

**PENERAPAN SISTEM MULITI LEVEL MARKETING (MLM) DI P.T  
ASURANSI ALLIANZ LIFE INDONESIA CABANG MANADO DI TINJAU  
DARI PERSFEKTIF HUKUM ISLAM**

**Oleh: Achmad Husain**

**ABSTRAK**

Penelitian ini berkenaan dengan studi penerapan hukum isalam yang bertujuan dalam pengaplikasain penerapan sistem multi level marketing (MLM) di P.T Asuransi Allianz life Indonesia asuransi syariah yang di pasarkan kepada masyarakat yang banyak di Negara kesatuan Republik Indonesia yang khususnya mayoritas penduduknya adalah pemeluk agama Islam dan pada umumnya di luar pemeluk agama Islam yang begitu bersimpati dengan prinsip ekonomi Islam (Syariah).Oleh karena itu, peneliti mencoba mengkaji bagaimana peranan Syariah dalam realitas kehidupan perekonomian di Indonesia, setelah ekonomi konvensional yang mengalami krisis moneter berapa tahun lalu, sehingga para pelaku-pelaku ekonomi mulai melirik ekonomi Islam (Syariah).

Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitaif dengan pendekatan studi kasus. Penelitian ini di laksanakan di P.T Asuransi Allianz Life Indonesia cabang manado sejak bulan Januari 2014 sampai bulan Maret 2014. Jenis penekatan yang di lakukan oleh peneliti yaitu pendekatan yudiris dan sosiologis dimana peneliti sebagai alat pengumpul data utama dengan melakukan beberapa teknik pengumpulan data yaitu observasi, wawancara kangsung dan staudi dokumentasi. Cara pengambilan sampel pada penelitian ini dengan cara memilih orang tertentu yang di pertimbangan akan memberikan informasi yang di perlukan secara lengkap.

Pengelola syarat Islam harus dilakukan secara professional dan jelas. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan kepercayaan para maysarakat atas dana yang di titipkan di sebuah lembaga keuangan non bank (Asuransi) yang menggunakan lebel syariah, yang telah mereka bayarkan dalam bentuk premi sampai kepada orang yang berhak menerima dana tersebut baik penanggung-tertanggung, serta prosedur klaim yang jelas.

## A. PENDAHULUAN

Kemajuan peradaban modern sekarang ini adalah buah dari kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi yang banyak menyebabkan manusia terjerumus dalam hidup serakah, dalam rangka memenuhi kebutuhan hidupnya dengan menghalalkan segala cara. Menonjolnya kemajuan aspek kebendaan dalam peradaban manusia menyebabkan terabaikannya aspek moral. Pola hidup modern yang timpang karena dominasi materialistik, menjadi tantangan berat dalam kehidupan beragama yang konsisten dan murni. Menurut pandangan Islam kehidupan fisik materil membuat banyak manusia yang tidak istiqomah dengan pengamalan Islamnya.

Dalam kehidupan sehari-hari yang penuh dengan ketidakpastian, serta dalam dunia bisnis ini dikenal adanya resiko yang kemungkinan terbesar akan terjadi. Misalnya resiko kecelakaan lalu lintas, resiko kendaraan, pencurian, kapal tenggelam di tengah laut, resiko kematian dan sebagainya. Begitu banyak resiko, dan beratnya beban apabila resiko itu terjadi, maka munculah pengetahuan tentang manajemen resiko. Sebagai makhluk Allah, ketika tidak apa dan harus berusaha agar dapat menghindari resiko seminimal mungkin. Kita harus berusaha mengantisipasi, dan berjaga-jaga terhadap datangnya resiko. (H. Buchari Alam dan Donni Juni Priansa, 2009, 34).

Asuransi sebagai lembaga keuangan nonbank, terorganisir secara rapi dalam bentuk sebuah perusahaan yang berorientasi pada aspek bisnis telah kelihatan secaranyata pada era modern. (AM Hasan ALI, 2004, 6) Bersamaan dengan boomingnya semangat revolusi industri di kalangan masyarakat barat, banyak tuntutan untuk mengadakan sebuah langkah proteksi terhadap kegiatan atau aktivitas ekonomi, buruh pabrik misalnya, yang menjadi instrument dalam pertumbuhan industri merasa bahwa aktivitas di pabrik tidak hanya sekedar untuk kepentingan ekonomi tanpa resiko. Tetapi, sebaliknya mereka merasakan bahwa selama melakukan aktivitas di pabrik, keselamatan jiwanya benar-benar membutuhkan sebuah lembaga yang bisa memberikan proteksi terhadap jiwanya. Sehingga secara psikologi, ketenangan dan ketentraman dapat menikmati selama melakukan aktivitas ekonominya, di samping resiko yang selama ini di khawatirkan dapat di hindari atau paling tidak diminimalisir menjadi sesuatu yang tidak memberatkan jika suatu hari nantinya mendapatkan kerugian dalam aktivitas ekonomi. Maka pilihan yang tepat terdapat pada institusi yang bernama asuransi.

Pada hakikatnya, secara teoritis semangat semangat yang terkandung dalam sebuah lembaga asuransi tidak bisa di lepaskan dari semangat sosial dan saling tolong menolong antar sesama manusia. Secara historis, fenomena di atas sudah ada bersama dengan adanya manusia. Hal ini menguatkan sebuah buku tentang status manusia yang satu sisi sebagai makhluk individu dan di sisi lain dia juga merangkap sebagai manusia sosial yang tidak dapat melepaskan dirinya dari orang lain. Asuransi yang di dalamnya melibatkan kelompok sosial telah memberikan gambaran adanya bentuk pertanggung jawaban antara anggota kelompok.

Paling tidak dalam kajian sejarah banyak aktifitas manusia dalam tempo dulu yang ‘mirip’ ataupun mempunyai unsur-unsur yang di miliki oleh sebuah lembaga asuransi. Pada masa Yunani kuno, Alexandria agung ( Iskandar Zulkarnain ) pernah meninstruksikan kotapraja untuk meminjam uang pada konglomerat-konglomerat masa itu, dan timbal baliknya kotapraja memberikan semacam penanggungan kepada pihak konglomerat jika suatu ketika mendapat musibah atau kerugian.

Di Romawi, di kenal dengan adanya perkumpulan kematian. Begitu pula dengan apa yang terjadi di masyarakat Arab Pra Islam. Mereka mengenalkan tradisi “iuran darah”. Dimana semangat kesukuan masih kuat telah menjadi wahana dalam pelambangan praktik “iuran darah” dapat di gambarkan sebagai berikut: “jika salah satu anggota suku melakukan pembunuhan, maka secara hukum anggota tersebut juga bisa dibunuh oleh suku yang anggotanya sukunya terbunuh”. Maka agar tidak terjadi balas dendam antar suku, di carikan jalan lainnya, yaitu berupa “iuran darah” dimana kepala suku memerintahkan anggota sukunya (Aqilah) untuk melakukan iuran dalam bentuk pengumpulan hewan, untuk di jadikan *diyata* atau kompetisi yang akan di serahkan kepada suku yang anggotanya terbunuh. Pada masyarakat Arab sendiri terdapat sistem yang sudah menjadi kebiasaan mereka sejak masa pra-Islam. Aqilah merupakan cara penentuan (istilah yang digunakan oleh AM. Hasan Ali). ( AM. Hasan Ali, 2004, 62).

Dari gambaran tersebut, kata kunci yang melandasi semua aktivitas di atas adalah semangat gotong royong. Kebersamaan dan saling membantu diantara sesama inilah yang selanjutnya secara prinsip menjadi landasan utama bagi berlangsungnya sebuah lembaga asuransi. Pada tataran di atas, hukum islam melihat praktek asuransi masih dapat di terima,

karena adanya unsur tolong menolong yang mengarah pada kebaikan, serta belum di ketemukannya unsur gharar, maysir ataupun dzulm didalamnya.

Kondisi di atas akan terlihat lain sewaktu asuransi memasuki era modern dan terlambangkan dalam sebuah institusi. Asuransi pada masa ini sudah tidak lagi berorientasi secara murni (pure) terhadap semangat tolong-menolong, tetapi lebih dari itu lembaga asuransi telah mengubah dirinya sebagai salah satu mesin ekonomi dunia modern, di samping lembaga perbankan. Hal ini merupakan konsekuensi logis dari diterapkannya paham kapitalisme dengan berbagai instrumen yang mendukungnya, seperti semangat liberalism dan individualisme, kondisi ini telah membawa perbedaan manusia pada situasi yang lebih mementingkan diri sendiri dan hanya sekedar mengejar kepentingan materialistic.

Asuransi telah terbelenggu dalam rantai kapitalis-materialis. Semangat tolong-menolong telah terpuruk dalam jurang keinstanan dan telah di ganti dengan keserakahan dan keangkaramurkaan oleh manusia-manusia yang otaknya telah dilumuri oleh semangat individualistik-materialistik. Gambling dan ke-zaliman telah menjadi warna yang tidak dapat di pisahkan dalam operasional asuransi konvensional. Sebagai gambaran, seorang yang mengasuransikan rumahnya pada sebuah lembaga asuransi, dia akan dikenakan biaya asuransi dalam bentuk premi dalam jangka tertentu, dengan jumlah uang tertentu pula. Sebagai gantinya perusahaan asuransi akan mengeluarkan polis bagi orang tersebut. Jika telah jatuh tempo dan peristiwa kerugian tidak terjadi, maka uang premi yang di bayarkan ke perusahaan asuransi itu dinyatakan hangus menjadi milik perusahaan.

## **B. Rumusan Masalah dan Batasan masalahnya**

1. Bagaimana penerapan sistem multi level marketing MLM pada P.T Asuransi Allianz Life Indonesia?
2. Apakah sistem P.T Asuransi Allianz Life Indonesia yang di jalankan sudah sesuai dengan landasan hukum?

## C. Larangan Transaksi Islam.

### 1. Riba (bunga)

Islam menganggap riba (bunga) sebagai kejahatan ekonomi yang menimbulkan penderitaan masyarakat, baik ekonomi, sosial, dan moral. Dalam Alquran terdapat beberapa ayat yang menjelaskan larangan mendapatkan kekayaan secara bathil. Islam menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Riba di haramkan karena mendatangkan kezaliman dan ketidakadilan yang bertentangan dengan tujuan penetapan prinsip ekonomi Islam. Allah SWT berfirman dalam Al-Quran surat al-baqarah ayat 275;

Terjemahannya:

*“orang-orang yang makan (mengambil) riba, tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”.*

Riba itu ada dua macam : nasiah dan fadhl. Riba nasiah ialah pembayaran lebih yang di syaratkan oleh orang yang meminjamkan. Riba fadhl ialah penukaran suatu barang dengan barang yang sejenis, tetapi lebih banyak jumlahnya karena orang yang menukarkan mensyaratkan demikian, seperti penukaran emas dengan emas, padi dengan padi, dan sebagainya. Riba yang di maksud dalam ayat ini. Riba nasiah yang berlipat ganda yang umum terjadi dalam masyarakat Arab zaman jahiliah maksudnya: orang yang mengambil riba tidak tentram jiwanya seperti orang kemasukan syaitan. Riba yang sudah di ambil (dipunggut) sebelum turun ayat ini, boleh tidak di kembalikan.

## 2. Mayasir (perjudian , gambling)

Asuransi syariah tidak mengandung unsur pertaruhan dan untung-untungan dilarang oleh Islam. Hal ini sebagaimana firman Allah SWT dalam Alquran surat al-Maaidah ayat 90;

Terjemahanya :

*“hai orang-orang yang beriman, sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah, adalah termasuk perbuatan syaitan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan.*

## D. Dasar Hukum

Selanjutnya dari kata hokum menyimpan makna yang luas yang meliputi semua peraturan atau ketentuan, baik tertulis maupun tak tertulis yang mengatur kehidupan masyarakat dan akan memberikan sanksi terhadap pelanggarnya. Selanjutnya, apakah yang disebut hukum itu yang dalam Bahasa asing disebut recht (belanda), law (inggris) atau, ius (latin). Pada umumnya para ahli hukum memberikan definisi dipengaruhi oleh berbagai factor, antara lain tentang setting pengalaman yang selama ini dialami, penguasaan atau kedalaman pengetahuannya tentang hukum. Dengan demikian sulit rasanya menemukan definisi dalam bentuk rumusan yang singkat, padat, dan tegas sehingga memenuhi syarat jamik, artinya bisa memotret semua elemen yang seharusnya masuk kedalam pengertian. (Muhammad Djafar, 2009, 19)

## 1. Landasan Hukum Islam

Konsep hukum dalam ajaran Islam berada dengan konsep hukum pada umumnya, khususnya hukum moderen. Dalam Islam hukum di pandang sebagai bagian dari agama, dan norma-norma hukum bersumber kepada agama. Umat islam meyakini bahwa hukum Islam berdasarkan kepada wahyu Ilahi. Oleh karena itu disebut syariah. (Syamsul Anwar, 2007, 3).

Tujuan asuransi sangatlah mulia, karena bertujuan untuk tolong-menolong dalam kebaikan. Dalam Islam, asuransi haruslah bertujuan dalam konsep tolong-menolong dalam

kebaikan dan ketakwaannya serta menjadikan semua aspek peserta sebagai keluarga besar yang saling menanggung satu sama lain.

## 2. Landasan Hukum Positif

Secara struktural, landasan operasional asuransi Syariah di Indonesia masih menginduk pada peraturan yang mengatur usaha perasuransian secara umum (Konvensional). Baru ada peraturan secara tegas menjelaskan asuransi Syariah pada surat keputusan Direktur Jendral lembaga keuangan (DJLK) No. Kep.4499/LK/2000 tentang jenis, penilaian dan pembatasan investasi Perusahaan asuransi dan Perusahaan Reasuransi dengan sistem Syariah.

1. UU No.2 Tahun 1992 tentang usaha perasuransian
2. Peraturan pemerintah No. 63 Tahun 1999 tentang Perubahan atas peraturan Pemerintah No. 73 Tahun 1992
3. UU No. 1 Tahun 1995 tentang Perseroan terbatas
4. Keputusan Dewan Syariah Nasional No. 02 Tahun 2000 tentang petunjuk dan pelaksanaan penetapan Anggota Dewan Pengasuh syariah pada Lembaga Keuangan Syariah.

## E. Teori-teori Pembiayaan Umum

Menurut Soekarno, biaya adalah harga perolehan yang dikorbankan atau digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan atau revenue yang akan dipakai sebagai pengurangan penghasilan. Menurut Djohanputro, pengertian dasar risiko terkait dengan keadaan adanya ketidakpastian dan tingkat ketidakpastiannya terukur secara Kuantitatif. Risiko juga dapat diartikan sebagai ketidakpastian yang telah diketahui tingkat probabilitas terjadinya.

Untuk menghitung besarnya premi risiko atau biaya risiko dapat dirumuskan sebagai berikut:

Biaya Risiko = PPAP yang wajib dibentuk x 100% Aktiva Produktif. (Peraturan Bank Indonesia)

## 1. Pembiayaan Bagi Hasil

Pembiayaan bagi hasil merupakan pembiayaan modal kerja dan investasi. Modal kerja meliputi uang tunai, barang, jasa. Pada pembiayaan investasi maka posisi pembiayaan identik dengan ekuitas. Artinya pokok pembiayaan bisa tidak di angsur pada periode perhitungan dan distribusi bagi hasil melainkan bisa pada akhir periode sesuai dengan kesepakatan yang tidak menzolimi salah satu pihak.

Menurut standart akuntansi. (PSAK, No 105 Akutansi Mudharabah, paragraph 11) dasar perhitungan bagi hasil adalah laba kotor atau laba oprasional atau laba bersih. Dasar penentuan bagi hasil adalah nisbah (porsi) antara LKS dan nasabah dari laba tersebut. Secara konspesi nisabh ini di tentukan pada saat akad dan proporsinya tetap selama priode akad yang telah di sepakati. (Muhammad Nazarul Alim, 2011, 85-86)

Rumus bagi hasil

Bagi hasil = modal – (Biaya Oprasional + Biaya Produksi)

Biasanya yang terjadi pada bagi hasil langsung pada profitnya (keutntungan), bukan pada omset penjualan.

## F. Teori Bisnis Pemasaran Berjenjang

Pemasaran berjejang adalah sebuah model bisnis yang sudah tidak berkelanjutan yang melibatkan pembayaran peserta menjanjikan atau jasa, terutama untuk mendaftarkan orang lain kedalam skema, daripada memasok setiap investasi riil atau penjualan produk atau jasa kepada masyarakat. Berbagi bentuk skema piramida adalah illegal dibanyak negara termasuk (Amerika Utara, Amerika Serikat dan kanada) Eropa barat (Austria, Belanda, Belgia, Denmark, Portugal Swedia dan Swiss) dan Asia Timur ( Jepang dan Korea Selatan). Jenis skkema sudah ada sekiranya sejak satu abad, beberapa dengan varerasi untuk menyembunyikan sifat asli mereka. Banyak orang menganggap semua multi level marketing berencana untuk menjadi skema piramida. Keanggotaan di dalam multi level marketing merupakan salah satu inti dari sistem pemasaran.



Pemasaran berjenjang ( Bahasa Inggris: Multi Level Marketing) adalah sistem penjualan yang memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur secara langsung. Sistem permainan uang cenderung menggunakan skema piramida (Skema Ponzi ) dan orang yang terakhir bergabung akan kesulitan mengembangkan bisnisnya. Dalam pemasaran berjenjang, walaupun di mungkinkan telah memiliki banyak bawahan, tapi tanpa omzet tentu saja bonus tidak akan di peroleh.

## G. Teori Marketing

Secara substantive pemasaran stratejik memiliki perbedaan dalam beberapa aspek seperti kerangka waktu, proses keputusan, hubungan dengan lingkungan dan lainnya. Aspek waktu dari manajemen pemasaran bersifat jangka pendek dan keputusan yang di ambil berkaitan dengan waktu tertentu, proses keputusan, cenderung top-down, serta lingkungan di anggap konstan. Sedangkan pemasaran stratejik bersifat jangka panjang dan keputusan yang di ambil memiliki implikasi jangka panjang, proses keputusan cenderung bottom-up serta lingkungan di anggap sering berubah dan dinamis.

Cravens dan Piercy mengemukakan bahwa pemasaran stratejik merupakan proses market-driven dari pengembangan strategi yang mempertimbangkan perubahan lingkungan dan kebutuhan untuk menawarkan superior customer value. Fokus dari pemasaran stratejik yaitu dari kinerja organisasi. Dalam hal ini, pemasaran stratejik menghubungkan organisasi dengan lingkungan serta memandang pemasaran sebagai suatu fungsi yang memiliki tanggung jawab melebihi fungsi lain dalam keseluruhan aktivitas bisnis. (Keegan, Warren J., 1996, 84)

## H. Track Record Perusahaan Allianz

### 1. Allianz Grup

Allianz merupakan salah satu perusahaan global terbesar yang bergerak di bidang layanan asuransi dan manajemen aset, Allianz berdiri pada tahun 1880 di Jerman dan merupakan perusahaan yang sangat berpengalaman dan mempunyai posisi finansial yang kuat. ([www.Allianz.com](http://www.Allianz.com))

Saat ini Allianz beroperasi di lebih dari 70 Negara di seluruh dunia dan melayani lebih dari 78 juta nasabah di seluruh dunia. Allianz memberikan perlindungan dan pelayanan kepada nasabah tersebut termasuk dalam kategori perusahaan Fortune 500.

## 2. Allianz Asia Pasifik

Asia Pasifik adalah satu dari tiga kawasan yang tumbuh pesat di Dunia. Dengan kekayaan budaya, Bahasa dan adat istiadat yang beraneka ragam sebagai karakteristik dari regional ini. Allianz hadir di Asia Pasifik pada tahun 1917, di pesisir Cina dengan menyediakan asuransi kebakaran dan asuransi jasa pengangkutan

Di Asia Pasifik, Allianz hadir di 14 pasar dengan focus utama pada bisnis asuransi umum, jiwa dan kesehatan, dan manajemen asset. Dengan lebih dari 14,500 staf, Allianz melayani kebutuhan lebih dari 21,5 juta nasabah di kawasan ini. Kemampuan Allianz untuk beradaptasi dengan cepat terhadap kebutuhan local menjadi kunci sukses.

Allianz meneruskan ke suksesan di Asia pada enam bulan pertama tahun 2013. Total pendapatan mencatat pertumbuhan sebanyak 4,9% menjadi 3,8 miliar euro, dari 3,7 miliar euro di periode yang sama tahun lalu. Laba operasional naik hingga 34% menjadi 289 juta euro dari 215 juta euro selama periode tersebut.

## I. Pendapat Ulama dan Tokoh-Tokoh Islam

Dewan raharjo, tokoh Islam dari Muhammadiyah yang juga di kenal sebagai Pembina sosial ekonomi DPP Muhammadiyah mengemukakan, dalam Islam sistem pemasaran MLM tidak haram hukumnya. Bahkan sistem pemasaran bisnis MLM cukup baik dan adil. Catatan Redaksi INFO APLI, ini masih cukup punya relevansi sehubungan dengan adanya isu haram/halal terhadap bisnis MLM yang sudah mendapatkan klarifikasi dari pihak Majelis Ulama Indonesia (MUI) belum lama ini, bahwa yang di haramkan adalah bisnis jenis money game/pyramid.

Mudah-Mudahan tulisan ini dapat di jadikan bahan masukan bagi anda selaku bisnis MLM. Terimakasih .(Dewan Rahardjo, Oktober 2000).

1. Bagaimana anda memandang bisnis Multi Marketing (MLM)?  
 Saya kira itu merupakan pendekatan baru dalam bidang marketing yang melibatkan konsumen langsung dengan insentif. Pembagian keuntungan didesentralisasi dan tidak terpusat.
2. Apa itu menguntungkan bagi konsumen?  
 Dalam pandangan Islam, apakah cara pemasaran itu baik?  
 Bagus saja, karena konsumen akan mengenal dan mempunyai hubungan langsung dengan komoditinya. Jadi tidak ada pemalsuan, (karena) konsumen bisa mengecek langsung. Kalau tidak, mereka 'kan nggak mau melakukan sistem pemasaran ini. Dan juga (dengan sistem ini) sekaligus membentuk sosial dan mempereratinya. Tapi ada yang menyebut MLM sebagai bisnis orang Yahudi ah, tidak juga. Jangan langsung dihubungkan dengan orang Yahudi dan sebagainya, itu tidak ada hubungannya, hanya mencari-cari saja.
3. Bagaimana dengan teknik pemasaran, karena MLM mempunyai cara tersendiri memanfaatkan konsumen untuk ikut menjual?  
 Asal orang yang bersangkutan mau, tidak apa-apa. Tidak ada paksaan.
4. Apakah sistem pemasaran MLM tidak haram hukumnya dalam Islam? Kalau menurut saya tidak.
5. Bisnis yang melanggar agama seperti apa?  
 Seperti misalnya, tidak menepati janji, tidak menepati kesepakatan, atau merampas. Tapi saya misalnya ada penjualan obat, kosmetik. Obat dan kosmetik itu bagus sekali dan berhasil menjaring konsumen yang banyak.

## J. Pandangan Tokoh-Tokoh Islam Tentang Bisnis MLM

1. Prof. Dr. H. M. Din Samyuddin.  
 Sekretaris Umum Majelis Ulama Indonesia (MUI), mengatakan:  
 “yang haram, MONEY GAME”.  
 “MLM haram jika tidak menjual produk”
2. Bismar Siregar, SH.
3. Pengawas kode etik APLI, mengatakan:

“Islam tidak mudah mengatakan haram”.

“tanyalah Hati Nurani”

4. DR. Jalaludin Rahmat.

Cendekiawan Muslim, mengatakan:

“MLM tidak haram“

“kalua uang sebagai komoditi, itu yang haram”.

## K. Cara Kerja Beberapa Bisnis MLM

Berikut ini saya berikan bebrapa cara kerja yang sering dilakukan dalam perusahaan yang berbisnis MLM. Cara kerja ini say aulas untuk di jadikan bahan pertimbangan sebelum anda menggeluti sebuah bisnis MLM. Bahan pertimbangan ini bisa dilihat dari berbagai macam sudut.Yang saya ulas dalam bagian ini adala MLM yang memiliki produk atau jasa yang di perjual belikan.Dan yang menjadi pertanyaan mendasarnya adalah apakah kita betul-betul merupakan MLM yangmembagikan kenutungan dan mendapatkan keuntungan dari jual beli produk atau manipulasi sistim.

Secara umum, cara kerja dalam bisnis MLM adalah sebagai berikut:

1. Setiap orang akan mendapatakan ke untungan dari aktifitas jual beli yang di lakukannya. Jika dia ingin mendapatkan bonus yang lebih besar, maka dia bisa menggabungkan organisasi yang lebih besar pula.
2. Mereka ada di bawah, tetapi bisa membangun oraganisasi yang lebih besar daripada yang mengajukan, maka yang bersangkutan memiliki peluang untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar daripada orang yang mengajaknya di atas.
3. Jika pada priode tertentu seseorang mitra tidak melakukan pembelian produk, maka dia tidak akan mendapatkan keuntungan walaupun jalur di bawahnya menghasilkan omzet yang tidak terhingga.
4. Setiap orang yang bergabung di bisnis MLM dan ingin mendapatkan bonus yang lebih besar, maka dia harus berperan sebagai seller atau end-user dengan membeli sejumlah produk yang memenuhi syarat untuk mendapatkan bonus dan dia juga harus mensponsori orang lain agar terbentuk organisasi bisnis yang bisa menghasilkan omset.

## L. Perbedaan MLM Syariah dengan MLM Konvensional.

Secara sepintas MLM Syariah bisa saja tampak tidak berbeda dengan praktek-praktek bisnis MLM konvensional. Namun, kalau kita telah lebih jauh dalam proses operasionalnya, ternyata ada beberapa perbedaan mendasar yang cukup signifikan antara kedua varian MLM tersebut.

**Pertama**, sebagai perusahaan yang beroperasi syariah, niat, konsep, dan praktek pengelolaannya senantiasa merujuk kepada Alqur'an dan Hadist Rasulullah SAW. Dan untuk itu struktur organisasi perusahaan organisasi perusahaan pun dilengkapi dengan Dewan pengawas Syariah (DPS) dari MUI untuk mengawasi jalannya perusahaan agar sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam.

**Kedua**, usaha MLM Syariah pada umumnya memiliki visi dan misi yang menentukan kepada pembangunan ekonomi Nasional ( melalui penyediaan lapangan kerja, produk-produk kebutuhan sehari-hari dengan harga terjangkau, dan pemberdayaan usaha kecil dan menengah di tanah air) demi meningkatkan kemakmuran, kesejahteraan, dan meninggikan martabat bangsa.

**Ketiga**, sistem pemberian insentif di susun dengan memperhatikan prinsip keadilan dan kesejahteraan. Di rancang semudah mungkin untuk di pahami dan di praktekkan. Selain itu, memberikan kesempatan kepada distributornya untuk memperoleh pendapatan optimal mungkin sesuai kemampuannya melalui penjualan, pengembangan jaringan, ataupun melalui keduanya.

**Keempat**, dalam hal marketing plan-nya, MLM Syariah pada umumnya mengusahakan untuk tidak membawa para distributornya pada suasana materialisme dan konsumerisme, yang jauh dari nilai-nilai Islam. Bagaimanapun, materialisme dan konsumerisme pada akhirnya akan membawa kepada kemubaziran yang terlarang dalam Islam.

## M. Hasil Wawancara

Wawancara yang dilakukan oleh penulis adalah langsung melalui orang-orang yang diberi kuasa langsung oleh pihak P.T. Asuransi Allianz Life Indonesia cabang Manado untuk memberikan keterangan yang dibutuhkan peneliti yang dijadikan bahan penyusunan penelitian peneliti.

Bapak. Faisal Hullah (Senior Business Partner Allianz) memberikan penjelasan bahwa konsep Syariah di P.T. Asuransi Allianz Life Indonesia adalah oleh peserta untuk peserta penanggung di produk Syariah. Peserta atau nasabah dengan menerapkan iuran atas nama peserta, pengurus di Syariah adalah Allianz mendapatkan 25% dari iuran asuransi atas nasabah (premi) yang dalam sistem Syariah disebut *Tahabarru'*, bukan dari premi yang di setor nasabah melainkan biaya asuransi dari proposal sebagai ongkos capeknya Allianz mengelola uang nasabah dikenal dengan akad *wakalah bil ujrah* ( perwakilan berdasarkan fee) atau [Perwakilan penyerahan mandate dari pihak pertama (peserta) kepada pihak kedua ( perusahaan asuransi ) untuk melaksanakan kepentingan pihak pertama], atau tercantum di SPAJ dan polis asuransi. (Faisal Hullah, 24 Februari 2014).

## N. Penutup

Hubungan interaksi sesama manusia baik yang untuk kepa'at atau pun yang keluar dari ketaatan kepadanya tidak terbatas. Setiap masa dan daerah terjadi berbagai bentuk dan modal interaksi sesama mereka yang berbeda dengan dan model interaksi pada masa dan daerah lainnya. Oleh karena itu bukan suatu hal yang bijak, jika hubungan interaksi antar sesama mereka di kekang dan di batasi dalam bentuk tertentu. Karena itulah dalam syari'at Islam tidak pernah ada dalil yang membatasi modal interaksi sesama mereka. Ini adalah suatu hal yang amat jelas dan di ketahui oleh setiap orang yang memahami syari'at Islam. Sebagai buktinya di dalam ilmu Fiqih di kenal suatu kaedah besar, yaitu :

“Hukum asal dalam segala hal adalah boleh, hingga ada dalil yang menunjukan akan keharamannya”

Kaedah itupun di dukung oleh dalil al-Quran dan Sunah Nabi Muhammad SAW di antaranya yaitu:

Dialah Allah yang menjadikan segala sesuatu yang ada di bumi untuk kamu dia berkehendak (menciptakan) langit, lalu di jadikan-nya tujuh langit. Dan dia maha mengetahui segala sesuatu.

Dan sabda Rasulullah SAW, yaitu:

Kalian lebih mengetahui urusan dunia kalian (HR.Muslim).

Asuransi syariah pada dasarnya merupakan cara dalam menghindari resiko yang akan di hadapinya. Mereka semua akan saling bekerja sama untuk menanggungnya dan sedikit pemberani derma (premi) yang di berikan oleh para peserta (nasabah). Yang memiliki arti memberikan perlindungan, ketenangan, rasa aman, dan bebas dari rasa takut.

Anggota dewan pengawas asuransi syariah, seharusnya terdiri dari ahli syariah yang sedikit banyak menguasai hukum dagang positif dan cukup terbiasa dengan kontrak kontrak bisnis. Anggota dewan pengawas syariah tidak hanya memahami aspek syariah semata, akan tetapi juga harus memahami berbagai aspek perbankan, asuransi dan ekonomi.

## DAFTAR PUSTAKA

AM. Hasan Ali, *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam* (Jakarta: Kencana), 2004

AM. Hasan Ali, *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam, Suatu Tinjauan Analisis Histori, Teoritis, dan Praktis* ( Jakarta: Prenada Media, 2004)

Abudin Nata, *Paradigma Pendidikan Islam*, ( Jakarta: PT. Grasindo, 2001)

Dawam Raharjo, *Wawancara dengan Majalah Hebat dan Sejahtera*, Yang di Terbitkan Pada edisi Oktober Tahun 2000

Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Edisi III. Jakarta: Balai Pustakah, 2007)

Dewan Pengawas Syariah dan Divisi Syariah, Basic Training Syariah, ( P.T. Asuransi Allianz Life Indonesia, 2013).

Faisal Hullah ( Senior Business Partner), Hasil Wawancara, 24 februari 2014

Gruenwald, G. 1985. *Seri pemasaran dan promosi, pengembangan produk baru*, PT Alex Media Komputindo, Jakarta

H. Buchari Alma dan Doni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*  
( Bandung: Alfabeta: 2009)

Ibnu Sukantjo dan DH Swasta Drs, *pengantar Ekonomi Perusahaan Modern*,  
(Edisi Revisi: Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 1982)

Kamus Ilmiah Populer, ( Untuk SD, SMP, SMA dan Umum: Karya Ilmu Surabaya) Kamus Istilah, Manajemen, ( Inggris-Indonesia, Indonesia-Inggris: Bandung : CV Irma Widya, 2005)

Keegan, Warren J. 1996, *Manajemen Pemasaran Global: Alih Bahasa*, Alexander Sindoro Jilid 1, ( Jakarta: Prenhalindo)

Lexi J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*( Bandung: Remaja Rosdakarya, 2001)

Margono, Suyud, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, Jakarta: Novindo Pustaka Mandiri, 2009

Michael j. Baker. Marketing, an Introductory Text 6.( Edition. Palgrave. 1997)

Moh. Nasir, *Metode penelitian* ( Jakarta : Graha Indonesia, 1999)

Monika Turangan (Admin), Hasil Wawancara, 02 Maret 2014



Mohammad Nizarul Alim, *Muhasabah Keuangan Syari'ah*, (editor, Fahrur Mus'is. Solo Agwam 2011)

Muhamad Yasin Ali, SE., AK *Teori Bisnis Asuransi Syariah*, (jakarta: Kencana, 2002)

Nana Sudjana dan R Ibrahim, *Penelitian dan Penilaian Pendidikan* (Bandung Sinar Baru Algen Sind, 1989)

Nana S. Sukmadinata, *Metode penelitian Pendidikan* (Bandung : PT . Remaja Rosada Karya, 2006)

Nasution ,*Metode penelitian Kualitatif* , (Bandung : jemars, 1998)

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 13/M-DAG/PER/3/2006  
*tentang Ketentuan dan Tata Cara penerbitan Surat Izin Usahapenjualan langsung dengan memuat larangan tegas yang tercantum padabab VII.*