



**GARIS PANDUAN
PERNIAGAAN JUALAN LANGSUNG SECARA
PEMASARAN BERBILANG TINGKAT
(*MULTI-LEVEL MARKETING*)
MENURUT SYARIAH**

JABATAN KEMAJUAN ISLAM MALAYSIA

TUJUAN

Garis Panduan Perniagaan Jualan Langsung Secara Pemasaran Berbilang Tingkat (*Multi-Level Marketing*) Menurut Syariah disediakan bagi tujuan memberi panduan kepada syarikat jualan langsung yang menjalankan perniagaan berteraskan pelan pemasaran berbilang tingkat (MLM), 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 selaras dengan prinsip-prinsip syariah.

LATAR BELAKANG

2. Perniagaan jualan langsung umumnya dan yang dijalankan secara MLM khususnya adalah salah satu bentuk perniagaan yang telah menyumbang kepada pendapatan individu dan ekonomi negara. Perniagaan dalam kategori ini menjadi suatu landasan 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 berbilang tingkat (MLM) berdepan dengan pelbagai polemik berhubung dengan statusnya daripada perspektif hukum syarak. Sehubungan ini, Muzakarah Jawatankuasa Fatwa Majlis Kebangsaan Bagi Hal Ehwal 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".

4. Lanjutan keputusan tersebut, sebuah jawatankuasa telah ditubuhkan bagi merangka garis panduan berhubung amalan perniagaan ini. Jawatankuasa tersebut terdiri daripada paka-pakar dalam bidang syariah serta wakil agensi berkaitan seperti yang berikut:

- (i) Dr. Zaharuddin bin Abd. Rahman
Universiti Islam Antarabangsa Malaysia
- (ii) En. Mohd. Talal bin Abu Bakar
Kementerian Perdagangan Dalam Negeri, Koperasi dan Kepenggunaan
- (iii) Ustaz Engku Ahmad Fadzil bin Engku Ali
Universiti Islam Antarabangsa Malaysia
- (iv) Ustaz Wan Rumaizi bin Wan Husin
Universiti Islam Antarabangsa Malaysia
- (v) Ustaz Zaharudin bin Muhammad
Penasihat Syariah Alliance Islamic Bank dan Prudential BSN Takaful

5. Draf Garis Panduan yang telah digubal oleh jawatankuasa ini telah diluluskan dan diteliti oleh Mesyuarat Panel Kajian Syariah Jakim Kali Ke-74 pada 24 hingga 26 Mei 2011. Selanjutnya, Muzakarah Jawatankuasa Fatwa Majlis Kebangsaan Bagi Hal Ehwal Ugama Islam Malaysia Kali Ke-95 yang bersidang pada 16 hingga 18 Jun 2011 telah bersetuju memperakukan Garis Panduan Perniagaan Jualan Langsung Secara Pemasaran Berbilang Tingkat (*Multi-Level Marketing*) Menurut Syariah ini.

OBJEKTIF

6. Garis Panduan ini diwujudkan bagi mencapai objektif seperti yang berikut:
- (a) 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 secara MLM; dan
 - (b) berperanan sebagai rujukan dan panduan berhubung dengan perniagaan jualan langsung secara MLM yang selaras dengan syariat Islam bagi menjamin keadilan dan ketelusan kepada semua pihak yang terlibat dalam perniagaan ini.

TAKRIF

7. Bagi maksud garis panduan ini:

- (a) **“Akad”** bermaksud perjanjian antara syarikat dan peserta yang telah difahami dan dipersetujui oleh kedua-dua belah pihak menurut hukum syarak.
- (b) **“Barang”** bermaksud tiap-tiap jenis harta sama ada harta ketara (*tangible*) atau harta tidak ketara (*intangible*) dan harta berbentuk nyata atau berbentuk maya. Harta tersebut juga hendaklah selain daripada hak dalam tindakan, suratcara boleh niaga, syer, debenture dan wang.
- (c) **“Bonus”** bermaksud jumlah bayaran komisen yang dijanjikan dan dibayar kepada peserta sebagai upah kepada peserta kerana berjaya, baik secara berseorangan mahupun secara berkumpulan, menghasilkan natijah-natijah sebagaimana yang ditetapkan di dalam akad dan diperincikan di dalam pelan pemasaran atau pelan ganjaran.
- (d) **“Elektronik”** bermaksud teknologi yang menggunakan elektrik, optik, magnetik, elektromagnetik, biometrik, fotonik atau teknologi lain yang seumpamanya.
- (e) **“Harta tidak ketara”** bermaksud apa-apa barang atau perkhidmatan yang tidak mempunyai nilai atau manfaat yang jelas kepada peserta dan pengguna.
- (f) **“Insentif”** bermaksud sesuatu yang diberikan atau ditawarkan sebagai dorongan atau galakan.
- (g) **“Jualan langsung”** bermaksud jualan terus dari pengedar yang dilantik kepada pelanggan tanpa melalui lapis-lapis pemborong dan peruncit meliputi jualan pintu ke pintu, pesanan pos atau jualan melalui transaksi elektronik.

- (h) **“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.

- (i) **“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.
- (j) **“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.
- (k) **“Komisen”** bermaksud upah yang dibayar kepada wakil atau ejen kerana menjual barang atau perkhidmatan.
- (l) **“Perkhidmatan”** bermaksud apa-apa jenis hak atau faedah kecuali barang dan pelaksanaan kerja di bawah suatu kontrak perkhidmatan.
- (m) **“Peserta”** bermaksud orang yang mengambil bahagian dalam perniagaan jualan langsung secara MLM sebagai pihak yang memasuki akad dengan

syarikat jualan langsung termasuklah pengedar, wakil jualan atau ejen dan pembeli.

- (n) **“Produk”** bermaksud barang atau perkhidmatan.
- (o) **“Skim piramid”** bermaksud apa-apa skim, perkiraan, pelan, pengendalian atau proses berantai yang bonus atau faedah diperoleh 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

8. Terdapat TIGA jenis pelan pemasaran perniagaan jualan langsung seperti yang berikut:

- (a) **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 baharu 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*).
- (b) **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.
- (c) **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 BERBILANG TINGKAT (MLM) YANG DIHARUSKAN OLEH ISLAM

9. Perniagaan jualan langsung secara pemasaran berbilang tingkat atau *multi-level marketing* (MLM) yang diharuskan oleh hukum syarak dengan mengambil kira masalah dan keadilan pihak-pihak yang bertransaksi serta peruntukan undang-undang mengandungi ciri-ciri seperti yang berikut:

(1) Berdaftar dan mempunyai lesen

Syarikat hendaklah berdaftar di bawah Akta Syarikat 1965 dan mempunyai lesen yang sah untuk menjalankan perniagaan jualan langsung di bawah Akta Jualan Langsung dan Skim Anti-Piramid 1993.

(2) Kontrak Jualan Langsung Secara Bertulis

- (a) Syarikat hendaklah menyediakan satu kontrak bertulis yang mengandungi terma dan syarat yang jelas perihal perjanjian antara syarikat dan peserta.
- (b) Terma dan syarat perjanjian hendaklah difahami dan dipersetujui oleh syarikat dan peserta.

- (c) Kontrak hendaklah mengandungi klausa “**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.ⁱ
- (d) Kontrak tersebut hendaklah ditandatangani atau boleh dianggap mengikut undang-undang sebagai telah ditandatangani oleh wakil syarikat dan peserta yang baharu menyertai syarikat jualan langsung.
- (e) Seseorang peserta boleh membatalkan kontrak tersebut pada bila-bila masa sebelum habisnya tempoh bertenang dengan menyatakan niatnya untuk menamatkan atau menarik diri daripada kontrak itu.ⁱⁱ

(3) Tempoh Bertenang

- (a) Tempoh bertenang ialah tempoh tidak kurang daripada sepuluh hari bekerja dari tarikh penyertaan yang membenarkan seseorang peserta membatalkan atau menarik balik penyertaan dalam perniagaan jualan langsung.
- (b) Sekiranya berlaku pembatalan keahlian, syarikat hendaklah memulangkan keseluruhan yuran keahlian yang telah dibayar oleh peserta.
- (c) 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.
- (d) 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.ⁱⁱⁱ

(4) Yuran Keahlian Pada Kadar Yang Minimum

- (a) Yuran yang ditetapkan, sekiranya ada, hendaklah pada kadar yang minimum meliputi kos pengurusan dan bahan-bahan bercetak yang dimasukkan dalam suatu kelengkapan jualan yang mengandungi pelan pemasaran dan kod etika syarikat.
- (b) Melalui pendaftaran samada dengan pembayaran yuran sekiranya ditetapkan oleh syarikat atau tanpa pembayaran yuran sekiranya tidak dikenakan oleh syarikat, peserta secara automatik telah menjadi ahli atau pengedar, wakil jualan atau ejen kepada syarikat jualan langsung.
- (c) Yuran keahlian hendaklah bukan pada kadar yang tidak munasabah dan begitu tinggi sehingga tidak lagi kekal sesuai dengan sifatnya untuk menampung kos *starter kit* atau *business tools* yang disediakan oleh syarikat ketika pendaftaran sebaliknya lebih menjurus kepada menjadi sumber bayaran kepada perekrutan ahli baru yang menjadi asas skim piramid.
- (d) Pembayaran yuran penyertaan tanpa sebarang imbalan atau pertukaran barang atau perkhidmatan kecuali sejumlah yang munasabah untuk menampung kos *starter kit* atau *business tools* dan seumpamanya adalah mengandungi elemen riba *al-fadhli* 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.

(5) Tujuan Menjadi Peserta

Tujuan menjadi peserta syarikat jualan langsung mestilah jelas dan selaras dengan ketetapan 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.

(6) Akad Dalam Perniagaan Jualan Langsung

- (a) Akad antara syarikat dengan peserta hendaklah ditentukan dengan jelas antara syarikat dengan peserta.
- (b) Tertakluk kepada (a), dan dengan tidak menafikan kemungkinan penggunaan akad-akad yang lain, pada asasnya akad utama di dalam perniagaan jualan langsung secara pemasaran berbilang tingkat (MLM) ialah akad *al-ju`alah* (الجعالة).

- (i) *Al-ju`alah* (الجعالة)

Al-ju`alah ialah akad yang menjanjikan pemberian upah kepada pihak yang berjaya menghasilkan suatu natijah yang dikehendaki dan disyaratkan oleh orang yang berjanji iaitu *al-ja`il*. Akad ini bersifat *result-oriented* iaitu berorientasikan natijah dan bukannya *effort-oriented* iaitu berorientasikan usaha menyebabkan upah hanya wajib diberi oleh *al-ja`il* dan layak diterima oleh orang yang melakukan kerja iaitu *al-`amil* apabila natijah yang disyaratkan oleh *al-ja`il* berjaya

direalisasikan dan bukan semata-mata dengan melakukan usaha dan mencurahkan tenaga.

Sebagai contoh, bagi memudahkan kefahaman tentang perbezaan antara akad yang berorientasikan hasil dan akad yang berorientasikan usaha, katakan Encik A berkata kepada Cikgu B: "Kalau cikgu berjaya mengajar anak saya C sehingga dia boleh membaca, saya bayar cikgu RM500". Cikgu B berusaha bersungguh-bersungguh mengajar C tetapi dia tetap tidak boleh membaca. Kesannya, Cikgu B tidak berhak mendapat RM500 yang dijanjikan walaupun telah menghabiskan masa dan tenaga mengajar anak Encik A kerana di sini syarat yang ditetapkan oleh Encik A dan dipersetujui oleh Cikgu B menyebabkan akad menjadi berorientasikan hasil.

Berbeza halnya sekiranya Encik A berkata kepada Cikgu B: "Cikgu B tolong ajar anak saya C membaca empat jam seminggu selama sebulan, saya bayar kepada Cikgu B RM500". Di sini, sama ada C selepas itu boleh membaca atau tidak, selagi Cikgu B telah menjalankan kerja yang disyaratkan iaitu mengajar anak Encik A, C, membaca dalam tempoh tersebut, maka Cikgu B berhak mendapat RM500 yang dijanjikan kerana di sini akad berorientasikan usaha dan masa.

Akad *al-ju'alah* umumnya adalah akad yang tidak mengikat kedua-dua pihak (*gyair lazim*) dan didapati sesuai secara praktis dengan amalan MLM di mana peserta bukan pekerja kepada syarikat dan syarikat pula bukan majikan kepada pekerja.

Dalam konteks MLM, syarikat jualan langsung menjadi *al-ja'il* atau orang yang membuat janji melalui akad *al-ju'alah* yang ditawarkan melalui pelan pemasaran yang ditetapkan sementara peserta pula menjadi *al-'amil* atau pelaksana dengan memenuhi syarat-syarat upah yang ditetapkan dalam pelan pemasaran yang ditetapkan syarikat dan dipersetujui peserta. Di antara sesama peserta pula iaitu *uplines* dan *downlines* tidak wujud akad tertentu selain hubungan kerjasama sebagai *al-musytarikun fi al-'amal* atau pihak-pihak yang melaksanakan sesuatu tugas secara bersama-sama yang berkongsi upah melalui formula yang telah ditetapkan dalam pelan pemasaran.

(ii) *Al-Wakalah* (الوكالة)(wakil atau ejen)

Al-Wakalah ialah akad yang memberi kuasa kepada seseorang (*al-wakil*) untuk bertindak bagi pihak yang memberi kuasa (*al-muwakkil*). Biasanya syarikat yang menjalankan perniagaan jualan langsung secara MLM secara jelas menafikan kewujudan hubungan *al-wakil* dan *al-muwakkil* antara peserta dan syarikat. Oleh itu, penggunaan akad ini lebih berpotensi berlaku di dalam perniagaan jualan langsung secara SLM berbanding MLM. 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 baharu untuk syarikat. Syarikat akan membayar gaji, komisen, bonus atau faedah ekonomi lain atas tugas atau kerja apabila peserta mencapai sasaran jualan berdasarkan konsep *al-ujr* atau *al-ju'alah* atau kombinasi. 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 penamatan tersebut.

(iii) *Al-Wakalah bi ujr* (الوكالة 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*). Biasanya akad ini diaplikasikan dalam perniagaan jualan langsung satu tingkat. 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 baharu untuk syarikat. Syarikat akan membayar komisen, bonus atau faedah ekonomi lain atas tugas atau kerja apabila peserta 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.

Nota:

Dari sudut fiqh, *al-wakalah bi ujr* terbahagi kepada dua:

Pertama: *Al-wakalah* dengan konsep *al-ju`alah* (upah atas hasil kerja)

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)

Contoh: "A menjadi 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.

(iv) Hibah (الهبية)

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

(v) *Al-bay'* (البيع) (jual beli)

Akad jual beli yang berlaku antara syarikat dan peserta atau antara syarikat dan pengguna akhir atau antara peserta dan pengguna akhir.

(7) Kontrak Berteraskan Prinsip Saling Reda-Meredai (التراضي)

- (a) Akad antara pihak-pihak yang berkontrak hendaklah saling reda-meredai (التراضي) semasa memeterai akad. Fuqaha' bersepakat bahawa prinsip saling reda-meredai merupakan syarat sah akad.^{iv}
- (b) 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.

(8) Keistimewaan Peserta

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 berasingan di bawah syarikat jualan langsung (*independent business owner*).

(9) Kriteria Produk

- (a) Produk yang dikeluarkan oleh syarikat hendaklah terdiri daripada barang dan perkhidmatan yang halal dan bermanfaat menurut perspektif syarak.
- (b) Produk umumnya perlu merupakan produk yang berkualiti dan selamat digunakan dan mestilah dijangka secara wajar, munasabah dan adil bahawa produk yang ditawarkan masih diminati untuk dibeli oleh pengguna sasaran tanpa mengambil kira pelan pemasaran MLM yang disediakan.

- (c) Produk bukanlah sebagai “topeng” 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 segera semata-mata.
- (d) Produk makanan, minuman dan barangan 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 MS2400:2010 *Standards on Halal Logistics*, MS1500:2009 Makanan Halal: Pengeluaran, Penyediaan Pengendalian dan Penyimpanan, MS2200 Bahagian 1:2008 Barang Gunaan Islam-Bahagian 1: Kosmetik dan Dandanan Diri-Garis Panduan Umum dan MS1900:2005 *Standards on Quality Management System from Islamic Perspective* bagi memberi nilai tambah terhadap pengiktirafan halal bagi produk-produk syarikat terbabit.
- (e) Produk bukanlah terdiri daripada barang ribawi seperti emas dan perak yang boleh dijual beli secara tangguh kerana melibatkan elemen riba.

(10) Harga Produk

- (a) Harga bagi produk yang ditawarkan oleh syarikat hendaklah munasabah, berpatutan, tidak melampau dan berkadaran dengan jenis dan kualiti barang dan perkhidmatan.

- (b) Produk yang ditawarkan masih diminati untuk dibeli oleh pengguna pada harga yang ditawarkan tanpa mengambil kira pelan pemasaran MLM yang disediakan.

(11) Pemberian Insentif

- (a) Pemberian insentif oleh syarikat kepada peserta boleh berupa komisen, bonus atau faedah ekonomi yang lain.
- (b) Pembayaran komisen, bonus atau faedah ekonomi lain dalam perniagaan jualan langsung adalah berdasarkan prinsip *al-ju'alah* atau hibah.
- (c) Pemberian komisen, bonus atau faedah ekonomi lain hendaklah berasaskan jualan kuantiti barang atau perkhidmatan dan bukan berasaskan perekrutan atau pengambilan peserta baharu semata-mata.
- (d) Pelan pemasaran syarikat jualan langsung dan pelan pemberian insentif yang bermatlamat perekrutan atau pengambilan peserta baharu 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.
- (e) *Upline* berhak menerima komisen, bonus atau faedah ekonomi lain daripada pembelian atau jualan *downline* berdasarkan akad *ju'alah* iaitu pihak-pihak yang bersepakat dalam melaksanakan sesuatu kerja (*al-mushtarikun fi al-a`mal*) dan syarikat sebagai pihak yang menjanjikan upah (*al-ja'il*) sebagaimana yang diperincikan pembahagiannya dalam pelan pemasaran syarikat.

- (f) Komisen, bonus atau faedah ekonomi lain hendaklah diambil daripada keuntungan jualan produk dan/atau atas sumbangan syarikat.
- (g) Syarikat hendaklah menetapkan dengan jelas kerja yang perlu dilakukan dan natijah dan hasil yang perlu dicapai oleh peserta bagi melayakkannya mendapat komisen, bonus atau faedah ekonomi lain dan mengisytiharkan syarat-syarat tersebut.
- (h) Syarikat hendaklah memberi peluang secara adil kepada semua peserta untuk mendapatkan komisen, bonus atau insentif.
- (i) 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 eksploitasi sistem atau rangkaian menjadi *money game*.
- (j) Pelan pemasaran syarikat dan pelan pemberian insentif kepada peserta hendaklah dinyatakan secara jelas oleh syarikat dalam dokumen bertulis yang peserta diberi peluang sewajarnya untuk memahaminya sebelum memasuki akad.

(12) Pelantikan Penasihat Syariah

- (a) 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*.
- (b) Syarikat digalakkan untuk melantik Penasihat Syariah yang mempunyai pengalaman yang bersesuaian dalam bidang muamalat.

- (c) 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.

(13) Program Latihan

- (a) Syarikat hendaklah menganjurkan program latihan bagi tujuan seperti yang berikut:
 - (i) untuk memperkenalkan produk kepada peserta khususnya bagi produk yang mempunyai ciri-ciri khusus yang bersifat teknikal dan ciri-ciri khusus yang mematuhi hukum syarak; dan
 - (ii) untuk memberikan pendedahan kepada peserta berhubung dengan kaedah pemasaran bagi meningkatkan prestasi jualan syarikat secara beretika dan mematuhi undang-undang.
- (b) Syarikat boleh menganjurkan program latihan sama ada secara percuma atau berbayar dengan kadar yuran penyertaan yang munasabah.
- (c) Pengendalian program latihan hendaklah bertepatan dengan prinsip-prinsip syarak termasuklah memelihara adab dan pergaulan antara lelaki dan wanita.
- (d) Bagi syarikat yang telah melantik Penasihat Syariah, Penasihat Syariah hendaklah diberi ruang yang sewajarnya untuk memainkan peranan dalam memberi latihan, bimbingan dan kefahaman

tentang teori dan amali kepatuhan syariah di dalam perniagaan jualan langsung secara MLM kepada para peserta supaya dapat diamalkan dan dihayati oleh mereka.

(14) Polisi Beli Balik Atau Polisi Bayar Balik

- (a) Syarikat hendaklah menyediakan suatu kontrak bertulis yang mengandungi terma tentang polisi beli balik atau bayar balik.
- (b) 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.^v

(15) Penarikan Diri Peserta

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

UNSUR-UNSUR YANG DILARANG DALAM PERNIAGAAN JUALAN LANGSUNG BERBILANG TINGKAT

10. Unsur-unsur yang dilarang dalam perniagaan jualan langsung secara berbilang tingkat atau *multi-level marketing* (MLM) adalah seperti yang berikut:

(1) Mengandungi Unsur Skim Piramid

- (a) 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 baharu ditaja oleh *upline* akan kehilangan wang penyertaan jika tidak berusaha mencari *downline* yang lain.

- (b) Kontrak bertulis antara syarikat dan peserta tidak disediakan.
- (c) Pelan memfokuskan kepada pencarian atau perekrutan ahli baharu (*downline*) semata-mata atau terutamanya dan bukan dengan tujuan menjalankan perniagaan melalui aktiviti pergerakan produk kepada pengguna-pengguna akhir secara sewajarnya.
- (d) Pendapatan peserta dan syarikat dalam skim piramid atau skim cepat kaya dijana daripada yuran penyertaan ahli baharu semata-mata atau terutamanya dan bukan hasil daripada penjualan barang atau perkhidmatan.
- (e) 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.
- (f) Peserta tidak diberi pilihan dan dikehendaki melakukan "*inventory front-loading*" iaitu membeli barang atau perkhidmatan dalam amaun yang tidak munasabah yang melebihi jangkaan boleh dijual atau digunakan dalam suatu tempoh masa yang munasabah.
- (g) Pembelian pangkat atau pembelian lebih daripada satu keahlian merupakan pendekatan yang mengandungi elemen skim piramid dan dengan itu adalah bertentangan dengan hukum syarak.
- (h) 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.

- (i) Polisi bayar balik (*refund*) atau polisi beli balik (*buy back*) tidak disediakan
- (j) Tidak membenarkan peserta menarik diri daripada menyertai pelan.

(2) Mengandungi Unsur Penipuan, Penindasan, Manipulasi dan Eksploitasi Dalam Pelan Pemasaran dan Pelan Pemberian Insentif

- (a) Syarikat hendaklah memastikan bahawa pelan pemasaran dan pelan pemberian insentif adalah telus dan adil serta bebas daripada sebarang bentuk penipuan, penindasan, manipulasi dan eksploitasi yang boleh memperdaya ahli atau pengguna.
- (b) Sebarang unsur penipuan, penindasan, manipulasi dan eksploitasi oleh ahli atau pengedar dalam usaha mencari ahli baharu 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.

"Eksploitasi" ertinya perbuatan (tindakan) mengambil kesempatan untuk mempergunakan seseorang atau sesuatu keadaan dan secara tidak adil demi kepentingan atau keuntungan diri sendiri.^{vi}

(3) Mengandungi Unsur Paksaan

- (a) Usaha yang bertujuan untuk mencari ahli baharu 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.

- (b) 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.
- (c) Peserta hendaklah diberi kebebasan sepenuhnya dalam pembelian dan tidak didesak untuk membeli pakej barangan tertentu untuk memenuhi kehendak jualan bagi melayakkan mereka mendapat kedudukan atau bonus dalam skim sedangkan mereka berkemungkinan tidak memerlukan beberapa barang dalam pakej tersebut atau memerlukan barang-barang yang ditawarkan dalam pakej tersebut tetapi tidak pada jumlah yang begitu banyak seperti yang ditetapkan.

(4) Mengandungi Unsur Pembaziran

- (a) Pembelian dalam kuantiti yang banyak tanpa justifikasi yang wajar semata-mata untuk mendapatkan bonus yang ditawarkan tanpa mempunyai strategi pemasaran yang sewajarnya.
- (b) Pembelian produk yang ditawarkan oleh syarikat hendaklah berlandaskan kepada keperluan kepenggunaan sebenar dan/atau 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) Mengandung 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* (شبهة) 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

Garis Panduan Perniagaan Jualan Langsung Secara Pemasaran Berbilang Tingkat (*Multi-Level Marketing*) Menurut Syariah adalah selaras dengan peruntukan-peruntukan dalam Akta Jualan Langsung dan Skim Anti-Piramid 1993. Oleh itu, mana-mana perkara yang tidak dinyatakan dalam garis panduan ini, dengan itu hendaklah dirujuk kepada Akta Jualan Langsung dan Skim Anti-Piramid 1993. Pihak-pihak yang berkaitan hendaklah merujuk kepada garis panduan ini bagi menentukan parameter yang diharuskan oleh syariah berhubung dengan perniagaan jualan langsung secara pemasaran berbilang tingkat.

NOTA HUJUNG

ⁱ Seksyen 23 Akta Jualan Langsung dan Skim Anti-Piramid 1993.

ⁱⁱ Seksyen 26 Akta Jualan Langsung dan Skim Anti-Piramid 1993.

ⁱⁱⁱ Dalil al-Sunnah adalah berdasarkan hadith riwayat Al-Tirmizi:

... حَدَّثَنَا كَثِيرٌ بْنُ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عَمْرٍو بْنِ عَوْفٍ الْمُزَنِّيِّ عَنْ أَبِيهِ عَنْ جَدِّهِ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ الصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَّا صُلْحًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا قَالَ أَبُو عِيسَى هَذَا حَدِيثٌ حَسَنٌ صَحِيحٌ

(رواه الترمذی)

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. (Diriwayatkan oleh al-Tirmizi). Menurut al-Tirmizi hadith ini bertaraf *hasan sahih*. Al-Tirmizi, *Sunan al-Tirmizi* dalam *Mawsu'ah al-Sunnah al-Kutub al-Sittah wa Shuruhiha*, cet.2, jil.13, (Istanbul: Dar al-Da'wah, 1992), hlm.634-635, no. hadith 1352, *Kitab al-Ahkam, bab ma dhukira 'an Rasulullah SAW fi al-sulhi baina al-nas*.

^{iv} Dalil al-Quran tentang prinsip saling reda-meredai adalah sebagaimana dalam surah al-Nisa', ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ 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 berbunuh-bunuhan sesama sendiri. Sesungguhnya Allah sentiasa mengasihani kamu.

Dalil al-Sunnah adalah berdasarkan hadith Rasulullah SAW:

حَدَّثَنَا الْعَبَّاسُ بْنُ الْوَلِيدِ الدَّمَشَقِيُّ حَدَّثَنَا مَرْوَانُ بْنُ مُحَمَّدٍ حَدَّثَنَا عَبْدُ الْعَزِيزِ بْنُ مُحَمَّدٍ عَنْ دَاوُدَ بْنِ صَالِحِ الْمَدِينِيِّ عَنْ أَبِيهِ قَالَ سَمِعْتُ أَبَا سَعِيدٍ الْخُدْرِيَّ يَقُولُ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ

(رواه ابن ماجه)

Maksudnya: Diceritakan kepada kami al-'Abbas bin al-Walid al-Dimasyqiy 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 reda-meredai (kerelaan kedua-dua belah pihak). (Diriwayatkan oleh Ibn Majah)

^v Berdasarkan peraturan di bawah Akta Jualan Langsung dan Skim Anti-Piramid 1993.

^{vi} Dalil al-Sunnah yang melarang perbuatan menipu dan memperdaya dalam jual beli.

حَدَّثَنَا عَلِيُّ بْنُ حُجْرٍ أَخْبَرَنَا إِسْمَاعِيلُ بْنُ جَعْفَرٍ عَنِ الْعَلَاءِ بْنِ عَبْدِ الرَّحْمَنِ عَنْ أَبِيهِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَرَّ عَلَى صَبْرَةٍ مِنْ طَعَامٍ فَأَدْخَلَ يَدَهُ فِيهَا فَتَأَلَّتْ أَصَابِعُهُ بِلَلًّا فَقَالَ يَا أَحِبَّ الطَّعَامِ مَا هَذَا قَالَ أَصَابَتْهُ السَّمَاءُ يَا رَسُولَ اللَّهِ قَالَ أَفَلَا جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ حَتَّى يَرَاهُ النَّاسُ ثُمَّ قَالَ مَنْ عَشَّ فَلَيْسَ مِنَّا

(رواه الترمذی)

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," kemudian baginda bersabda, "Sesiapa yang menipu, maka dia bukan daripada kalangan kami." (Diriwayatkan oleh al-Tirmizi).

حَدَّثَنِي إِسْحَاقُ أَخْبَرَنَا حَبَّانُ بْنُ هَلَالٍ حَدَّثَنَا شُعْبَةُ قَالَ قَتَادَةُ أَخْبَرَنِي عَنْ صَالِحِ أَبِي الْخَلِيلِ عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ الْحَارِثِ قَالَ سَمِعْتُ حَكِيمَ بْنَ حَزَامٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا فَإِنْ صَدَقَا وَبَيْنَا بُورُكٌ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَذَبَا وَكُنْتَمَا مُحِقَّتْ بَرَكَتُهُ بَيْعِهِمَا

(رواه البخاري)

Maksudnya: Daripada 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 *khayar* (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)