

Analisis Model Bisnis MLM Syariah Berdasarkan Fatwa MUI Nomor 75 Tahun 2009: Studi Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Sebagai Alternatif Aman Dalam Menghindari Money Game

Muhammad Sofwan Jauhari¹, Abdul Ghoni², Fauzan Sugiyono³

STIU Dirosat Islamiyah Al-Hikmah^{1,2,3}
Email: sofwanjauhari@gmail.com

ABSTRACT

This research is motivated by people's doubts about MLM business which is rife in society which is difficult to distinguish between money games and True MLM (real MLM), there are not a few cases where people become victims of fraud with a business model under the guise of MLM. The research was conducted to examine how the MLM business model is safe with the MUI fatwa number 75 of 2009 which is called Sharia Tiered Direct Sales (PLBS) as the standard term for Sharia MLM. This study uses the method of literature study and direct observation of Sharia MLM business practices. The results of the study show that the DSN MUI Fatwa not only issues halal or haram fatwas on one problem, but also provides a solution for how to run an MLM business that meets sharia requirements by providing guidance in the form of 12 requirements that must be met. This research has implications for a deeper understanding of the Sharia MLM Business and the requirements that must be met. These findings can contribute to Muslims choosing an MLM business that meets sharia principles and does not become a victim of fraud. In addition, this research can also be the basis for further research related to improving other existing requirements associated with modern business developments.

Keywords: MLM, Fatwa DSN MUI, PLBS

ABSTRAK

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh keraguan masyarakat terhadap Bisnis MLM yang marak di tengah masyarakat yang sulit membedakan antara *money game* dengan *True MLM* (MLM yang sebenarnya), tidak sedikit kasus di mana masyarakat menjadi korban penipuan dengan model bisnis berkedok MLM. Penelitian dilakukan untuk mengkaji bagaimana model bisnis MLM yang aman dengan adanya fatwa MUI nomor 75 tahun 2009 yang disebut dengan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) sebagai istilah baku dari MLM Syariah. Penelitian ini menggunakan metode studi pustaka dan observasi langsung praktik bisnis MLM Syariah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Fatwa DSN MUI tidak hanya mengeluarkan fatwa halal atau haram terhadap satu permasalahan, akan tetapi juga memberikan solusi bagaimana agar satu bisnis MLM yang dijalankan memenuhi ketentuan syariah dengan memberikan panduan berupa 12 persyaratan yang harus dipenuhi. Penelitian ini memiliki implikasi pemahaman yang lebih mendalam tentang Bisnis MLM Syariah dan persyaratan yang harus dipenuhinya. Temuan-temuan ini dapat memberikan kontribusi kepada Umat Islam agar memilih bisnis MLM yang memenuhi prinsip syariah dan tidak menjadi korban penipuan. Selain itu, penelitian ini juga dapat menjadi dasar bagi penelitian lebih lanjut terkait dengan penyempurnaan persyaratan-persyaratan lainnya yang sudah ada dikaitkan dengan perkembangan bisnis modern.

Kata kunci: MLM, Fatwa DSN MUI, PLBS

A. PENDAHULUAN

Industri penjualan langsung memiliki peran yang signifikan dalam perekonomian global, yang melibatkan jutaan orang dalam berbagai negara sebagai agen penjualan independen. Model bisnis ini memungkinkan perusahaan untuk menjual produk dan layanan secara langsung kepada konsumen melalui jaringan distributor atau agen, tanpa melibatkan toko fisik atau rantai distribusi konvensional. Salah satu bentuk dari industri penjualan langsung yang telah mendapatkan perhatian adalah Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), yang mengintegrasikan prinsip-prinsip syariah dalam model bisnisnya.

Industri penjualan langsung berjenjang syariah adalah sektor ekonomi yang menggabungkan aspek perdagangan dan prinsip-prinsip syariah dalam model bisnisnya. Model ini melibatkan jaringan distribusi yang terdiri dari berbagai tingkat, di mana anggotanya dapat meraih penghasilan dari penjualan produk dan rekrutmen anggota baru. Prinsip-prinsip syariah dalam bisnis memiliki tujuan untuk memastikan adil, transparan, dan etis dalam transaksi serta pembagian laba.

Dalam kerangka ini, Fatwa DSN No: 75/DSN MUI/VII 2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah memainkan peran penting dalam memberikan pedoman hukum terkait praktik bisnis ini dalam kaitannya dengan prinsip-prinsip syariah. Fatwa ini tidak hanya memiliki dampak pada para praktisi industri penjualan langsung berjenjang, tetapi juga mempengaruhi dunia keuangan dan ekonomi syariah secara lebih luas.

Namun, meskipun adanya fatwa ini, masih terdapat berbagai perdebatan dan tantangan terkait penerapan prinsip-prinsip syariah dalam praktik bisnis ini. Beberapa aspek yang mungkin menimbulkan pertanyaan adalah struktur kompensasi yang kompleks, adakah unsur riba atau gharar dalam skema penghasilan, serta bagaimana pengelolaan keuntungan dan risiko dalam konteks syariah.

Oleh karena itu, penelitian mengenai implikasi Fatwa DSN No: 75/DSN MUI/VII 2009 terhadap industri penjualan langsung berjenjang syariah menjadi sangat penting. Studi ini akan memberikan pemahaman lebih mendalam tentang sejauh mana model bisnis ini sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, serta membantu mengidentifikasi aspek-aspek yang perlu diperhatikan untuk memastikan bahwa praktik bisnis ini tetap berada dalam kerangka syariah yang benar.

Dalam rangka mengatur dan memberikan pedoman mengenai PLBS, Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia (MUI) merilis Fatwa No: 75/DSN MUI/VII 2009. Fatwa ini menjadi landasan hukum bagi pelaku industri penjualan langsung berjenjang syariah di Indonesia. Fatwa tersebut membahas berbagai aspek terkait PLBS, termasuk prinsip-prinsip syariah yang harus diikuti, mekanisme kompensasi bagi agen penjualan, dan transparansi dalam sistem bisnis berjenjang.

Namun, seiring dengan perkembangan industri dan tren ekonomi, relevansi dan dampak dari fatwa tersebut perlu dievaluasi lebih lanjut. Berbagai perubahan dalam praktik bisnis, teknologi, dan tuntutan konsumen mungkin telah muncul sejak fatwa tersebut dikeluarkan.

Oleh karena itu, analisis mendalam terkait Fatwa DSN No: 75/DSN MUI/VII 2009 tentang PLBS dan implikasinya dalam industri penjualan langsung menjadi suatu kebutuhan.

Industri *Direct Selling* atau Penjualan Langsung Berjenjang yang lebih dikenal oleh masyarakat dengan istilah *Multi Level Marketing* (MLM) telah berkembang pesat di Indonesia. Berdasar Sistem Informasi Pelayanan Terpadu (SIPT) dan data *World Federation Direct Selling Association* (WFDSA), pada tahun 2022 industri ini telah melibatkan 17,2 juta tenaga kerja dan 478 perusahaan (Liputan6.com, 2023) dan pada saat ini terdapat 2 asosiasi perusahaan penjualan langsung di Indonesia yaitu Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) dan Asosiasi Perusahaan Penjualan Langsung Indonesia (AP2LI). Sebanyak 110 perusahaan diantaranya telah bergabung menjadi anggota APLI (Anggota APLI, 2023) dan sebagian yang lain bergabung menjadi anggota AP2LI dengan jumlah anggota 200 perusahaan.

Selanjutnya, terkait industri ini DSN MUI telah menerbitkan Fatwa nomor 75 tahun 2009 tentang PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah)(DSN MUI, 2023a) dan pada saat ini tercatat hanya ada 12 perusahaan yang telah mendapatkan sertifikat kesesuaian syariah dari DSN MUI, artinya ini hanya sekitar 0,25% dari total perusahaan penjualan langsung, dan tidak mencapai 1%(DSN MUI, 2023b), (hal ini berarti bahwa pangsa pasar perusahaan syariah dalam industri ini jauh lebih kecil dibandingkan pangsa pasar bank syariah yang pada tahun 2022 yang telah mencapai 7,03% pada Agustus 2002(ANTARA News, 2023)

B. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian kepustakaan (*library research*). Penelitian ini bertujuan untuk mengumpulkan data dan informasi dengan menggunakan berbagai bahan yang terdapat di perpustakaan. Misalnya: berupa buku, jurnal, manuskrip, catatan, dokumen sejarah, dokumen dan sejenisnya. Penelitian ini bersifat induktif, yaitu analisis data didasarkan pada data yang diperoleh, kemudian dikembangkan model relasional tertentu atau dikembangkan hipotesis.(Aji Damanhuri, 2010) Pembahasan didasarkan pada Penelitian literatur, baik klasik maupun modern, membahas Fatwa DSN No: 75/DSN MUI/VII 2009. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan pendekatan normatif. Pendekatan normatif adalah pendekatan yang berpijak pada dokumen hukum dengan mengkaji teori, konsep, asas hukum, dan teks yang relevan dengan penelitian, khususnya dengan mempelajari buku-buku, teks DSN MUI dan dokumen lain yang berkaitan dengan penelitian ini.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengertian Fatwa dan kedudukan hukumnya

Fatwa adalah jawaban dan atau penjelasan hukum syar'i yang diawali dengan pertanyaan yang diajukan oleh *mustafti*.(Qahirah: Dar Ibn al-Jauzi, 2006) Oleh karena itu terbitnya suatu fatwa pada umumnya melibatkan tiga komponen yaitu *Mustafti*, *Mufti*, dan fatwa itu sendiri. *Mustafti* adalah pihak yang meminta fatwa atau pihak yang bertanya. Sedangkan *mufti* adalah pihak pembuat fatwa atau pihak yang menjawab pertanyaan, dan fatwa adalah jawaban *Mufti* atas

pertanyaan yang disampaikan oleh *Mustafti*.(Muwaffiq Abd al- Qadir Abdullah, 2002) Dalam hal ini, DSN MUI berperan sebagai *Mufti* dan *Mustafti* dari fatwa No.75 tidak disebutkan secara eksplisit dalam teks fatwa, menurut satu sumber yang kami wawancarai bahwa mustafti fatwa ini adalah beberapa perusahaan yang memiliki minat untuk menjalankan bisnis MLM dengan prinsip syariah pada saat itu, yaitu AhadNet, UFO dan Exxer. Dengan demikian fatwa DSN MUI ini diterbitkan untuk memberikan petunjuk dan solusi atas problem atau pertanyaan yang dihadapi oleh Mustafti, dengan kata lain fatwa ini (diharapkan) menjadi solusi bagi industri Penjualan Langsung yang kontroversial.

Meskipun fatwa adalah jawaban untuk Mustafti, namun fatwa yang dikeluarkan dapat disampaikan kepada masyarakat umum sebagai pernyataan pendapat yang dapat dijadikan pegangan. Fatwa tidak hanya berlaku bagi Mustafti saja akan tetapi dapat digunakan oleh siapa saja.(Muhammad bin Husain bin Hasan Al-Jizani, n.d.) Namun demikian kedudukan fatwa DSN MUI tidak bersifat mengikat,(Wahbah Al-Zuhaili, 1985b) artinya setiap orang dapat memilih untuk mengikuti fatwa yang dikeluarkan oleh DSN MUI atau tidak mengikutinya. Kepatuhan terhadap fatwa bisa bersifat sukarela kecuali bila fatwa itu diadopsi oleh peraturan atau perundang-undangan.

Pertimbangan & Dasar Hukum Fatwa DSN MUI No.75

Pada bagian awal fatwa ini disebutkan beberapa hal yang menjadi pertimbangan terbitnya fatwa serta beberapa dalil yang menjadi dasar fatwa, antara lain:

1. Pertimbangan terbitnya fatwa adalah merebaknya praktek penjualan barang dan jasa dengan sistem MLM yang berpotensi merugikan masyarakat serta ketidakpastian apakah bisnis ini sesuai dengan prinsip syariah atau tidak?
2. Dasar hukum yang dipakai dalam fatwa tersebut adalah beberapa ayat Al-quran, hadits dan Kaidah Fiqh. Ayat Al-Quran yang menjadi dasar hukumnya adalah QS 4:29, 5:1, 5:2, 83:1-3, 2:198, 2:275, 2:279, 5:90. Ayat-ayat tersebut masih bersifat panduan umum bisnis syariah seperti larangan memakan harta orang lain dengan cara yang batil dan zalim, larangan mengurangi takaran/timbangan, halalnya jual beli serta perintah mencari karunia Allah. Dalil Al-Quran yang agak spesifik berkaitan dengan MLM adalah larangan maysir dan larangan berbuat dzalim. Adapun hadits yang menjadi dasar hukum fatwa tersebut adalah hadits-hadits berisi kewajiban memenuhi akad, bolehnya melakukan kerjasama, larangan berbuat zalim, larangan berbuat bahaya, larangan khianat, larangan jual beli yang mengandung unsur gharar (ketidakjelasan), larangan menipu dan larangan risywah. Disebutkan juga hadits yang melarang jual beli anjing, khamr, bangkai, dan patung serta jasa pelacuran. Relevansinya adalah agar komoditas yang dijual melalui MLM harus merupakan produk barang atau jasa yang halal, dan model bisnis MLM tidak boleh mengandung unsur *dzulm*, *gharar*, *dzarar*, *risywah*, penipuan, khianat dan mengambil hak orang lain serta tidak menjual barang atau jasa yang diharamkan.

3. Selain Al-Quran dan Hadits dalil lain yang menjadi dasar hukum fatwa ini adalah adalah Kaidah fiqh satu diantaranya adalah :

الأصل في المعاملات الإباحة حتى يدل دليل على تحريمها

"Pada dasarnya semua ibadah hukumnya haram kecuali ada dalil yang memerintahkannya, sedangkan asal dari hukum transaksi dalam muamalat, adalah mubah, kecuali ada dalil yang menunjukkan keharamannya" (Abu Muhammad Salih bin Muhammad bin Hasan Alu umair al-Asmariy al-Qahtani, 1999)

Relevansi dari Kaidah ini adalah model bisnis MLM belum terdapat pada masa Rasulullah saw, bukan berarti bahwa semua bentuk MLM adalah haram. Sebagai sebuah lembaga yang dinaungi pemerintah, DSN MUI selain menjadikan dalil-dalil syariah sebagai landasan hukumnya, fatwa tersebut juga menjadikan Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No 73 tahun 2000, Permendag No 289/2001 dan peraturan Menteri Perdagangan No 36/2007 serta no 32/2008.

Dua belas Persyaratan Industri Penjualan Langsung Dalam Fatwa.

Bagian ini merupakan kandungan terpenting dalam kajian ini, yang akan membahas 12 persyaratan yang harus dipenuhi oleh perusahaan yang bergerak dalam industri penjualan langsung, termasuk MLM Syariah atau PLBS, yaitu :

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

Ketentuan pertama ini merupakan rukun akad jual beli yang harus dipenuhi (Wahbah Al-Zuhaili, 1985a) bahkan setiap akad. Setiap akad harus memenuhi rukun akad yaitu adanya (a) para pihak yang berakad, (b) redaksi sighthat akad (ijab dan qabul) (c) objek akad, jika suatu akad tidak memenuhi rukun tersebut, maka batal. Relevansi ketentuan ini dengan fakta bisnis adalah memang ada perusahaan yang mengklaim sebagai industri MLM namun mereka tidak menjual produk barang ataupun jasa apapun, ada yang mengklaim bahwa yang mereka jual adalah hak usaha, atau yang mereka bayarkan adalah sebagai sedekah, seperti pada kasus 3M (Manusia Menolong Manusia/*Mavrodi Mondial Moneybox*)(sindonews.com, 2023), dan diduga First Travel juga melakukan hal yang sama, tetapi menjadikan umrah sebagai kedoknya(kaskus.com, 2023).

Syarat pertama ini bisa menjadi panduan bagi masyarakat yang paling mudah, bahwa apabila suatu perusahaan mengklaim sebagai industri Penjualan Langsung atau MLM namun tidak menjual produk barang maupun jasa, maka jelas ini tidak memenuhi prinsip syariah.

Relevansi dengan kasus yang pernah terjadi dapat penulis sampaikan :

- a. Tahun 2002 telah terjadi kasus penipuan money game dengan kedok MLM Haji yang kasusnya telah ditangani oleh Polda Jatim(Majalah Info APLI, 2005), kasus ini melibatkan Yayasan amal Muslim Indonesia (YAMI) yang berkantor di Hotel Brantas Jalan kayoon no 76-88 Surabaya. dan GoldQuest dan telah menipu dana masyarakat 4.5 M lebih.
- b. MLM yang menjual jasa akan sangat sulit memenuhi akadnya secara syar'i, karena MLM dalam bidang jasa akan cenderung menggunakan sistem piramida/skema ponzi yang sebenarnya adalah praktik money game atau maysir (judi).

- c. MLM dalam bidang jasa, haji misalnya, akan kesulitan memberikan jasa kepada member yang telah mendaftar atau membayar, karena setiap jasa yang diberikan harus melibatkan adanya sejumlah downline. Misalnya untuk memberangkatkan haji 1 member harus ada 10 downline, untuk memberangkatkan 10 member harus ada 100 downline, memberangkatkan 1 juta member harus ada 10 juta downline, hal ini pasti akan mengalami titik jenuh, dan para member yang paling belakangan tidak akan dapat berangkat haji, dan perusahaan tidak akan mampu mengembalikan uang yang telah mereka berikan kepada perusahaan karena bea pendaftaran telah dibagikan kepada para anggota sebagai bonus.
2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;

Berdasarkan beberapa dalil yang dimuat dalam fatwa tersebut, utamanya 2 hadits yang melarang jual beli anjing, khamr, bangkai, babi, patung (Muhammad bin Ismail Abu Abdillah Bukhari, n.d.-a, 2001), jasa paranormal dan pelacuran (Muhammad bin Ismail Abu Abdillah Bukhari, n.d.-a) maka fatwa ini mengisyaratkan bahwa MLM yang menjual produk yang haram atau yang sengaja diperuntukkan sesuatu yang haram adalah MLM yang tidak sesuai syariah. Karenanya, MLM dilarang menjual produk minuman keras, makanan yang mengandung babi, atau alat perjudian dan kemaksiatan lainnya.

Relevansi dengan aturan saat ini adalah adalah ketentuan wajibnya mencantumkan label halal pada produk yang dijual sesuai UU 33/2014 tentang Jaminan Produk Halal, dimana kewajiban Sertifikasi Halal akan diberlakukan mulai tahun 2024 untuk makanan dan minuman(Kompasiana.com, 2023).

3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur gharar, maysir, riba, dharar, dzulm, maksiat;

Syarat ketiga dalam fatwa ini menjelaskan 6 hal yang terlarang dalam industri MLM.

- a. *Gharar*, yaitu setiap transaksi yang mengandung ketidakjelasan atau penipuan secara sengaja. Ketidakjelasan bisa terjadi pada harganya, jenis atau spesifikasi barang yang diperjual belikan, takaran, hasilnya, ataupun waktu serah terima objek akad, seperti dalam MLM Umrah. Ketidakjelasan juga bisa terjadi pada transaksi yang mengandung unsur *khathar* (bahaya/resiko) bagi sebagian atau seluruh pihak. dalil dalam hal ini adalah larangan Rasulullah saw melakukan jual beli dengan sistem melempar batu dan jual beli gharar.(Abu al-Husain Muslim, 2010)
- b. *Maysir*; larangan ini mengacu kepada QS 5:90. Maysir atau judi, adalah segala bentuk transaksi yang mengandung unsur untung-untungan, taruhan, yang ketika akad itu terjadi hasil yang diperolehnya belum jelas, dan dalam transaksi tersebut akan ada sebagian pihak yang diuntungkan dan sebagian pihak yang dirugikan.(Andri Lukman Yudistira, 2006)
- c. *Larangan unsur riba* mengacu pada QS 2:275. Secara umum Riba dapat kita kelompokkan menjadi dua macam, yaitu Riba Nasiyah dan Riba Fadl.

1. Riba Nasiyah ربا النسيئة

Nasi-ah artinya penundaan, yaitu Riba yang terjadi dalam suatu transaksi karena adanya unsur penundaan, baik yang terjadi dalam jual beli maupun dalam transaksi hutang piutang.

Riba inilah diharamkan oleh Al-Quran. Riba ini pada dasarnya terjadi pada akad qardh, akan tetapi dia juga bisa terjadi dalam akad jual beli seperti orang yang menjual/menukar emas dengan emas tetapi satunya diserahkan saat akad, dan satu lagi diserahkan 3 bulan setelah akad.

2. Riba Fadl ربا الفضل

Fadl artinya kelebihan, yakni kelebihan dalam harta pada saat transaksi jual beli, baik dalam takaran atau timbangannya, bila yang dipertukarkan adalah hal yang jenisnya sama. (Wahbah Al-Zuhaili, n.d.) dengan kata lain, riba yang terjadi dalam suatu transaksi pertukaran, di mana penjual dan pembeli melakukan akad jual beli antara barang yang sama (sejenis) tetapi terdapat perbedaan kuantitas. Riba Fadl adalah jenis riba yang diharamkan oleh hadits, contohnya yaitu apabila seseorang menukar rupiah dengan rupiah tetapi tidak sama kuantitasnya. Terdapat perbedaan pendapat apakah riba fadl berlaku pada jenis harta tertentu, atau juga berlaku pada jenis harta lain yang dapat dikiaskan dengan yang disebutkan dalam hadits, 'illat atau standar dalam melakukan qiyas juga belum menjadi hal yang disepakati.

Hadits yang dimaksud adalah:

-لَا تَبِيعُوا الذَّهَبَ بِالذَّهَبِ إِلَّا سَوَاءً بِسَوَاءٍ وَالْفِضَّةَ بِالْفِضَّةِ إِلَّا سَوَاءً بِسَوَاءٍ وَبِيعُوا
الذَّهَبَ بِالْفِضَّةِ وَالْفِضَّةَ بِالذَّهَبِ كَيْفَ شِئْتُمْ.

Janganlah kamu jual emas dengan emas kecuali sama ukurannya, dan janganlah (kamu jual) perak dengan perak kecuali sama ukurannya. Dan juallah emas dengan perak atau perak dengan emas sesuai kehendakmu.” HR Bukhari. (Muhammad bin Ismail Abu Abdillah Bukhari, n.d.-b)

d. Larangan zalim mengacu pada QS. Al-Baqarah:279.

Indikasi zalim dalam MLM, antara lain jika terdapat unsur *passive income*, dimana upline tidak melakukan pembinaan dan pengawasan terhadap downline tetapi dia mendapatkan keuntungan dan bonus yang besar.

e. Larangan *dharar* (sesuatu yang membahayakan) mengacu pada hadits poin (b). yaitu sabda Nabi: “Tidak boleh membahayakan diri sendiri maupun orang lain”. (Abu ‘Abdillah Muhammad ibn Yazid al-Qazwini Ibn Majah, n.d.)

Dharar yang dimaksud adalah sifatnya membahayakan, baik terhadap diri sendiri atau orang lain, perusahaan MLM tidak boleh menjual produk yang demikian. Contoh produk yang membahayakan antara lain adalah senjata api dan senjata tajam, sehingga harus ada syarat dan izin dari pihak berwenang. (<https://hukumonline.com>, 2023)

- f. Larangan maksiat, ketentuan ini mengacu kepada kaidah umum dalam Islam yang sudah sangat jelas.

Dalam industri MLM kemungkinan adanya unsur riba dan maysir umumnya terletak pada sistem pembagian bonus, bukan terletak pada produknya, dan tidak mudah bagi masyarakat untuk mengetahui apakah marketing plan MLM tersebut mengandung unsur riba dan maysir atau tidak. Sedangkan unsur gharar bisa terdapat dalam produk maupun marketing plan.

4. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive markup*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;

Dalam fiqih jual beli ada istilah *Khiyar Ghibn*, yaitu hak untuk melakukan *cancellation* karena adanya ketidaksesuaian antara harga dengan barang. *Khiyar* ini dibenarkan dengan catatan penjual dan atau pembeli tidak mengetahui harga pasar serta tidak mahir melakukan proses tawar menawar, *ghibn* dikategorikan sebagai bentuk penipuan, akan tetapi ulama tidak sepakat dalam hal *khiyar ghibn* ini; (Muhammad Ali Utsman al-Faqii, 1986

- a. Menurut Imam Ahmad dan Malik : *Khiyar Ghibn* dibenarkan berdasarkan hadits Hibban bin Munqidz, namun mereka berbeda mengenai batasan *ghibn* yang dibenarkan, sebagian berpendapat minimal 1/3 dari harga, atau sesuai dengan 'urf. (Erwandi Tarmizi, 2013)
- b. Menurut Jumhur *Khiyar Ghibn* tidak dibenarkan dalam syariah, kelompok ini berpendapat bahwa hadits Hibban adalah merupakan kondisi khusus dimana salah satu pihak adalah merupakan orang yang lemah kemampuan akal nya tetapi tidak sampai keluar dari kategori *mumayyiz*.

Dengan demikian, larangan *excessive mark-up* (Agustianto, 2015) bagi MLM secara fiqih merupakan khilafiyah dan bersifat relatif tingkat kemahalannya, DSN MUI cenderung mengikuti pendapat Imam Ahmad dan Malik, hal ini bisa menjadi positif untuk kemaslahatan konsumen, agar perusahaan tidak mengambil keuntungan yang berlebihan yang dapat merugikan konsumen, nilai positif lainnya adalah agar perusahaan tidak melakukan praktik *money game* dengan produk yang bersifat *kamufase*, seakan-akan menjual suatu produk tetapi produk itu sebenarnya hanya menjadi alat agar seakan-akan ada produk riilnya.

5. Komisi yang diberikan perusahaan kepada anggota baik besar maupun bentuknya berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS;

Persyaratan ini merujuk kepada kaidah fiqih:

الأجر على قدر المشقة

“Upah adalah sesuai dengan jerih payah atau usaha” (Taqiyuddin Abu al-Abbas Ahmad bin Abdul Halim Ibnu Taimiyah, 1995)

Untuk mengetahui suatu perusahaan menerapkan persyaratan ini atau tidaknya, kita dapat melihat dari marketing plan atau sistem pembagian bonus yang berlaku pada perusahaan. Diantara indikatornya adalah apakah anggota yang mendaftar belakangan berpeluang mendapatkan bonus yang lebih besar dibanding anggota yang mendaftar lebih duluan, dan apakah *downline* bisa

melebihi *upline*, jika 2 pertanyaan itu jawabannya adalah YA, maka kemungkinan besar MLM tersebut telah menerapkan sistem upah yang sesuai dengan jerih payah, namun jika jawabannya adalah TIDAK maka kemungkinan besar MLM tersebut tidak sesuai dengan persyaratan ini.

Indikator lain yang bisa digunakan adalah, MLM tidak hanya menitik beratkan pada perekrutan member baru, tetapi sangat peduli terhadap pembinaan member yang ada serta menekankan pada penjualan produk. Karena dengan kewajiban membina downline serta kewajiban menjual anggota MLM harus bekerja secara kontinyu, berbeda halnya jika mereka mendapatkan bonus yang besar hanya dengan merekrut, maka perekrutan akan cenderung dilakukan dengan janji-janji yang sulit dipenuhi. Sering terjadi para anggota MLM dijanjikan bisa mendapat uang banyak dengan sedikit usaha. Meskipun itu mungkin terjadi pada sebagian kecil anggota. Untuk mendapatkan uang banyak perlu kerja, bukan sekedar merekrut anggota baru. (<https://www.tempo.co/>, 2023)

Meskipun demikian, perlu dimaklumi bahwa kaidah fiqh ini adalah ungkapan yang diberikan oleh ulama', bukan *dalil qath'i* dari Al-Quran atau sunnah sehingga kebenarannya tidaklah bersifat mutlak. Imam Ibnu Taimiyah (Taqiyuddin Abu al-Abbas Ahmad bin Abdul Halim Ibnu Taimiyah, n.d.) berkata:

قَوْلُ بَعْضِ النَّاسِ: النَّوَابُ عَلَى قَدْرِ الْمَشَقَّةِ لَيْسَ بِمُسْتَقِيمٍ عَلَى الْإِطْلَاقِ
الأجر على قدر المشقة: هذه العبارة من أقاويل الصوفية، وهي غير مستقيمة على إطلاقها،
وصوابها: ((الأجر على قدر المنفعة) أي منفعة العمل وفائدته كما قرر ذلك شيخ الإسلام
ابن تيمية، وغيره

Artinya: Kaidah ini merupakan ungkapan ahli tasawuf, yang tidak sepenuhnya benar; harusnya adalah pahala/upah itu sesuai dengan manfaatnya. seperti yang disebutkan oleh Imam Ibnu Taimiyah (Bakar bin Abdullah Abu Zaid bin Muhammad, 1999).

Ketentuan tentang larangan *excessive mark up* ini relevan dengan ketentuan Pasal 49 PP No. 29 tahun 2021 yang menyebutkan: Jumlah Komisi dan/atau bonus yang diberikan kepada Penjual Langsung sebagaimana dimaksud dalam Pasal 48 huruf e paling banyak 60% (*enam puluh persen*) dari omzet perusahaan.

6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (*mitra usaha*) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (*akad*) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;

Persyaratan ini mengacu kepada ketentuan umum tentang akad, khususnya akad yang berkaitan dengan MLM seperti akad ijarah atau ju'alah. Dalam prakteknya terkadang seseorang tidak memahami sistem pembagian bonus dalam Perusahaan MLM yang dia aktif di dalamnya, hal ini bukan berarti tidak jelas, sebenarnya besaran bonusnya jelas seperti yang tertera dalam marketing plan, tetapi banyak orang yang tidak mau repot. Hal ini seperti yang terjadi dalam akad Bank Syariah, dalam pengamatan sederhana yang lakukan, banyak penabung di bank syariah yang

tidak mengetahui akad apa yang dipakainya, syarat dan ketentuan apa yang berlaku di bank, mereka hanya membubuhkan tanda tangan tanpa membaca.

7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa;

Passive income atau komisi pasif seringkali menjadi hal yang diidam-idamkan pelaku MLM, apalagi *money game* yang berkedok MLM, banyak pelaku MLM yang menjanjikan *passive income*. Hal ini menjadi kritik poin bagi pelaku MLM Syariah. Adanya *passive income* pada satu member mengharuskan adanya kerja keras dari pihak lain agar target penjualan dan keuntungan perusahaan tetap tercapai. Jika *passive income* terjadi, maka dugaan kuat yang terjadi dalam rantai MLM tersebut adalah ketidakadilan anggota, ada yang bekerja keras namun mendapatkan bonus yang minimal dan di sisi lain akan ada member yang tidak melakukan kegiatan usaha apapun tetapi memperoleh bonus yang sangat besar karena mereka telah berada pada posisi tertentu. Menurut ketentuan APLI, setiap upline sangat berkepentingan meningkatnya kualitas para downlinenya, keberhasilan upline ikut ditentukan dari keberhasilan down line. (<https://www.apli.or.id/>, 2023a)

MLM Syariah mengharuskan setiap member untuk selalu bekerja secara kontinyu sampai kapanpun, pada peringkat tertinggi keanggotaan sekalipun, meskipun jenis pekerjaan mungkin berbeda. Dalam MLM ada beberapa jenis pekerjaan, antara lain memprospek atau mencari calon anggota baru, presentasi kepada calon anggota baru, merekrut, memfollow-up member baru, menjual produk, membimbing downline, memberikan training dan pelatihan, mengontrol jaringan, dan konsultasi. (<https://www.iqtishadconsulting.com/>, 2023)

MLM yang tidak menerapkan sistem *passive income*, biasanya ada kewajiban tutup poin, yakni kewajiban menjual produk bagi setiap member dalam jumlah tertentu setiap bulannya. Hanya saja bagi sebagian orang, kewajiban tutup poin ini justru menjadi hal yang dianggap tidak menarik bagi dunia MLM, tetapi ini merupakan persyaratan yang harus dipenuhi oleh MLM syariah. Pertanyaan logisnya adalah, jika semua member tidak ingin menjual produk, atau member bisa mendapatkan bonus tanpa harus menjual, dari mana perusahaan akan mendapatkan keuntungan dan membagikan bonus kepada member?. Dengan kata lain MLM Syariah biasanya selalu ada kewajiban tutup poin atau kewajiban melakukan pembinaan agar tidak terjadi *passive income*.

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

Ighra' adalah memberikan iming-iming atau janji-janji yang berlebihan. Ketentuan DSN MUI dalam fatwa ini, menurut penulis, sebenarnya lebih merupakan panggilan atau kontrol moral. *Ighra'* dalam batas tertentu bisa merupakan hal yang positif, karena dengan adanya *ighra*, iming-iming atau insentif yang dijanjikan, seseorang akan termotivasi untuk melakukan suatu pekerjaan atau untuk bekerja lebih keras. Tanpa ada motivasi maka manusia akan cenderung bermalas-malasan, hanya saja motivasi itu tidak boleh berlebihan. Batasan berlebihan juga merupakan hal yang masih harus ditentukan. Ini menjadi tugas berikutnya agar motivasi yang diberikan kepada anggota dilakukan secara wajar, tidak berlebih-lebihan. Sebenarnya tindakan berlebih-lebihan

itu terlarang dalam apa saja, seperti makan, minum (Isyatami Aulia, 2023) dan ibadah sekalipun, misalnya sholat sunnah 1000 rakaat setiap malam, maksudnya berlebihan yang melampaui batas kewajaran dan kepatutan. (<https://an-nur.ac.id/>, 2023) Jadi pengertian berlebihan dalam memberikan iming-iming ini bersifat universal, tidak hanya dalam industri MLM, dan batasan berlebihan masih bersifat relatif- normatif.

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

Mengukur ada atau tidak adanya eksploitasi dalam pembagian bonus MLM merupakan hal yang tidak mudah, standar kualitatif ini belum ada, tetapi untuk bisa dipahami secara mudah, khususnya bagi akademisi yang pada umumnya belum melirik kepada industri MLM, secara umum ada atau tidaknya eksploitasi dapat diketahui dari marketing plannya. Sebagai salah satu tolok ukurnya adalah: jika marketing plannya menentukan bahwa tiap member yang mendaftar lebih dulu pasti mendapatkan bonus yang lebih besar, maka ini adalah salah satu bentuk eksploitasi yang dilarang, kemungkinan besarnya MLM tersebut tidak dapat memenuhi fatwa ini, sehingga belum dapat dikategorikan sebagai PLBS.

MLM yang tidak melakukan eksploitasi antar anggota akan memberikan peluang yang sama kepada setiap member, dan akan memberikan bonus sesuai hasil kerjanya, tidak peduli apakah dia bergabung lebih dahulu ataukah bergabung belakangan. Semua member berpeluang untuk mendapatkan bonus yang besar.

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

Pada umumnya MLM sering mengadakan berbagai pertemuan atau event mulai dari presentasi peluang usaha, pemberian penghargaan, training dan pembinaan anggota, ulang tahun, touring sebagai insentif dan lain-lain. (Hakim Setyo Budi Mulyono, 2019) Kegiatan ini sebenarnya tidak terkait secara khusus dengan dunia MLM dan tidak terkait langsung dengan akad-akad yang ada dalam kegiatan bisnis MLM. Artinya: Perusahaan apapun, konvensional ataupun MLM akan dihadapkan pada kemungkinan untuk mengadakan acara seremonial seperti ulang tahun perusahaan, *gathering*, pesta atau rekognisi (penghargaan), kepada karyawan teladan atau bahkan ketika perusahaan mendapatkan prestasi tertentu.

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

Dalam sebuah hadits Rasulullah saw bersabda:

كلكم راعٍ وكلكم مسئول عن رعيته، فالأمير الذي على الناس راعٍ عليهم وهو مسئول عنهم، والرجل راعٍ على أهل بيته وهو مسئول عنهم وامرأة الرجل راعية على بيت زوجها وولدها وهي مسئولة عنهم، وعبد الرجل راعٍ على مال سيده وهو مسئول عن رعيته.

Artinya: *Setiap kalian adalah pemimpin dan setiap pemimpin bertanggung atas orang-orang yang dipimpinnya. Seorang amir atas sekelompok orang bertanggung jawab atas (keadaan) mereka dan akan diminta pertanggung jawabannya, seorang lelaki adalah pemimpin atas keluarganya dan akan diminta pertanggung jawabannya, seorang istri adalah pemimpin atas rumah suaminya dan anak-anaknya dan akan diminta pertanggung jawabannya, seorang budak juga pemimpin atas harta tuannya dan akan diminta pertanggung jawabannya.* HR Malik. (Hakim Setyo Budi Mulyono, 2019)

Hadits ini tidak disebutkan dalam fatwa, menurut penulis hadits ini merupakan hadits yang dapat dijadikan pedoman kuat atas poin persyaratan ke-11 dalam fatwa, namun tidak dicantumkan dalam pertimbangan atau tidak menjadi dalil yang dijadikan landasan tertulis dalam fatwa tersebut.

Menurut penulis, dimasukkannya persyaratan ini dalam fatwa tersebut merupakan hal yang positif, meskipun boleh jadi ajaran ini merupakan hal yang bersifat general-universal dalam semua hal, seperti yang tersebut dalam hadits. Dalam praktiknya memang ada *money game* yang berkedok MLM yang mengutamakan perekrutan anggota baru. Hal ini antara lain dikarenakan perusahaan hanya mengharapkan uang iuran pendaftaran dari member yang bergabung, perusahaan mungkin tidak menjual produk riil sehingga tidak perlu pembinaan, perusahaan yang demikian ini mungkin bahkan memang berencana untuk tidak hidup dalam masa yang panjang, sehingga tidak perlu pembinaan. inilah yang disebutkan oleh APLI sebagai Skema Piramida. Program pemasaran (Marketing Plan) skema piramida sangat rumit dan susah dipelajari. Titik beratnya terletak pada rekrutmen, bukan pada penjualan. (<https://www.apli.or.id/>, 2023b)

12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

Seringkali ditemukan kerancuan istilah antara MLM atau pemasaran berjenjang dengan *money game*. *Money Game* adalah perjudian murni yang tidak ada produk apapun dalam bentuk barang ataupun jasa. *Money Game* selalu mengacu kepada skema ponzi. (Bagus Hadi Prawibowo, 2021) Namun lebih bahayanya, seperti yang pernah penulis temukan di lapangan adalah *money game* ini terkadang menggunakan baju agama dengan istilah ibadah atau sedekah.

D. KESIMPULAN

Penelitian ini bertujuan untuk menjawab keraguan masyarakat terhadap bisnis MLM, terutama dalam membedakan antara bisnis MLM yang sah dengan skema *money game* yang ilegal. Penelitian ini mengeksplorasi panduan yang diberikan oleh Fatwa MUI Nomor 75 Tahun 2009, yang mengatur model bisnis MLM Syariah atau Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Melalui metode studi pustaka dan observasi langsung praktik bisnis MLM Syariah, penelitian ini telah menghasilkan pemahaman yang lebih dalam tentang model bisnis MLM yang aman dan mematuhi prinsip-prinsip syariah.

Dari fatwa MUI nomor 75 tahun 2009 dapat diketahui perbedaan antara MLM Syariah dan MLM yang tidak bersertifikasi syariah. Jika satu perusahaan MLM memenuhi 12 persyaratan fatwa MUI maka bisnis MLM tersebut dapat dijadikan pilihan karena sudah memenuhi ketentuan

syariah. Keberadaan fatwa DSN MUI menjadi sangat positif karena tidak hanya sekedar memvonis halal atau haram saja terhadap satu bisnis MLM, akan tetapi memberikan solusi bagi pelaku usaha yang ingin menerapkan MLM yang memiliki prinsip syariah. Namun demikian fatwa ini perlu didukung regulasi khusus dimana perusahaan MLM diharuskan mengikuti ketentuan fatwa tersebut agar semakin banyak perusahaan MLM yang berminat melakukan sertifikasi syariah. Pada saat yang sama masyarakat akan terlindungi dari kemungkinan penipuan dengan kemasan MLM.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Fatwa DSN MUI tidak hanya memberikan penilaian halal atau haram terhadap bisnis MLM, tetapi juga memberikan solusi konkret tentang bagaimana menjalankan bisnis MLM dengan mematuhi ketentuan syariah. Panduan tersebut terdiri dari 12 persyaratan yang harus dipenuhi oleh perusahaan MLM. Ini mencakup aspek-aspek seperti transparansi, keadilan, kehalalan produk, dan perlindungan konsumen, di antara lainnya.

Penelitian ini memiliki implikasi positif dalam mendorong pemahaman yang lebih mendalam tentang bisnis MLM Syariah dan persyaratan yang harus dipatuhi oleh pelaku bisnis. Temuan-temuan ini penting bagi umat Islam yang ingin terlibat dalam bisnis MLM, karena mereka dapat menggunakan panduan ini untuk memilih bisnis yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dan menghindari potensi penipuan. Selain itu, penelitian ini juga membuka peluang untuk penelitian lebih lanjut dalam mengembangkan dan menyempurnakan persyaratan lain yang berkaitan dengan perkembangan bisnis MLM modern. Bisnis MLM terus berubah dan berkembang, dan penelitian lebih lanjut dapat membantu memastikan bahwa model bisnis ini tetap sesuai dengan nilai-nilai syariah dan memberikan manfaat yang nyata bagi para pelaku usaha dan konsumen.

Dengan demikian, penelitian ini bukan hanya menjadi kontribusi terhadap pemahaman bisnis MLM Syariah, tetapi juga menjadi dasar untuk perbaikan lebih lanjut dalam mengatur bisnis ini agar sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dan memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi masyarakat. Selain itu mengarahkan perkembangan industri MLM menuju praktik bisnis yang lebih transparan, berintegritas, dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Abu 'Abdillah Muhammad ibn Yazid al-Qazwini Ibn Majah. (n.d.). Sunan Ibn Majah. In *Sunan Ibn Majah* (784th ed.). Dar al-Ihya' al-'Arabiyyah.
- Abu al-Husain Muslim, S. M. (2010). *Abu al-Husain Muslim, Shahih Muslim* (1513th ed., Vol. 1153). Dar al-Hadith.
- Abu Muhammad Salih bin Muhammad bin Hasan Alu umair al-Asmariy al-Qahtani. (1999). *Majmu'at Al-Fawa'd al-Bahiyah 'Ala mandzumat al-Qawa'id al-Fiqhiyah* (Vol. 75). Dar al-Shumaisi.
- Agustianto. (2015, September 28). *Excessive mark-up adalah batas margin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya*. <https://www.iqtishadconsulting.com/>.
- Aji Damanhuri. (2010). *Metodologi Penelitian Muamalah* (48th ed.). Penerbit STAIN Po Press.
- Andri Lukman Yudistira. (2006). *Telaah Hukum terhadap Unsur Maysir (Perjudian, Untung-untungan atau Spekulatif yang Tinggi) dalam Transaksi Perbankan Syariah di Indonesia*. Universitas Indonesia.
- Anggota APLI. (2023, June 26). *Anggota APLI*. <https://www.apli.or.id/Anggota-Terdaftar>.
- ANTARA News. (2023, June 26). *OJK Catat Pangsa Pasar Perbankan Syariah Capai 7,03 Persen per Agustus*. <https://www.antaraneews.com/>.

- Bagus Hadi Prawibowo. (2021, February 9). *Waspada Wajah Baru Skema Ponzi*. <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/kpknl-pontianak/baca-artikel/13689/waspada-wajah-baru-skema-ponzi.html>.
- Bakar bin Abdullah Abu Zaid bin Muhammad. (1999). *Mu'jam al-Manahi al-Lafdziyah wa Fawaid fi al-Alfadz*. Dar al-Ashima.
- DSN MUI. (2023a, June 26). *Fatwa DSN-MUI*. <https://dsnmu.or.id/kategori/fatwa/page/8/>.
- DSN MUI. (2023b, June 26). *Senarai Perusahaan Bersertifikat*. <https://dsnmu.or.id/sertifikasi/senarai-perusahaan-bersertifikat/>.
- Erwandi Tarmizi. (2013). *Harta Haram Muamalat Kontemporer*. PT Berkat Mulia Insani.
- Hakim Setyo Budi Mulyono. (2019, December 20). *Good Team Player Belajar Dari Etos Kerja MLM*. <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/kpknl-lampung/baca-artikel/12919/good-team-player-belajar-dari-etos-kerja-mlm.html>.
- <https://an-nur.ac.id/>. (2023, July 1). *Pengertian Israf Bahaya contoh Cara Mengindari dan Hikmah Meninggalkannya*. <https://an-nur.ac.id/>.
- <https://hukumonline.com>. (2023, June 27). *Begini Hukum Penggunaan Senjata Api di Indonesia*. <https://hukumonline.com>.
- <https://www.apli.or.id/>. (2023a, June 27). *Perbedaan Direct Selling dan Piramida*. <https://www.apli.or.id/>.
- <https://www.apli.or.id/>. (2023b, July 1). *Skema Piramida*. <https://www.apli.or.id/>.
- <https://www.iqtishadconsulting.com/>. (2023, July 1). *Multi Level Marketing Menurut Hukum Islam*. <https://www.iqtishadconsulting.com/>.
- <https://www.tempo.co/>. (2023, July 1). *Bisnis MLM Awal Yang Baik Sering Berakhir Buruk*. <https://www.tempo.co/>.
- Isyatami Aulia, N. (2023, July 1). *Larangan Israf Atau Berlebih-lebihan Dalam Makan dan Minum*. <https://mui.or.id/hikmah/>.
- kaskus.com. (2023, June 27). *6 Skandal Terbesar yang melibatkan Skema Ponzi (Sejarah dan Kasus)*. [Kaskus.Com](https://kaskus.com).
- [Kompasiana.com](https://kompasiana.com). (2023, June 27). *Wajib Sertifikat Halal*. [Kompasiana.Com](https://kompasiana.com).
- [Liputan6.com](https://liputan6.com). (2023, June 26). *Bisnis Penjualan Langsung Indonesia Serap 17 Juta Tenaga Kerja*. [Liputan6.Com](https://liputan6.com).
- Majalah Info APLI. (2005). YAMI: Money Game Berkedok MLM Haji. *Majalah: Info APLI*, 10-11.
- Muhammad Ali Utsman al-Faqii. (1986). *Fiqh al-Muamalah: Dirasah Muqaranah*. Dar al-Marikh, Riyadh KSA.
- Muhammad bin Husain bin Hasan Al-Jizani. (n.d.). *Ma'alim Ushul al-Fiqh 'Inda Ahli al-Sunnah wa al-Jama'ah* (Vol. 503).
- Muhammad bin Ismail Abu Abdillah Bukhari. (n.d.-a). Sahih al-Bukhari. In *Vol.3*. 84.
- Muhammad bin Ismail Abu Abdillah Bukhari. (n.d.-b). Sahih Bukhari. In *Sahih Bukhari* (74th ed., Vol. 3).
- Muhammad bin Ismail Abu Abdillah Bukhari. (2001). *Sahih al-Bukhari: Vol. 84 hadits no.2236*. Bairut.
- Muwaffiq Abd al-Qadir Abdullah. (2002). *Abu 'Amru Uthman bin Abd al-Rahman, Adab al-Mufti wa al-Mustafti* (Vol. 23). Qahirah: Dar Ibn al-Jauzi. (2006). *Ma'alim Ushul al-Fiqh 'Inda Ahli al-Sunnah wa al-Jama'ah* (Vol. 503).
- sindonews.com. (2023, June 27). *Manusia Membantu Manusia*. [Sindonews.Com](https://sindonews.com).
- Taqiuddin Abu al-Abbas Ahmad bin Abdul Halim Ibnu Taimiyah. (n.d.). *Majmu' Fatawa* (Vol. 10).
- Taqiuddin Abu al-Abbas Ahmad bin Abdul Halim Ibnu Taimiyah, , *Majmu' Fatawa*, vol. 25, (Saudi Arabia: Majma' Malik Fahd Li at-Thiba'ah al-Mushaf Asy-Syarif, 1995), 281. (1995). *Majmu' Fatawa* (Vol. 25). Majma' Malik Fahd Li at-Thiba'ah al-Mushaf Asy-Syarif.
- Wahbah Al-Zuhaili. (n.d.). *Al-Fiqh Al-Islami wa Adillatuhu* (37th ed., Vol. 5).
- Wahbah Al-Zuhaili. (1985a). *Al-Fiqh Al-Islami wa Adillatuhu* (Vol. 4). Dar al-Fikr.
- Wahbah Al-Zuhaili, A.-F. A.-I. wa A. S. D. al-F. 1985, 19. (1985b). *Al-Fiqh Al-Islami wa Adillatuhu* (19th ed.). Dar al-Fikr.