



Sistem Multi Level Marketing K-Link Ditinjau dari Hukum Islam

Syamsurizal

Universitas Muhammadiyah Sumatera Barat
syaasy1284@yahoo.com

Syaflin Halim

Universitas Muhammadiyah Sumatera Barat
syaflin@gmail.com

Abstract

Multi-level marketing is a form of buying and selling transactions. One of the multilevel marketing that is quite active in buying and selling activities is multi-level marketing K-Link is one of the alternative choices for some people in making buying and selling transactions. The existence of K-Link is one of the answers to the needs of the people of Indonesia and even the world in the field of multilevel business. Indonesia, which has a majority Muslim population and still adheres to religious principles, has great potential to become the majority of business actors in K-Link's multilevel marketing. This great potential needs to be utilized optimally so that it has a significant impact on the economic activities of Islamic communities and increases income. The research method used is field research using a Phenomenological approach, data is collected through observation, documents and interviews, then it will be analyzed sequentially and interactionist consisting of three stages, namely: 1) Data reduction, 2) Data presentation, 3) Drawing conclusions or verification. The results showed that the K-Link multi-level marketing system is focused on the buying and selling system consisting of: Product form in K-Link multi-level marketing, profit generation in K-Link multi-level marketing, product marketing profit generation in K-Link multi-level marketing according to Islamic law.

Keywords: System, Multilevel Marketing K-Link, Islamic Law

Abstrak

Multi level marketing merupakan bentuk transaksi jual beli. Salah satu dari multilevel marketing yang cukup aktif dalam kegiatan jual beli adalah multi level marketing K-Link menjadi salah satu pilihan alternatif sebagian masyarakat dalam melakukan transaksi jual beli. Keberadaan K. Link merupakan salahsatu jawaban terhadap kebutuhan masyarakat Indonesia bahkan dunia dalam bidang bisnis multilevel. Indonesia yang penduduknya mayoritas muslim dan masih kuat memegang prinsip-prinsip agama berpotensi besar menjadi pelaku usaha mayoritas dalam multi level marketing K-Link. potensi yang besar tersebut perlu didayagunakan secara maksimal sehingga memberi dampak yang signifikan bagi kegiatan ekonomi masyarakat Islam dan peningkatan penghasilan. Metode penelitian yang digunakan adalah *field research* (penelitian lapangan) peneliti menggunakan pendekatan *phenomenologis*, data dikumpulkan melalui observasi, dokumen dan wawancara, kemudian akan dianalisis secara berurutan dan interaksionis yang terdiri dari tiga tahap, yaitu: 1) Reduksi data, 2) Pernyajian data, 3) Penarikan simpulan atau verifikasi. Hasil penelitian mengungkapkan bahwa sistem multilevel marketing K-Link difokuskan pada sistem jual beli yang terdiri atas:

Bentuk-bentuk produk pada multi level marketing K-Link, perolehan keuntungan pada multi level marketing K-Link, perolehan keuntungan pemasaran produk pada multi level marketing K-Link menurut hukum Islam.

Kata Kunci: Sistem, Multi Level Marketing K-Link, Hukum Islam

PENDAHULUAN

Perniagaan dalam Islam harus terbebas dari unsur MAGHRIB, singkatan dari tujuh unsur: 1. *Maysir* (judi), 2. *zhulm* (Aniaya), 3. *Gharar* (penipuan), 4. *Haram*, 5. *Riba* (bunga), 6. Iktinaz atau Ihtikar dan 7. Bathil. Multi level marketing sebagai salah satu bentuk dari marketing dalam bisnis juga harus bebas dari unsur *Maghrib*.

Strategi pemasaran produk melalui multi level marketing di dunia bisnis modern menguntungkan pengusaha dan perusahaan multi level marketing (Rohana et al., 2015). Hal ini disebabkan adanya penghematan biaya iklan, produk dipasarkan oleh anggota (*member*) yang direkrut oleh *upline* yang disebut juga dengan nama *downline*, dalam istilah fikih disebut *simsar* yaitu orang yang menjadi perantara antara penjual dan pembeli guna melancarkan jual beli (Idris et al., 2021). *Downline* atau *simsar* (mitra niaga) diberi iming-iming dan harapan berupa manfaat produk, laba penjualan, insentif, hadiah-hadiah, seperti tabungan haji dan umrah, perlindungan asuransi, tabungan hari tua dan bahkan kepemilikan saham perusahaan, tetapi untuk memperolehnya tidak mudah dan tidak langsung melainkan dengan syarat tertentu.

Kegiatan samsarah termasuk akad *ijarah*, yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang lain dengan imbalan/upah (Marimin et al., 2016). Para ulama membolehkan akad ini sesuai Fikih Sunnah,

III, hlm 159) dengan kaidah ushulnya mengatakan:

الأَجْرُ عَلَى قَدْرِ الْمَشَقَّةِ

Artinya : *Besarnya upah (upah) itu tergantung pada kadar kesulitan dan kesungguhan.*"

Prinsip ekonomi Islam menjunjung tinggi keseimbangan dan kesukarelaan. Diantara prinsip ekonomi yang menjunjung keseimbangan dan kesukarelaan diantaranya: tauhid, keseimbangan, kehendak bebas, dan tanggung jawab (Wati et al., 2022). Secara mendasar etika bisnis dalam Islam yaitu, kejujuran, keramahmatan, penawaran yang jujur, pelanggan yang tidak sanggup membayar diberi waktu, penjual tidak memaksa dan tidak bersumpah dalam menjual barangnya, tegas dan adil dalam timbangan, tidak monopoli, tidak adanya harga komoditi yang boleh dibatasi, dan kesukarelaan (Ali & Widani, 2020).

Dalam multi level marketing berpeluang terjadinya *zhulm*, suatu keadaan multi level marketing bisa tutup karena sudah sampai pada level tertinggi dan habisnya jaringan piramid. Apabila ini terjadi maka *downline* terbawah tidak memperoleh apa-apa, dan yang beruntung adalah level atas. Perusahaan multi level marketing biasa menjanjikan reward atau insentif pada anggota. multi level marketing K-Link mengklaim telah memperoleh Sertifikat Dewan Syariah

Nasional pada tahun 2005 sebagai multi level marketing Syariah (Idris et al., 2021). Sertifikat digunakan sebagai salahsatu media untuk meyakinkan calon member. Selain itu multi level marketing K-Link memberikan motivasi kepada calon anggota dengan perolehan keuntungan dalam waktu singkat dan cukup besar. Pada sisi lain anggota juga bisa tidak mendapatkan apa-apa karena tidak mencapai target bulanan. Islam membenarkan bahwa seseorang mendapatkan insentif dalam pekerjaan dan usahanya ini selaras dengan sabda Rasulullah: **مَنْ سَنَّ سُنَّةً حَسَنَةً فَلَهُ أَجْرُهَا وَأَجْرُ مَنْ عَمَلَ بِهَا.**

Artinya : *Siapa yang berbuat kebaikan diberi pahala sesuai dengan amalnya*

Kegiatan utama multi level marketing adalah pemasaran. Pemasaran merupakan strategi bisnis yang mengarahkan proses penawaran, perubahan nilai dari distributor kepada konsumen. PT. K-Link menggunakan dua model pemasaran, **pertama** pemasaran “ Plan A”= 74 % terdiri dari Bonus pembangunan : 28 % Dana S.R.E.D, : 3 % **Kedua** pemasaran yang dikenal dengan “Plan B”K-Link = 72 % terdiri dari *dynamic found* = 9 %, harus ada 3 kaki dengan masing-masing memiliki 400 BV/bulan (infinity = 20 %, satu line pada tiap level hanya 1 kali bonus, PBV > 400 BV Unilevel=28 % Level 1 s.d level 9 minimal PBV 200 BV dan lobal bonus Sharing=15 %.

Penjualan oleh PT K-Link diarahkan pada dua objek, 1) kepada anggota dan 2) konsumen (bukan anggota). Transaksi dilakukan secara tunai baik kepada konsumen maupun kepada anggota. Harga penjualan kepada anggota dan kepada bukan anggota tidak sama, misalnya harga chlorophyll satu botol Rp. 117.000 untuk anggota, dan Rp. 140.000, untuk konsumen (bukan anggota). Margin keuntungan antara konsumen dengan anggota terdapat selisih Rp.23.000,-

Motivasi dan niat dalam menjalankan multi level marketing Syari’ah setidaknya ada empat macam. Pertama, usaha halal dan menggunakan barang-barang yang halal. Kedua, bermuamalah secara Islami. Ketiga, mengangkat derajat ekonomi umat. Keempat, mengutamakan produk dalam negeri. Berdasarkan permasalahan ini terlihat ada beberapa unsur yang tidak terpenuhi oleh multi level marketing K-Link, oleh sebab itu penulis tertarik membahas sistem multi level marketing K-Link ditinjau dari sisi hukum Islam. Apakah sistem yang dipakai oleh Multi level marketing ini sesuai atau tidak sesuai dengan prinsip hukum Islam (Bahardin, 2011).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini adalah *field research* dengan pendekatan tematis (*tipical approach*), yaitu kegiatan yang dijabarkan sesuai dengan tema dengan mengambil

konsep yang biasa digunakan dalam mendalami masalah ilmiah (Yusuf, 2017). Prosedur yang dilakukan, yakni meneliti karya-karya yang mengkaji kajian sesuai fokus riset yang diambil dimana kerangka kerja meliputi metode, data pustaka, membaca, mencatat dan membedah data-data yang relevan. Data diambil dan dicatat dari sumber primer dan sekunder baik berbentuk buku, jurnal, atau karya ilmiah relevan relevan lainnya. Sementara itu, sebagai instrument penelitian ini adalah peneliti sendiri dimana penetapan penelitian, pemilihan informasi sumber data, pengumpulan data, penilaian kualitas data, analisis data, penjabaran dan menyimpulkan hasil temuan dilakukan oleh peneliti sendiri.

Adapun prosedur analisis data dilakukan mengikuti langkah-langkah berikut, yaitu; a) menentukan ide umum tentang tema penelitian, mencari informasi sesuai dengan topik riset dengan cara membaca, mengkaji, dan mencatat data dari berbagai sumber seputar sistem multi level marketing K-Link, b) mempertegas fokus penelitian dengan melakukan pengorganisasi materi, metode dan sistem multi level marketing K-Link, c) peneliti memilih data yang terkumpul kemudian menyaring atau menghilangkan data sesuai keperluan, d) mencari buku sumber, artikel, jurnal, buku-buku, dokumen dan mencari manuskrip lainnya, e) melakukan pengelompokan dan mencatat data yang diperlukan, f) melakukan

review dan memperkaya sumber-sumber yang tersedia, dan g) melakukan penyusunan ulang atas data yang ada agar ditemukan gagasan spesifik.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pakar pemasaran ternama Don Failla, membagi pemasaran menjadi tiga macam. Pertama, retail (eceran), Kedua, *direct selling* (penjualan langsung ke konsumen), Ketiga multi level marketing (pemasaran berjenjang melalui jaringan distribusi yang dibangun dengan memposisikan pelanggan sekaligus sebagai tenaga pemasaran).

Kemunculan trend strategi pemasaran produk melalui sistem multi level marketing di dunia bisnis modern sangat menguntungkan banyak pihak, seperti pengusaha (baik produsen maupun perusahaan multi level marketing). Hal ini disebabkan karena adanya penghematan biaya dalam iklan, Bisnis ini juga menguntungkan para distributor yang berperan sebagai mitra (Mitra Niaga) yang ingin bebas (tidak terikat) dalam bekerja.

Sistem pemasaran multi level marketing yang lahir pada tahun 1939 merupakan kreasi dan inovasi marketing yang melibatkan masyarakat konsumen dalam kegiatan usaha pemasaran. Tujuannya agar konsumen dapat menikmati tidak saja manfaat produk, tetapi juga manfaat finansial dalam bentuk insentif, hadiah-hadiah, haji dan umrah, perlindungan

asuransi, tabungan hari tua dan bahkan kepemilikan saham perusahaan (Marimin et al., 2016).

Multi level marketing merupakan strategi pemasaran yang memanfaatkan konsumen untuk menyalurkan suatu produk tertentu dengan menggunakan beberapa level. Strategi ini sangat populer karena adanya dukungan akses jaringan sosial modern. Namun demikian, dalam perkembangannya, muncul penipuan bisnis yang berkedok Multi Level Marketing sehingga membuat citra bisnis Multi Level Marketing ini menjadi buruk di mata masyarakat. Akibatnya, bisnis Multi Level Marketing ini sering menerima kritik dari masyarakat. Hal ini disebabkan sebagian

besar orang yang berbisnis Multi Level Marketing tidak memahami karakteristik dari bisnis Multi Level Marketing secara keseluruhan, baik apakah dalam bisnis ini mengandung unsur yang dilarang atau tidak, dan apakah sistem pemasaran bisnis ini sesuai dengan hukum Islam (Bahardin, 2011).

A. Marketing Plan "Multi Level Marketing " K-Link

Marketing Plan bukan sistem, tetapi bentuk kompensasi atas usaha yang telah dilakukan oleh member k-link. Penguasaan terhadap marketing plan akan sangat membantu dalam menjalankan bisnis K-Link. Berikut ini merupakan *marketing plan* yang diberikan k-link:



Pada awal anda bergabung terdapat lima (5) jenis kompensasi dalam bentuk bonus yang bisa anda kejar. Perlu anda ketahui pula bahwa untuk mendapatkan bonus-bonus di K-Link sangat transparan dan bisa diprediksi. Berapa pun besarnya bonus yang

ingin anda dapatkan 100% bisa anda rencanakan dan hasilnya jika dan hanya jika anda mampu mencapai target yang anda tentukan sendiri. Dalam bisnis K-Link tidak ada yang namanya bawahan ataupun atasan, karena ini adalah bisnis,

maka majunya usaha bisnis anda tergantung kepada diri anda sendiri, tidak bergantung pada *upline* atau pun *downline* anda. Sebenarnya sama persis dengan bisnis konvensional yang anda bangun yang mana maju tidaknya bisnis yang anda bangun itu murni tergantung usaha anda sendiri. Sekali lagi saya tekankan bahwa *upline* itu bukanlah atasan anda, dan *downline* anda bukanlah bawahan anda, namun mereka adalah mitra anda dalam berbisnis, sementara *Upline Leaders Club* (LC) merupakan pelatih anda dalam bisnis k-link.

Dalam bisnis K-Link, terdapat lima (5) jenis bonus yang mungkin anda kejar, yaitu, Bonus pengembangan, Bonus infinity, Bonus dynamic fund, Bonus unilevel, Global Bonus Sharing (Tiatinnor, 2012). Semua bonus tersebut pada dasarnya akan didapatkan jika seseorang melakukan akumulasi omset 400BV setiap bulannya. 400BV ini akan dialokasikan kepada dua plan berbeda yaitu di plan A sebanyak 200BV dan plan B sebanyak 200BV.

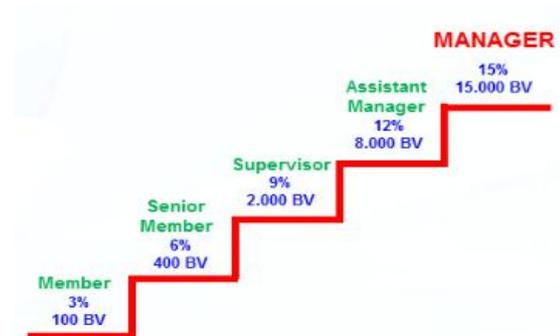
Kedua, distributor K-Link adalah pemilik bisnis yang mandiri, jangan pernah memaksa *downline* untuk melakukan sesuatu karena inisiatif. Ketiga, banyak orang yang memilih tidak bergabung di K-Link dikarenakan trauma dan menganggap bisnis

Di awal karir, target peringkat yang akan kejar adalah peringkat manager (15%)

ini tidak menjanjikan masa depan. Keempat, jangan mengiming-imingkan prospek bahwa bisnis K-Link akan membuat orang kaya mendadak tanpa bekerja keras. Kelima, bisnis K-Link harus dilakukan dengan cerdas. Artinya sesibuk apapun, maka K-Link pasti bisa dijalankan, asal tahu caranya. Keenam, mencari orang yang mau bergabung secara ikhlas (bukan karena paksaan dan sungkan) dan berkomitmen (Idris et al., 2021).

Meniti karir di K-Link harus mampu menciptakan omset di jaringan sendiri. BV yang anda kumpulkan setiap saatnya tidak akan hilang artinya terus diakumulasikan dan peringkat tidak pernah turun. Tidak seperti perusahaan multi level marketing lain atau mungkin perusahaan konvensional yang menerapkan kemungkinan untuk turun peringkat atau kehilangan BV atau poin yang sudah dikumpulkan sejak awal anda bergabung. Berikut ini ilustrasi karir di k-link:

Ilustrasi awal karir anda di K-Link



yang dikualifikasikan untuk mengumpulkan akumulasi 15.000BV

tanpa aturan waktu. Artinya, jika sendiri (tanpa memiliki *downline*) melakukan omset 400BV setiap bulannya, maka akan mendapat peringkat *manager* setelah bulan

ke-38 ($15.000BV/400BV = 37,5$ bulan, dibulatkan menjadi 38).

Ilustrasi keseluruhan karir di K-Link (Nurhasanah & Taufik, 2020):



Pada tahapan karir anda berikutnya adalah bantu *downline* di satu (1) *leg* menjadi *manager*, maka otomatis akan menjadi *sapphire manager*; bantu satu orang lagi di *leg* berbeda menjadi *manager*, maka akan memiliki dua (2) orang *manager* di *leg* berbeda, maka akan berkualifikasi mendapatkan peringkat *Rubi Manager*; bantu satu orang lagi di *leg* berbeda mencapai peringkat *manager* di *leg* berbeda, maka akan mendapatkan peringkat *Emerald Manajer*; bantu empat (4) orang *downline* anda mencapai peringkat *Emerald Manajer*, maka anda akan mendapatkan peringkat *Diamond Manager*; dan begitu pun seterusnya sesuai ilustrasi karir di atas.

Prinsip membangun bisnis di K-Link ini bersifat “harus membantu orang untuk sukses, maka kesuksesan pun otomatis

terjadi”. Jangan pernah berpikir atau memiliki niat memanfaatkan orang demi peningkatan karir. Dijamin tidak akan berhasil walaupun bisa, paling tidak akan bertahan lama karena dalam bisnis ini tidak melulu hanya mengejar materi, namun kegiatan bisnis anda bersifat holistik.

Seringkali karir anda di K-Link menjadi sangat mudah jika semakin mendekati diri kepada-Nya. Pun ketenangan batin akan terjaga dan kehidupan seimbang pun akan tercipta.

B. Memberi Teladan Kepada Downline

Kekuatan utama dalam bisnis Multi Level Marketing adalah sistem duplikasi, yang mana artinya bahwa apapun yang dilakukan menjadi contoh terhadap

downline-downline. Karenanya melakukan hal-hal baik akan memberi keteladanan baik kepada *downline-downline* sehingga iklim grup kondusif.

Perusahaan multi level marketing pasti memberikan batas maksimal pencapaian bonus yang bisa diraih mitra-mitranya. Tidak ada perusahaan multi level marketing yang tidak memberi batas bonus mitra-mitranya. Hal ini lah yang sebetulnya paling menarik dari k-link, yaitu bonus maksimal yang bisa dinikmati oleh mitra-mitra K-Link adalah dari bonus kepemimpinan yang sampai 27 generasi.

C. Perolehan Keuntungan Pemasaran Produk Pada Multi level marketing K-Link Menurut Hukum Islam

Pada prinsipnya Islam menyuruh untuk mengelola modal. Pengelolaan modal boleh dilakukan perorangan dengan usaha-usaha yang benar, dan dapat pula diserahkan kepada orang lain yang ahli, cakap, dan mampu dengan cara *mudharabah*, selain itu Islam juga membolehkan *syirkah* dalam proses mendapatkan keuntungan (Turmudi, 2017). Kerjasama antara modal dan pekerjaan adalah kerjasama antara dua orang yang bersyarikat, masing-masing akan mendapatkan bagiannya, untung atau rugi. Jika mendapatkan keuntungan, maka keuntungan dibagi sesuai dengan kesepakatan yang telah ditetapkan, dan jika rugi maka kerugian dibebankan kepada keuntungan, jika melebihi keuntungan maka

kerugian diambilkan dari modal. Kerugian yang dialami oleh pemilik modal bukan mustahil, demikian pula dengan kerugian yang dialami kongsinya, tenaga, pikiran, dengan keringat yang ddikeluarkannya tanpa menghasilkan apa-apa.

Islam mengutamakan konsep *ta'awun* (tolong-menolong), karena untuk memperoleh keuntungan dibutuhkan usaha-usaha, tenaga, modal, yang di dalamnya melibatkan banyak orang. Hal ini ditegaskan dalam alquran surat al maidah ayat 2 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَحُلُوا شَعَائِرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا أَمْمِينَ الْبَيْتِ الْحَرَامَ بَيِّنَةً فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ أَنْ تَصُدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَنْ تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالنَّفْقَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ.

Artinya : Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.

Semua perbuatan dan sikap hidup yang menguntungkan seseorang atau masyarakat atau melindungi seseorang dari bahaya dalam mengelola modalnya dipandang sebagai perbuatan baik dan maslahat.

PT. K-Link dalam mengelola modal melibatkan banyak orang, bahkan sampai ribuan dengan sistem kerjasama. Bila diperhatikan pada kerjasama yang

dibangun oleh PT K-Link dengan membeberinya sulit menemukan konsep *ta'awun*, beberapa indikatornya adalah sebagai berikut :

1. Seorang member yang bergabung dengan PT K-Link dengan menyetorkan uang registrasi dalam jumlah yang disepakati diberikan starter kit berupa buku panduan, salah satu jenis produk, ID, dan pembekalan bisnis. Akan tetapi uang registrasi itu tidak dihitung sebagai modal bisnis, melainkan hanya syarat bergabung di K-Link.
2. PT. K-Link Tidak jelas apakah menggunakan sistem perburuhan dengan membayarkan upah, atau *mudharabah*?
3. Seorang member atau group member tidak akan memperoleh keuntungan dan tidak pula diberi upah apabila pemasaran produknya tidak mencapai Batas minimal Bisnis Value (BV) yang disyaratkan, sekalipun secara perorangan atau group telah bekerja memasarkan produk K-Link.

Seorang member atau group member akan memperoleh keuntungan apabila bisa memenuhi Bisnis Value (BV) bulanan dengan presentase yang telah diatur terlebih dahulu.

Multi level marketing adalah bisnis menjanjikan sukses finansial setelah sekian tahun dengan cara terus menggaet member baru sebagai *downline*, para *downline* disuruh juga menggaet *downline* baru, begitu seterusnya. Bisnis model begini jelas hanya

menguntungkan “pendatang awal“. Artinya, orang-orang yang menjadi *member* diawal-awal bisnis ini didirikan yang relatif cepat menanggung kesuksesan.

Bisnis multi level marketing merupakan salah satu bisnis modern yang tidak ada di zaman Nabi Muhammad SAW. Oleh sebab itulah terdapat banyak perbedaan pendapat mengenai hukum bisnis multi level marketing. Ada yang menghalalkan, ada yang mengharamkan multi level marketing secara keseluruhan. Ada juga pendapat yang mengatakan halal atau haram, bergantung pada sistem yang diterapkan dalam multi level marketing tersebut.

PT. K-Link menggunakan berbagai sistem pemasaran, ada sistem *binary*, *breakaway*, *unilevel*, *viral marketing*, skema ponzi, dan sebagainya. Dari seluruh multi level marketing yang ada, 66 di antaranya sudah resmi terdaftar di Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI). Dari jumlah tersebut hanya 6 yang sudah mendapat Sertifikat Syariah dari MUI, satu diantaranya adalah K-Link (Nurhasanah & Taufik, 2020).

Sistem piramida ini yang dipakai oleh Ponzi. Oleh karena itulah banyak yang menyalah yang dipakai oleh Ponzi. Oleh karena itu banyak yang menyamakan antara skema ponzi dengan system piramida. Dalam tulisan ini penulis membedakan antara skema ponzi dengan

sistem piramida untuk memperjelas asal usul kedua istilah. Sistem piramida ini memang lebih menarik dibandingkan dengan system multi level marketing yang sebenarnya karena dia menjanjikan kesempatan untuk mendapatkan keuntungan yang besar dengan sedikit usaha. Sistem piramida ini secara sepintas mirip multi level marketing dan boleh jadi ada perusahaan multi level marketing yang menggunakan sistem piramida dalam marketing plannya.

Sistem Piramida, yang menawarkan kesempatan untuk mendapatkan keuntungan besar dengan sedikit usaha, sebenarnya telah pula dijalankan di Taiwan, Amerika Serikat, Malaysia dan lain-lain negara, tetapi sehubungan dengan banyaknya pengaduan dari para anggotanya, kini di negara-negara tersebut sistem ini diawasi secara ketat oleh Pemerintah setempat karena dianggap merugikan dan meresahkan masyarakat luas. Diantara perusahaan-perusahaan tersebut banyak pula yang telah ditutup.

Multi level marketing yang menggunakan sstem piramida atau skema ponzi memiliki beberapa ciri (Latifah et al., 2021) sebagai berikut :

1. Biaya pendaftar anggota relatif besar dan sebagian digunakan sebagai kompensasi atau komisi/ bonus kepada orang-orang yang merekrut atau mensponsori anggota baru. Dengan demikian, anggota skema piramida lebih sibuk untuk merekrut anggota baru dan

melalaikan tanggung jawab untuk menjual produk dan memberikan pelayanan kepada pelanggan.

2. Ciri kedua dari sistem pemasaran piramida adalah ketidakpedulian perusahaan ataupun member yang menjadi *upline* terhadap kualitas produk dan kepuasan pelanggan, sehingga konsumen cenderung menjadi korban.
3. Ciri ketiga dari sistem piramida adalah tidak adanya perjanjian atau kontrak tertulis antara perusahaan dengan distributornya. Hampir semua janji berupa iming-iming untuk menjadi kaya mendadak disampaikan secara lisan, sehingga sulit untuk dibuktikan bila terjadi pengingkaran.
4. Ciri keempat adalah tidak adanya pendidikan dan sistem pelatihan yang sistematis dan berkesinambungan untuk para distributor.
5. Ciri kelima adalah tidak diterimanya perusahaan yang melaksanakan pemasaran dengan skema piramida dan investasi surat berantai sebagai anggota APLI atau *Direct Selling Association* (DSA) di negara di mana mereka beroperasi.
6. Keenam adalah pelanggaran terhadap prinsip umum multi level marketing yang sah, yakni semua anggota memiliki peluang yang sama untuk mendapatkan keuntungan dari

penjualan. Dalam skema piramida, mereka yang mendaftar belakangan kurang dan/ atau tidak memiliki sama sekali peluang untuk mendapatkan keuntungan (Qonitatillah, 2020).

Mengenai laba, walaupun ada hadis yang memperbolehkan memperoleh laba sampai 100%, tetapi tetap harus dipertimbangan. Dalam hal ini, prinsip umum yang harus dipegang asas kerelaan antara penjual dan pembeli. Kalau memang pembelinya rela membeli dengan harga 2 kali lipat dari harga asli, ya boleh-boleh saja. Seperti yang pernah dilakukan oleh sahabat 'Urwah. 'Urwah dikasih Nabi uang satu dinar untuk membeli seekor kambing. Namun oleh 'Urwah, sedinar itu dibelikan dua ekor. Yang seekor dijual lagi dengan harga satu dinar, dan seekor lagi dikasih Nabi sambil mengembalikan sedinar kepada Nabi (dari hasil penjualan satu ekor kambing tadi). Lantas Nabi mendoakan 'Urwah agar mendapat keberkahan dalam berdagang.

Islam Tidak membenarkan pedagang berdusta untuk memperoleh keuntungan. Dusta itu dapat membawa kepada perbuatan jahat. Islam juga tidak membolehkan seorang penjual bersumpah dusta agar ia bisa menjual barangnya dengan harga tinggi. Boleh jadi seseorang tersebut merekayasa harga barang yang dipasarkannya kepada orang yang tidak mengetahui harga barang tersebut (Hidayad & Yunita, 2022). Dalam Islam keuntungan tidak boleh diperoleh dengan jalan riba

karena riba itu merusak. Menurut Ulama Fikih Riba ada empat macam :

1. *Riba Fadhl* yaitu tukar menukar barang yang sejenis dengan timbangan yang tidak sama
2. *Riba Yad* yaitu berpisah sebelum serahterima barang
3. *Riba Nasiah* yaitu tukar menukar barang yang pembayarannya di syartkan lebih karena terlambatnya pembayaran
4. *Riba Qradh* yaitu meminjamkan sesuatu dengan syarat ada keuntungan.

Islam menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Islam menginginkan kejelasan bukan gharar, hukum islam bertujuan memberikan keadilan dan menghendaki keadilan.

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya : Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba

Memperhatikan transaksi dalam pemasaran dan perolehan keuntungan dalam pemasaran K-Link penulis berkesimpulan ada beberapa hal yang menjadi catatan yaitu *downline* bila tidak mencapai hasil standar penjualan yang ditetapkan K-Link maka *downline* tersebut tidak memperoleh keuntungan dikarenakan target penjualan tidak mencukupi sehingga tenaga, waktu dan usahanya tidak ternilai. Keuntungan yang dihasilkan dari upayanya melakukan penjualan dinikmati oleh perusahaan, dan *uplinenya*. Hal ini

merupakan perbuatan zalim yaitu tenaga seseorang dipakai bekerja dan menghasilkan bagi perusahaan dan *group* jaringan tim kerja tidak memperoleh upah yang sepadan. Islam sangat menghargai nilai pekerjaan, hendaklah upah dibayarkan sesuai nilai kerja dan waktu yang ditetapkan.

PT. K-Link menerapkan standar ganda yang bisa menimbulkan kerugian bagi *member* sebagai anggota perusahaan yaitu pada pemasaran produk. *Member* harus mencapai 200 BV dalam satu bulan untuk bisa dimasukkan dalam sistem bonus. *Downline* diberikan bimbingan oleh *upline* untuk melakukan upaya-upaya promosi agar pemasaran produk K-Link dapat mencapai standar bulan yaitu mencapai batasan minimal penjualan produk yang disebut dengan PBV dan PGBV. Apabila *member* tidak mampu mencapai standar BV maka sudah jelas mereka tidak akan masuk dalam penghitungan PBV maupun PGBV.

KESIMPULAN

Pada prinsipnya Islam menyuruh untuk mengelola modal. Pengelolaan modal boleh dilakukan perorangan dengan usaha-usaha yang benar, dan dapat pula diserahkan kepada orang lain yang ahli, cakap, dan mampu dengan cara *mudharabah*, selain itu Islam juga membolehkan *syirkah* dalam proses mendapatkan keuntungan. Kerjasama antara modal dan pekerjaan adalah kerjasama antara dua orang yang bersyarikat, masing-

masing akan mendapatkan bagiannya, untung atau rugi.

Jika mendapatkan keuntungan, maka keuntungan dibagi sesuai dengan kesepakatan yang telah ditetapkan, dan jika rugi maka kerugian dibebankan kepada keuntungan, jika melebihi keuntungan maka kerugian diambilkan dari modal. Kerugian yang dialami oleh pemilik modal bukan mustahil, demikian pula dengan kerugian yang dialami kongsinya, tenaga, pikiran, dengan keringat yang dikeluarkannya tanpa menghasilkan apa-apa.

Islam mengutamakan konsep *ta'awun* (tolong-menolong), karena untuk memperoleh keuntungan dibutuhkan usaha-usaha, tenaga, modal, yang di dalamnya melibatkan banyak orang.

Semua perbuatan dan sikap hidup yang menguntungkan seseorang atau masyarakat atau melindungi seseorang dari bahaya dalam mengelola modalnya dipandang sebagai perbuatan baik dan maslahat.

Memperhatikan transaksi dalam pemasaran dan perolehan keuntungan dalam pemasaran K-Link penulis berkeseimpulan ada beberapa hal yang menjadi catatan yaitu *downline* bila tidak mencapai hasil standar penjualan yang ditetapkan K-Link maka *downline* tersebut tidak memperoleh keuntungan dikarenakan target penjualan tidak mencukupi

sehingga tenaga, waktu dan usahanya tidak ternilai. Keuntungan yang dihasilkan dari usahanya melakukan penjualan dinikmati oleh perusahaan, dan *uplinenya*. Hal ini merupakan perbuatan zalim yaitu tenaga seseorang dipakai bekerja dan menghasilkan bagi perusahaan dan group jaringan tim kerja tidak memperoleh upah yang sepadan. Islam sangat menghargai nilai pekerjaan, hendaklah upah dibayarkan sesuai nilai kerja dan waktu yang ditetapkan.

PT. K-Link menerapkan standar ganda yang bisa menimbulkan kerugian bagi member sebagai anggota perusahaan yaitu pada pemasaran produk. *Member* harus mencapai 200 BV dalam satu bulan untuk bisa dimasukkan dalam sistem bonus. *Downline* diberikan bimbingan oleh *upline* untuk melakukan upaya-upaya promosi agar pemasaran produk K-Link dapat mencapai standar bulan yaitu mencapai batasan minimal penjualan produk yang disebut dengan PBV dan PGBV. Apabila *member* tidak mampu mencapai standar BV maka sudah jelas mereka tidak akan masuk dalam penghitungan PBV maupun PGBV. Produk-produk ini diperoleh di stockiest K. Link dan dipasarkan secara berjenjang oleh member (*upline-downline*) K-Link.

Masyarakat sebagai konsumen produk K-Link masih banyak yang belum mengetahui secara utuh tentang produk, dan harga produk K-Link termasuk perbedaan harga *member* dengan bukan *member*.

Perolehan keuntungan pada multi level marketing K-Link berupa keuntungan langsung dari penjualan produk, bonus perkembangan (*business value/ BV*) dengan ketentuan *member* hingga manager harus mencapai penjualan 100 BV dari nilai produk dan berhak memperoleh bonus 3-15 %. Sedangkan *shapire manager* hingga Royal crown ambassador harus mencapai penjualan sebanyak 200 BV.

Jual beli bertujuan memperoleh keuntungan, tetapi Islam tidak membenarkan adanya pihak yang dirugikan dalam proses jual beli. Islam menginginkan kemaslahatan dan keuntungan itu diperoleh secara bersama dengan prinsip saling menolong. Member K-Link yang tidak mencapai penjualan pribadi 100 BV dari nilai produk tidak mendapat bonus perkembangan dan bulan berikutnya kembali dari nol, demikian juga dengan *shapire manager* hingga RCA yang tidak bisa mencapai penjualan hingga 200 BV, mereka tereliminasi dari sistem bonus perkembangan. Hal ini tidak sesuai dengan prinsip transaksi dan jual beli menurut Islam. Seharusnya mereka tetap memperoleh bonus sesuai dengan presentasi penjualannya.

REFERENCES

- Ali, M., & Widani, N. (2020). Implementasi Prinsip Ekonomi Syariah dalam Produksi Makanan di RM. Prasmanan Tapen Bondowoso. *Al-Idarah: Jurnal*

- Manajemen Dan Bisnis Islam*, 1(1), 71–83.
- Bahardin, M. (2011). Multi Level Marketing (MLM) Dalam Perspektif Hukum Islam. *ASAS*, 3(1).
- Hidayad, A., & Yunita, Y. (2022). Ganti Kerugian kepada Downline Akibat Wanprestasi Upline PT K-Link dan PT Oriflame yang Berbasis Multi Level Marketing (Suatu Penelitian di Wilayah Kota Banda Aceh). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Bidang Hukum Keperdataan*, 6(4), 411–419.
- Idris, A., Idris, M., & Mahrudin, M. (2021). Penerapan Sistem Syariah pada Multilevel Marketing Syariah (Studi Kasus di Stokist K-Link Lalolara Kendari). *FAWAID: Sharia Economic Law Review*, 1(1).
- Latifah, U., Baihaqi, Y., & Jayusman, J. (2021). Analisis Keputusan Musyawarah Nasional Lembaga Bahtsul Masail Nahdlatul Ulama Tahun 2019 Tentang Hukum Bisnis Multi Level Marketing. *ASAS*, 13(2), 1–23.
- Marimin, A., Romdhoni, A. H., & Fitria, T. N. (2016). Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam Pandangan Islam. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 2(2), 105–117.
- Nurhasanah, S., & Taufik, S. (2020). Bisnis Multi Level Marketing Pada PT. K-Link Nusantara di Tinjau dari Hukum Bisnis Islam. *Kordinat: Jurnal Komunikasi Antar Perguruan Tinggi Agama Islam*, 19(2), 219–232.
- Qonitatillah, D. M. (2020). Analisis Faktor-Faktor Bisnis Multi Level Marketing Terhadap Kebebasan Finansial Distributor Pada Pt. K-Link Syariah Lumajang. *Muhasabatuna: Jurnal Akuntansi Syariah*, 2(1), 01–18.
- Rohana, R., Agustini, A., & Ratnamulyani, I. A. (2015). Strategi Komunikasi Pemasaran Multilevel Marketing Oriflame Terhadap Kepercayaan Distributor Sebagai Mitra Usaha. *Jurnal Komunikatio*, 1(2).
- Tiatinnor, N. (2012). *Sistem Operasional PT. K-Link Indonesia Stockist Center Banjarbaru (Tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009)*.
- Turmudi, M. (2017). Produksi dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Islamadina: Jurnal Pemikiran Islam*, 37–56.
- Wati, D., Arif, S., & Devi, A. (2022). Analisis Penerapan Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi Jual Beli Online di Humaira Shop. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 3(1), 141–154.
- Yusuf, A. M. (2017). *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan*. Kencana.