

Diskursus Riba
Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Paytren
di Kalangan Ulama Penceramah dan Ulama Entrepreneur

by: Nurainun Mangunsong¹

Abstract

Sharia Tiered Direct Selling (PLBS) or popularly called multilevel marketing (MLM) in the sharia perspective is still being debated. The element of usury and gharar that can be seen from this practice of multilevel marketing or multilevel pyramid has made many scholars indoctrinate it as haram. However, along with the development of e-commerce or digital online facilities that can be accessible, faster, cheaper, and unlimited, PLBS continues to be developed into an attractive business and shar'i as an effort to answer business competitions and to channel for the needs of muslims. This research tries to look at the business practice of PayTren PLBS in the copetitions and sharia context, and the response of Preaching Scholars and Entrepreneur Scholars in the online media related to PayTren PLBS.

Keywords: Sharia Tiered Direct Selling (PLBS), multilevel marketing (MLM), Usury, Gharar, Preaching Scholars, and Entrepreneur Scholars.

Abstrak

Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) atau populer disebut dengan multilevel marketing (MLM) dalam perspektif syariah masih ramai diperdebatkan. Unsur riba dan *gharar* yang masih tampak dari praktik sistem *marketing* bertingkat atau berjenjang piramida ini membuat banyak ulama mengindoktrinasi haram. Namun seiring berkembangnya *electronic commerce (e-commerce)* atau fasilitas *digital online* yang *accessible, faster, cheaper*, dan *unlimited* membuat PLBS terus dikembangkan menjadi bisnis yang menarik dan syar'i sebagai upaya menjawab persaingan bisnis dan kanal bagi kebutuhan umat Islam. Penelitian ini mencoba melihat praktik bisnis PLBS PayTren dalam kontestasi dan dasar kesyariahnya serta respon Ulama Penceramah dan Ulama Entrepreneur di media online terkait praktik PLBS PayTren.

Kata kunci: Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), multilevel marketing (MLM), Riba, Gharar, Ulama Penceramah, and Ulama Entrepreneur.

¹ Dosen Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Pendahuluan

Perdagangan, bisnis dan berbagai aktivitas ekonomi lainnya merupakan bagian pokok dari aktivitas hidup manusia. Sejak zaman primitif, agraris, hingga industrialisasi, sistem transaksi perdagangan terus mengalami metamorfosis dari bentuk yang sukarela, sosial, hingga rasional ke dalam bentuk yang semakin canggih dan kompleks. Sistem transaksi tidak lagi berlangsung tradisional dimana terjadi pertemuan *ijab* dan *qobul* dalam satu majelis, namun kini jaringan komunikasi maya (*e-commerce*) telah mampu mempertemukan *ijab* dan *qobul* lebih cepat, mudah, murah, praktis, dan *unlimited* kendatipun para pihak sendiri di tempat yang berbeda, berjauhan, bahkan tidak saling kenal. Kemajuan teknologi dari sebuah industrialisasi telah mengubah struktur sosial menjadi begitu mekanis, terbuka, pragmatis, personalistik, dan interpersonalistik (*group*). Perubahan itu sudah barangtentu akan mempengaruhi tatanan hukum ekonomi negara termasuk hukum Islam di dalamnya.

Muamalah merupakan bagian dari ajaran Islam yang mengandung dimensi praktis tata perilaku manusia (dewasa) dalam lintas pergaulan hidup termasuk ekonomi. Dimensi praktis itu cenderung bergerak dinamis mengikuti perubahan dan perkembangan zaman. Sebagai instrumen praktis ekonomi, kajian-kajian akad dan riba dalam fikih muamalah hingga kini melahirkan diskursus yang menarik. Akad dan riba merupakan dua terma dalam satu entitas hukum yang sulit dipisahkan. Manifestasi riba tidak dapat dipisahkan dari manifestasi akad. Demikian sebaliknya, akad akan menentukan posisi riba di dalamnya.

Salah satu akad jual beli yang diperdebatkan unsur riba di dalamnya hingga kini adalah akad jual beli (*mudhorabah*) dengan sistem *marketing* bertingkat atau berjenjang piramida melalui orang-orang yang secara struktural hierarkis (ada *upline* dan *downline*) yang berkedudukan sebagai *distributor* dan *mediator* sekaligus, atau pembeli dan penjual sebagai mitra bisnis sekaligus tanpa mengenal mitra bisnis di atasnya sementara keuntungan yang diperoleh lebih tinggi dari keuntungan mitra-mitra berjenjang di bawahnya; serta orientasi akad yang bukan tertuju pada objek akad melainkan keuntungan besar yang bersifat spekulatif (*ghabar*/ tidak pasti). Sistem *marketing* dengan *maney game* secara berjenjang piramida ini terang dilarang UU No. 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan, namun praktiknya hingga kini masih massif dan cenderung modifikatif. Para pelaku usaha sangat menggandrungi sistem ini karena penggerak lokomotif dan mobilisatornya di samping oleh orang-orang mandiri yang menjadi *distributor*, *mediator*, pembeli, dan penjual sekaligus, juga *reward* dan bonus yang tinggi sehingga mampu mengefisienkan jalur dan harga

barang yang didistribusikan sekaligus memaksimalkan target penjualan. Mobilisir MLM semakin menarik dengan media *electronic commerce* (*e-commerce*) atau fasilitas *digital online* yang *accessible, faster, cheaper, dan unlimited* (daya jangkauan dan waktu yang luas dan tak terbatas). 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*. 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 syaria'ah ikut memasarkan produknya dengan sistem PLBS atau akad berjenjang syariah. Melalui fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 menentukan 12 poin akad berjangka atau Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) agar dapat dikualifikasi halal atau sesuai syariah. Seperti halnya Undang-undang Perdagangan, PLBS dalam fatwa DSN MUI tersebut juga melarang *money game* yang terang mengandung unsur riba di dalamnya.

Sejalan dengan ketentuan fatwa DSN tersebut MUI telah mengeluarkan label halal pada produk PLBS PayTren Ustadz Yusuf Mansur yang di kalangan ulama "penceramah" seperti DR. Erwandi Tarmidzi MA; Abdul Shomad Lc; Abu Zaydan Lc, MLM; Khalid Basalamah; dan Ammi Nur Baits masih dinilai kontroversial. Namun di mata ulama "intreprenur" seperti Yusuf Mansur dan Aa Gym sendiri itu sah atau halal. Diskursus PLBS PayTren di kalangan ulama menarik untuk dikaji, khususnya mengapa diskursus itu muncul? Apa dan bagaimana *legal reason* yang dibangun sehingga terjadi perbedaan pandangan kendatipun MUI melalui DSN telah mengeluarkan fatwa kesyariahan PayTren.

Dalam artikel Nur aini Latifah berjudul "Multi Level Marketing (MLM) dalam Perspektif Syariah," menjelaskan adanya perbedaan sistem MLM konvensional dengan MLM syariah (akad berjenjang syariah). MLM konvensional didasarkan kontrak baku bebas nilai (saling untung tanpa memperhatikan aspek *maslahah downline*) sedangkan MLM syariah mempertimbangkan prinsip-prinsip syariah yakni kejelasan akad, cara bagi hasil (tidak mengandung usur riba, *gharar, dharar, jalalah*), dan orientasi akad (keimanan). Dalam judul yang sama dibahas oleh Anita Rahmawaty, Agus Marimin dkk, dalam "Bisnis Multilevel Marketing dalam Perspektif Islam, bahwa MLM merupakan akad jualbeli dengan sistem penjualan langsung (*direct selling*) atau *network marketing*. Akad ini dibolehkan sepanjang tidak terdapat riba, *gharar, dhum, dan maisir* di dalamnya.

Dalam soal riba berbagai *research* menjelaskan di antaranya, A. Rajamuddin menjelaskan bahwa Islam sebagai agama universal dan komprehensif telah mengatur persoalan riba baik dalam Al-Quran maupun hadits. Para fuqoha telah menetapkan hukum riba ini melalui interpretasi Nash. Umat Islam dilarang melakukan berbagai jenis riba karena bertentangan dengan ajaran Islam. Ada 4 alasan larangan itu menurut Rajamuddin: *pertama*, adanya unsur tipu daya dimana riba seolah-olah menguntungkan namun sesungguhnya merusak/ menyiksa; *kedua*, adanya keburukan yang dilaknat oleh Allah; *ketiga*, adanya unsur keuntungan yang berlipat-lipat di satu pihak dan mengeruk atau menghisap di lain pihak (ketidakadilan); *keempat*, adanya larangan Allah yang tegas baik sedikit ataupun banyak. Mugiyati dalam artikelnya menjelaskan interpretasi tentang larangan riba didasarkan pandangan fikih klasik dengan pendekatan legal formalistik dengan alur induktif yang bersumber pada metode *qias* dengan *'illah jaliyyah* ('illah yang jelas) sehingga sedikit ataupun banyak bunga (bank) hukumnya tetap haram. Sementara pendekatan rasional secara deduktif menginterpretasikan riba berdasarkan konteksnya. Adapun konteks larangan riba berdasarkan pendekatan ini, apabila ada tambahan keuntungan di satu pihak dan pembebanan (risiko kerugian) di lain pihak (aniaya) yang melahirkan ketidakadilan. Sementara transaksi yang berorientasi *profit orientation* (*tijaroh*) bersama antara pemilik modal dengan pengguna modal metodenya bukan *qias* melainkan *istihsan* (mencari aspek *maslahah* yang bersifat khusus yang lebih dekat dengan tujuan syara'). Dengan pendekatan itu, bunga dengan perhitungan yang saling menguntungkan dibolehkan. Namun perhitungan yang saling menguntungkan itu seperti apa dan caranya bagaimana, tidak dijawab dalam kajian ini. Harun mengkaji riba dalam perspektif M. Quraish Shihab, menjelaskan bahwa perbedaan yang muncul antara pandangan fuqoha dengan M. Quraish Shihab terletak pada memahami teks Nash. Jika fuqoha berpandangan tekstualis, setiap kelebihan dari jumlah pungutan hutang dapat diklasifikasi sebagai riba dan hukumnya haram. Sedangkan Shihab memahami teks secara substantif sehingga tidak setiap kelebihan dari jumlah pungutan hutang adalah riba dan haram. Keharaman itu ditentukan oleh unsur eksploitasi di dalamnya.

Pembahasan

1. A. PLBS PayTren

Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) PayTren didirikan oleh Ustadz Yusuf Mansur atau Jam'an Nurkhatib Mansur, lahir di Jakarta pada 19 Desember 1976. Perjalanan karirnya malang melintang di dunia da'i dan pengusaha. Jawara Betawi ini populer sebagai pimpinan Pondok

Pesantren Daarul Quran Ketapang, Cipondoh, Cikarang Tangerang dan Pengajian Wisata Hati. Terlahir dalam keluarga Kiai, pendidikan Ibtidaiyah hingga Tsanawiyah ia habiskan dalam pendidikan madrasah keluarga, KH. Achmadi Muhammad, MT's. Chairiyah Mansuriyah. Pendidikan aliyahnya ditempuh di Madrasah Aliyah Negeri 1 Grogol Jakarta Barat, dan Pendidikan tingginya baru selesai ketika ia ampuh di Fakultas Syariah IAIN Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta.

Pada Agustus 2013, Mansur membangun usaha investasi patungan di bawah nama Koperasi Merah Putih. Usaha ini bergerak di bidang investasi untuk pembangunan Hotel Siti dengan bagi hasil layaknya investasi secara umum. Semula pembangunan hotel itu sempat terkendala modal, namun Mansur mampu mengatasinya melalui permodalan Bank Tabungan Negara (BTN). Mengalami kekurangan modal tak membuat usaha Mansur pupus. Iapun bermain saham di pasar modal. Namun perdagangan saham itu sempat mendapat teguran Otoritas Jasa Keuangan (OJK) karena dianggap melanggar Pasal 70 ayat (1) terkait Penawaran Umum tanpa prosedural yang sah berdasarkan UU No. 8 Tahun 1995 tentang Pasar Modal. Tidak jelas bagaimana perkembangannya, namun Mansur mengklek telah terjadi kenaikan keuntungan investasi patungannya yang cukup signifikan mencapai Rp. 150 milyar. Di tahun 2016, Koperasi Merah Putih berubah nama menjadi Kopindo yakni Koperasi Indonesia Berjama'ah. Jasa usaha Kopindo saat ini sudah bisa diakses melalui aplikasi Playstore dengan registrasi *online* PayTren.

PayTren merupakan sub bisnis di bawah PT. Veritra Sentosa Internasional. Ide pendirian PayTren berangkat dari keinginan melayani umat secara praktis berkaitan dengan pembayaran pulsa, listrik, air, tagihan telpon, BPJS, cicilan/ *leasing*, TV Berbayar, tiket pesawat, kereta api, transportasi *online* yang selama ini dinilai terlalu 'ribet.' PayTren adalah sebuah bisnis aplikasi *digital payment* yang ditujukan untuk mempermudah transaksi. Pada hari Senin, 10 Desember 2018 bertempat di Bandung PayTren resmi diluncurkan (*relaunch*) dengan logo baru dan sekaligus memperbarui Aplikasi PayTren 5.17. Dalam peluncuran itu Yusuf Mansur selaku Owner dan Presiden Komisaris PayTren mengatakan,

"PayTren sudah bertransformasi, bukan hanya sekedar dari aplikasi bayar-bayar menjadi aplikasi fintech yang canggih, namun lebih besar dari itu. *Lets jump, Run...to the Next Level!* Kita ingin mengubah manusianya, yaitu para mitra dan pengguna, agar bisa hidup lebih baik, lebih pintar, lebih mulia, dan lebih berkah. Karena sesungguhnya PayTren adalah solusi kehidupan dan *campus of life*. Kita ingin para mitra sukses bisnisnya, dan berkah hidupnya."

Dalam logo baru PayTren tertera *tagline* tertulis “Mudah, Hemat, dan Bermanfaat.” *Tagline* itu divisualisasikan dalam bentuk tunas daun yang tumbuh dan menghasilkan ruang eksplorasi baru tepat di atasnya. *Gesalt* yang membentuk huruf “P” merupakan awalan huruf dari nama *brand* “PayTren” menjadi logogram PayTren yang baru. “Tunas daun yang tumbuh” menjadi ide dasar dalam logo PayTren. Bentuknya yang sederhana memberi kesan mudah, baik pada pelayanan maupun dalam kehidupan. Bentuk vertikal menggambarkan PayTren bergerak secara progresif dan tetap memberikan solusi-solusi “hemat” bagi penggunanya. “Daun” pada logo PayTren mengandung filosofi menumbuhkan komunitas yang ada sehingga senantiasa “bermanfaat” bagi nusa dan bangsa.

Transformasi PayTren menerbitkan aplikasi baru bernama “PayTren 5.17” berasal dari harapan dan do’a yang terangkum dalam:

- Angka 5, diinspirasi dari Genggaman Tangan atau Itikad, dimaknai sebagai Ketaatan kepada Tuhan (Sholat 5 waktu dan 5 rukun Islam) serta Pancasila sebagai Dasar Negara Kesatuan Republik Indonesia
- Angka 1, dimaknakan sebagai seseorang (pribadi), dan dimaknai juga sebagai tekad yang bulat;
- Angka 7, dimaknai secara simbolik dengan kesempurnaan pencipta (7 langit, 7 putaran thawaf).

Secar utuh Aplikasi PayTren 5.17 mengandung makna “itikad yang dihasilkan dari ketaatan kepada Tuhan YME., dengan Satu Tuju-an,” yaitu saling bersama menggenggam untuk melangkah maju dengan tujuan memuliakan bangsa Indonesia melalui “literasi digital” dan “ekonomi berbagi.”

Fitur pembaharuan aplikasi PayTren 5.17 berisi layanan sebagai berikut:

- a. Pendaftaran aplikasi menggunakan nomor telpon (untuk memudahkan atau pengingat bagi pengguna dalam melakukan berbagai transaksi seperti *top up*, mengirim uang, serta interaksi obrolan elektronik atau online;
- b. Kemudahan *top up*: isi saldo *PayTren e-Money* dari rekening bank manapun (ATM, mobile banking, dan internet banking);
- c. Transfer dana/ pengiriman uang termudah: memberi kemampuan untuk mentransfer uang ke pengguna lain (transfer P2P), mengirim uang ke rekening bank domestik (transfer antarbank *real-time*) dan juga

mengirim atau menerima uang dari luar negeri.

- d. Bayar dan beli: tidak hanya penggunaan transaksi bayar beli, namun juga kebutuhan transaksi amal dan donasi reguler.
- e. Pembayaran QR: belanja hanya dengan memindai QR dan mengesahkan pembayaran, mudah dan aman.
- f. Penjualan *online* dan *offline*: baik pedagang *online* maupun *offline* akan menerima pembayaran dengan menggunakan PayTren.
- g. Kemudahan bisnis untuk mendapatkan uang kembali: dengan meningkatkan aplikasi premium, seseorang akan mendapatkan banyak manfaat seperti *cashback* pada setiap pembelian yang dilakukan.

Beberapa keuntungan yang ditawarkan dari transaksi aplikasi PayTren adalah sebagai berikut:

1. Penghematan dari selisih harga yang biasa dibayarkan ke minimarket karena harga di PayTren lebih murah.
2. *Cashback* bagi hasil di setiap transaksi yang dilakukan.
3. Mendapat keuntungan dari selisih harga transaksi pembelian atau pembayaran (listrik) yang dilakukan sehingga lebih murah.
4. Menjadi reseller PayTren dan menjual lisensi PayTren.
5. Komisi penjualan langsung: bonus yang didapatkan dari perusahaan jika berhasil menjual aplikasi PayTren langsung kepada seorang Mitra sebesar Rp. 75.000,-
6. Komisi Leadership: bonus yang didapat dari perusahaan jika group (anda) saling berpasangan, antara kiri dan kanan, tanpa melihat bentuk jaringan, maksimal Rp. 300.000,- per hari (12 pasangan).
7. Komisi Generasi Penjualan Langsung: ketika setiap Generasi I, II, sampai dengan X di jaringan mitra yang mensponsori mitra bisnis baru, maka ia akan mendapatkan Rp. 2000,-
8. Komisi Generasi Leadership: ketika setiap generasi I, II, sampai dengan X di jaringan mitra mendapatkan Bonus Leadership, maka ia mendapatkan Rp. 1000,- (setiap generasi berpotensi mendapatkan bonus leadership 12 pasang).
9. Komisi *Cashback*: keuntungan perusahaan dari setiap transaksi yang komunitas lakukan (Generasi I s/d X) dibagikan dalam bentuk prosentase tiap bulan seumur hidup.

10. *Reward*: penghargaan dalam bentuk barang jika mitra mencapai omzet tertentu tanpa batas waktu dan tanpa diundi.

Untuk mendapatkan keuntungan di atas, seseorang harus menjadi mitra (id) PayTren terlebih dahulu dengan investasi di muka sekali seumur hidup sejumlah Rp. 375.000,- dengan registrasi dan pembayaran *online* melalui sistem *download* aplikasi PayTren via *playstore*. Setelah *install* aplikasi PayTren berhasil selanjutnya tersedia fitur-fitur dan penggunaan aplikasi lengkap. PayTren juga memiliki fitur amal seperti sedekah dan aqiqah. Sebagai bisnis aplikasi *online* dengan sistem *e-commerce* via bank, berdasarkan UU Bank Indonesia diharuskan memiliki izin. Dalam perjalanannya, operasional PayTren pernah dihentikan BI karena tidak berizin. Namun saat ini PayTren sudah mengantongi izin dan telah mengandeng kemitraan dengan Grab dan Kudo. PayTren juga telah mendapat sertifikat syariah dari DSN Majelis Ulama Indonesia (MUI) No. 010.57.01/DSN-MUI/VIII/2017 yang dikeluarkan pada tanggal 2 Agustus 2017. Perkembangan PayTren cukup pesat dimana sebelum mengantongi sertifikat syariah ia mengklem sudah memiliki 1,6 juta mitra.

Dalam PT. Veritra Sentosa Internasional juga terdapat PayTren Aset Manajemen yang merupakan perusahaan investasi pengelola reksadana syaria'ah. PayTren Aset Manajemen didirikan dengan modal Rp. 2 milyar dan di bawah pengawasan Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Lewat Kopindo (Koperasi Indonesia), PayTren Aset Manajemen melakukan pembelian saham BRI Syariah. Untuk menjadi peserta PayTren Aset Manajemen, seseorang harus memenuhi persyaratan dengan setoran wajib sebesar Rp. 200.000,-, selanjutnya menyetor Rp. 1 juta sebagai simpanan sukarela yang akan menjadi saham BRI Syaria'ah.

A. C. Meninjau Riba dalam Transaksi (Akad) Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) merupakan akad jual beli atau *al-Ba'i*. Dalam fikih, jual beli diartikan sebagai *muqoobalatu al-syai* (pertukaran sesuatu dengan sesuatu). Menurut Hanafiah, jual beli diartikan sebagai tukar menukar harta benda atau sesuatu yang diinginkan dengan sesuatu yang sepadan melalui cara-cara tertentu yang *maslahah*. Menurut Mughniy, sebagaimana dikutip Abdurrahman as-Sa'di dkk, jual beli adalah tukar menukar harta dengan harta untuk memiliki dan memberi kepemilikan. Definisi ini sama dengan apa yang dirumuskan oleh Malikiyah, Syafi'iyah, dan Hanabilah, bahwa jual beli diartikan sebagai pertukaran harta dengan harta dengan maksud terjadinya pemindahan hak milik dan kepemilikan. Dalam Pasal 20 angka 2, Perma No. 2 Tahun 2008

tentang Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah diuraikan pengertian Ba'i yakni jual beli antara benda dengan benda, atau pertukaran benda dengan uang.

Al-Qur'an, hadits, dan ijma ulama membolehkan jual beli. Secara terang disebutkan dalam QS. Al-Baqarah ayat (275) yang artinya "...dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba." Kendatipun jual beli dibolehkan, namun ada beberapa hal yang merubah kebolehan hukumnya menjadi haram seperti di antaranya jual beli yang dapat meninggalkan kewajiban ibadah (QS. Al-Jumu'ah ayat (9-10)), menjual barang yang tidak dimiliki, jual beli barang yang diharamkan, jual beli *gharar*, dan melakukan penjualan (intervensi) atas penjualan orang lain.

Dalam praktik bisnis, akad jual beli berkembang seiring dengan kebutuhan pemasaran yang semakin luas dan upaya peningkatan omset yang semakin tinggi dengan spesifikasi produk yang ditawarkan produsen yang semakin unggul. Jual beli dengan sistem pemasaran secara langsung telah diatur dalam UU No. 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan. Dalam Pasal 7 ayat (3) ditentukan bahwa ada dua level jual beli dengan sistem pemasaran langsung yakni *single-level* dan *multi-level*. Sistem penjualan langsung dengan hak distribusi eksklusif hanya bisa dipasarkan oleh penjual resmi (anggota) (Pasal 8). Pelaku usaha multilevel dilarang menerapkan sistem skema piramida dalam pendistribusian barang (Pasal 9). MLM adalah sistem pemasaran melalui jaringan orang-orang yang dibangun secara berjenjang (*upline* dan *downline*) dengan memposisikan anggota (mitra) sebagai pelanggan perusahaan sekaligus, dengan keuntungan berdasarkan banyaknya jaringan yang produktif dan target keuntungan tinggi yang dicapai. MLM umumnya merupakan akad jual beli berjenjang karena ia menjual sebuah produk barang atau jasa dengan memanfaatkan penjualan secara langsung melalui pembeli sebagai mitra sekaligus sehingga penjualan lebih mudah mencapai target. Istilah lain MLM disebut juga *Network Marketing*, *Multi Generation Marketing* dan *Uni Level Marketing*. Belakangan, bentuk penjualan produk MLM ada yang berupa lisensi merek dengan standar tertentu sebagai keunggulan. Umumnya, lisensi merek yang dijual sudah terdaftar secara resmi sehingga memiliki hak proteksi secara hukum.

Adapun ciri-ciri khusus MLM yang membedakannya dengan sistem pemasaran lain, diantaranya: terdapatnya banyak jenjang atau level, melakukan perekrutan anggota baru, penjualan produk, terdapat sistem pelatihan, serta adanya sistem komisi atau bonus untuk tiap jenjangnya. Suatu yang khas dari MLM adalah adanya sistem penjenjangan atau tingkatan untuk setiap distributor yang bergabung, sesuai dengan

prestasinya. Seperti halnya meniti karier, bisnis ini dimulai dari tingkat yang paling bawah, menjalaninya langkah demi langkah, hingga ia berhasil naik peringkat dan terus naik peringkat. Setiap distributor yang mampu merekrut beberapa *downline*, secara otomatis peringkatnya akan naik. Jika ia mampu membina *downline*-nya untuk melakukan hal serupa peringkatnya akan terus menanjak sesuai dengan bertambahnya jaringan. Inilah yang dimaksud dengan pertumbuhan eksponensial.

Dalam fatwa MUI Nomor. 75/DSN MUI/VII/2009, dikenal istilah Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). PLBS adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usahanya secara berturut-turut. Penjualan yang dimaksudkan adalah penjualan yang berbasis syariah. PLBS tidak mengandung kegiatan *money game*. *Money game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan atau pendaftaran mitra usaha yang baru atau bergabung dan bukan dari hasil penjualan produk, namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggungjawabkan.

Berdasarkan fatwa tersebut sebuah perusahaan PLBS dianggap halal dan tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah, baik dalam produk yang dijual maupun operasionalnya, apabila memenuhi 12 poin seperti yang ditetapkan dalam fatwa di bawah ini.

1. Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.
2. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.
3. Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
4. Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan atau produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.
5. Konsumen adalah pihak pemakai barang dan atau jasa, dan tidak untuk diperdagangkan.

6. Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa.
7. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
8. *Ighra'* adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan halal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.
9. *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 dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.
10. *Excessive mark-up* adalah batas marjin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.
11. *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLBS yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
12. Mitra usaha *stockist* adalah pengecer *retailer* yang menjual memasarkan produk-produk penjualan langsung.

Ketentuan-ketentuan dalam fatwa No: 75/DSNMUI/VII/2009 yang wajib dilakukan oleh PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) adalah sebagai berikut:

1. Adanya objek transaksi riil yang diperjual belikan berupa barang atau produk jasa.
2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.
3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar, maysir, dharar, dzulm*, maksiat, dan riba.
4. Tidak ada kenaikan harga atau biaya yang berlebihan (*excessive markup*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh.
5. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran

maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS. Dalam hal menetapkan nilai-nilai insentif haruslah adil dan sesuai dengan kemampuan kerjanya. Bonus seorang *upline* tidak boleh mengurangi hak *downline*-nya, sehingga tidak ada yang didzalimi.

6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.
7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.
8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *igbra'*.
9. Tidak ada eksploitasi atau ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.
10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan secara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan Aqidah, Syariah, dan Akhlak Mulia, seperti Syirik, Kultus, Maksiat.
11. Setiap mitrausaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.
12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

Ketentuan akad-akad yang digunakan dalam PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah adalah Akad Ba'i Murabahah yang merujuk pada substansi Fatwa No: 4/DSNMUI/IV/2000 tentang Murabahah, Fatwa No: 16/DSNMUI/IX/2000 tentang Diskon dalam Murabahah. Jual beli Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak. Dalam jual beli Murabahah penjual harus memberi tahu harga produk yang dijualbelikan dan menentukan suatu tingkatan keuntungan sebagai tambahannya. Syarat dan rukun Murabahah sebagai berikut :

1. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
2. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
3. Kontrak harus bebas dari riba.

4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli apabila ada barang yang rusak atas barang sesudah pembelian.
5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian.

Dari uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa PLBS atau dalam bisnis konvensional disebut dengan MLM merupakan salah satu jenis akad jual beli dengan sistem marketing berjenjang dimana dalam Islam dibolehkan. Kebolehan akad jual beli berjenjang itu berdasarkan Fatwa DSN MUI disyaratkan sebagai berikut:

6. Jelas objek akadnya dan tidak mengandung sifat yang diharamkan.
7. Tidak memparktikkan *money game* yang mengandung unsur riba.
8. Bisnis itu tidak menghalangi seseorang dalam menunaikan ibadah wajib.
9. Ada prestasi kongkret yang dihasilkan untuk menentukan *reward* atau bonus yang diterima.
10. Tidak mengandung unsur *garar, maysir, dharar, dzulm*, maksiat, riba.
11. *Reward* yang diterima *upline* tidak boleh mengandung unsur eksploitasi *downline* yang pasif.
12. *Share* keuntungan semata-mata hasil dari produk penjualan bukan uang penyertaan keanggotaan.

Larangan praktik bisnis MLM umumnya disebabkan persoalan etik bisnis yang dilanggar yakni eksplotasi *upline* terhadap *downline* yang disebutkan dengan sistem *money game*. Islam sangat keras melarang itu karena unsur riba yang terdapat di dalamnya.

Menurut bahasa, riba memiliki beberapa pengertian, yaitu “bertambah” karena salah satu perbuatan *riba* adalah meminta tambahan dari sesuatu yang dihutangkan. “Berkembang,” berbunga, karena salah satu perbuatan *riba* adalah membungakan harta atau uang atau yang lainnya yang dipinjam kepada orang lain.

Sedangkan menurut istilah, yang dimaksud dengan *riba* dalam istilah hukum Islam, *riba* berarti tambahan baik berupa tunai, benda maupun jasa yang mengharuskan pihak pinjaman untuk membayar selain jumlah uang yang dipinjamkan kepada pihak yang meminjamkan pada hari jatuh waktu mengembalikan uang pinjaman itu.

Adapun *riba* menurut ulama Hanafiyah adalah tambahan pada harta pengganti dalam pertukaran harta dengan harta. Yusuf Al-Qaradhawi dalam pengertian riba mengatakan bahwa sesungguhnya pegangan ahli-ahli fiqh dalam membuat batasan pengertian riba adalah nash (teks) Al-Qur’an itu sendiri. Allah telah berfirman, “*Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba*”(QS. Al-Baqarah: 275).

Terdapat macam-macam riba dalam Islam. *Riba fadhli* adalah tukar

menukar atau jual beli antara dua buah barang yang sama jenisnya, namun tidak sama ukurannya yang disyaratkan oleh orang yang menukarnya, atau jual beli yang mengandung unsur *riba* pada barang yang sejenis dengan adanya tambahan pada salah satu benda tersebut. Supaya tukar-menukar barang tidak termasuk *riba*, maka harus ada tiga syarat yaitu:

- a. Barang yang ditukarkan tersebut harus sama
- b. Timbangan atau takarannya harus sama
- c. Serah terima dilakukan pada saat itu juga.

Riba nasi'ah yaitu tukar-menukar dua barang yang sejenis maupun yang tidak sejenis namun dipersyaratkan lebih oleh penjual dengan waktu yang dilambatkan. Menurut ulama Hanafiyah, *riba nasi'ah* adalah memberikan kelebihan terhadap pembayaran dari yang ditanggihkan, memberikan kelebihan pada benda dibanding untung pada benda yang ditakar atau yang ditimbang yang berbeda jenis atau selain yang ditakar dan ditimbang yang sama jenisnya.

Riba Yad yaitu menjual barang ribawi dengan cara tidak saling menyerah-terimakan. *Riba Yad*, yaitu berpisah dari tempat sebelum ditimbang dan diterima. Jual beli semacam ini tidak dibolehkan, sebab jual beli masih dalam ikatan pihak pertama.

Riba Qardh, yaitu meminjamkan sesuatu dengan syarat ada keuntungan atau tambahan bagi orang yang meminjami/mempiutang. Menurut mazhab Imam Syafi'i, *Riba Qardlu* adalah orang yang menghutangkan mensyaratkan manfaat kepada orang yang menghutangnya, baik merupakan *ziadah* (tambahan) dari pokok hutangnya maupun tidak, serta syarat manfaat tersebut disebutkan pada saat transaksi (*akad*).

Islam sangat tegas melarang *riba*, semata-mata demi melindungi kemaslahatan manusia, baik dari segi akhlaknya, masyarakatnya maupun perekonomiannya.

a. D. PayTren dalam Diskursus Ulama Penceramah dan Ulama Entrepreneur
D.1. Ada Riba di balik PLBS PayTren?

Kendatipun PayTren telah mengantongi sertifikat halal dari DSN Majelis Ulama Indonesia (MUI) No. 010.57.01/DSN-MUI/VIII/2017 namun manifestasinya tidak luput dari sorotan Ulama Penceramah. Dalam pandangan DR. Erwandi Tarmidzi MA, dalam ceramahnya via youtube bahwa PayTren hukumnya haram. Beberapa argumentasi hukum yang ia

kemukakan. Pertama, transaksi PayTren adalah transaksi uang dengan uang dengan jumlah yang berbeda. Kedua, keikutsertaan (kemitraan) PayTren paling murah Rp. 3500.000,- sementara produk yang sama dari perusahaan lain gratis. Ketiga, PayTren memberi iming-iming (kamuflesi) pada level I bonus seratus juta rupiah, level II bonus dua ratus juta, level III bonus lima ratus juta, dan seterusnya. Jika PayTren dapat membayar iming-iming yang dijanjikan maka ia telah membayar dengan jumlah yang tidak sama. Sistem bisnis demikian, menurutnya, ada unsur riba *fadh* dan *nasi'a*. Dalam akad bisnis Rasulullah mensyaratkan pembayaran tunai dengan sama nominalnya. Di samping riba juga terdapat unsur judi (*maysir*) dimana di dalamnya ada unsur spekulasi mendapatkan keuntungan. Cara seperti itu, menurut Tarmidzi, praktik bisnis PayTren sama dengan praktik MLM. Dalam disertasi Husein Nasroni “al taswiq wattijari fi al-Islami,” sebagaimana dikutip Tarmidji bahwa semua bonus yang dijanjikan MLM pada paraktiknya kesempatan yang diberikan hanya 4%. Jika ia memberikan bonus itu 100%, dapat dipastikan MLM itu bangkrut. Dengan demikian, bisnis PayTren adalah bisnis pembodohan.

Dalam pandangan Abdul Somad, dalam pengajian yang diundu di youtube, tegas disinggung bahwa Yusuf Mansur dan Aa Gym memiliki usaha MLM. Dalam jawaban Somad, ketika ditanya salah seorang jama'ah terkait MLM secara umum,

“Bila bapak setor tiga juta, maka akan berangkat umrah, dalam sekian bulan jika bisa ngajak tiga orang akan menjadi tiga puluh, bisa mengajak sepuluh orang akan mendapat tiga puluh juta, bisa mengajak tiga puluh orang akan menjadi tiga ratus juta, bisa mengajak seribu orang akan menjadi tiga milyar, bisa mengajak tiga ribu orang akan menjadi tiga triliun, dan anda akan punya pesawat, namun ia tidak jelaskan jika tidak dapat pengikut satupun uang tiga juta itu kemana?” Itu masalahnya, tegas Somad. Menurutnya, “jika uang itu tidak kembali maka uang itu terkumpul dan ia putar-putarkan. Ia tidak investasi tapi hanya memutar uang-uang yang disetor itu saja. Salah putar, lari dia!”

Dari gambaran itu Somad ingin mengatakan bahwa dalam praktik MLM ada unsur tipu-tipu, *gharar*; ada *gambling*, judi, *dhul* atau aniaya. Jika dalam sebuah akad terdapat unsur demikian maka tidak bisa dibenarkan.

Kemudian salah seorang jama'ah menanyakan praktik bisnis MLM, “Pak Ustadz, saya ikut program ini punya ustazd al-Mukarram pulan!” Lalu dijawab Somad, “Duit awalnya jika tidak bisa ngajak, balik tidak! Balik pak Ustadz. Ya tidak apa-apa,” jawab Somad. Somad membacakan pertanyaannya jama'ah, “bagaimana hukum PayTren, baru-

baru ini MUI mengeluarkan fatwa halal.” Kalau MUI sudah mengeluarkan fatwa, maka pakailah fatwa MUI. Selesai!” demikian tegas Somad. Dalam jawaban itu, status PayTren menurut Somad mengacu pada sertifikat yang dikeluarkan oleh DSN MUI. Namun ulasan sebelumnya terkait MLM, ia mengatakan bahwa jika bonus yang dijanjikan berasal dari putaran setoran anggota bukan dari kerja produktif dan keuntungan yang diperoleh dibagikan juga pada yang pasif (*downline*) maka akad penjualan berjenjang syariah itu sah. Sebaliknya, jika anggota yang pasif tidak mendapat kembalian uang yang disetor, dan bonus bersifat spekulatif, maka terdapat unsur riba yang dapat membuat cacat akad bahkan batal.

Menurut Abu Zaydan Lc, dalam mimbar tanya jawab *online* dengan jama’ah, ia mengatakan bahwa MLM, PayTren, K-Lin, akad yang dilakukan oleh distributor dan mediator adalah orang yang sama dan mendapat fee dari perusahaan. Jika ia mediator, kata Rasulullah, “calo di atas calo tidak boleh.” Pertanyaannya, *upline* biasanya mempunyai *downline* demikian banyak, apakah *downline* step satu pernah bertemu dengan *step* lima, tidak! *Downline* step 5 tidak ketemu dengan *upline*, kenapa *upline* dapat?” Jika demikian, menurut Zaydan, “hukumnya tidak boleh atau haram.” Zaydan menambahkan, “yang boleh jika calo berjama’ah, duitnya dibagi sama, karena sama-sama kerja. Ini tidak pernah ketemu tapi dia dapat limpahan rejeki.” Kemudian Zaydan menambahkan, “membeli barang bukan karena kebutuhannya, tapi mengejar bonus, iming-iming ini tidak boleh. Memang produknya semua halal, tapi untuk menilai transaksi itu benar atau tidak, tidak cukup dari produknya. Akan tetapi lihat juga prosesnya.” Dari uraian Zaydan dapat disimpulkan bahwa praktik bisnis PLBS Paytren sama dengan MLM. Terdapat percampuran akad antara distributor dan mediator (*upline-downline*) yang seharusnya itu dipisah untuk menentukan pembagian prestasinya. Kedua, unsur *gharar* yang tidak bisa dihindari karena antara *upline* dan *downline* yang kerap tidak saling kenal sementara bonus dibagi kepada *upline* yang pasif dan *downline* yang bekerja aktif hanya mendapatkan bonus di bawah *upline*.

Sementara menurut Khalid Basalamah, MLM itu sesuatu yang *subhat* dan banyak *gharar*-nya. Tidak ada hak seseorang secara syar’i atas hak orang lain yang bekerja dari jaringan di dalamnya. Seseorang dapat untung tanpa pernah ketemu hanya memanfaatkan jaringan saja. Dalam kesempatan tanya jawab, Basalamah mengatakan,

“saya pengalaman, mantan *master trainer* di dalamnya, saya telusuri syariah di dalamnya ternyata masalah, *subhat*, dijanjikan iming-iming agar tercapai target tertentu. Bagaimana caranya seorang sudah zuhud? Kalau sudah masuk, susah untuk keluarnya. Saya pernah mengalami secara kejiwaan merasa yang paling besar dan

menganggap yang lain kecil. Berapa orang yang sukses, dan mereka yang dianggap berhasil bukan berhasil yang sebenarnya melainkan mereka ahli trainer yang diberi mobil untuk menunjuk kepada yang lain berhasil. Ini ada unsur kebohongan dan masalah di mana-mana. Saran saya, hindari MLM, bisnis yang biasa saja yang tidak ada unsur *subhat*-nya.”

Menurut Ammi Nur Baits dalam beberapa kesempatan tanya jawab soal MLM termasuk PayTren,

“Apapun namanya hakekatnya sama yakni MLM, ada struktur piramida, ada *upline* dan *downline*. Nama tidak mengubah hakekat. *Network marketing* atau apapun secara umum disebut MLM. Perlu bedakan produk dan sistem. Produknya halal, bisa dipasarkan baik secara biasa maupun MLM. Produknya halal tetap halal. Jangan terkecoh karena beda produk dengan sistemnya. MUI memberi fatwa produknya, bagaimana dengan sistemnya? MLM selalu menggunakan skema piramida dimana *downline* lebih banyak ketimbang *upline*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa skema MLM yang dapat untung tidak lebih dari 10% anggota memberinya, bahkan tidak lebih dari 4%, sehingga sebagian besar keuntungan hanya dikuasai yang di atas. Mereka yang di bawah lebih banyak yang bekerja keras, modal, dan orang. Karenanya MLM tidak memiliki ketahanan terhadap pasar (relatif, tidak bertahan lama). Rata-rata MLM seperti itu, dan produsennya tutup. Sebagian besar produksi MLM, biaya produksi sangat murah. Kenapa orang banyak beli? Karena selisihnya itu sebagian besar motivasinya untuk dapat bonus.”

Dalam ruang konsultasi Syariah.com sesi 01 Ustadz Ammi Nur Baits menjelaskan salah satu yang menyebabkan transaksi terlarang adalah adanya unsur *gharar*. Beberapa sumber yang dijadikan rujukan adalah Hadits dari Abu Rurairah ra., menyatakan “sesungguhnya Nabi saw., melarang jual-beli *gharar*.” (HR. Muslim). Adapun yang dimaksud *gharar* menurutnya, sebagaimana dijelaskan dalam Syaikhul Islam dalam al-Qawaid an-Nuraniyah, “*Gharar* adalah jual beli yang tidak jelas konsekuensinya.” Dalam ceramahnya (tertulis online) ia juga menambahkan bahwa “inti dari *gharar* adalah adanya jahalah (ketidakjelasan) yang menyebabkan adanya *mukhabharah* (spekulasi, untung-untungan), baik pada barang maupun harga barang.” Menurutnya, *gharar* mirip dengan judi. Hakekatnya sama yakni sama-sama tidak jelas. Bedanya, kalau judi dilakukan dalam permainan, sementara *gharar* dalam transaksi. Pandangan ini ia pertegas dengan mengutip QS. al-Maidah ayat

(90-91).

Dalam telaah historisnya ustadz Ammi Nur Baits menyebutkan, ada tiga transaksi yakni *ba'i al-hasba*, *ba'i al-munabadzah*, dan *ba'i al-mulamasah*, dimana semuanya dilarang oleh Rasulullah karena mengandung unsur *gharar* (untung-untungan, spekulasi yang bisa untung di satu pihak dan rugi dipihak yang lain) yang besar. Ketentuan ini dijelaskan dalam hadits riwayat Abu Hurairah ra., "Rasulullah saw., melarang jual beli *gharar* dan jual beli *al-hasbah*."

Berdasarkan uraian tersebut, ustadz Ammi Nur Baits menyimpulkan bahwa ada 2 unsur yang menyebabkan *gharar* dilarang dalam transaksi,

1. Adanya ketidakjelasan dalam objek akad. Pembeli hanya mendapat peluang, yang itu bisa terjadi dan bisa tidak terjadi.
2. Di sana ada pihak yang mendapat keuntungan dalam akad, di atas kerugian orang lain (lawan akadnya) sehingga ketika transaksi dilakukan, bisa dipastikan satu pihak mendapat keuntungan sementara pihak yang satu dirugikan.

Menurutnya, ramainya ulama menolak MLM bukan karena produknya akan tetapi pada soal ketidakadilan struktur relasi *upline* dan *downline*. Produk bukan tujuan utama dalam sistem ini, melainkan peluang *fee* besar yang akan didapat. Menurut ustadz Ammi, dalam kaedah fikih muamalah "niat dalam akad itu diperhitungkan." Ibnu Qoyim sebagaimana dikutip ustadz Ammi menjelaskan bahwa "Kaidah dalam syariah yang tidak boleh ditiadakan, bahwa tujuan dan keyakinan itu ternilai dalam aktivitas muamalah dan transaksi... maksud, niat, dan keyakinan menentukan status halal dan haram, sah dan tidak sah, dinilai taat atau maksiat." Artinya, hukum suatu akad juga dipengaruhi tujuan dan maksud pelaku.

Dari uraian di atas ustadz Ammi Nur Baits menyimpulkan unsur *gharar* MLM mencakup:

1. Tidak ada produk riil yang dijual;
2. Tujuan transaksi hanya mendapatkan poin.
3. Apa yang dibayar hanya diganti untuk mendapatkan peluang.

Dalam ulasannya, ustadz Ammi Nur Baits menyinggung bisnis Flexter yang berkembang sepuluh tahun ini. Bisnis Flexter adalah sebuah bisnis jasa aplikasi pembayaran (*online payment*) dengan sistem berjenjang. Siapa yang bisa mereferensikan *downline*, ia mendapat *fee*. Bisnis Flexter melakukan berbagai transaksi pembayaran secara *online* seperti pembayaran listrik, rekening listrik, cicilan kredit, pulsa, deposit transportasi *online*, e-

commerce, dan lain sebagainya. Bisnis ini sangat diminati di era digital yang membutuhkan sistem secara cepat, mudah, dan murah. Dalam sehari member yang bergabung bisa 1000 orang. Namun menurut ustadz Ammi, bisnis ini tidak bertahan lama. Ketika mengalami titik jenuh (saturasi), bisnis ini ambruk. Ketika ambruk, *downline*-lah yang mengalami risiko terbesar karena ia belum bisa menikmati iming-iming yang dijanjikan dalam target poin.

D.2. Memanfaat Peluang MLM secara Islami?

Berbeda dengan Ulama Penceramah, bagi Ulama (Penceramah) yang bergelut di dunia Entrepreneur seperti Yusuf Mansur dan Aa Gym, MLM dibaca dari sisi yang berbeda. Dalam kaca mata Yusuf Mansur, PayTren yang ia dirikan adalah sebagai *miracle* yang muncul (gagasan) dari hasil pengamatan dan penglihatan dari realitas bisnis yang ada sehingga berkembang menjadi sebuah bisnis. Lebih jelasnya ia tuturkan,

“PayTren dari hasil sebuah pengamatan di media, “ayoo gesek sebanyak-banyak kartu X, menangkan rumah, mobil.” Saya melihat itu belum nyampek juga ilmunya. Lalu QS. ar-Rohman menyuruh kita melihat-lihat, mengamati, memperhatikan agar ini menjadi informasi, yang Insya Allah suatu saat nanti yang nol ini menjadi informasi sehingga menjadi 1, 2, hingga 6 dan seterusnya. Ayo gesek sebanyak-banyaknya. Ada apa di balik gesek-gesekan itu lalu saya lihat lagi iklan TV, majalah, radio, ada iklan satu bank yang iklannya ada angin besar ini keluar mobil, rumah, ke luar negeri, ada tulisan di bawahnya lipatkan saldo Anda. Lalu saya lihat, dan tiba-tiba berganti tahun keluarkan lagi iklan ini dengan *genre* yang hampir sama....sebagai hadiah. Tapi tulisannya tidak tingkatkan saldo, tapi tulisannya adalah tingkatkan transaksi. Saya mikir terus dan pengetahuan saya sudah nol koma lima ini. Saya mikir, kalo bank tingkatkan saldo itu wajar. Iklan, tingkatkan transaksi itu ternyata listrik, air, tol, pendidikan, bayar kredit, segala tetek bengek itu. Saya mikir, apa bsis di belakang itu, ternyata bisnis transaksi. Tahun 2013, bisnis transaksi itu tiga ratus empat puluh triliun. Maka saya mikir, surat ar-Rahman, jadilah PayTren (tingkatkan transaksi, ada fee). Suatu saat saya keluar rumah lewat jalan tol, jembatan layang yang ke arah cawang dari tomang, ketika saya turun ada iklan gede dari bank, “kami hadir di hanphone, andorid Anda, siap melayani transaksi Anda 24 jam.” Saya banyak dapat informasi dari nol. Saya masuk pasar, keluar lagi, tujuh bulan

tidak dapat apa-apa. Dua tahun, tiga tahun, empat tahun, sampai tujuh tahun sudah punya kaki-kaki dan sudah menguasai pasar. Saya melakukan edukasi ekonomi kerakyatan, Indonesia berjamaah. saya kemudian melahirkan PayTren dan *miracle* dalam bentuk MLM.”

Kemudian Mansyur juga menjelaskan,

“Transaksi, jika punya uang satu juta, saya buat beli pulsa, tinggal sembilan ratus ribu rupiah, saya beli pulsa istri, tinggal delapan ratus ribu rupiah, saya beli pulsa listrik tiga ratus ribu rupiah, sisa lima ratus ribu rupiah, ngirim ke adik dua ratus ribu rupiah, sisa tinggal tiga ratus ribu rupiah. Anda melakukan transaksi empat kali. Jika Anda mengambil tunai tiga ratus ribu rupiah, di ATM tertulis saldo Anda tidak mencukupi. Dimana sisanya? Sisanya jika diakumulasi bisa triliunan. Kenapa tidak beli pulsa ke saya? Kalo Anda beli ke yang lain, Anda dapat bonus, ke saya juga dapat! Ke saya, Anda tidak hanya dapat *cashback*, tapi dapat komisi informasi. Tambah kenceng saya ngeluarin PayTren. Bisnis-bisnis transaksi banyak yang melakukan, rame sekali swalayan, supermarket main transaksi juga. Di supermarket, orang datang saja tidak dimarahin. Saya merhatiin, ini dianjurkan dalam surat Qoof mulai dari ayat 6-10. Supaya ada diferensiasinya apa? Saya punya pelatihan, jika Anda sudah menjadi mitra PayTren. Multilevel boleh, asal tidak ada *money game*. Kalo Anda ingin dapat komisi ya tingkatkan transaksi bisnismu. Ke PayTren Anda dapat *cashback*, dan sebanyak-banyak orang juga bisa dapat.”

Dari uraian di atas, Yusuf Mansyur melihat perkembangan bisnis jasa *e-payment* atau Flexter yang dilakukan oleh dunia perbankan atau retail dengan bekerjasama dengan jasa telekomunikasi harus dimanfaatkan oleh umat Islam dan menguntungkan umat Islam sebagai mayoritas. Dengan bisnis ini, bonus akan didapat oleh siapapun dari transaksi yang terus dimaksimalkan sehingga bonus yang didapat merupakan kerja produktif bukan spekulatif. Dalam bisnis Paytren, konsumen dan mitra dapat memberikan sisa saldonya dalam dompet sadakah dan infaq yang disediakan di fitur yang tersedia.

Sementara Aa Gym, yang juga pelaku *entrepreneur*, menjelaskan

“PayTren ini menguntungkan atau tidak, cirinya ada empat, yakni apakah PayTren bersaing untuk cari untung atau cari iman dan amal soleh? Yang tambah belanjanya atau amal solehnya?

Kedua, PayTren tambah dakwah, nilai tambah apa yang diperoleh? Ketiga, kualitas kesabaran semakin meningkat atau menurun? Sabar itu kemampuan mengendalikan diri. Lihat orang-orang yang tidak terkendali. Mata tidak terkendali jadi berzinah, mulutnya tidak terkendali, termasuk keinginannya tidak terkendali ia bisa mendholimi hak-hak orang lain. Seharusnya dengan bergabung dengan PayTren, kualitas pengendalian diri benar-benar prima. Tidak ada masalah rizeki yang banyak, masalah kalau diperbudak dengan rezeki yang banyak. Ingat PayTren bukan ingat untung tapi ingat Allah.”

Di tambahkan juga oleh Aa Gym,

“Kalau tiga juta member setiap pagi sedekah Rp. 2000, maka setiap pagi terkumpul enam milyar; 1 bulan, 180 milyar; 1 tahun, 2 triliun; bisa bangun rumah sakit gratis, bisa bikin sekolah gratis, berapa ribu dan juta orang bisa sekolah, bisa membantu *dhul’afa*. Keberuntungan kita apabila memberi keberuntungan bagi yang lain. “Khoirunnas Anfaahum Linnas” saya berbahagia, ada Ustadz Yusuf Mansur. Do’akan Yusuf Mansur lebih banyak air mata taubatnya, air mata syukurnya. Ada dua cara untuk menjadi kekasih Allah, yakni air mata taubat dan air mata syukur. Banyaklah menangisi pertolongan Allah. Tidak ada yang membuat semua ini mudah kecuali pertolongan Allah semata. Jangan pernah merasa berjasa, karena semua ini hanya jasa Allah swt.”

Dari uraian Aa Gym dapat terlihat sebagai sesama *entrepreneur* melihat MLM bukan hitam putih melainkan meletakkannya ke dalam spirit Islami dengan memberikan banyak manfaat pada kemaslahatan umat. Bisnis PayTren dapat menjadi sarana dakwah dengan melibatkan banyak orang dan memaksimalkan nilai bagi kemaslahatan banyak orang seperti membangun rumah sakit, perobatan gratis dan pembangunan sekolah untuk sekolah gratis. Aa Gym menekankan pada spiritnya bahwa bisnis itu harus bisa lebih mendekatkan pada keimanan dan syukur. Aa Gym tidak menyinggung soal fikih sistem transaksi sebagaimana diperdebatkan di atas.

Dari uraian di atas dapat dipetakan diskursus riba PayTren di antara ulama penceramah dan ulama entrepreneur dilatarbelakangi beberapa alasan sebagai berikut:

Ulama Penceramah	Ulama Entrepreneur
1. Dilatari pandangan tekstualis dan generalis (MLM).	1. Dilatari kebutuhan bisnis sehingga pragmatis

<p>2. Pertukaran uang dengan barang atau uang dengan uang yang tidak sama (<i>money game</i>) (riba ada tambahan) adalah riba dan haram.</p>	<p>2. Tambahan yang diterima berupa <i>cashback</i> (<i>share</i> keuntungan dari transaksi <i>online payment</i>, mitra-mitra bisnis yang bergabung dan bertransaksi).—prestasinya kongkret berupa jasa bukan akumulasi modal penyertaan.</p>
<p>3. Menjadi Peserta harus membeli lisensi PayTren (Rp. 375.000) dan jika pasif dan keluar dari anggota uang tidak kembali. Sementara di tempat lain aplikasi ini gratis. Jika uang peserta pasif tidak kembali berarti bonus yang diputar berasal dari uang peserta bukan produksi.</p>	<p>3. Membeli lisensi itu sah sebagaimana diatur dalam UU HKI, dan akad seumur hidup dibolehkan sehingga dana penyertaan anggota tetap menjadi sah pula.</p>
<p>4. Menggeser tujuan transaksi bukan membeli karena butuh melainkan untuk mengumpulkan poin (<i>iming-iming</i> bonus).</p>	<p>4. Penetapan <i>reward</i> atau poin sesuai prestasi dan dalam rangka meningkatkan prestasi (sejalan dengan prinsip berlomba-lomba dalam kebaikan, kerelaan, dan transparan/ adil).</p>
<p>5. Mengandung praktik <i>gharar</i>, <i>dhulm</i>, dan <i>maysir</i></p>	<p>5. Niat bisnis adalah memperkuat ekonomi umat Islam, mandiri, dan jelas. (memanfaatkan peluang)</p>
<p>6. Mengandung tipu muslihat dalam promosi dan penerima <i>reward</i> hanya untuk memikat masyarakat untuk bergabung.</p>	<p>6. Mereka yang bergabung berkontribusi kongkret dan mendapat <i>reward</i> dari jejaring yang dibentuk dan perluasan produksi jasa. (sarana motivasi)</p>
<p>7. Apa yang dibayar sesungguhnya hanya diberi mendapatkan peluang (spekulatif).</p>	<p>7. Apa yang dibayar secara akumulatif, mendapatkan <i>cashback</i>.</p>

Adapun *Legal Reason* yang dibangun dari perbedaan pandangan dua kelompok ulama tersebut adalah sebagai berikut:

ULAMA PENCERAMAH ULAMA ENTREPRENEUR

- | | |
|--|---|
| <p>1. Akad PayTren cacat, kendatipun objeknya halal namun skema piramida penjualan mengandung relasi (<i>upline</i> dan <i>downline</i>) yang tidak jelas dan eksploitatif.</p> <p>2. Orientasi akad bukan kebutuhan melainkan poin sehingga menggeser nilai akad.</p> <p>3. Mengandung unsur <i>gharar</i>, <i>maysir</i>, <i>dbulm</i>, <i>ribawi</i>.</p> | <p>1. Akadnya penjualan lisensi Paytren berupa aplikasi <i>online payment</i> atau <i>flexter</i> dengan share keuntungan dalam bentuk <i>cashback</i> adalah sah.</p> <p>2. Orientasi akad memberikan pelayanan transaksi dengan mudah, cepat, aman, dan <i>unlimited</i> dan menguntungkan (<i>cashback</i>).</p> <p>3. Ada prestasinya kongkret yang dihasilkan yakni jasa layanan yang luas dan aktif bukan dari dana penyertaan anggota.</p> |
|--|---|

Beberapa alasan mendasar klem kesyariaahan PayTren sebagai berikut:

1. Memanfaatkan peluang seperti halnya yang dilakukan lembaga perbankan konvensional melalui layanan *online payment*.
2. Jika pada lembaga perbankan konsumen tidak mendapatkan keuntungan, justru dipotong saldonya, PayTren justru memberi *cashback* dari setiap transaksi.
3. Ada prestasi kongkret dari *reward* yang diberikan yakni jasa layanan *online* yang mudah, cepat, murah, dan menguntungkan.
4. Tidak melakukan *money game* karena ada prestasi kongkret berupa jasa.
5. Perhitungan *reward* dari kemitraan Paytren yang memanfaatkan jasa.
6. Ada *share* dalam bentuk amal: Sadaqah, Infak, dan Zakat.

Namun demikian, di tengah diskursus tersebut jika dianalisis dari poin-poin atau 12 unsur syariah kontrak PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah) fatwa DSN MUI No: 75/DSNMUI/VII/2009, ada beberapa hal yang patut dipertimbangkan kesyariaahan PayTren. Beberapa hal tersebut:

1. Ketidakjelasan (*gharar*) akad seumur hidup yang mengakibatkan pihak yang mundur dari akad tidak dapat menarik dana penyertaan anggota (jadi tetap dihitung anggota kecuali meninggal dunia). Baik pihak yang pasif maupun yang mundur sesungguhnya tidak mendapat keuntungan dari PLBS PayTren. Akad seumur hidup ini dapat menjadi modus akumulasi keuntungan dari dana penyertaan sehingga menggeser orientasi dari prestasi kongkret kepada akumulasi dana penyertaan anggota yang nantinya akan dishare dengan iming-iming bonus (*maysir*). Dalam setiap mendapatkan mitra baru, paytren memberi komisi sebesar Rp. 75.000,- kepada anggota yang merekrut. Hal ini tidak sesuai dengan ketentuan komisi sebagaimana diatur dalam poin 6 fatwa DSN MUI, bahwa komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa. Praktik seperti samahalnya dengan *money game*.
2. *Cashback* dan *bonus* adalah istilah yang sama dalam paytren yang diberikan dalam rangka sharing keuntungan. Namun bagaimana pembagiannya dengan mereka yang pasif? Tampaknya hal ini tidak jelas, bahkan tidak ada. Bagaimana perputaran sistem keuntungan secara keseluruhan, tidak diketahui dengan jelas sehingga pembagian komisi-komisi (penjualan langsung, *leadership*, generasi penjualan langsung, generasi *leadership*, dan *reward* berupa barang) darimana tidak diketahui dengan pasti. Sistem ini tetap mengandung *gharar*, ketidakadilan.
3. Penentuan bonus dan yang mendapatkan komisi dan *reward* tidak jelas. Kendatipun ada perhitungan, namun dalam praktiknya siapa-siapa yang mendapatkan *reward* tidak diketahui dengan pasti. Juga bagaimana *share* itu dilakukan. Keuntungan *upline* dan *downline* yang pasif dari *downline* yang aktif, tidak diketahui dengan pasti.
4. Tidak dapat dipungkiri, praktik bisnis seperti ini selalu menjebak seseorang untuk berorientasi pada komisi dan *reward* sehingga tidak sedikit cara mendapatkan mitra bisnis dengan membandingkan dan menjelek-jelekan produk yang lain. Cara seperti ini tidak sehat, bisa mengundang kebohongan, dan membuka ruang perselisihan. Misal di dalam Paytren Anda bisa beramal berupa sadakah, plus ibadah dan pahala, sementara di tempat lain tidak.

Penutup

Dari uraian di atas dapat diketahui bahwa di mata Ulama

Penceramah sebagaimana disebutkan di atas yakni DR. Erwandi Tarmidzi MA, Abdul Somad, Abu Zaydan Lc, Khalid Basalamah, dan Ammi Nur Baits tegas menyebutkan keharaman PayTren sebagai penjualan jasa *online payment* atau *flexter* dengan sistem PLBS atau MLM. Keharaman itu sebagai berikut.

No.	Ulama Pencerama	Alasan Keharaman
1.	DR. Erwandi Tarmidzi MA	<ul style="list-style-type: none"> • Mengandung unsur riba (pertukaran barang dan uang yang tidak sama nilainya) • Mengandung unsur <i>gharar</i>, <i>maysir</i>, spekulatif (yang dijanjikan mendapat <i>reward</i> upline, belanja bukan karena butuh tapi kejar target).
1.	Abdul Somad	<ul style="list-style-type: none"> • Ada unsur tipu-tipu, <i>gharar</i>, dan <i>maysir</i> dalam keuntungan yang dijanjikan ke <i>downline</i>. • Membayar sebagai peserta sehingga keuntungannya bukan dari produksi real melainkan putaran dari kesertaan anggota. • Modal dari uang muka jika <i>downline</i> mundur atau keluar, tidak kembali (spekulasi, <i>subhat</i>, <i>money game</i>).
1.	Abu Zaydan Lc	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak boleh ada calo di atas calo. • <i>Upline</i> dan <i>downline</i> harus saling mengenal/ tahu/ bertemu. • <i>Upline</i> pasif tapi <i>reward</i> tinggi sementara <i>downline</i> yang harus aktif (eksploitasi).
1.	Khalid Basalamah	<ul style="list-style-type: none"> • Mengandung unsur <i>subhat</i> dan <i>gharar</i>. • Tidak transparan siapa upline yang di-<i>show</i> untuk menarik minat <i>downline</i>. • Siapa yang mendapat Reward (<i>upline</i>) tidak jelas dan berapa seharusnya.
1.	Ammi Nur Baits	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak ada produk riil yang dijual; • Tujuan transaksi hanya mendapatkan poin. • Apa yang dibayar hanya diganti untuk mendapatkan peluang

Sementara menurut Yusuf Mansur dan Aa Gym sebagai pelaku usaha MLM sendiri menegaskan keabsahannya secara syari'ah. Adapun alasan kesyariahan itu sebagai berikut.

No.	Ulama Entrepreneur	Alasan Syar'i
1.	Yusuf Mansur	<ul style="list-style-type: none"> • Memanfaatkan peluang seperti halnya yang dilakukan lembaga perbankan konvensional melalui layanan online payment. • Jika Lembaga perbankan konsumen tidak mendapatkan keuntungan, justru dipotong saldonya, PayTren justru memberi <i>cashback</i> dari setiap transaksi. • Ada prestasi kongkret dari <i>reward</i> yang diberikan yakni jasa layanan <i>online</i> yang mudah, cepat, murah, dan menguntungkan. • Tidak melakukan money game karena ada prestasi kongkret berupa jasa. • Perhitungan <i>reward</i> dari kemitraan Paytren yang memanfaatkan jasa.
2.	Aa Gym	<ul style="list-style-type: none"> • Menjalankan Paytren dengan niat ibadah dan beramal • Tidak mengenyampingkan kewajiban ibadah • Tidak lupa dan maksiat • Tidak Korup • Bekerja sama membangun ketahanan umat

Namun demikian terlepas dari perbedaan itu jika dikaji dan kaitkan dengan 12 ketentuan PLBS fatwa DSN MUI No: 75/DSNMUI/VII/2009, sistem PLBS PayTren tetap mengandung unsur *gharar* dan eksploitasi (riba); penyimpangan akad seumur hidup (dapat menjadi modus untuk menolak peserta menarik dana penyertaan anggota yang sekaligus mengakumulasi modal dari dana penyertaan (praktik *money game* (riba)), transaksi PayTren kerap dibungkus dengan kebohongan dan menjelek-jelekkan produk lain (menjual unsur ibadah sosial dan membandingkannya pada produk lain); dan menggeser orientasi akad (bukan pada barangnya tapi pada pengumpulan poinnya). Jadi, kendatipun secara formil Paytren telah mengantongi sertifikat halal namun materiilnya mengandung riba.

Daftar Pustaka

Sumber Buku:

- Weber, Max, *The Theory of Social and Economic Organization*, edited by Talcott Parsons and translated by A.M. Handerson and Talcott Parsons, New York: Free Press, 1964.
- Turner, Jonathan H., *The Structure of Sociological Theory* (Sixth Edition). (USA: Wadsworth Publishing Company, 1998).
- Anwar, Syamsul, *Hukum Perjanjian Syariah: Studi tentang Teori Akad dalam Fiqih Muamalah* (Jakarta: Rajawali, 2010).
- Syafei, Rachmat, *Fiqih Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2001).
- Zuhaily, Al-Wahbah, *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu* (Damaskus: Dar al-Fikr, 2005).
- Sa'di, Abdurrahman as- dkk, *Fiqih Jual Beli: Panduan Praktis Bisnis Syariah* (terj.) (Jakarta: Senayan Publishing, 2008).
- Mardani, Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah (Jakarta: Kencana Prenadamedia, 2013).
- Karim, Adiwarmanto A., *Bank Islam dan Analisa Fiqih dan Keuangan*, cet. Ke-9 (Jakarta: Rajawali Press, 2013).
- Asymawi, *Filsafat Hukum Islam* (Yogyakarta: Teras, 2009).
- Antonio, Muhammad Syafi'i, *Mengenal MLM Syari'ah dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai dengan Pengelolannya* (Tangerang: Qultum Media, 2005).
- Suhendi, Hendi, *Fiqih Muamalah* (Jakarta : Rajawali Press, 2011).
- Ghazaly, Abdul Rahman, dkk, *Fiqih Muamalah* (Jakarta: Kencana Prenada Media, 2010).
- Syafe'i, Rahmat, *Fiqih Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2007).
- Effendi, Satria, *Ushul Fiqh*, diedit oleh Aminuddin Ya'qub, Nurul Irvan, dan Azharuddin Latif, cet. ke-2, (Jakarta: Penerbit Kencana, 2008).
- Syafe'i, Rahmat, *Fiqih Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2007).
- Rusyd, Ibnu, *Bidayatu'l Mujtahid*, terj. M.A. Abdurrahman, A. Haris Abdullah, Asy-Syifa, Smarang, 1990.
- Vogel, Frank E., Samuel L. Hayes, III, *Hukum Keuangan Islam Konsep, Teori*

dan Praktik, Terj. M. Sobirin Asnawi, et.al., Nusa Media, Bandung, 2007.

Rivai, Veithzal, *Islamic Marketing: Membangun dan Mengembangkan Bisnis dengan Praktik Marketing Rasulullah SAW*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012.

Sumber lain:

Efayanti, Indria Mukti, "Analisis Kelayakan Finansial Bisnis MLM sebagai Alternatif Berwirausaha: Studi Kasus Distributor Amway Indonesia dengan Sistem Network Twentyone," *Skripsi*, Institute Pertanian Bogor, 2006.

<https://bisnis.tempo.co/read/1050063/transaksi-bisnis-mlm-tembus-rp-1575-triliun/full&view=ok>.

<https://jurnal.staialhidayahbogor.ac.id/index.php/alt/article/download/168/166>.

<http://repo.iain-tulungagung.ac.id/4659/1/MLM%20Syariah%20B.Nur%20Aini%201.pdf>.

Rahmawaty, Anita, "Bisnis Multilevel Marketing dalam Perspektif Islam," *Equilibrium* vol. 2, no. 1, Juni 2014.

Agus, Marimin, "Bisnis Multilevel Marketim Dalam Pandangan Islam," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, vol. 02 no. 02 Juli 2016.

Rajamuddin, A, "Riba in Islamic Legal Thinking Perspective," *Internasional Journal of SocialSciences*, vol. 63, No. 1. Mei 2018.

Mugiyati, "Interpretasi Kontemporer tentang Riba dan Relevansinya dengan Bunga Bank," *Jurnal Al-Qanun* vol. 12, No. 2, Desember 2009.

Harun, "Riba Menurut Pemikiran M. Quraish Shihab (Tela'ah Illat Hukum Larangan Riba dalam Al-Quran)," *Jurnal Subuf* vol. 27, No. 1, Mei 2015.

https://id.wikipedia.org/wiki/Yusuf_Mansur.

<https://bio.or.id/biografi-yusuf-mansur/>.

<https://sites.google.com/view/ahmad-zunita>.

<https://www.treni.co.id/2018/12/10/peluncuran-logo-baru-dan-aplikasi->

[PayTren-5-17-pt-veritra-sentosa-internasional-PayTren/](https://sites.google.com/view/ahmad-zunita).

<https://sites.google.com/view/ahmad-zunita>.

[http://repo.iain-](http://repo.iain-tulungagung.ac.id/4659/1/MLM%20Syariah%20B.Nur%20Aini%201.pdf)

[tulungagung.ac.id/4659/1/MLM%20Syariah%20B.Nur%20Aini%201.pdf](http://repo.iain-tulungagung.ac.id/4659/1/MLM%20Syariah%20B.Nur%20Aini%201.pdf).

Rivai, M. Muhktar, "Pengaturan Waralaba di Indonesia: Perspektif Hukum Bisnis," *Jurnal Liquidity*, Vol. 1 No. 2. Juli-Desember 2012.

<http://badul.wordpress.com/hukum>

<https://www.youtube.com/watch?v=OkjnjM3zoNc>.

https://en.wikipedia.org/wiki/Abdul_Somad.

<https://anamuslim.org/tentang-kami/>.

https://id.wikipedia.org/wiki/Khalid_Basalamah.

<https://konsultasisyariah.com/29323-hukum-PayTren-bagian-01.html>.

<https://konsultasisyariah.com/29323-hukum-PayTren-bagian-01.html>.

<http://www.unhas.ac.id/rhiza/arsip/dakwah-lokal/Dokumen-Mas-Gigih/MLM.pdf>.