

BAB II

PANDANGAN HUKUM ISLAM TENTANG *INCOME* (PENDAPATAN)

A. Konsep *Income* (Pendapatan)

Pendapatan adalah penerimaan bersih seseorang, baik berupa uang kontan maupun natura. Pendapatan disebut juga *incame* dari seorang warga masyarakat adalah hasil penjualannya dari faktor-faktor produksi yang dimilikinya pada sektor produksi.¹ Dan sektor produksi ini membeli faktor-faktor produksi tersebut untuk digunakan sebagai *input* proses produksi dengan harga yang berlaku dipasar faktor produksi. Harga faktor produksi dipasar faktor produksi (seperti halnya juga untuk barang-barang dipasar barang) ditentukan oleh tarik menarik, antara penawaran dan permintaan.

Secara singkat *incame* seorang warga masyarakat ditentukan oleh :

1. Hasil-hasil tabungannya di tahun-tahun yang lalu
2. Warisan atau pemberian
3. Harga per unit dari masing-masing faktor produksi. Harga-harga ini ditentukan oleh kekuatan penawaran dan permintaan dipasar faktor produksi.

Tenaga Kerja mempunyai penawaran yang terus menerus menaik sejalan dengan pertumbuhan penduduk. Sedangkan permintaan akan tenaga kerja tergantung pada kenaikan permintaan akan barang jadi (seperti halnya dengan permintaan akan barang-barang modal. Disamping itu permintaan

¹Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Makro Islami*, Jakarta : Rajawali Pers, 2010, h. 255.

akan tenaga kerja dipengaruhi pula oleh kemajuan teknologi ini. Permintaan akan tenaga kerja tidak tumbuh secepat penawaran tenaga kerja (atau pertumbuhan penduduk) maka ada kecenderungan bagi upah (harga faktor produksi tenaga kerja) semakin menurun.²

Pendapatan menurut islam dapat dikatakan sebagai *Ijarah*. *Ijarah* secara bahasa berarti upah, sewa, jasa atau imbalan. *Ijarah* merupakan transaksi yang memperjual belikan manfaat harta suatu benda. Transaksi *Ijarah* merupakan salah satu kegiatan muamalah yang banyak dilakukan manusia untuk memenuhi kebutuhan hidup.³

Menurut UU Ketenagakerjaan No.13 Th. 2003 Upah adalah hak pekerja/buruh yang diterima dan dinyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan dari pengusaha atau pemberi kerja kepada pekerja/buruh yang ditetapkan dan dibayarkan menurut suatu perjanjian kerja, kesepakatan, atau peraturan perundang undangan, termasuk tunjangan bagi pekerja/buruh dan keluarganya atas suatu pekerjaan atau jasa yang telah atau akan dilakukan.⁴

Menurut Afzalur Rahman upah yaitu sejumlah uang yang dibayar oleh orang yang memberi pekerjaan kepada seorang pekerja atas jasanya sesuai perjanjian.⁵

²*Ibid*, h. 257

³ Ghufron A Mas'adi, *Fiqih Muamalah Kontekstual*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, Cet. Ke-1, 2002, h. 181.

⁴*Undang-undang Ketenagakerjaan* no. 13 Th. 2003, Pasal 1 ayat 30.

⁵ Afzalur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam*, Yogyakarta : PT. Dana Bhakti Wakaf, 1995, h. 361.

Menurut Sayyid Sabiq, *Ijarah* adalah suatu jenis akad yang mengambil manfaat dengan jalan penggantian.⁶ Dalam Hukum Islam ada dua jenis *Ijarah*, yaitu :⁷

1. *Ijarah* yang berhubungan dengan sewa jasa, yaitu mempekerjakan jasa seseorang dengan upah sebagai imbalan jasa yang disewa. Pihak yang mempekerjakan disebut *mustajir*, pihak pekerja disebut *ajir* dan upah yang dibayarkan disebut *ujrah*.
2. *Ijarah* yang berhubungan dengan sewa aset atau properti, yaitu memindahkan hak untuk memakai dari aset atau properti tertentu kepada orang lain dengan imbalan biaya sewa. Bentuk *Ijarah* ini mirip dengan *leasing* (sewa) pada bisnis konvensional. Pihak yang menyewa (*lessee*) disebut *mustajir*, pihak yang menyewakan (*lessor*) disebut *mu'jir* atau *muajir* dan biaya sewa disebut *ujrah*.

Syarat-syarat Upah

1. Hendaknya upah berupa harta yang berguna atau berharga dan diketahui. Dalil bahwa upah harus diketahui dan upah tidak mungkin diketahui kecuali kalau ditentukan.
2. Janganlah upah itu berupa manfaat yang merupakan jenis dari yang ditransaksikan. Seperti contoh yaitu menyewa tempat tinggal dengan tempat tinggal dan pekerjaan dengan pekerjaan, mengendarai dengan mengendarai, menanam dengan menanam. Dan menurut Hanafiah, syarat

⁶Sayyid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah Jilid 3*, Dar al-Kitab al-Araby, Beirut, 1983, hal. 177.

⁷Ascarya, Akad dan Produk Syari'ah, Jakarta : PT.Raja Grafindo Persada, 2007, h. 99.

ini sebagai cabang dari riba, karena mereka menganggap bahwa kalau jenisnya sama, itu tidak boleh ditransaksikan.

3. Persyaratan mempercepat dan menanggihkan upah. Upah tidak menjadi dengan hanya sekedar akad, menurut mazhab Hanafi. Mensyaratkan mempercepat upah dan menanggihkannya sah, seperti juga halnya mempercepat yang sebagian dan menanggihkan yang sebagian lagi, sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak. Jika dalam akad tidak terdapat kesepakatan mempercepat atau menanggihkan, sekiranya upah itu dikaitkan dengan waktu tertentu, maka wajib dipenuhi sesudah berakhirnya masa tersebut. Misalnya orang yang menyewa suatu rumah selama satu bulan, kemudian masa satu bulan telah berlalu, maka ia wajib membayar sewaan. Jika akad *Ijarah* untuk suatu pekerjaan, maka kewajiban pembayaran upahnya pada waktu berakhirnya pekerjaan.⁸

Adapun definisi *Ijarah* yang disampaikan oleh kalangan fuqaha yaitu menurut fuqaha Hanafiyah, *Ijarah* adalah akad atau transaksi terhadap manfaat dengan imbalan. Menurut fuqaha Syafi'iyah, *Ijarah* adalah transaksi terhadap manfaat yang dikehendaki secara jelas harta yang bersifat mubah dan dapat dipertukarkan dengan imbalan tertentu. Menurut fuqaha Malikiyah dan Hanabilah, *Ijarah* adalah pemilikan manfaat suatu harta benda yang bersifat mubah selama periode waktu tertentu dengan suatu imbalan.

Adapun *Ijarah* yang mentransaksikan suatu pekerjaan atas seorang pekerja atau buruh yaitu perbuatan tersebut harus jelas batas waktu

⁸ *Opcit*, h.179.

pekerja, Tidak dibenarkan mengupah seseorang dalam periode waktu dengan ketidakjelasan pekerjaan. Sebab ini cenderung menimbulkan ketidaksewenang- wenangan yang memberatkan pihak pekerja dan upah harus berupa *mal mutaqawwim* dan upah tersebut harus dinyatakan secara jelas. *Ijarah* seperti ini menurut jumhur fuqoha, selain Malikiyah tidak sah. Fuqaha Malikiyah menetapkan keabsahan *Ijarah* tersebut sepanjang ukuran upah yang dimaksudkan dapat diketahui berdasarkan adat kebiasaan.⁹

B. Jenis-Jenis Pendapatan

Pindi Kisata membagi jenis pendapatan menjadi dua yaitu *aktive incame* dan *passive incame* :¹⁰

1. *Aktive incame* yaitu suatu pendapatan yang hanya akan diterima jika aktif melakukan usaha, seperti bekerja atau berinvestasi diantaranya : karyawan (pegawai), buruh perusahaan, *manager*, *executive*.
2. *Passive incame* yaitu suatu pendapatan yang diperoleh seseorang walaupun orang tersebut tidak aktif lagi bekerja, seperti bisnis dengan sistem konglomerasi, waralaba, *network marketing*, investasi pada saham, obligasi, tanah, perhiasan, *property* dan deposito.

Bisnis dengan sistem konglomerasi yaitu usaha yang bermacam-macam dan dijalankan dengan sistem bisnis yang telah baku seperti BCA Group,¹¹

⁹ *Opcit*, h. 181

¹⁰ Pindi Kisata, *Why Not MLM- Sisi Lain MLM*, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, Cet. Ke-2, 2005, h. 14.

¹¹ Slamet Wiyono, *Managemen Potensi Diri*, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 2005, h. 92-95.

Waralaba yaitu perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual dan penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut dalam rangka penyediaan atau penjualan barang atau jasa seperti Mac Donalds, Kentucky Fried Chicken, M7diamonds dan sebagainya,¹²

Network Marketing yaitu suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran seperti MLM (*Multi Level Marketing*)¹³ investasi pada saham, obligasi yaitu surat pinjaman dari pemerintah dengan bnga tertentu yang dapat diperjual belikan, Tanah, Perhiasan, Properti, Deposito.

Dalam MLM *passive incame* yaitu mendapat bonus secara pasif tanpa melakukan pembinaan, perekrutan, dan penjualan barang atau jasa karena hal itu sama dengan money game dan penghasilan yang didapatkan tanpa harus bekerja lagi.¹⁴ MLM adalah salah satu bisnis yang yang menghasilkan bonus *passive income* sangat besar. Dalam MLM, setiap distributor memiliki impian masing-masing dan mereka bisa bekerja secara mandiri. Mereka sudah memiliki kesadaran bahwa ini adalah bisnis mereka sendiri maka meskipun tidak lagi membantu bisnis mereka akan tetap berkembang. Kemudian seiring dengan membesarkan bisnis mereka, maka akan selalu mendapatkan *Royalti*

¹²Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta : Sinar Grafika Utama, 2000, h. 172

¹³Andreas Harefa, *Multi Level Marketing*, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 1999, h. 4

¹⁴ Pindi Kisata, *Why Not MLM-Sisi Lain MLM*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama Cet. Ke- 2, 2005,h. 14-15.

selama bisnis mereka berjalan. Tentunya besar *royalty* tergantung jenis *marketing plan* perusahaan itu sendiri. Jika membangun cukup banyak pemimpin dalam grup, maka dengan sendirinya akan mendapatkan *passive income* yang banyak tanpa harus mengeluarkan modal.

Menurut Robert T. Kiyosaki, *passive income* adalah penghasilan yang diperoleh seorang walaupun orang tersebut tidak aktif lagi bekerja. Profesi yang dapat memberikan *passive income* ialah *income* yang diperoleh walaupun kita tidak bekerja lagi sehingga yang bekerja adalah aset kita.¹⁵ Ada profesi bisnis dengan sistem dan *investor*. Pada bisnis dengan sistem, yang akan memberikan penghasilan pasif bagi kita adalah aset yang dijalankan oleh sistem. Dengan sistem, aset kita dapat memberikan penghasilan pasif. Contoh bisnis dengan sistem adalah konglomerasi yaitu usaha yang bermacam-macam dan dijalankan dengan sistem bisnis yang telah baku seperti (BCA Group), kemudian waralaba, seperti McDonalds, Kentucky Fried Chicken, Pemasaran Jaringan seperti : Tianshi, M7diamonds, Ahad Net, MQ Net, CNI dan Amway. Dalam profesi pemasaran jaringan, disana terdapat sistem *passive income*, yaitu pada suatu titik tertentu apabila jaringan telah besar maka sistem bisnisnya akan memberikan penghasilan pasif. Semakin besar jaringannya maka akan semakin besar *passive income* yang akan diterima. Penghasilan yang semacam inilah yang dapat memberikan jaminan masa depan keuangan yang lebih baik. Selain konglomerasi, profesi yang dapat menjadikan *passive income* adalah *investor*, untuk menjadi *investor*,

¹⁵ Slamet Wiyono, *Managemen Potensi Diri(Rev)*, Jakarta: Grasindo, 2005, h. 92-95.

maka dibutuhkan asset yang cukup besar untuk mendapatkan penghasilan pasif yang besar. Untuk bisa mendapatkan *passive income* terutama dalam *investasi*, kita dituntut lebih dahulu memiliki “*massive income*” yaitu penghasilan atau dana yang besar.

Dalam Fatwa DSN MUI, setidaknya terdapat 12 ketentuan hukum yang wajib dipenuhi dalam menjalankan praktik PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) yaitu:

1. Adanya obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa,
2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram,
3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur gharar, maysir, riba, dharar, dzulm, maksiat,
4. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh,
5. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus 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 (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah),

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,
7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa,
8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan ighra,
9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya,
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 lain-lain,
11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut,
12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

Menurut Gunawan anggota DSN MUI komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada konsumen dihitung berdasarkan prestasi kerja nyata. Ini sesuai dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa baik

pribadi atau jaringan (bukan hanya *passive incame* dan bukan hanya *member get member*).¹⁶

Dalam *passive incame* yang dimaksud adalah mendapat bonus secara pasif tanpa melakukan pembinaan, perekrutan, dan penjualan barang atau jasa karena hal itu sama dengan *money game*.

C. Hukum Islam tentang Pendapatan

Menurut struktur atas legislasi islam, kompensasi yang berhak diterima kerja dapat ditentukan melalui dua metode.¹⁷Metode pertama adalah ujah (kompensasi, imbal jasa, upah), sedangkan yang kedua adalah bagi hasil. Seorang pekerja berhak meminta sejumlah uang sebagai bentuk kompensasi atas kerja yang dilakukan. Demikian pula berhak meminta bagian profit atau hasil dengan rasio bagi hasil tertentu sebagai bentuk kompensasi atas kerja. Sebagaimana dijelaskan dalam Al-Qur'an dan As-Sunnah.

QS. Al-Kahfi: 77



Artinya : ”Maka keduanya berjalan; hingga tatkala keduanya sampai kepada penduduk suatu negeri, mereka minta dijamu kepada penduduk negeri itu, tetapi penduduk negeri itu tidak mau menjamu mereka, kemudian keduanya mendapatkan dalam negeri itu dinding rumah yang hampir

¹⁶ www.k-link.co.id, diakses pada hari senin tanggal 20 april 2012

¹⁷ Muhammad Baqir Ash Shadr, *Buku Induk Ekonomi Islam*, Jakarta : Zahra, Cet. Ke-1, 2008 h. 357 - 358.

roboh, maka Khidhr menegakkan dinding itu. Musa berkata: Jikalau kamu mau, niscaya kamu mengambil upah untuk itu.”¹⁸

Sabda Rasulullah SAW. Hadis riwayat Ibnu Majah dari Ibnu Umar, bahwa Nabi Muhammadsaw. Bersabda

عن ابن عمر رضي الله عنه قال: قال رسول الله ص.م اعطوا الاجير اجره قبل ان يجف
عرقه (رواه ابن ماجه)

Artinya :” Diriwatikan dari Umar ra, bahwasanya Nabi Muhammad SAW. Bersabda, “ Berikanlah upah pekerja sebelum keringnya kering” .¹⁹

Islam menawarkan suatu penyelesaian yang saat baik atas masalah upah dan menyelamatkan kepentingan kedua belah pihak, kelas pekerja dan para tanpa melanggar hak – hak yang sah dari majikan. Dalam perjanjian (tentang upah) kedua belah pihak diperingatkan untuk bersikap jujur dan adil dalam semua urusan mereka, sehingga tidak terjadi tindakan aniaya terhadap orang lain juga tidak merugikan kepentingannya sendiri. Penganiayaan terhadap para pekerja berarti bahwa mereka tidak dibayar secara adil dan bagian yang sah dari hasil kerja sama sebagai jatah dari hasil kerja mereka tidak mereka peroleh, sedangkan yang dimaksud dengan penganiayaan terhadap majikan yaitu mereka dipaksa oleh kekuatan industri untuk membayar upah para pekerja melebihi dari kemampuan mereka. Oleh karena itu Al-Qur’an memerintahkan kepada majikan untuk membayar para pekerja dengan bagian yang seharusnya mereka terima sesuai kerja mereka, dan pada

¹⁸ *Opcit*, h. 234

¹⁹ Diriwatikan oleh Bukhari di dalam *Shahih Bukhari, Kitab Al Ijarah, Bab Isti’jar al-Musyrikin ‘inda adh-Dharuroh au Idza Lam Yujad Ahlul-Islam wa Amal an-Nabiy Yahuda Khaibar(Fathul Bari, jilid IV, h. 442)*. Bukhari juga meriwayatkannya dalam *Kitab Munaqabil-Anshar, Bab Hijaratin-Nabiy wa Ashhabih ila al-Madiah*.

saat yang sama dia telah menyelamatkan kepentingannya sendiri. Dan jika dia tidak mau mengikuti ajaran Al-Qur'an ini maka dia akan sebagai penindas atau pelaku penganiayaan dan akan dihukum di dunia ini oleh negara islam dan di hari kemudian oleh Allah. Demikian pula para pekerja akan dianggap penindas jika dengan memaksa majikan untuk membayar melebihi kemampuannya.²⁰ Prinsip keadilan yang sama tercantum dalam surat al Jaatsiyah ayat 22.

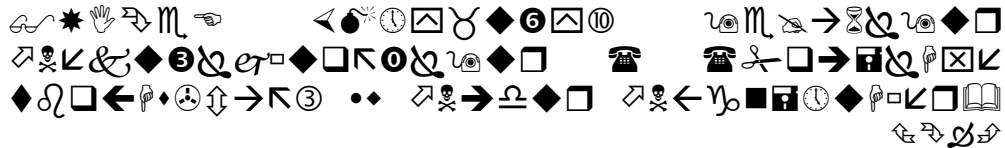
Artinya :” Dan Allah menciptakan langit dan bumi dengan tujuan yang benar dan agar dibalasi tiap-tiap diri terhadap apa yang dikerjakannya, dan mereka tidak akan dirugikan” .²¹

Prinsip dasar ini mengatur kegiatan manusia karena mereka akan diberi balasan di dunia dan di akhirat. Setiap manusia akan mendapat imbalan dari apa yang telah dikerjakannya dan masing – masing tidak dirugikan. Jadi ayat ini menjamin tentang upah yang layak kepada setiap pekerja sesuai dengan apa yang telah disumbangkan dalam proses produksi, jika ada pengurangan dalam upah mereka tanpa diikuti oleh berkurangnya sumbangsih mereka, hal itu dianggap ketidakadilan dan penganiayaan. Ayat ini memperjelas bahwa upah setiap orang itu harus ditentukan berdasarkan kerjanya dan sumbangsihnya dalam kerja sama produksi dan untuk itu harus dibayar tidak kurang, juga tidak lebih dari apa yang telah dikerjakannya.

²⁰ *Opcit, Doktrin Ekonomi Islam*,. 362 – 365.

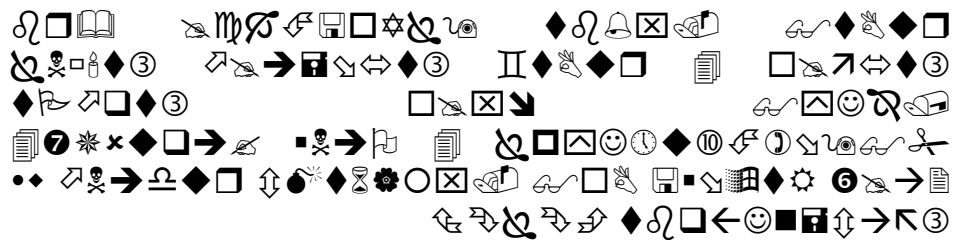
²¹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Semarang : CV Toha Putra, 1989, h. 399.

Tentang prinsip ini disebut lagi dalam surat Al Ahqaf : 19



Artinya : “Dan bagi masing-masing mereka derajat menurut apa yang Telah mereka kerjakan dan agar Allah mencukupkan bagi mereka (balasan) pekerjaan-pekerjaan mereka sedang mereka tiada dirugikan”.²²

Dan dalam surat Ali Imran : 161



Artinya : “ Tidak mungkin seorang nabi berkhianat dalam urusan harta rampasan perang. barangsiapa yang berkhianat dalam urusan rampasan perang itu, Maka pada hari kiamat ia akan datang membawa apa yang dikhianatkannya itu, Kemudian tiap-tiap diri akan diberi pembalasan tentang apa yang ia kerjakan dengan (pembalasan) setimpal, sedang mereka tidak dianiaya” .²³

Meskipun dalam ayat ini terdapat keterangan tentang balasan terhadap manusia di akhirat kelak terhadap manusia di akhirat kelak terhadap pekerjaan mereka di dunia, akan tetapi prinsip keadilan yang disebutkan di sini dapat pula diterapkan kepada manusia dalam memperoleh imbalannya di dunia ini. Oleh karena itu, setiap orang harus di beri imbalan penuh sesuai hasil kerjanya dan tidak seorangpun yang harus diperlakukan secara tidak adil. Pekerja harus memperoleh upahnya sesuai sumbangsihnya terhadap produksi. Dengan demikian setiap orang memperoleh bagiannya dari *deviden* Negara dan tidak seorangpun yang dirugikan.

²² *Ibid*, h. 402

²³ *Ibid*, h. 56

Sisi doktrinal (*normative*) dari teori islam yang mengikat dan menjelaskan jenis-jenis perolehan pendapatan yang muncul dari kepemilikan sarana-sarana produksi, juga untuk menjustifikasi izin serta larangan bagi kedua metode penetapannya. Norma menyatakan seluruh aturan hukum pada saat penemuannya atau saat berlakunya adalah perolehan pendapatan (*al kasb*) didasarkan pada kerja yang dicurahkan dalam aktivitas produksi. Kerja yang tercurah merupakan satu satunya justifikasi dasar bagi pemberian kompensasi kepada si pekerja dari orang yang memintanya melakukan pekerjaan itu. Orang yang tidak mencurahkan kerja tidak beroleh justifikasi untuk menerima pendapatan. Norma ini memiliki pengertian positif dan negatifnya.²⁴

Pada sisi positif, norma ini menggariskan bahwa perolehan pendapatan atas dasar kerja adalah sah. Sementara pada sisi negatif, norma ini menegaskan ketidakabsahan pendapatan yang diperoleh tidak atas dasar kerja.

Sisi positif norma ini tercermin dalam aturan aturan tentang pengupahan atau sewa. Aturan-aturan tersebut mengizinkan pekerja yang jasa kerjanya tercurah pada aktivitas produksi tertentu untuk menerima upah sebagai kompensasi atas kerja yang dicurahkan dalam aktivitas produksi itu. Dari sini dapat dipahami bahwa kerja yang dipandang oleh teori islam sebagai satu – satunya dasar bagi perolehan pendapatan, bukan hanya kerja langsung (*direct labour*), namun juga kerja yang tersimpan (*stored labour*). Jadi, selama terjadi depresiasi kerja, si pemilik kerja berhak menerima kompensasi, baik kerjanya itu terdepresiasi secara langsung maupun tidak langsung.

²⁴ *Opcit* h. 362.

Sisi negatif norma ini menafikan setiap pendapatan yang tidak didasarkan pada kerja yang tercurah dalam aktivitas produksi. Teks yang termaktub dalam kitab *An Nihayah* menyatakan bahwa jika melakukan kerja, maka berhak memperoleh surplus. Surplus yang diterima itu adalah kompensasi atas kerja. Atas dasar keterkaitan perolehan pendapatan dengan kerja. Teks tersebut menetapkan pengertian negatif pengertian ini. Dengan kerja berarti boleh menerima surplus itu. Sementara bila tanpa bekerja, hal itu terlarang. Jadi menurut teks ini, perolehan pendapatan tidak sah tanpa adanya keterlibatan kerja, baik kerja langsung maupun kerja yang tersimpan (dalam kasus alat – alat produksi, atau properti tak bergerak dan sebagainya).²⁵

Dalam MLM memberikan peluang bagi siapa saja yang bergabung untuk memperoleh "*Passive Income*". *Passive incame* artinya memperoleh pendapatan atau penghasilan walaupun sudah tidak bekerja lagi. Hal ini pasti disukai oleh siapapun padahal ini terjadi karena usaha sebelumnya dengan gigih dia lakukan sehingga dari kerja keras orang lain berimbas pada *income* yang kita dapatkan.

Perusahaan MLM biasa memberi *reward* atau *insentif* pada mereka yang berprestasi. Islam membenarkan seseorang mendapatkan *insentif* lebih besar dari yang lainnya disebabkan keberhasilannya dalam memenuhi target penjualan tertentu, dan melakukan berbagai upaya positif dalam memperluas jaringan dan levelnya secara produktif.

²⁵ *Opcit.* h. 365.

Penghargaan kepada *Upline* yang mengembangkan jaringan (*level*) di bawahnya (*Downline*) dengan cara bersungguh-sungguh, memberikan pembinaan (*tarbiyah*, pengawasan serta keteladanan prestasi (*uswah*) memang patut di lakukan. Dan atas jerih payahnya itu ia berhak mendapat bonus dari perusahaan.

Insentif diberikan dengan merujuk skim *Ijarah*. *Insentif* ditentukan oleh dua kriteria, yaitu dari segi prestasi penjualan produk dan dari sisi berapa berapa banyak *downline* yang dibina sehingga ikut menyukkseskan kinerja.

Dalam hal menetapkan nilai *insentif* ini, ada tiga syarat syari'ah yang harus dipenuhi, yakni: adil, terbuka, dan berorientasi falah (keuntungan dunia dan akhirat). *Insentif* (bonus) seseorang (*Upline*) tidak boleh mengurangi hak orang lain di bawahnya (*downline*), sehingga tidak ada yang dizalimi. Sistem *insentif* juga harus transparan diinformasikan kepada seluruh anggota, bahkan dalam menentukan sistemnya dan pembagian *insentif* (bonus), para anggota perlu diikutsertakan. Dalam hal ini tetap dilakukan musyawarah, sehingga penetapan sistem bonus tidak sepihak. Selanjutnya, keuntungan dalam bisnis MLM, berorientasi pada keuntungan duniawi dan ukhrawi. Imam Al-Ghazali dalam Ihya Ulumuddin mengatakan bahwa keuntungan dalam Islam adalah keuntungan dunia dan akhirat. Keuntungan akhirat maksudnya, bahwa dengan menjalankan bisnis itu, seseorang telah dianggap menjalankan ibadah, (asalkan bisnisnya sesuai dengan syari'ah). Dengan bisnis, seseorang juga telah membantu orang lain dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. pemberian penghargaan dan cara menyampaikannya hendaknya tetap dalam koridor

tasyakur, untuk menghindarkan penerimanya dari takabur (bangga/sombong) dan kufur nikmat, apalagi melupakan Tuhan. MLM yang Islami senantiasa berpedoman pada akhlak Islam.

Sebagaimana disebut di atas bahwa penghargaan yang diberikan kepada anggota yang sukses mengembangkan jaringan, dan secara sungguh-sungguh memberikan pembinaan (*tarbiyah*), pengawasan serta keteladanan prestasi (*uswah*), harus selaras dengan ajaran agama Islam. Karena itu, *applause* ataupun *gathering party* yang diberikan atas prestasi seseorang, haruslah sesuai dengan nilai-nilai aqidah dan akhlak. Ekspresi penghargaan atas kesuksesan anggota MLM, tidak boleh melampaui batas (bertentangan dengan ajaran Islam). *Applause* yang diberikan juga tidak boleh mengesankan kultus individu, mendewakan seseorang. Karena hal itu dapat menimbulkan penerimanya menjadi takabur dan ujub. Perayaan kesuksesan seharusnya dilakukan dalam bingkai tasyakur.²⁶

D. Konsep Dasar *Multi Level Marketing* (MLM)

MLM adalah menjual atau memasarkan langsung suatu produk, baik berupa barang atau jasa konsumen, sehingga biaya distribusi dari barang yang dijual atau dipasarkan tersebut sangat minim atau bahkan sampai ke titik nol yang artinya bahwa dalam bisnis MLM ini tidak diperlukan biaya produksi.²⁷

MLM juga menghilangkan biaya promosi dari barang yang hendak dijual, karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor yang bebas

²⁶ Muhammad Hidayat, *Analisis Teoritis Normatif MLM dalam Perspektif Muamalah*, Jakarta :Gamedia Pustaka, 2002, h. 56.

²⁷ Andreas Harefa, *10 Kiat Sukses Distributor MLM, Belajar dari Amway, CNI, dan Herbalife*, Jakarta: PT Gamedia Utama, 1999, h. 12.

mengajak orang lain lagi sampai level yang tanpa batas. Inilah salah satu perbedaan MLM dengan pendistribusian secara konvensional yang bersifat *single level*.²⁸ pada pendistribusian konvensional, seorang agen mengajak beberapa orang bergabung ke dalam kelompoknya menjadi penjual atau sales atau disebut juga dengan wiraniaga. Pada sistem *single level*, para wiraniaga tersebut meskipun mengajak temannya, hanya sekedar pemberi referensi yang secara organisasi tidak di bawah koordinasinya melainkan terlepas. Mereka berada sejajar sama-sama sebagai distributor.

Dalam MLM terdapat unsur jasa. Hal ini dapat dilihat dengan adanya seorang distributor yang menjualkan barang yang bukan miliknya dan ia mendapatkan upah dari presentase harga barang. Selain itu jika ia dapat menjual barang tersebut sesuai dengan target yang telah ditetapkan, maka ia mendapatkan bonus yang ditetapkan perusahaan.

E. Multi Level Marketing Syariah

Secara realitas, kini perusahaan MLM sudah banyak tumbuh di dalam dan di luar negeri. Bahkan, di Indonesia sudah ada yang secara terang-terangan menyatakan bahwa MLM tersebut sesuai syariat, seperti Ahad Net, MQ Net, PT. K-Link, dan lain-lain. Produk dan usaha MLM yang menjalankan prinsip syariah, memperoleh sertifikat halal dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Untuk MLM yang berdasarkan Prinsip Syariah ini, hingga sejauh ini memang diperlukan akuntabilitas dari MUI.

²⁸ Ibid, h. 6.

Ada dua aspek untuk menilai apakah bisnis MLM itu sesuai dengan syariah atau tidak, yaitu:²⁹

1. Aspek produk atau jasa yang dijual, dalam hal ini objek dari MLM harus merupakan produk-produk yang halal dan jelas. Bukan produk-produk yang dilarang oleh agama. Syarat-syarat objek
2. Sistem dari MLM itu sendiri, syarat-syarat objek pada prinsipnya selain objeknya harus barang halal, produk itu juga harus bermanfaat, dapat diserahterimakan, dan mempunyai harga yang jelas. Oleh karena itu, meskipun MLM tersebut dikelola atau memiliki jaringan distribusi yang dijalankan oleh muslim, namun apabila obyeknya tidak jelas bentuk, harga atau manfaatnya, maka tidaklah sah.

Dari sudut sistem MLM itu sendiri, pada dasarnya MLM Syariah adalah bentuk usaha atau jasa yang dijalankan berdasarkan syariat Islam. Sebagai contoh dalam menjalankan usahanya, MLM Syariah harus memenuhi hal-hal sebagai berikut:³⁰

1. Sistem distribusi pendapatan haruslah dilakukan secara profesional dan seimbang. Dengan kata lain tidak terjadi eksploitasi antarsesama,
2. Apresiasi distributor haruslah apresiasi yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, misalnya tidak melakukan pemaksaan, tidak berdusta, jujur, dan tidak merugikan pihak lain, serta berakhlak mulia (*akhlakul karimah*),
3. Penetapan harga, walaupun keuntungan (komisi dan bonus) yang akan diberikan kepada para anggota berasal dari keuntungan penjualan barang,

²⁹ Dewan Syariah dalam MLM, < <http://www.e-syariah.com> >, diakses tanggal 11 April 2004.

³⁰Suhrawardi K. Lublis, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Grafika, 2000, h. 174.

bukan berarti harga barang yang dipasarkan harus tinggi. Hendaknya semakin besar jumlah anggota dan distributor, maka tingkat harga makin menurun, yang pada akhirnya kaum muslimin dapat merasakan system pemasaran tersebut.

4. Jenis produk yang ditawarkan haruslah produk yang benar-benar terjamin kehalalan dan kesuciannya, sehingga kaum muslimin merasa aman untuk menggunakan/mengonsumsi produk yang dipasarkan.

Selain itu, MLM Syariah juga memiliki sifat inovatif, sebagai ilustrasi MLM Syariah yang dilaksanakan oleh PT. K-Link International menawarkan jenis produk *supplement food* dan *healthy care* yang beraneka ragam, selain itu juga menawarkan bagi setiap mitra niaganya 11 insentif istimewa diantaranya:³¹

- | | |
|--|-----|
| 1. Keuntungan langsung | 20% |
| 2. Bonus Perkembangan | 28% |
| 3. Bonus Kepemimpinan | 30% |
| 4. Dana S.R.E.D | 3% |
| 5. Dana <i>Crown</i> | 1% |
| 6. Dana <i>Crown Ambassador</i> | 2% |
| 7. Dana <i>Senior Crown Ambassador</i> | 1% |
| 8. Dana <i>Royal Crown Ambassador</i> | 1% |
| 9. Dana mobil/Rumah | 3% |
| 10. Bonus Akhir Tahun | 3% |

³¹ *Starter Kit PT. K-Link International*, h. 6.

11. Insentif ke Luar Negeri 2%