

Artikel_Yusuf Baihaqi

by Yusuf Baihaqi

Submission date: 20-Jan-2023 03:35PM (UTC+0700)

Submission ID: 1995917417

File name: ANALISIS_KEPUTUSAN_MUSYAWARAH_NASIONAL....pdf (467.87K)

Word count: 8281

Character count: 50965

**ANALISIS KEPUTUSAN MUSYAWARAH NASIONAL
LEMBAGA BAHTSUL MASAIL NAHDLATUL ULAMA
TAHUN 2019 TENTANG HUKUM BISNIS
*MULTI LEVEL MARKETING***

Umi Latifah¹, Yusuf Baihaqi², Jayusman³

Alumni Prodi Hukum Ekonomi Syariah Pascasarjana UIN Raden Intan Lampung

Dosen Tetap PNS Fakultas Syari'ah UIN Raden Intan Lampung^{2,3}

ummilathifah324@gmail.com¹, yusuf.baihaqi@radenintan.ac.id²,

jayusman@radenintan.ac.id³

Abstrak: Kegiatan ekonomi dalam pandangan Islam merupakan tuntutan kehidupan. Untuk memenuhi kebutuhan hidup yang beragam, manusia tidak mungkin sendirian, ia harus bekerjasama dengan orang lain, antara individu dengan individu lain atau antara produsen dengan konsumen. Salah satu bentuk kerjasama yang dikembangkan dewasa ini adalah sistem penjualan langsung berjenjang atau sering disebut *Multi Level Marketing* (MLM). Meskipun bisnis MLM berkembang cukup baik di Indonesia, namun tidak sedikit juga kejadian yang menunjukkan bahwa masyarakat dirugikan bahkan ditipu dengan bisnis MLM ini. Berbagai penafsiran hukum pun muncul dari beberapa ulama, ada yang menyatakan halal, ada juga yang menyatakan haram. Pada tahun 2019 organisasi masyarakat Nahdlatul Ulama (NU) dalam Musyawarah Nasional Lembaga Bahtsul Masail NU membahas juga mengenai hukum bisnis MLM. Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dan termasuk jenis penelitian pustaka (*library research*). Metode pendekatan penelitian yang digunakan yaitu metode pendekatan yuridis, historis, dan *usūl fiqh*. Sifat dari penelitian ini adalah deskriptif-analisis, yang menggambarkan suatu keadaan atau suatu subjek, dan kemudian menganalisisnya. Hasil yang diperoleh dari penelitian ini adalah: (1) Hukum bisnis MLM dalam tinjauan Islam berdasarkan Musyawarah Nasional Lembaga Bahtsul Masail NU tahun 2019 adalah haram. Keharaman tersebut dimaksudkan untuk jenis MLM dengan skema matahari, piramida atau ponzi yang mengandung praktik *money game* (permainan uang) atau penipuan. (2) Hukum bisnis MLM dianalisis menggunakan teori *sadd aẓ-ẓarī'ah* jika dilihat dari tingkat kerusakan (kemafsadatan) yang ditimbulkan, MLM adalah bisnis yang pada dasarnya boleh dilakukan karena mengandung kemaslahatan, tetapi memungkinkan terjadinya kemafsadatan. Ada 3 (tiga) poin yang memenuhi dilarangnya bisnis *Multi Level Marketing* (MLM). Poin-poin tersebut, yaitu: (a) Rentan terjadi penipuan. (b) Memperdaya ummat agar tergoda dengan iming-iming, (c) Dampak-dampak lain yang ditimbulkan akibat bisnis MLM. Kata kunci: *Multi Level Marketing*, *Sadd aẓ-ẓarī'ah*, Munas Bahtsul Masail NU.

A. Pendahuluan

Bisnis secara⁵⁸ literatur dapat diartikan sebagai suatu lembaga yang menghasilkan barang dan²⁷ untuk memenuhi kebutuhan orang lain.¹ Secara etimologis, bisnis berarti keadaan seseorang atau sekelompok orang yang sibuk melakukan pekerjaan untuk menghasilkan keuntungan. Bisnis biasanya berkaitan erat dengan kegiatan *marketing* pada perdagangan. Dalam hal perdagangan, para ekonom Barat berpendapat bahwa prinsip ekonomi perdagangan adalah pengorbanan sekecil-kecilnya dengan keuntungan yang sebesar-besarnya.

Berbicara bisnis dalam era globalisasi yang ditandai dengan persaingan yang amat ketat, sangat relevan jika diingat nilai-nilai moral dan etika yang sering kali diabaikan. Dalam situasi se¹⁶ti ini, masyarakat juga menjadi semakin menyadari betapa pentingnya sektor bisnis bagi kemajuan ekonomi dan perkembangan bangsa. Tetapi masyarakat juga semakin peka dan tanggap akan berbagai hal yang dianggap menjurus kepada praktik bisnis yang tidak wajar dan tidak etis. Sikap ini menarik, karena menunjukkan bahwa masyarakat mengharapkan suatu kegiatan bisnis yang semakin maju⁵³ tapi tetap etis, paling tidak dengan mengindahkan norma-norma yang berlaku dalam masyarakat dan mengindahkan kepentingan¹⁴ dan kesejahteraan semua pihak. Para pelaku bisnis juga semakin menyadari bahwa dalam persaingan bisnis yang semakin ramai serta bangkitnya kesadaran masyarakat akan kegiatan bisnis yang baik, langkah ke arah sukses

¹ Buchari Alma, *Dasar-Dasar Etika Bisnis Islami*, (Bandung: CV. Alfabeta, 2003), h. 90.

bisnis yang baik semakin¹⁴ ditentukan oleh berbagai faktor yang non ekonomis manajerial. Salah satu faktor tersebut ada¹² aspek manusiawi atau aspek etis.²

Kegiatan ekonomi dalam pandangan Islam merupakan tuntutan kehidupan. Di samping itu juga merupakan anjuran yang memiliki dimensi ibadah, Islam tidak menghendaki umatnya hidup dalam⁵⁰ tertinggalan dan keterbelakangan ekonomi. Namun demikian, Islam juga tidak menghendaki pemeluknya menjadi mesin ekonomi yang melahirkan budaya materialisme. Untuk memenuhi kebutuhan hidup yang beragam manusia tidak mungkin sendirian, ia harus bekerja sama dengan orang lain, antara individu dengan individu lain atau antara produsen dengan konsumen. Salah satu bentuk kerjasama yang dikembangkan dewasa ini adalah sistem penjualan langsung berjenjang atau sering disebut *Multi Level Marketing* (MLM).

MLM merupakan salah satu cabang dari *direct selling*³ adalah salah satu sistem bisnis yang pemasaran produknya menggunakan *member* sebagai pembeli, konsumen, pemasar, promotor dan sebagai distributor. MLM adalah pemasaran yang berjenjang banyak.⁴

² Cecep Castrawijaya, *Etika Bisnis MLM Syariah*⁹ (Tangerang Selatan: LPSI, 2013), h. 4.

³ *Direct Selling* (penjualan langsung) adalah metode penjualan barang dan atau jasa tertentu kepada konsumen, dengan cara tatap muka di luar lokasi eceran tetap oleh jaringan pemasar yang dikembangkan oleh mitra usaha. Bekerja berdasarkan komisi penjualan, bonus penjualan, dan iuran keanggotaan yang wajar. Yang termasuk *direct selling* adalah¹⁹ *Level Marketing* dan *Multi Level Marketing*. Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat Berwirasaba, Sampai Dengan Pengelolannya*, Cet. I, (Dep¹⁸ Qultum Media, 2005), h. 16.

⁴ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Indonesia*, Cet. II, (Jakarta: Kencana, 2005), h. 187.

15 Disebut *multi level* karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat.

MLM saat ini menjadi sebuah sistem bisnis yang sedang menjadi sorotan. Selain sebagai salah satu pemutar roda ekonomi yang banyak menjanjikan kesuksesan dan keberhasilan, MLM juga menawarkan penghasilan yang melimpah 49 dalam waktu yang singkat. Bisnis ini masih menjadi jalan pintas bagi sebagian masyarakat yang berharap tambahan penghasilan dalam jumlah besar. MLM disebut juga sebagai *networking marketing*. Disebut demikian karena anggota kelompok tersebut semakin banyak, sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (*network*) yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan

Bisnis MLM merupakan salah satu bisnis modern yang tidak ada pada zaman nabi Muhammad saw., oleh sebab itulah terdapat banyak perbedaan pendapat mengenai hukum bisnis MLM. Ada yang menghalalkan, ada yang mengharamkan MLM secara keseluruhan. Ada juga pendapat yang mengatakan halal atau haram, tergantung pada sistem yang diterapkan dalam MLM tersebut. 29

Pendapat mayoritas para ulama kontemporer, juga fatwa Dewan Ulama Kerajaan Arab Saudi, keputusan Lembaga Fikih Islam di Sudan, dan fatwa Pusat Kajian dan Penelitian Imam Albani Yordania bahwa bisnis MLM merupakan bisnis yang diharamkan dengan tiga alasan bahwa sistem yang ada pada bisnis tersebut masih kental dengan praktik penipuan.

Yang pertama, sistem MLM mengandung unsur riba *faḍl* dan *naṣi'ah*, karena anggotanya membayar sejumlah kecil dari hartanya untuk mendapatkan jumlah yang lebih besar darinya, seakan-akan ia menukar uang dengan uang dengan jumlah yang berbeda. Inilah yang disebut dengan riba *faḍl* (ada selisih nilai). Begitu juga termasuk dalam kategori riba *naṣi'ah*, karena anggotanya mendapatkan uang penggantinya tidak secara *cash* (tunai) serta memperdagangkan produk haram, atau yang diragukan kehalalannya.⁵

Kedua, Sistem MLM mengandung unsur *garar* (spekulasi) yang diharamkan syariat. Karena, setiap orang yang ikut dalam jaringan ini, ia tidak tahu apakah akan berhasil merekrut anggota (*downline*) dalam jumlah yang diinginkan atau tidak. Ketiga, Sistem MLM mengandung unsur memakan harta manusia dengan cara yang batil. Karena, yang mendapat keuntungan dari sistem ini hanyalah perusahaan MLM dan sejumlah kecil anggota dalam rangka mengelabui orang-orang untuk ikut bergabung.⁶ Pendapat beberapa ulama yang menyatakan bahwa bisnis MLM sebagai bisnis yang haram hukumnya maka pelaku bisnis yang telah terjun pada MLM tersebut menjadi resah.

Kontroversi yang terjadi di tengah-tengah masyarakat Indonesia mendorong Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) untuk mengeluarkan fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

⁵ Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer*, Cet. V, (eBook Islam: www.ibnumajjah.com, 2013), h. 299-308.

⁶ *Ibid.*, h. 308.

Selanjutnya pada bulan maret tahun 2019, Ormas Nahdlatul Ulama (NU) di bidang Bahtsul Masail mengadakan musyawarah nasional (Munas) yang membahas beberapa isu, salah satunya tentang hukum bisnis MLM. Hal tersebut menjadi isu yang cukup kontroversial di kalangan masyarakat Indonesia, karena keputusan tersebut dianggap kontra dengan DSN-MUI yang telah mengeluarkan fatwa⁵⁹ tentang PLBS.

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis tertarik ingin mengkaji lebih dalam tentang keputusan Munas Lembaga Bahtsul Masail NU tahun 2019 tentang hukum bisnis MLM. Untuk membahas permasalahan tersebut penulis mengambil sebuah judul yaitu: “Analisis Keputusan Musyawarah Nasional Lembaga Bahtsul Masail Nahdlatul Ulama tahun 2019 tentang hukum Bisnis *Multi Level Marketing*”.

B. Pembahasan

1. Multi Level Marketing

a. Definisi Dan Sejarah *Multi Level Marketing*

Penjualan langsung sudah dikenal sejak manusia melakukan pertukaran dalam bentuk barang yang dikenal dengan istilah barter atau pertukaran barang dengan barang, sampai manusia mengenal uang sebagai alat pembayaran yang dapat diterima secara umum. Sistem ini sebagai bentuk pertukaran ekonomi yang mengiringi pertumbuhan perusahaan modern, telah berkembang pesat menjadi pemasaran jaringan.

Pada akhir abad ke-19 penjualan langsung mulai dikenal sebagai sistem pemasaran modern, yakni pada saat David McConnel mendirikan

perusahaan The California Perfume Company di New York pada tahun 1886. McConnel kemudian mengubah nama perusahaannya menjadi Avon-The Company For Women pada tahun 1939. Sampai hari ini, Avon telah berhasil menembus pasar internasional yang tersebar di sekitar 131 negara. Pada tahun 1996, Avon berhasil mencapai total penjualan secara internasional senilai 4,8 miliar dollar amerika. Penjualan ini melibatkan lebih dari 2,3 juta wanita dari seluruh dunia, dan selama lebih dari 110 tahun kiprahnya di bisnis penjualan langsung telah melibatkan lebih dari 400 juta wanita di seluruh dunia. Majalah fortune pernah menempatkan Avon sebagai perusahaan yang memberikan posisi manajemen paling banyak kepada wanita.⁷

Sejarah mulai mencatat suatu pola penjualan baru yang disebut sebagai *Multi Level Marketing* atau MLM pada sekitar tahun 1930-an sampai 1940-an, ketika produk Nutrilite yang berasal dari Amerika dan berkedudukan di California City didistribusikan oleh sekelompok orang yang menyebut dirinya sebagai distributor. Produk Nutrilite adalah sebuah produk makanan suplemen, perusahaan ini menerapkan sistem bonus 2% dari omzet penjualan kepada setiap penjual atau distributor yang bisa menjual dan mengajak orang lain untuk bergabung dan mengembangkan jaringannya.

⁷ Moch. Fachrur Rozi, *Kontroversi Bisnis MLM*, (Yogyakarta: Play Media, 2005), h. 107-108.

MLM menurut akar kata adalah singkatan dari *Multi Level Marketing*. *Multi* berarti banyak dan *Level* berarti jenjang atau tingkat, sedangkan *Marketing* artinya pemasaran. Jadi, *Multi Level Marketing* adalah periklanan yang berjenjang banyak.⁸ MLM adalah sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Dengan kata lain, dapat dikemukakan bahwa MLM adalah pemasaran berjenjang melalui jaringan distribusi yang dibangun dengan menjadikan konsumen (pelanggan) sekaligus sebagai tenaga pemasaran.⁹

Menurut sejarah industri MLM merupakan industri pemicu produk, menjual mulai dari kategori produk perawatan pribadi tradisional, perawatan rumah dan keluarga, vitamin (suplemen nutrisi), produk hiburan dan pendidikan. Dengan beberapa kategori tersebut memposisikan perusahaan MLM untuk bisa masuk pasar dunia.¹⁰

Di Inggris dan sebagian Negara-negara Eropa, sistem MLM mulai bersinar pada awal tahun 1980-an, sehingga banyak orang menjuluki industri ini sebagai gelombang tahun delapan puluhan. Selanjutnya, industri ini memperoleh momentum peningkatan dan tumbuh menjadi

industri terhormat pada tahun 1990-an.

Di Indonesia, tercatat perusahaan CNI merupakan pionir MLM. Berdiri di Bandung, dengan nama PT Nusantara Sun Chlorella Tama kemudian berganti nama menjadi PT. Centranusa Insan Cemerlang atau kadang-kadang disebut juga Creative Network Internasional. Pindah ke Jakarta, dan kemudian membuka cabang di Amerika, Hongkong, dan Amerika. Setelah lama berkiperah, CNI baru mendaftarkan perusahaannya di suatu asosiasi yang menggabungkan perusahaan baik yang melakukan *direct selling* baik yang *single level* maupun yang *multi level*, yakni Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia atau sering disebut dengan APLI. Organisasi ini merupakan anggota KADIN, bagian dari World Federation Direct Selling Association (WFDSA).¹¹

Beberapa perusahaan MLM yang terdaftar antara lain PT. CNI, PT. Amway Indonesia, PT. Tianshi Indonesia Tiens, PT. Orindo Alam Ayu Oriflame, dan lain-lain. Perusahaan di atas merupakan salah satu contoh perusahaan MLM yang perkembangan bisnisnya sangat diperhitungkan hingga saat ini.¹²

MLM disebut juga *network marketing* (pemasaran yang berjenjang banyak), karena anggota dari bisnis ini semakin banyak sehingga menjadi sebuah jaringan kerja. Dengan kata lain, *network marketing* yaitu sistem

⁸ Tarmidzi Yusuf, *Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal*, (Jakarta: PT. Elex Media Komindo, 2000), h. 3.

⁹ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Amzah, 2010), h. 613.

¹⁰ *Ibid.*, h. 116.

¹¹ *Ibid.*, h. 118.

¹² *Ibid.*, h. 120.

pemasaran dengan menggunakan jaringan.¹³ Perusahaan yang menjalankan bisnisnya dengan sistem MLM tidak hanya menjalankan penjualan produk barang, tetapi juga produk jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa *marketing fee*, bonus, dan sebagainya, dimana semua itu bergantung pada prestasi, penjualan, dan status keanggotaan distributor. Jasa perantara penjualan ini (makelar) dalam terminologi fiqh disebut *samsarab/simsar* ialah perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang dan mencarikan pembeli) atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli.¹⁴

MLM juga menghilangkan biaya promosi dari barang yang hendak dijual, karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor yang bebas mengajak orang lain lagi sampai level yang tanpa batas. Perusahaan yang menjalankan bisnisnya dengan sistem MLM tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang, melainkan juga produk jasa, yaitu jasa *marketing* yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa *marketing fee*, bonusnya tergantung level, prestasi penjualan dan status keanggotaannya.¹⁵

Promotor (*upline*) biasanya adalah anggota yang sudah mendapatkan hak keanggotaan terlebih dahulu, sedangkan bawahan (*downline*) adalah anggota baru yang mendaftar atau direkrut oleh promotor. Akan tetapi, pada beberapa sistem tertentu, jenjang keanggotaan ini bisa berubah-ubah sesuai dengan syarat pembayaran atau pembelian tertentu. Komisi yang diberikan dalam pemasaran berjenjang dihitung berdasarkan banyaknya jasa distribusi yang otomatis terjadi jika bawahan melakukan pembelian barang. Promotor akan mendapatkan bagian komisi tertentu sebagai bentuk balas jasa atas perekrutan bawahan.¹⁶

Bisnis MLM ada yang betul-betul murni, yaitu bisnis yang berbasis omset dalam menjalankan bisnis mendapatkan bonus. Sebaliknya ada juga yang bertumbuh dengan mengandalkan hasil dari rekrut-merekrut anggotanya, dan mereka dibayar berdasarkan sedikit banyaknya hasil rekrutmen dan keseimbangan jaringan. Bisnis semacam ini biasanya menggunakan sistem dua kaki (skema ponzi)/skema piramida yang sudah banyak dilarang di berbagai negara. Bisnis ini biasa disebut dengan bisnis *money game*, yang sering berkedok sebagai MLM.

Praktik bisnis inilah yang kemudian sering menimbulkan kekisruhan di tengah masyarakat. Mulai dari yang merasa ditipu, tidak ada bonusnya, produk fiktif, yang duluan

56

¹³ Sopian, *Kontroversi Bisnis Aa Gym: Koreksi Untuk Pengagum Aa Gym dan Pecinta MLM*, (Jakarta: Pustaka Medina, 2004), h. 3.

¹⁴ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunah*, Jilid III, (Solo: Insan Kamil, 2016), h. 159.

¹⁵ Andreas Harefa, *10 Kiat Sukses Distributor MLM*, (Jakarta: PT Gramedia Utama, 2000), h. 12.

¹⁶ *Ibid.*, h. 13.

diuntungkan/sukses duluan, perusahaan fiktif, gulung tikar dan sebagainya. Kekecewaan dan trauma masyarakat akhirnya terakumulasi dengan sempurna dan melahirkan gerakan anti MLM. Hal itu dikarenakan praktik bisnis money game hampir mirip dan selalu berkedok sebagai MLM dalam menjalankan praktik bisnisnya.

Sayangnya, masyarakat tidak begitu peka dengan fenomena maraknya *money game* ini sebagai ancaman laten dalam praktik bisnisnya. Tidak mengherankan apabila banyak masyarakat yang justru sering masuk lubang yang sama untuk kedua kalinya, atau bahkan sengaja bermain di dalamnya. Menariknya, masyarakat tidak melihat praktik ini sebagai sebuah bisnis yang bertemakan MG (*Money Game*), melainkan menyebutnya sebagai MLM (*Multi Level Marketing*). Disinilah kemudian istilah MLM itu menjadi kabur –negatif- oleh maraknya praktik bisnis *money game* yang berkedok MLM.

Setidaknya kita bisa mencatat beberapa bisnis MG dengan istilah investasi atau sejenis yang telah menelan¹⁰ banyak korban di tanah air ini. Contoh paling nyata dari kecenderungan penduplikasian MG ini bisa ditemui dalam kasus Kospin di Pinrang, kasus Golden Saving di Jakarta, atau kasus Pohon Mas di Surabaya-Malang, PT BMA,¹⁰ masih banyak lagi lainnya. Para pelaku utama atau operator MG tersebut rata-rata adalah bekas karyawan atau pimpinan perusahaan

MG sebelumnya yang sudah bangkrut atau ditutup pihak berwajib.

Di zaman modern sekarang ini, sangat banyak berkembang aktivitas bisnis di tengah masyarakat yang mengatasnamakan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) tetapi sesungguhnya bentuk bisnis itu tidak lain adalah *money game* (MG). Cirinya menggunakan sistem binary (piramida). Perusahaan ini tidak terdaftar dan jelas tidak diakui APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) yang menaungi bisnis penjualan langsung berjenjang (MLM) atau *Direct Selling* (DS) di Indonesia. Bisnis ini sebenarnya tidak menjual produk, walaupun ada harga tidak realistis. Di masa lalu hadiahnya/ imbalannya hanya berupa uang yang jauh lebih besar, sekarang imbalannya ada yang berupa haji dan umrah.

Money game biasanya tidak bertahan lama karena omset yang diharapkan hanya dari orang-orang yang baru bergabung (pertumbuhan jaringan) bukan pembelian produk terus menerus karena kebutuhan anggotanya yang sudah bergabung atau konsumen. Hal ini dikarenakan produknya tidak bisa memenuhi kebutuhan baik dari kualitas maupun harga. Terkadang hanya kebutuhan sekali seumur hidup (tidak habis dipakai) atau banyak produk sejenis yang dijual dipasar bebas dan lebih mudah dan murah untuk mendapatkannya. Sebagai akibatnya tidak ada yang bisa diharapkan untuk memperoleh omset yang berkelanjutan dari anggotanya.

Dalam bisnis MG produk hanya alat untuk menjalankan sistem (*marketing plan*) agar terlihat seperti MLM. Perusahaannya sudah pasti untung tetapi bagi anggotanya untuk mengharapkan menjadi bisnis yang bisa terus-menerus menghasilkan dengan tanpa selalu adanya penambahan anggota baru di jaringan tidak mungkin. Pada saat tidak ada penambahan anggota baru di jaringan level bawah, pada saat itu bisnis si-A macet, si-A baru sadar bahwa si-A sudah mengalami kerugian waktu dan bahkan uang.

b. Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Tentang Bisnis *Multi Level Marketing*

Berbicara tentang bisnis pada umumnya dan pemasaran⁴⁸ khususnya dalam kajian hukum Islam pada dasarnya termasuk kategori kajian muamalah yang hukum asalnya adalah boleh berdasarkan kaidah fikih:

الأَصْلُ فِي الْأَشْيَاءِ الْإِبَاحَةُ حَتَّى يَدُلَّ
الدَّلِيلُ عَلَى التَّحْرِيمِ

"Hukum asal dalam masalah-masalah (muamalah) adalah boleh, kecuali ada dalil hukum yang mengharamkannya"¹⁷

Hukum Islam sangat memahami dan menyadari karakteristik muamalah dan perkembangan sistem serta budaya bisnis akan selalu berubah secara dinamis. Oleh karena itu berdasarkan kaidah fikih di atas, maka terlihat bahwa Islam memberikan jalan

64

¹⁷ Ibnu Qayyim al-Jauziyyah, *I'lam al-Muwaqqi'in An Rabbil 'Alamin*, Juz I, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2007), h. 344.

6

bagi manusia untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem, teknik dan mediasi dalam melakukan perdagangan. Beberapa *guidance* dari ayat al-Qur'an dan Hadis Nabi dapat ditemukan, di antaranya ialah firman Allah swt.

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ ۲۷۵
"Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba." (Q.S. al-Baqarah/2: 275)¹⁸

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۚ ۲

"Tolong menolonglah atas kebaikan dan takwa dan jangan tolong menolong atas dosa dan permusuhan." (Q.S. al-Mā'idah/5: 2)¹⁹

Rasulullah saw. bersabda:

إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ

57

"Perdagangan itu atas dasar sama-sama rela." (HR. al-Baihaqi dan Ibnu Majah)²⁰

الْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ

26

"Umat Islam terikat dengan persyaratan mereka." (HR. Ahmad, Abu Dawud dan al-Hakim)²¹

Berdasarkan ayat al-Qur'an dan Hadis di atas dapat diketahui bahwa Islam mempunyai prinsip-prinsip tentang pengembangan sistem bisnis yaitu harus terbebas dari unsur *danir* (bahaya), *jabalah* (ketidakjelasan)

¹⁸ Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an*, (Solo: Qomari, 2006), h. 36.

⁶⁵ *Ibid.*, h. 85.

²⁰ Muhammad bin Ismail al-Amir ash-Shan'ani, *Subulus as-Salam*, Juz III, (Bandung: Darus Sunah, 2017), h. 4.

²¹ *Ibid.*, h. 59.

dan *zulm* (merugikan atau tidak adil terhadap salah satu pihak). Oleh karena itu, sistem pemberian bonus harus adil, tidak menzalimi dan tidak hanya menguntungkan orang yang di atas. Sebagian pakar ekonomi Islam membuat istilah bawa bisnis yang islami harus terbebas dari unsur MAGHRIB, singkatan dari lima unsur yaitu: (1) *maisir* (judi), (2) *garar* (penipuan), (3) haram, (4) riba (bunga) dan (5) batil. Artinya, apabila kita ingin mengembangkan bisnis melalui model MLM, maka harus terbebas dari unsur-unsur “MAGHRIB” di atas. Oleh karena itu, barang atau jasa yang dibisniskan serta tata cara penjualannya harus halal, tidak syubhat dan tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariat di atas.

Terdapat perbedaan pendapat mengenai halal atau tidaknya MLM ini. Meskipun tawaran untuk bergabung dengan bisnis ini semakin gencar saja, setidaknya ada tiga pendapat menurut para ulama mengenai bisnis MLM ini:

1) Pendapat yang mengharamkan, menganggap MLM ini tidak sesuai dengan syariat Islam. Karena anggota MLM menjual produk yang bukan miliknya, melainkan milik perusahaan suplier atau perusahaan produk. *Upline* menjual kepada *downline* dan seterusnya, padahal barangnya sendiri tidak mereka miliki dan tidak mereka beli. Selain pendapat itu, pada sistem MLM terdapat dua akad, yaitu akad jual beli sekaligus

akad makelar atau perekrutan (*simsanal*). Dalam hadist disebutkan: “Tidak halal menjual sesuatu dengan syarat memberikan hutangan, dua syarat dalam satu transaksi, keuntungan menjual sesuatu yang belum engkau jamin, serta menjual sesuatu yang bukan milikmu.” (HR. Abu Daud)

- 2) Pendapat kedua, MLM halal apabila tidak bertentangan dengan syariah. Ada dua point besar yang perlu diperhatikan, yaitu produknya dan sistemnya. Mengenai anggapan kedua ini, akan dibahas lebih dalam pada pembahasan selanjutnya.
- 3) Pendapat ketiga antara halal dan haram (syubhat), karena melihat perbedaan pendapat dan terlebih melihat dampak negatif yang terjadi pada beberapa kasus. MLM dapat memberikan obsesi yang berlebihan terhadap harta dan seringkali membuat membemba lupa daratan.²²

Islam memahami bahwa perkembangan daya bisnis berjalan begitu cepat dan dinamis. Berdasarkan kaidah fikih di atas, maka terlihat bahwa Islam memberikan jalan bagi manusia untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem, teknik dan mediasi dalam melakukan perdagangan. Namun, Islam mempunyai prinsip-prinsip tentang pengembangan sistem bisnis yaitu harus terbebas dari unsur bahaya *darar* (bahaya), *jabalah* (ketidakjelasan) dan *zulm* (merugikan

²² Ahmad Ghazali, *MLM, Bagaimana Hukumnya*, (Harian Republika: 2005)

salah satu pihak). Sistem pemberian bonus harus adil, tidak menzalimi dan tidak hanya menguntungkan orang yang di atas saja.

Dalam kajian fiqh kontemporer bisnis MLM ini dapat ditinjau dari dua aspek, yaitu produk barang atau jasa yang dijual dan cara atau sistem penjualannya (*selling marketing*). MLM yang menggunakan strategi pemasaran secara bertingkat (*levelisasi*) mengandung unsur-unsur positif, asalkan diisi dengan nilai-nilai Islam dan sistemnya disesuaikan dengan syariat Islam. Bila demikian, MLM dipandang memiliki unsur-unsur silaturahmi, dakwah dan tarbiyah. Menurut Muhammad Hidayat, Dewan Syariat MUI Pusat, metode semacam ini pernah digunakan Rasulullah dalam melakukan dakwah Islamiyah pada awal-awal Islam. Dakwah Islam pada saat itu dilakukan melalui teori gethok tular (mulut ke mulut) dari sahabat satu ke sahabat lainnya. Sehingga pada suatu ketika Islam dapat di terima oleh masyarakat kebanyakan.²³

Mengenai produk atau barang yang dijual apakah halal atau haram tergantung kandungannya, apakah terdapat sesuatu yang diharamkan Allah seperti unsur babi, khamr, bangkai atau darah. Begitu pula dengan jasa yang dijual apakah mengandung unsur kemaksiatan seperti praktik perzinahan, perjudian atau perdagangan anak dan lain sebagainya, ini semua bisa kita

rujuk pada serifikasi Halal dari LPPOM MUI. 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). Pada dasarnya para ulama seperti Ibnu Abbas, Imam Bukhari, Ibnu Sirin, Atha dan Ibrahim memandang boleh jasa ini.²⁴

2. Identitas Lembaga Bahtsul Masail NU

a. Latar Belakang Berdirinya Lembaga Bahtsul Masail Nahdlatul Ulama

Di Indonesia ada beberapa organisasi keagamaan yang berkembang, salah satunya adalah Nahdlatul Ulama. Nahdlatul Ulama yang sering disebut NU merupakan salah satu organisasi terbesar yang ada di Indonesia, dengan basis masa terbesar di daerah Jawa dan Madura. Organisasi ini dikenal sebagai organisasi keagamaan (*Jam'iyah Diniyyah Islamiyyah*) yang berhaluan *Ahl as-Sunnah wal Jama'ah* didirikan pada hari kamis tanggal 31 Januari 1926/16 Rajab 1345 oleh K.H Hasyim Asy'ari, beserta para tokoh ulama tradisional dan usahawan di Jawa Timur. Tempatnya di Mesjid Jombang di Taswirul Afkar, Lawang Agung-Ampel kota Surabaya.²⁵

Dalam catatan sejarah dikatakan bahwa pada awalnya organisasi ini merupakan Komite Hijaz. Komite

²³ Azhari Akmal Tarigan, *Ekonomi dan Bank Syariah*, (Aceh: IAIN Press, 2002), h. 30.

²⁴ *Ibid.*, h. 30.

²⁵ Harry Yuniardi, *Santri NU Menggugat Tablilan*, (Jakarta: Mujahid Press, 2003), h. 31.

hijaz ada²⁰ panitia khusus yang dibentuk oleh KH. Abdul Wahab Hasbullah atas mandat dari Hadratus Syekh KH. Hasyim Asy'ari yang tugas utamanya adalah merumuskan sikap para ulama pemegang mazhab *Ahl as-Sunnah wal Jama'ah* untuk disampaikan²⁰ pada penguasa Hijaz. Mereka terdiri atas; Penasehat: KH. Abdul Wahab Hasbullah, KH. Masyhuri, KH. Khalil, Ketua: H. Hasan Gipto, Wakil Ketua: H. Shaleh Syamil, Sekretaris: Muhammad Sodik Pembantu: KH. Abdul Halim.²⁶

Komite ini sepakat untuk mengirim utusan ke Muktamar Islam di Mekah, timbul pemikiran untuk membentuk *jam'iyah* sebagai institusi yang berhak mengutus delegasi tersebut. Maka atas usul KH. Alwi bin Abdul Azis, *jam'iyah* komite tersebut diberi nama Nahdlatul Ulama.²⁷ *Jam'iyah* Nahdlatul Ulama berarti *jam'iyah* kebangkitan ulama, nama ini merupakan hasil pemikiran dari KH. Alwi Abd Azis yang aktif dalam Nahdlatul Wathan. Sebelumnya nama organisasi ini direncanakan adalah Huhudlul Ulama bangkitnya ulama disampaikan pada Hadratus Syekh KH. Hasyim Asy'ari di Pondok Tebuireng, dan ternyata beliau memilih Nahdlatul Ulama.⁶⁹

Sejak lahirnya NU pada tanggal 31 Januari 1926 di kampung Kertopaten Surabaya, sebagai penegasan formal dari mekanisme informal

²⁶ Abu Su'ud, *Islamologi*, (Jakarta: PT Rineka, 2003), h. 251.

²⁷ Ahmad Izzuddin, *Fiqh Hisab Rukyah*, (Jakarta: Erlangga, 2007), h. 94.

para ulama³⁸ memegang teguh salah satu dari empat mazhab, yakni Mazhab *Syafi'i*, Mazhab Maliki, Mazhab Hambali dan Mazhab Hanafi yang sudah ada dan berjalan jauh sebelum lahirnya Nahdlatul Ulama.²⁸ Hal ini sejalan dengan tujuan NU, sebagaimana yang tercantum dalam bab IV pasal 5 anggaran dasar NU. Sebagai organisasi masa keagamaan, NU mempunyai tanggung jawab moral berpartisipasi membantu memberikan solusi atas persoalan-persoalan keagamaan yang dihadapi oleh warganya. Guna kepentingan itulah, NU membentuk lembaga yang disebut dengan Lembaga Bahtsul Masail (LBM), yakni suatu lembaga yang memiliki kewenangan menjawab segala permasalahan keagamaan yang dihadapi warga Nahdliyin.²⁹

Lembaga ini berdiri atas inisiatif dari KH. Abdul Wahab Hasbullah yang pernah menimba ilmu di Mekah selama beberapa tahun. Pada awalnya lembaga ini tidak diarahkan untuk membahas tema-tema duniyah, namun yang dibahas justru adalah tema-tema non duniyah dengan mendiskusikan berbagai peristiwa sosial politik yang berkembang saat itu.³⁰ Dalam perkembangannya lembaga ini juga dipakai untuk

²⁸ Choirul Anam, *Pertumbuhan dan Perkembangan Nahdlatul Ulama*, (Sidoarjo: Duta Aksara, 2010), h. 3-5.

²⁹ Ahmad Zahro, *Tradisi Intelektual NU*, (Yogyakarta: LKIS, 2004), h. 68.

³⁰ Abdul Mun'in DZ, "Bahtsul Masail Tradisi Akademik Muslim Tradisional", *Jurnal Gerbang*, Vol. 12, 2002, h. 108.

membahas tema-tema agama. Karena itulah boleh dikatakan bahwa forum Tashwirul Afkar adalah embrio tumbuhnya Bahtsul Masail di dalam organisasi NU.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa Lembaga Bahtsul Masail yang ada di dalam NU sesungguhnya merupakan kepanjangan dari Bahtsul Masail yang ada di dalam pesantren. Atau dengan kata lain bahwa Bahtsul Masail yang ada di NU merupakan adopsi dari tradisi Bahtsul Masail yang ada di pesantren yang biasa disebut dengan musyawarah atau *takwīr*.³¹ Dalam pelaksanaannya antara Bahtsul Masail yang ada di pesantren dan NU secara umum tidak ada perbedaan yang mendasar. Sebab tidak dapat dipungkiri, para peserta Bahtsul Masail yang ada di NU bisa dipastikan mereka adalah alumni pesantren, atau minimal pernah merasakan pendidikan pesantren. Yang membedakan peserta Bahtsul Masail di NU mempunyai pengalaman dan interaksi dengan masyarakat lebih banyak, maka Bahtsul Masail di NU relatif lebih hidup bila dibanding Bahtsul Masail di pesantren dan jumlah referensi yang dipakai lebih banyak. Namun demikian buku-buku yang dipakai rujukan di pesantren dan NU secara umum tidak berbeda jauh.

Secara organisatoris, lembaga ini bertingkat mulai dari tingkat Ranting sampai tingkat Pusat di

Jakarta. Namun, karena keterbatasan SDM, lembaga ini biasanya baru muncul pada tingkat Cabang terus sampai ke Pusat, kecuali pada daerah-daerah yang memang keberadaan NU sangat kuat, maka lembaga ini terbentuk pada tingkat Majelis Wakil Cabang bahkan Ranting.

Bagi masyarakat nahdliyyin, Bahtsul Masail tidak saja dikenal sebagai forum yang syarat dengan muatan kitab-kitab klasik tetapi juga melalui lembaga ini fatwa-fatwa hukum yang dihasilkan akan tersosialisasi ke berbagai daerah di Indonesia. Lembaga Bahtsul Masail merupakan lembaga yang memberikan fatwa-fatwa hukum keagamaan kepada umat Islam. Sebagaimana dijelaskan dalam Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga NU bab V tentang perangkat organisasi pasal 17 butir f poin ke-12 yang berbunyi: “Lembaga Bahtsul Masail Nahdlatul Ulama disingkat LBM NU, bertugas membahas dan memecahkan masalah-masalah *maudū’iyyah* (tematik) dan *waqi’iyyah* (aktual) yang akan menjadi Keputusan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama.”³²

b. Proses Kegiatan Bahtsul Masail Nahdlatul Ulama

Sebagai lembaga yang berwenang menjawab permasalahan keagamaan yang dihadapi warga *nahdliyyin*, biasanya untuk pembahasan NU

³¹ Aminoto Sa’doellah, “Masa’ilnya Bahtsul Masa’il”, dalam *Jurnal Tashwirul Afkar*, Edisi No. 9, 2000, h. 140.

³² Pengurus Besar Nahdlatul Ulama, *Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga Nahdlatul Ulama*, (Jakarta: Lembaga Ta’lif wan Nasyr PBNU, 2015), h. 73.

melakukan secara bertingkat. Pembahasan permasalahan tersebut dimulai dari kegiatan Bahtsul Masail di tingkat ranting (desa atau pesantren), jika masih *musykil* maka dibawa ke tingkat anak cabang (kecamatan), jika *mauquf* lagi maka dibawa ke Bahtsul Masail cabang (kabupaten) jika masih *mauquf* lagi maka dibawa ke Bahtsul Masail tingkat provinsi, jika tetap masih *mauquf* maka baru dibawa pada ke Bahtsul Masail tingkat nasional yang akan dipecahkan dalam forum Bahtsul Masail muktamar PBNU atau Munas ulama NU.³³ Sehingga prosedur pembahasan masalah dalam forum ini adalah dari ranting ke wakil **37**ang, dari wakil cabang ke cabang, dari cabang ke wilayah, dari wilayah ke pengurus besar dan dari pengurus besar ke Munas dan pada akhirnya ke muktamar.

Setelah semua masalah tersebut masuk ke lembaga (Bahtsul Masail) ini, kemudian dilakukan inventarisasi dan disebarkan pada ulama anggota Syuriah NU dan ulama pimpinan pesantren yang ada di bawah naungan NU. Selanjutnya ulama Syuriah melakukan penelitian terhadap pendapat-pendapat ulama mazhab melalui kitab-kitab klasik, mengadakan diskusi pendahuluan dengan ulama dan ahli yang yang dianggap memiliki otoritas terhadap masalah yang dihadapi dan terakhir mengambil ketetapan hukum dalam lembaga

Bahtsul Masail. Dalam mengambil pertimbangan semua masukan dari ulama dan pemikiran ulama klasik dijadikan pertimbangan.

Dalam pengambilan hukum lembaga Bahtsul Masail mengarahkan orientasinya kepada *aqwal al-mujtahidin* (pendapat para mujtahid). Bila kebetulan ditemukan *qaul mansūh* (pendapat yang telah ada *nasnya*), maka *qaul* itulah yang dipegangi. Kalau tidak ditemukan, maka akan beralih ke *qaul mukbarraj* (pendapat hasil *takbrij*). Inilah sebabnya maka forum Bahtsul Masail dikenal **71**mazhab secara *qauli* karena mengikuti pendapat-pendapat yang sudah jadi dalam lingkup salah satu *al-maḏāhib al-arba'ah*.

Dan bila terjadi *kebilaf* (perbedaan pendapat) maka diambil yang paling kuat sesuai dengan pentarjihan para *abul-tarjib*. Mereka juga sering mengambil keputusan sepakat dalam *kebilaf* akan tetapi juga mengambil sikap untuk menentukan pilihan sesuai dengan situasi kebutuhan *hajiyah talsiniyah* (kebutuhan sekunder) maupun *daruriyah* (kebutuhan primer).

Untuk kasus-kasus tertentu, panitia Bahtsul Masail mendatangkan pihak-pihak dari luar sebagai nara sumber, gunanya adalah untuk membantu menjelaskan duduk perkara suatu masalah yang dikaji. Narasumber yang didatangkan adalah mereka yang diyakini mempunyai kompetensi di bidangnya. Dari proses penyelesaian tersebut terlihat bahwa Bahtsul Masail yang diselenggarakan PBNU mempunyai otoritas yang tinggi

39
³³ Abdul Mughits, *Kritik Nalar Fiqh Pesantren*, (Jakarta: Kencana Prenada, 2008), h. 190.

dan memiliki otoritas kuat bagi warga NU dalam memutuskan masalah keagamaan.³⁴

Dari keterangan diatas terlihat bahwa Lembaga Bahtsul Masail dalam melakukan istinbat hukum digolongkan pada *mujtabid fil mazhab*. Di jelaskan oleh Ahmad Zahro dalam bukunya bahwa ada tiga metode yang digunakan NU dalam Istinbat hukum yaitu: metode *qauli*, *taqrir jamā'i*, *ilhāqī* dan *manhajī*.³⁵

1) Metode *Qauli*

Metode *qauli* adalah metode istinbat dengan cara langsung merujuk pada reaksi '*ibārah* kitab fikih atau dengan kata lain mengikuti pendapat yang sudah jadi dalam lingkungan mazhab tertentu. Walaupun metode ini telah berlangsung lama, yakni sejak pertama kali dilaksanakan Bahtsul Masail (1926) namun hal ini baru secara eksplisit dinyatakan dalam keputusan Munas Alim Ulama di Bandar Lampung (21-25 juni 1992) sebagai berikut:

a) Untuk menjawab masalah yang jawabannya mampu dengan menggunakan '*ibārah* kitab, dan dalam kitab tersebut hanya ada satu *qaul* (pendapat imam mazhab)/*wajh* (pendapat ulama mazhab), maka *qaul/wajh* yang ada dalam *ibārah* kitab

itulah yang digunakan sebagai jawabannya.

b) Bila dalam menjawab masalah masih mampu dengan menggunakan '*ibārah* kitab tapi ternyata ada lebih dari satu *qaul/wajh*, maka dilakukan *taqrir jamā'i* yang berfungsi untuk memilih satu *qaul/wajh*. Pemilihan itu dapat dilakukan sebagai berikut;

- (1) Dengan mengambil pendapat yang lebih maslahat dan atau yang lebih kuat.
- (2) Khusus dalam mazhab Syafii sesuai dengan keputusan Mukhtamar ke-I (1926), perbedaan pendapat disesuaikan dengan cara memilih:
 - (a) Pendapat yang disepakati oleh asy-Syaikhānī (an-Nawāwī dan ar-Rafi'ī).
 - (b) Pendapat yang dipegangi oleh an-Nawāwī .
 - (c) Pendapat yang dipegangi oleh ar-Rafi'ī.
 - (d) Pendapat yang didukung oleh mayoritas ulama.
 - (e) Pendapat ulama yang terpandai.

³⁴ Ahmad Zahro, *Tradisi Intelektual NU...*, h. 76

³⁵ Abdul Mughits, *Kritik Nalar Fiqh...*, h. 190-194.

- (f) Pendapat ulama yang paling warā'.³⁶

Jadi ketika membahas suatu hukum pendapat pertama yang bisa digunakan sebagai fatwa adalah pendapat yang berdasar pada *i'tibar* atau kesepakatan Imam Nawawi dan Imam Rafi'i. Jika tak terdapat jawaban, hanya pendapat Imam an-Nawāwī saja yang dipakai, jika tidak kemudian pendapat Imam ar-Rafi'i dipakai. Apabila masih tidak menemukan jawaban maka menggunakan pendapat mayoritas yang dipakai selain ulama Syafii, kemudian mengikuti pendapat yang paling alim dan terakhir mengikuti pendapat alim yang biasa saja.

2) Metode *Ilhāqī*

Bila dengan metode *qaulī* tidak menemukan *ta'bir* (ungkapan) dari kitab-kitab fiqh, maka dilakukan apa yang disebut *ilhāq al-masā'il bi nazāirihā*, yakni menyamakan hukum suatu kasus yang belum dijawab oleh kitab (belum ada ketetapan hukumnya) dengan kasus yang belum dijawab oleh kitab (telah ada ketetapannya), atau menyamakan dengan pendapat yang sudah jadi. Sama dengan metode *qaulī*, metode ini secara operasional telah lama diterapkan oleh NU, namun secara implisit dan

tanpa nama sebagai rumusan sebagai *ilhāqī*.³⁷

Dalam operasional metode *ilhāqī* memperhatikan unsur-unsur persyaratan sebagai berikut: "*Mulḥaq bib* (sesuatu yang belum ada ketetapan hukumnya atau dalam *qiyās* disebut *far'*), *mulḥaq 'alaib* (sesuatu yang sudah ada kepastian hukumnya atau kalau dalam *qiyās* disebut *aṣl*), *wajb ilhāq* (faktor keserupaan antara *mulḥaq bib* dengan *mulḥaq 'alaib* atau *'illah*) oleh para *mulḥiq* (pelaku *ilhāq*) yang ahli.³⁸

Secara teknis metode *ilhāqī* mirip dengan metode *qiyās*. Tetapi secara teoritis berbeda karena *al-aṣl* (75 nber) dalam *qiyās* diambil dari al-Qur'an dan Sunah yang *qat'i*, sebagaimana yang dipegang Imam Syafii sedangkan *al-aṣl* dan hukumnya dalam metode *ilhāqī* diambil dari kitab-kitab fiqh yang bernilai *ẓan* (dugaan kuat).

Satu sisi fenomena ini menunjukkan adanya pertentangan secara metodologis dalam *qiyās* antara Imam Syafii dan paham pesantren salaf yang mengklaim bermazhab Syafii. Di sisi lain menunjukkan paham ke-*ta'zīm*-an pesantren terhadap khazanah fikih mazhab Syafii, sehingga tidak berani secara *muntaṣib* menggunakan metode imam mazhabnya.

³⁶ Ahmad Zahro, *Tradisi Intelektual NU...*, h. 107.

³⁷ *Ibid.*, 109.

³⁸ *Ibid.*, 110.

3) Metode *Manbajī*

Jika dengan metode *ilhāqī* ini juga tidak dapat ditarik kesimpulan hukumnya karena tidak ada *ta'bir* kitab fiqh yang dapat di-*ilhāq*-kan maka ditempuh metode *manbajī*, yaitu suatu cara menyelesaikan masalah keagamaan dengan mengikuti jalan pikiran atau kaidah penetapan hukum yang telah disusun oleh imam mazhabnya.³⁹ Sebagaimana dua metode pertama namun belum dikenal dengan istilah *manbajī*.

C. Data dan Analisis

1. Hasil Keputusan Musyawarah Nasional Lembaga Bahtsul Masail Nahdlatul Ulama Tahun 2019

Dalam hasil keputusan Musyawarah Nasional Lembaga Bahtsul Masail Nahdlatul Ulama tahun 2019 terdapat latar belakang masalah sebagai berikut:

“Telah marak iklan dan ajakan berbisnis baik secara *face to face* maupun berbasis digital yang dengan mudah kita temukan. Adanya legalitas tidak menjadi jaminan sebuah bisnis dikatakan aman. Sebagai contoh adalah koperasi Pandawa yang resmi mendapatkan izin dari Kementerian Koperasi. Namun pada praktiknya, mereka melakukan pelanggaran tersebut hingga mengakibatkan ribuan korban. Bahkan tidak sedikit dari kalangan agamawan yang terjebak bahkan turut serta menjadi pelaku utama dalam masalah tersebut. Selain itu saat ini marak bisnis dengan menggunakan sistem MLM baik yang menggunakan skema ponzi

atau sering disebut skema ponzi⁴⁰ maupun skema matahari⁴¹ dengan ketentuan-ketentuan sebagaimana berikut:

- 1) Adanya uang pendaftaran atau dibarengi dengan pembelian produk yang merupakan syarat pula dalam mengikuti kegiatan penjualan berjenjangnya/mencari mitra dan dalam pendaftaran/pembelian tersebut menghasilkan komisi/bonus.
- 2) Adanya bonus-bonus yang didapatkan ketika jaringannya semakin banyak kebawah hingga membentuk skema piramida. Terkait skema matahari pada dasarnya bisa dikatakan sama dengan skema piramida ketika adanya ketergantungan pada setoran dari member baru untuk *survive* dan untuk menguntungkan member lama.
- 3) Rancangan pemasarannya menghasilkan bonus atau komisi dan penghargaan lainnya berdasarkan dari kegiatan tertentu.

⁴⁰ Skema Ponzi adalah modus investasi palsu yang membayarkan keuntungan kepada investor dari uang mereka sendiri atau uang yang dibayarkan oleh investor berikutnya, bukan dari keuntungan yang diperoleh oleh individu atau organisasi yang menjalankan operasi ini. Harizan, “Upaya Preventif Berkembangnya *Money Game* di Indonesia”, dalam *Jurnal Ilmiah 22 Yari'ah dan Perbankan Islam (Ary-Syar'iyah)*, STAIN 22 kh Abdurrahman Siddik Bangka Belitung—ISSN 2089-7227 (p) Vol. 2, No. 1 (2017), h. 80 – 101.

⁴¹ Skema matahari yaitu MLM yang menggunakan jaringan lebih dari dua kaki atau banyak kaki. Artinya para pelaku pemasaran MLM tersebut dapat membuka jaringan hingga beberapa kaki didalam jaringan tersebut. Nita Nurjanah, Skripsi “Pengaruh Strategi Pemasaran Multi Level Marketing (MLM) Terhadap Karakteristik Individu”, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2019), h. 29.

³⁹ *Ibid.*, 112.

- 4) Pada dasarnya produk bisa didapatkan secara gratis atau dalam kasus lain harga produk jauh lebih murah atau dalam kasus lain manfaat produk tidak sesuai dengan apa yang diiklankan.
- 5) Bonus rekrut jauh lebih besar dibandingkan dengan bonus dari manfaat produk itu sendiri.

Berikut ini beberapa contoh bisnis MLM yang menggunakan skema baik matahari maupun piramida:

1) Paytren

Produk berupa Layanan Pembayaran Multiguna (versi sertifikat MUI). Sebuah bisnis MLM dalam naungan PT. VSI memasarkan produknya dengan skema Piramida (dua kaki/*binary*). Dimana setiap mendapatkan 1 mitra pebisnis dengan membayar Rp325.000 maka sponsor akan mendapatkan Rp75.000 dan ketika sponsor mendapatkan dua mitra dengan diletakan di jaringan kiri dan kanan selain mendapatkan Rp75.000 x 2, sponsor pun mendapatkan Rp25.000 sebagai upah dikarenakan terjadinya *pairing* atau jaringan pasangan sempurna (jaringan kiri dan kanan). Ketika jaringan kiri dan kanan terus berkembang, maka sponsor akan terus dialirkan bonus pasangan (jumlah pasangan x Rp 25.000) dan ketika telah mencapai jumlah tertentu (poin tertentu) sponsor akan mendapatkan bonus yang lebih besar salah satunya motor, mobil, traveling dan lain sebagainya.

2) Azaria

Sebuah perusahaan yang produknya adalah alat kecantikan dalam

pemasarannya menggunakan cara sebagai berikut:

- a) Bergabung dengan membayar Rp1.800.000 dan menyandang status sebagai *associate* (belum berhak mendapatkan komisi).
- b) Lalu anda melakukan penjualan ke-1 (ajak 1 orang) penjualan ke-1 anda tersebut sebagai syarat kualifikasi dan otomatis status anda naik dari sebelumnya *associate* menjadi *qualified associate* (berhak mendapatkan komisi).
- c) Kemudian untuk penjualan ke 2,3,4,5,6 dan seterusnya anda mendapatkan Rp 1.000.000 per penjualan sampai hitungan tak terbatas.
- d) Jika orang ke-2 melakukan penjualan pertamanya ke orang ke-2a anda mendapatkan Rp1.000.000.
- e) Jika orang ke-2a melakukan penjualan pertamanya ke orang ke-2b anda mendapatkan Rp1.000.000.
- f) Begitu seterusnya anda akan mendapatkan Rp1.000.000 per penjualan pertama *downline* anda sampai tak terbatas (jalur menurun) demikian juga jika orang ke 3,4,5,6 dan seterusnya yang melakukan penjualan ke titik pertama di bawahnya masing-masing maka anda tetap mendapatkan Rp1.000.000 sampai tak terbatas (jalur menurun).

3) Q-Net

Q-Net pun melakukan penjualan dengan menggunakan system Piramida.

Berdasarkan latar belakang di atas, muncul pertanyaan berupa:

45

“Bagaimana hukum berbisnis dengan sistem MLM baik dengan skema piramida maupun matabari, apa ‘illah boleh atau tidaknya?”

Jawaban:

Haram karena terdapat gharar dan syarat yang menyalahi prinsip akad sekaligus motifasi (*ba'its*) dari transaksi tersebut adalah bonus bukan barang.”

Referensi:

1. Az-Zawajir 2/132
2. Ihya 'Ulumuddin 2/76
3. Al-Maysir wa al-Qimar 168
4. Al-Fiqhu al-Islami 4/436
5. Al-Muhaddzab 1/356
6. At-Tanbih 1/133⁴²

2. Analisis Keputusan Musyawarah Nasional Lembaga Bahtsul Masail Nahdlatul Ulama Tentang Hukum Bisnis *Multi Level Marketing*

Dalam keputusan Fatwa DSN-MUI kaitannya dengan bisnis MLM ada yang diperbolehkan sebagaimana yang telah termuat yaitu diperbolehkan seperti kehalalan produk yang dipasarkan dan bisnis tersebut dilarang jika ada kegiatan *money game* di dalamnya.

Pada intinya, bisnis MLM diharamkan dalam Islam. Asalkan menjual-belikan produk yang halal dan tidak melanggar norma-norma di dalamnya. Bisnis yang menerapkan sistem MLM namun tidak menjual belikan produk bermanfaat atau hanya sekedar memutar uang bisa menjadi haram karena mengandung riba dan judi. Contohnya menjual produk dengan iming-iming bonus

selangit dan skema ponzi (piramida).

Berbeda dengan DSN-MUI, pandangan para peserta Munas Bahtsul Masail NU melihat bahwa hukum bisnis MLM adalah haram, karena mereka memandang semua jenis MLM praktiknya sama, mereka memandang dari sisi harga produk di atas harga pasar untuk menarik para *customer* agar mau mendaftar menjadi member sehingga mereka bisa mendapatkan harga lebih murah, dengan cara seperti itu, mereka para penjual bisa mempunyai jaringan di bawahnya, motivasi mereka bukan untung berjualan tetapi bonus yang didapat ketika mereka bisa merekrut orang sebanyak-banyaknya. Kemudian, dari segi sistem, para peserta memandang adanya ketidakadilan dan ketidakjelasan, maksudnya *member* yang masuk terlebih dulu akan mendapatkan bonus yang lebih besar walaupun mereka tidak bekerja sedangkan orang yang mendaftar berikutnya akan bekerja keras tetapi bonus yang didapat tidak sesuai dengan yang di bayangkan.

Bisnis MLM bisa menjadi haram apabila barang yang dijadikan bisnis adalah barang yang haram dan akad yang dilakukan tidak jelas. Walaupun akad jual beli yang dinyatakan secara tegas, masalah lainpun timbul, yaitu kerelaan dari pihak *member* yang mendaftar. Karena, bisa jadi, si calon *member* sebenarnya tidak ingin membeli produk tersebut yang harganya biasanya mahal dan belum tentu bermanfaat bagi si member sendiri. Tapi karena dia punya keinginan untuk menjadi member, sedangkan syarat untuk menjadi member adalah membeli produk tersebut

⁴² Hasil Keputusan Musyawarah Nasional Komisi Waq'iyah Lembaga Bahtsul Masail Nahdlatul Ulama Tahun 2019 tentang Hukum Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM).

dahulu, maka si calon *member* ini pun “terpaksa” membelinya. Padahal, unsur kerelaan adalah unsur yang paling penting di setiap transaksi, termasuk jual beli. Transaksi sejenis ini adalah haram apabila tujuan dari transaksi itu adalah komisi bukan produk.⁴³

Sebenarnya kebanyakan anggota MLM yang ikut bergabung dengan perusahaan tersebut adalah karena adanya iming-iming bonus dengan harapan agar cepat kaya dalam waktu yang sesingkat mungkin dan bukan karena dia membutuhkan produknya, bisnis model ini adalah perjudian murni, karena beberapa sebab berikut ini, yaitu:⁴⁴

- a. Sebenarnya anggota MLM ini tidak menginginkan produknya, akan tetapi tujuan utama mereka adalah penghasilan dan kekayaan yang banyak dalam waktu cepat yang akan diperoleh setiap anggota hanya dengan membayar sedikit uang.
- b. Harga produk terlampau mahal, bisa berkali-kali lipat harganya di banding dengan harga barang yang sejenis yang dijual dipasaran.
- c. Bahwa perusahaan meminta para anggotanya untuk memperbaharui keanggotaannya setiap tahun dengan iming-iming berbagai program baru yang akan diberikan kepada mereka.
- d. Tujuan perusahaan adalah membangun jaringan personil secara estafet dan

berkesinambungan. Yang mana ini akan menguntungkan anggota yang berada pada level atas (*upline*) sedangkan level bawah (*downline*) selalu memberikan nilai poin pada yang berada di level atas mereka.

Berdasarkan hal di atas, bisnis MLM menjadi haram apabila di dalam melakukan bisnis tersebut terjadi hal-hal berikut ini:

- a. Transaksi tersebut mengandung riba.³¹
- b. Termasuk *garar* (suatu hal yang mengandung unsur penipuan karena tidak adanya kejelasan suatu barang baik dari sisi harga, kualitas, kuantitas maupun keberadaannya).
- c. Hal yang terkandung dalam transaksi ini, berupa memakan harta manusia secara batil. Hal inilah yang nas pengharamannya datang dalam firman Allah swt:
يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا ءَمْوَالِكُمْ
بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ
تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنفُسَكُمْ إِنَّ
اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۚ ٢٩⁴²
“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kalian saling memakan harta sesama kalian dengan cara batil.” (Q.S. an-Nisa/4: 29)⁴⁵
- d. Hal yang terkandung dalam transaksi ini, berupa penipuan, pengaburan, penyamaran terhadap manusia. Perkara ini dihitung sebagai penipuan yang diharamkan.

Dalam Bisnis MLM terdapat unsur *ar*, spekulasi tinggi atau untung-untungan yang diharamkan syariat. Karena anggota tidak mengetahui

⁴³ Wawancara dengan Ulil Albab Djalaluddin sebagai orang yang terlibat dalam kajian Bahtsul Masail NU.

⁴⁴ Wawancara dengan Choeron Akhsan sebagai orang yang terlibat dalam kajian Bahtsul Masail NU.

⁴⁵ Kementerian Agama Republik Indinonesia, *Al-Qur'anulkarim...*, h. 83.

47 apakah ia bisa menarik anggota yang lain atau tidak. Anggota baru tidaklah mengetahui apakah ketika menjadi bagian dari sistem, ia berada di level tertinggi sehingga bisa mendapat untung besar atau ia berada di level terendah sehingga bisa rugi besar. Kenyataan yang ada, anggota MLM kebanyakan merugi kecuali sedikit saja yang berada di level atas sehingga beruntung besar. Jadi umumnya, sistem ini mendatangkan kerugian dan inilah hakikat *garar*. *Garar* adalah adanya kemungkinan rugi besar atau untung besar. Padahal Nabi saw. telah melarang dari jual beli *garar*.

Jasa penjualan ini dalam terminologi fiqh disebut sebagai “*samsarab/simsar*”, maksudnya perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang atau mencari pembeli) untuk memudahkan jual beli. Pekerjaan *samsarab/simsar* berupa makelar. Dengan melihat pembahasan di atas maka sekalipun produk yang diperjual belikan adalah halal, akan tetapi akad yang terjadi dalam bisnis MLM adalah pemakelaran. Karena itu, memakelari makelar atau *samsarab ‘ala samsarab* tidak diperbolehkan. Hampir semua MLM dipastikan mempraktikkan memakelari makelar. Karena justru inilah yang menjadi kunci bisnis MLM. Karena ini dilihat dari aspek *samsarab ‘ala samsarab*, bisa dikatakan MLM yang ada saat ini tidak ada yang terlepas dari praktik ini.⁴⁶

Mengenai produk atau barang

yang dijual apakah halal atau haram semua tergantung kandungannya, apakah terdapat sesuatu yang diharamkan Allah seperti unsur babi, *kebamm*, bangkai atau darah. Begitu pula dengan jasa yang dijual apakah mengandung unsur kemaksiatan seperti perjudian, dan ini semua bisa kita rujuk pada sertifikasi halal dari LPPOM MUI.

Bisnis MLM merupakan salah satu bisnis modern yang tidak ada di zaman nabi Muhammad saw. oleh sebab itu terdapat banyak perbedaan pendapat mengenai hukum transaksi melalui MLM. Ada yang menghalalkan ada juga yang mengharamkan. Ada juga pendapat yang mengatakan halal atau haram. Bahwa perbedaan pendapat mengenai hukum MLM ini semakin tajam dengan adanya kerancuan istilah antara MLM dengan *money game* di kalangan masyarakat. Pemasaran berjenjang hakikatnya adalah sebuah sistem distribusi barang. Banyaknya bonus didapat dari omset penjualan yang didistribusikan⁵ melalui jaringannya.⁴⁷

Sedangkan *money game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan pendaftaran mitra usaha yang baru/bergabung kemudian, dan bukan hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggungjawabkan. Berdasarkan ini semua, maka sistem

⁴⁶ Wawancara dengan Choeron Akhsan sebagai orang yang terlibat dalam kajian Bahtsul Masail NU.

⁴⁷ Wawancara dengan Uliil Albab Djalaluddin sebagai orang yang terlibat dalam kajian Bahtsul Masail NU.

bisnis semacam ini tidak meragukan lagi keharamannya, karena beberapa sebab yaitu:

- a. Ini adalah penipuan dan manipulasi terhadap anggota.
- b. Produk MLM ini bukanlah tujuan yang sebenarnya. Produk ini hanya bertujuan untuk mendapatkan izin dalam undang-undang dan hukum *syar'ī*.
- c. Banyak dari kalangan pakar ekonomi dunia sampai orang-orang non muslim meyakini bahwa jaringan piramida ini adalah sebuah permainan dan penipuan. Oleh karena itu mereka melarangnya karena bisa membahayakan perekonomian nasional baik bagi kalangan khusus maupun bagi masyarakat umum.⁴⁸

Terkait tentang pengharaman bisnis MLM oleh Lembaga Bahtsul Masail NU dengan alasan tersebut di atas, didapatkan hasil analisis sebagai berikut:

- a. Jika dilihat dari tingkat kerusakan (kemasadatan) yang ditimbulkan, MLM adalah bisnis yang pada dasarnya boleh dilakukan karena mengandung kemaslahatan, tetapi memungkinkan terjadinya kemasadatan.
- b. Kemudian jika dilihat dari akibat (dampak) yang ditimbulkan, yaitu bisnis MLM yang semula ditentukan untuk yang mubah, tidak ditujukan untuk kerusakan, namun biasanya sampai juga kepada kerusakan yang

⁴⁸ Ayu Dewi Utami dkk., "Pelaksanaan Jual Beli Melalui Sistem Multi Level Marketing Perspektif Hukum Islam", dalam *Jurnal Varia Justicia*, Vol. 12, No.1, Oktober 2016, h. 26.

³⁰ mana kerusakan itu lebih besar dari kebaikannya.

Ada 3 (tiga) poin yang memenuhi dilarangnya bisnis *multi level marketing* (MLM). Poin-poin tersebut, yaitu:

- a. Rentan terjadi penipuan.
- b. Memperdaya ummat agar tergoda dengan iming-iming,
- c. Dampak-dampak lain yang ditimbulkan akibat bisnis MLM.

Kaidah yang berlaku, yaitu:

كُلُّ تَصْرُفٍ جَرَّ فَسَادًا أَوْ دَفَعَ صَلاَحًا
فَهُوَ مَنُوعٌ عَنْهُ

“Setiap tindakan hukum yang membawa kemasadatan atau menolak kemaslahatan adalah dilarang.”

D. Kesimpulan

Kesimpulan dari Analisis Keputusan Musyawarah Nasional Lembaga Bahtsul Masail Nahdlatul Ulama tahun 2019 tentang Hukum Bisnis *Multi Level Marketing* adalah sebagai berikut:

1. Hukum bisnis MLM dalam tinjauan Islam berdasarkan Musyawarah Nasional Lembaga Bahtsul Masail NU tahun 2019 adalah haram. Keharaman tersebut dimaksudkan untuk jenis MLM dengan skema matahari, piramida atau ponzi yang mengandung praktik *money game* (permainan uang) atau penipuan. Bonus *Money game* didapat dari perekrutan, bukan omzet penjualan. Sistem permainan uang seperti ini cenderung mengakibatkan orang yang terakhir bergabung akan kesulitan mengembangkan bisnisnya. Bisnis MLM yang mengandung *money game* memperkaya *upline* serta memperbudak dan merugikan *downline*. *Money game* identik dengan bisnis MLM, akan tetapi

tidak semua bisnis MLM mengandung *money game*.

2. Hukum bisnis MLM dianalisis menggunakan teori *sadd aẓ-ẓari'ah* jika dilihat dari tingkat kerusakan (kemafsadatan) yang ditimbulkan, MLM adalah bisnis yang pada dasarnya boleh dilakukan karena mengandung kemaslahatan, tetapi memungkinkan terjadinya kemafsadatan. Ada 3 (tiga) poin yang memenuhi dilarangnya bisnis *Multi Level Marketing* (MLM). Poin-poin tersebut, yaitu:
 - a. Rentan terjadi penipuan.
 - b. Memperdaya umat agar tergoda dengan iming-iming,
 - c. Dampak-dampak lain yang ditimbulkan akibat bisnis MLM.

54

E. Daftar Pustaka

- Alma, Buchari. *Dasar-Dasar Etika Bisnis Islami*. Bandung: CV. Alfabeta, 2003.
- Anam, Choirul. *Pertumbuhan dan Perkembangan Nahdlatul Ulama*. Sidoarjo: Duta Aksara Mulia, 2010.
- Castrawijaya, Cecep. *Etika Bisnis MLM Syariah*. Tangerang Selatan: LPSI, 2013.
- Dewi, Gemala. *Hukum Perikatan Islam Indonesia*. Cet. II. Jakarta: Kencana, 2005.
- Ghozali, Ahmad. *MLM, Bagaimana Hukumnya*. Hariin Republika: 2005.
- Harefa, Andreas. *10 Kiat Sukses Distributor MLM*. Jakarta: PT Gramedia Utama, 2000.
- Harizan, "Upaya Preventif Berkembangnya *Money Game* di Indonesia". *Jurnal Ilmu Syari'ah dan Bankan Islam (Asy-Syar'iyah)*, STAIN Syaikh Abdurrahman Siddik Bangka Belitung-ISSN 2089-7227 (p) Vol. 2, No. 1, 2017.
- Hasil Keputusan Musyawarah Nasional Komisi Waq'iyah Lembaga Bahtsul

Masail Nahdlatul Ulama Tahun 2019 tentang Hukum Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM).

73

Izzuddin, Ahmad. *Fiqh Hisab Rukyah*. Jakarta: Erlangga, 2007.

Jauziyyah, al-, Ibnu Qayyim. *l'lam al-Muwaqqi'in An Rabbil Alamîn*. Juz I. Jakarta: Pustaka Azzam, 2007.

19

Kuswara. *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat Berwirasaba, Sampai Dengan Pengelolaannya*. Cet. 1. Depok: Qultum Media, 2005.

39

Mughits, Abdul. *Kritik Nalar Fiqh Pesantren*. Jakarta: Kencana Prenada, 2008.

Mun'in DZ, Abdul. "Bahtsul Masail Tradisi Akademik Muslim Tradisi 'alis'". *Jurnal Gerbang*, Vol. 12, 2002.

Muslich, Ahmad Wardi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Amzah, 2010.

Nahdlatul Ulama, Pengurus Besar. *Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga Nahdlatul Ulama*. Jakarta: Lembaga Ta'lif wan Nas, PBNU, 2015.

Nurjanah, Nita. Skripsi "Pengaruh Strategi Pemasaran Multi Level Marketing (MLM) Terhadap Karakteristik Individu". UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2019.

Republik Indonesia, Kementerian Agama. *Al-Qur'an*. Solo: Qomari, 2006.

Rozi, Moch Fachrur. *Kontroversi Bisnis MLM*. Yogyakarta: Play Media, 2005.

Sa'doellah, Aminoto. "Masa'ilnya Bahtsul Masa'il". *Jurnal Tasbawirul Afkar*. Edisi No. 9, 2000.

Sabiq, Sayyid. *Fiqh Sunah*. Jilid III. Solo: Iqbal Kamil, 2016.

Shan'ani, ash-, Muhammad bin Ismail al-Amir. *Subulus Salam*. Juz III. Bandung: Darus Sunah, 2017.

Sopian. *Kontroversi Bisnis Aa Gym: Koreksi Untuk Pengagum Aa Gym dan Pecinta MLM*. Jakarta: Pustaka Medina, 2004.

- 34
Su'ud, Abu. *Islamologi*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2003.
- Tarigan, Azhari Akmal. *Ekonomi dan Bank Syariah*. Medan: FEBI IAIN Sumatera Utara, 2002.
- Tarmizi, Erwandi. *Harta Haram Muamalat Kontemporer*. Cet. V, 2013. eBook Islam www.ibnumajjah.com.
- 3
Utami, Ayu Dewi dkk. "Pelaksanaan Jual Beli Melalui Sistem Multi Level Marketing Perspektif Hukum Islam". *Jurnal Varia Justicia*. Vol. 12. No.1, Oktober 2016 .
- Yuniardi, Harry. *Santri NU Mengugat Tablilan*. Jakarta: Mujahid Press, 2003.
- Yusuf, Tarmidzi. *Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2000.
- Zahro, Ahmad. *Tradisi Intelektual NU*. Yogyakarta: LKiS, 2004.

Artikel_Yusuf Baihaqi

ORIGINALITY REPORT

22%

SIMILARITY INDEX

21%

INTERNET SOURCES

5%

PUBLICATIONS

7%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	lubabulmubahitsin.blogspot.com Internet Source	1%
2	solusilm.com Internet Source	1%
3	jurnalptik.id Internet Source	1%
4	www.islampos.com Internet Source	1%
5	Submitted to UIN Syarif Hidayatullah Jakarta Student Paper	1%
6	repository.uinbanten.ac.id Internet Source	1%
7	ikmalonline.com Internet Source	1%
8	farasyi.blogspot.com Internet Source	1%
9	kabjember.wordpress.com Internet Source	1%

10	www.apli.or.id Internet Source	1 %
11	Submitted to Universitas Negeri Semarang Student Paper	1 %
12	Submitted to UIN Raden Intan Lampung Student Paper	<1 %
13	repository.uinsu.ac.id Internet Source	<1 %
14	jurnaljiebi.org Internet Source	<1 %
15	Submitted to IAIN Surakarta Student Paper	<1 %
16	digilib.iainkendari.ac.id Internet Source	<1 %
17	orientalisstudies.blogspot.com Internet Source	<1 %
18	repository.iainbengkulu.ac.id Internet Source	<1 %
19	ejournal.kopertais4.or.id Internet Source	<1 %
20	fr.scribd.com Internet Source	<1 %
21	www.kompasiana.com Internet Source	<1 %

22	jurnal.lp2msasbabel.ac.id Internet Source	<1 %
23	repository.usu.ac.id Internet Source	<1 %
24	kios.zainalm.com Internet Source	<1 %
25	digilibadmin.unismuh.ac.id Internet Source	<1 %
26	mesinuangmanajemenkesepian.wordpress.com Internet Source	<1 %
27	repository.iainpalopo.ac.id Internet Source	<1 %
28	jateng.nu.or.id Internet Source	<1 %
29	arsyil.blogspot.com Internet Source	<1 %
30	naskahtua.blogspot.com Internet Source	<1 %
31	digilib.uinkhas.ac.id Internet Source	<1 %
32	muhamadmuslihatief91.wordpress.com Internet Source	<1 %
33	www.referensimakalah.com Internet Source	<1 %

34	12ipa1manbabakantegal2009.blogspot.com Internet Source	<1 %
35	Submitted to UIN Sunan Ampel Surabaya Student Paper	<1 %
36	repository.stitpemalang.ac.id Internet Source	<1 %
37	Submitted to UIN Sunan Gunung Djati Bandung Student Paper	<1 %
38	lunayahasna.wordpress.com Internet Source	<1 %
39	notesnasution.blogspot.com Internet Source	<1 %
40	repository.umy.ac.id Internet Source	<1 %
41	repository.uniska-bjm.ac.id Internet Source	<1 %
42	superapp.id Internet Source	<1 %
43	repository.uinjambi.ac.id Internet Source	<1 %
44	www.situsbisnis.com Internet Source	<1 %
45	bincangsyariah.com	

Internet Source

<1 %

46

www.iaisyarifuddin.ac.id

Internet Source

<1 %

47

www.kaskus.co.id

Internet Source

<1 %

48

journal.iaincurup.ac.id

Internet Source

<1 %

49

www.dream.co.id

Internet Source

<1 %

50

Submitted to Bellevue Public School

Student Paper

<1 %

51

Submitted to UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Student Paper

<1 %

52

murattalkeren.blogspot.com

Internet Source

<1 %

53

Submitted to STIE YKPN

Student Paper

<1 %

54

ejournal.uinsaizu.ac.id

Internet Source

<1 %

55

esy.trunojoyo.ac.id

Internet Source

<1 %

56

inlislite.kalselprov.go.id

Internet Source

<1 %

57	remajaaswaja.blogspot.com Internet Source	<1 %
58	rosyadi12.blogspot.com Internet Source	<1 %
59	anjes12.blogspot.com Internet Source	<1 %
60	harakatuna.com Internet Source	<1 %
61	jurnal.iain-padangsidimpuan.ac.id Internet Source	<1 %
62	library.walisongo.ac.id Internet Source	<1 %
63	pwnujatim.or.id Internet Source	<1 %
64	www.rumahfiqih.com Internet Source	<1 %
65	Nahwia Nahwia. "SISTEM REWARD PRODUK PT. NATURAL NUSANTARA CABANG PALU TIMUR DITINJAU DALAM HUKUM ISLAM", Tadayun: Jurnal Hukum Ekonomi Syariah, 2020 Publication	<1 %
66	e-repository.perpus.iainsalatiga.ac.id Internet Source	<1 %

67	journal.iaimnumetrolampung.ac.id Internet Source	<1 %
68	kua-bukitsundi.blogspot.com Internet Source	<1 %
69	pengembara9ilmu.blogspot.com Internet Source	<1 %
70	stai-binamadani.e-journal.id Internet Source	<1 %
71	Muhammad Kasim. "Organisasi Islam dan Pengaruhnya Pada Hukum Islam di Indonesia", Jurnal Ilmiah Al-Syir'ah, 2016 Publication	<1 %
72	journal.uin-alauddin.ac.id Internet Source	<1 %
73	jurnalbimasislam.kemenag.go.id Internet Source	<1 %
74	repository.iainkudus.ac.id Internet Source	<1 %
75	archive.org Internet Source	<1 %
76	repository.unisba.ac.id Internet Source	<1 %
77	kangmuhammad.wordpress.com Internet Source	<1 %

Exclude quotes Off

Exclude matches Off

Exclude bibliography Off