

TINJAUAN FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL NO: 75/DSN-MUI/VII/2009 TERHADAP PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH DI TIENS SYARIAH

Suhardiman Izini

Universitas Islam Indonesia Yogyakarta

e-mail: suhardimanizini@yahoo.com

Abstract: *In muamalah activity, Islam has provided a clear line of wisdom. Business or trade transactions are things that are highly regarded and glorified in Islamic teachings, whether done individually or in groups. The attention of Islam towards trading transactions has recently been responded positively by Muslims in the world, particularly in Indonesia. Sharia institutions have shown fast development marked by the growing number and variety of Sharia-labeled businesses. Multi-level marketing has also been affected by Muslims' awareness of sharia-based behaviors in their daily lives. This has also been supported by the issuance of the fatwa from DSN MUI (Sharia National Council – Indonesian Ulama Council) No. 75/DSN-MUI/VII/2009 concerning Sharia multi-level direct selling (PLBS). This phenomenon has urged Tiens Indonesia to adjust their network system to the stipulations in the fatwa. This study aimed to analyze and describe as well as evaluate the network system applied by Tiens Syariah. Using the descriptive qualitative field study, the research is conducted in Yogyakarta Special Province. Data is gathered from observation, interview, and documentation. The obtained data was then analyzed qualitatively and explained descriptively. The result of research shows that based on Point 12 of the fatwa from DSN-MUI No. 75 Year 2009 concerning Sharia multi-level direct selling, the multi-level marketing company Tiens Syariah has fulfilled all the standards in Point 12. Therefore, the trading and network system of Tiens Syariah has been in line with the fatwa.*

Keywords: *Sharia National Council fatwa, Shariah Gradual Direct Selling, Tiens Syariah*

Pendahuluan

Di dalam bermuamalah, Islam telah memberikan garis kebijaksanaan yang jelas. Transaksi bisnis atau perdagangan merupakan hal yang sangat diperhatikan dan dimuliakan dalam ajaran Islam, baik yang dilakukan secara individu maupun kelompok. Perhatian Islam dari segi transaksi perdagangan tersebut kemudian direspon positif oleh umat Islam yang ada di dunia maupun di Indonesia pada khususnya. Dalam perkembangannya, lembaga-lembaga syariah menunjukkan perkembangan yang sangat pesat. Hal tersebut terlihat jelas dengan semakin banyak dan beragamnya jenis bisnis yang bermunculan dengan berlabelkan syariah.

Berdasarkan hal tersebut, *multilevel marketing* (MLM) juga terkena dampak akan kesadarannya agar umat Islam dapat berperilaku sesuai syariah dalam kehidupan kesehariannya. Hal tersebut kemudian terus didukung dengan hadirnya fatwa DSN MUI No:75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah PLBS agar masyarakat tidak mudah tertipu dan tergiur dengan perusahaan MLM yang menggunakan sistem *money game*. sehingga tidak jarang di antara mereka yang berakhir dengan penipuan,

seperti kasus BMA (Banyumas Mulia Abadi).¹ Hal tersebut menjadikan perusahaan-perusahaan *multilevel marketing* untuk segera berbenah dan menjaga agar *costumer* tidak pindah ke perusahaan *multilevel marketing* lainnya, sehingga lahirlah *multilevel marketing* syariah yang dinilai dapat memberikan nilai jual tersendiri bagi perusahaan MLM.

Peluang bisnis syariah tersebut tidak diabaikan juga oleh perusahaan Tiens Indonesia sehingga lahirlah Tiens Syariah Indonesia yang merupakan unit usaha dari Tiens Grup. Tiens Syariah adalah salah satu dari beberapa *multilevel marketing* syariah yang berkembang di Indonesia. Secara umum, Tiens Syariah merupakan perusahaan yang berasal dari Cina. Tiens Grup didirikan pada tahun 1992 oleh Li Jin Yuan di Tianjin Cina. Perusahaan Tiens Grup mulai melebarkan sayap perusahaan di pasar internasional pada tahun 1998 dan berhasil didaftarkan di bursa saham NASDAQ (*Nasional Association of Securities Dealers Automated Quotations*) dan pada September 2003 Tiens Grup resmi tercatat di bursa saham Amerika. Tiens Grup merupakan perusahaan bisnis multinasional yang bergerak di bidang retail, pariwisata, keuangan, dan perdagangan internasional.²

Tiens mulai berkiprah di pasar dunia pada awal tahun 1998, dan sekarang merupakan peserta pangsa pasar global. Sebagai hasil dari upaya yang gigih selama bertahun-tahun, Tiens telah menganekaragamkan jalur produksinya dari satu produk tunggal menjadi banyak produk, seperti suplemen nutrisi, komoditi bahan pangan umum, dan peralatan medis, dengan jumlah total mendekati 200 macam produk.³

Di Indonesia, Tiens Grup membuat gebrakan baru. Pada 14 Januari 2013, Tiens Syariah Indonesia memperoleh sertifikat syariah dari Majelis Ulama Indonesia (MUI). Sertifikat ini diserahkan oleh Dr. Ma'ruf Amin selaku Ketua Dewan Syariah Nasional MUI kepada Li Jin Yuan selaku pendiri perusahaan Tiens Grup, melalui sebuah acara khusus yang bertempat di Auditorium Gedung Majelis Ulama Indonesia, Jakarta.⁴

Oleh karena itu, penting kiranya untuk mengetahui lebih dalam apakah praktek yang terjadi di Tiens Syariah tersebut telah sesuai dengan aturan fatwa yang ditetapkan dalam mekanisme *multilevel marketing* yang sesuai dengan syariah.

Pengertian Jual Beli dalam Islam

Secara bahasa (*etimologi*) jual beli adalah persetujuan saling mengikat antara penjual, yakni pihak yang menyerahkan barang, dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual.⁵ Sedangkan dalam bahasa Arab berasal dari kata (بيع) yang artinya pertukaran pemilikan harta atas dasar suka sama suka.⁶

¹ Anis Tyas Kuncoro, "Konsep Bisnis MultiLevel Marketing dalam Perspektif Ekonomi Syariah", *Jurnal Sultan Agung*, Vol. XLV No. 119 (September-November) 2009, 25.

² Komarudin, *Tianshi Dalam Perspektif Fatwa DSN*, (Yogyakarta: PT. Nuansa Pilar Media, t.th), 31.

³ *Ibid.*, 33.

⁴ Konferensi Pers Serah terima sertifikat syariah oleh DSN-MUI kepada Tiens Indonesia (PT. Singa Langit Jaya) di Auditorium Gedung Majelis Ulama Indonesia, Jakarta 14 Januari 2013 <http://m.detik.com/finance/berita-ekonomi-bisnis/2141457/mlm-asal-china-dapat-sertifikat-halal-syariah-dari-mui> diakses pada hari Kamis 28 Desember 2017.

⁵ Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 1997), 419.

⁶ Atabik Ali dan Ahmad Zhuhdi Mudhlor, *Kamus Kontemporer Arab-Indonesia* (Yogyakarta: Multi Karya Grafika, 1996), 374.

Secara istilah (*terminologi*) terdapat beberapa definisi para ulama, di antaranya oleh ulama Hanafiyah memberi pengertian dengan saling menukarkan harta dengan harta melalui cara tertentu, atau dengan makna tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat.⁷

Menurut Imam Nawawi dalam *al-Muhtāj*, jual beli adalah pertukaran harta dengan harta untuk kepemilikan.⁸ Sedangkan menurut Ibnu Qudamah dalam kitab *al-Mughnī*, jual beli diartikan sebagai pertukaran harta dengan harta untuk saling menjadikan milik.⁹ Sayid Sabiq mengungkapkan tidak jauh berbeda seperti Ibnu Qudamah jual beli dengan arti saling menukar harta dengan harta atas dasar suka sama suka.¹⁰ Sementara menurut Hasbi ash-Shiddieqy, jual beli adalah akad yang terdiri atas penukaran harta dengan harta lain, maka terjadilah penukaran dengan milik tetap.¹¹ Sedangkan menurut Wahbah al-Zuhayli, jual beli adalah pertukaran sesuatu dengan sesuatu.¹² Soebekti mendefinisikan jual beli sebagai perjanjian timbal balik di mana pihak yang satu si penjual berjanji untuk menyerahkan hak milik atas suatu barang, sedang pihak yang lain si pembeli berjanji untuk membayar harga yang terdiri atas sejumlah uang sebagai imbalan dari perolehan hak milik tersebut.¹³

Menurut pasal 1457 KUHP Pdt, jual beli adalah suatu persetujuan di mana pihak yang satu berjanji mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak yang lain membayar harga yang telah dijanjikan.¹⁴

Dari pengertian-pengertian di atas mempunyai kesamaan dan mengandung hal-hal yang saling berkaitan, yaitu jual beli dilakukan oleh dua orang yang saling melakukan tukar menukar. Tukar menukar tersebut atas suatu barang atau sesuatu yang dihukumi seperti barang yakni kemanfaatan dari kedua belah pihak. Sesuatu yang tidak berupa barang atau harta yang dihukumi seperti halnya tidak sah untuk diperjualbelikan.

Rukun dan Syarat Jual Beli

Agar jual beli dapat dilaksanakan secara sah dan memberi pengaruh yang tepat, harus direalisasikan beberapa syaratnya terlebih dahulu, baik yang berkaitan dengan penjual dan pihak pembeli dan kaitanya dengan objek yang diperjualbelikan. Mengenai rukun dan syarat jual beli, para ulama berbeda pendapat.

Menurut Mazhab Hanafi, rukun jual beli hanya ijab dan kabul. Menurut ulama Mazhab Hanafi yang menjadi rukun jual beli hanyalah kerelaan antara kedua belah pihak untuk berjual beli. Ada dua indikator (*qarīnah*) yang menunjukkan kerelaan dari kedua belah pihak, yaitu dalam bentuk perkataan (*ījāb* dan *qabūl*) dan dalam bentuk perbuatan, yaitu saling memberi

⁷ Muhammad Djakfar, *Hukum Bisnis: Membangun Wacana Integrasi Perundangan Nasional Dengan Syariah* (Malang: UIN-Maliki Press, 2016), 206.

⁸ Muhammad al-Sarbini, *Mughnī al-Muhtāj ilā Ma'rifati al-Ma'āni al-alfāz*, Juz 2 (Beirut: Dār al-Ma'rifat, 1997), 2.

⁹ Ibnu Qudamah, *al-Mughnī*, Juz 4 (Beirut: Dār al-Kutub al-Ilmi, 1997), 2.

¹⁰ Sayid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*, Jilid 3 (Beirut: Dār al-Fikr, 1983), 126.

¹¹ Hasbi Ash-Shiddieqy, *Pengantar Fiqh Maumalat* (Jakarta: Bulan Bintang, 1989), 97.

¹² Wahbah al-Zuhayli, *al-Fiqh al-Islām wa Adillatuh*, Jilid V (Beirut: Dār al-Fikr, 2004), 3304.

¹³ Soebekti, *Aneka Perjanjian* (Bandung: Citra Aditya Bakti, 1995), 1.

¹⁴ Hukum Online, dikutip dari <http://m.hukumonline.com/keabsahan-jual-beli> diakses pada hari Kamis 28 Desember 2017

(penyerahan barang dan penerimaan uang) untuk yang kedua dalam ilmu fiqh disebut dengan istilah *بيع المعاطة*.¹⁵

Jumhur ulama membagi rukun jual beli menjadi empat:¹⁶

1. Orang yang berakad (penjual dan pembeli)
2. *Sīghat* (ijab dan kabul)
3. Ada barang yang dibeli (objek akad)
4. Ada nilai tukar pengganti barang

Sedangkan syarat jual beli, para ulama fiqh berpendapat bahwa transaksi jual beli harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:¹⁷

1. Syarat orang berakad
Pertama, berakal. Dengan syarat tersebut maka anak kecil yang belum berakal tidak boleh melakukan transaksi jual beli. *Kedua*, orang yang melakukan transaksi itu adalah orang yang *mumayyiz*.
2. Syarat yang terkait dengan ijab kabul
Adapun barang yang diperjualbelikan harus memenuhi syarat sebagai berikut:
 1. Barang itu ada, atau tidak ada ditempat tetapi pihak penjual menyatakan sanggup untuk mengadakan barang itu.
 2. Barang tersebut dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia.
 3. Milik seseorang.
 4. Dapat diserahkan pada saat akad berlangsung, atau pada waktu yang telah disepakati.

Multi Level Marketing (MLM) Syariah

Multi level marketing (MLM) adalah sistem penjualan yang memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur secara langsung sekaligus sebagai konsumen. Sistem penjualan ini menggunakan beberapa level (tingkatan) di dalam pemasaran barang dagangannya.¹⁸ *Multi level marketing* merupakan rangkaian tiga kata yang mempunyai kesatuan arti dan pengertian. Secara bahasa (*etimologi*), “*multi*” dapat diartikan “banyak”,¹⁹ “*level*” sama dengan “tingkatan”²⁰, “*marketing*” berarti pemasaran, perdagangan, atau belanja.²¹

Secara istilah (*terminologi*), Peter J. Cloither mengartikan *multi level marketing* atau yang terkadang juga disebut dengan *networking selling* (jaringan penjualan) atau penjualan langsung adalah bentuk pemasaran dan penjualan suatu produk atau jasa dari sebuah perusahaan yang dalam mekanismenya dilakukan oleh perorangan atau kelompok dengan membentuk jaringan secara berjenjang, kemudian dari hasil peolehan penjualan pribadi dan jaringan tersebut, pada setiap bulannya perusahaan akan memberikan bonus atau imbalan sebagai hasil usaha kerja mitra bisnis.²²

¹⁵ M. Ali Hasan, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), 118.

¹⁶ al- Kasani, *al-Badāl’ al-Ṣanā’i fī Tartīb al-Syarā’*, Jilid IV (Beirut: Dār al-Kutub al-Ilmiyah), 176.

¹⁷ Ibid.

¹⁸ Veithzal Rivai, *Islamic Marketing* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), 298.

¹⁹ Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, 671.

²⁰ Ibid., 589.

²¹ John M. Echols dan Hasan Shadily, *Kamus Inggris Indonesia: An English Indonesia Dictionary* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1996), 33.

²² Peter J. Cloither, *Meraup Uang dengan Multilevel Marketing: Pedoman Praktis Menuju Networking Selling yang Sukses* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1994), 10.

Dalam fiqh muamalah dijelaskan juga bahwa pengertian *multi level marketing* (MLM) adalah sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Dengan kata lain dapat dikemukakan bahwa *multi level marketing* (MLM) adalah pemasaran berjenjang melalui jaringan distributor yang dibangun dengan menjadikan konsumen sebagai tenaga pemasaran.²³ Sehingga biaya distribusi barang sangat minim atau sampai titik nol.

Multi level marketing juga menghilangkan biaya promosi karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor dengan sistem berjenjang (pelevelan).

Dalam *multi level marketing* ada unsur jasa, artinya seorang distributor menjualkan barang-barang yang bukan miliknya dan ia mendapat upah dari presentase harga barang dan jika dapat menjual sesuai target dia mendapat bonus yang sudah ditetapkan oleh perusahaan.²⁴

Menurut Agustino, *multi level marketing* adalah merupakan sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Singkatnya, bahwa *multi level marketing* adalah suatu konsep penyaluran (distribusi) barang berupa produk dan jasa tertentu, yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan memperoleh keuntungan di dalam garis kemitraannya.²⁵

Sedangkan *multi level marketing* syariah adalah sebuah usaha MLM yang mendasarkan sistem operasinya pada prinsip-prinsip syariah. Dengan demikian, sistem bisnis *multi level marketing* konvensional yang berkembang pada saat ini dicuci, dimodifikasi dan disesuaikan dengan syariah. Aspek-aspek haram dan syubhat dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syariah yang berlandaskan tauhid, akhlak, dan hukum muamalah.²⁶

Money Game

Secara Bahasa, “*money*” berarti “uang”²⁷, sedangkan “*game*” adalah “permainan”.²⁸ Menurut Kuswara, konsep *money game* sangat merugikan masyarakat, karena sistemnya menggunakan skema piramida. Skema ini pada akhirnya akan membuat pasar menjadi jenuh. Dalam sistem *money game*, orang yang pertama masuk akan diuntungkan, sedangkan orang yang masuk belakangan pasti akan rugi.²⁹

Tabel
Perbedaan *Multi Level Marketing* Syariah dan Skema Piramida

No.	MLM Syariah	Skema Piramida/Money Game
1	Memiliki produk yang sudah mendapat sertifikat halal	Tidak memiliki produk
2	Transaksi perdagangannya tidak ada unsur <i>gharār</i> , <i>maysīr</i> , <i>riba</i> , <i>ḍarār</i> dan <i>ẓulm</i> .	Transaksi mengandung unsur <i>gharār</i> , <i>maysīr</i> , <i>riba</i> , <i>ḍarār</i> dan <i>ẓulm</i> .

²³ Ahmad Wardi Muslih, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Amzah, 2010), 613.

²⁴ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram Sampai Pengelolaannya* (Tangerang: Amal Aktual, 2005), 87.

²⁵ Agustino, *Prospek MLM Syariah di Indonesia* (Jakarta: Republika, 2002), 9.

²⁶ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, 86.

²⁷ Peter Salim, *The Contemporary English-Indonesian Dictionary* (Jakarta: Media Eka Pustaka, 2006), 1416.

²⁸ *Ibid.*, 903.

²⁹ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, 22.

3	Bonus berdasarkan volume hasil kerja anggota.	Bonus menguntungkan pendaftar lebih awal
4	Bonus yang diperoleh jelas jumlahnya dan transparan	Tidak memiliki kejelasan dan tidak transparan.
5	Pendaftaran cuma sekali dan berlaku seumur hidup.	Pendaftaran berkali-kali
6	Ada pembinaan anggota (mitra usaha)	Tidak ada
7	Tidak ada eksploitasi anggota	Eksploitasi anggota adalah tujuan
8	Pemberian bonus tidak menimbulkan <i>ighrā'</i>	Menimbulkan <i>ighrā'</i>
9	Prinsip operasionalnya dakwah dan bisnis.	Bisnis murni

Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian ini dilakukan pada distributor Tiens Syariah Yogyakarta dan Kantor Cabang Tiens Syariah Semarang di Jalan Beteng No. 17-19 Semarang Tengah dengan pertimbangan bahwa Kantor Cabang Tiens Syariah Semarang merupakan kantor perwakilan untuk Tiens Syariah Provinsi Jawa Tengah dan D.I.Yogyakarta.

Teknik pengumpulan data digunakan adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun dalam pengumpulan data, menggunakan sumber data primer dan sekunder. Hal ini bertujuan untuk mendapatkan data yang seakurat mungkin dalam penelitian ini.

Teknik analisis ini dilakukan dengan analisis deskriptif melalui metode yang dikembangkan oleh Miles dan Huberman. Analisis pada model ini terdiri atas komponen yang saling berinteraksi, yaitu reduksi data, panyajian data, penarikan kesimpulan dan verifikasi.³⁰

Sistem Perdagangan Dalam Bisnis Jaringan Tiens Syariah

Sistem perdagangan Tiens Syariah berupa sistem penjualan berjenjang. Selain distributor melakukan penjualan produk, distributor juga disarankan untuk melakukan perekrutan mitra bisnis baru untuk pengembangan bisnisnya.³¹ Tiens tidak ada jasa iklan tapi para distributor sendiri yang memasarkan produknya baik secara *offline* maupun secara *online*.³²

Dalam hal penjualan produk bisnis Tiens Syariah yang berkaitan dengan konsumen rukun jual beli adalah hal mutlak yang harus dipenuhi. *Pertama*, ada pihak yang berakad, yaitu distributor dan konsumen. *Kedua*, terjadi *ījāb* dan *qabūl* di antara keduanya (distributor dan konsumen). *Ketiga*, ada produk yang dijual oleh distributor yang dibeli oleh konsumen. *Keempat*, ada nilai tukar dari produk tersebut hasil dari penjualan berupa nilai tukar (uang).

Tinjauan Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Di Tiens Syariah.

Setelah penulis melakukan observasi langsung selama melakukan penelitian terhadap distributor perusahaan Tiens Syariah di Yogyakarta, penulis perlu menganalisa kesesuaian

³⁰ Mathew B. Milles dan A. Michael huberman, *Analisis Data kualitatif*, alih bahasa Tjetjep Rohidi (Jakarta: UI Press, 1992), 19.

³¹ Yopy Wijaya, *Wawancara*, Semarang, 25 Oktober 2017.

³² Dimas Faturahman, *Wawancara*, Yogyakarta, 28 Desember 2017.

praktek di Tiens Syariah terhadap fatwa Dewan Syariah Nasional No:75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) yang terkait obyek, mekanisme penjualan dan perolehan bonus. Adapun kesesuaian tersebut yang harus dipenuhi oleh Tiens Syariah berdasarkan pada 12 poin ketentuan fatwa tentang PLBS untuk bisa dikatakan sebagai *multilevel syariah* adalah:

1. Ada obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.

Penjualan di Tiens syariah memiliki 34 macam produk yang dipasarkan di Indonesia yang terdiri dari suplemen makanan kesehatan, alat-alat kesehatan, perawatan rumah tangga, perawatan pribadi, produk otomotif dan produk pertanian. Oleh karena itu, disimpulkan pada poin pertama ini Tiens Syariah sudah memenuhi kriteria ada objek dalam bertransaksi berupa produk kesehatan.
2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.

Perdagangan di Tiens Syariah sangat menjaga mutu dan kualitas produk serta melindungi kebutuhan konsumen terutama penduduk Indonesia dengan mayoritas muslim terbanyak. Hal itu ditandai dengan produk Tiens syariah sudah mendapatkan sertifikat halal dari MUI dengan predikat A (sangat baik) setelah dilakukan beberapa rangkaian uji produk Tiens Syariah oleh MUI.

Sistem perdagangan di Tiens sendiri selain bertujuan untuk memberi kesehatan tetapi juga bertujuan dengan menawarkan kesejahteraan kepada para distributornya. Dengan ini, Tiens Syariah akan memberikan kontribusi yang baik pada negara dengan bisa mengurangi tingkat pengangguran.
3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharār*, *maysīr*, *riba*, *ḍarār*, *ẓulm* dan maksiat.

Sistem perdagangan atau transaksi jual beli di Tiens Syariah tidak melakukan adanya spekulasi penjualannya karena produk-produk Tiens Syariah sangat melindungi kebutuhan konsumen dengan transparan semua produknya jelas ukuran dan takarannya begitu pula dalam pembagian bonusnya semua sangat transparan.

Sedangkan dalam bentuk *riba*, penjualan di Tiens Syariah tidak melakukan praktek *riba* dengan merugikan para konsumen. Karena sistem jual beli di Tiens Syariah harga sudah tertera pada katalog produknya dan bonus atau komisi sangat transparan melalui TMIS semua perolehan dari mana diperoleh dan berapa jumlah bonusnya sudah tertera di TMIS melalui kesepakatan perjanjian antara perusahaan dan distributor. Pada poin ini, Tien Syariah sudah memenuhi karena sudah melakukan praktek jual beli yang tidak merugikan distributor maupun konsumen.

Produk dari Tiens Syariah sendiri bukan merupakan sesuatu yang membahayakan akan tetapi produk Tiens Syariah berupa suplemen kesehatan untuk menyehatkan umat manusia. Dalam penjualannya dan sistem jaringannya Tiens Syariah juga tidak memberikan denda pada para distributor jika tidak melakukan penjualan produk ataupun tidak merekrut mitra baru. Hal tersebut sebagaimana sabda Nabi:

“Tidak boleh membayarkan diri sendiri maupun orang lain” (HR.Ibnu Majah dan Daruqutni)³³

4. Tidak ada harga atau biaya yang berlebihan (*excessive mark up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas atau manfaat yang diperoleh.

Dalam penjualan produk Tiens Syariah harga berbanding lurus dengan kualitas sehingga tidak terjadi biaya yang berlebihan terhadap produk. Se jauh penelitian penulis menemukan bahwa produk Tiens Syariah sangat membantu para konsumen untuk menyembuhkan penyakit yang dideritanya. Seperti yang dikatakan Ibu Suminah penderita asam urat, penyakitnya sembuh setelah mengkonsumsi produk dari Tiens Syariah.³⁴

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.

Penulis menemukan bahwa komisi atau bonus utama di perusahaan Tiens Syariah terbagi menjadi tujuh bagian. Bonus di Tiens Syariah akan diperoleh jika seorang distributor melakukan kegiatan penjualan produk, melakukan bimbingan dan mensponsori mitra baru. Seorang distributor tidak akan mendapatkan bonus atau komisi jika hanya mendaftar lalu tidak bekerja. Akan tetapi besaran bonus yang diperoleh seorang distributor tergantung hasil usaha dari para distributor itu sendiri. Jika usaha penjualannya cuma sedikit maka bonus yang diperolehpun sesuai dengan usaha penjualannya.

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.

Dalam penelitian penulis menemukan bahwa Tiens Syariah memiliki sebuah *web site* pengontrolan bonus para distributor (*tiens mobile system* TMIS).³⁵ Semua bentuk bonus dari mana perolehan dan besarnya tertera secara *real time* pada TMIS tersebut sesuai dengan ketentuan perusahaan melalui *marketing plan*, sehingga perusahaan Tiens Syariah memberikan kejelasan atau sangat transparan terhadap pembagian bonus yang sudah 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.

Semua bonus yang diperoleh para distributor Tiens tidak ada yang bersifat pasif akan tetapi semua bentuk bonus atau komisi diperoleh dari hasil usaha para distributor dengan melalui cara penjualan, mensponsori dan pembimbingan pada distributor. Untuk pelatihan dan bimbingan Tiens Syariah memiliki sebuah *support system* (*one vision*).

8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighrā'*.

³³ Imam al-Nawawi, *Arba'in al-Nawawi*, (Surabaya: AW Publisher, 2005), 38.

³⁴ Suminah, *Wawancara*, Yogyakarta, 3 Januari 2018.

³⁵ Catur, *Wawancara*, Yogyakarta, 26 Desember 2017.

Dalam pemberian bonus oleh perusahaan Tiens Syariah masih mengandung unsur iming-iming terhadap para distributornya akan tetapi tidak bersifat iming-iming berlebihan atau *ighrā'*, karena imingan bonus tersebut bersifat riil atau nyata jika para distributor memenuhi kualifikasi atau sesuai dengan target penjualan, bukan merupakan imingan yang semu. Menurut penulis sebuah perusahaan boleh saja menjanjikan bonus kepada para karyawan untuk bisa bekerja lebih keras dan tidak bersantai-santai, akan tetapi janji bonus tersebut harus bersifat riil atau nyata.

9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.

Pembagian bonus di Tiens Syariah tidak berdasarkan waktu bergabung sehingga tidak ada yang di eksploitasi atau terzalimi akan tetapi berdasarkan usaha distributor dalam menjual produk atau mensponsori.

10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain.

Perusahaan *multi level marketing* Tiens Syariah seringkali mengadakan berbagai acara perusahaan, mulai dari pertemuan berupa presentasi peluang usaha, pemberian penghargaan, pelatihan dan pembinaan distributor, ulang tahun, dan lain-lain. Dari hasil penelitian penulis setelah beberap kali mengikuti kegiatan tersebut penulis tidak menemukan adanya unsur yang bertentangan dengan aqidah maupun syariah.

11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.

Seorang mitra bisnis atau distributor baru maupun lama selalu diadakan kegiatan bimbingan oleh *up line* mereka baik berupa pelatihan atau bimbingan individual atau bimbingan grup yang diadakan hampir setiap minggu. Selain bimbingan dari *up line* atau yang mensponsori Tiens Syariah sendiri memiliki sebuah *support system* yang mendukung perkembangan para distributor.

12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

Terhadap *marketing plan* Tiens Syariah, tidak ditemukan adanya unsur *money game* dalam sistem jaringan Tiens Syariah karena tidak menggunakan sistem piramida. Yang mana dalam sistem piramida seorang anggota bisa membeli kavling usaha lebih dari sekali sehingga akan terbentuk skema piramida, sedangkan yang terjadi di Tiens Syariah untuk mendaftar cuma sekali dan tidak ada kavlingan usaha serta memiliki objek dalam bertransaksi sistem jaringan di Tiens Syariah memakai sistem *hybrid*.

Kesimpulan

Tiens Syariah merupakan sebuah perusahaan *multi level marketing* yang menggunakan sistem perdagangan berupa sistem penjualan berjenjang. Dalam mekanisme perdagangan jaringannya selain distributor melakukan penjualan produk, distributor juga melakukan perekrutan mitra bisnis baru untuk pengembangan bisnisnya.

Dari ke 12 poin fatwa DSN-MUI No: 75 Tahun 2009 Tentang PLBS di atas, dapat disimpulkan bahwa Tiens Syariah sudah memenuhi standar ke 12 poin ketentuan fatwa. Sehingga, Tiens Syariah bisa dikatakan sistem bisnis jaringannya sudah sesuai dengan syariah.

Daftar Rujukan

- Agustino. *Prospek MLM Syariah di Indonesia*. Jakarta: Republika, 2002.
- al- Kasāni. *al-Badāi' al-Ṣānā'i fī Tartīb al-Sharāi'*, jilid IV. Beirut: Dār al-Kutub al-Ilmiyah, t.th.
- al-Sarbini, Muhammad. *Mughnī al-Muhtāj ilā Ma'rifati Ma'āni al-alfāz*, Juz 2. Beirut: Dār al-Ma'rifat, 1997.
- al-Zuhayli, Wahbah. *al-Fiqh al-Islām wa Adillatuh*, Jilid V. Beirut: Dār al-Fikr, 2004.
- Ali, Atabik dan Ahmad Zhuhdi Mudhlor. *Kamus Kontemporer Arab-Indonesia*. Yogyakarta: Multi Karya Grafika, 1996.
- Ash-Shiddieqy, Hasbi. *Pengantar Fiqh Maumalat*. Jakarta: Bulan Bintang, 1989.
- Cloither, Peter J. *Meraup Uang dengan Multilevel Marketing: Pedoman Praktis Menuju Networking Selling yang Sukses*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1994.
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka, 1997.
- Djakfar, Muhammad. *Hukum Bisnis: Membangun Wacana Integrasi Perundangan Nasional Dengan Syariah*. Malang: UIN-Maliki Press, 2016.
- Echols, John M. dan Hasan Shadily. *Kamus Inggris Indonesia: An English Indonesia Dictionary*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1996.
- Hasan, M. Ali. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003.
- Ibnu Qudamah, *al-Mughnī*, Juz 4. Beirut: Dār al-Kutub al-Ilmi, 1997.
- Imam al-Nawawi. *Arbain al-Nawawi*. Surabaya: AW Publisher, 2005.
- Komarudin. *Tianshi dalam Perspektif Fatwa DSN*. Yogyakarta: PT. Nuansa Pilar Media, t.th.
- Kuncoro, Anis Tyas. "Konsep Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Ekonomi Syariah". *Jurnal Sultan Agung*, Vol. XLV, No. 119 (September-November) 2009.
- Kuswara. *Mengenal MLM Syariah: Dari Halal Haram Sampai Pengelolaanya*. Tangerang: Amal Aktual, 2005.
- Milles, Mathew B. dan A. Michael Huberman. *Analisis Data kualitatif*, alih bahasa Tjetjep Rohidi. Jakarta: UI Press, 1992.
- Muslih, Ahmad Wardi. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah, 2010.
- Rivai, Veithzal. *Islamic Marketing*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012.
- Sabiq, Sayyid. *Fiqh al-Sunnah*, jilid 3. Beirut: Dār al-Fikr, 1983.
- Salim, Peter. *The Contemporary English-Indonesian Dictionary*. Jakarta: Media Eka Pustaka, 2006.
- Soebekti. *Aneka Perjanjian*. Bandung: Citra aditya Bakti, 1995.