam *Jurnal Islamiyyat*, vol. 39 No. 2 (Januari 2018): 143-152
- Nur, Efa Rodiah, "Riba Dan Gharar: Suatu Tinjauan Hukum Dan Etika Dalam Transaksi Bisnis Modern" *dalam Jurnal Al-Adalah*, Vol. XII No. 3 (Juni 2015)
- Nur, Muhammad, Cut Zahri Harun, Sakdiah Ibrahim, "Manajemen Sekolah Dalam Meningkatkan Mutu Pendidikan Pada Sdn Dayah Guci Kabupaten Pidie" dalam *jurnal Administrasi Pendidikan* (Februari 2016)
- Nuraini, Putri, "Dampak Ekonomi dari Ihtikar dan Siyasa Al-Ighraq dalam Konsep Jual Beli", *dalam Al-Hikmah: Jurnal Agama dan Ilmu Pengetahuan*, Vol. 16 No. 1 (April 2019)
- Permana, Yudi dan Lenny Yanthiani, Urgensi Dan Aplikasi Qawa'id Al Fiqhiyah Tentang Konsep Fii Alakhdzi Bi Arrukhsah Dalam Pengembangan Ekonomi Syariah, *dalam jurnal al-kharaj: Jurnal ekonomi, keuangan dan bisnis Islam*, Vol. 2 No. 3 (Maret 2020)
- Poerwadaminta, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 1976
- Prabu Mangkunegara, Anwar, *Sumber Daya Manusia Perusahaan*, Remaja Rosdakarya: Bandung, 2005
- Pranatawijaya, Viktor Handrianus, Widiatry, Ressa Priskila, Putu Bagus Adidyana Anugrah Putra, "Pengembangan Aplikasi Kuesioner Survey Berbasis Web Menggunakan Skala Likert dan Guttman" *dalam Jurnal Sains dan Informatika*, (November 2019): 2598-5841 Vol. 5 No. 2
- Prasetyo, Yoyok *Ekonomi Syariah*, (Bandung: Aria Mandiri Group, 2018)

- Pudjiharjo, H.M dan Nur Faizin Muhith, *Fikih Muamalah Ekonomi Syariah*, (Malang: UB Press, 2019),
- Putra, Muhammad Deni dan Frida Amelia, “Dampak Ihtikar Terhadap Mekanisme Pasar Dalam Perspektif Islam”, dalam *Jurnal Imara*, Vol. 3 No. 2 (Desember 2019):
- Qomar, Mujamil, *Manajemen Pendidikan Islam*, Surabaya:Erlangga, 2007
- Quraisy Shihab, M, *Tafsir Al-Mishbah jilid 7*, Jakarta:lentera hati, 2008
- _____, *Membumikan Al-Quran: Fungsi dan Peran Wahyu dalam Kehidupan Masyarakat,Cet. III* Bandung:Mizan, 2009
- _____, *Tafsir Al-Mishbah jilid 15*, Jakarta:lentera hati, 2008
- _____, *Tafsir Al-Mishbah jilid 3*, Jakarta:lentera hati, 2008
- _____, *Tafsir Al-Mishbah jilid 4*, Jakarta:lentera hati, 2008
- _____, *Wawasan Al-Quran*, (Bandung: Mizan, 1996)
- Raco, J. R, *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik Dan Keunggulannya*, (Jakarta: PT. Gramedia Widiasarana, 2010
- Rahman, Muh Fudhail, “Hakekat Dan Batasan-Batasan Gharar Dalam Transaksi Maliyah”, *Dalam Jurnal Sosial Dan Budaya Syar’i*, Vol. 5 No. 3 (2018)
- Rahmawati, “Jual Beli Pakan Ternak Babi Dalam Hukum Islam”, *dalam Jurnal Muamalah*, Vol. V No. 1 (Juni 2015):
- Reksohadiprodjo, Sukanto, *Dasar-Dasar Manajemen*, Yogyakarta: BPFE, 2015
- Rohana, R, Agustini, IA Ratna Mulyani, “Strategi Komunikasi Pemasaran Multi Level Marketing Oriflamme Terhadap Kepercayaan Distributor Sebagai Mitra Usaha”, *dalam Jurnal communicatio*, Vol. 1 No. 2 (Oktober 2015)
- Rohimin, “Network Marketing: Analisis terhadap Pemasaran Jejaring Dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah”, *dalam Jurnal Al-Intaj*, Vol. 2 No. 2 (September 2016),
- Romadhon , Muhammad Rizqi, *Jual Beli Online Menurut Madzhab Asy-Syafi’i*, (Jawa Barat: Pustaka Cipasung, 2015),
- Rosyadi, Imron dan Muhammad Muinudinillah Basri, *Usul Fikih Hukum Ekonomi Syariah*, (Jawa Tengah: Muhammadiyah University Press, 2020)
- S. Praja, Juhaya, *Aliran- Aliran Filsafat dan Etika*, Bandung:Yayasan Piara, 1997
- Sa’diyah, Mahmudatus, *Fiqih Muamalah II (Teori dan Praktik)*, (Jawa Tengah: UNISNU Press, 2019),
- Sabiq, Sayyid, *Fikih al-Sunnah*, Dar al-Fatih, 2009
- Sahroni, Oni, *Ushul Fikih Muamalah*, Depok:PT Raja Grafindo Persada, 2017
- Santi, Mei, “Perkembangan Ekonomi Syariah Di Indonesia” *dalam Jurnal Ekonomi Syariah*, (Juni 2019): 47- 56 Vol. 07 No. 01
- Saputra, Ricco Herdiyan Jimi, Ali Baba, Guna Yanti Kemala Sari Siregar, ”Penilaian Kinerja Dosen Menggunakan Modifikasi Skala Likert Dengan Metode Simple

- Additive Weighting” dalam *jurnal Manajemen Sistem Informasi dan Telematika (Telekomunikasi, Multimedia & Informatika)* Volume 9, Nomor 1, Juni 2018
- Sari, Nilam, *Kontrak (Akad) dan Implementasinya pada perbankan Syariah di Indonesia*, (Banda Aceh: peNA, 2015)
- Shiddiq, syahrul, “Maqashid Syariah Dan Tantangan Modernitas:Sebuah Telaah Pemikiran Jasser Auda,”dalam *Jurnal Agama Dan Hak Azasi Manusia*, Vol. 7 No. 1 (November 2017)
- Sholichah, Aas Siti, “Teori-Teori Pendidikan Dalam Al-Quran” *dalam Edukasi Islam Jurnal Pendidikan Islam*, Vol. 07 No. 1(April 2018)
- Sitepu, Novi Indriani, “Etos Kerja Ditinjau Dari Perspektif Alquran Dah Hadits” dalam *Jurnal Perspektif Ekonomi Darus Salam*, (September 2015): 2502-6976 Vol. 1 No. 2
- Siyoto, sandu dan M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015),
- Sobari, Alwan, “Larangan Menjual Barang Yang Sudah Dijual”, dalam *Jurnal Tawshiyah*. Vol. 12 No. 2 (2017).
- Sri Sudiarti, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, (Medan: FEBI UIN-SU Press, 2018),
- Sudjana, *Manajemen Program Pendidikan untuk Pendidikan Nonformal dan Pengembangan Sumber Daya Manusia*, Edisi Revisi, Bandung:Falah Production, 2004
- Sula, Muhammad Syakir , *Asuransi Syariah (Life And General): Konsep Dan System Operasional*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2004
- Sulaiman, “Signifikansi Maqashid Syariah Dalam Hukum Ekonomi Islam” *dalam jurnal Syariah Dan Hukum Diktum*, Vol. 16 No. 1 (Juli 2018):
- Sulistiani, Siska Lis, “Analisis Maqashid Syariah Dalam Pengembangan Hukum Industri Halal Di Indonesia” dalam *Jurnal Law And Justice*, (Oktober 2018) Vol. 3 No. 2
- Supriadi, Akhmad, “Sistem Sebagai Filsafat (Tawaran Baru Jasser Auda Bagi Pengembangan Hukum Islam Kontemporer),” *Dalam Jurnal Studi Agama Dan Masyarakat*, Vol. 13 No. 2 (Desember 2017):
- Supriadi, *Konsep Harga Dalam Ekonomi Islam*, (Bogor: Guipedia Publisher, 2018),
- Susiawati, Wati, “Jual Beli Dalam Konteks Kekinian”, *dalam Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 8 No. 2 (November 2017):
- Syafrida Hafni Sahir, *Gagasan Manajemen*, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2020),
- Syafrudin, Muhammad, dkk, “Motivasi pemakaian Jilbab mahasiswi Islam universitas negeri Jakarta” dalam *jurnal studi al-quran*, Vol. 12 No. 2 (2016)
- Syahnan, Mhd. *Modern Qur’anic Exegesis and Commercial Contracts: A Comparative Study of Rashid Ridha’s and Sayyid Qutb’s Interpretation of*

- Some *Riba* Verses,” in *Jurnal Miqot* IAIN Medan, (November-December 1997): 15-23.
- _____, Mhd. “Force Majeure in Islamic Law of Transaction: A Comparative Study of the Civil Codes of Islamic Countries,” in *Tsaqafah: Jurnal Peradaban Islam*, vol 9, No. 1 (April 2013): 1-14.
- _____, Mhd. “Larangan Spekulasi (*Gharar*) Dalam Kode Sipil Negara-Negara Arab: Suatu Analisa Sejarah Sosial Ekonomi,” in *Analytica Islamica*, Graduate Program of IAIN Medan, vol. 2 No. 2 (Nopember 2000): 168-180.
- _____, Mhd. *Contemporary Islamic Legal Discourse*. Medan: IAIN Press, 2010.
- _____, Mhd. *Hukum Islam dalam Bingkai Transdisipliner*. Medan: Perdana Publishing, 2018.
- _____, Mhd. *Modernization of Islamic Law of Contract*. Jakarta: Badan Litbang & Diklat Departemen Agama RI, 2009.
- Syarifuddin, Amir, *Ushul Fiqh 2*, (Jakarta: Kencana PrenadaMedia Group, 2014)
- Tamjis, Mohamad Fairua dan Buerah Tunggak, “Konsep Akad Ju’alah Dalam Perusahaan Multi Level Marketing (Multi Level Marketing) Patuh Syariah.” Dalam *UMRAN: International Journal of Islamic and Civilizational Studies*, Vol. 2 NO, 1 (2015):
- Taqiyuddin, Hilman, “Ikhtikar (Penimbunan Barang Dagangan) Dan Peran Pemerintah Dalam Menanganinya Guna Mewujudkan Stabilitas Ekonomi” dalam *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*. Vol. 10 No. 1 (Januari-Juni 2018).
- Team Pustaka Phoenix, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Pustaka Phoenix: Jakarta, 2008
- Thahir bin Asyur, Muhammad, *Maqashid Syariah Al-Islamiah*, ditahqiq Thahir Al-Maysawi, cet II, Yordan: Dar Nafais, 2001
- Thamrin, *Hukum Perwakafan di Indonesia*, (Bandung: Cita Pustaka Media Perintis, 2013)
- Tho’in, Muhammad, “Larangan Riba Dalam Teks Dan Konteks (Studi Atas Hadits Riwayat Muslim Tentang Pelaknatan Riba)” ,*Dalam Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 02 No. 02 (Juli 2016)
- Toenlio, Anselmus Je, *Teori dan Filsafat Pendidikan*, (Malang: Gunung Samudera, 2016),
- Toriquddin, Moh, “Teori Maqashid Syariah Perspektif Ibnu Asyur,” *Dalam Jurnal Ulul Albab*, Vol. 14 No. 2
- Tyas Kuncoro, Anis, *Konsep Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Ekonomi Syari’ah dalam Konsep Bisnis Multilevel Marketing*, Sultan Agung VOL XLV NO. 119 September – Nopember 2009
- Usman, Husaini dan Purnomo Setiady Akbar, *Metodologi Penelitian Sosial*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2003

- Wahid, Abdul, "Reformasi Maqashid Syariah Klasik Menuju Perspektif Kontemporer" dalam *Jurnal Pendidikan Dan Pranata Islam*, Vol. 9 No. 2 (Oktober 2018):
- Wahidin, Ade, "Prinsip Saling Relasi Dalam Transaksi Ekonomi Islam (Tafsir Analitis Surat An-Nisa [4] Ayat 29)," dalam *Ad-Deenar: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 2 No. 2 (2018):
- Wahyuddin, "maksud-maksud tuhan dalam menetapkan syariat dalam perspektif al-syatibi" dalam *Syariah: Jurnal Hukum dan Pemikiran*, Vol. 14 No. 1 (2014):
- Wahyudi, Firman, *Multi Level Marketing Dalam Kajian Fikih Muamalah*, dalam *Al-Banjari* Vol. 13, No. 2, Juli-Desember, 2014.
- Wardah, Yuspin, "Penerapan Prinsip Syariah Dalam Pelaksanaan Akad Murabahah," dalam *Jurnal Ilmu Hukum*, Vol. 10 No. 1 (Maret 2007)
- Warson Munawwir, Ahmad, *Kamus Arab-Indonesia*, Yogyakarta:PP al-Munawwir, 1984
- Wirandinata, Ida Bagus, "Peran support system dalam mendukung keberhasilan distributor (studi pada perusahaan Multi Level Marketing Tianshi di Kota singa raja pada tahun 2013)" Vol. 4 No. 1 (2014):
- Zaidan, Abdul Karim, *Al-Wajiz 100 Kaidah Fikih Dalam Kehidupan Sehari-Hari*, Jakarta Timur:Pustaka Al-Kautsar, 2008
- Zarkasi, Taqiuddin, "Implementasi Penjaminan Mutu Sumber Daya Manusia Pendidikan Tinggi" Dalam *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam STAI Darul Kamal*, Vol. 1 No. 1 (Juni 2017)
- Zumrotun, Siti, "Al-Maqashid: Alternatif Pendekatan Ijtihad Jaman Kontemporer," *Dalam Jurnal Wacana Hukum Islam Dan Kemanusiaan*, Vol. 13 No. 1 (Juni 2013)

Sumber Internet

- HR Ibum Majah, tth, sunnah Ibu majah (Bandung : Alma'arif)
http://abdulrahmanblogspot.com.blogspot.co.id/akses02/02/2017/Multi_Level_Marketing_syariah.html
- <http://hpaindonesia.net/profil-perusahaan/> diakses pada tgl 10 nopember 2019 pkl 21.32 wib
- <http://hpaindonesia.net/profil-perusahaan/> diakses pada 10 nopember 2019 pkl 21.32 wib
- <http://hpaindonesia.net/v3/profil-perusahaan/>
- <http://mentarandyy.blogspot.com/2012/02/skala-likert.html>
- <http://online2ahadnet.tripod.com/profile.html>

http://qamaruddinshadie.blogspot.com/2012/04/maqashid-syariah-masalahsebagai_29.html

<http://www.reformasi-institute.com/index>

<https://adzelgar.wordpress.com/2009/02/02/studi-dokumen-dalam-penelitian-kualitatif/>

<https://ekonomi-Islam.com/17-syarat-Multi-Level-Marketing-syariah/>

<https://hpasystem.wordpress.com/tag/sejarah-berdiri-hpa/> diakses pada 25 oktober 2019

<https://kbbi.web.id/zalim>

<https://koinworks.com/blog/mengenal-dan-mewaspada-money-game/>

<https://syehaceh.wordpress.com/2013/06/01/pengukuran-sikap-skala-likert/>

<https://tafsirq.com/fatwa/dsn-mui/pedoman-penjualan-langsung-berjenjang-syariah-plbs> diakses tgl 23 september 2019

Pertanyaan Wawancara

1. Apa saja rukun jual beli?
2. Apa syarat-syarat rukun jual beli?
3. Bagaimana hukum jual beli yang dilakukan anak-anak?
4. Apa yang anda ketahui tentang pembinaan di HPAI?
5. Berapa kali pembinaan dilaksanakan?
6. Kepada siapa pembinaan dilakukan?
7. Apa hambatan yang anda rasakan dalam melakukan pembinaan?
8. Bagaimana anda melakukan pembinaan?

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

No		
1	Nama	Asyura
2	NIP	
3	Jenis Kelamin	Laki-laki
4	Tempat/tanggal lahir	Blang Paku / 12 Februari 1974
5	Gol/pangkat	III/d/Penata TK. I
6	Jabatan Fungsional	Penyuluh Agama Islam Kementerian Agama Kota Tanjungbalai
7	Alamat rumah	Jl. Arteri LK. III Kel. Sirantau Kec. Datuk Bandar Kota Tanjungbalai
8	Keluarga	
9	Ayah	Abdul Rauf (Alm.)
10	Ibu	Asmah (Almh.)
11	Bapak mertua	H. Sulaiman Sitorus
12	Ibu mertua	Hj. Darmawati Sitorus (Almh.)
13	Istri	Afrilda Sitorus, S. Ag
14	Anak	Ulfa Asyaf (semester III Huki UIN-SU)
		Latifatul Uzhma (kelas II Aliyah PP. Bina Ulama Kisaran)
		Hafizhatul Mahmudah (kelas III MTs. PP Bina Ulama Kisaran)
		Mahmuddin Ulwa (kelas I MTs. PP Bina Ulama Kisaran)
		Hikmah Kamila (kelas I SD IT Darul Fikri Tanjungbalai)

B. Riwayat Pendidikan Perguruan Tinggi

No	Jenjang/ Prodi	Perguruan Tinggi	Tahun Lulus	tempat
1	S1/Ushuluddin	IAIN-SU	1999	Medan
2	S1/Tarbiyah	Al-Hikmah	2005	Medan
3	S2/HUKI	UIN-SU	2015	Medan
4	S3/HUKI	UIN-SU	2020	Medan

C. Pelatihan Profesional

Jenis Pelatihan	Penyelenggara	Tahun
Diklat Fungsional Penyuluh	Balai Diklat Kementerian Agama	2010
Diklat FKUB	Kementerian Agama RI Ciputat Jakarta	2015

D. Karya Ilmiah

Judul	Penerbit	Tahun
Fikih Kontemporer sebuah dialektika	CV. Manhaji Medan	2017
Jurnal Budapest International Research and Critic Institute-Journal (BIRCI-Journal) Implementation of the principle of sale and purchase transactions through MLM in Brand Branch (BC) PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Tanjungbalai <i>Asmuni, Syahnan Syahnan, Asyura Asyura</i>	BIRCI-Journal	Nopember 2020
Inklusif Agama: Analisa dari sudut pandang Islam dan Kristen	(skripsi tahun 1999 yang akan dibukukan)	Dalam proses penerbitan
Pengaruh Hukuman non fisik terhadap pemahaman nahwu shorof di MTs. Mina Asahan	(skripsi tahun 2005 yang akan dibukukan)	Dalam proses penerbitan
Konsep Tatuam ASI Agama Hindu Dan Akhlakul Basyariah Dalam Islam	(skripsi tahun 1999 yang akan dibukukan)	Dalam proses penerbitan
Status Anak Dalam Undang-Undang No. 10 Tahun 2009 Dan Fikih Klasik	(Thesis tahun 2015 yang akan dibukukan)	Dalam proses penerbitan

E. Pengalaman Kerja

No	Tahun	Pengalaman Kerja
1.	1993-2000	Guru mengaji jalan utama Medan (Privat)
2.	1999-2000	Guru Agama SMP Muhammadiyah Darus Salam dan MTs Jalan Sekata Gelugur Medan
3	2001-2004	Guru agama MA Asahan Wakil Kepala MTs. Tahfizul Quran
4	2003-2009	Penyuluh Agama Islam Honorer
5	2004-2006	Guru Bahasa Inggris SMP 3
6	2004-2009	Guru Nahwu Shorof MTs. Mina Asahan
7	2009-2017	Guru MA YMPI Sei Tualang Raso
8	Desember 2009- sekarang	Penyuluh Agama Islam ASN Kementerian Agama Tanjungbalai
9	2017- sekarang	Dosen Kuliah Herba Thibbun Nabawi BC Tanjungbalai

F. Pengalaman Organisasi Masyarakat

No.	Tahun	Peng
1	2003- sekarang	IPHI
2	2010-2015	IKADI
3	2010-2015	FKIM
4	2015- sekarang	Dewan Fatwa MUI Tanjungbalai
5	2016-2019	Ketua POKJALUH Kementerian Agama Kota Tanjungbalai
6	2009-2014	BKM Sei Tualang Raso
7	2018- sekarang	BKM Nurul Hasanah Al-Akbar