

ANALISI STRATEGI DAN KONTROVERSI MULTI LEVEL MARKETING : PROBLEM SOLVING DALAM KONTEKS EKONOMI SYARIAH

Ayu Puspa Kirana¹⁾, Muh. Nurham²⁾, Muhammad Fakhri Amir³⁾

¹²³ Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bone

email: ayupuspakirana017@gmail.com, muhnurham2815@gmail.com, fakhriamir@iain-bone.ac.id

Abstract

Multi Level Marketing system provides benefits for various parties, including entrepreneurs, both producers and Multi Level Marketing companies. A very controversial thing in this business is that prospective members who want to join are required to first buy goods so that the purchased goods will later be marketed again and by providing work motivation to members to recruit members to increase the distribution network of goods. The writing of this article uses a qualitative research design in the form of Library Research, using data collection techniques through journals and related books. The results of this study indicate that Multi Level Marketing Business can be considered haram if the product is only used as a tool to get bonuses, because commissions in the Multi Level Marketing system often depend on downline performance. Although the model agreement may be declared valid, another problem that arises is the willingness of downline members to join. However, because he wants to become a member and must meet the requirements to buy the product first, the prospective member is forced to buy it. Transactions like this are considered haram if the goal is more for sales or recruitment bonuses than for the product itself.

Keywords: Strategi, Multi Level Marketing, Ekonomi Syariah.

1. PENDAHULUAN

Pertumbuhan industri bisnis *Multi Level Marketing* di Indonesia memberikan kontribusi positif terhadap perkembangan ekonomi nasional, ada sekitaran 4,5 juta orang di Indonesia mendapatkan sumber penghidupan melalui industri ini, tentunya jumlah tersebut akan diperkirakan meningkat seiring perkembangan zaman atau era digitalisasi ini [1]. Bisnis *Multi level marketing* menjalankan operasinya dengan cara yang berbeda dari bisnis pada umumnya. Banyak konsumen membeli produk atau jasa yang ditawarkan karena keyakinan bahwa mereka akan memperoleh keuntungan besar, baik dari penggunaan produk atau jasa tersebut maupun dari peluang lain yang ditawarkan.

Sistem pemasaran *Multi Level Marketing* merupakan hasil kerasi dan inovasi pemaaran yang melibatkan masyarakat dalam kegiatan pemasaran atau konsumennya dalam berjualan dengan tujuan bahwa barang yang dibeli oleh konsumen tidak hanya dinikmati dari segi produk namun juga dapat memberikan dampak positif

dari segi finansial dengan cara terlibat langsung dalam promosi ataupun pemasaran produk dengan memberikan imbalan intensif, hadiah, perjalanan haji dan umrah, perlindungan asuransi, tabungan pensiun, bahkan kepemilikan saham perusahaan.

Strategi produk dipasarkan melalui sistem *Multi Level Marketing* memberikan keuntungan bagi berbagai pihak, termasuk pengusaha. Keuntungan ini berasal dari penghematan biaya iklan. Selain itu, ini juga bisnis menguntungkan distributor yang bertindak sebagai mitra niaga, karena mereka dapat bekerja secara fleksibel [2]. Tujuannya adalah agar konsumen tidak hanya merasakan manfaat dari produk, tetapi juga mendapatkan keuntungan finansial berupa insentif, hadiah, dan bahkan kepemilikan saham perusahaan.

Dalam konteks ekonomi syariah, yang berlandaskan pada prinsip-prinsip syariah Islam, penerapan strategi bisnis *Multi Level Marketing* harus mempertimbangkan kepatuhan terhadap hukum dan etika syariah. Ekonomi syariah

menekankan pada keadilan, transparansi, dan larangan terhadap praktik yang dianggap merugikan atau tidak etis, seperti riba dan gharar (ketidakpastian).

Kritik terhadap *Multi Level Marketing* umumnya berfokus pada aspek-aspek seperti struktur pemasaran yang dianggap tidak adil, risiko penipuan, dan ketidakpastian finansial bagi peserta. Sebagian besar kontroversi ini berkaitan dengan ketidaksesuaian praktik *Multi Level Marketing* dengan prinsip-prinsip syariah yang mengutamakan keadilan dan transparansi. Oleh karena itu, penting untuk menganalisis sejauh mana strategi *Multi Level Marketing* yang diterapkan sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi syariah serta mengidentifikasi kontroversi yang mungkin timbul.

2. METODE PENELITIAN

Artikel ini ditulis dengan menggunakan desain penelitian kualitatif melalui Studi Kepustakaan. Data dikumpulkan dengan menyurvei buku, sumber informasi dari internet, serta artikel ilmiah yang relevan. Metode penelitian dipilih secara sistematis dan akurat dari sumber-sumber yang kredibel, seperti buku fisik, buku online, dan jurnal yang membahas tentang *multi level marketing*. Dalam proses pengumpulan data, penulis tidak langsung terjun ke lapangan, melainkan mencari dan menganalisis referensi yang sudah ada, baik dari buku maupun situs web terpercaya.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Definisi Multi Lever Marketing

Secara etimologis, istilah Multi Level Marketing (MLM) berasal dari bahasa Inggris. Multi berarti banyak, *level* berarti tingkatan atau jenjang, dan *marketing* berarti pemasaran. Jadi, MLM dapat diartikan sebagai sistem pemasaran yang melibatkan banyak jenjang. Disebut *Multi Level* karena merupakan organisasi distributor yang melakukan penjualan melalui berbagai tingkatan atau jenjang.[3]

Multi level marketing (MLM) merupakan suatu perencanaan penjualan yang melibatkan

konsumen secara langsung dalam proses distribusi barang. Dalam sistem ini, harga produk yang dibeli konsumen mencakup biaya produksi serta komisi yang diberikan sebagai penghargaan atas kontribusi mereka dalam mendistribusikan produk. MLM merupakan metode pemasaran barang dan/atau jasa melalui penjualan langsung yang berjenjang, di mana mitra usaha memperoleh komisi dan bonus dari penjualan mereka sendiri serta dari penjualan yang dilakukan oleh anggota jaringan mereka. Sistem ini dikenal pula sebagai Network Marketing karena bergantung pada jaringan untuk pemasaran. Terkadang, MLM juga disebut sebagai bisnis penjualan langsung (Direct Selling) karena produk dijual langsung oleh tenaga penjual kepada konsumen tanpa melalui perantara seperti toko atau warung.[4]

Pemasaran *Multi Level Marketing* (MLM) merupakan sebuah perencanaan pemasaran berjenjang di mana tenaga penjual menerima imbalan tidak hanya dari penjualan pribadi mereka, tetapi juga dari penjualan yang dilakukan oleh tenaga penjual lain yang mereka ajak bergabung. Dengan kata lain, semakin banyak produk yang terjual dan semakin banyak tenaga penjual yang direkrut sebagai downline, semakin besar pula keuntungan yang dapat diperoleh [5].

Sistem Multi Lever Marketing

1. Tipe

Adapun beberapa tipe dalam dasar direct selling. Yaitu, One on One, party Plan, dan *Multi Level Marketing* (MLM).

- a. One on One: tentunya sistem ini, agen independen menarik konsumen potensial di area khusus melalui pendekatan langsung. Dengan memberikan tawaran produk dan mendapatkan komisi atau kompensasi lainnya. Mereka juga dapat memperoleh penghasilan dari perbedaan antara harga beli dari pemasok dan harga jual kepada konsumen.
- b. Party Plan: Dalam hal ini, seorang penjual, baik sebagai karyawan tetap maupun lepas,

mengundang sejumlah orang ke rumahnya untuk mengadakan acara penjualan dan menunjukkan produk. Pendapatan penjual diperoleh dari perbedaan antara harga eceran, sementara tuan rumah sering menerima hadiah sebagai bentuk apresiasi berdasarkan jumlah penjualan yang tercapai.

- c. *Multi Level Marketing* (MLM): Sistem penjualan berjenjang yang dilakukan oleh distributor independen memiliki dua aliran pendapatan. Pertama, dari penjualan langsung produk kepada konsumen, di mana distributor meraih keuntungan dari selisih harga dimana harga konsumen dan harga distributor sangat berbeda. Kedua, distributor memperoleh diskon berdasarkan jumlah barang atau jasa yang anggota tim bisnis dibeli dari mereka dengan tujuan dijual atau digunakan, termasuk penjualan pribadi mereka [6].

2. Sistem

Sistem Multi Level Marketing (MLM) adalah sistem bisnis di mana produk dipasarkan melalui jaringan distributor yang diorganisir dalam berbagai level. Dalam model ini, distributor mendapatkan komisi dari penjualan produk yang mereka lakukan sendiri serta dari penjualan yang dilakukan oleh anggota yang mereka rekrut. Selain pendapatan dari penjualan langsung, distributor juga menerima bonus berdasarkan kinerja tim mereka. MLM sering disebut *Network Marketing* karena mengandalkan jaringan untuk memasarkan produk dan kadang-kadang dikenal sebagai bisnis penjualan langsung karena produk dijual langsung kepada konsumen tanpa perantara. [7]

Ketentuan menteri perdagangan republic Indonesia menyatakan bahwa komisi adalah imbalan diberikan perusahaan MLM kepada mitra usaha, yang besarnya dihitung berdasarkan kinerja nyata sesuai volume atau nilai hasil penjualan barang dan/atau jasa, baik secara pribadi maupun jaringannya. Sedangkan bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha karena berhasil

melebihi target penjualan barang dan/atau jasa yang ditetapkan oleh perusahaan MLM.

Analisis Strategi Multi Lever Marketing

Strategi *Multi Level Marketing* Dalam bisnis konvensional alur distribusinya dimulai dari pabrik kemudian dilanjutkan ke divisi pemasaran seperti promotor, periklanan, kurir, dan akhirnya sampai ke konsumen. Ketika produk-produk mencapai divisi pemasaran, biaya yang dikeluarkan sangat besar, bisa mencapai 60%-80%. Semua biaya ini pada akhirnya ditanggung oleh konsumen.

Bisnis MLM salah satu alternatif dalam membangun kekayaan yang mengarah pada kebebasan finansial dalam penghasilan pasif [8]: Meskipun tidak memerlukan modal yang sangat besar dan kurang risiko yang signifikan, bisnis MLM adalah bisnis yang siap digunakan. Kita hanya perlu mengikuti sistem yang telah ada dan menduplikasikannya kepada rekan-rekan kita.

Dalam model bisnis MLM, kegiatan tidak hanya terbatas pada penjualan produk saja, tetapi juga mencakup layanan pemasaran yang terstruktur dalam beberapa tingkatan. Layanan ini meliputi pembayaran untuk biaya pemasaran, serta berbagai bonus dan hadiah yang ditentukan oleh kesepakatan antara produsen dan tingkat-tingkat anggota. Peran dari layanan pemasaran ini adalah sebagai penghubung efektif antara produsen dan konsumen.

Perusahaan tentunya MLM sering memberikan hadiah atau insentif kepada mereka yang berprestasi. Dalam Islam, diperbolehkan bagi seseorang untuk menerima insentif lebih besar dari yang lain karena berhasil mencapai menetapkan sasaran penjualan yang spesifik dan berupaya secara proaktif untuk memperluas jaringan serta tingkatan dengan cara yang efisien. Insentif ini ditentukan berdasarkan dua kriteria, yaitu prestasi dalam penjualan produk dan jumlah downline yang berhasil dibina sehingga berkontribusi pada kesuksesan kinerja.

Dalam melakukan bisnis MLM modal yang diperlukan relatif kecil. Dengan menginvestasikan beberapa ratus ribu hingga

beberapa juta rupiah, seseorang sudah dapat bergabung dalam bisnis MLM. Keterampilan utama yang harus dimiliki oleh distributor MLM adalah kemampuan merekrut orang di sekitar mereka, dengan jumlah yang bervariasi sesuai dengan persyaratan perusahaan MLM. Dalam perusahaan tentunya berbeda-beda dalam pemberian persyaratan, Ada yang mensyaratkan minimal lima orang, tiga orang, hingga dua orang. Jika distributor tidak mampu merekrut jumlah orang yang ditentukan oleh perusahaan, maka mereka tidak akan menerima bonus. Setelah berhasil merekrut downline sesuai dengan jumlah yang ditetapkan, seorang distributor baru bisa naik ke level manajer. Kadang-kadang, perusahaan juga mensyaratkan bahwa jumlah downline yang direkrut harus seimbang di sisi kanan dan sisi kiri.

Sistem yang diterapkan dalam MLM sering dianggap sebagai sistem ekonomi kapitalis karena lebih mengutamakan motivasi daripada bantuan konkret kepada bawahannya untuk berkembang bersama. Mereka hanya memberikan beberapa pelatihan, seperti cara mencapai omset satu juta per hari atau teknik menutup penjualan produk dengan efektif. Pelajaran-pelajaran semacam itulah yang mereka sampaikan.

motivasi sering digunakan sebagai alat untuk menarik calon anggota, tetapi sayangnya, Motivasi ini sering kali digunakan untuk membujuk orang agar bergabung dengan bisnis MLM. Para mentor MLM sangat bersemangat dalam memotivasi calon distributor dan anggota, tanpa pernah mengkritisi kelemahan sistem bisnis MLM. Kenyataannya, banyak orang yang gagal dalam bisnis MLM dan akhirnya merasa antipati terhadapnya. [9]. Orang-orang yang merasa antipati terhadap MLM biasanya memiliki pengalaman buruk, baik secara langsung maupun tidak langsung. Mereka mungkin pernah ditipu, kehilangan uang tanpa mendapatkan kompensasi, atau terus mengeluarkan uang tanpa menerima pemasukan. Pengalaman-pengalaman negatif ini menyebabkan trauma dan kekhawatiran bahwa hal serupa akan terjadi lagi.

Pandangan Islam terhadap Multi level marketing

Pandangan Islam terhadap Multi Level Marketing (MLM) melibatkan dua aspek utama. Pertama, dari segi kesesuaian syariah, setiap transaksi bisnis harus mematuhi prinsip-prinsip Islam yang menekankan keadilan, transparansi, dan larangan riba serta gharar. MLM bisa dianggap sesuai dengan hukum Islam jika struktur dan operasionalnya jelas dan tidak melibatkan unsur-unsur haram, seperti penipuan atau spekulasi yang berlebihan. Selama komisi dan bonus diperoleh melalui penjualan yang sah, model ini dapat diterima dalam kerangka syariah.

Kedua, dari segi etika dan keadilan, Islam menekankan pentingnya keseimbangan dalam bisnis dan menghindari ketidakadilan. Jika MLM menghasilkan keuntungan yang hanya dinikmati oleh pihak-pihak di tingkat atas dan memberatkan anggota di tingkat bawah, atau jika ada potensi eksploitasi terhadap anggota baru, hal ini bisa bertentangan dengan prinsip-prinsip etika Islam. Oleh karena itu, pandangan Islam terhadap MLM bergantung pada implementasi sistem tersebut dan apakah ia mematuhi prinsip-prinsip syariah serta etika yang ditetapkan.

Dalam menilai apakah suatu bisnis atau transaksi sesuai dengan ketentuan Syariah, perlu diingat bahwa secara umum, semua transaksi dalam Islam diperbolehkan (mubah) kecuali ada alasan yang jelas yang melarangnya. Prinsip-prinsip Syariah dalam pengembangan sistem bisnis mencakup beberapa hal penting. Pertama, transaksi harus bebas dari unsur bahaya yang dapat merugikan salah satu pihak. Kedua, transaksi harus jelas dan transparan, menghindari ketidakjelasan yang dapat menyebabkan ketidakadilan atau kerugian. Selain itu, transaksi harus adil dan tidak menzalimi pihak manapun, memastikan bahwa tidak ada ketidakadilan terhadap salah satu pihak. Sistem pemberian bonus juga harus diterapkan dengan adil, tanpa hanya menguntungkan pihak-pihak di atas dan merugikan pihak-pihak di bawah. Dengan demikian, prinsip-prinsip ini memastikan bahwa

sistem bisnis tidak hanya sesuai dengan hukum Islam tetapi juga menjunjung tinggi keadilan dan transparansi.

Bisnis MLM harus bebas dari unsur-unsur yang dilarang dalam Islam, yang disingkat sebagai MAGHRIB, yang mencakup judi, aniaya, penipuan, hal-hal haram, dan riba. Untuk memastikan bahwa bisnis MLM sesuai dengan syariah, produk atau jasa yang ditawarkan serta metode penjualannya harus halal dan tidak melibatkan unsur-unsur haram atau syubhat. Ini berarti bahwa seluruh aspek bisnis harus mematuhi prinsip-prinsip syariah, menjunjung tinggi keadilan, transparansi, dan kejujuran, sehingga tidak melanggar hukum Islam dan memenuhi standar etika yang ditetapkan.

Sistem MLM yang menerapkan strategi pemasaran bertingkat bisa memberikan keuntungan positif jika dijalankan sesuai dengan nilai-nilai Islam dan prinsip-prinsip syariah. Dalam konteks ini, MLM dapat menjadi media untuk mempererat hubungan sosial, menyebarkan ajaran Islam, dan memberikan pendidikan serta pembinaan kepada masyarakat. Muhammad Hidayat dari Dewan Syariah MUI Pusat menyatakan bahwa metode MLM memiliki kesamaan dengan cara Rasulullah menyebarkan dakwah pada awal Islam, yaitu melalui komunikasi langsung antar sahabat. Ini menunjukkan bahwa dengan penerapan prinsip-prinsip syariah yang tepat, MLM dapat digunakan sebagai alat untuk memperkuat hubungan sosial, menyebarkan ajaran Islam, dan mendidik masyarakat.

Kegiatan MLM yang melibatkan pemasaran berjenjang dengan imbalan seperti fee, bonus, dan hadiah dapat dianggap sah menurut fikih Islam. Dalam fikih Islam, ini dikenal sebagai akad ijarah, di mana seseorang memanfaatkan jasa orang lain dan memberikan imbalan yang sesuai. Seperti halnya dalam perdagangan secara umum, strategi MLM harus mematuhi prinsip-prinsip dasar jual beli dan etika yang baik. Produk yang ditawarkan harus halal, tidak haram, bermanfaat, dan memenuhi standar kualitas yang memadai. MLM tidak

diperkenankan menjual produk dengan status halal yang diragukan atau menggunakan metode promosi yang melanggar norma agama dan moral. Dengan demikian, sistem MLM bisa diterima dalam Islam sebagai bagian dari transaksi yang dibolehkan, asalkan tidak melibatkan unsur-unsur yang dilarang seperti riba', penipuan, kerugian bagi pihak lain, atau ketidakjelasan.

Agar MLM dianggap sesuai dengan prinsip syariah, produk yang dijual harus halal dan berkualitas, dan sistem akad harus mematuhi fikih muamalah Islam. Operasional, kebijakan, dan sistem akuntansi perusahaan harus mengikuti prinsip syariah, dengan harga barang yang wajar dan tanpa markup berlebihan. Struktur manajemen harus mencakup Dewan Pengawas Syariah, dan insentif serta pembagian bonus harus adil dan transparan, mencerminkan usaha anggota tanpa eksploitasi. Penghargaan harus sesuai dengan prinsip syariah dan perusahaan harus berkontribusi pada kesejahteraan ekonomi umat, tanpa memprioritaskan barang-barang tidak penting jika kebutuhan dasar umat belum terpenuhi.

Usaha bisnis MLM, terutama yang dijalankan oleh umat Muslim, seharusnya memiliki tujuan yang luhur di balik kegiatan bisnisnya. Tujuan tersebut antara lain:

- a. meningkatkan ekonomi masyarakat melalui usaha yang mengikuti prinsip-prinsip syariah Islam.
- b. memperkuat ukhuwah atau persaudaraan umat Islam secara global
- c. menyusun jaringan ekonomi masyarakat yang berskala internasional, mencakup produksi, distribusi, dan konsumsi, guna mendukung kemandirian dan kemajuan ekonomi masyarakat.
- d. menguatkan ketahanan akidah dari pengaruh ideologi, budaya, dan produk yang tidak sejalan dengan nilai-nilai Islam.
- e. mengantisipasi dan menyiapkan strategi serta meningkatkan daya saing dalam menghadapi era globalisasi dan teknologi informasi.

f. meningkatkan kepercayaan konsumen dengan menyediakan produk-produk yang halal dan bermutu tinggi (thayyib).

Selain itu, penting untuk mempertimbangkan beberapa isu syariah yang terkait dengan bisnis MLM, seperti yang ditekankan oleh MUI DKI dalam Fiqh Indonesia Himpunan Fatwa MUI DKI Jakarta:

- a. Barang-barang yang dijual dalam sistem MLM dengan harga yang jauh lebih tinggi dari harga pasar, dapat dianggap haram karena perusahaan secara tidak langsung menambahkan margin harga sebagai bagian dari modal bersama dalam akad syirkah (kemitraan). Pembeli, yang juga menjadi anggota perusahaan dengan ikut serta dalam pemasaran produk, akan mendapat keuntungan dari penjualan berjenjang. Dalam konteks ini, praktik MLM dapat menimbulkan kebingungan antara akad jual beli, syirkah, dan mudharabah, sehingga dapat dianggap mengandung unsur kesamaran atau penipuan.
- b. Jika calon anggota harus membayar sejumlah uang untuk mendaftar ke perusahaan MLM, dengan persyaratan untuk membeli produk perusahaan untuk mencapai target poin atau bonus, dan jika tidak mencapai target tersebut maka keanggotaannya akan dicabut dan uangnya hangus, hal ini diharamkan karena mengandung unsur gharar yang jelas dan perlakuan tidak adil terhadap anggota
- c. Jika seseorang bergabung dengan MLM hanya dengan membayar biaya pendaftaran tanpa membeli atau menjual produk, dan keuntungan diperoleh dari merekrut anggota baru dengan biaya pendaftaran serupa, maka sistem ini dapat dianggap sebagai transaksi yang mengandung unsur riba. Model tersebut mirip dengan permainan uang (money game), di mana keuntungan utama berasal dari rekrutmen anggota baru, bukan dari penjualan produk nyata. Dengan demikian, MLM seperti ini berpotensi melanggar prinsip syariah karena dapat

melibatkan riba atau penipuan. Contoh nyata adalah perusahaan MLM yang mengumpulkan dana dari masyarakat untuk diinvestasikan, menjanjikan bunga dan bonus dari modal yang diinvestasikan, termasuk pada investasi ribawi seperti deposito konvensional, yang jelas-jelas diharamkan karena mengandung unsur riba [10].

Bisnis MLM dapat dianggap haram jika produk yang dijual hanya berfungsi sebagai alat untuk memperoleh bonus, bukan untuk tujuan konsumsi yang sebenarnya. Dalam model MLM, komisi sering kali tergantung pada performa downline atau anggota yang direkrut. Meskipun akad atau perjanjian dalam MLM bisa jadi sah, masalah muncul jika anggota downline merasa terpaksa membeli produk mahal yang mungkin tidak mereka butuhkan hanya untuk memenuhi syarat bergabung dan mendapatkan bonus. Jika fokus utama anggota adalah mendapatkan bonus dari penjualan atau perekrutan daripada dari manfaat produk itu sendiri, maka transaksi tersebut dapat dianggap haram

4. KESIMPULAN

Multi Level Marketing (MLM) adalah sistem pemasaran yang melibatkan penjualan produk melalui beberapa tingkat distribusi, di mana distributor tidak hanya mendapatkan komisi dari penjualan mereka sendiri tetapi juga dari penjualan yang dilakukan oleh distributor lain yang mereka rekrut. Sistem MLM berbeda dari bisnis konvensional, di mana biaya pemasaran yang besar seringkali dibebankan kepada konsumen. Modal yang dibutuhkan untuk bergabung dalam MLM relatif kecil, dan strategi ini mengandalkan kemampuan distributor untuk merekrut orang dan membangun jaringan. Meskipun MLM menawarkan potensi keuntungan yang mengarah pada kebebasan finansial dan insentif bagi yang berprestasi, sistem ini juga sering dikritik karena memberikan motivasi yang mungkin mengarah pada ekspektasi yang tidak realistis dan pengalaman

buruk bagi sebagian orang, termasuk penipuan dan kerugian finansial.

Hukum MLM dalam perspektif syariah ditentukan oleh kesesuaian muamalat yang dilakukan dengan prinsip-prinsip Islam. Jika muamalatnya sesuai dengan syariat, MLM dianggap sah, jika tidak, maka diharamkan. MLM melibatkan penjualan produk dan rekrutmen distributor dengan kompensasi berupa komisi dan bonus. Agar MLM memenuhi syariah, produk harus halal, transaksi harus adil, dan tidak ada unsur penipuan atau riba. MLM harus menghindari unsur dharar, jahalah, zhulm, dan MAGHRIB (judi, aniaya, penipuan, haram, dan riba). Bisnis MLM yang sesuai syariah dapat berkontribusi pada ekonomi umat dengan menjaga kualitas dan transparansi, serta tidak mengeksploitasi anggota. Untuk dianggap syariah, MLM harus mematuhi prinsip-prinsip jual beli, menghindari markup harga yang tidak wajar, memiliki Dewan Pengawas Syariah, dan memastikan sistem bonus adil.

5. REFERENSI

- [1] A. Rahmawaty, “Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Islam,” *Marketing*, vol. 2, no. 1, pp. 68–83, 2014, [Online]. Available: <https://journal.iainkudus.ac.id/index.php/equilibrium/article/view/716>
- [2] Gazali, “Konsep Multi Level Marketing (Mlm) Dalam Pandangan Syariah,” *Iqra J. Ilmu Kependidikan Kesenian*, vol. 2, no. 1, pp. 35–44, 2018.
- [3] A. Marimin, A. H. Romdhoni, and T. N. Fitria, “Bisnis Multi Level Marketing (Mlm) Dalam Pandangan Islam,” *J. Ilm. Ekon. Islam*, vol. 2, no. 02, 2016, doi: 10.29040/jiei.v2i02.47.
- [4] S. Safwan, “Multi Level Marketing Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam,” *J. Ekon. Syariah, Akunt. dan Perbank.*, vol. 3, no. 1, pp. 94–115, 2019, doi: 10.52490/jeskape.v3i1.442.
- [5] H. Adrias, *No Title*. Jakarta: Gramedia Pustaka Ulama, 1999.
- [6] Y. Tarmizi, *No Title*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2000.
- [7] S. R. Wulandari, “Efektivitas multi level marketing dalam memasarkan produk,” *J. Manaj. Untuk Ilmu Ekon. dan ...*, 2020.
- [8] I. F. Cahyadi, “Strategi Repositioning Bisnis Multi Level Marketing dan Tinjauan Dari Prespektif Syariah,” *BISNIS J. Bisnis dan Manaj. Islam*, vol. 7, no. 1, p. 113, 2019, doi: 10.21043/bisnis.v7i1.5284.
- [9] M. Marzuki, “Analisis Bisnis MLM Ditinjau dari Sisi Mudharatnya,” *Ta’dib J. Pendidik. Islam dan Isu-Isu Sos.*, vol. 19, no. 1, pp. 116–127, 2021, doi: 10.37216/tadib.v19i1.426.
- [10] S. Jauhari, *No Title*. Jakarta: Mujaddi Press, 2013.