

Analisis Bisnis MLM Ditinjau dari Sisi Mudharatnya

Muhamad Marzuki

Institut Agama Islam Hamzanwadi NW Pancor
uqien27@gmail.com

Abstrak

Multi level marketing (MLM) adalah jenis bisnis modern dan pernah menjamur mewarnai bisnis di Indonesia. MLM adalah strategi pemasaran berjenjang atau berantai, di mana tenaga penjual (sales) tidak hanya mendapatkan kompensasi atas penjualan yang mereka hasilkan, tetapi juga atas hasil penjualan sales lain yang mereka rekrut. Dalam sistem penjualan piramida atau pemasaran jaringan ini, ada istilah anggota "up line" dan "downline", yaitu orang-orang yang melakukan penjualan produk setelah sebelumnya berdasarkan urutan rekrutan atau pendaftaran. Dalam sistem ini Up-line diharuskan untuk mencari down-line sebanyak-banyaknya agar mendapatkan bonus atau penghasilan yang berlipat-lipat. Dalam fakta di lapangan, sekarang ini memang sudah banyak bisnis MLM yang bermunculan yang sebagian masyarakat menganggap MLM sebagai bisnis yang merugikan banyak orang dan menguntungkan segelintir orang. Dengan berbagai kasus dan pandangan terhadap bisnis MLM ini. Tulisan ini ingin melihat dari sisi kerugian (mudharat) yang ada di bisnis MLM.

Kata Kunci: Bisnis, MLM, Mudharat

Pendahuluan

Bisnis MLM bagian dari urusan muamalah. Lewat usaha bermuamalah manusia bisa memenuhi kebutuhan hidupnya. Namun tidak semua urusan muamalah dapat memberikan kebaikan bagi yang melaksanakannya. Oleh karena itu Islam meletakkan dasar berbagai aturan dalam menjalankan urusan muamalah antar sesama manusia.

Islam yang dibawah oleh Rasulullah SAW memberikan nilai-nilai keselamatan baik di dunia maupun di akhirat nantinya. Nilai-nilai yang kemudian menjadi aturan terkait dengan hubungan antara sang pencita (*hablum minallah*), hubungan dengan sesama manusia (*hablum minannas*) dan hubungan dengan alam

atau lingkungan tempat manusia hidup (*hablum fil ard*). Ketiga aspek hubungan seharusnya diamalkan secara seimbang, karena ketiga aspek tersebut tidak bisa dipisahkan satu dengan yang lainnya. Allah sebagai pencipta manusia dan alam semesta adalah sumber nilai kebenaran yang disampaikan melalui kitab suci al-Qur'an kepada Nabi Muhammad SAW. Manusia adalah khalifah di muka bumi yang tugasnya menebar kebaikan, menjaga perdamaian dan kemakmuran di dunia. Sedangkan bumi tempat atau wadah manusia hidup menjalankan perintah agama.

Manusia dikarunia Allah kebebasan, akal dan pikiran sehingga manusia dengan akal dan pikiran serta kebebasannya membedakannya dengan ciptahan Allah yang lainnya. Dengan dianugrahinya kemampuan manusia seperti itu, membuat manusia menjadi khalifah di muka bumi. Walaupun menjadi khalifah di muka bumi, manusia memiliki persamaan dengan binatang dan tumbuhan yaitu makan minum dan berkembang biak. Tetapi tidak hanya sampai pada tahap makan minum dan berkembang biak, manusia juga membutuhkan peradaban yang berupa nilai dan aturan, dan Allah telah memberikan nilai dan aturan di dalam al-Qur'an kepada manusia untuk keselamatannya, baik di dunia maupun di akhirat.

Urusan manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya lebih kompleks dari pada binatang. Hidup binatang lebih simpel, hanya butuh makan minum dan berkembang biak dan mencari makan sesuai dengan yang disediakan oleh alam. Sedangkan manusia tidak hanya makan minum dan berkembang biak tetapi membutuhkan pakaian, perpustakaan dan kehormatan. Manusia menciptakan sistem ekonomi untuk memenuhi berbagai kebutuhan hidupnya. Bahkan manusia dengan pikiran dan ilmu pengetahuannya bisa merekayasa alam untuk kepentingan hidupnya. Salah satu contohnya, mengembangkan jenis ayam potong yang semula jenis ayam potong ini tidak ada dalam evolusi ayam. Inilah keutamaan manusia dibanding dengan binatang. Semua usaha dan kemampuan manusia semata-mata untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia itu sendiri,

baik secara jasmaniah maupun lahiriah. Ini sesuai dengan firman Allah dalam surat (al-jumu'ah : 10):

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ

تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

“Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.”

Mencari karunia Allah di muka bumi salah satunya dengan melakukan usaha perniagaan atau bisnis. Namun sejalan dengan perkembangan sosial dan ekonomi, dunia usaha mengalami perubahan dan varian yang semakin banyak. Banyak upaya strategi dan inovasi dalam menjalankan bisnis, khususnya di bidang perdagangan yang membutuhkan strategi dalam rangka menawarkan produk yang dijual. Strategi pemasaran menjadi penting dalam memperkenalkan barang maupun jasa di masyarakat (konsumen). Dan salah satu strategi pemasaran yang cukup marak di dunia bisnis adalah dengan sistem MLM (multi level marketing).

Bisnis MLM merupakan usaha dengan konsep hirarki (level). Adanya upline dan downline adalah contoh dari hirarki yang terdapat dalam bisnis MLM. Bisnis ini juga dikenal dengan bisnis berantai, artinya bisnis dengan sistem MLM memakai strategi pemasaran berantai. Tenaga penjual tidak hanya mendapatkan kompensasi atas penjualan yang mereka hasilkan, tetapi juga atas hasil penjualan sales lain yang mereka rekrut.

Di Indonesia bisnis MLM pernah sangat populer dan banyak masyarakat masuk ke dalam sistem bisnis dengan sistem MLM ini. Namun sejalan dengan

perkembangannya bisnis ini, masyarakat mulai dipertanyakan tentang kebolehan atau tidaknya dalam pandangan Islam. Pada kalangan masyarakat tertentu memandang, bahwa bisnis dengan sistem MLM dianggap merugikan downline dan hanya menguntungkan uplinenya saja. Sehingga banyaknya masyarakat yang berkecimpung dalam bisnis MLM ini dan mereka merasa di rugikan bahkan sampai merasa ditipu juga ada.

Dalam artikel ini hanya melihat bisnis MLM dari segi minus (mudharatnya), dan tidak menganalisis tentang bagaimana pandangan hukum Islam terhadap praktek bisnis dengan sistem MLM. Walaupun menurut penulis tidak semua MLM merugikan, karena ada juga sebagian masyarakat yang merasa diuntungkan dengan bisnis MLM ini. Tidak semua orang cocok pada bisnis tertentu, termasuk bisnis MLM, karena setiap jenis bisnis membutuhkan keahlian dan pengetahuan sendiri-sendiri. Dengan adanya polemik mengenai bisnis dengan sistem MLM, penulis mencoba melihat sisi mudharat dari bisnis MLM yang ada di tengah-tengah masyarakat.

Mengenal Sistem Kerja 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.

Dalam pengertian "Marketing" sebenarnya tercakup arti menjual dan selain arti menjual, dalam marketing banyak aspek yang berkaitan dengannya antara lain ialah produk, harga, promosi, distribusi dan sebagainya. Jadi "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

Perbandingan antara model distribusi konvensional dengan MLM dapat dilihat dari skema berikut:

Jalur distribusi konvensional: pabrik -> agen tunggal -> agen tunggal wilayah -> agen tunggal provinsi -> agen tunggal daerah -> retailer -> toko-toko kecil/pengecer -> konsumen.

Jalur distribusi MLM: pabrik -> supplier -> distributor -> konsumen.

Setiap penambahan jalur distribusi pasti menaikkan harga barang, karena adanya pengambilan keuntungan dan biaya operasional yang dibebankan ke penjualan produk.

2. Personal franchise

Franchise adalah konsep yang memungkinkan seseorang membeli sebuah sistem usaha yang telah terbukti berhasil jika diterapkan kemungkinannya akan berhasil lebih besar. Seseorang tinggal mengikuti apa yang telah dilakukan oleh pendiri perusahaan. Seseorang juga akan mendapat bantuan dari sistem franchise yang dia beli. Konsep MLM juga mirip dengan sistem franchise. Orang membeli usaha baru yang produk dan sistemnya sudah ada. Bedanya MLM biasanya modalnya lebih kecil dibanding bisnis franchise.

3. Membangun jaringan pemasaran tanpa batas dengan biaya murah.

Setiap distributor mensponsori seseorang, berarti distributor telah membuka cabang baru yang mandiri. Distributor tidak perlu mengeluarkan uang, karena uang keanggotaan dibayar oleh orang yang ingin bergabung.

Distributor juga berhak mensponsori ke mana saja yang distributor suka, tanpa diatasi wilayah.

4. Penghematan biaya iklan

Setiap distributor adalah pengiklan, dan perusahaan akan diuntungkan akan hal ini. Saat ini, biaya iklan mengambil 1/3 dari total biaya operasional. Bisa di bayangkan berapa besar biaya yang bisa dihemat oleh perusahaan.

5. Memberi kesempatan pada setiap orang untuk dapat berbisnis dengan mandiri.

Untuk membuka bisnis sendiri, seseorang akan banyak menemukan kekurangan atau limitasi, seperti modal, pengalaman, skill, tempat, dan lain-lain.

6. Mengurangi salesperson

Hampir setiap perusahaan tergantung kepada salesperson, dan untuk memiliki salesperson yang handal harus ada insentif dan training yang berkualitas. Hal ini tentu mengakibatkan biaya yang cukup besar bagi perusahaan. Jika dalam perusahaan itu terdapat distributor yang hebat, biasanya mereka yang melatih distributor yang di bawahnya, dan perusahaan dibebaskan dari biaya pelatihan distributor. Namun, ada beberapa perusahaan yang bagus dan bertanggungjawab yang juga memiliki program untuk melatih distributor mereka.

Di samping kelebihan bisnis MLM, tentunya terdapat kekurangan dalam menjalankan bisnis MLM, beberapa diantaranya adalah:

1. Tidak sedikit distributor atau *upline* membujuk distributor di bawahnya 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. Banyak diantara distributor yang bergabung di bisnis MLM tidak bertahan lama.
5. Bisnis MLM memiliki citra buruk.
6. MLM lebih menguntungkan distributor di posisi paling tinggi, artinya menguntungkan sedikit orang dan merugikan banyak orang.
7. Pemasaran oleh distributor dilakukan dengan sangat agresif dan kadang terkesan memaksa.

Setiap jenis bisnis memiliki sisi kelebihan dan kekurangan, termasuk bisnis MLM yang tidak sedikit orang yang mencoba bisnis ini menganggap tidak cocok dan merugikan bahkan bertolak belakang dengan hati nurani dalam mencari keuntungan.

Sisi Mudharat Bisnis MLM

Dalam menjalankan bisnis MLM tidak dibutuhkan modal besar dan terjangkau. Dengan mengeluarkan uang beberapa ratus ribu sampai beberapa juta saja seseorang sudah bisa bergabung di bisnis MLM. Skill utama yang mesti harus dilakukan oleh distributor MLM adalah merekrut orang disekitar mereka jumlahnya berbeda-beda tergantung syarat yang ditentukan oleh perusahaan MLM. Ada yang minimal lima orang, tiga orang sampai dengan dua orang. Jika tidak mampu merekrut jumlah orang yang disyaratkan oleh perusahaan MLM, bonus tidak akan diperoleh oleh distributor MLM. Setelah mampu merekrut orang untuk menjadi downline sesuai dengan jumlah yang disyaratkan, baru seorang distributor naik level ke posisi manajer. Namun kadang perusahaan juga mensyaratkan agar jumlah downline yang direkrut memiliki keseimbangan di sisi kanan dan sisi kiri.

Dalam salah satu artikel dengan judul, "Jahatnya Sistem MLM" yang ditulis oleh Yosef Paskah memberikan ilustrasi proses sistem level distributor ketika berhasil menduduki level tertinggi di bisnis MLM:

“Salah satu MLM menyebutnya sebagai *Star Manager* (SM). Jika lima orang yang Anda rekrut tadi merekrut masing-masing lima orang, Anda akan naik menjadi *Ruby Star Manager* (RSM).

Setelah Anda menjadi PSM, jika semua anak buah Anda naik pangkat, Anda akan naik menjadi PSM (*Pearl Star Manager*). Kemudian sama berlanjut ke ESD (*Emerald Star Director*) dan masuk dalam DSD (*Diamond Star Director*).

Posisi Anda terus naik apabila bawahan Anda terus bekerja merekrut dan menjual produk dengan baik.

Kemudian, jika lima orang yang Anda rekrut tadi berhasil mencetak masing-masing menjadi *Star Manager*, Anda akan naik pada pangkat yang terakhir, yaitu *Crown Star Director* (CSD). Jadi Anda juga berhak untuk berlibur ke luar negeri dan mendapat penghasilan hingga puluhan juta rupiah.

Selain penghasilan dan pergi berlibur ke luar negeri, Anda juga mendapatkan cicilan rumah dan mobil impian. Pihak perusahaan akan mencicil rumah dan mobil yang Anda impikan. Anda juga dapat menaikkan status sosial. Selain itu, Anda juga dikenal seperti seorang raja yang memimpin suatu perusahaan. Anda hanya duduk diam dan menunggu kawan-kawan Anda bekerja dengan keras untuk menghidupi Anda. Penghasilan, rumah, dan mobil impian menjadi sebuah senjata para perusahaan MLM.

Setiap kali saya melihat postingan para bos CSD tersebut, mereka hanya memberikan motivasi-motivasi yang membuat pikiran kita menjadi terarah dan tertuju. Mereka seolah-olah menghipnotis dengan sejumlah impian-impian yang sebenarnya sangat sulit dicapai. Hampir setiap minggu para CSD, DSD, ESD, RSM, PSM, dan SM mengeluarkan motivasi-motivasi agar mereka dapat merekrut dengan mudah dan mereka mendapatkan penghasilan. Kata-kata yang sering ia ucapkan membuat orang menjadi takjub dan ingin ikut dalam perusahaan MLM.

Para pekerja CSD, ESD, dan SM sering menasar pada siswa SMA dan masih belum mengenal apa itu bekerja. Setelah mereka tertarik dan modal yang dikeluarkan cukup dengan ratusan hingga jutaan rupiah, mereka ikut.

Ternyata sistem yang mereka gunakan yakni sistem kapitalis. Mereka hanya memberikan motivasi tetapi tidak membantu para bawahannya untuk maju bersama. Mereka hanya memberikan beberapa pelajaran seperti bagaimana mencetak omset satu juta per hari atau bagaimana cara closing suatu produk dengan baik. Hal-hal seperti itulah yang mereka ajarkan.

Salah satu tantangan terbesar yang biasa mereka hadapi yakni penolakan. Seperti diketahui bahwa barang-barang MLM tergolong cukup mahal. Salah satu perusahaan MLM menjual produk kesehatan dan kecantikan. Produk tersebut biasanya dijual dengan kisaran harga dua puluh ribu ttrupiah hingga satu juta rupiah.

Memang, mereka menjanjikan produknya menjadi produk herbal dengan bahan-bahan terbaik. Tetapi, dengan harga yang cukup mahal, membuat para konsumen menjadi tidak mampu untuk membeli produk tersebut. Alhasil, mereka harus menghadapi penolakan sebagai imbas produk yang mereka jual tergolong produk yang mahal.

Para direktur yang menjadi atasan (*upline*) mereka hanya mengarahkan dan memberi nasihat bagaimana mencari solusi jika menghadapi penolakan. Lagi-lagi, mereka hanya memberikan teori-teori yang sebenarnya sulit untuk dijalankan. Salah satu teori yang mereka ajukan kepada *downline* (bawahan) mereka yaitu tetap semangat hadapi penolakan tersebut niscaya Anda akan closing.

Para bawahan hanya melihat bos atau mentor mereka jalan-jalan ke luar negeri sementara mereka harus bersusah payah mencari pelanggan, menjual produk, dan merekrut orang. Itulah jahatnya masuk dalam perusahaan MLM (*Multi-Level Marketing*). Menjadi pengusaha di bidang MLM merupakan langkah

yang paling bodoh. Mengapa? Anda secara tidak sadar dipekerjakan seperti halnya Anda menjadi buruh lapangan. Bos Anda hanya memberi arahan dan Anda harus melakukan sendirian.”

Di dalam bisnis MLM motivasi adalah alat untuk menggaet para calon anggota, tapi sayangnya motivasi adalah cara “menghipnotis” orang agar masuk bisnis MLM. Para mentor MLM terlihat terlalu bersemangat dalam memotivasi para calon distributor dan anggota tanpa kadang sedikitpun mengkritisi kelemahan dalam sistem bisnis MLM, karena faktanya banyak yang gagal di bisnis MLM dan akhirnya mereka menjadi anti pati terhadap bisnis MLM. Mereka yang antipati biasanya punya pengalaman buruk dengan MLM. Entah itu langsung ataupun tak langsung. Mulai dibohongi, uangnya dibawa kabur tanpa kompensasi, hanya keluar uang tanpa pemasukan. Mereka trauma hal itu menyimpannya lagi.

Akhirnya tentunya tidak semua bisnis MLM mengeksploitasi distributor atau calon anggotanya. Dalam agama menyuruh kita dalam berbisnis (muamalat) dengan penuh kesadaran, penuh kerelaan dan tidak ada unsur penipuan serta berkeadilan. Jika di dalam sistem bisnis yang hanya segelintir orang diunutkan dan merugikan sebagiannya maka itu model bisnis yang mendatangkan kerusakan (*mudharat*) bagi sebagian manusia itu sendiri, dan tentu nya jenis bisnis seperti ini dilarang oleh agama untuk dijalankan.

Kesimpulan

Agama tidak melarang manusia untuk bermuamalah dalam hidupnya, karena dengan melakukan bisnis manusia bisa memenuhi kebutuhan hidupnya sendiri dan keluarganya. Namun tidak semua orang cocok berbisnis yang tidak sesuai dengan skill yang dimilikinya, termasuk di bisnis MLM. Orang yang ingin menjalankan bisnis MLM, *skill* utama untuk bisa sukses di MLM adalah kemampuan seseorang merekrut anggota atau distributor supaya bergabung di

bisnis MLM, dan tidak semua orang memiliki skill merekrut orang lain ke bisnis MLM.

Sisi yang dapat merugikan distributor yang tidak mempunyai *skill* dalam pemasaran jenis MLM ini adalah karena adanya level atau jenjang tertinggi yang masih mendapatkan keuntungan pada distributor yang direkrut oleh anggota baru atau yang disebut *passive income* di dalam sistem bisnis MLM. Distributor baru juga sangat sulit menjual produk MLM karena harga produknya yang mahal. Tetapi karena terus disemangati oleh para mentor atau boss di bisnis MLM, para distributor sering termakan motivasi dari para mentor untuk membeli produk yang mahal dari produk MLM dan mencari anggota baru agar bergabung di bisnis MLM.

Di bisnis MLM, para mentor sangat berkobar-kobar dalam memberikan motivasi pada para distributor baru yang bergabung maupun yang belum bergabung dalam bisnis MLM. Tentunya baik memberikan semangat (motivasi) bagi orang lain. Namun, para mentor MLM sering hanya, bahkan bisa dikatakan tidak pernah memberikan sisi sulitnya menjalankan produk yang mahal itu. Para mentor MLM lebih condong memberikan motivasi untuk “mengelabui” orang untuk bergabung di MLM. Sehingga banyak yang gagal atau rugi dalam bisnis MLM.

Bisnis MLM tidak semuanya memang merugikan orang yang menjalankannya, tetapi tidak semua orang juga cocok menjalankannya, bahkan merugi dan tidak sesuai dengan hati nurani. Bisnis MLM mendatangkan mudharat karena hanya mensejahterakan pemilik dan para bos yang ada di level atas bisnis MLM ini dan “memperalat” dibawahnya untuk dijadikan mesin pemasaran yang mereka sendiri tidak sejahtera. Walaupun tidak semua bisnis MLM seperti itu.

Daftar Pustaka

- Kisata, Pindi, *Why Not MLM? Sisi Lain MLM – Peta dan Informasi mengenai MLM Berdasarkan Pengalaman Pribadi*, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2006.
- Rosman, Norziati Mohd, *Buat Duit dengan MLM*, PTS Bisnis & Pengurusan, Bandar Baru Bangi, 2007.
- Zainuddin, Akhmad, Roshid, M. Abdul, *MLM dalam Perspektif Islam*, Makalah, Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan UnisNU, Jepara, 2016.
- Departemen Agama RI., *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Semarang: Toha Putra, 1971.
- Harefa, Andreas., *Multi Level Marketing*, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta: 1999.
- Yusuf, Tarmidzi. *Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal*, Cet I, Jakarta: PT: gramedia, 2002.
- Prabowo, Panji, *Balada Agama MLM*, Qureta.com, 2017.