



## MULTI LEVEL MARKETING (M.L.M) Dari Perspektif Fiqh Islami

### Zaharudin Muhammad

#### MUKADIMAH.

Multi Level Marketing (M.L.M) adalah salah satu strategi pemasaran yang digunakan secara meluas pada masa ini. Walau pun konsep MLM adalah sama iaitu berkonsepkan jualan langsung, tetapi sistem dan perjalanan antara sebahagian MLM dengan sebahagian yang lain adalah berbeza.

Justeru itu, hukum halal dan haram MLM tidak boleh diukur kepada nama dan konsepnya, tetapi ia mestilah dilihat kepada perjalanan di dalam MLM itu sendiri. Ini kerana, hukum sesuatu perkara berkait rapat dengan hakikatnya.

Untuk mengukur MLM dari perspektif Islam, kita perlu melihat kepada beberapa sudut seperti hukum asal MLM, apakah faktor-faktor yang mengharamkannya, bagaimanakah cara untuk keluar daripada unsur-unsur haram di dalam MLM.

#### MLM DARI SUDUT YANG POSITIF.

Jika dilihat dari sudut positif, MLM berperanan sebagai 'pemecah' kepada pemonopolian pasaran bagi sesetengah produk. Tanpa disedari, barangan orang Islam tempatan hampir tidak kedapatan di super market atau hyper market di negara kita hatta market-market kecil atau kedai-kedai runcit. Sedangkan sebahagian produk yang dikeluarkan oleh orang-orang Islam tempatan mempunyai mutu yang baik dan terjamin dari sudut halalnya.

Apabila orang-orang Islam yang mampu mengeluarkan produk tersendiri, tetapi apabila berhadapan dengan pasaran yang sebahagiannya boleh disifatkan sebagai 'dibentengi' menyebabkan kemampuan orang-orang Islam mengeluarkan produk akhirnya terhenti akibat tidak dapat bersaing dengan pengeluar-pengeluar lain dari sudut pemasaran.

Hakikat yang perlu disedari ialah orang-orang Islam yang mempunyai keupayaan untuk menghasilkan produk mempunyai modal yang kecil berbanding syarikat gergasi antarabangsa



serta mereka tidak mampu menanggung kos marketing yang tinggi berbanding syarikat gergasi yang lain. Akhirnya mereka berhadapan dengan kelembapan pasaran seterusnya keupayaan dan potensi orang-orang Islam yang sepatutnya boleh dibangun dan dipertingkatkan mati dan terkubur begitu sahaja.

Lebih parah lagi apabila kerajaan membuat perjanjian FTA dan serangan globalisasi yang menyebabkan persaingan tidak adil antara pemodal besar dan peniaga-peniaga kecil justeru kapitalis adalah asas kepada sistem perekonomian negara.

Dari sini kita dapati, MLM dari sudut positifnya boleh menjadi strategi pemasaran yang boleh memecahkan pasaran yang dibentengi oleh tembok-tembok tertentu. Ia berguna bagi memperkenalkan produk-produk terutamanya produk-produk halal yang dikeluarkan oleh orang-orang Islam tempatan khususnya dan antarabangsa amnya.

Justeru itu, MLM perlu dilihat dari sudut positif dan kita sepatutnya sama-sama berusaha untuk memperbaikinya supaya bertepatan dengan syariat sehingga sistem MLM dapat menjadi penyumbang kepada pemasaran barangan orang-orang Islam.

#### **HUKUM ASAL MLM.**

Hukum asal bagi setiap muamalat adalah harus selama mana tidak terdapat dalil dan faktor-faktor yang mengharamkannya. Dalil kepada harusnya muamalat ini berdasarkan kepada firman Allah S.W.T. :

هُوَ الَّذِي خَلَقَ لَكُمْ مَا فِي الْأَرْضِ جَمِيعًا

Maksudnya : *Dia lah (Allah) yang menjadikan untuk kamu segala yang ada di bumi. -(Al-Baqarah : 29).*

Dari sini lahirnya kaedah yang berbunyi:

الْأَصْلُ فِي الْأَشْيَاءِ الْإِبْرَاحُ

Maksudnya: *Hukum asal bagi segala sesuatu adalah harus.*



Berdasarkan kepada kaedah ini, hukum asal sistem dan konsep MLM adalah harus selama mana tidak terdapat faktor-faktor yang mengharamkannya. Justeru itu, untuk menghukumkan sesuatu muamalat sebagai haram mestilah bersandarkan kepada dalil. Selama mana tidak terdapat dalil dan faktor haram, maka selama itu muamalat tersebut kekal harus.

Dengan kata lain, keharusan sesuatu muamalat seperti MLM tidak memerlukan kepada dalil, sebaliknya pengharaman sesuatu muamalat memerlukan kepastian dan sandaran kepada dalil yang kuat, seperti haramnya sesuatu muamalat kerana kepastian terdapat riba di dalamnya di mana riba adalah haram secara putus dan ijmak di kalangan ulama.

Berdasarkan kaedah syariat, pengharaman sesuatu yang asalnya harus tidak boleh bersandarkan kepada hukum khilafiah, kecuali ketika penggubalan undang-undang. Contohnya, jika ulama khilaf berkenaan dengan *Ghabnun* dan 'had maksimum keuntungan', maka kita tidak boleh mengharamkan MLM disebabkan harganya yang tinggi berbanding barangan lain.

Oleh itu, untuk mengukur sesuatu muamalat halal atau haram memerlukan kepada:

1. Memastikan benar-benar terdapat unsur haram di dalamnya seperti pemastian bonus yang diagihkan berasaskan kepada perjudian yang akhirnya menyebabkan muamalat tersebut haram.
2. Unsur tersebut hendaklah haram secara putus dari sudut syariat. Seperti unsur riba, unsur perjudian, unsur kezaliman dan sebagainya. Sebaliknya, tidak boleh kita menghukumkan haram sesuatu muamalat jika ia bersandarkan kepada unsur yang khilafiah dari sudut halal dan haram seperti muamalat yang berasaskan kepada bai' 'inah, *ghabnun* yang tidak *fahish* dan seumpamanya.

Perlu difahami bahawa asas kepada muamalat ialah mudah dan toleransi ( اليسر و السماحة ).

Berbeza dengan asas kepada ibadat yang bersandarkan kepada ikutan dan *ta'abbudi* (تعبيدي).

Justeru itu, *talfik* mazhab atau penggabungan mazhab di dalam muamalat adalah dibenarkan berbeza dengan *talfik* di dalam ibadat di mana hukum *talfik*nya lebih ketat berbanding *talfik* di dalam muamalat.

#### **FAKTOR-FAKTOR HARAM.**



Sebagaimana diterangkan di atas, selama mana sesuatu bentuk muamalat tidak dimasuki oleh unsur-unsur dan faktor-faktor haram, maka hukumnya adalah harus sebagaimana asal. Justeru itu, setakat ini faktor-faktor haram yang dapat dikesan di sebalik MLM ialah seperti berikut:

### **1. Perjudian.**

Perjudian yang terdapat di dalam sesetengah MLM dinamakan judi '21 up'. Judi '21 up' bermaksud, setiap yang terlibat di dalam perjudian tersebut mempertaruhkan sejumlah wang tertentu seperti setiap penjudi mempertaruhkan RM10. Selepas pengagihan daun terup dan kiraan mata dikumpulkan, maka penjudi pertama yang dapat mengumpulkan sebanyak 21 mata akan mengambil kesemua wang yang dipertaruhkan.

Konsep inilah yang diamalkan di dalam sebahagian MLM bagi memberi bonus yang tinggi kepada orang yang mencapai point tertinggi atau jualan tertinggi di dalam sesuatu level.

Contohnya, andai kata di dalam level ketiga terdapat 3 orang menjual ubat gigi yang harga jualan ialah RM5. Daripada RM5 tersebut, syarikat mengambil sebanyak RM3 sebagai kos dan untung, manakala penjual MLM mendapat RM1 daripada setiap unit yang berjaya dijual. Baki RM1 dipegang oleh syarikat untuk diberikan kepada orang pertama di dalam level tersebut yang mencapai tahap jualan sebanyak 5 unit.

Jika penjual pertama berjaya menjual sebanyak 3 unit, penjual kedua sebanyak 2 unit dan penjual ke empat sebanyak 5 unit, maka penjual ketiga akan memperolehi bonus sebanyak RM10 kerana dia adalah orang pertama di dalam level tersebut mencapai jualan 5 unit. Hakikatnya, RM5 daripada RM10 bonus tersebut adalah hak penjual pertama (RM3) dan hak penjual kedua (RM2) yang dipegang oleh syarikat yang akhirnya diserahkan kepada penjual ketiga kerana berjaya mencapai jualan target.

Bonus dalam bentuk ini secara pastinya adalah perjudian yang diharamkan oleh Islam kerana si penjual pertama dan si penjual kedua dinafikan haknya kerana kalah justeru tidak mencapai jualan target. Sedangkan konsep keuntungan di dalam muamalat Islam yang berpandukan surah Al-Baqarah ayat 286 ialah, 'setiap yang berusaha berhak mendapat hasil yang diusahakan'.



Walau bagaimanapun, perjudian yang mencemari MLM ini dapat dibersihkan dengan pelbagai cara seperti pembahagian bonus yang bersumberkan keuntungan syarikat yang diagihkan kepada setiap penjual MLM berpandukan unit yang berjaya dijual. Walaupun bonus yang berkonsepkan pembahagian yang berpandukan jumlah jualan tidak dapat dijadikan bahan kempen kerana jumlah bonus penjual tertinggi lebih rendah berbanding bonus yang berkonsepkan perjudian, tetapi ia bersifat adil untuk semua pihak.

Sememangnya sebahagian pembuat sistem MLM lebih tertarik dengan bonus yang berkonsepkan perjudian kerana ia boleh dijadikan bahan kempen untuk menarik orang ramai menyertainya justeru nilainya yang sangat tinggi, tetapi ianya diharamkan kerana nilai yang tinggi tadi diperolehi dengan menzalimi pihak yang lain.

## 2. Riba.

Apabila terdapat '*fixed return*' atau janji kemasukan tetap di dalam sesuatu sistem MLM, maka ia adalah riba yang diharamkan. Sebagai contoh, setiap ahli yang menyertai rangkaian MLM mestilah membayar yuran sebanyak RM50. Setelah ia menjadi ahli dengan pembayaran yuran tadi, maka ia berhak mendapat RM5 setiap bulan sebagaimana yang dijanjikan oleh syarikat di samping keuntungan jualan atau keuntungan melalui poin penggunaan produk MLM tersebut.

'*Fixed return*' tersebut jelasnya adalah riba yang mencemarkan keharusan sistem MLM. Jelasnya, '*fixed return*' ini juga diadakan guna untuk menarik orang ramai menyertai rangkaian MLM tersebut.

Walau bagaimanapun, sistem MLM yang dicemari oleh riba ini boleh dibersihkan melalui pelbagai cara. Contohnya agihan keuntungan berdasarkan mata penggunaan melalui konsep *mudharabah*, dimana setiap ahli yang membeli adalah *mudhorib* (pencarum) yang berhak mendapat peratusan keuntungan syarikat MLM dalam tempoh setahun sebagai contoh. Cara ini adalah bersih daripada riba dan boleh menarik orang ramai untuk menjadi ahli kepada sistem MLM ini.



### 3. Tadlis, taghrir dan Syamta'.

Tadlis bermaksud memalsukan, taghrir bermaksud memperdayakan dan syamta' pula bermaksud 'make up' hamba yang hodoh sehingga kelihatan cantik dengan tujuan memperdayakan pembeli. Syamta' ini secara hakikatnya agak berbeza dengan penipuan, kerana penipuan beerti memberitahu perkara yang tidak sebenar, manakala syamta' kadangkala tidak melibatkan pemberitahuan yang tidak sebenar.

Contohnya, syarikat yang berkempen untuk menarik keahlian dengan mengeluarkan buletin yang mempamerkan ahli yang dihadaiahkan bonus berbentuk kereta BMW 3 series oleh syarikat. Ahli dan orang ramai yang melihat buletin tersebut secara umumnya memahami bahawa syarikat menghadaiahkan kereta tersebut kepada ahli berkenaan tanpa bayaran-bayaran tambahan. Sedangkan syarikat hanya membayar muka pendahuluan (down payment) sebanyak RM1000 untuk diserahkan kepada ahli yang diiklankan sebagai paling cemerlang. Apabila ahli tersebut menerimanya, ia terpaksa menanggung ansuran bulanan yang tinggi yang akhirnya menyebabkan ahli tadi hanya mampu memakai kereta tersebut dalam tempoh dua hingga tiga bulan sahaja.

Dalam contoh ini, syarikat telah berjaya mengiklankan bahawa si ahli tersebut telah berjaya mendapatkan BMW 3 series tanpa menjelaskan keadaan sebenar tentang syarikat yang hanya membayar *down payment* sebanyak RM1000. Apabila diiklankan dengan sebutan 'dihadaiahkan' atau 'menerima hadiah' atau 'berjaya memperolehi' atau seumpamanya, umum memahami bahawa si ahli tersebut memperolehi secara seratus peratus kereta tersebut tanpa apa-apa ansuran bulanan. Menyembunyikan hakikat pembayaran RM1000 sebagai *down payment* secara pastinya bersalahan dengan pemahaman umum. Ini menyebabkan pengiklanan tadi boleh dikategorikan sebagai '*taghrir*' (memperdayakan) dalam bentuk '*Syamta*' yang diharamkan.

Syamta' yang menjadi unsur keharaman MLM ini boleh dibersihkan melalui pelbagai alternatif. Syarikat boleh menganjurkan majlis penyampaian bonus yang halal kepada ahli-ahli yang mencapai jualan tertinggi dan di iklankan di dalam buletin. Sekalipun iklan dalam bentuk ini tidak se'menarik' iklan ahli yang mendapat BMW 3 series di dalam contoh yang



lepas, tetapi ia berupaya menarik ahli baru dalam bentuk tidak memperdayakan dan tidak menghiasi sesuatu hakikat yang tidak benar.

#### 4. Mengambil hak orang lain dengan cara yang salah.

Terdapat sebahagian MLM yang sistemnya berkonsepkan kutu yang haram seperti penggunaan konsep "Auto Placement". Di dalam konsep ini "Auto Placement" ini, ahli pertama perlu mencari 2 orang ahli dibawahnya dan setiap ahli dikenakan yuran sebanyak RM2. Yuran RM2 tadi terkumpul dan akan dinikmati oleh ahli yang awal sehinggalah yang pertama terkeluar dengan masuknya ahli yang baru.

Konsep ini pada asalnya bukan sistem MLM bahkan ia adalah konsep kutu yang haram. Tetapi sesetengah sistem MLM menggunakan kaedah kutu yang haram ini bagi penetapan yuran keahlian dan jumlah yuran ahli yang terkumpul dijadikan sebagai bonus bagi level yang paling tinggi.

Di sini, syarikat MLM yang menggunakan konsep ini tidak mementingkan barang, tetapi ia mementingkan keahlian kerana bonus yang diperolehi oleh upline adalah yuran ahli yang terkumpul. Ini adalah punca bagi sesetengah barangan yang tidak jelas di dalam sebahagian MLM.

Jika ada yang bertanya, apa salahnya jika pembayaran yuran berasaskan redha sebagaimana di dalam hukum *hibah* dan *tabarru'*? Jawapannya, redha yang menjadi syarat halal tersebut mesti didahului atau disertai oleh perniagaan yang halal sebagaimana ayat ke 29 daripada An-Nisaa'. Jika tiada perniagaan, iaitu wang yang dikeluarkan hanyalah berbentuk yuran terkumpul yang dipusingkan di kalangan ahli tanpa ada apa-apa pertukaran, maka redha tidak boleh menjadi sebab untuk menghalalkannya.

Tambahan pula, *hibah* dan *tabarru'* yang halal dan harus tidak boleh disertai dengan tujuan-tujuan seperti *hibah* untuk mendapatkan untung, *hibah* bertujuan untuk mendapatkan faedah dan sebagainya. Jika *hibah* dengan niat ini, ada pendapat yang menyatakan batal dan ada pendapat yang menyatakan ia berubah menjadi transaksi jual beli atau seumpamanya dan bukan lagi *hibah* yang sebenar. Jika berpandukan kepada pendapat yang menyatakan batal, maka penyertaan dalam MLM yang bersifat seperti ini



adalah batal. Dan jika berpandukan pendapat hibah dengan niat mendapatkan keuntungan ini berubah menjadi hukum jual beli, maka tuntasnya jika ketiadaan barang yang menjadi pertukaran maka hukumnya adalah haram kerana si pemakannya memakan hak orang lain tanpa sebab yang harus sebagaimana konsep kutu yang haram di atas.

Perlu difahami, bukan semua hibah hukumnya harus bahkan kadangkala hibah menjadi haram seperti hibah yang menjadi syarat pinjaman yang dikategorikan riba yang diharamkan.

## 5. Penindasan.

Bagi sesetengah sistem MLM, ia mensyaratkan jumlah jualan tertentu bagi mendapatkan keuntungan. Sebagaimana yang telah diterangkan, ahli-ahli yang tidak mencapai jualan target akan dicabut bahagian keuntungannya dan pihak syarikat akan memberikan kepada orang yang mencapai jualan target. Seorang ahli yang berjaya menjual sebanyak 5 produk yang sepatutnya mendapat keuntungan asal bagi setiap satunya berjumlah RM2, tetapi ahli tersebut hanya diberikan RM1 kerana tidak berjaya mencapai jualan target dan baki RM1 diambil oleh syarikat untuk diserahkan kepada ahli satu level yang berjaya mencapai jualan target. Ini bermakna, ahli yang berjaya menjual 5 produk diberikan sebanyak RM5 dan RM5 lagi diserahkan kepada ahli yang berjaya mencapai jualan target seperti berjaya menjual sebanyak 10 produk. Justeru itu, ahli yang berjaya menjual sebanyak 10 produk mendapat RM25 (RM20 untung jualan dan ditambah bonus RM5 yang diambil daripada ahli yang tidak dapat mencapai jualan target).

Di samping mengandungi unsur perjudian sebagaimana yang diterangkan sebelum ini, ia juga mengandungi penindasan yang menjadi punca haram. Sedangkan konsep muamalat Islam ialah, setiap seseorang berhak mendapat apa yang ia usahakan. Berdasarkan konsep Islam ini, si ahli yang berjaya menjual sebanyak 5 produk sepatutnya mendapat RM10 sebagaimana ahli yang berjaya menjual sebanyak 10 produk mendapat RM20.





### **APAKAH ALTERNATIFNYA?**

Sebenarnya, Islam hanya menyenaraikan unsur-unsur haram sahaja dan selainnya adalah halal. Sesetengah ulama hanya menyimpulkan sebab-sebab haram hanya tiga perkara sahaja, iaitu riba, gharar dan zalim. Jika sesuatu muamalat bersih daripada ketiga-tiga unsur ini, maka hukumnya adalah halal.

Justeru itu, alternatif kepada unsur-unsur haram ini terlalu banyak jika dibincangkan secara serius dan bersama.

Sebagai contoh, jika 'upline' haram mendapatkan bahagian yuran 'downline' kerana ia termasuk di dalam kategori 'memakan harta orang lain secara batil' sebagaimana bentuk yang diterangkan di atas, maka pihak syarikat boleh menyediakan jumlah tertentu sebagai kos marketing untuk diberikan kepada 'upline' yang berjaya mencari 'downline' atau ahli pengguna baru dengan perincian-perincian tertentu.

Berdasarkan konsep Islam, upline boleh mendapatkan bahagian upahnya mencari pengguna baru kerana itu adalah hasil usaha dan titik peluhnya, tetapi disyaratkan perolehannya tadi bukan dengan cara memakan hasil orang lain.

Justeru itu, apabila disebut 'upline' haram mendapatkan bahagian yuran downline maka kita memahami bahawa 'upline' tidak berhak mendapat apa-apa. Ini menatijahkan 'upline' yang bertindak sebagai pekerja *marketing* tidak akan melakukan kerja promosi dan akhirnya syarikat tidak berkembang dan barangan produknya akan mati begitu sahaja.

Ini adalah negatif kerana jika sistem MLM bersifat strategi memasarkan produk Islam yang tidak dapat menembusi pasaran awam ia juga bertindak sebagai pemecah kepada tembok yang menghalang produk Islam di pasaran, maka unsur-unsur pengharaman yang tidak dicari jalan alternatifnya akan mematikan produk dan pembangunan produk Islam itu sendiri.

Justeru itu, pakar-pakar ekonomi yang mencipta sistem MLM jangan berputus asa apabila sistemnya disifatkan sebagai haram atau mengandungi unsur-unsur haram. Tetapi mereka mestilah meningkatkan usaha dan meninggikan semangat melalui perbincangan dengan ulama-



ulama yang berkebolehan di lapangan ekonomi dan muamalat Islam bagi mencari jalan penyelesaian kepada perkara-perkara buntu serta alternatif kepada unsur-unsur haram.

### **HUKUM BARANGAN MLM YANG MAHAL BERBANDING PRODUK LAIN.**

Untuk mencari jawapan kepada persoalan ini, kita perlu memahami dua istilah penting: iaitu *ghabnun* dan *ribhun* (untung). *Ghabnun* bermaksud: harga sesuatu barangan itu lebih tinggi atau lebih rendah daripada harga kebiasaan. Jika tinggi atau rendah sesuatu harga itu hanya sedikit, ia dinamakan *Ghabnun Yasiir*, Jika tinggi atau rendah sesuatu harga itu berlaku secara melampau, maka ia dinamakan *Ghabnun Faahish* yang banyak dibincangkan oleh ulama fekah.

Adapun *Ribhun*, ia bermaksud kadar keuntungan akibat perbezaan harga beli dan jual dari sudut perniagaan. Ia perlu mengira modal, kos tenaga dan seumpamanya. Lebih daripada kos berbanding harga jualan atau pasaran (margin keuntungan) dinamakan sebagai *Ribhun* atau untung.

Menurut syariat, *ribhun* tidak ditetapkan kadarnya sama ada 50% atau 100% atau seumpamanya. Nisbah keuntungan sememangnya berbeza antara barangan yang cepat rosak dengan barangan yang lambat rosak, barangan yang menjadi keperluan dan barangan bukan keperluan, barangan yang kuantiti pengeluarannya sedikit dengan barangan kuantiti pengeluarannya banyak. Bahkan terdapat hadis yang menunjukkan keharusan mengambil untung sebanyak 100% sebagaimana hadis yang disebut di dalam Sahih Bukhari (kitab Manaqib no. 3642). Bahkan terdapat riwayat Bukhari yang menyebut bahawa Abdullah bin Zubair mengambil untung tujuh kali ganda daripada harga tanah yang dibeli oleh ayahnya manakala sahabat yang lain tidak mengingkarinya (*ijmak sukuti*). Sekalipun di sana terdapat barangan yang boleh ditetapkan harganya oleh kerajaan seperti barangan keperluan dan sebagainya, tetapi secara asasnya, tiada had keuntungan tertentu yang ditetapkan oleh nas sama ada nas al-Quran atau sunnah Rasulullah S.A.W.



Justeru itu kita dapat fahami bahawa, bukan semua *ribhun* yang tinggi adalah *ghabnun* dan bukan semua *ghabnun* adalah *ribhun*. Contohnya, seseorang pergi ke pasar untuk menjual parang dan ia tidak mengetahui harga kebiasaan, lalu si pembeli memberitahunya harga parang tersebut kebiasaannya ialah RM5 sedangkan harga kebiasaannya ialah RM15. maka ini termasuk di dalam kategori *Ghabnun Faahish*. Sama juga halnya dengan pembeli parang yang masuk ke pasar tanpa maklumat tentang harga sebenar parang, kemudian si penjual mengatakan harganya ialah RM15 sedangkan harga kebiasaannya ialah RM5 sahaja. Ini juga termasuk di dalam *Ghabnun Faahish*. Dan jika seseorang dapat membeli parang dengan harga 50 sen dan menjualnya dengan harga RM5, maka ia tidak termasuk di dalam kategori *Ghabnun Faahish* sekalipun dia mengambil untung sebanyak 10 kali ganda kerana sememangnya harga parang dipasaran ialah RM5.

Begitu juga dengan barangan MLM, boleh jadi ia lebih tinggi berbanding barangan lain di sebabkan kos pengeluaran, kos pasaran, kuantiti pengeluaran yang sedikit dan sebagainya. Ia bermaksud, jika ubat gigi Colgate dijual dengan harga sekitar RM2, maka tidak semestinya harga ubat gigi MLM mesti dijual dengan harga demikian, kerana kos pengeluaran dan pemasarannya berbeza.

Kos pengeluaran ubat gigi Colgate lebih murah kerana pasarannya diperingkat antarabangsa, di mana kuantiti pengeluarannya juga jauh lebih banyak yang menyebabkan kos atau modal pengeluarannya adalah rendah. Sedangkan ubat gigi MLM yang sebahagiannya mungkin dikeluarkan oleh syarikat Islam tempatan yang pasarannya terhad, ruang pemasarannya sempit dan hanya bergantung kepada kegunaan ahli melalui pasaran MLM, maka sudah tentu kuantiti pengeluarannya jauh lebih rendah daripada ubat gigi Colgate dan ini menyebabkan kos pengeluarannya jauh lebih tinggi daripada kos pengeluaran Colgate. Justeru itu, jika ubat gigi Colgate dijual dengan harga RM2 dan ubat gigi MLM dijual dengan harga RM4, ia tidak termasuk di dalam kategori *Ghabnun Faahish* kerana perbezaan harga disebabkan perbezaan kos dan perbezaan penggunaan dan kuantiti pengeluaran. Jika ubat gigi Colgate dijual dengan harga RM2 di tempat dan masa yang sama ada yang menjual dengan harga RM4, maka barulah ia dianggap sebagai *Ghabnun Faahisah*.

Jika ubat gigi keluaran orang Islam yang dipasarkan melalui sistem MLM mesti berada di dalam lingkungan harga ubat gigi Colgate, ia mematikan produk itu sendiri kerana kos



pengeluarannya jauh lebih tinggi berbanding ubat gigi Colgate, justeru pasaran ubat gigi Colgate diperingkat antarabangsa, kuantiti pengeluarannya besar dan kadangkala dipasarkan terus dari kilang kepada pemborong yang bersifat peruncit melalui hyper-market yang besar seperti Tesco dan sebagainya. Manakala ubat gigi keluaran orang Islam tidak berjaya memasuki Hyper Market seperti Tesco, Giant dan sebagainya serta kuantitinya yang sedikit menyebabkan kos pengeluarannya tinggi. Berkemungkinan kos pengeluaran ubat gigi orang Islam yang dipasarkan melalui sistem MLM lebih tinggi daripada harga jualan ubat gigi keluaran antarabangsa.

#### **SIKAP, PERANAN DAN TINDAKAN KITA.**

- **Tidak boleh cepat menghukum** : apabila diperhatikan kepada unsur-unsur haram yang disenaraikan di atas, kita dapati sebahagiannya hanya diketahui oleh pihak yang menggubal sistem MLM itu sendiri. Contohnya hakikat kepada sumber bonus yang diagihkan hanya diketahui oleh pembuat sistem MLM sahaja sekalipun di sana terdapat beberapa petunjuk yang menjadi ukuran kepada sumbernya. Justeru itu, sikap kita sebagai pemerhati tidak boleh terlalu cepat menghukum halal atau haram sesuatu MLM melainkan melalui penyelidikan atau terdapat sebab yang jelas keharamannya. Ini dari sudut kita sebagai pemerhati yang tidak terlibat dengan sistem MLM.
- **Tidak terlibat di dalam perkara yang tidak jelas**: Jika kita sebagai seorang yang ingin menyertai, sepatutnya kita mengetahui dengan jelas apakah sumber bonus yang bakal kita perolehi, apakah punca kepada pengembangan modal yang dilaburkan dan sebagainya. Jika ia tidak jelas dan masih keliru dengan sistem atau rangkaian MLM yang akan disertainya, maka ia tidak sepatutnya melibatkan diri di dalamnya.
- **Tidak terpedaya dengan kempen "cepat kaya"**: kadangkala faktor yang menjebakkan seseorang ke dalam rangkaian MLM yang haram disebabkan keghairahan keuntungan yang ditawarkan. Sepatutnya kita sebagai seorang Islam perlu memikir dengan rasional dan logik kerana ulama-ulama Islam telah membuat kesimpulan bahawa punca kepada keuntungan disimpulkan termasuk di dalam 3 perkara, modal, kerja dan *dhoman*. Jika sesuatu keuntungan yang dijanjikan bukan selain daripada tiga perkara tadi, sama ada ia menyebabkan kita akan tertipu atau akan mengalami kerugian atau memang benar-benar



mendapat untung sebagaimana yang dijanjikan tetapi keuntungan tadi dibina di atas kezaliman dan penindasan terhadap orang lain.

- **Bantu membantu di dalam kebaikan:** sepatutnya kita orang-orang Islam bantu membantu antara satu sama lain. Kita perlu membantu ekonomi orang-orang Islam dengan membeli barangan keluaran mereka sekalipun harganya lebih mahal daripada harga produk-produk lain dan mutunya mungkin lebih rendah. Ini kerana, modal yang dimiliki orang majoriti orang Islam adalah lebih rendah berbanding orang bukan Islam, menyebabkan kos pengeluaran dan pemasaran lebih tinggi berbanding mereka-mereka yang mempunyai modal yang besar seterusnya menyebabkan harganya tidak mampu diturunkan lebih rendah daripada produk antarabangsa yang kuantiti pengeluarannya lebih banyak dan pasarannya lebih meluas. Jika orang-orang Islam tidak membantu dan hanya memilih barangan lebih murah dan bermutu tanpa melihat kepada 'konsep membantu orang Islam', maka ia akan melenyapkan produktiviti orang Islam dan tanpa disedari menyuburkan produktiviti orang-orang bukan Islam. Jika orang Islam bersabar dengan menjadi pengguna tetap kepada produk-produk keluaran orang Islam sekalipun harganya lebih tinggi dan mutunya lebih rendah berbanding produk antarabangsa yang bukan Islam, maka ia dapat meningkatkan mutu keluaran orang Islam pada masa hadapan dan membantu menurunkan harga barangan tersebut apabila keupayaan meningkatkan kuantiti pengeluaran produk orang Islam bertambah dengan sokongan kita melalui pembelian dan menjadi pengguna tetap.

## **PENUTUP.**

MLM yang hukum asalnya adalah harus keculi apabila ia dimasuki oleh unsur-unsur atau faktor-faktor haram. Dari sudut yang positif, sistem MLM boleh bertindak sebagai pemecah kepada tembok monopoli pasaran seterusnya dapat membantu orang Islam mengembangkan produk mereka. Justeru itu, pembinaan ini mestilah digabungkan antara kepakaran yang ada di dalam diri ahli-ahli ekonomi dan perniagaan dengan ulama-ulama yang berkebolehan di dalam bidang ekonomi dan muamalat Islam.

Dari sudut yang lain, pembaikan sistem MLM supaya bertepatan dengan syariat sebagai strategi pemasaran produk orang-orang Islam amat penting dalam keadaan dan suasana



negara yang semakin membuka pintu Globalisasi ekonomi, terutamanya ketika negara menandatangani perjanjian FTA yang memalapkan pengeluaran produk tempatan dan seterusnya mendorong rakyat negara kita menjadi rakyat pengguna berbanding rakyat pengeluar.

Pengembelian tenaga antara ulama dan ahli perniagaan adalah amat penting bagi memastikan kemajuan ekonomi umat Islam.