

PERNIAGAAN SECARA MULTI LEVEL MARKETING (MLM): SATU TINJAUAN DARI PERSPEKTIF SYARAK

Oleh:

Mohd Ramizu bin Abdullah¹

Abstrak

Pelbagai kaedah dan strategi pemasaran telah digunapakai oleh peniaga masa kini. Bermula dengan pemasaran secara konvensional hinggalah kepada kaedah pemasaran secara Multi Level Marketing (MLM). Apa yang penting kaedah pemasaran itu ialah satu proses perancangan dan pelaksanaan ke atas harga, promosi dan pengedaran terhadap barangan atau perkhidmatan supaya proses pertukaran dapat dilakukan yang mana akan memenuhi kepuasan individu dan mencapai objektif sesebuah syarikat. Multi Level Marketing telah mula berkembang di negara-negara barat khususnya di Amerika, serta merupakan salah satu strategi yang dianggap penting dalam pemasaran. Oleh kerana MLM semakin mendapat tempat dalam sistem perniagaan masa kini, artikel ini akan mengupas tentang perspektif syarak terhadapnya, dan seterusnya akan membuat penilaian sejauh mana ketepatan sistem MLM dengan sistem perniagaan yang dibenarkan oleh syarak.

PENDAHULUAN

Pada umumnya golongan yang terlibat dengan kaedah pemasaran *Multi Level Marketing* (MLM) ini bergerak secara sambilan sebagai pengedar atau menjadi ahli kepada mana-mana syarikat yang berkaitan. Mereka adalah terdiri daripada pelbagai latar belakang atau profesion, seperti suri rumah, jururawat, doktor, mahasiswa, pensyarah, pekerja swasta dan sebagainya. Sebahagian daripada mereka yang menjadi pengedar dan menjalankan perniagaan ini secara profesional atau sepenuh masa, telah berjaya meraih kejayaan dengan

¹ Mohd Ramizu bin Abdullah (MA), Pensyarah Jabatan Syariah, Kolej Islam Antarabangsa Sultan Ismail Petra (KIAS), Nilam Puri, Kota Bharu, Kelantan.

mendapatkan pelbagai bonus dan pendapatan lumayan. Akan tetapi tidak kurang juga yang gagal dan kemudiannya mengundurkan diri sebagai pengedar, sama ada kerana tidak bersungguh-sungguh dalam menjalankan perniagaan ini atau belum memahami cara kerja yang sebenar dalam MLM.

PERNIAGAAN MULTILEVEL MARKETING DAN HUBUNGANNYA DENGAN JUALAN LANGSUNG

Plan pemasaran mengikut kaedah *multilevel marketing* (MLM) adalah sebahagian daripada plan-plan pemasaran yang terbentuk di bawah konsep perniagaan yang dinamakan sebagai Jualan Langsung (*direct selling*). Justeru itu untuk mengatakan bahawa Jualan Langsung itu sebagai MLM adalah tidak tepat akan tetapi sebaliknya MLM itu sendiri sebenarnya sebahagian bentuk Jualan Langsung. Oleh itu sebelum memperkatakan dengan lebih lanjut mengenai MLM, adalah lebih baik diperjelaskan terlebih dahulu pengenalan ringkas mengenai perniagaan Jualan Langsung secara umum.

DEFINISI JUALAN LANGSUNG

Perkataan Jualan Langsung adalah terdiri daripada dua perkataan yang mana masing-masing mempunyai makna yang tersendiri dan apabila digabungkan membawa makna yang lain pula. Mengikut Kamus Dewan perkataan jualan adalah kata nama yang membawa erti barang-barang yang dijual atau dagangan². Manakala perkataan langsung pula bermaksud tidak berhenti-henti (perbualan dan lain-lain), tidak berantara, pantas atau terus³. Dan apabila digabungkan menjadi satu rangkai kata yang telah membawa maksud jualan suatu barang secara terus oleh pengedar kepada pengguna⁴.

² *Kamus Dewan edisi 4* (2010), Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka, h. 638.

³ *Ibid*, h. 886.

⁴ *Ibid*, h. 639.

Mengikut Persatuan Jualan Langsung (DSA)⁵ yang berpusat di New York perniagaan Jualan Langsung ini adalah penjualan produk pengguna atau perkhidmatan, orang kepada orang, jauh dari lokasi runcit tetap, dan dipasarkan melalui wakil jualan bebas yang kadang-kadang disebut sebagai perunding, pengedar atau sebagainya⁶.

KAEDAH-KAEDAH PEMASARAN JUALAN LANGSUNG DAN PERATURAN YANG BERKAITAN

Mengikut Kementerian Perdagangan Dalam Negeri, Koperasi Dan Kepenggunaan Malaysia (KPDNKK) menjelaskan terdapat tiga jenis plan pemasaran di bawah perniagaan jualan langsung ini⁷, iaitu :

- i- Berbilang Tingkat (*Multilevel Marketing Plan*) di mana syarikat akan mengambil atau melantik individu sebagai ahli atau pengedar untuk mengedar barangan syarikat. Ahli atau pengedar berkenaan pula akan melantik individu lain (*downline*) bagi membentuk rangkaianannya menjual barangan syarikat. Proses pengambilan ahli atau pengedar baru boleh diteruskan sehingga satu peringkat yang munasabah. Setiap ahli atau pengedar akan mendapat komisen, bonus atau insentif daripada jualan peribadi dan jualan ahli atau pengedar di bawah rangkaianannya (*over-riding bonus*).
- ii- Satu Tingkat (*Single level Marketing Plan*) di mana syarikat akan melantik wakil jualan atau agen jualan dan membayar gaji atau komisen atau gabungan gaji dan komisen atas jumlah jualan yang dibuat dan wakil jualan atau agen jualan berkenaan tidak dibenarkan untuk melantik atau menaja wakil jualan atau agen jualan yang lain.

⁵ DSA adalah persatuan perdagangan negara daripada firma terkemuka yang mengeluarkan dan mengedarkan barangan dan perkhidmatan yang dijual secara langsung kepada pengguna yang mana ia telah ditubuhkan di Binghamton, New York pada tahun 1910, lihat Direct Selling Association, www.dsa.org/about/history/, 30 Januari 2014.

⁶ *Ibid*, 30 Januari 2014.

⁷ Kementerian Perdagangan Dalam Negeri, Koperasi dan Kepenggunaan, <http://www.kpdnkk.gov.my/peniaga/pembangunan-jualan-langsung/industri-jualan-langsung>, 11 April 2012.

- iii- Jualan Melalui Pesanan Pos (*Mail Order*) di mana jualan barangan atau perkhidmatan yang dijalankan oleh seseorang sama ada sendiri atau melalui mana-mana orang yang diberi kuasa melalui pos.

Berdasarkan garis panduan yang telah dikeluarkan oleh pihak KPDNKK sepertimana di atas, jelas bahawa strategi pemasaran secara MLM adalah merupakan sebahagian bentuk daripada perniagaan Jualan Langsung. Bukannya jualan langsung (*direct selling*) itu semuanya MLM sebagaimana fahaman masyarakat umum. Sebaliknya MLM itu sebahagian daripada jualan langsung.

Ini bermakna MLM dengan jualan langsung tidak dapat dipisahkan kerana MLM terhasil dengan adanya jualan langsung⁸. Secara mudahnya, jualan langsung bererti produk yang dihasilkan akan dijual terus kepada pelanggan tanpa melalui pemborong, pembekal dan peruncit. MLM pula menggunakan konsep yang sama iaitu produk sampai terus ke tangan pengguna dan pengedarnya mendapat bonus mengikut peringkat. Peringkat atau *level* ini ditentukan oleh jumlah jualan kumpulan⁹.

Inilah yang membezakan MLM dengan jualan langsung. Dalam sistem MLM, seseorang pengedar dikehendaki menaja orang bawahan untuk memperolehi kejayaan dan bonus yang banyak. Adapun jualan langsung yang tidak menggunakan sistem MLM, seseorang itu tidak perlu membuat tajaan kerana komisen akan dibayar berdasarkan kepada barang-barang yang dijual sahaja. Sebagai contoh, menjual satu set pinggan mangkuk akan memperolehi komisen untuk jualan satu set itu. Kadang-kadang syarikat jualan langsung ada menyediakan bonus tambahan jika jualan melebihi kuota yang ditetapkan¹⁰.

KONSEP UMUM PERNIAGAAN MLM

Secara umum '*Multi Level Marketing*' adalah suatu cara perniagaan alternatif yang berkaitan dengan pemasaran yang dilakukan melalui banyak *level* (tingkatan), yang biasa dikenal dengan istilah '*Upline*' (tingkat atas) dan '*Downline*' (tingkat bawah). Seseorang akan disebut

⁸ Razzi Armansur (1998), *Berkongsi Untuk Berkembang*, Kuala Lumpur: Sn Future Enterprise, h. 2.

⁹ *Ibid*.

¹⁰ *Ibid*, h. 3.

'Upline' jika mempunyai 'Downline'. Pokok utama dari perniagaan MLM ini digerakkan dengan jaringan ini, sama ada yang bersifat 'vertikal' atas bawah mahupun 'horizontal kiri kanan' ataupun gabungan antara keduanya¹¹.

Sistem perniagaan MLM ini memiliki ciri-ciri khusus yang membezakannya dengan sistem pemasaran lain. Di antara ciri-ciri khusus tersebut ialah terdapat banyak tingkat atau level, melakukan pengrekrutan anggota baru, penjualan produk, mempunyai sistem pelatihan tertentu dan adanya bonus untuk setiap tingkatan atau levelnya¹². Justeru itu, sistem MLM ini terdiri dari empat komponen utama iaitu barang atau produk yang hendak dipasarkan, pendaftaran atau penajaan ahli untuk membina rangkaian, pelan pemasaran dan juga untung dalam bentuk bonus atau insentif¹³.

Ramai di kalangan masyarakat terkeliru antara MLM dan *Money Game* atau skim piramid sehingga mereka menyamakan kesemuanya. MLM yang sebenar bukanlah *money game* atau skim piramid. Tidak dinafikan terdapat syarikat yang menjalankan *money game* tetapi berselindung di sebalik MLM menyebabkan orang ramai yang ditipu oleh skim piramid dan *money game* ini menganggap MLM itu sama sahaja dengan *money game*¹⁴.

Money game bermaksud permainan wang. Ia merupakan satu skim yang berupa pusingan wang para ahli atau anggota yang terlibat dengan mendapat bonus atau komisyen yang dikatakan sebagai untung dari skim ini, padahal sebenarnya untung tersebut didapati dari wang pendaftaran ahli yang masuk kemudian. *Money game* ini menggunakan skim piramid iaitu orang yang di bawah membayar kepada orang di atas di mana orang lebih dahulu masuk dan berada di tingkatan atau level atas akan mengaut wang yang besar dari pendaftaran orang-orang baru di bawahnya. Jadi orang yang lebih dahulu masuk akan sentiasa beruntung sedang yang datang kemudian akan rugi¹⁵.

¹¹ Benny Santoso (2006), *All About MLM*, Jakarta: Andy Publisher, h. 28.

¹² Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, Jakarta: Qultum Media, h. 17.

¹³ *Ibid*, h. 22.

¹⁴ Ahmad Adnan Fadzil (2010), *Soal Jawab MLM Syariah HPA*, Perlis: Islamic Book Store Teknologi HPA Sdn Bhd, h. 15.

¹⁵ Kuswara, *op.cit.*, h. 286 – 289.

Tunggak kepada bisnis secara *money game* ialah keberhasilan untuk merekrut ahli baru kerana bonus atau komisyen adalah didapati dari wang pendaftaran anggota baru. Jika tidak banyak ahli baru berhasil direkrut, syarikat akan sukar untuk membayar bonus untuk anggota yang lebih dahulu mendaftar dan akhirnya syarikat akan gulung tikar¹⁶. *Money game* atau skim piramid ini boleh wujud dalam dua bentuk iaitu *money game* yang tidak ada langsung membabitkan barang atau produk dan yang keduanya *money game* atau skim piramid yang berselindung di sebalik produk. Skim ini akan menonjolkan MLM secara zahirnya, namun realitinya adalah *money game*. Kewujudan produk bukanlah matlamat tetapi sekadar gimik semata.

PERBANDINGAN SECARA UMUM MULTI LEVEL MARKETING (MLM) DAN SKIM PIRAMID

Oleh kerana strukturnya, perniagaan MLM seringkali disalah anggap sebagai skim piramid dan semua syarikat MLM adalah haram. Sebenarnya sesebuah syarikat yang menjalankan perniagaan secara MLM yang sah mengikut undang-undang bukanlah skim piramid. Namun ini tidak bermakna semua syarikat MLM menjalankan bisnesnya secara sah. Banyak faktor yang harus diberikan pertimbangan. Oleh itu, Kementerian Perdagangan Dalam Negeri, Koperasi dan Kepenggunaan (KPDNKK) Malaysia telah mengeluarkan panduan ciri-ciri skim yang diharamkan bagi mengelakkan penipuan dan salah guna dalam sistem bisnes pemasaran rangkaian ini. Antara garis panduan khususnya mengenai ciri-ciri atau perkiraan piramid yang diharamkan itu ialah¹⁷:

1. Promosi sesuatu skim atau pembayaran bonus atau faedah lain adalah semata-mata atau terutamanya perekrutan atau pengenalan peserta ke dalam skim, pelan, pengendalian atau proses berantai piramid berbanding dengan jualan barang-barang, perkhidmatan atau harta tidak ketara oleh peserta.
2. Bonus dibayar kepada peserta atau mana-mana faedah lain diterima oleh peserta semata-mata atau terutamanya melalui perekrutan atau pengenalan orang lain ke dalam skim, pelan, pengendalian atau

¹⁶ *Ibid.*

¹⁷ Kementerian Perdagangan Dalam Negeri, Koperasi dan Kepenggunaan, <http://www.kpdnkk.gov.my/kpdnkk/pengguna/skim-piramid>, 03 Ogos 2012.

proses berantai piramid berbanding dengan jualan barang-barang, perkhidmatan atau harta tidak ketara oleh peserta atau orang lain.

3. Suatu kontrak bertulis atau pernyataan yang memperihalkan terma material perjanjian tidak disediakan kepada peserta yang menyertai skim, pelan, pengendalian atau proses berantai piramid.
4. Pembelian barang-barang, perkhidmatan atau harta tidak ketara atau bayaran minimum atau kehendak jualan dikenakan sebagai syarat untuk memenuhi kehendak kelayakan atau kehendak permulaan bagi penyertaan atau pembayaran bonus atau faedah lain dalam skim, pelan, pengendalian atau proses berantai piramid.
5. Peserta dikehendaki membeli barangan, perkhidmatan atau harta tidak ketara dalam amaun yang tidak munasabah yang melebihi jangkaan untuk dijual semula atau dibeli dalam suatu tempoh masa yang munasabah. Peserta tidak diberi kebebasan sepenuhnya dalam pembelian tetapi mereka didesak untuk membeli pakej barang-barang terpilih untuk memenuhi kehendak jualan untuk melayakkan mereka mendapat kedudukan atau bonus dalam skim, pelan, pengendalian atau proses berantai piramid.
6. Dasar bayar balik bagi barang-barang, perkhidmatan atau harta tidak ketara yang dibeli oleh peserta atau pengguna tidak disediakan.
7. Dasar beli balik oleh pengendali skim, pelan, pengendalian atau proses berantai piramid bagi barang-barang, perkhidmatan atau harta tidak ketara yang boleh dipasarkan pada masa ini atas permintaan peserta dalam terma atau perjanjian yang munasabah tidak dibenarkan atau disediakan.
8. Kehendak struktur skim, pelan, pengendalian atau proses berantai piramid yang ketat atau tidak munasabah bagi kelayakan peserta untuk dibayar bonus atau faedah lain.
9. Pengunduran diri oleh peserta daripada skim, pelan, pengendalian atau proses berantai piramid tidak dibenarkan.
10. Peserta dibenarkan atau digalakkan untuk membeli lebih daripada satu kedudukan atau hak untuk menyertai skim, pengendalian atau proses berantai piramid.

HUKUM ASAL PERNIAGAAN MLM

Hukum asal bagi sesuatu adalah harus¹⁸. Berdasarkan kaedah ini, hukum asal sesuatu sistem atau konsep muamalat khususnya yang baru wujud adalah harus selama tidak terdapat faktor yang mengharamkannya. Segala yang ada di atas muka bumi ini sememangnya disediakan oleh Allah untuk kegunaan manusia. Firman Allah yang bermaksud:

هُوَ الَّذِي خَلَقَ لَكُمْ مَا فِي الْأَرْضِ جَمِيعًا ... ﴿٢٩﴾

"Dialah (Allah) yang menjadikan untuk kamu segala yang ada di bumi"

Surah al-Baqarah (2): 29

Antara cara yang membolehkan manusia mengambil manfaat dan menggunakan nikmat ini ialah melalui aktiviti perniagaan atau jual beli. Firman Allah yang bermaksud:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ
وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿٦٢﴾

Maksudnya: Kemudian setelah selesai sembahyang, maka bertebaranlah kamu di muka bumi (untuk menjalankan urusan masing-masing), dan carilah apa yang kamu hajati dari limpah kurnia Allah, serta ingatlah akan Allah banyak-banyak (dalam segala keadaan), supaya kamu berjaya (di dunia dan di akhirat).

Al-Jumu'ah (62): 10

¹⁸ Abd al-Karim Zaidan (2010), *Al-Wajiz fi Usul al-Fiqh*, Bayrut: Muassasah al-Risalah, h. 21.

Firman Allah SWT:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Maksudnya: *Wahai orang-orang yang beriman janganlah kamu makan (gunakan) harta-harta kamu di antara kamu dengan jalan yang salah (tipu, judi dan sebagainya) kecuali dengan (jalan) perniagaan yang dilakukan secara suka sama suka di antara kamu dan janganlah kamu berbunuh-bunuhan sesama sendiri. Sesungguhnya Allah sentiasa mengasihani kamu.*

Al-Nisa' (4): 29

Dan juga Allah berfirman:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Maksudnya: *Dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.*

Al-Baqarah (2) 275

Berdasarkan ayat-ayat di atas para ulamak menegaskan bahawa hukum asal perniagaan adalah harus. Berpanduan kaedah ini, untuk menghukum sesuatu konsep perniagaan yang merupakan sebahagian daripada muamalat sebagai haram mestilah bersandarkan dalil dan hujah yang nyata. Selama tidak terdapat dalil dan faktor yang boleh mengharamkannya, maka selama itu muamalat tersebut kekal keharusannya. Sebagai contoh, Nabi SAW melarang sebarang bentuk penipuan dalam jual beli. Juga larangan baginda SAW dari menjual secara *gharar* (tipu). Justeru selagi tidak terdapat ciri-ciri dalam perniagaan yang dilarang oleh nas, maka selama itulah perniagaan dan muamalat tersebut kekal status harusnya.

Dengan kata lain, keharusan sesuatu muamalat seperti perniagaan MLM ini tidak memerlukan dalil, sebaliknya pengharamannya yang memerlukan kepastian dan sandaran dalil yang kuat. Ini bermakna, haramnya sesuatu muamalat itu kerana kepastian

seperti contoh terdapat unsur riba di dalamnya, di mana riba adalah haram hukumnya secara putus dan ijmak di kalangan ulama.

Oleh itu, untuk mengukur sesuatu muamalat halal atau haram ialah dengan memastikan secara jelas terdapat unsur haram di dalamnya seperti pemastian bonus yang diagihkan berasaskan perjudian yang akhirnya menyebabkan muamalat tersebut menjadi haram. Selain daripada itu, unsur tersebut hendaklah haram secara putus di sisi syarak seperti unsur riba, unsur perjudian, kezaliman dan sebagainya. Sebaliknya tidak boleh kita menghukum haram sesuatu muamalat jika ia bersandarkan kepada unsur yang khilafiah dari sudut halal dan haram seperti muamalat yang berasaskan kepada *Bai' 'Inah*, *ghabnun* yang tidak *faahish* dan seumpamanya.

PERMASALAHAN UTAMA YANG BERBANGKIT DALAM INDUSTRI PERNIAGAAN MLM

Dalam penjelasan lalu, jelas bahawa sesuatu muamalat seperti perniagaan MLM ini selagi mana tidak dimasuki unsur-unsur yang haram maka hukumnya harus sebagaimana asal. Justeru, untuk menilai sesuatu MLM itu menepati syarak atau tidak, maka antara elemen yang menjadi fokus utamanya adalah kaedah perniagaan yang dijalankan itu sendiri. Ini termasuklah produk atau barangan yang dijual, harga yang ditetapkan serta cara perniagaan itu dijalankan¹⁹.

Secara umumnya, perniagaan yang sah menurut syariah ialah yang memenuhi prinsip-prinsip asas iaitu mestilah berasaskan akad yang saling redha meredhai antara penjual dan pembeli, memenuhi rukun-rukun dan syarat-syarat yang ditetapkan oleh syarak ke atas sesuatu urusan dan mestilah bebas sepenuhnya dari larangan-larangan syarak iaitu perkara-perkara yang diharamkan seperti perjudian, penindasan, riba dan sebagainya.

Al-Quran menegaskan bahawa proses jual beli hendaklah terbina atas prinsip *al-Taradhi* (saling meredhai) antara pihak-pihak yang terbabit. Ini boleh dilihat di dalam ayat al-Quran yang bermaksud:

¹⁹ Ahmad Adnan Fadzi, *op.cit*, h. 28.

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

Maksudnya: *Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan (atau menggunakan) harta-harta sesama kamu melalui jaan yang batil²⁰ kecuali melalui perniagaan secara saling meredhai di antara kamu.*

Al-Nisa' (4): 29

Justeru itu, mana-mana syarikat MLM yang mematuhi rukun dan syarat sebagaimana di atas boleh dianggap telah menjalankan sebuah perniagaan yang sah mengikut syarak. Namun ada beberapa perkara yang perlu dilihat sebelum dapat menentukan hukum secara putus terhadap sesebuah MLM, iaitu:

a) Produk atau barangan yang dipasarkan

Persoalan tentang produk atau barangan yang dipasarkan melalui kaedah MLM ini merupakan antara polimik yang sering diperkatakan. Ianya bukan hanya berkisar dari sudut status halal atau tidak, tetapi juga melibatkan kewujudan barang yang dijual secara nyata atau sekadar gimik di sebalik sistem pemasaran yang digunapakai. Justeru itu, dalam membuat penilaian terhadap kesahihan sesuatu MLM yang dijalankan adalah perlu dibuat penelitian secara terperinci dari kedua-dua sudut iaitu halal dan kewujudan barang secara jelas atau sebaliknya.

Di dalam garis panduan perniagaan jualan langsung secara pemasaran berbilang tingkat (MLM) menurut syariah yang dikeluarkan

²⁰ Jalan yang batil merangkumi semua jalan yang dilarang syarak seperti riba, perjudian, rasuah, rampasan, mencuri, penipuan dan sebagainya. Begitu juga ia merangkumi segala bentuk pertukaran atau jual beli yang tidak diharuskan oleh syarak seperti jual beli yang mengandungi gharar dan jahalah, menjual barangan/produk haram dan sebagainya, lihat karangan Muhammad Jamal al-Din al-Qasimi (1994), *Tafsir al-Qasimi al-Musamma Mahasin al-Ta'wil*, jld. 2, Bayrut: Dar al-Ihya al-Turath al-'Arabi, h. 275. Lihat juga: Abu Bakar Muhammad bin Abdullah al-Ma'ruf bi Ibn al-'Arabi (1988), *Ahkam al-Quran*, Bayrut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyyah, h. 520-424.

oleh pihak Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (JAKIM)²¹ ada menyebut mengenai kriteria produk yang dipasarkan oleh mana-mana syarikat MLM hendaklah terdiri daripada barang dan perkhidmatan yang halal dan bermanfaat menurut perspektif syarak. Selain itu, produk tersebut mesti berkualiti dan selamat digunakan dan dijangka secara wajar, munasabah dan adil bahawa produk yang ditawarkan masih diminati untuk dibeli oleh pengguna sasaran tanpa mengambilkira pelan pemasaran MLM yang disediakan.

Dalam usaha mencapai kemaslahatan dalam urusan MLM yang lebih maksimum, garis panduan tersebut juga menekankan bahawa bukan setakat produk yang dipasarkan itu berkualiti dan halal, tetapi yang penting produk itu juga bukan dijadikan sekadar 'topeng' atau helah bagi mengaburi ciri-ciri skim piramid atau skim cepat kaya. Maknanya sistem perniagaan yang dijalankan benar-benar memperdagangkan barangan atau produk bukannya menjalankan apa-apa skim sebagaimana yang telah disebutkan tadi dengan mempamerkan barangan atau produk²². Ini kerana kekuatan syarikat jualan langsung terletak di atas produk yang bermutu dan bukan objektif jangka pendek bagi tujuan mengaut keuntungan segera.

Secara umumnya perkara-perkara yang dilarang oleh syarak dalam perniagaan adalah berkisar di atas beberapa faktor, iaitu segala aktiviti yang membantu kepada perbuatan maksiat, terdapat unsur-unsur *gharar* atau penipuan, unsur-unsur eksploitasi atau pemerasan dan juga terdapat penganiayaan terhadap salah satu pihak yang berakad²³. Justeru menjual produk yang mengandungi bahan najis, bahan haram dan syubhah termasuk dalam ertikata menjalankan jenis perniagaan yang diharamkan oleh syarak. Sabda Rasulullah SAW yang bermaksud:

*"Sesungguhnya Allah dan RasulNya telah mengharamkan penjualan arak, bangkai, babi dan patung-patung berhala"*²⁴

²¹ Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (JAKIM), <http://www.islam.gov.my/>, 13 Februari 2014.

²² Ahmad Adnan Fadzil, *op.cit*, h. 27.

²³ Yusof al-Qaradhwai (1991), *Al-Halal wa al-Haram fi al-Islam*, Kaherah: Maktabah Wahbah, h. 242.

²⁴ Hadis Riwayat al-Bukhari no 2236. Lihat: Ibn Hajar (1989), *Fath al-Bari Syarh Sahih al-Bukhari*, jld. 4, Bayrut: Dar al-Kutub al-Ilmiyyah, h. 533.

Hadis di atas menunjukkan kepada kita bahawa setiap perkara yang dilarang oleh Allah dari kita memakannya dan menggunakannya, maka turut dilarang kita menjual dan mengambil untung darinya.

Oleh yang demikian itu, penulis cenderung untuk mengatakan bahawa haram hukumnya seseorang itu menyertai mana-mana syarikat MLM yang menjual produk yang haram kerana kita akan turut terlibat dalam perkara yang haram. Para fuqahak menyebut dalam satu kaedah, "setiap yang membawa kepada yang haram, ia turut diharamkan"²⁵. Tambahan pula penglibatan kita dengan syarikat tersebut akan mengukuhkannya (untuk terus menjual produk haram) sedangkan kita dilarang oleh Allah SWT membantu perkara haram. Firman Allah SWT:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۚ وَاتَّقُوا

اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٥٢﴾

Maksudnya: Hendaklah kamu bantu membantu kepada kebaikan dan taqwa, janganlah kamu bantu membantu kepada dosa(maksiat) dan permusuhan, Bertaqwalah kepada Allah, kerana sesungguhnya Allah amat berat azabNya.

Al-Ma'idah (5): 2

Sekiranya ada MLM yang terlibat menjalankan permainan wang (*money game*) akan memasukkan penjualan produk sebagai satu helah untuk mengelak dari dikatakan terlibat dengan *gharar*, perjudian, dan riba serta kesalahan dari sudut undang-undang di bawah Akta Jualan Langsung 1993. Sebenarnya penjualan barang bukanlah menjadi tujuan, tetapi hanya sebagai gimik atau helah untuk menyembunyikan perkara yang haram.

Sememangnya unsur *gharar* ada dalam sistem *money game* (permainan wang) atau MLM yang menjalankan *money game*. Apabila akad berlaku tanpa kewujudan produk atau kewujudannya hanya bersifat lakonan sahaja, maka wang yang diberi atau dibayar oleh peserta sebagai bayaran kepada sesuatu yang tidak pasti sehingga

²⁵ Jalal al-Din al-Sayuti (1993), *Al-Asybah wa al-Naza'ir*, Bayrut: Dar al-Kutub al-'Arabi, h. 280.

menimbulkan *gharar* yang terlarang di situ. Ini jelas kerana tujuan akad tersebut bukanlah perniagaan, tetapi permainan wang (perniagaan untuk berselindung sahaja).

Berbeza dengan MLM yang benar-benar memperniagakan produk dengan jelas dan nyata. Ianya jelas wujud akad jual beli atau perniagaan dan penjualan produk benar-benar berlaku serta menjadi maksud oleh pihak yang berakad. Keuntungan dari perniagaan tersebut barulah sebahagiannya diambil untuk pembayaran bonus atau komisyen para pengedar. Maka tidak berlakulah *gharar* sebagaimana dalam sistem *money game* tadi.

Selain itu, MLM yang menjalankan penipuan dalam jualan barangan juga akan menjadi haram. Penipuan yang dimaksudkan adalah yang dilakukan terhadap barang atau produk melalui beberapa cara antaranya membuat iklan barangan dengan memaparkan keistimewaan-keistimewaan atau ciri-ciri yang sebenarnya tidak ada pada barangan tersebut melainkan untuk menarik perhatian orang supaya membelinya. Larangan ini jelas boleh difahami daripada maksud hadis Nabi SAW iaitu,

*"Janganlah menahan susu di kantung susu unta dan juga kambing (yakni untuk menipu pembeli)"*²⁶

Orang Arab jahiliyyah membiarkan susu berada di dalam kantung susu binatang yang hendak dijual tanpa memerahnya selama beberapa hari sebelum dijual supaya susu itu berhimpun dan menjadi penuh di dalam kantung binatang tersebut. Ia bertujuan untuk menunjukkan kepada pembeli bahawa binatang ternakan itu mempunyai banyak susu lantas menarik perhatian pembeli untuk membelinya dengan harga yang lebih tinggi. Rasulullah SAW melarang perbuatan tersebut kerana ia adalah satu bentuk penipuan²⁷.

Justeru itu, ia dikira satu langkah mencapai *masalahah* yang nyata di sebalik garis panduan JAKIM yang menyarankan agar produk makanan, minuman dan barangan gunaan yang dijual oleh syarikat semestinya mendapat pengiktirafan halal JAKIM atau badan-badan persijilan halal yang diiktiraf oleh JAKIM. Bagi menjamin sistem pengurusan syarikat mengikut prinsip-prinsip Islam, disarankan agar

²⁶ Ibn Hajar al-'Asqalani, *op.cit*, jld. 4, h. 454.

²⁷ *Ibid*, h. 454-455.

syarikat jualan langsung tersebut memohon piawaian MS2400:2010 *Standards on Halal Logistics*, MS1500:2009 Makanan Halal: Pengeluaran, Penyediaan, Pengendalian dan Penyimpanan, MS2200 Bahagian 1:2008 Barang Gunaan Islam-Bahagian 1: Kosmetik dan Dandanan Diri-Garis Panduan Umum dan MS1900:2005 *Standards on Quality Management System from Islamic Perspective* bagi memberi nilai tambah terhadap pengiktirafan halal bagi produk-produk syarikat terbabit. Dan sebagai tambahan, produk tersebut bukanlah terdiri daripada barang ribawi seperti emas dan perak yang boleh dijual beli secara tangguh kerana melibatkan elemen riba²⁸.

b) Harga produk yang ditetapkan

Ketetapan harga bagi sesuatu produk yang dipasarkan melalui MLM juga perlu diberi perhatian. Perkara ini timbul kerana wujudnya pandangan masyarakat khususnya pengguna yang mendakwa barangan yang dijual melalui kaedah MLM adalah lebih mahal dari harga pasaran. Bukanlah bermakna MLM itu haram hanya kerana harga lebih tinggi dari biasa. Cuma salah satu unsur yang perlu disemak supaya tidak memburukkan lagi hukum MLM sehingga boleh membawa kepada haram kerana wujudnya anasir penipuan dan penindasan kepada pengguna.

Fenomena yang wujud dalam sebahagian daripada pasaran MLM adalah menjual barang yang murah dengan harga yang terlalu tinggi dengan mengeksploitasi kejahilan pengguna terhadap nilai sebenar barang di pasaran. Contohnya terdapat MLM yang menjual alat penapis air yang harga sebenarnya hanya RM800 atau RM900 sahaja tetapi dijual dengan harga hingga RM2500²⁹. Penetapan harga yang tinggi ini kerana kos buatan penutup luar yang cantik untuk kelihatan lebih mahal walaupun bahan-bahan dalamannya tidak berbeza dengan produk dari syarikat yang lain. Atau diada-adakan kelebihan-kelebihan yang sebenarnya tidak ada pada produk tersebut, bertujuan menipu pengguna agar mereka tertarik untuk membelinya. Jika mereka mengetahui keadaan sebenar produk, tentu mereka tidak akan membelinya.

Maksudnya dalam kes harga mahal yang wujud dalam pasaran MLM tidaklah menjadi isu utama sekiranya ditentukan berdasarkan

²⁸ Jabatan Kemajuan Islam Malaysia, *op.cit*

²⁹ Ahmad Adnan Fadzil, *op.cit*, h. 61.

keadaan barangan dan keperluan pengguna terhadap barangan tersebut tanpa ada unsur penipuan, pengeksploitasian terhadap pengguna, penindasan dan kezaliman. Kerana tidak dinafikan bahawa harga memainkan peranan penting dalam menentukan keuntungan kepada penjual. Semakin tinggi harga barang, maka semakin tinggi keuntungan yang diraih oleh syarikat yang mengeluarkan, menjual dan memasarkan barangan tersebut. Namun, ramai yang tidak memahami bahawa setiap kali mereka menaikkan harga barang, maka semakin meningkat bebanan yang terpaksa ditanggung oleh pengguna. Maknanya keuntungan yang berlipat-kali ganda akan mendatangkan kesusahan kepada orang lain.

Islam amat menitikberatkan keadilan dan kesaksamaan. Ia selaras dengan salah satu sifat Allah, iaitu Maha Adil. Sekiranya diperhatikan dan diselidiki secara mendalam terhadap hukum-hukum Allah, kita akan dapati terdapat banyak nilai Islam yang dipaparkan secara tersurat dan tersirat. Allah SWT berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا بِالْقِسْطِ شُهَدَاءَ لِلَّهِ وَلَوْ عَلَىٰ أَنْفُسِكُمْ
أَوِ الْوَالِدِينَ وَالْأَقْرَبِينَ ۚ إِن يَكُنْ غَنِيًّا أَوْ فَقِيرًا فَاللَّهُ أَوْلَىٰ بِهِمَا ۖ فَلَا
تَتَّبِعُوا أَهْوَىٰ أَنْ تَعْدِلُوا ۚ وَإِنْ تَلَوْنَا أَوْ تَعْرِضُوا فَإِنَّ اللَّهَ كَانَ بِمَا
تَعْمَلُونَ خَبِيرًا ﴿١٣٥﴾

Maksudnya: *Wahai orang-orang yang beriman, jadilah kamu orang-orang yang benar-benar menegakkan keadilan, menjadi saksi kerana Allah, biarpun terhadap dirimu sendiri ataupun ibu bapamu dan kaum keluargamu. Jika ia kaya ataupun miskin, Allah lebih mengetahui keadaan keduanya, maka janganlah kamu mengikuti hawa nafsu, sehingga kamu tidak berlaku adil. Jika kamu memutar belitkan, atau enggan menjadi saksi, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui segala apa yang kamu kerjakan.*

Al-Nisa' (4): 135

Sejajar dengan itu, Islam juga mengharamkan kezaliman. Bahkan, Allah menegah daripada cenderung atau menyokong perbuatan zalim walaupun ia dilakukan oleh orang lain. Firman Allah SWT:

وَلَا تَرْكَبُوا إِلَى الَّذِينَ ظَلَمُوا فَتَمَسَّكُمُ النَّارُ وَمَا لَكُم مِّنْ دُونِ اللَّهِ

مِّنْ أَوْلِيَاءٍ ثُمَّ لَا تُنصَرُونَ ﴿١١٣﴾

Maksudnya: *Dan janganlah kamu cenderung kepada orang-orang yang zalim yang menyebabkan kamu disentuh api neraka, dan sekali-kali kamu tiada mempunyai seorang penolong pun selain daripada Allah, kemudian kamu tidak akan diberi pertolongan.*

Hud (11): 113

Dalam membicarakan kaedah penentuan harga, sebenarnya tiada dalil dari nas al-Quran dan hadis secara jelas yang khusus menyentuh tentangnya. Namun, kita boleh menggunakan garis panduan umum berdasarkan prinsip menegakkan keadilan dan menolak kezaliman sebagaimana yang dijelaskan dalam ayat-ayat sebelum ini. Maka kaedah paling tepat dalam penetapan harga ialah jangan sampai menyebabkan ada pihak yang dizalimi. Harga yang diletakkan kepada sesuatu barang yang ingin dikeluarkan jangan sampai menindas pengguna dan jangan mengabaikan hak penjual untuk mendapatkan keuntungan. Penetapan harga juga perlu berdasarkan kualiti dan kuantiti sesuatu produk. Di sinilah pentingnya kejujuran dan ketelusan di pihak peniaga atau penjual. Firman Allah SWT:

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا

فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿١٨٨﴾

Maksudnya: *Dan janganlah kamu makan harta-harta sesama kamu dengan jalan yang batil dan janganlah kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim-hakim dengan tujuan supaya kamu dapat memakan sebahagian dari harta orang lain dengan cara yang berdosa, sedangkan kamu mengetahui.*

Al-Baqarah (2): 188

Namun begitu, penjual diharus menaikkan sedikit harga melebihi harga pasaran jika produk tersebut mempunyai nilai tambah (*value added*). Ini menyebabkan produk berkenaan mempunyai perbezaan dan keistimewaan berbanding dengan produk-produk yang sama di pasaran. Rasulullah SAW pernah membenarkan peniaga meningkatkan keuntungan sehingga melebihi 100% dari harga asal. Ini dapat dilihat melalui Hadis Urwah Al-Bariqi³⁰;

Maksudnya: Sesungguhnya Nabi SAW memberi Urwah satu dinar untuk membeli seekor kambing, maka (atas kebijaksanaannya) dapat dibelinya dua ekor kambing, lalu dijualnya seekor dengan harga satu dinar, lalu ia datang bertemu Nabi membawa satu dinar dan seekor kambing, maka Nabi terus mendoakannya dalam jualannya, yang jika ia membeli tanah sekalipun pasti ia akan mendapat untung.

Hadis ini jelas memaparkan bahawa Urwah al-Bariqi telah membeli dua ekor kambing tersebut dengan harga setengah dinar. Namun, beliau menjualnya pula dengan harga satu dinar iaitu 100 peratus nilai untung yang diambil. Rasulullah SAW telah mengiktiraf perbuatan tersebut dan mendoakan Urwah al-Bariqi.

Justeru, dalam garis panduan yang dikeluarkan oleh pihak JAKIM³¹ jelas menyatakan bahawa harga bagi produk yang ditawarkan oleh syarikat hendaklah munasabah, berpatutan, tidak melampau dan berkadar dengan jenis dan kualiti barang dan perkhidmatan. Ini lebih mendatangkan kemaslahatan kepada kedua-dua pihak iaitu penjual mahupun pembeli (pengguna)

c) Yuran keahlian

Penetapan yuran kepada keahlian baru yang menjadi syarat sebelum seseorang itu menyertai sesebuah syarikat MLM bukanlah suatu yang dilarang di dalam syariat Islam. Cuma ada beberapa perkara yang perlu diberi perhatian supaya tidak membawa kepada keburukan yang boleh

³⁰ Hadis riwayat al-Bukhari, no 3642, lihat Ibn Hajar al-'Asqalani, *op.cit*, jld. 6, h. 784.

³¹ Jabatan Kemajuan Islam Malaysia, *op.cit*.

menjadi haramnya sesebuah MLM. Antara lain yuran yang ditetapkan, sekiranya ada, hendaklah pada kadar yang minima meliputi kos pengurusan dan bahan-bahan bercetak yang dimasukkan dalam suatu kelengkapan jualan yang mengandungi pelan pemasaran dan kod etika syarikat³². Justeru, melalui pendaftaran samada dengan pembayaran yuran ataupun tidak, peserta secara automatik telah menjadi ahli atau pengedar, wakil jualan atau ejen kepada syarikat jualan langsung.

Sekiranya yuran keahlian yang ditetapkan pada kadar yang tidak munasabah dan begitu tinggi sehingga tidak lagi kekal sesuatu dengan sifatnya untuk menampung kos *starter kit* atau *business tools* yang disediakan oleh syarikat ketika pendaftaran adalah lebih menjuruskan kepada menjadi sumber bayaran kepada perekrutan ahli baru yang menjadi asas skim piramid yang diharamkan. MLM yang patuh syariah bukannya menjalankan transaksi secara skim piramid yang menghendaki peserta baru membayar yuran dan kemudian bayaran itu diagihkan kepada pemilik skim dan upline³³. Objektif utama MLM mengikut syariah sebagaimana yang telah dijelaskan sebelum ini adalah menjual produk dan bukannya menaja downline. Keuntungannya pula adalah daripada keuntungan jualan produk bukannya kutipan yuran keahlian.

Tambahan pula menurut garis panduan JAKIM, pembayaran yuran penyertaan tanpa sebarang imbalan atau pertukaran barang atau perkhidmatan kecuali sejumlah yang munasabah untuk menampung kos *starter kit* atau *business tools* dan seumpamanya adalah mengandungi elemen riba *al-fadhl* dan riba *al-Nasi'ah*, iaitu meletakkan sejumlah wang (yuran penyertaan) secara tunai dengan tujuan untuk mendapat sejumlah wang yang lebih banyak yang berlaku secara tangguh³⁴.

d) Peruntukan bonus dan aqad yang digunakan

Satu perkara lagi yang dibangkitkan mengenai wujudnya unsur-unsur yang boleh mengharamkan MLM adalah pemberian bonus atau pendapatan (*income*) yang diterima oleh seseorang pengedar atau ahli. Dan juga kaitan pemberian bonus dengan akad yang digunapakai

³² Jabatan Kemajuan Islam Malaysia, *op.cit.*

³³ Lihat: <http://www.bharian.com.my/bharian/articles/MLMikutsyariahbukantajadownline/Article>, 13 Februari 2014.

³⁴ Jabatan Kemajuan Islam Malaysia, *op.cit.*

dalam setiap pelan pemasaran MLM. Isu ini timbul kerana dikatakan seseorang pengedar khususnya orang atas (*upline*) mengambil hak atau keuntungan hasil daripada orang bawah (*downline*) yang boleh dianggap telah menzalimi dan menindas hak orang lain. Jumlah minima pembelian yang disyaratkan ke atas seseorang sebelum layak menerima bonus daripada orang bawahan juga dikaitkan dengan anasir paksaan yang bercanggah dengan prinsip muamalat Islam. Tidak kurang juga yang mengatakan bahawa segala pendapatan yang diperolehi daripada perniagaan MLM ini adalah satu bentuk manipulasi daripada sistem piramid yang diharamkan, pengeksploitasian sebuah permainan wang (*money game*) atau pun skim cepat kaya yang menindas atas nama strategi pemasaran yang terbaik dan sebagainya.

Oleh yang demikian, bagi memastikan perniagaan MLM ini tercapai mengikut *masalah* yang dikehendaki, maka ia perlu diasaskan kepada kontrak yang jelas terutamanya yang berteraskan prinsip saling redha meredhai (*al-Taradhi*). Ulama bersepakat bahawa prinsip saling redha meredhai ini merupakan syarat sahnya sesuatu akad. Hukum syarak telah menetapkan bahawa prinsip ini akan berlaku apabila terdapatnya niat yang memberi kesan kepada akad itu sendiri iaitu bebas daripada tekanan atau paksaan. Justeru, dalam garis panduan MLM yang dikeluarkan oleh pihak JAKIM telah menyebut bahawa transaksi jualan langsung antara pihak-pihak hendaklah berpaksikan kepada prinsip saling redha meredhai serta bebas daripada unsur paksaan, manipulasi dan eksploitasi³⁵.

Bagi menghuraikan lagi persoalan ini, penulis ingin menjelaskan tentang akad atau kontrak dalam muamalat Islam yang boleh digunapakai dalam perniagaan MLM ini supaya dapat dielak daripada sebarang kemudharatan yang mungkin wujud. Sekurang-kurangnya terdapat lima jenis akad yang boleh dikaitkan dengan segala urusaniaga melalui sistem pemasaran MLM ini khususnya yang berkaitan dengan pemberian bonus kepada pengedarnya iaitu akad *al-Ju'alah*, *al-Ijarah*, *al-Samsarah*, *al-Wakalah Bi Ujrin*, dan *al-Hibah*. Akad yang paling dominan untuk diperkatakan adalah akad *al-Ju'alah*³⁶.

³⁵ Jabatan Kemajuan Islam Malaysia, *op.cit.*

³⁶ Ahmad Adnan Fadzil, *op.cit.*, h. 77.

Al-Ju'alah bermaksud menjanjikan suatu pemberian kepada orang yang melakukan suatu kerja atau peranan tertentu yang sukar dibataskan skopnya³⁷. Antara contoh *al-Ju'alah* ialah apabila seseorang berkata, “*sesiapa dapat mengembalikan keretaku yang hilang, baginya pemberian sebanyak RM2000.00*”. Pemberian dalam akad *al-Ju'alah* ini bergantung kepada hasil kerja. Maksudnya jika seseorang itu dapat menyempurnakan maka layaklah dia menuntut pemberian yang dijanjikan itu. Tetapi jika sebaliknya, maka tidak layaklah ia menuntut pemberian itu (sekalipun ia telah melakukan sebahagian daripada kerja) kerana orang yang menjanjikan pemberian itu tidak ada manfaat baginya melainkan dengan tercapai tugas atau peranan yang ia kehendaki itu³⁸.

Dalil yang menggambarkan keharusan akad *al-Ju'alah* ini, boleh dilihat dalam al-Quran yang menceritakan kisah Nabi Yusuf AS, iaitu:

قَالُوا نَفَقْدُ صَوَاعَ أَلْمَلِكِ وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ ﴿٧٢﴾

Maksudnya: Orang-orang menteri menjawab: “Kami kehilangan cupak raja, dan sesiapa yang memulangkannya akan (diberi makanan) sebanyak muatan seekor unta dan akulah yang menjamin pemberian itu.

Yusuf (12): 72

Dalam ayat di atas, Nabi Yusuf AS menawarkan, “Sesiapa dapat mengembalikan cupak raja yang hilang, ia akan diberikan hadiah bahan makanan semuat belakang unta”. Justeru, Imam Ibn al-Kathir berpendapat ayat ini jelas menyentuh tentang akad *al-Ju'alah*³⁹.

Rukun akad *al-Ju'alah* ini terdiri dari *al-Ja'il* iaitu orang yang menjanjikan pemberian, *al-'Amil* iaitu orang yang berkerja bagi

³⁷ Wahbah al-Zuhaili (2005), *Al-Wajiz Fi al-Fiqh al-Islami*, jld. 2, Dimashq: Dar al-Fikr, h. 134.

³⁸ Berbeza dengan konsep *al-Ijarah* di mana upah berhak diperolehi oleh pekerja apabila ia telah melakukan sebahagian kerjanya sekalipun belum sempurna kerjanya, lihat Abdul al-Haq Humaisyh (2001), *Fiqh al-'Uqud al-Maliyah*, Bayrut: Dar al-Bayariq, h. 160.

³⁹ Ib Kathir (t.t), *Tafsir al-Quran al-'Azim*, jld. 2, Kaherah: Dar Turath al-'Arabi, h. 485.

mendapatkan pemberian yang dijanjikan, *al-Ju'l* iaitu pemberian itu sendiri, *al-'Amal* iaitu tugas atau kerja yang menjadi syarat untuk memperolehi pemberian itu dan akhirnya *al-Sighah* iaitu pernyataan atau lafaz akad⁴⁰.

Perlu diketahui bahawa akad *al-Ju'alah* ini adalah akad bebas yang tidak mengikat. Maksudnya, mana-mana pihak yang berakad (sama ada *al-Ja'il* atau *al-'Amil*) harus menamatkan akad pada bila-bila masa sekalipun tanpa persetujuan pihak satu lagi. Ketetapan ini tidak ada khilaf di kalangan ulamak jika *al-'Amil* belum melaksanakan tugas atau peranan yang diminta oleh *al-Ja'il*. Adapun jika *al-'Amil* telah mula melaksanakan tugas atau peranan (tetapi belum sempurna), ulamak ada sedikit berbeza pandangan di mana, mazhab Maliki berpendapat tidak harus *al-Ja'il* membatalkan akad tanpa persetujuan *al-'Amil*. Maknanya menurut mereka akad *al-Ju'alah* menjadi terikat bagi pihak *al-Ja'il* jika *al-'Amil* telah mula melaksanakan sesuatu kerja atau peranan yang dikehendaki walaupun sedikit. Akan tetapi menurut Jumhur ulamak, adalah harus *al-Ja'il* membatalkan akad, namun wajib ia membayar upah misil (yakni upah sebanding kerja)⁴¹.

Al-'Amil hanya berhak memperolehi hadiah atau pemberian yang dijanjikan jika ia telah selesai melaksanakan tugas yang disyaratkan di dalam akad. Oleh itu, jika *al-'Amil* membatalkan akad sebelum selesai tugas, ia tidak berhak menuntut apa-apa imbalan pun dari *al-Ja'il*⁴². Dalam akad *al-Ju'alah* tidak harus *al-'Amil* mensyaratkan hadiah atau pemberian hendaklah diberikan terlebih dahulu sebelum melakukan tugas. Jika syarat ini ditetapkan, maka batallah akad. Adapun jika *al-Ja'il* memberinya tanpa disyaratkan oleh *al-'Amil*, harus *al-'Amil* menerimanya. Akan tetapi tidak harus ia menggunakannya selagi belum selesai tugas kerana hadiah atau pemberian tersebut hanya menjadi miliknya selepas tugas tadi selesai disempurnakan⁴³.

Justeru untuk mencapai *masalah* dalam konteks pemberian bonus ini, hendaklah bonus itu diambil dari harta atau keuntungan syarikat yang menjalankan MLM dan pemberiannya pula dibuat

⁴⁰ 'Ala al-Din Za'tari (2008), *Fiqh al-Muamalat al-Maliyyah al-Muqaran*, Dimashq: Dar al-'Ashma', h. 331.

⁴¹ *Ibid*, h. 332 dan 336. Lihat juga: Wahbah al-Zuhaili, *op.cit*, h. 136.

⁴² *Ibid*, h. 36

⁴³ 'Ala al-Din Za'tari, *op.cit*, h. 336.

berdasarkan kerja atau tugas yang diminta oleh syarikat ke atas ahli-ahli atau pengedar-pengedarnya sebagai syarat untuk melayakkan mereka mendapatkan bonus tersebut. Orang yang terlibat, nilai bonus dan tugas yang menjadi syarat kepada bonus hendaklah mematuhi syarat-syarat umum akad *al-Ju'alah* sebagaimana yang telah dijelaskan sebelum ini.

Secara ringkasnya peranan atau tugas yang dijadikan syarat pemberian sesuatu bonus hendaklah jelas supaya tidak menimbulkan *mafsadah* di sebalik itu. Umumnya peranan tersebut berada dalam lingkungan usaha untuk meningkatkan jualan syarikat dengan memasarkan produk-produk syarikat dan mencari pengguna yang baru serta membimbing dan memimpin rangkaian (*downline*) sehingga mampu membina organisasi perniagaan yang kukuh.

Melihatkan kepada syarat tersebut, maka diharuskan bonus yang diberikan syarikat kepada pengedar-pengedar berdasarkan nisbah atau peratus dari belian oleh orang-orang di bawah rangkaiannya (walaupun tidak *direct* denganya) asalkan ada peranan yang diakui syarikat mengenainya. Majlis Fatwa Mesir menegaskan, "Tidak ada larangan (dari syarak) untuk syarikat memberi bonus kepada pengedarnya dengan peratus dari belian oleh pembeli-pembeli di bawahnya sekalipun belian itu bukan melaluinya akan tetapi melalui orang-orang yang didatangkannya (kepada syarikat). Ini kerana sebab atau faktor (yang melayakkannya mendapat bonus) masih kekal dengan kekalnya sebab itu mencukupi (untuk ia terus diberi bonus oleh syarikat). Tidak ada dalam kaedah-kaedah syariat yang menghalang syarikat untuk memberi bonus kepadanya. Malah bonus itu boleh menjadi pendorong kepadanya untuk terus membantu ahli-ahli di bawahnya sehingga perolehan mereka menjadi semakin besar"⁴⁴.

Oleh yang demikian, akad *al-Ju'alah* umumnya adalah akad yang tidak mengikat kedua-dua pihak dan didapati sesuai secara praktis dengan amalan MLM di mana pengedar bukan pekerja kepada syarikat dan syarikat pula bukan majikan kepada pengedar. Kesimpulannya dalam konteks MLM, syarikat jualan langsung menjadi *al-Ja'il* atau orang yang membuat janji melalui akad *al-Ju'alah* yang ditawarkan melalui pelan pemasaran yang ditetapkan sementara peserta pula menjadi *al-'amil* atau pelaksana dengan memenuhi syarat-syarat upah yang ditetapkan dalam pelan pemasaran

⁴⁴ Sila rujuk Fatwa Dar al-Ifta' Mesir, <http://dar-alifta.com/viewfatwa.aspx/ID=5158>

yang digariskan oleh syarikat dan dipersetujui peserta. Di antara sesama peserta pula iaitu penaja (*upline*) dan rangkaian (*downline*) tidak wujud sebarang akad tertentu selain hubungan kerjasama sebagai *al-musytarikun fi al-'amal* atau pihak-pihak yang melaksanakan sesuatu tugas secara bersama-sama yang berkongsi upah melalui formula yang ditetapkan dalam pelan pemasaran.

e) Penetapan syarat tertentu sebagai kelayakan penerimaan bonus

Satu persoalan yang sering kali timbul dalam perniagaan MLM itu adalah berkaitan dengan penetapan syarat tertentu oleh sesebuah syarikat terhadap pengedarnya sebelum dikatakan layak untuk mendapat sesuatu habuan dalam bentuk bonus atau komisen dan sebagainya. Selain dari yuran yang wajib dibayar oleh ahli, pada kebiasaannya terdapat syarat yang mewajibkan ahli tersebut mencapai target belian tertentu bagi melayakkannya mendapat apa jua komisyen dari hasil jualan orang di bawahnya. Apabila seseorang pengedar itu gagal mencapai belian peribadi sebagaimana yang disyaratkan maka keahliannya akan hilang atau tiada sebarang komisyen untuknya walaupun orang bawahannya menjual dengan begitu banyak. Seolah-olah pihak syarikat memaksanya dengan mengatakan "*Anda mesti membeli atau mengekalkan penjualan peribadi sebanyak RM1000 sebulan bagi membolehkan anda mendapat hak komisyen orang bawahan anda*" atau sebagainya.

Secara umum, perletakan syarat-syarat tertentu ke atas muamalah sesama manusia ini adalah harus hukumnya. Ini boleh dilihat di dalam hadis Nabi SAW yang diriwayatkan dari Anas bin Malik RA, iaitu:

Maksudnya: *Orang-orang Islam terikat dengan syarat-syarat sesama mereka selama ia menepati yang hak.*

Hadis di atas menunjukkan harus meletakkan sebarang syarat dalam muamalah sesama manusia selagi syarat itu tidak bercanggah dengan sebarang ketetapan al-Quran dan al-Sunnah. *Al-Haq* (yang hak) di dalam hadis di atas menurut ulamak ialah kitab al-Quran dan al-Sunnah⁴⁵. Syarat disepakati bersama itu wajib dipatuhi berdasarkan

⁴⁵ Abd al-Rauf al-Minawi (t.t), *Faidh al-Qadir Syarh al-Jami' al-Saghir*, hadis no 11662, Bayrut: Dar al-Fikr.

persetujuan bersama walaupun tidak disebut oleh al-Quran dan al-Sunnah asalkan tidak bercanggah dengan keduanya⁴⁶.

Dalam sebuah hadis, Jabir bin Abdullah RA menceritakan bahawa pada suatu hari dia bermusafir dengan menunggang seekor untanya yang telah tidak lagi berdaya. Dia ingin membiarkan saja unta itu. Dia menceritakan, "Tiba-tiba Nabi SAW datang mengekoriku. Baginda lalu berdoa dan menampar unta itu. Lantas unta itu bergerak dengan pergerakan yang tidak pernah seperti itu. Nabi kemudian berkata kepadaku: "Juallah unta itu kepadaku dengan satu *uqiyah*". Aku menjawab, "Tidak". Nabi berkata lagi, "Juallah". Maka aku pun menjualnya dengan harga satu *uqiyah*, namun aku mensyaratkan kepada baginda supaya unta itu menghantarku terlebih dahulu kepada keluargaku. Apabila aku sampai kepada keluargaku, aku pun membawa unta itu kepada baginda. Lalu baginda membayar tunai kepadaku harganya. Kemudian aku pun pulang. Namun selepas itu baginda menghantar seorang utusan memanggilku. Baginda berkata kepadaku, "Apakah kamu merasakan aku meminta harga rendah darimu kerana aku ingin mengambil untamu? Ambillah untamu kembali serta wang dirham (yang telah aku berikan kepadamu tadi). Ia adalah milikmu".

Hadis di atas menunjukkan bahawa harus meletakkan syarat dalam persetujuan jual beli asalkan syarat itu adalah syarat yang benar, bukan syarat yang fasid. Syarat yang sah dalam jual beli terdiri dari dua jenis, pertamanya ialah meletakkan syarat yang telah sedia terkandung dalam akad seperti mensyaratkan *al-Taqabud* (saling mengambil tukaran) atau adanya wang harga ketika akad atau meletakkan syarat untuk kepentingan akad seperti mensyarat harga tangguh, mensyarat gadaian atau penjamin atau meletakkan syarat berupa ciri-ciri tertentu ke atas barang atau produk (seperti mensyaratkan hamba yang dibeli hendaklah pandai menjahit, masih gadis atau sebagainya. Syarat-syarat jenis ini tidak ada khilaf di kalangan ulamak atas keharusannya sebanyak manapun syarat yang diletakkan⁴⁷.

⁴⁶ Al-San'ani (2007), *Subul al-Salam*, jld. 2, Bayrut: al-Kitab al-'Alami li al-Nasyr, h. 76.

⁴⁷ Syeikh Abdullah Ali Bassam (2005), *Taisir al-'Allam Syarh 'Umdah al-Ahkam*, jld. 2, Bayrut: Dar al-Fikr, h. 672.

Jenis syarat yang kedua ialah meletakkan syarat berupa manfaat khusus bagi pihak pembeli atau bagi pihak penjual seperti penjual mensyaratkan “hendaklah dibenarkan tinggal sebulan di dalam rumah sebelum diserahkan kepada pembeli” dan juga sepertimana syarat Jabir di dalam hadis di atas. Syarat jenis ini menjadi khilaf di kalangan ulama. Juhur ulama tidak mengharuskan. Namun Ibn Taimiyyah dan Ibn al-Qayyim mentarjihkan pandangan yang mengharuskannya berdasarkan hadis di atas. Adapun syarat yang fasid, secara amnya ia kembali kepada meletakkan syarat yang menyalahi tujuan akad atau menyalahi ketetapan syarak (yakni meletakkan syarat yang bercanggah dengan ketetapan al-Quran dan al-Sunnah).

Kesimpulannya ialah meletakkan syarat tertentu untuk mendapatkan bonus dalam MLM adalah diharuskan mengikut syarak kerana dalam MLM sebagaimana yang telah dijelaskan sebelum ini bahawa pemberian bonus adalah mesti berdasarkan akad *al-Ju'alah*. Ia bermaksud satu pemberian yang diberikan sebagai imbalan kepada tugas atau peranan tertentu. Justeru, kewujudan syarat bagi akad *al-Ju'alah* adalah suatu yang tidak dapat dielak kerana tugas atau peranan yang diminta merupakan syarat untuk melayakkan seseorang mendapatkan hadiah atau perolehan yang dijanjikan. Bahkan jika ada pengedar tidak diberi komisyen kerana telah didapati gagal memenuhi syarat atau ketetapan tersebut, tidaklah ia dianggap telah dianiayai oleh syarikat kerana pemberian komisyen tersebut adalah bersyarat dan ia tidak dipaksa untuk melakukannya. Tambahan pula syarak sendiri membenarkan manusia meletakkan syarat sesama mereka sebagaimana yang telah dihuraikan sebelum ini. Cumanya syarat yang hendak diletakkan wajib dipastikan tidak melanggar sebarang ketetapan syarak dan tidak bersifat zalim atau menganiaya (pihak yang berakad atau mana-mana pihak lain) serta tidak membawa kepada pertikaian atau pergaduhan⁴⁸.

KESIMPULAN

Berdasarkan huraian di atas penulis berpendapat bahawa perniagaan MLM adalah harus hukumnya secara umum setelah dikenalpasti selamat daripada sebarang unsur-unsur yang boleh mengharamkannya.

⁴⁸ Abu Bakr Jabir al-Jazairi, *Minhaj al-Muslim*, al-Madinah al-Munawwarah: Maktabah al-'Ulum wa al-Hikam, h. 341-347.

Namun keharusan ini bukan bermakna semua perniagaan MLM yang dijalankan oleh mana-mana syarikat adalah sah, akan tetapi memerlukan penelitian serta kajian secara khusus terhadapnya. Adalah disarankan agar syarikat yang menjalankan perniagaan MLM ini melantik penasihat syariah masing-masing yang berautoriti bagi memastikan segala urusan niaga mereka menepati kehendak syarak.