

**ANALISIS HUKUM TERHADAP MEKANISME
BISNIS MULTI LEVEL MARKETING (MLM)
PADA TIENS SYARIAH PEKALONGAN**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat
memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H.)



Oleh :

DEWI ITSNAINI
NIM. 2014116011

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN
2023**

**ANALISIS HUKUM TERHADAP MEKANISME
BISNIS MULTI LEVEL MARKETING (MLM)
PADA TIENS SYARIAH PEKALONGAN**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat
memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H.)



Oleh :

DEWI ITSNAINI
NIM. 2014116011

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN
2023**

SURAT PERNYATAAN

KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Dewi Itsnaini

Nim : 2014116011

Fakultas : Fakultas Syariah

Menyatakan bahwa skripsi ini yang berjudul **“ANALISIS HUKUM TERHADAP MEKANISME BISNIS MULTI LEVEL MARKETING (MLM) PADA TIENS SYARIAH PEKALONGAN”** adalah benar-benar karya tulis sendiri, kecuali dalam bentuk kutipan yang telah penulis sebutkan sumbernya.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya. Apabila dikemudian hari terbukti skripsi ini ternyata hasil plagiasi, penulis bersedia memperoleh sanksi akademik dengan dicabut gelarnya.

Pekalongan, 17 Juli 2023

Yang Menyatakan



Dewi Itsnaini
NIM. 2014116011

Dr. Karimatul Khasanah, M.S.I.

Karanganyar Kab. Pekalongan

NOTA PEMBIMBING

Lampiran : 4 (Empat) eksemplar

Perihal : Naskah Skripsi

Sdri. Dewi Itsnaini

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Syariah

c/q. Kaprodi HES

di Pekalongan

Assalamua'alaikum wr.wb

Setelah diadakan penelitian dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka bersama ini kami kirimkan naskah skripsi kepada saudara:

Nama : DEWI ITSNAINI

NIM : 2014116011

Jurusan : HUKUM EKONOMI SYARIAH

**Judul : ANALISIS HUKUM TERHADAP MEKANISME BISNIS
MULTI LEVEL MARKETING (MLM) PADA TIENS
SYARIAH PEKALONGAN**

Dengan ini mohon agar skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqosahkan.

Demikian nota pembimbing ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya, atas perhatiannya, saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr.wb

Pekalongan, 14 Juli 2023

Pembimbing



Dr. Karimatul Khasanah, M.S.I.

NIP : 198712242018012002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN
FAKULTAS SYARIAH

Alamat : Jl. Pahlawan KM. 5 Rowolaku Kec. Kajen Kab. Pekalongan 51161

PENGESAHAN

Dekan Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan mengesahkan Skripsi Saudari:

Nama : DEWI ITSNAINI
NIM : 2014116011
Judul Skripsi : ANALISIS HUKUM TERHADAP MEKANISME
BISNIS MULTI LEVEL MARKETING (MLM)
PADA TIENS SYARIAH PEKALONGAN

Telah diujikan pada hari Selasa, 25 Juli 2023 dan dinyatakan LULUS serta diterima sebagai sebagian syarat guna memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H).

Pembimbing,

Dr. Karimatul Khasanah, M.S.I.
NIP. 198712242018012002

Dewan Penguji

Penguji I

Dr. Agus Fakhрина, M.S.I.
NIP. 197701232003121001

Penguji II

Iwan Zaenul Fuad, M.H.
NIP.197706072006041003

Pekalongan, 25 Juli 2023

Disahkan Oleh

Dekan Fakultas Syariah



Dr. Akhmad Jalaludin, M.A.
NIP. 19730622 2000031001

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Pedoman Transliterasi Arab-Latin yang digunakan dalam penulisan disertasi ini adalah Pedoman transliterasi yang merupakan hasil Keputusan Bersama (SKB) Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia, Nomor: 158 Tahun 1987 dan Nomor : 0543b/U/1987.

Di bawah ini daftar huruf-huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf latin.

1. Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa	ṡ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka danha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Z	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Sad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	ḍ	de (dengan titik di bawah)

ط	Ta	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	’	koma terbalik (di atas)
غ	Ghain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	ˆ	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apa pun. Jika hamzah (ء) terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda(’).

2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri atas vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong. Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	Fathah	A	A
إ	Kasrah	I	I
أ	Ḍammah	U	U

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
أَيّ	Fatḥah dan ya	Ai	A dan I
أَوْ	Fatḥah dan wau	Iu	A dan U

Contoh:

كَيْفَ : *kaifa*

هَوْلَ : *hauḷa*

3. *Maddah*

Maddah atau vocal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
تَاى	Fatḥah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
يى	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
وَو	Ḍammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

مَاتَ : *māta*

رَمَى : *ramā*

قِيلَ : *qīla*

يَمُوتُ : *yamūtu*

4. *TaMarbūṭah*

Transliterasi untuk *ta marbūṭah* ada dua, yaitu: *ta marbūṭah* yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah*, dan *ḍammah*, transliterasinya adalah [t]. Sedangkan *ta marbūṭah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang berakhir dengan *ta marbūṭah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbūṭah* itu ditransliterasikan dengan *ha* (h).

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *raudah al-atfāl*

الْمَدِينَةُ الْفَضِيلَةُ : *al-madīnah al-fāḍilah*

الْحِكْمَةُ : *al-ḥikmah*

5. *Syaddah (Tasydīd)*

Syaddah atau *tasydīd* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *tasydīd* (◌ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberitanda *syaddah*. Contoh:

رَبَّنَا : *rabbanā*

نَجَّيْنَا : *najjainā*

الْحَقُّ : *al-ḥaqq*

الْحَجُّ : *al-ḥajj*

نُعَمَّ : *nu''ima*

عَدُوُّ : *'aduwwun*

Jika huruf ع ber-*tasydīd* di akhir sebuah kata dan didahului oleh huruf berharakat kasrah(ِ), maka ia ditransliterasi seperti huruf *maddah* (ī). Contoh:

عَلِيّ : 'Alī (bukan 'Aliyyatau 'Aly)

عَرَبِيّ : 'Arabī (bukan 'Arabiyyatau 'Araby)

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf ال (alif lam ma'arifah). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, al-, baik ketika ia diikuti oleh huruf syamsiah maupun huruf qamariah. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-). Contohnya:

الشَّمْسُ : *al-syamsu* (bukanasy-syamsu)

الزَّلْزَلَةُ : *al-zalzalāh* (bukanaz-zalzalāh)

الفَلْسَفَةُ : *al-falsafah*

الْبِلَادُ : *al-bilādu*

7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (') hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun, bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif. Contohnya:

تَأْمُرُونَ : *ta'murūna*

النَّوْءُ : *al-nau'*

شَيْءٌ : *syai'un*

أَمْرٌ : *umirtu*

8. Penulisan Kata Arab yang Lazim digunakandalam Bahasa

Indonesia

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari pembendaharaan bahasa Indonesia, atau sudah sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya kata Alquran (dari *al-Qur'ān*), sunnah, hadis, khusus dan umum. Namun, bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka mereka harus ditransliterasi secara utuh.

Contoh:

Fīzilāl al-Qur'ān

Al-Sunnah qabl al-tadwīn

Al-'Ibārāt Fī 'Umūm al-Lafz lā bi khusūṣ al-sabab

9. *Lafz al-Jalālah* (الله)

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf *jarr* dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudāf ilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah. Contoh:

دِينُ اللهِ : *dīnullāh*

Adapun *tamarbūṭah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz al-*

jalālah, ditransliterasi dengan huruf [t]. Contoh:

هُم فِي رَحْمَةِ اللَّهِ : *hum fīrahmatillāh*

10. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf capital (*All Caps*), dalam transliterasinya huruf- huruf tersebut dikenai ketentuan tentang penggunaan huruf capital berdasarkan pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (al-), maka yang ditulis dengan huruf capital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (Al-). Ketentuan yang sama juga berlaku untuk huruf awal dari judul referensi yang didahului oleh kata sandang al-, baik ketika ia ditulis dalam teks maupun dalam catatan rujukan (CK, DP, CDK, dan DR). Contoh:

Wa mā Muḥammadun illārasūl

Inna awwalabaitinwuḍi ‘alinnāsilallaḏī bi Bakkatamubārakan

Syahru Ramaḏān al-laḏī unzila fīh al-Qur’ān

Naṣīr al-Dīn al-Ṭūs

Abū Naṣr al-Farābī

Al-Gazālī

Al-Munqīḏ min al-Ḍalāl

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah wa syukurulillah kupersembahkan kepada Allah SWT, atas segala rahmat, ridho, dan juga kesempatan dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi saya dengan segala kekurangannya. Segala syukur ku ucapkan kepada-Mu Ya Allah, yang sudah menghadirkan orang-orang yang sangat berarti disekeliling saya, yang selalu memberi semangat dan doa, sehingga skripsi saya ini dapat diselesaikan dengan baik. Sholawat dan salam selalu terlimpahkan kepada Baginda Rasulullah SAW.

Saya persembahkan karya sederhana ini kepada:

1. Kedua orang tua saya Bapak Abdul Mukhit dan Ibu Rohmah yang telah memberikan cinta, kasih, sayang, mendidik dengan sabar, yang selalu memberikan doa dan dukungan hingga saat ini.
2. Adik-adik saya tercinta dan khususnya buat saudari saya Nani Ariskiana yang telah memberikan semangat, dukungan dan motivasi hingga saat ini.
3. Segenap dosen UIN K.H. Abdurahman Wahid Pekalongan atas didikan dan bimbingannya selama ini.
4. Untuk teman-teman seperjuangan saya Jurusan Hukum Ekonomi Syariah UIN K.H. Abdurahman Wahid Pekalongan angkatan 2016.
5. Almameter tercinta UIN K.H. Abdurahman Wahid Pekalongan yang telah memberikan ilmu dan pengalaman yang saya banggakan.

MOTTO

“Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari suatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain).

Dan kepada Tuhan mu lah engkau berharap”

(Q.S. Al-Insyirah 6:8)

ABSTRAK

Itsnaini Dewi. 2014116032, 2023. “*Analisis Hukum Terhadap Mekanisme Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Pada Tiens Syariah*”. Skripsi Fakultas Syariah Jurusan Hukum Ekonomi Syariah UIN KH. Abdurrahman Wahid Pekalongan. Dosen Pembimbing : Dr. Karimatul Khasanah, M.S.I

Kata Kunci : Mekanisme Bisnis MLM Syariah, Produk-produk MLM Syariah

Salah satu bisnis MLM yang ada di Pekalongan yaitu Tiens Syariah, bisnis ini menerapkan sistem melalui jaringan distribusi yang berjenjang, dengan menggunakan konsep syariah, baik dari sistemnya maupun produk yang dijual. ada beberapa indikasi yang harus ditelaah tentang mekanisme bisnis MLM yang sesuai dengan prinsip syariah. MLM syariah tidak seharusnya memberikan janji atau iming-iming bonus yang besar sekali, karena di dalam prinsip syariah bonus itu adalah sesuatu hal yang tidak bisa dijanjikan. Kemudian aitannya dengan promosi bisnis atau merekrut anggota baru untuk bergabung ke dalam bisnis tersebut tidak boleh ada unsur paksaan, ketidakadilan, ketidakseimbangan para pihak, dan lain-lain. Harga-harga produk MLM yang ternyata jauh di atas harga pasaran bahkan bisa tiga kali lipat lebih tinggi dari harga pasaran dapat menjadikan beban bagi masyarakat

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dimana peneliti berangkat ke lapangan untuk mengadakan pengamatan tentang suatu fenomena secara langsung dengan menggunakan pendekatan kualitatif yang menekankan pada data deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa dan memanfaatkan berbagai metode ilmiah. Sedangkan sumber data yang digunakan adalah sumber data primer dan sumber data sekunder. Sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu observasi, wawancara, *purposive sampling*, dokumentas.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan adanya unsur seperti adanya unsur paksaan, ketidakjujuran, ketidakadilan, ketidakseimbangan para pihak, maka itu bertentangan dengan asas-asas dalam melakukan suatu akad. Akad yang tidak memenuhi asas-asas dalam berakad maka akibat hukum dari akad tersebut adalah rusak. Karena tidak sesuai dengan akad-akad yang seharusnya. Mengenai harga produk yang dijual di atas rata-rata-rata yang dilakukan oleh Tiens Syariah berdasarkan perspektif hukum ekonomi syariah itu adalah tidak ada dalil yang mengharamkannya, oleh karena itu praktek tersebut tetap dibolehkan dengan catatan proses akad telah memenuhi rukun dan syarat yang telah di sepakati oleh kedua belah pihak.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim.

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT, karena atas berkat dan rahmat-Nya, saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Hukum Jurusan Hukum Ekonomi Syariah pada Fakultas Syariah UIN K.H. Abdurahman Wahid Pekalongan. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Zaenal Mustakim, M.Ag, selaku Rektor UIN K.H. Abdurahman Wahid Pekalongan, beserta segenap jajarannya yang telah memberikan kesempatan, baik secara edukatif maupun administratif, sehingga memperlancar terselesaikannya skripsi ini.
2. Bapak Tarmidzi, M.S.I, selaku ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah (HES) UIN K.H. Abdurahman Wahid Pekalongan, yang senantiasa membimbing, menasehati dan memberikan saran.
3. Ibu Dr. Karimatul Khasanah M.S.I., selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan skripsi ini.
4. Segenap dosen UIN K.H. Abdurahman Wahid Pekalongan yang senantiasa memberikan ilmunya yang sangat berharga, memberikan bimbingan dan arahan kepada saya selama menjadi mahasiswa

5. Pihak-pihak anggota Tiens Syariah Pekalongan yang telah mengizinkan saya untuk melaksanakan penelitian.
6. Bapak Abdul Mukhit dan Ibu Rohmah serta semua keluarga saya yang selalu mendoakan demi terselesainya penulisan skripsi ini.
7. Teman-teman Hukum Ekonomi Syariah UIN K.H. Abdurahman Wahid Pekalongan angkatan 2016.
8. Semua pihak yang terlibat dan berkontribusi dalam menyusun skripsi ini.

Akhir kata, saya berharap Allah SWT berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga skripsi ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

Pekalongan, 17 Juli 2023

Penulis

DAFTAR ISI

COVER	i
SURAT PERNYATAAN	ii
NOTA PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI	v
PERSEMBAHAN	xii
MOTTO	xiii
ABSTRAK	xiv
KATA PENGANTAR	xv
DAFTAR ISI	xvii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	6
E. Kerangka Teori	6
F. Penelitian Relevan	17
G. Metodologi Penelitian	21
H. Sistematika Penulisan	24
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Gambaran Multi Level Marketing (MLM)	25
B. Asas-asas dalam Melakukan Akad	38
C. Larangan-larangan dalam Melakukan Akad	55
BAB III MEKANISME BISNIS DI TIENS SYARIAH PEKALONGAN	
A. Profil Tiens Syariah	63
B. Produk-produk Tiens Syariah	67
C. Praktik Bisnis MLM di Tiens Syariah	70

BAB IV ANALISIS TERHADAP MEKANISME BISNIS MULTI LEVEL	
MARKETING TIENS SYARIAH	
A. Analisis Hukum terhadap Mekanisme Bisnis MLM Tiens Syariah.....	80
B. Analisis terhadap Harga Produk yang Diatas Rata-rata.....	89
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	95
B. Saran.....	97
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Pedoman wawancara

Lampiran 2. Dokumentasi

Lampiran 3. Daftar riwayat hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Akhir-akhir ini di tengah-tengah masyarakat Indonesia muncul sistem perdagangan baru yang dikenal dengan istilah Multi Level Marketing atau disingkat (MLM). Sistem perdagangan ini dipraktekkan oleh berbagai perusahaan. Sistem perdagangan semacam ini membuat sebagian anggota masyarakat menjadi sangat menggiurkan untuk ikut masuk ke dalam bisnis MLM ini. Karena menjanjikan keuntungan besar dalam jangka waktu yang relatif singkat.”¹

Maraknya bisnis berkedok MLM (*money game*) juga telah berpengaruh buruk bagi citra industri bisnis MLM murni. Tidak sedikit masyarakat yang sangat anti jika mendengar istilah MLM, meskipun tidak dapat dipungkiri ada beberapa usaha MLM yang diakui keabsahannya jika MLM yang menggunakan strategi pemasaran secara bertingkat (levelisasi) mengandung unsur-unsur positif, asalkan diisi dengan nilai-nilai Islam dan sistemnya disesuaikan dengan syari’ah Islam. Bila demikian, MLM dipandang memiliki unsur-unsur silaturrahmi, dakwah dan tarbiyah. Metode semacam ini pernah digunakan Rasulullah dalam melakukan dakwah Islamiyah pada awal-awal Islam. Dakwah Islam pada saat itu dilakukan melalui teori gethok tular (mulut ke mulut) dari sahabat satuke

¹ Tira Nur Fitria, Bisnis Multi Level Marketing Dalam Pandangan Islam, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol. 02, No. 02, Juli, 2016

sahabat lainnya. Sehingga pada suatu ketika Islam dapat di terima oleh masyarakat kebanyakan.²

Bisnis yang dijalankan dengan sistem MLM tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang, tetapi juga jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa marketing *fee*, bonus, hadiah dan sebagainya, tergantung prestasi, dan level seorang anggota. Jasa marketing yang bertindak sebagai perantara antara produsen dan konsumen. Dalam istilah fikih Islam hal ini disebut *Samsarah/Simsar*. Kegiatan *samsarah* dalam bentuk distributor, agen, member atau mitra niaga dalam fikih Islam termasuk dalam akad *ijarah*, yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang lain dengan imbalan, insentif atau bonus (*ujrah*) Semua ulama membolehkan akad seperti ini. Kemudian dalam hal insentif dan penghargaan, perusahaan MLM biasa memberi reward atau insentif pada mereka yang berprestasi. Islam membenarkan seseorang mendapatkan insentif lebih besar dari yang lainnya disebabkan keberhasilannya dalam memenuhi target penjualan tertentu, dan melakukan berbagai upaya positif dalam memperluas jaringan dan levelnya secara produktif. Kaidah Ushul Fiqh mengatakan: *"Besarnya ijarah (upah) itu tergantung pada kadar kesulitan dan pada kadar kesungguhan"*

Namun ada juga sebagian masyarakat yang kontra dengan bisnis MLM ini dikarenakan mereka beranggapan bahwa MLM itu haram

² Azhari Akmal Tarigan, Ekonomi dan Bank Syari'ah, Jakarta, FKEBI IAIN, 2002

berdasarkan hadits Bukhari: “*Jika terjadi 2 transaksi dalam satu jual beli, maka ini hukumnya haram*”. Dalam sistem MLM, seseorang bisa mendapatkan keuntungan dengan cara pertama, menjual produk. Kedua, *fee* dari member yang direkrut dibawahnya.. Masyarakat yang pernah ikut dalam bisnis MLM berpendapat bahwa bisnis MLM ini ada yang sistemnya jika seseorang yang sudah menjadi top leader maka kerjanya hanya sekedar memberikan tutor sedangkan member di bawahnya yang menjadi pekerja rodi di lapangan, dan mereka yang merasa gerah dengan sistem yang seperti ini menjadikan mereka yang pernah masuk kedalam bisnis ini kemudian memilih keluar dari member.³ Selain itu juga di lihat dari soal kehalalan dan kesucian produk, prosedur dan budaya kerjanya, apakah produk yang dijual bebas dari unsur-unsur yang diharamkan dalam Islam dan apakah cara kerjanya bebas dari unsur riba, *gharar* (tipuan atau ketidak pastian), *maisir* (judi) dan *zulm* (eksploitasi)⁴

Salah satu bisnis MLM yang ada di Pekalongan yaitu Tiens Syariah, bisnis ini menerapkan sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang berjenjang, dengan menggunakan konsep syariah, baik dari sistemnya maupun produk yang dijual. Tiens Syariah adalah sebuah perusahaan berbasis bisnis Multi Level Marketing asal China. Tiens merupakan bisnis MLM yang bergerak pada produk suplemen herbal dan alat kesehatan yang mengacu kepada warisan pengobatan tradisional Cina.

³ Ahmad Sahlan, “Bisnis Multi Level Marketing (MLM)”, Vol 04 No 01 Februari 2016, Al-Hikmah Jurnal Kependidikan dan Syariah

⁴ Nur Dinah Fauziah dkk, “Multi Level Marketing dalam Perspektif Syariah”, AL-ADALAH: Jurnal Syariah dan Hukum Islam, Vol. 2, No. 3, November 2017

Tiens Syariah di Indonesia sendiri telah memperoleh Sertifikat MLM Syariah untuk sistem penjualan produknya yang sesuai prinsip syariah dari DSN MUI.

Sistem kinerja atau yang berat bagi sebagian anggota, menjadikan banyak yang berhenti/keluar dari bisnis ini. Bukan mendapatkan bonus, namun justru banyak pengeluaran yang dikeluarkan oleh anggota tersebut, misalnya di dalam buku rekomendasi produk dan bisnis spesifikasi tiens saja dijelaskan bahwa selama menjadi anggota tiens harus ikut atau hadir di acara seminar atau training produk di setiap kota dengan tujuan untuk memahami lebih detail tentang manfaat produk *daseminar/training* dengan kita harus mengeluarkan biaya untuk bisa ikut, biaya untuk ikut training tersebut kesejahteraan ditentukan dengan melakukan penjualan dan merekrut orang yang sesuai dengan SOP (*Standart Operating Procedure*) yang ditetapkan oleh Perusahaan Tiens.⁵

Berdasarkan penelusuran awal penulis ada beberapa indikasi atau beberapa hal yang menurut penulis janggal dimana yang diterapkan tidak sesuai dengan prinsip syariah. Yang pertama adalah adanya janji atau iming-iming bonus yang besar sekali, padahal kalau di dalam prinsip syariah bonus itu adalah sesuatu hal yang tidak bisa dijanjikan, harusnya bonus diberikan sesuai dengan prestasi yang diraih oleh pekerja. Kalau prestasi naik maka diberikan bonus kalau prestasi tidak naik maka tidak diberikan bonus. Yang kedua kaitannya dengan promosi bisnis atau

⁵ Buku Rekomendasi Produk Dan Bisnis Spesifikasi Tiens

merektrut anggota baru untuk bergabung ke dalam bisnis tersebut yang dilakukan dimana langkah-langkah nya terkesan memaksa, misalnya harus ikut seminar, selalu dihubungi melalui *WhatsApp* terus menerus untuk ikut bergabung ke dalam anggota, jika mau ikut anggota harus membayar sekian ribu bahkan juta rupiah untuk bisa ikut menyesuaikan masuk ke tingkatan apa saja. Dan yang ketiga adalah terkait dengan harga-harga produk yang ternyata jauh diatas harga pasaran bahkan bisa tiga kali lipat lebih tinggi dari harga pasaran.⁶

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan, maka dapat diuraikan pokok permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana hukum mekanisme bisnis multi level marketing pada Tiens Syariah Pekalongan?
2. Bagaimana hukum harga produk yang diatas rata-rata dari harga pasaran?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, ada beberapa tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini, antara lain:

1. Untuk menjelaskan hukum mekanisme bisnis multi level marketing pada Tiens Syariah Pekalongan.

⁶ Profil singkat di Tiens Syariah Pekalongan, Hasil observasi dan wawancara dengan Bapak Hakim

2. Untuk menjelaskan hukum harga produk yang diatas rata-rata dari harga pasaran.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat bagi saya dalam memberikan pengetahuan tentang pengembangan mekanisme bisnis multi level marketing syariah dan diharapkan mampu memberikan pemahaman mengenai hukum mekanisme berbisnis multi level marketing.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dan manfaat bagi masyarakat secara umum dan khususnya untuk para pihak yang terlibat dalam bisnis multi level marketing syariah Pekalongan.

E. Kerangka Teori

1. Gambaran Umum Bisnis Multi Level Marketing (MLM)

Secara Etimologi Multi Level Marketing (MLM) berasal dari Bahasa Inggris Multi berarti banyak sedangkan level berarti jenjang atau tingkat. Adapun marketing berarti pemasaran. Jadi dari kata tersebut dapat dipahami bahwa MLM adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut sebagai “Multi Level” karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat. “Marketing” lebih luas

maknanya dari menjual. Menjual merupakan bagian dari “Marketing” karena menjual hanyalah kegiatan transaksi penukaran barang dengan uang. Andrias Harefa, dalam bukunya menyatakan bahwa inti dari bisnis Multi Level Marketing adalah *Meet, Lear, and Multiply*. Dalam bahasa Indonesia berarti bertemu, belajar, dan berlipat ganda. MLM banyak juga yang menyebut sebagai bisnis *network marketing*. Bisnis MLM menggunakan strategi jaringan dalam memasarkan jaringannya. Jaringan bisnis MLM dijalankan oleh distributor. Tugas utama yang dilakukan oleh distributor adalah menjual produk dan mengembangkan jaringan yang ada di bawahnya. Dengan menggunakan metode jaringan lewat distributor, bisnis MLM memiliki beberapa keunggulan, di antaranya: 1. Pemutusan rantai distribusi, 2. Personal franchise, 3. Penghematan biaya iklan, 4. Distributor juga berhak mensponsori ke mana saja yang distributor suka tanpa diabatasi wilayah, 5. Penghematan biaya iklan, 6. Memberi kesempatan pada setiap orang untuk dapat berbisnis dengan mandiri. Namun juga terdapat kekurangan dalam menjalankan bisnis MLM, beberapa diantaranya adalah: 1. Tidak sedikit distributor atau *upline* membujuk distributor dibawahnya atau *downline* nya untuk *sign-up* dengan mimpi-mimpi mendapatkan *passive income*, 2. Tidak setiap orang cocok dengan sistem pemasaran yang ada MLM., 3. Bergabung di sistem bisnis MLM mungkin tidak mahal, namun tidak sedikit produk yang dipasarkan sangat mahal, karena

keuntungan akan dibagi ke jaringan, 4. Pemasaran oleh distributor dilakukan dengan sangat agresif dan kadang terkesan memaksa.⁷

Semua bisnis yang menggunakan sistem MLM, dalam literatur fiqh termasuk di dalam kategori muamalah yang dibahas dalam bab *al-buyu'* (jual-beli). Dalam kajian fiqh kontemporer, menurut Wahyudi (2013: 6-7) bisnis MLM ini dapat ditinjau dari dua aspek yaitu: 1. produk barang atau jasa yang dijual, dan 2 sistem penjualannya (*selling marketing*). Pertama, berkaitan dengan produk atau barang yang dijual apakah halal atau haram tergantung kandungannya, apakah terdapat sesuatu yang diharamkan Allah seperti unsur babi, *khamr*, bangkai atau darah. Begitu pula dengan jasa yang dijual apakah mengandung unsur kemaksiatan seperti praktik perzinaan, perjudian, gharar dan spekulatif. Kedua, berkaitan dengan sistem penjualannya, bisnis MLM tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang, melainkan juga produk jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa marketing *fee*, bonus, dan sebagainya. Jasa marketing yang bertindak sebagai perantara antara produsen dan konsumen ini, dalam terminologi fiqh disebut sebagai "*Samsarah/simsar*" (perantara perdagangan yaitu orang yang menjualkan barang atau mencari pembeli untuk memudahkan jual beli).

Pada dasarnya, semua ulama memandang boleh (mubah) jasa ini (Sabiq, 1995: 209). Namun demikian, untuk keabsahan bisnis ini harus

⁷ Muhammad Marzuki, "Analisis Bisnis MLM Ditinjau dari Sisi Mudharatnya", Ta'dib : Jurnal Pendidikan Islam dan Isu-isu Sosial Volume 19 No 1 (Jan-Juni 2021)

memenuhi syarat-syarat, sebagaimana dikemukakan oleh Wahyudi (2013: 7), di antaranya adalah: distributor dan perusahaan harus jujur, ikhlas, transparan, tidak menipu dan tidak menjalankan bisnis yang haram dan syubhat. Selain itu, distributor berhak menerima imbalan setelah berhasil memenuhi akadnya. Sedangkan pihak perusahaan yang menggunakan jasa marketing harus segera memberikan imbalan para distributor dan tidak boleh menghanguskan atau menghilangkannya. Pola bisnis ini sejalan dengan firman Allah SWT. sebagai berikut:

فَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ

“Maka sempurnakanlah takaran dan timbangan dan janganlah kamu kurangkan bagi manusia barang-barang takaran dan timbangannya” (QS. al-A’raf : 85).⁸

Namun apabila bisnis MLM tidak mengikuti syariat Islam, seperti bisnis money game, maka hukumnya haram. Menurut Rivai (2012: 301) yang termasuk dalam kategori tersebut adalah sebagai berikut: *Pertama*, dalam transaksi bisnis MLM, seorang anggota memiliki dua kedudukan, yaitu: (1) sebagai pembeli produk, karena dia membeli produk secara langsung dari perusahaan atau distributor. Pada setiap pembelian, dia akan mendapatkan bonus berupa potongan harga; (2) sebagai makelar, karena selain membeli produk tersebut, dia harus berusaha merekrut anggota baru. Berkaitan dengan hukum melakukan dua akad dalam satu transaksi, yaitu sebagai pembeli dan makelar,

⁸ Anita Rahmawaty, “Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Perspektif Islam”, Volume 2, No.1, Juni 2014

maka berdasarkan hadis yang diriwayatkan oleh Ahmad, an-Nasa'i dan at-Tirmidzi dari Abu Hurairah (Asy-Syaukani, 1995,J.V: 231) Islam telah melarang. *Kedua*, dalam bisnis MLM terdapat makelar berantai, makelar dalam MLM yang bukan memasarkan produk, tetapi memasarkan komisi, tidak dibolehkan karena akadnya mengandung *gharar* dan spekulatif. *Ketiga*, dalam bisnis MLM tersebut terdapat unsur penipuan, yaitu jika seseorang membeli produk yang ditawarkan bukan karena ingin memanfaatkan produk tersebut, tetapi sekedar sebagai sarana untuk mendapatkan poin yang nilainya jauh lebih besar dari harga barang tersebut. Sedangkan nilai yang diharapkan tersebut belum tentu didapatkan. *Keempat*, dalam bisnis MLM tersebut terdapat unsur *gharar* (spekulatif). *Kelima*, dalam bisnis MLM tersebut terdapat hal-hal yang bertentangan dengan kaidah umum jual beli, yaitu kaidah *al-ghunmu bi al-ghurmi*. *Keenam*, sebagian ulama mengemukakan bahwa transaksi dengan sistem MLM yang islami mengandung *riba fadl*, karena anggotanya membayar sejumlah kecil dari hartanya untuk mendapatkan jumlah yang lebih besar darinya, seakan- akan ia menukar uang dengan uang dengan jumlah yang berbeda.⁹

⁹ Anita Rahmawaty, "Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Perspektif Islam", Volume 2, No.1, Juni 2014

2. Asas-Asas MLM Dalam Melakukan Akad

a. Asas Kebebasan Berkontrak (*al-hurriyah*)

Asas kebebasan berkontrak (*freedom of contract*) yang dalam hukum syariah dikenal dengan istilah *al-hurriyah*, merupakan prinsip dasar dan utama dalam hukum Islam. Sejumlah hadits dan kaedah fiqh menunjukkan secara jelas prinsip kebebasan berkontrak ini.

b. Asas Kerelaan (*Al-Ridhaiyyah*)

Asas ini menyatakan bahwa segala transaksi yang dilakukan harus atas dasar kerelaan antara masing-masing pihak yang bertransaksi. Segala transaksi harus didasarkan pada kesepakatan bebas dari para pihak dan tidak boleh ada unsur paksaan, tekanan, penipuan dan *mis-statement*. Konsep Alquran mengenai asas kerelaan dalam pembuatan perjanjian diungkapkan dengan kalimat *antaradhin minkum* (saling rela di antara kalian).

c. Asas Kerelaan (*Al-Ridhaiyyah*)

Asas ini menyatakan bahwa segala transaksi yang dilakukan harus atas dasar kerelaan antara masing-masing pihak yang bertransaksi. Segala transaksi harus didasarkan pada kesepakatan bebas dari para pihak dan tidak boleh ada unsur paksaan, tekanan, penipuan dan *mis-statement*. Konsep Alquran mengenai asas kerelaan dalam pembuatan perjanjian

diungkapkan dengan kalimat *antaradhin minkum* (saling rela di antara kalian).

d. Asas *al-'adalah* (keadilan)

Prinsip keadilan merupakan pilar penting dalam transaksi ekonomi dan keuangan Islam. Penegakkan keadilan telah ditekankan oleh Al quran sebagai misi utama para Nabi yang diutus Allah (QS.57:25). Komitmen Al quran tentang penegakan keadilan terlihat dari penyebutan kata keadilan di dalamnya yang mencapai lebih dari seribu kali, yang berarti ; kata urutan ketiga yang banyak disebut Al quran setelah kata *Allah* dan *'Ilm*. Bahkan, menurut Ali Syariati dua pertiga ayat-ayat Al quran berisi tentang keharusan menegakkan keadilan dan membenci kezhaliman, dengan ungkapan kata *zhulm*, *itsm*, *dhalal*, dll (Kahduri, *The Islamic Conception of Justice* (1984):10).

e. Asas *Pacta Sunt Servanda* (asas kepastian hukum dan asas akad itu mengikat para pihak)

Dalam hukum ekonomi syariah terdapat suatu asas, bahwa setiap akad perjanjian bersifat mengikat para pihak (*ilzam / binding*), Ketentuan ini terdapat dalam Alquran Surah Al-Maidah ayat 1 :

قَالَ تَعَالَى: يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

Artinya : "Wahai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu."

Berdasarkan ayat itu, disimpulkan bahwa setiap akad perjanjian itu bersifat mengikat para pihak dan wajib ditepati. Dalam ayat yang lain, yakni Surah *al-shaff* ayat 2 dan 3, status perjanjian mengikat itu difirmankan Allah Swt.

3. Larangan-larangan Dalam Melakukan Akad

Pertukaran yang dilarang dalam syariah dapat diklasifikasikan menjadi tiga macam. Pertama-tama haram lidzatihi atau diingkari karena barang atau barang jual beli itu haram. Amalan yang dilarang oleh syariat antara lain adalah judi (*maysir*), riba, amalan yang berhubungan dengan khamr atau minuman yang memabukkan, dan amalan yang berhubungan dengan perselingkuhan. Sedangkan objek pertukaran yang diharamkan oleh syariat adalah daging babi dan turunannya, jenazah, disembelih oleh musyrik, taring, khamr, dan ikon. Yang kedua adalah haram *lighairihi* atau haram di luar perbuatan atau obyek perjanjian. Ada banyak pertukaran yang termasuk dalam kelas ini. Pertama, pertukaran yang bersifat *gharar* atau mengandung kerawanan. Pertukaran *gharar* adalah pertukaran di mana kerentanan akan membawa malapetaka bagi salah satu dari dua pertemuan. Ada lima tingkat pertukaran *gharar*:¹⁰

- a. *.Bai'ul Habalul Habalah*, khusus untuk memperdagangkan embrio hewan yang masih berada di dalam perut induknya. Pertukaran ini

¹⁰ Ma'rifah Yuliani, Interpretasi Hadis Nabi Larangan Dua Akad dalam Satu Transaksi, *Jurnal Ilmu Hukum Syaria;ah dan Hukum*, Vol. 5, Nomor 2, 2020

diharamkan dengan alasan tidak ada yang mengetahui secara pasti bagaimana keadaan bayi saat lahir, apakah secara umum baik, cacat, atau bahkan lahir di dalam perut.

- b. *Bai'ul Hashah*, khususnya tanah dagang yang tidak seluruhnya diselesaikan dengan pelemparan batu. Hal ini mengandung kerentanan karena wilayah daratan bergantung pada kekuatan pelempar.
- c. *Bai'ul Mulamasah*, khusus berdagang pakaian dimana pembelinya hanya diperbolehkan menyentuh pakaian tersebut tanpa melihat lebih jauh, apakah sesuai tema atau ada kekurangannya, sehingga mengandung kerawanan.
- d. *Bai'ul Munabadzah*, khususnya jual beli pakaian antara dua orang yang saling melempar produknya ke pihak lain sehingga dipandang sebagai transaksi jual beli pakaian. Ini termasuk kerentanan karena pihak tidak dapat memeriksa apakah ada kekurangan dalam produk yang mereka dapatkan
- e. *Bai'ul Ma'dum*, khususnya seseorang yang menjual sesuatu yang tidak dimilikinya. Hal ini tidak ada artinya jika pertukaran dilakukan dengan salam, di mana pembeli menyerahkan semua uang kepada penjual untuk mengamankan barang dagangan, atau pertukaran *istishna'*, di mana seseorang membayar karena pencapaian perolehan produk oleh dealer, atau penjual adalah delegasi atau spesialis pembuat. Hal ini karena pertukaran salam,

istishna', dan wakalah menunjukkan kepercayaan pembeli terhadap pedagang dan pedagang sendiri telah dianggap sebagai kepercayaan secara tatap muka, sehingga komponen kerawanan menjadi terbatas

Pertukaran berikutnya yang dinamakan haram lighairihi adalah Tadlis atau kesesatan yang dilakukan oleh salah satu majelis. Ada berbagai jenis tadlis, khususnya:

- a. *Tadlis* pada jumlah produk, misalnya calo yang mengecilkan tingkat timbangannya untuk memperdaya pembeli. Tadlis pada sifat barang dagangan, seperti makelar yang menyembunyikan barang bekas.
- b. *Tadlis* biaya (*ghabn*), khususnya cara para calo menaikkan biaya dengan memanfaatkan ketidaktahuan pembeli akan biaya pasar¹¹
- c. *Tadlis* pada waktu penyerahan, seperti janji penyerahan barang pada suatu waktu yang sebenarnya penjual tersebut tahu tidak mungkin menepatinya.

Masih dalam kategori *haram lighairihi*, tidaklah juga dibenarkan seseorang membeli atau menjual barang dengan pihak lain apabila pihak lain tersebut terpaksa melakukannya, seperti membeli rumah seseorang dengan harga murah dengan memanfaatkan kondisi ekonomi pemilik rumah yang tengah terjepit utang. Hal ini melanggar kaidah *an-taradhin minkum* atau

¹¹ Ma'rifah Yuliani, Interpretasi Hadis Nabi Larangan Dua Akad dalam Satu Transaksi, Jurnal Ilmu Hukum Syaria;ah dan Hukum, Vol. 5, Nomor 2, 2020

sukarela antara dua belah pihak, sebagaimana difirmankan Allah di surah An-Nisa' ayat 29.

Terakhir dari kategori *haram lighairihi* adalah *zhalim*. Di antara transaksi yang tergolong *zhalim* adalah sebagai berikut:

- a. *Ihtikar*, yakni seorang penjual menimbun barang untuk menimbulkan kelangkaan dan kenaikan harga, sehingga saat barangnya dijual ia mendapatkan untung. Dalam bahasa ekonomi, hal ini disebut sebagai *supply manipulation*.
- b. *Najasy*, yakni seorang penjual bekerja sama dengan pihak lain untuk seolah-olah menawar dengan harga tinggi sehingga mengelabui para konsumen bahwa barangnya adalah barang yang bagus. Dalam bahasa ekonomi, hal ini disebut sebagai *demand manipulation*. Dua poin di atas adalah bentuk kezhaliman kepada pembeli.
- c. *Samsaran*, yakni pembeli yang mencegat penjual untuk mencapai pasar sehingga dapat membeli barang dengan harga di bawah harga pasar. Hal ini biasa ditemui dalam praktik tengkulak hasil tani. Hal ini mengandung kezhaliman bagi petani atau penjual
- d. Praktik jual beli di atas jual beli orang lain. Misalkan seseorang telah membeli suatu buku dari penjual disertai penyerahan tangguh, kemudian datang orang lain yang membeli buku yang sama dengan harga lebih tinggi sehingga penjual mengalihkan barang yang tadi

sebenarnya telah ditransaksikan. Hal ini dilarang karena menzalimi pembeli pertama.

Kategori terakhir ialah transaksi yang akadnya tidak lengkap syarat akadnya. Dalam fiqh mu'amalah, apabila rukun akad bermasalah, maka transaksi tergolong *bathil* dan harus diulangi. Sementara itu, apabila syaratnya yang tidak lengkap, maka akad tergolong *fasid* dan harus diperbaiki dahulu. Salah satu bentuk dari transaksi pada kategori ini adalah *ta'alluq*, yakni transaksi yang pelaksanaannya bergantung pada akad/transaksi lain. Di antara bentuknya ialah: *Bai'ul 'Inah*, misalkan A menjual suatu barang kepada B seharga Rp 1.000 secara kredit dan kemudian A membeli lagi barang yang sama dari B seharga RP 800 secara tunai. Transaksi ini difatwakan haram oleh mayoritas sebab mengandung *hilah* atau rekayasa hukum untuk melegalkan riba. Hal ini dikarenakan keinginan dua belah pihak bukanlah karena barang, tetapi karena keinginan B untuk mendapatkan uang tunai segera dan keinginan A mendapatkan untung dari selisih harga tunai dan kredit.

F. Penelitian Relevan

Berdasarkan penelusuran penulis ada beberapa penelitian-penelitian terdahulu yang dapat penulis pakai sebagai rujukan serta ada kaitannya dengan pokok permasalahan-permasalahan yang penulis kemukakan diantaranya:

Pertama, Penelitian yang dilakukan oleh Moh, Bahruddin, dengan judul "Multi Level Marketing (MLM) Dalam Persepektif Hukum Islam".

Dalam penelitian ini focus permasalahannya membahas tentang benarkah bahwa perusahaan yang mengusung sistem MLM Syariah itu benar-benar telah memenuhi standard produk syariah dan apa sejatinya parameter kesyariahan MLM. Metode yang digunakan adalah deskriptif analitik komparatif. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field resech*). Perbedaan dengan penelitian saya adalah terletak pada permasalahan pada penelitian saya membahas tentang mekanisme yang ada pada MLM Syariah, sedangkan pada penelitian Moh Baharuddin dengan hasil penelitiannya yaitu barang atau jasa serta tatacara penjualannya harus halal.¹²

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Syahrin Rusman, dengan judul “Analisis Maqashid Syariah Terhadap Fatwa MUI Mengenai Halal Haramnya Bisnis MLM (Multi Level Marketing)”. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field reseach*) dan metode yang penulis gunakan adalah metode kualitatif dskriptif dengan menggunakan pendekatan yuridis dan syar’i. Teknik yang penulis gunakan dalam penelitian yaitu penelitian perpustakaan, data-data yang diperoleh adalah dokumen, buku-buku literature, baik yang bersifat primer maupun sekunder. Adapun hasil penelitiannya adalah perlunya meningkatkan kesejahteraan, keadilan, persamaan anggotanya (member) dalam mencapai sebuah kemaslahatan karena itulah urgenitas maqashid syariah sebagai ajaran Islam yang tidak bisa diabaikan alaham kondisi apapun. Perrbedaan

¹² Moh Bahrudin, “Multi Level Marketing (MLM) dalam Perspektif Hukum Islam”, ASAS, Vol. 3, No 1, Januari 2011

dengan penelitian yang saya tulis ada pada teknik pengumpulan data. Pada penelitian yang saya tulis menggunakan teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi. Tetapi pada penelitian yang dilakukan oleh Syahrin Rusman hanya menggunakan pustaka.¹³

Ketiga, Penelitian yang dilakukan oleh Afinda Adha Laili, dengan judul “Analisis Kesesuaian Bisnis Multi Level Marketing (MLM) (Studi di *Topstar Community* Jawa Timur)”. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan metode content analysis yang menggunakan informan penelitian dari pemilik perusahaan *Topstar Community*, pihak manajemen *Topstar Community*, akademisi, dan mitra *Topstar Community*. Salah satu hasil dari penelitian didapat bahwa pemenuhan rukun dan syarat jual beli sudah terpenuhi, tetapi masih ada beberapa produk yang belum terdapat label halal dan label ijin meskipun komposisi termasuk tidak haram. Adapun perbedaan dengan penelitian saya yaitu jika penelitian saya membahas tentang bagaimana hukum mekanisme bisnis MLM yang syariah sedangkan penelitian dari Afinda Adha Laili lebih focus kepada produknya.¹⁴

Keempat, Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Denny Ruliansyah, dengan judul “Analisis Penerapan Sistem Syariah Dan Penjualan Produk Multi Level Marketing Syariah Dalam Peningkatan

¹³ Syahrin Rusman, “Analisis Maqashid Syariah Terhadap Fatwa MUI Mengnai Halal Haramnya Bisnin MLM (Multi Level Marketing)”, Jurnal Skripsi Fakultas Syariah dan Hukum UIN Alauddin Makassar, 2016

¹⁴ Afinda Adha Laili, “Analisis Kesesuaian Bisnis Multi Level Marketing (MLM) (Studi di *Topstar Community* Jawa Timur)”, **Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya, Malang**

Kesejahteraan Anggota (Studi Kasus Toko Shad Network Cabang Aceh Besar)”. Jenis penelitian ini adalah metode kualitatif yang bersifat deskriptif. Adapun hasil penelitiannya adalah Sistem penerapan sesuatu kebijakan yang di atur oleh perusahaan Shad Netwoek sangat mudah dan sederhana serta berlandaskan dengan aturan Dewan Syariah Nasional Majelis Permusyawaratan Ulama (DSN-MUI). Adapun perbedaan dengan penelitian saya yaitu terletak pada permasalahannya, penelitian saya focus permasalahannya yaitu analisis hukum mekanisme bisnis MLM sedangkan pada penelitian Muhammad Denny Ruliansyah focus membahas pada penjualan produk dan sudah sejahtera apa belum anggota yang bergabung.¹⁵

Kelima, Penelitian yang dilakukan oleh Andi Erni, dengan judul “Metode Penerapan Multi Level Marketing Syariah Pada PT, K-LINK Nusantara Dalam Perspektif Ekonomi Syariah Di Kota Palopo”. Jenis penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Subjek penelitian ini adalah multi level marketing syariah PT. K-link Nusantara kota palopo. Data dikumpulkan dengan menggunakan *library research* dan field research. Data dianalisis dengan teknik induktif dan deduktif. hasil penelitian hukum dasar kegiatan bisnis adalah halal/diperbolehkan, kecuali ada dalil yang melarangnya. Dengan demikian hukum multi level marketing PT. K-link Nusantara adalah halal dan toyyib bagi umat. Adapun perbedaan dengan penelitian yang saya tulis yaitu jika penelitian

¹⁵ Muhammad Denny Ruliansyah, “Analisis Penerapan Sistem Syariah Dan Penjualan Produk Multi Level Marketing Syariah Dalam Peningkatan Kesejahteraan Anggota (Studi Kasus Toko Shad Network Cabang Aceh Besar), Jurnal Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

saya studi kasus nya pada Tiens Syariah yang sudah benar-benar berlabel syariah. Tetapi pada penelitian Andi Erni nama perusahaannya belum berlabel syariah, namun akan dikaji apakah sudah syariah apa belum.¹⁶

G. Metodologi Penelitian

1. Jenis Penelitian dan Pendekatan

Jenis Penelitian ini adalah penelitian hukum empiris yaitu penelitian yang mengkaji bagaimana gejala suatu hukum di masyarakat, Adapun pendekatan yang digunakan yaitu pendekatan kualitatif dan pendekatan konseptual. Pendekatan kualitatif yaitu pendekatan yang diperoleh dari keterangan-keterangan para narasumber yang diwawancarai. Adapun pendekatan konseptual yaitu berasal dari konsep-konsep yang terkait dengan kajian ini.

2. Sumber Data

a. Data Primer

Data primer adalah sumber data yang diperoleh dari lokasi penelitian langsung adapun sumber data diperoleh dengan cara wawancara terhadap pihak-pihak yang terkait dengan bisnis MLM di Tiens Syariah Pekalongan

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah sumber data yang mendukung dalam penelitian ini. Adapun sumber data sekunder berupa buku, artikel,

¹⁶ Andi Erni, "Metode Penerapan Multi Level Marketing Syariah Pada PT, K-LINK Nusantara Dalam Perspektif Ekonomi Syariah Di Kota Palopo", Jurnal Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo

majalah, karya ilmiah, dan lain-lain yang terkait dengan penelitian ini.

3. Teknik Pengumpulan Data

a. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu, yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu. Dalam hal ini peneliti melakukan wawancara dengan para pihak terkait yang melakukan atau pernah bergabung dengan Tiens syariah di Pekalongan.

b. Purposive Sampling

Subset populasi yang dipilih secara tidak acak dan biasanya lebih kecil yang dimaksudkan untuk mewakilinya secara logis. Hal ini dapat dilakukan dengan memahami latar belakang populasi dengan memilih sampel yang menggambarkan variasi tersebut. Peneliti menggunakan sampling karena ingin mengakses subset tertentu dari orang-orang, di mana semua peserta survei dipilih untuk menyesuaikan profil tertentu.

c. Observasi

Metode ini digunakan untuk mengamati situasi dalam praktek bisnis Multi Level Marketing (MLM) pada Tiens syariah di Pekalongan.

d. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu pengumpulan data yang tidak langsung ditunjukkan pada subjek penelitian, namun melalui dokumen. Dalam penelitian ini metode yang digunakan berupa jurnal, karya ilmiah, dan buku-buku yang ada kaitannya dengan ini.

4. Analisis Data

Analisis data adalah proses penyederhanaan suatu data dalam bentuk yang mudah dibaca dan diinterpretasikan. Proses analisis dalam penelitian ini mengikuti kaidah Miles dan Huberman dengan 3 tahapan, yaitu:

a. Reduksi Data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu. Data yang telah direduksi memberikan gambaran lebih jelas dan memudahkan untuk melakukan pengumpulan data.

b. Paparan atau Penyajian Data

Pemaparan data merupakan sekumpulan informasi tersusun, dan memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan. Penyajian Data dilakukan untuk dapat melihat gambaran keseluruhan.

c. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan merupakan hasil yang menjawab focus penelitian berdasarkan hasil analisis data.¹⁷

H. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah dalam penyusunan proposal ini, maka peneliti menggunakan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB PERTAMA merupakan halaman pendahuluan. Dalam hal ini penulis menguraikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kerangka teori, metode penelitian, dan sistematika penulisan, tinjauan pustaka.

BAB KEDUA membahas landasan teori tentang gambaran umum bisnis Multi Level Marketing (MLM) yang meliputi pengertian bisnis MLM, tujuan bisnis MLM, mekanisme bisnis Multi Level Marketing (MLM) menurut Islam, asas-asas dalam melakukan akad, larangan-larangan dalam melakukan akad

BAB KETIGA berisi mengenai mekanisme bisnis di Tiens Syariah Peekalongan

BAB KEEMPAT berisi analisis hukum terhadap mekanisme bisnis Multi Level Marketing Tiens Styariah Pekalongan dan berisi tentang analisis hukum harga produk yang diatas rata-rata

BAB KELIMA berisi penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran-saran yang berkaitan dengan pembahasan penelitian.

¹⁷ Arikunto Suharsimi, Proseur Penelitian Suatu Pengantar, . (Jakarta:Kebijakan Publik dan Ilmu), hlm 91

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan mengenai Analisis Hukum Terhadap Mekanisme Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Pada Tiens Syariah Pekalongan, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Analisis Hukum Terhadap Mekanisme Bisnis MLM Tiens Syariah Pekalongan

Berdasarkan hasil penelitian penulis bahwasanya jika dibandingkan dengan fatwa dari DSN MUI Nomor: 75/DSN/MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) dimana terdapat 12 syarat ketentuan hukum yang harus dipenuhi, dalam mekanisme yang ada di dalam MLM bisnis Tiens syariah Pekalongan itu beberapa ada yang ber tentangan dengan 12 point fatwa DSN MUI Nomor: 75/DSN/MUI/VII/2009, karena mengandung adanya unsur paksaan, ketidakjujuran, serta alibi-alibi lainnya. Seperti di saat merekrut anggota atau member baru untuk bergabung ke Tiens mengandung unsur-unsur tersebut. Juga terdapat unsur ketidakadilan. Dengan adanya unsur-unsur yang penulis sebutkan diatas, seperti adanya unsur paksaan, ketidakjujuran, ketidakadilan, ketidakseimbangan para pihak, maka hal tersebut juga bertentangan dengan asas-asas dalam melakukan suatu akad. Akad yang tidak memenuhi asas-asas dalam berakad maka akibat hukum dari akad tersebut adalah rusak. Karena tidak sesuai dengan akad-akad

yang seharusnya. Karena kembali lagi bahwa hukum bisnis multi hukum MLM pada dasarnya ditentukan oleh bentuk muamalatnya. Jika muamalat yang terkandung di dalamnya adalah muamalat yang tidak bertentangan dengan syariat Islam dan sesuai dengan fatwa DSN MUI, maka absahlah MLM tersebut. Namun, jika muamalatnya bertentangan dengan syariat Islam, maka haramlah MLM tersebut.

2. Analisis Terhadap Harga Produk Yang Diatas Rata-rata

Harga produk yang dijual diatas rata-rata yang dilakukan oleh Tiens Syariah berdasarkan perspektif hukum ekonomi syariah itu adalah tidak ada dalil yang mengharamkannya, namun di dalam fatwa DSN MUI disebutkan bahwa tidak ada harga atau biaya yang berlebihan (*excessive markup*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas atau manfaat yang diperoleh. Dalam penjualan produk Tiens harga berbanding lurus dengan kualitas sehingga tidak terjadi biaya yang berlebihan terhadap produk oleh karena itu praktek tersebut tetap dibolehkan dengan catatan proses akad telah memenuhi rukun dan syarat yang telah di sepakati oleh kedua belah pihak. Namun menjual produk yang diperjualbelikan dalam sistem MLM dengan harga yang jauh lebih tinggi dari harga biasa, ini sangat tidak dianjurkan dalam Islam, dan jika dianalisis menggunakan perspektif masalah maka sesungguhnya hal tersebut dapat mendatangkan kemadharatan atau kerugian bagi orang lain, karena otomatis orang lain itu harus mengeluarkan biaya lebih banyak untuk bisa mendapatkan barang tersebut. Hal ini juga yang dialami oleh

para member baru, dimana member baru harus membeli seta menjual produk tersebut setiap bulannya, apalagi barang tersebut bukan barang yang pokok. Nanti jatuhnya diindikasikan praktek tersebut mengandung unsur dzolim. Secara hukum menjual produk yang diatas rata-rata tidak ada dalil yang melarangnya secara tegas, akan tetapi menjual barang di atas rata-rata tidak dianjurkan dalam Islam karena dianggap membebani orang lain sehingga diindikasikan ada usur dzolim kepada orang lain.

B. Saran

1. Diharapkan untuk distributor atau member yang sudah tergabung dalam menjalankan bisnis MLM di Tiens Syariah Pekalongan dapat memperhatikan mekanisme kerja yang sesuai dengan konsep syariah
2. Agar bisnis Tiens syariah tetap bertahan dan setiap distributor akan merasakan hasil kerja yang sudah dijalankan melalui bisnisnya terhadap *bonus/reward* yang didapatkan dari hasil penjualan produk sehingga dapat terlihat kesejahteraan setiap anggota yang sudah bergabung.

DAFTAR PUSTAKA

BUKU

Suharsimi Arikunto. *Proseur Penelitian Suatu Pengantar*. Jakarta: Kebijakan Publik dan Ilmu

Narbuk Chilid. 2006. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Cet 22. Bandung: PT Remaja Rosdakarya

Pendidikan Departemen Nasional 2011. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama

Prastowo Andi. 2016. *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Perspektif Rancangan Penelitian*. Yogyakarta.: Ar-Ruzz Media

Sapto Kandung Nugroho. 2014. *Panduan Praktis Penelitian Kualitatif*. Cet-1. Yogyakarta: Graha Ilmu

Buku Rekomendasi Produk Dan Bisnis Spesifikasi Tiens

Harefa Andias. 1999. *Multi Level Marketing*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama

Axianto Yoes. 1996. *MLM and Mail Order*. Pekalongan: CV. Gunung Mas

Fachrurrozi Mochammad. 2005. *Kontroversi Bisnis MLM*: Jakarta, Pilar Media

Kisata Pindi. *Why Not MLM?* : Jakarta, PT. Gramedia Pustaka Utama

Drs. H. Hidayat Mohammad MBA., MBL. 2003. *Analisa Teoritis Normatif Multilevel Marketing dalam Perspektif Muamalah*: Jakarta : Gema Insani Press

Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani. 2009. *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group

JURNAL

Nur Fitria Tira. 2016. *Bisnis Multi Level Marketing Dalam Pandangan Islam*. Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam. Vol. 02, No. 02, Juli

Akmal Tarigan Azhari. 2002. *Ekonomi dan Bank Syari'ah*. Jakarta: FKEBI IAIN

- Sahlan Ahmad. 2016. *Bisnis Multi Level Marketing (MLM)*. Vol 04 No 01 Februari. Al-Hikmah Jurnal Kependidikan dan Syariah
- Dinah Fauziah Nur dkk. 2017. *Multi Level Marketing dalam Perspektif Syariah*. AL-'ADALAH:Jurnal Syariah dan Hukum Islam, Vol. 2, No. 3. November
- Marzuki Muhammad. 2021. *Analisis Bisnis MLM Ditinjau dari Sisi Mudharatnya*. Ta'dib Jurnal Pendidikan Islam dan Isu-isu Sosial Volume 19 No 1. Jan-Juni
- Rahmawaty Anita. 2014. *Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Perspektif Islam*. Volume 2, No.1, Juni
- Yuliani Ma'rifah. 2020. *Interpretasi Hadis Nabi Larangan Dua Akad dalam Satu Transaksi*. Jurnal Ilmu Hukum Syaria;ah dan Hukum, Vol. 5, Nomor 2
- Moh Bahrudin. 2011. *Multi Level Marketing (MLM) dalam Perspektif Hukum Islam*. ASAS, Vol. 3, No 1, Januari
- Ardi Muhammad. 2016. *Asas-Asas Perjanjian (Akad), Hukum Kontrak Syariah dalam Penerapan Salam dan Istisna*, Jurnal Hukum Diktum, Volume 14, Nomor 2, Desember

INTERNET

<https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-2141457/mlm-asal-china-dapat-sertifikat-halal--syariah-dari-mui>. Di akses pada tanggal 26 Juli 2023

Lampiran 1

TRANSKIP WAWANCARA

Narasumber (*member* Tiens)

Nama Responden: Bapak Hakim, Ami, Naila, Tikah, dan Nani

Peneliti : Apa yang membuat anggota-anggota Tiens tertarik untuk bergabung ke dalam bisnis MLM di Tiens Syariah ini?

Responden : Dengan adanya produk dari Tiens membuat sebagian orang tertarik untuk menjalankan bisnis MLM Tiens sebagaimana yang dikatakan oleh member Tiens yang tertarik di produk kesehatannya, artinya produknya banyak yang cocok untuk semua kalangan.

Peneliti : Bagaimana sistem penjualan produk-produk Tiens Syariah?

Responden : Cara penjualannya ada dua yaitu offline dan online. Pertama, ada pelatihannya ketika kita merekrut orang dan menjalankan bisnis ini, tidak ada paksaan.

Peneliti : Bagaimana menurut anda sebagai anggota yang sudah bergabung di Tiens Syariah tentang mekanisme perekrutan bisnis MLM Tiens Syariah?

Responden : Bahwa ketika orang itu suka sama produknya kita tawarkan bagaimana kalau ikut bergabung jadi anggota minimal dapat discount. Cara perekrutan tergantung dengan pasien-

pasien yang ikut bergabung karena mereka suka produknya dan merasakan hasilnya karena ingin dapat discount akhirnya bergabung. Dengan cara mendaftar dengan biaya Rp. 99.000. Cara menjual produknya sebenarnya kalau untuk penjualan karena kita bukan sales, Tiens itu kita tawarkan produk bagi orang-orang yang butuh perawatan kesehatan. Kita joinkan orang dan memberikan saran untuk kesehatan pribadi. Kita tidak bilang belanja produknya untuk kita jual, tapi kita sarankan belanja produk untuk konsumsi pribadi. Setelah menjadi anggota, maka setiap anggota akan melakukan kinerjanya sebagai anggota MLM Tiens. Dari marketing plan yang dilakukan, didalamnya sudah terdapat berbagai keuntungan. Hal tersebut sebagaimana yang dijelaskan oleh anggota Tiens: Ada banyak persennanya ada mulai dari 10%, tergantung dari paketnya misalnya mengambil paket Bronze keuntungannya 10% setiap kita melakukan perekrutan anggota. Contoh mengambil paket Bronze terus ajak juga temannya ambil paket Bronze kita bisa dapat Rp. 130 per satu orang. Mengambil paket Silver naik menjadi 14% dan ada poinnya juga atau persennanya ketika mengajak teman untuk memilih paket Silver. Namanya keuntungan ketika grub aktif pasti ada keuntungan. Disini kita membantu

bagaimana caranya agar grub bisa berproses di luar/dilapangan. Karena kalau kita hanya merekrut orang tanpa membantunya untuk berproses itu tidak ada hasilnya. Keuntungan margin penjualan produknya. Kalau hanya berbicara mengenai hasil keuntungan bukan hanya saya yang dapatkan hasil itu melainkan grub pun juga dapat.

Peneliti :Bagaimana cara untuk mendaftar atau bergabung ke Tiens Syariah Pekalongan?

Responden :Dapat mengunjungi kantor cabang dan stokis terdekat atau bisa melalui mitra bisnis yang dikenal dengan nama distributor Tiens. Selanjutnya untuk menjadi anggota mitra di Tiens Syariah adalah dengan membeli starter kit Rp 99.000,- dan memilih paket membership produk Tiens.

Peneliti :Apa saja tahapan-tahapan yang harus dilalui sebagai anggota yang sudah berbisnis MLM di Tiens Syariah Pekalongan?

Responden : Untuk memulai menjadi anggota Tiens sudah bermacam-macam cara kita bisa meringankan anggota-anggota yang masuk dan mau serius dalam bisnis Tiens ini. Dan untuk yang pemula dan yang baru ingin coba-coba yang penting serius baru kita bisa jadikan anggota reseller dulu. Tahap pertama, dari Reseller itu yang bantu kita jualan tanpa dia

perlu stok dan tanpa perlu dia mendaftar. Jadi, nanti bisa di masukkan di grub WA dan disitu diajarkan, dikirimkan gambarnya, diberikan kata-kata dan tinggal copy paste saja. Tahap kedua, ketika orang ingin serius dalam menjalankan bisnis ini mereka belanja produknya. Belanja produknya bisa dengan cara dicicil berapa saja dan untuk masalah paket ada paket yang seharga Rp. 1.500.000 dan ada juga paket kurang lebih Rp. 12.000.000. Ada yang namanya presentasi diawal sebelum kita mengajak pertemuan karena kalau diawal biasanya orang bingung jadi kita jelaskan dulu sedikit baru setiap kita menjelaskan baru kita ajak pertemuan. Jadi, setelah pertemuan ketika orang itu suka dengan penyampainnya atau tertarik dengan produk atau bisnisnya pasti punya keinginan ikut bergabung dalam bisnis ini. Untuk orang-orang yang baru biasa kita memulai dari teman keteman. Misalnya, saya meminta kontak teman tiga orang dan tiga orang ini lagi dipresentasikan dari ketika orang tersebut mereka diminta untuk mencari tiga orang teman dan seterusnya bahkan tidak ada habisnya. Kemudian dari keluarga ke keluarga dan bisa juga dengan cara cek kesehatan melalui produk kesehatan dan dari situlah dilihat kesehatannya seperti apa dan kemudian disesuaikan dengan produk kesehatan tersebut. Dan ibaratnya disini kita dakwah

karena kita hanya promosi terserah mereka mau ikut atau
tidak yang penting kita sudah menyampaikan

Lampiran 2

DOKUMENTASI

Wawancara dengan narasumber (naila zuhrotun nisa)



Wawancara dengan narasumber (nur atikah)



Observasi cara perekrutan anggota baru Tiens Syariah Pekalongan melalui
seminar
di Hotel Indonesia Pekalongan



Penyerahan Sertifikat Halal Tiens Syariah Oleh MUI Indonesia



Lampiran 3

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Identitas Diri

Nama : Dewi Itsnaini
Tempat, tanggal lahir : Pekalongan, 3 November 1997
Agama : Islam
Alamat : Simbang Kulon Gg 5, Rt 19 Rw 6, Kec. Buaran,
Kab. Pekalongan
Nama Ayah : Abdul Mukhit
Nama Ibu : Rohmah

Riwayat Pendidikan

1. MIS Jenggot 02, Kec. Buaran, Kota Pekalongan, lulus tahun 2010
2. MTS Salafiyah Jenggot, Kec. Buaran, Kota Pekalongan, lulus tahun 2013
3. MAS Simbang Kulon, Kec. Buaran, Kabupaten Pekalongan, lulus tahun 2016
4. UIN K.H Abdurrahman Wahid Pekalongan, masuk tahun 2016.

Demikian daftar riwayat hidup ini, semoga dapat digunakan seperlunya sebagai data pelengkap dalam menyusun skripsi.



ZKEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN
UNIT PERPUSTAKAAN

Jl. Pahlawan – Rowolaku KM.5 Kajen, Pekalongan. Telp.(0285) 412575 Faks (0285) 423418
Website : perpustakaan.uingusdur.ac.id | Email : perpustakaan@uingusdur.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan, yang bertanda tangan dibawah ini, saya:

Nama : DEWI ITSNAINI

NIM : 2014116011

Fakultas/Prodi : FASYA / HUKUM EKONOMI SYARIAH

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Tugas Akhir Skripsi Tesis Desertasi Lain-lain (.....)

**ANALISIS HUKUM TERHADAP MEKANISME BISNIS MULTI LEVEL
MARKETING (MLM) PADA TIENS SYARIAH PEKALONGAN**

beserta perangkat yang di perlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksekutif ini Perpustakaan UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya lewat internet atau media lain secara **fulltext** untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini

Dengan demikian ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Pekalongan, 28 Juli 2023



DEWI ITSNAINI
NIM. 2014116011

NB: Harap diisi, ditempel meterai dan ditandatangani
Kemudian diformat pdf dan dimasukkan dalam cd.