



TELAAH KOMPARATIF BISNIS *MULTI LEVEL MARKETING* KONVENTIONAL DAN *MULTI LEVEL MARKETING SYARIAH*

Nurjannah^(a,1), Mukhtar Lutfi^(b,2), Nasrullah bin Sapa^(c,3), Muhammad Afief Mubayyin^(d,4), Herianti^(e,5)

^{abc}Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar,

Jl. H.M. Yasin Limpo No. 36, Gowa, 92113, Indonesia.

^dUniversitas Muhammadiyah Palu, Jl. Jabal Nur No. 1, Palu, 94118, Indonesia.

^eInstitut Agama Islam Negeri Bone,

Jl. Hos Cokroaminoto No. 1, Bone, 92733, Indonesia

¹Nurjannahen23@gmail.com; ²mukhtar.lufti@yahoo.com; ³nasrullah.sapa@uin-alauddin.ac.id; ⁴Afief1994@gmail.com; ⁵anthysuhardi@gmail.com;

*Corresponding Author

Article Info	Abstract
Article History <i>Received: November 2022</i> <i>Revised: December 2022</i> <i>Published: December 2022</i>	<p><i>Multi-Level Marketing Business is a business method that is growing rapidly in today's society. However, regarding the permissibility of this business, there are still different understandings between the parties. Likewise regarding the difference between conventional MLM and Islamic MLM. This article aims to examine more deeply the differences between Sharia MLM and Conventional MLM and explore contemporary fiqh views regarding this business. The method used is descriptive qualitative using secondary data obtained from literature related to the discussion. Multi Level Marketing is also commonly known as sales intermediary services. This service (broker) in fiqh terminology called samsarah/simsar is a trade intermediary (people who sell goods and find buyers) or intermediaries between sellers and buyers to facilitate buying and selling. Samsarah/simsar activities in the form of distributors, agents or members, in fiqh include ijarah contracts, namely a transaction using the services of another person in return, incentives or bonuses (ujrah), all scholars consider it permissible (mubah). MLM Business Regulations in the realm of sharia are contained in the DSN-MUI Fatwa Number: 75/DSN-MUI/VII/2009 concerning Guidelines for Sharia Tiered Direct Selling. Sharia MLM and Conventional MLM are almost the same, but there are differences in terms of regulation, organization and business objectives, one of which is sharia MLM operating in sharia,</i></p>
Keywords: <i>Business, Multi Level Marketing, Conventional, Sharia.</i>	
Informasi Artikel	Abstrak
Sejarah Artikel <i>Diterima: November 2022</i> <i>Direvisi: Desember 2022</i> <i>Dipublikasi: Desember 2022</i>	Bisnis <i>Multi Level Marketing</i> merupakan metode bisnis yang sedang berkembang pesat di tengah masyarakat saat ini. Namun terkait kebolehan mengenai bisnis ini masih memiliki pemahaman yang berbeda di antara para pihak. Begitu juga mengenai perbedaan MLM konvensional dan MLM syariah. Artikel ini bertujuan menelaah lebih mendalam mengenai perbedaan MLM Syariah dan MLM Konvensional serta menggali pandangan fikih kontemporer terkait bisnis ini. Metode yang digunakan yaitu Kualitatif deskriptif dengan menggunakan data sekunder yang diperoleh dari literatur yang terkait dengan pembahasan. <i>Multi Level Marketing</i> juga biasa dikenal dengan jasa perantara penjualan. Jasa ini (makelar) dalam terminologi fiqh disebut samsarah/simsar ialah perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang dan mencari pembeli) atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli. Kegiatan samsarah/simsar dalam bentuk distributor, agen atau

	<p><i>member</i>, dalam fiqh termasuk akad ijarah yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang lain dengan imbalan, insentif atau bonus (<i>ujrah</i>), semua ulama memandang boleh (mubah). Regulasi Bisnis MLM dalam ranah syariah terdapat pada Fatwa DSN-MUI Nomor: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. MLM Syariah dan MLM Konvensional hampir sama, namun terdapat perbedaan dalam segi regulasi, organisasi dan tujuan bisnis tersebut salah satunya MLM syariah beroperasi secara syariah, niat, konsep dan praktik pengelolaannya senantiasa merujuk kepada al-Qur'an dan Hadis Rasulullah saw.</p>
<p>Situsi: Nurjannah dkk., (2022). Telaah Komparatif Bisnis <i>Multi Level Marketing</i> Konvensional dan <i>Multi Level Marketing</i> Syariah. 14(2), 177-192.</p>	

PENDAHULUAN

Kebutuhan hidup manusia yang semakin meningkat menuntut kita untuk melakukan suatu hal untuk memenuhi kebutuhan tersebut, termasuk di dalamnya perekonomian. Salah satu upaya untuk memenuhi kebutuhan yaitu dengan menjalankan sebuah bisnis. Seiring waktu dan perkembangan zaman, muncullah berbagai model bisnis, begitu juga di era modern ini adalah bisnis MLM (*Multi Level Marketing*). MLM sendiri saat ini sudah banyak berkembang luas. Sistem bisnis semacam ini sangat menggiurkan sebagian anggota masyarakat karena menjanjikan keuntungan besar dalam waktu yang relatif singkat.

Multi level marketing adalah suatu inovasi *marketing* yang sangat pesat perkembangannya. Bisnis MLM ini merupakan salah satu trend strategi pemasaran di dunia bisnis pada era modern saat ini karena sangat menguntungkan pengusaha dengan adanya penghematan biaya (*minimizing cost*) dalam iklan, promosi, dan lainnya.¹

Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) mencatat bahwa nilai transaksi penjualan langsung melalui sistem MLM di Indonesia pada tahun 2016 mencapai Rp. 15,75 triliun. Nilai transaksi ini tumbuh 10% dibanding tahun 2015 yang hanya dalam kisaran Rp. 14,31 triliun. Di tahun 2017 dan 2018 diprediksi APLI kenaikannya akan terus meningkat meskipun di tahun 2019 hingga 2020 mengalami koreksi akibat *Pandemic Corona Virus Diseases*.²

Prospek pertumbuhannya yang positif membuat bisnis dengan sistem MLM ini juga banyak dilirik pelaku usaha berbasis syariah. Kini produk-produk barang dan jasa yang berbasis syariah ikut memasarkan produknya dengan sistem PLBS atau akad berjenjang syariah.³. Namun, Bisnis *multi level marketing* (MLM) merupakan salah satu bisnis modern yang tidak ada di zaman nabi Muhammad SAW. Oleh sebab itulah terdapat banyak perbedaan pendapat mengenai hukum bisnis MLM. Ada yang

¹Lailatur Rahmah, Wawan Juandi, and Muhammad Shaleh, "Bisnis Multi Level Marketing Dalam Tinjauan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 (Studi Kasus Pada Member MLM 4Jovem Di Situbondo)," *Istidla: Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam* 1, no. 2 (2017): 100–111.

²N Mangunsong, "Diskursus Riba Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Paytren Di Kalangan Ulama Penceramah Dan Ulama Entreprenuer," *Supremasi Hukum: Jurnal Kajian Ilmu* ... 9, no. 2 (2021), <http://ejournal.uin-suka.ac.id/syariah/Supremasi/article/view/2209%0A> <http://ejournal.uin-suka.ac.id/syariah/Supremasi/article/download/2209/1642>.

³Mangunsong, "Diskursus Riba Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Paytren Di Kalangan Ulama Penceramah Dan Ulama Entreprenuer."

menghalalkan, ada yang mengharamkan MLM secara keseluruhan. Ada juga pendapat yang mengatakan halal atau haram, tergantung pada sistem yang diterapkan dalam MLM tersebut.⁴

Bisnis dalam syariah Islam pada dasarnya termasuk kategori muamalah yang hukum asalnya adalah boleh selagi tidak ada dalil yang mengharamkannya. *multi level marketing* adalah sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memosisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Dengan kata lain, dapat dikemukakan bahwa *multi level marketing* adalah pemasaran berjenjang melalui jaringan distribusi yang dibangun dengan menjadikan konsumen sekaligus sebagai tenaga pemasaran.⁵

Berkembangnya model *multi level marketing* ini pada dunia bisnis, telah menjadi perhatian tersendiri bagi para ulama untuk mengkaji bagaimana aplikasi pelaksanaannya serta hukum *multi level marketing* itu sendiri dalam hukum Islam, mengingat tidak ada dalil yang secara gamblang menerangkan tentang bisnis tersebut. Dengan demikian artikel ini akan menelaah lebih dalam terkait perbedaan *Multi Level Marketing* Syariah dan Konvensional dan mengkaji bisnis MLM dalam fikih kontemporer.

PEMBAHASAN

A. Definisi *Multi Level Marketing*

Secara Etimologi *Multi Level Marketing* (MLM) berasal dari bahasa Inggris, Multi berarti banyak sedangkan Level berarti jenjang atau tingkat. Adapun *Marketing* berarti pemasaran. Jadi dari kata tersebut dapat dipahami bahwa MLM adalah pemasaran yang berjenjang banyak.⁶ Don Faille, seorang ahli *marketing* mengemukakan tiga cara marketing yaitu, eceran (retail), penjualan langsung ke konsumen (*direct selling*) dan bantuan jaringan distribusi yang dibuat dan posisi konsumen sekaligus produsen.⁷ *Multi Level Marketing* dapat dikatakan sebagai pemasaran yang dilakukan melalui banyak level atau tingkatan, yang biasanya dikenal dengan istilah *up line* (tingkat atas) dan *down line* (tingkat bawah). *Upline* (promotor) adalah anggota yang sudah menjadi anggota terlebih dahulu, sedangkan bawahan (*downline*) adalah anggota baru yang mendaftar atau direkrut oleh promotor. Jenjang keanggotaan ini bisa saja berubah-ubah, sesuai dengan syarat pembayaran atau pembelian tertentu.⁸

MLM juga biasa disebut *network marketing* karena anggota kelompok semakin bertambah banyak sehingga membentuk sebuah jaringan kerja yang merupakan salah satu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja

⁴Adriyani Idris, Muh Idris, and Mahruddin, “Penerapan Sistem Syariah Pada Multilevel Marketing Syariah (Studi Kasus Di Stokist K-Link Lalolala Kendari),” *Fawaid* 1, no. 1 (2019): 51–62.

⁵Didi Sukardi; Ubaidillah; and Suci Maesaroh, “Mutli Level Marketing PT. Harmoni DINAMIK Indonesia Cabang Cirebon Dalam Perspektif Islam Dan Hukum Positif,” 3, no. 1 (2018): 85–99.

⁶Firman Wahyudi, “Multi Level Marketing Dalam Kajian Fiqh Muamalah,” *Al-Banjari: Jurnal Ilmiah Ilmu-Ilmu Keislaman* 13, no. 2 (2015): 163–177.

⁷N Dasopang, “Multi Level Marketing Dalam Pandangan Islam,” *Yurisprudentia: Jurnal Hukum Ekonomi* 6, no. 1 (2020): 155–164.

⁸Ahmad Mardalis and Nur Hasanah, “Multi-Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam,” *FALAH: Jurnal Ekonomi Syariah* 1, no. 1 (2016): 19.

berupa sekumpulan individu yang kerjanya melakukan pemasaran.⁹ Lebih lanjut dijelaskan Closthier dalam jurnal¹⁰ bahwa MLM merupakan suatu cara atau metode penjualan barang secara langsung melalui jaringan yang telah dikembangkan oleh para distributor. Pendapatan yang dihasilkan berasal dari keuntungan eceran dan grosir ditambah dengan pembayaran-pembayaran total kelompok yang dibentuk oleh distributor tersebut. Salah satu strategi pemasaran MLM di mana tenaga penjual (*sales*) tidak hanya mendapatkan kompensasi atas penjualan yang mereka hasilkan, tetapi juga atas hasil penjualan *sales* lain yang mereka rekrut.¹¹

Saat ini di Indonesia sistem *multi level marketing* diakui sebagai sistem yang baik dan karenanya perusahaan *multi level marketing* diterima sebagai anggota APII (Asosiasi Penjual Langsung Indonesia) atau WFDSA (*World Federation of Direct Selling Association*).¹² Menteri Perindustrian dan Perdagangan mengeluarkan Surat Keputusan No. 73/MPP/Kep/3/2000 tentang ketentuan kegiatan usaha penjualan berjenjang (MLM), yang mengatur secara jelas mengenai tata cara beroperasi usaha penjualan berjenjang di Indonesia mencakup ketentuan, rambu-rambu dan sanksi-sanksi bagi yang melanggar.¹³

Ada perbedaan dan persamaan antara *direct selling* dan MLM mulai dari penggunaan bahasa sampai ke substansi sistemnya. Istilah *direct selling* memang lebih dulu muncul dibanding MLM. Istilah ini merujuk pada aktivitas penjualan barang-barang atau produk langsung kepada konsumen, di mana aktivitas penjualan tersebut dilakukan oleh seorang penjual langsung (*direct seller*) dengan disertai kejelasan, presentasi dan demo produk.¹⁴ Pada hakikatnya *direct selling* atau *network marketing* merupakan dua hal yang sama, yaitu menawarkan dan memasarkan produk secara langsung kepada konsumen dengan cara membentuk jaringan kerja yang dilakukan dan dikembangkan oleh para *member*.

B. Sejarah *Multi Level Marketing*

Akar sejarah dari bisnis MLM ini tidak bisa dilepaskan dari sejarah lahirnya *direct selling*. *Direct selling* merupakan metode penjualan produk (barang dan atau jasa) tertentu kepada konsumen dengan cara tatap muka yang dikembangkan melalui jaringan pemasar. Sejarah industri, *direct selling* pertama kali muncul dengan beroperasinya *The California Perfume Company* di New York tahun 1886 yang di dirikan oleh Dave Mc Connell. Mc Connell memiliki ide untuk mempekerjakan Mrs. Albee sebagai California Perfume lady yang pertama dengan cara menjual langsung kepada konsumen dari rumah ke rumah. Perusahaan ini kemudian berganti nama menjadi Avon pada tahun 1939,

⁹Wahyudi, “Multi Level Marketing Dalam Kajian Fiqh Muamalah.”

¹⁰Imam Mas Arum, “Multi Level Marketing (MLM) Syariah: Solusi Praktis Menekan Praktik Bisnis Riba, Money Game,” *Muqtasid: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 3, no. 1 (2012): 25.

¹¹Gazali, “Konsep Multi Level Marketing (Mlm) Dalam Pandangan Syariah,” *Iqra: Jurnal Ilmu Kependidikan & Kesenian* 2, no. 1 (2018): 35–44.

¹²Safwan, “Multi Level Marketing Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Multi Level Marketing in Islamic Business Ethical Perspective,” *Jurnal JESKape* 2, no. 2 (2019): 1–18.

¹³Safwan, “Multi Level Marketing Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Multi Level Marketing in Islamic Business Ethical Perspective.”

¹⁴Wahyudi, “Multi Level Marketing Dalam Kajian Fiqh Muamalah.”

sementara Mrs. Albee sendiri dianggap sebagai *pioneer* metode penjualan *direct selling*.¹⁵

Istilah MLM pertama kali ditemukan oleh dua orang profesor pemasaran dari Universitas Chicago pada tahun 1934 dengan nama perusahaan Nutrilite. Produk pertamanya yang dijual perusahaan Nutrilite adalah vitamin dan makanan tambahan. Perusahaan Nutrilite ini merupakan salah satu perusahaan pertama yang menawarkan konsep bisnis MLM. Bisnis ini memberi komisi tambahan pada distributor independen yang berhasil merekrut, melatih dan membantu anggota baru itu untuk ikut menjual produk.

Di Indonesia, bisnis MLM mulai ada sejak tahun 1992 ketika bisnis MLM Amway diperkenalkan. Namun sebenarnya, pada tahun 1986 sebuah perusahaan MLM telah didirikan di Bandung dengan nama Nusantara Sun Choretama yang kemudian berubah nama menjadi PT. Centranusa Insan Cemerlang atau kadang-kadang disebut juga *Creative Network Internasional* (CNI). Pindah ke Jakarta, dan kemudian membuka cabang di Amerika, Hongkong, dan Amerika. 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 perkembangannya sangat diperhitungkan hingga saat ini.¹⁶

Seiring dengan perkembangan bisnis *multi level marketing*, beberapa asumsi muncul bahwa kinerja operasional yang kurang etis dan merugikan konsumen yang ditunjukkan oleh beberapa oknum pelaku bisnis MLM memberikan inspirasi kreatif dan inovatif di kalangan pelaku bisnis muslim dalam membaca peluang bisnis dengan cara membangun *marketing system* yang sesuai dengan tuntunan syariah. Apalagi pada saat itu, kondisi riil bisnis MLM masih cenderung memiliki prospek baik di kalangan pangsa pasar masyarakat muslim Indonesia, di samping makin menjamurnya berbagai aktifitas ekonomi syariah baik di bidang keuangan perbankan maupun keuangan non-perbankan. Pada konteks yang demikian inilah maka selanjutnya muncul ide atau gagasan di kalangan pelaku bisnis muslim tentang model bisnis MLM Syariah. Mereka adalah H. Setyotomo, H. Muhammad Hidayat, KH. Ma'ruf Amin, H. Ateng Kusnadi, H. Abdul Halim dan H. Danny Ramadhan, di bawah bendera PT Ahad Net International.¹⁷ Bisnis MLM ala PT Ahad Net International mengusung nuansa Islami, baik dalam tingkatan operasional, *reward*, produk maupun profitnya. Seluruh aktivitas bisnis yang dijalankan didasari oleh semangat yang ditentukan oleh syariat. Oleh sebab itu disebutnya dengan *Multi Level Marketing Syariah* dengan MLM dengan kata lain, MLM syariah. MLM Syariah merupakan inovasi baru dalam sebuah

¹⁵Savatri Indraswati, "Money Game vs Multi Level Marketing Di Kota Batam," *Journal of Law and Policy Transformation* 1, no. June (2016): 72–93.

¹⁶U Latifah, Y Baihaqi, and J Jayusman, "Analisis Keputusan Musyawarah Nasional Lembaga Bahtsul Masail Nahdlatul Ulama Tahun 2019 Tentang Hukum Bisnis Multi Level Marketing," *Asas* 3, no. MLM (2021): 2, <http://ejournal.radenintan.ac.id/index.php/asas/article/view/11276>.

¹⁷Anis Tyas Kuncoro, "Konsep Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Ekonomi Syari'Ah," *Majalah Ilmiah Sultan Agung* 45, no. 119 (2021): 21–36.

sistem pemasaran yang dalam penerapannya didasarkan pada nilai-nilai ekonomi syariah yang berlandaskan tauhid, akhlak dan hukum muamalah.

C. Karakteristik dan Sistem Operasional *Multi Level Marketing*

Multi level marketing merupakan penjualan atau pemasaran langsung suatu produk baik berupa barang atau jasa konsumen. Biaya distribusi dari barang yang dijual atau dipasarkan sangat minim atau dalam artian MLM tidak memerlukan biaya distribusi. Adapun karakteristik *multi level marketing*¹⁸, yaitu: 1) Memberikan kesempatan yang sama bagi setiap anggota untuk berhasil. 2) Keuntungan dan keberhasilan distributor sepenuhnya ditentukan oleh hasil kerja (keras) dalam bentuk penjualan dan pembelian produk dan jasa perusahaan. 3) Setiap anggota berhak menjadi anggota satu kali. 4) Biaya pendaftaran menjadi anggota tidak terlalu mahal dan dapat dipertanggungjawabkan karena nilainya setara dengan barang yang diperoleh. 5) Keuntungan yang diperoleh distributor independen dihitung dengan sistem perhitungan yang jelas berdasarkan hasil penjualan pribadi maupun jaringannya. 6) Setiap distributor independen dilarang untuk menumpuk barang, karena yang terpenting adalah pemakaian produk yang dirasakan manfaat atau khasiatnya secara langsung oleh konsumen.¹⁷ 7) Keuntungan yang dinikmati anggota *multi level marketing*, tidak hanya bersifat finansial tetapi juga non finansial seperti penghargaan, posisi dalam peringkat, derajat sosial, kesehatan, pengembangan karakter, dan sebagainya. 8) Perusahaan *multi level marketing* membina distributornya dalam program pendidikan dan pelatihan yang berkesinambungan. 9) Dalam sistem *multi level marketing* pelatihan produk menjadi hal yang sangat penting untuk disampaikan kepada konsumen. 10) Setiap sponsor atau *up-line* berkepentingan untuk meningkatkan kualitas distributor di jaringannya. 11) Pembagian komisi atau bonus biasanya dilakukan sebulan sekali

Pada umumnya sistem bisnis *multi level marketing* dilakukan dengan beberapa tahap untuk menjaring calon anggota yang berfungsi sebagai konsumen sekaligus *member* dari perusahaan yang melakukan praktik bisnis tersebut. Adapun karakteristik atau ciri-ciri bisnis *multi level marketing* dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:¹⁹

1. Pihak perusahaan berusaha menemukan konsumen untuk menjadi anggota dengan cara mengharuskan calon konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga yang telah ditentukan.
2. Setelah membeli paket produk perusahaan tersebut, pihak pembeli diberi satu formulir keanggotaan dari perusahaan.
3. Setelah bergabung menjadi anggota perusahaan, maka *member* tersebut bertugas mencari calon *member-member* baru dengan cara seperti sebelumnya yaitu membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.

¹⁸Agus Marimin, Abdul Haris Romdhoni, and Tira Nur Fitria, “Bisnis Multi Level Marketing (Mlm) Dalam Pandangan Islam,” *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 2, no. 02 (2016).

¹⁹Iis Ayu Agustina Nur Dinah Fauziah, Sundari, “Multi Level Marketing Dalam Perspektif Syariah,” *Al-'Adalah : Jurnal Syariah dan Hukum Islam* 2, no. 3 (2017): 167–178.

4. Para *member* baru juga bertugas mencari calon *member-member* baru lagi dengan cara yang sama, yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.
5. Jika *member* mampu menjaring *member-member* baru yang banyak, maka ia akan mendapat bonus dari perusahaan. Semakin banyak *member* yang dapat dijaring, maka semakin banyak pula bonus yang akan didapatkan, karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya *member* yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan tersebut.

Dengan adanya *member* baru yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan, maka *member* yang berada pada level pertama (*member* awal/pelopor) Kedua dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan karena perusahaan merasa diuntungkan dan memiliki *member* yang banyak.

Di antara perusahaan MLM, ada yang melakukan kegiatan menjaring dana masyarakat untuk menanamkan modal di perusahaan tersebut dengan janji akan memberikan keuntungan sebesar hampir 100 % dalam setiap bulannya.²⁰ Akan tetapi dalam praktiknya, tidak semua perusahaan mampu memberikan keuntungan seperti yang dijanjikan, bahkan terkadang berusaha menggelapkan dana nasabah yang menjadi member perusahaan.

D. Bentuk-Bentuk Pemasaran Multi Level Marketing dan Perbedaannya dengan *Money Game*

Adapun terkait bentuk-bentuk pemasaran Multi Level Marketing yaitu:²¹

1. Sistem binary plan

Sistem *binary plan* mengutamakan hanya menggunakan dua jaringan dalam pemasaran produk. Apabila jaringan yang dikembangkan seimbang maka bonus yang akan diterima juga semakin besar. Namun, bonus hanya akan mengalir jika jaringan yang dikembangkan tidak seimbang. Perusahaan yang menerapkan sistem ini, keuntungan yang akan diperoleh anggotanya hanya di awal saja dan akhirnya perusahaan lah yang mendapatkan keuntungan yang lebih besar.

2. Sistem matrix

Sistem pengembangan jaringan menggunakan konsep *three frontline* dengan tiga baris ke bawah dan begitu pula selanjutnya. Hal ini dilakukan untuk menghindari binary yang dianggap memakai sistem *money game*.

3. Sistem break away

Sistem ini mengutamakan banyaknya anggota atau banyak melebar *frontlinenya*. Tujuannya yaitu untuk mengambil banyak keuntungan dan bonus. Namun jika menggunakan sistem ini seorang anggota akan berusaha sendiri mengembangkan produk dan memasarkannya. Biasanya sistem ini mendapatkan keuntungan yang tidak terlalu besar di awal, namun di akhir akan mendapatkan keuntungan dan bonus yang besar. Perusahaan MLM yang baik dan akan *longterm* adalah yang menganut *break away System*, bukan binary/matrix dan sejenisnya.

²⁰Nanag Abdillah, “Multi Level Marketing Dalam Islam,” *Al-Iqtishod* 8, no. 1 (2020): 17–28.

²¹Dasopang, “Multi Level Marketing Dalam Pandangan Islam.”

Lebih lanjut bahwa pada era ini, telah banyak dijumpai aktivitas bisnis yang berkembang di tengah masyarakat yang mengatasnamakan sistem Multi Level Marketing (MLM) namun faktanya, bisnis tersebut merupakan bentuk bisnis *money game* (MG).²² *Money Game* adalah salah satu jenis penipuan investasi di mana klien (investor) dijanjikan keuntungan besar dengan risiko rendah atau bahkan tanpa risiko ada sama sekali. Cirinya menggunakan *sistem binary* (piramida). Perusahaan ini tidak terdaftar dan jelas tidak diakui APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia). Bisnis ini sebenarnya tidak menjual produk, kalaupun ada harga tidak realistik dan barang hanya menjadi kamuflase pemasaran.

Pada sistem money game orang yang belakangan bergabung akan kesulitan mengembangkan bisnisnya. Namun dalam MLM murni, meski dimungkinkan telah memiliki downline banyak, tetapi tanpa omzet tentu saja bonus tersebut menjadi kecil. Berikut skema perbedaan MLM dengan *money game*:²³

No	Money Game (Binary System)	Multi Level Marketing
1	Pada umumnya berbagai Negara melarang dan menindak perusahaan yang menggunakan sistem perusahaan ini.	Sudah diterima di berbagai Negara dan lapisan masyarakat
2	Keuntungan hanya pada orang-orang yang lebih awal bergabung menjadi anggota dan merugikan anggota yang bergabung di akhir	Berhasil meningkatkan penghasilan dan kesejahteraan para anggotanya dari level atas sampai level bawah
3	Merekrut orang lain yang menyektor sejumlah uang hingga terbentuk satu format Piramida merupakan keberhasilan atau keuntungan anggota.	Hasil kerja dalam bentuk penjualan/pembelian produk/jasa yang bernilai dan berguna untuk konsumen merupakan keuntungan/keberhasilan distributor.
4	Tidak ada program pembinaan dalam bentuk apapun karena yang diperlukan hanya rekrut saja.	Terdapat program pembinaan distributor karena hal itu sangat diperlukan agar memiliki anggota yang berkualitas tinggi.
5	Bukan suatu peluang usaha, karena yang dilakukan lebih menyerupai untung-untungan. Bahwa yang perlu dilakukan hanyalah membeli <i>kawling</i>	Salah satu peluang berusaha yang baik. Setiap distributor harus terus melakukan pembinaan untuk kestabilan jaringannya. Tidak bisa hanya menunggu.

Salah satu tips agar konsumen tidak tertipu bisnis yang ditawarkan, sebaiknya sistem bisnis tersebut ditelusuri secara mendalam apakah bisnis

²²Latifah, Baihaqi, and Jayusman, “Analisis Keputusan Musyawarah Nasional Lembaga Bahtsul Masail Nahdlatul Ulama Tahun 2019 Tentang Hukum Bisnis Multi Level Marketing.”

²³Safwan, “Multi Level Marketing Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Multi Level Marketing in Islamic Business Ethical Perspective.”

tersebut murni MLM atau berkedok *money game*.²⁴ Sebelum bergabung menjadi salah satu anggota, perlu mengenali bisnis yang akan ikuti dengan melihat pada situs Asosiasi Penjual Langsung Indonesia (APLI). Pada situs tersebut disebutkan penjual legal yang terdaftar, legal, dan bukan merupakan bisnis *money game*. Selanjutnya dengan mengecek kembali alamat kantor tempat bisnis tersebut dijalankan karena biasanya bisnis penipuan tidak memiliki alamat yang jelas.

E. Pandangan Fikih Terkait *Multi Level Marketing*

Ditinjau dari aspek hukum terdapat perbedaan pendapat mengenai halal atau tidaknya bisnis MLM ini. Padahal, tawaran untuk bergabung dengan bisnis ini semakin gencar saja. Setidaknya, ada tiga pendapat menurut para ulama mengenai bisnis MLM ini yaitu:²⁵

1. Haram : Bisnis MLM menjual produk yang bukan miliknya, melainkan milik perusahaan *suplier* atau perusahaan produk. *Up line* menjual kepada *down line* 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 perekutan (*simsarah*). 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. Halal: MLM halal apabila tidak bertentangan dengan syariah. Ada dua poin besar yang perlu diperhatikan, yaitu produknya dan sistemnya.
3. Halal dan haram (syubhat): melihat perbedaan pendapat dan terlebih melihat dampak negatif yang terjadi pada beberapa kasus. MLM dapat memberikan obsesi yang berlebihan terhadap harta dan sering kali membuat membernya lupa daratan.

Multi Level Marketing juga biasa dikenal dengan jasa perantara penjualan. Jasa ini (makelar) dalam terminologi fiqh disebut samsarah/simsar ialah perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang dan mencariakan pembeli) atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli. *Multi Level Marketing* (MLM) dalam literatur fikih Islam masuk dalam pembahasan fikih Muamalah disebutkan dalam bab *Buyn'* (perdagangan). Dengan demikian, tidak ada *nash* yang secara eksplisit mengatur hal tersebut. Namun, ada beberapa *nash* yang mengarah kepadanya, baik pada al-Qur'an, as-Sunnah, maupun kaidah fiqh, di antaranya:

1. QS. *al-Baqarah* (2):275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَمَ الرِّبَا

Artinya: “*Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...*”

2. QS. *al-Maidah* (5):2

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْإِيمَانِ وَالْتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدُونِ

²⁴ Iwan Fahri Cahyadi, “Strategi Repositioning Bisnis Multi Level Marketing Dan Tinjauan Dari Perspektif Syariah,” *BISNIS : Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam* 7, no. 1 (2019): 113–128.

²⁵Mardalis and Hasanah, “Multi-Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam.”

Artinya: "...dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebaikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran...".

3. QS *an-Nisa'* (4):29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

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-sama di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu".

4. Hadis

إِنَّ اللَّهَ يَقُولُ أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنَ مَا لَمْ يَحْنُ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ فَإِذَا خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا...

Artinya: "...Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersekutu, selama tidak ada salah seorang di antara mereka yang berkianat kepada sahabatnya. Apabila ia telah mengkianatinya, maka aku keluar dari keduanya."

5. Kaidah Fiqh

الأَصْلُ فِي التَّشْرُوطِ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْحَلُّ وَالْإِبَاحَةُ إِلَّا بِدَلِيلٍ

Artinya: "Hukum asal menetapkan syarat dalam muâmalah adalah halal dan diperbolehkan kecuali ada dalil (yang melarangnya)".

Pada QS. *al-Baqarah* (2):275 telah dijelaskan bahwa Allah swt. menghalalkan jual beli akan tetapi mengharamkan riba, hal tersebut menjadi landasan dasar kebolehan melakukan jual beli. Lebih lanjut dalam QS. *al-Maidah* (5):2 dijelaskan bahwa bisnis *multi level marketing* (MLM) itu diperbolehkan apabila mengandung unsur tolong-menolong terhadap sesama manusia. Selain itu, dalam QS. *an-Nisa'* (4):29 telah mengingatkan bahwa dalam perdagangan dilakukan atas dasar suka sama suka dan tidak saling memakan harta sesama dengan jalan yang batil (tidak benar).

Hadis nabi menjelaskan bahwa Allah swt. berada di antara orang yang berserikat atau bekerja sama selama semua pihak tidak ada yang saling menghianati satu sama lain. Begitu juga kaidah Fiqh Islam memberi kesempatan luas terhadap perkembangan bentuk dan macam jual beli sesuai dengan kebutuhan hidup masyarakat sekarang. Kebolehan yaitu dikarenakan asalnya tidak ada dalil yang menunjukkan terhadap perubahannya (pelarangan). Jadi pada dasarnya hukum dari MLM ini adalah mubah berdasarkan kaidah Ushuliyah tersebut. Selain itu bisnis ini harus terbebas dari unsur "*MAGHRIB*" yaitu 1) *maisir* (judi), (2) *garar* (penipuan), (3) haram, (4) *riba* (bunga) dan (5) batil. Bisnis MLM merupakan bagian dari perdagangan, oleh karenanya bisnis ini juga harus memenuhi syarat dan rukun sahnya sebuah perikatan. Adapun syarat jual beli ada dua, pertama syarat bagi barang yang diperjualbelikan dan yang kedua syarat bagi

orang yang bertransaksi atau penjual dan pembeli. Syarat bagi barang, yaitu:²⁶ 1) Suci. 2) bermanfaat. 3) tidak digantungkan pada kondisi tertentu. 4) tidak terbatas tenggang waktunya. 5) bisa diserahkan. 6) milik sendiri. 7) tampak dan terlihat oleh mata.

Pada kajian fiqh kontemporer bisnis MLM dapat ditinjau dari dua aspek, yaitu produk barang atau jasa yang dijual dan cara atau sistem penjualannya.²⁷ 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*. 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 perzinaan, perjudian atau perdagangan anak dan lain sebagainya.

Pendapat Lembaga fatwa Al-Azhar Mesir, hukum dari MLM (*Multi Level Marketing*) adalah mubah (boleh). Hal ini dikuatkan dengan argumennya yang mengatakan bahwa praktik pemasaran dengan pola ini sama dengan samsarah (perantara antara penjual dan pembeli). Kegiatan samsarah/simsar dalam bentuk distributor, agen atau *member*, dalam fiqh termasuk akad ijarah yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang lain dengan imbalan, insentif atau bonus (*ujrah*). Pada dasarnya, semua ulama memandang boleh (mubah) jasa ini.²⁸ Sehingga seluruh sistem operasional dalam praktik ini dianggap boleh, begitu juga dengan bolehnya memberikan bonus sebagai bentuk motivasi agar terus memasarkan produk perusahaan.²⁹ Pendapat lain yang juga mengemukakan kebolehannya terkait dengan sistem operasional MLM (*Multi Level Marketing*), yaitu Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) yang diputuskan melalui fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah bahwa praktik pemasaran dengan pola tersebut, hukumnya boleh. Hal tersebut salah satunya dipertimbangkan atas kebiasaan masyarakat yang sudah mempraktikkan pola pemasaran tersebut supaya tetap berprinsip syariah.

Fatwa DSN-MUI Nomor: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah ada beberapa hal yang menjadi ketentuan

²⁶Moh. Rasyid, Andri Amin Tawakal, and Ahmad Budi Lakuanine, “Jual Beli Mindring Sebagai Solusi Kebutuhan Rumah Tangga (Tinjauan Fikih Muamalah),” *Mu'amalat : Jurnal Kajian Hukum Ekonomi Syariah* 12 (2020).

²⁷Latifah, Baihaqi, and Jayusman, “Analisis Keputusan Musyawarah Nasional Lembaga Bahtsul Masail Nahdlatul Ulama Tahun 2019 Tentang Hukum Bisnis Multi Level Marketing.”

²⁸Anita Rahmawaty, “Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Islam,” *Marketing* 2, no. 1 (2014): 68–83, <https://journal.iainkudus.ac.id/index.php/equilibrium/article/view/716>.

²⁹Masyhuri, A Washil, and Minhatun, “Multi Level Marketing (MLM) Perspektif ‘Urf Dan Istihsan Abdul Wahab Khallaf,” *Jurnal Pemikiran dan Ilmu* ... 4, no. 2 (2021): 249–263, [https://www.jurnal.instika.ac.id/index.php/jpik/article/download/211/129](https://www.jurnal.instika.ac.id/index.php/jpik/article/view/211%0Ahttps://www.jurnal.instika.ac.id/index.php/jpik/article/download/211/129).

sebagai penjualan langsung berjenjang syariah apabila memenuhi 12 ketentuan yang mana diuraikan sebagai berikut:³⁰

1. Ada objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau jasa;
2. Barang/jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;
3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar* (penipuan), *maysir* (judi), *dharar* (bahaya), *dzulm* (aniaya/merugikan salah satu pihak, dan 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 perusahaan kepada anggota harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau jasa dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah);
6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi atau akad sesuai dengan target penjualan barang dan jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;
7. Tidak boleh ada komisi/bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan jasa;
8. Pemberian komisi/bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *igbra'* (daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lahir terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus/komisi yang dijanjikan);
9. Tidak ada eksplorasi 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 akidah Syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat, dan lain sebagainya;
11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya;
12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

Pada intinya bahwa bisnis *multi level marketing* yang baik yaitu memiliki selalu berorientasi terhadap jalinan *ukhuwwah Islamiyah*, membentuk jaringan ekonomi umat, baik berupa jaringan produksi, distribusi dan konsumen sehingga terbentuknya kemandirian dan kejayaan ekonomi umat, serta dapat memperkokoh ketahanan akidah dari serangan ideologi, budaya dan produk yang tidak sesuai dengan nilai-nilai Islam.

F. Perbedaan *Multi Level Marketing* Konvensional dan Syariah

Secara sepintas *multi level marketing* Syariah bisa saja tampak tidak berbeda dengan praktik-praktik bisnis MLM konvensional. Namun, jika ditelaah lebih mendalam dalam proses operasionalnya, ternyata ada beberapa perbedaan

³⁰Luqman Nurhisam, "Multi Level Marketing Dalam Tinjauan Hukum Islam (Studi Fatwa DSN-MUI NOMOR: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah)," *TAWAZUN : Journal of Sharia Economic Law* 2, no. 2 (2019): 183.

mendasar yang cukup signifikan antara keduanya, yaitu³¹ 1) MLM syariah beroperasi secara syariah, niat, konsep dan praktik pengelolaannya senantiasa merujuk kepada al-Qur'an dan Hadis Rasulullah saw. serta struktur organisasinya dilengkapi dengan Dewan Syariah Nasional (DSN) dan MUI untuk mengawasi jalannya perusahaan agar sesuai dengan syariah Islam; 2) MLM syariah memiliki visi dan misi yang menekankan pada pembangunan ekonomi nasional demi meningkatkan kemakmuran, kesejahteraan dan meninggikan martabat bangsa; 4) Pemberian insentif disusun dengan memperhatikan prinsip keadilan dan kesejahteraan; 5) Terkait hal *marketing plan*-nya, MLM syariah pada umumnya mengusahakan untuk tidak membawa para distributornya pada suasana materialism dan konsumerisme yang jauh dari nilai-nilai Islam.

	MLM Syariah	MLM Konvensional
Akad dan aspek legalitas	Hukum positif, kode etik dan prinsip syariah	Hukum positif dan kode etik
Lembaga penyelesaian	Badan Arbitrase Syariah Nasional (BASYARNAS)	Peradilan Negeri
Struktur organisasi	Terdapat DPS	-
Prinsip operasional	Dakwah dan bisnis	Bisnis murni
Keuntungan usaha	Pemberdayaan lewat ZIS	-
Jenis <i>udaha</i> dan produk	<i>Halalan Thoyibah</i>	Sebagian sudah mendapat sertifikat halal MUI

Selain hal yang telah dijelaskan sebelumnya, terdapat pula perbedaan mengenai bentuk usaha atau jasa yang menjalankan usaha *multi level marketing* yang sesuai dengan konsep syariah yaitu:³² 1) Sistem distribusi pendapatan haruslah dilakukan secara profesional dan seimbang. Dengan kata lain, tidak terjadi eksplorasi antar sesama; 2) Apresiasi distributor, haruslah apresiasi yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Misalnya, tidak melakukan pemaksaan, tidak berdusta, jujur dan tidak merugikan pihak lain serta memiliki komitmen jiwa yang bagus (*akhlikul karimah*); 3) Penetapan harga kalaupun keuntungan (komisi dan bonus) yang akan diberikan kepada para anggota berasal dari keuntungan penjualan barang, bukan berarti harga barang yang dipasarkan harus tinggi. Hendaknya semakin besar jumlah anggota distributor, maka tingkat harga makin menurun yang pada akhirnya kaum muslim dapat merasakan sistem pemasaran tersebut; 4) Jenis produk yang ditawarkan haruslah produk yang benar-benar terjamin kehalalan dan kesuciannya, sehingga kaum muslim merasa aman untuk menggunakan dan mengkonsumsi produk yang dipasarkan.

Konsumen dapat mengetahui status kehalalan atau ke syariahan perusahaan MLM, dengan berdasarkan bahwa perusahaan yang telah terdaftar sebagai MLM syariah dan mendapatkan sertifikat bisnis syariah dari Dewan Syariah Nasional MUI sekaligus mendapatkan jaminan kesesuaian syariah dalam produk dan kegiatan operasional bisnisnya dari MUI.

³¹Nur Dinah Fauziah Sundari, "Multi Level Marketing Dalam Perspektif Syariah," *Al-Adalah : Jurnal Syariah dan Hukum Islam* 2, no. 3 (2017): 167–178.

³²Nurhisam, "Multi Level Marketing Dalam Tinjauan Hukum Islam (Studi Fatwa DSN-MUI NOMOR: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah)."

KESIMPULAN

Multi Level Marketing (MLM) merupakan salah satu metode penjualan barang secara langsung melalui jaringan atau dapat disebut penjualan berjenjang. *Multi level marketing* dapat dikatakan sebagai pemasaran yang dilakukan melalui banyak level atau tingkatan, yang biasanya dikenal dengan istilah *up line* (tingkat atas) dan *down line* (tingkat bawah). *Upline* (promotor) adalah anggota yang sudah menjadi anggota terlebih dahulu, sedangkan bawahan (*downline*) adalah anggota baru yang mendaftar atau direkrut oleh promotor. Bisnis *multi level marketing* telah diatur dalam Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan mengeluarkan Surat Keputusan No. 73/MPP/Kep/3/2000 tentang ketentuan kegiatan usaha penjualan berjenjang (MLM), yang mengatur secara jelas mengenai tata cara beroperasi usaha penjualan berjenjang di Indonesia. Selain *multi level marketing* konvensional, juga terdapat *multi level marketing* syariah yang telah diatur dalam Fatwa DSN-MUI Nomor: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Karakteristik dan operasional MLM syariah dan konvensional, perbedaan mendasarnya terdapat pada MLM syariah mengadopsi prinsip-prinsip sesuai syariah dan tidak hanya berorientasi kepada materi semata tetapi juga kepada *taawun* dan nilai ukhuwah yang terkandung dalam menjalankan bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah, Nanag. "Multi Level Marketing Dalam Islam." *Al-Iqtishod* 8, no. 1 (2020): 17–28.
- Arum, Imam Mas. "Multi Level Marketing (MLM) Syariah: Solusi Praktis Menekan Praktik Bisnis Riba, Money Game." *Muqtasid: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 3, no. 1 (2012): 25.
- Cahyadi, Iwan Fahri. "Strategi Repositioning Bisnis Multi Level Marketing Dan Tinjauan Dari Prespektif Syariah." *BISNIS : Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam* 7, no. 1 (2019): 113–128.
- Dasopang, N. "Multi Level Marketing Dalam Pandangan Islam." *Yurisprudentia: Jurnal Hukum Ekonomi* 6, no. 1 (2020): 155–164.
- Gazali. "Konsep Multi Level Marketing (Mlm) Dalam Pandangan Syariah." *Iqra: Jurnal Ilmu Kependidikan & Kesenian* 2, no. 1 (2018): 35–44.
- Idris, Adriyani, Muh Idris, and Mahruddin. "Penerapan Sistem Syariah Pada Multilevel Marketing Syariah (Studi Kasus Di Stokist K-Link Lalolara Kendari)." *Fawaid* 1, no. 1 (2019): 51–62.
- Indraswati, Savatri. "Money Game vs Multi Level Marketing Di Kota Batam." *Journal of Law and Policy Transformation* 1, no. June (2016): 72–93.
- Latifah, U, Y Baihaqi, and J Jayusman. "Analisis Keputusan Musyawarah Nasional Lembaga Bahtsul Masail Nahdlatul Ulama Tahun 2019 Tentang Hukum Bisnis Multi Level Marketing." *Asas* 3, no. MLM (2021): 2. <http://ejournal.radenintan.ac.id/index.php/asas/article/view/11276>.
- Mangunsong, N. "Diskursus Riba Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Paytren Di Kalangan Ulama Penceramah Dan Ulama Entreprenuer." *Supremasi Hukum: Jurnal Kajian Ilmu* ... 9, no. 2 (2021). <http://ejournal.uin>

- suka.ac.id/syariah/Supremasi/article/view/2209%0Ahttp://ejournal.uin-suka.ac.id/syariah/Supremasi/article/download/2209/1642.
- Mardalis, Ahmad, and Nur Hasanah. "Multi-Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam." *FALAH: Jurnal Ekonomi Syariah* 1, no. 1 (2016): 19.
- Marimin, Agus, Abdul Haris Romdhoni, and Tira Nur Fitria. "Bisnis Multi Level Marketing (Mlm) Dalam Pandangan Islam." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 2, no. 02 (2016).
- Masyhuri, A Washil, and Minhatun. "Multi Level Marketing (MLM) Perspektif 'Urf Dan Istihsan Abdul Wahab Khallaf." *Jurnal Pemikiran dan Ilmu* ... 4, no. 2 (2021): 249–263. <https://www.jurnal.instika.ac.id/index.php/jpik/article/view/211%0Ahttps://www.jurnal.instika.ac.id/index.php/jpik/article/download/211/129>.
- Nur Dinah Fauziah, Sundari, Iis Ayu Agustina. "Multi Level Marketing Dalam Perspektif Syariah." *Al-'Adalah: Jurnal Syariah dan Hukum Islam* 2, no. 3 (2017): 167–178.
- Nurhisam, Luqman. "Multi Level Marketing Dalam Tinjauan Hukum Islam (Studi Fatwa DSN-MUI NOMOR: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah)." *TAWAZUN: Journal of Sharia Economic Law* 2, no. 2 (2019): 183.
- Rahmah, Lailatur, Wawan Juandi, and Muhammad Shaleh. "Bisnis Multi Level Marketing Dalam Tinjauan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 (Studi Kasus Pada Member MLM 4Jovem Di Situbondo)." *Istidlat: Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam* 1, no. 2 (2017): 100–111.
- Rahmawaty, Anita. "Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Islam." *Marketing* 2, no. 1 (2014): 68–83. <https://journal.iainkudus.ac.id/index.php/equilibrium/article/view/716>.
- Rasyid, Moh., Andri Amin Tawakal, and Ahmad Budi Lakuanine. "Jual Beli Mindring Sebagai Solusi Kebutuhan Rumah Tangga (Tinjauan Fikih Muamalat)." *Mu'amalat: Jurnal Kajian Hukum Ekonomi Syariah* 12 (2020).
- Safwan. "Multi Level Marketing Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Multi Level Marketing in Islamic Business Ethich Perspective." *Jurnal JESKape* 2, no. 2 (2019): 1–18.
- Sundari, Nur Dinah Fauziah. "Multi Level Marketing Dalam Perspektif Syariah." *Al-'Adalah: Jurnal Syariah dan Hukum Islam* 2, no. 3 (2017): 167–178.
- Tyas Kuncoro, Anis. "Konsep Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Ekonomi Syari'Ah." *Majalah Ilmiah Sultan Agung* 45, no. 119 (2021): 21–36.
- Ubaidillah, Didi Sukardi, and Suci Maesaroh. "Mutli Level Marketing PT. Harmoni DInamik Indonesia Cabang Cirebon Dalam Perspektif Islam Dan Hukum Positi\f" 3, no. 1 (2018): 85–99.
- Wahyudi, Firman. "Multi Level Marketing Dalam Kajian Fiqh Muamalah." *Al-Banjari: Jurnal Ilmiah Ilmu-Ilmu Keislaman* 13, no. 2 (2015): 163–177.

