

## **GARIS PANDUAN PERNIAGAAN JUALAN LANGSUNG MENURUT PERSPEKTIF ISLAM**

**Muzakarah Jawatankuasa Fatwa MKI Kali Ke-95  
16-18 Jun 2011**

### **TUJUAN**

Garis Panduan Perniagaan Jualan Langsung Menurut Syariah disediakan bagi tujuan memberi panduan kepada syarikat jualan langsung, peserta termasuklah pengedar, wakil jualan atau ejen, pembeli, pihak yang terlibat secara langsung atau tidak langsung dalam perniagaan ini serta orang awam bagi memastikan perniagaan jualan langsung adalah selaras dengan prinsip-prinsip syariah.

### **LATAR BELAKANG**

1. Garis Panduan Perniagaan Jualan Langsung Menurut Perspektif Islam disediakan bagi tujuan memberi panduan kepada syarikat jualan langsung, peserta termasuklah pengedar, wakil jualan atau ejen, pembeli, pihak yang terlibat secara langsung atau tidak langsung dalam perniagaan ini serta orang awam bagi memastikan perniagaan jualan langsung adalah selaras dengan prinsip-prinsip syariah.
2. Perniagaan jualan langsung adalah salah satu bentuk perniagaan yang telah menyumbang kepada pendapatan ekonomi negara. Perniagaan dalam kategori ini menjadi suatu platform yang memberi ruang dan peluang kepada orang ramai untuk menambah pendapatan isi rumah bagi menjana sumber mata pencarian secara tetap atau sampingan ke arah meningkatkan taraf hidup.
3. Walau bagaimanapun, perniagaan jualan langsung berdepan dengan pelbagai polemik khususnya berhubung dengan statusnya daripada sudut hukum syarak.
4. Muzakarah Jawatankuasa Fatwa Majlis Kebangsaan Bagi Hal Ehwat Ugama Islam Malaysia Kali Ke-72 yang bersidang pada 25-26 Februari 2006 telah memutuskan bahawa:

**“Konsep, struktur dan undang-undang perniagaan multi-level marketing (MLM) yang diluluskan oleh Kerajaan adalah harus dan tidak bercanggah dengan konsep perniagaan Islam”<sup>1</sup>.**

5. Garis Panduan Perniagaan Jualan Langsung Menurut Perspektif Islam diwujudkan selaras dengan keputusan Mesyuarat Panel Kajian Syariah, Jakim dan Muzakarah Jawatankuasa Fatwa Majlis Kebangsaan Bagi Hal Ehwal Ugama Islam Malaysia.

## **OBJEKTIF**

Garis Panduan ini diwujudkan bagi mencapai objektif seperti yang berikut:

1. memperinci keputusan Muzakarah Jawatankuasa Fatwa Majlis Kebangsaan Bagi Hal Ehwal Ugama Islam Malaysia dengan menggariskan kriteria-kriteria yang diharuskan dan dilarang dalam perniagaan jualan langsung, dan
2. berperanan sebagai rujukan dan panduan berhubung dengan perniagaan jualan langsung yang selaras dengan syariat Islam bagi menjamin keadilan dan ketelusan kepada semua pihak yang terlibat dalam perniagaan ini.

## **TAKRIF**

Bagi maksud garis panduan ini:

1. **“Akad”** bermaksud perjanjian antara syarikat dan peserta yang telah difahami dan dipersetujui oleh kedua-dua belah pihak menurut hukum syarak.
2. **“Barang”** bermaksud tiap-tiap jenis harta alih selain daripada hak dalam tindakan, suratcara boleh niaga, syer dan wang.

<sup>1</sup> Sementara itu, fatwa Darul Ifta' al-Mistiyyah bertarikh 26 Mac 2007 telah turut mengharuskan perniagaan multi-level marketing (MLM) selagi mana tida undang-undang yang melarangnya. <http://www.darulifta.org/ViewFatwa.aspx?ID=523&Home=1&LangID=1> diakses pada 19 Mei 2011.

3. “**Bonus**” bermaksud bayaran tambahan sebagai saguhati selain upah atau gaji.
4. “**Elektronik**” bermaksud teknologi yang menggunakan elektrik, optik, magnetik, elektromagnetik, biometrik, fotonik atau teknologi lain yang seumpamanya.
5. “**Harta tidak ketara**” bermaksud apa-apa barang atau perkhidmatan yang tidak mempunyai nilai atau manfaat yang jelas kepada peserta dan pengguna.
6. “**Insentif**” bermaksud sesuatu yang diberikan atau ditawarkan sebagai dorongan atau galakan.
7. “**Jualan langsung**” bermaksud jualan pintu ke pintu, pesanan pos atau jualan melalui transaksi elektronik.
8. “**Jualan pintu ke pintu**” bermaksud jualan barang atau perkhidmatan yang dijalankan dengan cara seperti yang berikut:  
Seseorang atau mana-mana orang yang diberi kuasa olehnya untuk:
  - i. pergi dari satu tempat ke satu tempat selain dari satu tempat perniagaan yang tetap, atau
  - ii. membuat panggilan telefon mencari orang yang bersedia untuk membuat kontrak sebagai pembeli bagi penjualan barang atau perkhidmatan.
- Orang yang mula-mula disebut itu atau mana-mana orang lain selepas itu atau kemudiannya membuat perundingan dengan bakal pembeli dengan mewujudkan kontrak itu.
9. “**Jualan pesanan pos**” bermaksud jualan barang atau perkhidmatan yang dijalankan oleh seseorang, sama ada sendiri atau melalui mana-mana orang yang diberi kuasa olehnya, dengan menerima tawaran bagi kontrak jualan melalui pos.
10. “**Jualan melalui transaksi elektronik**” bermaksud jualan barang-barang atau perkhidmatan secara elektronik dengan menggunakan

rangkaian pemasaran bagi maksud untuk mendapatkan komisen, bonus atau apa-apa faedah ekonomi yang lain.

11. “**Komisen**” bermaksud upah yang dibayar kepada wakil atau ejen kerana menjual barang atau perkhidmatan.
12. “**Perkhidmatan**” bermaksud apa-apa jenis hak atau faedah kecuali barang dan pelaksanaan kerja di bawah suatu kontrak perkhidmatan.
13. “**Peserta**” bermaksud orang yang mengambil bahagian dalam skim jualan langsung dan termasuklah pengedar, wakil jualan atau ejen dan pembeli.
14. “**Produk**” bermaksud barang atau perkhidmatan.
15. “**Skim piramid**” bermaksud apa-apa skim, perkiraan, pelan, pengendalian atau proses berantai yang bonus atau faedah diperolehi semata-mata atau terutamanya daripada perekrutan atau pengambilan peserta ke dalam skim, pelan, pengendalian atau proses berantai piramid berbanding dengan jualan barang, perkhidmatan atau harta tidak ketara oleh peserta.

## PELAN PEMASARAN PERNIAGAAN JUALAN LANGSUNG

Terdapat tiga jenis pelan pemasaran perniagaan jualan langsung seperti yang berikut:

1. Pelan pemasaran berbilang tingkat (*multi-level marketing plan/MLM*)
  - i. Syarikat akan mengambil atau melantik individu sebagai peserta untuk menjual barang atau perkhidmatan syarikat.
  - ii. Peserta yang berkenaan akan melantik individu lain bagi membentuk rangkaian di bawahnya (*downline*) untuk menjual barang atau perkhidmatan syarikat. Proses pengambilan peserta baru boleh diteruskan sehingga satu peringkat yang munasabah.
  - iii. Setiap peserta akan mendapat komisen, bonus atau faedah ekonomi lain daripada jualan peribadi dan jualan ahli atau pengedar di bawah rangkaian atau dalam kumpulannya (*over-riding bonus*).

2. Pelan pemasaran satu tingkat (*single level marketing plan*)
  - i. Syarikat akan melantik atau menaja wakil atau ejen jualan dan membayar gaji atau komisen atau gabungan gaji dan komisen atas jumlah jualan yang dibuat.
  - ii. Wakil atau ejen jualan berkenaan tidak dibenarkan untuk melantik atau menaja wakil atau ejen jualan lain.

3. Jualan melalui pesanan pos (*mail order*)

Jualan barang atau perkhidmatan yang dijalankan oleh seseorang, sama ada secara sendiri atau melalui mana-mana orang yang diberi kuasa melalui pos.

## KRITERIA PERNIAGAAN JUALAN LANGSUNG YANG DIHARUSKAN OLEH ISLAM

Perniagaan jualan langsung yang **diharuskan oleh hukum syarak** mengandungi ciri-ciri seperti yang berikut:

1. **Kontrak jualan langsung secara bertulis.**
  - i. Syarikat hendaklah menyediakan satu kontrak bertulis yang mengandungi terma dan syarat yang jelas perihal perjanjian antara syarikat dan peserta.
  - ii. Terma dan syarat perjanjian hendaklah difahami dan dipersetujui oleh syarikat dan peserta.
  - iii. Kontrak hendaklah mengandungi klausu “**KONTRAK INI ADALAH TERTAKLUK KEPADA TEMPOH BERTENANG SELAMA SEPULUH HARI KERJA**” yang dicetak dengan huruf besar dalam cetakan yang tidak kurang daripada 18 poin Times<sup>2</sup>.
  - iv. Kontrak tersebut hendaklah ditandatangani oleh wakil syarikat dan peserta yang baru menyertai syarikat jualan langsung.

<sup>2</sup> Seksyen 23 Akta Jualan Langsung dan Skim Anti-Piramid 1993.

- v. Seseorang peserta boleh membatalkan kontrak tersebut pada bila-bila masa sebelum habisnya tempoh bertenang yang menyatakan niatnya untuk menamatkan atau menarik diri daripada kontrak itu<sup>3</sup>.

## 2. Tempoh bertenang.

- i. Tempoh bertenang ialah tempoh tidak kurang dari sepuluh hari bekerja dari tarikh penyertaan yang membenarkan seseorang peserta membatalkan atau menarik balik penyertaan dalam perniagaan jualan langsung.
- ii. Sekiranya berlaku pembatalan keahlian, syarikat hendaklah memulangkan keseluruhan yuran keahlian yang telah dibayar oleh peserta.
- iii. Sekiranya pembeli membuat pembelian dan berhasrat untuk memulangkan barang tersebut kerana didapati tidak sesuai, pembeli berhak berbuat demikian sebelum tamat tempoh sepuluh hari, dan syarikat hendaklah memulangkan kembali keseluruhan wang atau harga barang tersebut.
- iv. Pembeli juga berhak untuk memulangkan barang yang dibeli sekiranya didapati tidak memenuhi spesifikasi yang dikehendaki. Perkara ini adalah berdasarkan *khiyar al-syart* iaitu pilihan untuk membatalkan sesuatu akad selepas tempoh beberapa hari sebagaimana yang dipersetujui oleh kedua-dua pihak. Ini berdasarkan hadith yang diriwayatkan oleh al-Tirmizi:

... حَدَّثَنَا كَثِيرُ بْنُ عَبْدِ اللَّهِ بْنُ عَمْرُو بْنُ عَوْفٍ الْمُزَانِيُّ عَنْ أَبِيهِ عَنْ جَدِّهِ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ الصُّلُحُ جَانِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِنَّا صُلُحًا حَرَمٌ حَلَالًا أَوْ أَحْلَالًا حَرَامًا وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شَرُوطِهِمْ إِنَّا سَرْطَانٌ حَرَمٌ حَلَالًا أَوْ أَحْلَالًا حَرَامًا قَالَ أَبُو عِيسَى هَذَا حَدِيثٌ حَسَنٌ صَحِيحٌ  
(رواه الترمذى)

*Maksudnya: Telah diceritakan kepada kami Kathir bin Abdullah bin 'Amru bin 'Auf al-Muzanniy daripada bapanya daripada datuknya bahawa Rasulullah SAW bersabda bahawa perdamaian diharuskan di kalangan orang Islam kecuali perdamaian yang*

*mengharamkan yang halal atau yang menghalalkan yang haram dan orang Islam terikat dengan syarat-syarat sesama mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram<sup>4</sup>.*

*(Diriwayatkan oleh al-Tirmizi)*

**3. Yuran keahlian pada kadar yang minimum.**

- i. Yuran yang ditetapkan hendaklah pada kadar yang minimum meliputi kos pengurusan dan bahan-bahan bercetak yang dimasukkan dalam suatu kelengkapan jualan (*sales kit*) yang mengandungi pelan pemasaran dan kod etika syarikat.
- ii. Menerusi pembayaran yuran, peserta secara automatik telah menjadi ahli atau pengedar, wakil jualan atau ejen kepada syarikat jualan langsung.
- iii. Yuran keahlian hendaklah tidak mengandungi elemen penyertaan dalam kad diskaun yang menetapkan kadar yuran keahlian yang tinggi yang boleh membebankan peserta.

**4. Tujuan menjadi peserta syarikat jualan langsung mestilah jelas dan selaras dengan kehendak syarak seperti yang berikut:**

- i. **membeli dan menggunakan** barang atau perkhidmatan yang dikeluarkan atau ditawarkan oleh syarikat dengan menikmati keistimewaan dan insentif yang telah ditetapkan; dan/atau
- ii. **menjadi pengedar, wakil atau ejen jualan** kepada barang atau perkhidmatan yang dikeluarkan atau ditawarkan oleh syarikat dengan menikmati keistimewaan dan insentif yang telah ditetapkan.

**5. Akad-akad dalam perniagaan jualan langsung.**

- i. Akad-akad antara syarikat dengan peserta hendaklah ditentukan dengan jelas antara syarikat dengan peserta.

<sup>4</sup> Menurut al-Tirmizi hadith ini bertaraf hasan sahih Al-Tirmizi, Sunan al-Tirmizi dalam Mawso'ah al-Sunnah al-Kutubu al-Sittah wa Shuruhihā, cet 1, jil 13, (Istanbul: Dar al-Da'wah, 1992), hlm. 634-635, no. hadith 1352, Kitab al-Ahkam, bab ma dhuktu 'an Rasulullah SAW fi al-sulhi baina al-nas.

ii. Tertakluk kepada (i), pada asasnya akad antara syarikat dengan peserta boleh terdiri daripada akad-akad yang berikut:

a) ***Al-Wakalah* (الوکالۃ) (wakil atau ejen)**

*Al-Wakalah* ialah akad yang memberi kuasa kepada seseorang (*al-wakil*) untuk bertindak bagi pihak yang memberi kuasa (*al-muwakkil*). Dalam akad ini, peserta termasuk pengedar, wakil jualan atau ejen melaksanakan tugas membuat penerangan tentang syarikat, promosi barang atau perkhidmatan, menjual barang dan perkhidmatan serta mendaftar ahli baru untuk syarikat. Syarikat akan membayar komisen, bonus atau faedah ekonomi lain atas tugas atau kerja apabila peserta mencapai sasaran jualan (dalam tempoh masa yang ditetapkan seperti setahun) berdasarkan konsep *al-ju'alah*. Menerusi akad *al-wakalah*, peserta atau wakil boleh berhenti atau menarik diri pada bila-bila masa apabila peserta tidak lagi melaksanakan kerja dalam tempoh masa sebagaimana yang ditetapkan oleh syarikat misalnya setahun. Sekiranya peserta tidak menarik diri selepas tempoh tersebut, kontrak akan tamat dengan sendirinya meskipun tidak dimaklumkan kepada syarikat berhubung penamatannya tersebut<sup>5</sup>.

b) ***Al-Wakalah bi ujr* (الوکالۃ بأجر) (wakil atau ejen dengan upah)**

*Al-Wakalah bi ujr* ialah akad yang memberi kuasa kepada seseorang (*al-wakil*) untuk bertindak bagi pihak yang memberi kuasa (*al-muwakkil*). Menerusi akad ini, syarikat akan melantik peserta termasuk pengedar, wakil jualan atau ejen melaksanakan tugas membuat penerangan tentang syarikat, promosi barang atau perkhidmatan, menjual barang dan perkhidmatan serta mendaftar ahli baru untuk syarikat. Syarikat akan membayar komisen, bonus atau faedah ekonomi lain atas tugas atau kerja apabila peserta

<sup>5</sup> Akad wakalah pada asalnya merupakan akad al-jizah (bebas) yang tidak mengikat kedua-dua belah pihak. Sayyid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*, cet. 8, jil.3, (Beirut: Dar al-Kitab al-Arabi, 1987), hlm. 236. Menurut al-Zuhayli, akad wakalah tetap apabila berhalanya tempoh yang ditetapkan oleh pewakil berdasarkan pandangan mazhab Maliki, Syafi'I dan Hanbali, al-Zuhayli, Wahbah, *Fiqh al-Islami wa-Adillatuhu*, cet. 4, jil. 5, (Damsyik: Dar al-Fikr, 1997), hlm. 4120.

mencapai sasaran jualan berdasarkan konsep *al-ju'alah*. Menerusi akad *al-wakalah bi ujr*, kedua-dua pihak tidak harus membatalkan akad tanpa persetujuan pihak lain<sup>6</sup>.

**Nota:**

Dari sudut fiqh, *al-wakalah bi ujr* terbahagi kepada dua<sup>7</sup>:

**Pertama: *Al-wakalah dengan konsep al-ju'alah*** (upah atas hasil kerja/*result oriented*)

Contoh: "A menjadi wakil B untuk mempromosi barang, jika terjual barang tersebut, 5% daripadanya milik B."

**Al-wakalah dengan konsep *al-ju'alah***, semua fuqaha' berpandangan ia tidak mengikat kecuali Mazhab Maliki yang mengatakan mengikat jika orang yang menerima tawaran telah memulakan kerja atau tugas.

**Kedua: *Al-wakalah dengan konsep ijarah*** (upah atas masa contoh seminggu, setahun/*effort oriented*)

Contoh: "A jadi wakil B untuk menjual barang dengan upah RM10 sehari". A tetap mendapat upah meskipun tidak berjaya menjual barang tersebut.

Mazhab Hanafi dan Maliki berpandangan bahawa wakalah dengan konsep *ijarah* mengikat kedua-dua belah pihak. Menurut mazhab Syafi'i dan Hanbali, ia tetap tidak mengikat.

c) ***Al-ju'alah (الجعلة)***

*Al-ju'alah* ialah akad yang menjanjikan pemberian saguhati kepada pihak yang melaksanakan sesuatu kerja yang telah ditetapkan. Peserta yang menjual produk serta mendaftar

<sup>6</sup> Berdasarkan pandangan masyhur dalam mazhab Hanafi dan Maliki, wakalah dengan upah yang ditentukan masa dan kerja seperti jurujual dan broker, ia adalah akad lazim. Menurut mazhab Hanbali dan Syafi'i, akad wakalah tidak mengikat (*ghair lazim*) dalam apa keadaan sekalipun. Al-Zuhayli, hlm. 4114-4115.

<sup>7</sup> Al-Zuhayli, hlm. 4114-4115.

ahli baru untuk syarikat dijanjikan komisyen, bonus atau faedah ekonomi lain berdasarkan konsep *al-ju'alah*<sup>8</sup>.

d) **Hibah (الهبة)**

Hibah ialah suatu pemberian sukarela yang diharuskan oleh syarak oleh syarikat kepada peserta.

e) ***Al-bay'* (البيع) (jual beli)**

Akad antara peserta atau pihak yang membeli produk keluaran syarikat.

f) ***Ijarah 'ala al-a'mal* (اجارة على الأعمال) (upah khidmat atau kerja)**

Akad *ijarah 'ala al-'amal* ialah kontrak memberi upah terhadap khidmat yang diberikan dalam bentuk kerja<sup>9</sup>, pemikiran dan kepakaran. Bentuk-bentuk *ijarah 'ala al-'amal* antaranya adalah seperti makan gaji, mengampil upah atau bayaran bagi perkhidmatan<sup>10</sup>.

Dalam konteks jualan langsung, akad ini berlaku menerusi hubungan antara syarikat dengan kakitangan yang bertugas di ibu pejabat dan cawangan-cawangan sama ada yang menjalankan tugas pentadbiran atau promosi. Sebagai balasan atas khidmat yang diberikan, kakitangan tersebut dibayar gaji. Di samping itu, kakitangan di cawangan yang menjalankan tugas membuat penerangan tentang syarikat, mempromosi dan menjual produk serta mendaftar ahli baru untuk syarikat juga boleh menerima komisen, bonus atau faedah ekonomi lain jika prestasi jualan meningkat berdasarkan konsep *al-ju'alah*.

<sup>8</sup> Fatwa Darul Ifta' al-Mistiyyah pada 26.3.2007 menyatakan bahawa tiada latangan dari segi hukum syarak untuk syarikat memberi bonus kepada pengadanya menerusi peratusan hasil daripada pembelian peserta di bawah rangkaianya selalipun pembelian tersebut bukan melalui tetapi melalui orang yang didatangkan (kepada syarikat). Ini kerana sebab dua faktor (sababiyah) tersebut kekal dan mencukupi untuk melayakkannya terus mendapat bonus dari syarikat. Malah tiada dalam kaedah-kaedah dalam Syariat yang menghalang syarikat untuk memberi bonus kepada mereka. Bahkan hal ini menjadi motivasi bagi mereka untuk membantu ahli di bawahnya sehingga perolehan atau pendapatan syarikat menjadi semakin besar.

<http://www.darulifta.org/ViewFatwa.aspx?ID=513&Home=1&LangID=1> diakses pada 19 Mei 2011.

<sup>9</sup> Dari segi fiqh, ijarah bermaksud akad pertukaran antara manfaat atau khidmat dengan bayaran. Al-Zuhayli, Wahbah, Al-Muamalat al-Maliyah al-Mu'asirah, hlm. 72. Menurut al-Zuhayli, kontak sewa terhadap pekerjaan meliputi ialah kontak yang dibuat terhadap sesuatu pekerjaan yang tertentu seperti membina bangunan, menjahit pakaian, atau memindahkan batang dari satu tempat ke satunya lain, mencelup lain, membaili kasut dan sebagainya. Al-Zuhayli, hlm. 3845.

<sup>10</sup> Ahmad Adnan bin Fadzil, Soal Jawab MLM Syariah HPA, cet 1 (Atau: Islamic Book Store Teknologi HPA Sdn. Bhd, 2010), hlm. 88.

## 6. Kontrak berteraskan prinsip saling reda-meredai (التراضي).)

- i. Akad antara pihak-pihak yang berkontrak hendaklah saling reda-meredai (التراضي) semasa memeterai akad. Jumhur Fuqaha' bersepakat bahawa prinsip saling redha-meredhai merupakan syarat sah akad.
- ii. Dalil al-Quran adalah menerusi firman Allah SWT:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْتَكُمْ بِالْبَطْلَلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً  
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

*Maksudnya : Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu makan (gunakan) harta-harta kamu sesama kamu dengan jalan yang salah (tipu, judi dan sebagainya), kecuali dengan jalan perniagaan yang dilakukan secara suka sama suka di antara kamu, dan janganlah kamu berbunuuh-bunuuhan sesama sendiri. Sesungguhnya Allah sentiasa mengasihani kamu.*

*Surah al-Nisa' (4):29*

- iii. Dalil al-Sunnah adalah berdasarkan hadith Rasulullah SAW:

حَدَّثَنَا العَبَّاسُ بْنُ الْوَلِيدِ الدَّمْشَقِيُّ حَدَّثَنَا مَرْوَانُ بْنُ مُحَمَّدٍ حَدَّثَنَا عَبْدُ  
عَبْدِ الْعَزِيزِ بْنُ مُحَمَّدٍ عَنْ دَاؤُدَ بْنِ صَالِحِ الْمَدِينِيِّ عَنْ أَبِيهِ قَالَ سَمِعْتُ  
أَبَا سَعِيدِ الْخُدْرِيِّ يَقُولُ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّمَا التَّبَغُ  
(رواه ابن ماجه)

*Maksudnya : Diceritakan kepada kami al-'Abbas bin al-Walid al-Dimasyiqiy sebagaimana yang diceritakan kepada kami oleh Marwan bin Muhammad sebagaimana yang diceritakan kepada kami oleh Abdul Aziz bin Muhammad daripada Daud bin Saleh al-Madiniy daripada bapanya beliau berkata bahawa aku telah mendengar Abu Said al-Khudriy berkata bahawa Nabi Muhammad SAW telah bersabda bahawa sesungguhnya jual beli adalah berdasarkan konsep saling redha-meredhai (kerelaan kedua-dua belah pihak).*

*Diriwayatkan oleh Ibn Majah*

- iv. Hukum syarak menggariskan bahawa prinsip saling redha-meredhai berlaku apabila terdapatnya niat yang memberi kesan kepada akad iaitu bebas daripada tekanan atau paksaan. Justeru, transaksi jualan langsung antara pihak-pihak hendaklah berpaksikan kepada prinsip saling redha-meredhai serta bebas daripada unsur paksaan, manipulasi dan eksploitasi.
7. **Setiap peserta** syarikat jualan langsung **layak untuk menikmati** salah satu atau gabungan **keistimewaan** seperti yang berikut:
- i. **Mendapat potongan harga** bagi setiap pembelian dan/atau mendapat baucar atau kupon bagi produk yang ditawarkan oleh syarikat. Potongan tersebut adalah **berdasarkan akad *al-wa'd bi al-hibah*** (janji untuk memberi hibah).
  - ii. **Mendapat komisen, bonus atau faedah ekonomi** lain bagi setiap pembelian atau jualan peribadi atau pembelian atau jualan orang di bawah rangkaian atau dalam kumpulannya berdasarkan **akad *al-ju'alah***.
  - iii. **Menjadi pengedar** kepada rangkaian produk syarikat iaitu menjadi suatu entiti perniagaan baru di bawah syarikat jualan langsung (*independent business owner*).
8. **Produk** hendaklah **memenuhi kriteria** seperti yang berikut:
- i. Produk yang dikeluarkan oleh syarikat hendaklah terdiri daripada barang dan perkhidmatan yang **bermanfaat menurut perspektif syarak**.
  - ii. Produk tersebut hendaklah **berkualiti dan selamat** untuk digunakan.
  - iii. Produk bukanlah sebagai **alat atau helah** dalam urus niaga bagi mengaburi ciri-ciri **skim piramid** atau **skim cepat kaya**. Kekuatan syarikat jualan langsung adalah terletak kepada produk yang bermutu dan bukan terhadap objektif jangka pendek bagi tujuan mengaut keuntungan semata-mata.

- iv. Produk makanan, minuman dan barang gunaan yang dijual oleh syarikat hendaklah mendapat **pengiktirafan halal** daripada Jakim atau badan-badan persijilan halal yang diiktiraf oleh Jakim. Bagi menjamin sistem pengurusan syarikat adalah mengikut prinsip-prinsip Islam, disarankan agar syarikat jualan langsung memohon piawaian *MS 2400:2010 Standards on Halal Logistics*, *MS1500:2009 Makanan Halal: Pengeluaran, Penyediaan Pengendalian dan Penyimpanan*, *MS2200:2008 Standards on Halal Cosmetics* dan *MS1900:2005 Standards on Quality Management System from Islamic Perspective* bagi memberi nilai tambah terhadap pengiktirafan halal bagi produk-produk syarikat terbabit.
  - v. Produk bukanlah terdiri daripada **barang ribawi** seperti emas dan perak yang boleh dijual beli secara tangguh kerana melibatkan elemen riba.
9. **Harga** bagi produk yang ditawarkan oleh syarikat hendaklah **munasabah, berpatutan, tidak melampau** serta **berkadaran** dengan jenis dan kualiti barang.
10. **Pemberian insentif.**
- i. Pemberian insentif oleh syarikat kepada peserta boleh berupa **komisen, bonus atau faedah ekonomi** yang lain.
  - ii. Pembayaran komisen, bonus atau faedah ekonomi lain dalam perniagaan jualan langsung adalah berdasarkan **prinsip *al-jua'lah* atau hibah**.
  - iii. Pemberian komisen, bonus atau faedah ekonomi lain hendaklah **berasaskan jualan kuantiti barang atau perkhidmatan** dan bukan berasaskan **perekрутan atau pengambilan peserta baru**.
  - iv. Pelan pemasaran syarikat jualan langsung dan pelan pemberian insentif yang **bermatlamat perekрутan** atau pengambilan peserta baru semata-mata atau terutamanya sebagai kelayakan untuk mendapat komisen, bonus atau faedah ekonomi lain adalah mengandungi **elemen money game** atau **perjudian yang tidak diharuskan oleh hukum syarak**.

- v. ***Upline*** berhak menerima komisen, bonus atau faedah ekonomi lain daripada pembelian atau jualan ***downline*** yang dibantunya sahaja.
- vi. Komisen, bonus atau faedah ekonomi lain hendaklah diambil daripada **keuntungan jualan produk dan/atau atas sumbangan syarikat**.
- vii. Syarikat hendaklah menetapkan dengan jelas **kerja yang perlu dilakukan oleh peserta** bagi melayakkannya mendapat komisen, bonus atau faedah ekonomi lain dan mengisyiharkan syarat-syarat tersebut.
- viii. Syarikat hendaklah **memberi peluang secara adil** kepada semua peserta untuk mendapatkan komisen, bonus atau insentif.
- ix. Syarikat digalakkan untuk **mempelbagaikan produk** bagi membuka peluang kepada peserta memperbanyakkan jualan bagi tujuan mendapatkan komisen, bonus atau faedah ekonomi lain. Pendekatan ini bertujuan untuk mengelakkan berlakunya eksplorasi sistem atau rangkaian menjadi *money game*.
- x. **Pelan pemasaran syarikat dan pelan pemberian insentif** kepada peserta hendaklah dinyatakan secara jelas oleh syarikat dalam **dokumen bertulis**.

## 11. Polisi beli balik atau polisi bayar balik.

- i. Syarikat hendaklah menyediakan suatu kontrak bertulis yang mengandungi terma tentang polisi beli balik atau bayar balik.
- ii. Syarikat hendaklah membeli balik apa-apa barang yang boleh dipasarkan yang telah dijual kepada peserta dalam masa enam bulan dengan membuat pembayaran tidak kurang daripada sembilan puluh peratus (90%) daripada amaun yang dibayar<sup>12</sup>.

## 12. Mana-mana peserta **boleh menarik diri** daripada menyertai syarikat pada bila-bila masa berdasarkan terma dan syarat yang telah dipersetujui oleh kedua-dua pihak.

<sup>12</sup> Berdasarkan peraturan di bawah Akta Jualan Langsung dan Skim Anti-Piramid 1993.

### **13. Pelantikan Penasihat Syariah.**

- i. Syarikat hendaklah melantik Penasihat Syariah yang terdiri daripada **sekurang-kurangnya dua orang** Islam yang sekurang-kurangnya mempunyai ijazah sarjana muda dalam bidang syariah termasuk pengajian dalam *Usul Fiqh* dan *Fiqh Muamalat*<sup>13</sup>.
- ii. Syarikat digalakkan untuk melantik **Penasihat Syariah** yang mempunyai pengalaman yang bersesuaian dalam bidang muamalat.
- iii. Penasihat Syariah **tidak boleh mempunyai sebarang hubungan** yang boleh mempengaruhi pendiriannya dalam membuat keputusan yang bebas dengan mempunyai hubungan kekeluargaan terdekat seperti pasangan, anak atau adik-beradik dengan Ketua Pegawai Eksekutif Syarikat atau ahli Lembaga Pengarah; dan tidak mempunyai kepentingan saham dalam syarikat jualan langsung atau anak-anak syarikatnya.

### **14. Program latihan.**

- i. Syarikat hendaklah menganjurkan program latihan secara percuma bagi tujuan seperti yang berikut:
  - a) untuk memperkenalkan produk kepada peserta khususnya bagi produk yang mempunyai ciri-ciri khusus yang bersifat teknikal dan ciri-ciri khusus yang mematuhi hukum syarak;
  - b) untuk memberikan pendedahan kepada peserta berhubung dengan kaedah pemasaran bagi meningkatkan prestasi jualan syarikat.
- ii. Syarikat boleh menganjurkan program latihan secara berbayar dengan kadar yuran penyertaan yang munasabah.
- iii. Pengendalian program latihan hendaklah bertepatan dengan prinsip-prinsip syarak termasuklah memelihara adab dan pergauluan antara mahram dan bukan mahram.

<sup>13</sup> Berdasarkan Shariat Governance Framework for the Islamic Financial Institutions, Bank Negara Malaysia, 2010. [http://www.bnm.gov.my/guidelines/05\\_shariat/01\\_Shariat\\_Governance\\_Framework\\_20101026.pdf](http://www.bnm.gov.my/guidelines/05_shariat/01_Shariat_Governance_Framework_20101026.pdf), diakses pada 18 Mei 2011.

## **UNSUR-UNSUR YANG DILARANG DALAM PERNIAGAAN JUALAN LANGSUNG**

Unsur-unsur yang dilarang dalam perniagaan jualan langsung adalah seperti yang berikut:

### **1. Mengandungi unsur skim piramid seperti yang berikut:**

- i. Skim piramid atau skim cepat kaya adalah tidak mematuhi prinsip-prinsip Syariah kerana berteraskan unsur perjudian atau pertaruhan (*qimar*) melalui permainan wang (*money game*) iaitu downline yang baru ditaja oleh *upline* akan kehilangan wang penyertaan jika tidak berusaha mencari *downline* yang lain.
- ii. Penyertaan dalam perniagaan jualan langsung dengan niat untuk mencari atau merekrut peserta baru semata-mata atau terutamanya dan bukan dengan niat menjalankan perniagaan adalah mengandungi elemen skim piramid atau skim cepat kaya.
- iii. Pendapatan peserta dan syarikat dalam skim piramid atau skim cepat kaya dijana daripada yuran penyertaan ahli baru semata-mata atau terutamanya dan bukan hasil daripada penjualan barang atau perkhidmatan.
- iv. Pembayaran yuran penyertaan tanpa sebarang imbalan atau pertukaran barang atau perkhidmatan adalah mengandungi elemen riba *al-fadhl* dan riba *al-nasi'ah* iaitu meletakkan sejumlah wang (yuran penyertaan) secara tunai dengan tujuan untuk mendapat sejumlah wang yang lebih banyak yang berlaku secara tangguh.
- v. Pembelian wajib barang atau perkhidmatan atau harta tidak ketara atau bayaran minimum atau kehendak jualan dikenakan sebagai syarat untuk melayakkan seseorang mendapat bonus atau faedah ekonomi lain dalam skim terhadap pembelian atau jualan peribadi atau pembelian atau jualan ahli di bawahnya.
- vi. Peserta dikehendaki membeli barang-barang atau perkhidmatan dalam amaun yang tidak munasabah yang melebihi jangkaan boleh dijual atau digunakan dalam suatu tempoh masa yang munasabah.
- vii. Pembelian pangkat atau pembelian lebih daripada satu keahlian merupakan pendekatan yang mengandungi elemen skim piramid dan dengan itu adalah bertentangan dengan hukum syarak.

- viii. Syarikat yang menetapkan struktur pembayaran bonus mengikut susunan hierarki yang ketat tanpa membenarkan peserta melangkau *upline* dengan tidak mengambil kira keupayaan dan usaha sebenar peserta adalah mengandungi elemen skim piramid yang bertentangan dengan hukum syarak.
2. **Mengandungi unsur penipuan, penindasan, manipulasi dan eksplorasi dalam pelan pemasaran dan pelan pemberian insentif.**
- Syarikat hendaklah memastikan bahawa pelan pemasaran dan pelan pemberian insentif adalah telus dan adil serta bebas daripada sebarang bentuk penipuan, penindasan, manipulasi dan eksplorasi yang boleh memperdaya ahli atau pengguna.
  - Sebarang unsur penipuan, penindasan, manipulasi dan eksplorasi oleh ahli atau pengedar dalam usaha mencari ahli baru semata-mata atau terutamanya untuk meningkatkan sasaran pencapaian kumpulan adalah ditegah oleh hukum syarak.  
"Manipulasi" ertinya segala tindakan dan selok-belok untuk memperdaya orang atau mempengaruhi pendirian orang lain tanpa disedari orang itu.  
"Eksplorasi" ertinya perbuatan (tindakan) mengambil kesempatan untuk mempergunakan seseorang atau sesuatu keadaan dan secara tidak adil demi kepentingan atau keuntungan diri sendiri.

**Dalil al-Sunnah yang melarang perbuatan menipu dan memperdaya dalam jual beli.**

حَدَّثَنَا عَلِيُّ بْنُ حُجْرَ أَخْبَرَنَا إِسْمَاعِيلُ بْنُ جَعْفَرٍ عَنِ الْعَلَاءِ بْنِ عَبْدِ الرَّحْمَنِ عَنْ أَبِيهِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَرَدَ فِيهَا فَنَالَتْ أَصَابِعُهُ بِاللَّهِ فَقَالَ يَا صَاحِبَ الطَّعَامِ مَا هَذَا قَالَ أَصَابِعُهُ السَّمَاءُ يَأْرِسُونَ اللَّهُ قَالَ أَفَلَا جَعَلَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ حَتَّى يَرَاهُ النَّاسُ ثُمَّ قَالَ مَنْ غَشَّ فَلَيْسَ مَيًّا!<sup>xiv</sup>  
(رواه الترمذى)

*Maksudnya : Diceritakan oleh Ali bin Hujr sebagaimana yang telah disampaikan oleh Ismail bin Ja'far daripada Al-'Ala bin Abdul Rahman daripada bapanya daripada Abu Hurairah bahawa Rasulullah SAW telah berjalan melalui satu timbunan makanan*

*lalu baginda memasukkan tangannya dalam timbunan tersebut maka tersentuh jari-jarinya sesuatu yang basah, lalu baginda bertanya kepada tuan makanan tersebut, apa ini? Lalu dia menjawab, makanan itu terkena air hujan, Rasulullah lantas berkata, tidak bolehkah kamu meletakkan yang basah itu di atas sehingga orang dapat melihatnya kemudia baginda bersabda sesiapa yang menipu, maka dia bukan dari kalangan kami.*

... عَنْ صَالِحٍ أَبْنَى الْخَلِيلِ عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ الْحَارِثِ قَالَ سَمِعْتُ حَكِيمَ  
بْنَ حَزَامَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ الْبَيْعَانُ  
بِالْخَيْرِ مَا لَمْ يَتَقْرَأْ فَإِنْ صَدَقَ وَبَيْتَنَا بُورَكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَذَبَا  
وَكُلُّمَا مُحِقْتَ بَرَكَةً بَيْعِهِمَا<sup>xv</sup>  
(رواه البخاري)

*Maksudnya :Dari pada Saleh Abi al-Khalil daripada Abdullah bin al-Harith, beliau telah berkata bahawa beliau telah mendengar Hakim bin Hizam RA daripada Rasulullah SAW telah bersabda, pembeli dan penjual mempunyai hak khiyar (pilihan untuk meneruskan akad atau pun tidak) selagi mana mereka belum berpisah. Sekiranya mereka berkata jujur dan menjelaskan (kondisi barang dan harganya) dalam jual-beli, kedua-duanya akan diberkati. Namun sekiranya mereka berdusta dan menyembunyikan (perkara yang sebenar), maka dihapuskan keberkatan jual beli mereka.*

*(Diriwayatkan oleh al-Bukhari)*

### 3. Mempunyai unsur paksaan.

- i. Usaha yang bertujuan untuk mencari ahli baru hendaklah dibuat menerusi pendekatan dan kaedah yang telus dan berhikmah tanpa unsur paksaan yang boleh mengganggu atau mendatangkan kegelisahan dan kegusaran kepada individu yang didekati.
- ii. Selepas setiap sesi penerangan tentang profil syarikat, produk, pelan pemasaran dan pelan pemberian insentif, individu yang didekati mestilah diberi ruang dan masa untuk berfikir bagi membuat pertimbangan sama ada ingin menjadi peserta atau menolak pelawaan tersebut.

- 
- iii. Peserta hendaklah diberi kebebasan sepenuhnya dalam pembelian dan tidak didesak untuk membeli pakej barang tertentu untuk memenuhi kehendak jualan bagi melayakkan mereka mendapat kedudukan atau bonus dalam skim sedangkan mereka berkemungkinan tidak memerlukan beberapa item dalam pakej tersebut.

#### **4. Mengandungi unsur pembaziran**

- i. Pembelian dalam kuantiti yang banyak tanpa justifikasi yang wajar semata-mata untuk mendapatkan bonus yang ditawarkan tanpa mempunyai strategi pemasaran yang sewajarnya.
- ii. Pembelian produk yang ditawarkan oleh syarikat hendaklah berlandaskan kepada keperluan kepenggunaan sebenar serta keupayaan untuk menjual produk tersebut.

#### **5. Menjanjikan keuntungan tetap tanpa usaha**

Mana-mana syarikat jualan langsung yang menjanjikan keuntungan tetap kepada peserta melalui pemberian komisen/bonus tanpa sebarang usaha yang jelas meliputi aktiviti promosi dan penjualan barang atau perkhidmatan adalah bertentangan dengan hukum syarak kerana mengandungi unsur riba.

#### **6. Tidak membenarkan peserta menarik diri**

Syarikat yang tidak membenarkan peserta menarik diri daripada menyertai jualan langsung adalah tidak selaras dengan ketetapan hukum syarak kerana padanya terdapat unsur paksaan dan penindasan.

#### **7. Mengandungi unsur syubhah**

Dalam konteks perniagaan jualan langsung yang berteraskan multi-level marketing, syarikat hendaklah memastikan bahawa pelan pemasarannya adalah bebas daripada perkara yang tidak jelas atau **syubhah (شبه)** dalam setiap aspek perniagaan tersebut meliputi pelan pemasaran, pemberian insentif, barang dan perkhidmatan dan perkara-perkara lain yang berkaitan dengannya bagi memastikan perniagaan

yang dijalankan adalah mematuhi prinsip-prinsip syariah yang telah digariskan oleh Islam.

## PENUTUP

Perniagaan jualan langsung mempunyai potensi sebagai satu bentuk perniagaan yang dapat menyumbang kepada pendapatan negara. Pihak-pihak yang berkaitan hendaklah merujuk kepada garis panduan ini dalam menentukan parameter yang diharuskan oleh syariah berkenaan perniagaan jualan langsung.

## **SENARAI RUJUKAN**

Al-Quran al-Karim.

Abdullah Basmeih, *Tafsir Pimpinan Ar-Rahman Kepada Pengertian al-Qur'an*, cet. 12, (Kuala Lumpur: Darul Fikir, 2001).

### **Bahasa Arab**

Al-Tirmizi, Sunan al-Tirmizi dalam *Mawsu'ah al-Sunnah al-Kutubu al-Sittah wa Shuruhuha*, cet.2, jil. 13, (Istanbul: Dar al-Da'wah, 1992).

Al-Zuhayli, Wahbah, *Fiqh al-Islami wa-Adilalatuhi*, cet.4, jil. 5, (Damsyik: Dar al-Fikr, 1997).

Ibn Hajar al-Asqalani, *Fath al-Bariy Sharh Sahih al-Bukhari*, cet.2, jil.4, hlm. 415, (Riyahd: Dar al-Salam, 2000).

Ibn Majah, Sunan Ibn Majah, dalam *Mawsu'ah al-Sunnah al-Kutubu al-Sittah wa Shuruhuha*, cet.2, jil. 18, (Istanbul: Dar al-Da'wah, 1992).

Sayyid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*, cet. 8, jil.3, (Beirut: Dar al-Kitab al'Arabi, 1987).

### **Bahasa Melayu**

Ahmad Adnan bin Fadzil, *Soal Jawab MLM Syariah HPA*, cet. 1 (Arau: Islamic Book Store Teknologi HPA Sdn. Bhd, 2010)

### **Kamus**

Noresah binti Baharom et al (ed) (2005), *Kamus Dewan, Edisi Keempat*. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.

### **Akta**

Akta Jualan Langsung (Pindaan) 2010

Akta Jualan Langsung dan Skim Anti-Piramid 1993

### **Laman Web**

Dar al-Ifta' al-Misriyyah, fatwa multi-level marketing (MLM)  
<http://www.dar-alifta.org/ViewFatwa.aspx?ID=523&Home=1&LangID=1>, 19 Mei 2011.

Shariah Governance Framework for the Islamic Financial Institutions  
[http://www.bnm.gov.my/guidelines/05\\_shariah/02\\_Shariah\\_Governance\\_Framework\\_20101026.pdf](http://www.bnm.gov.my/guidelines/05_shariah/02_Shariah_Governance_Framework_20101026.pdf), 18 Mei 2011.