

Implementasi Fatwa DSN-MUI No:75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Terhadap Sistem Kerja MLM di PT K-Link Nusantara Bandung

The implementation of fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 on guidelines direct marketing syariah tiered against the system MLM work in PT. K-Link Nusantara Bandung

¹Abdul Wahid Ridha ²Amrullah Hayatudin ³Yayat Rahmat H

^{1,2,3}*Prodi Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah, Universitas Islam Bandung*

Jl. Tamansari No. 1 Bandung 40116

email: ¹ridhojebraw@gmail.com, ²amrullahhayatudin@gmail.com, ³yayatrahmahidayat@unisba.ac.id

Abstrak. Multi Level Marketing (MLM) marketing via distribution network is a system built in stages. K-link nusantara MLM is one of the companies in Indonesia to use the operating system MLM syariah. In carrying out the work, for MLM syariah governed by No 75:DSN-MUI/VII/2009 syariah stages on guidelines for direct marketing, which as a guideline MLM syariah. The purpose of this research is to know of issue on regulation on directives for the direct selling stages according to the level of a new syariah bank according to religious advices commisssion of the DSN-MUI No:75/DSN-MUI/VII/2009, well aware of nature of the operating system can easily access privately practicing MLM in reinsurance firm PT. K-Link, analyzed the hour by hour the implantation of the religious advices commisssion of the DSN-MUI No:75/DSN-MUI/VII/2009 against nature of the operating system MLM in reinsurance firm PT. K-Link. This research is the qualitative study. Adopting juridical normative. Data sources used is the source of data the field (field research), literature data sources (library research). Research techniques used observation, documentation and interview. Technique data analysis wearing analysis the domain, taxonomic, komponensial and theme of cultural. The results of the study author suggests that, for regulation No:75/DSN-MUI/VII/2009 had twelve law that must be obeyed by the MLM syariah. The operating system pt k-link not 100 % implement twelve law for DSN-MUI No:75/DSN-MUI/VII/2009.

Keywords: MLM, Fatwa DSN-MUI, The operating system MLM syariah

Abstrak. *Multi Level Marketing (MLM)* adalah Sistem pemasaran melalui jaringan distribusi yang dibangun secara berjenjang. K-Link Nusantara adalah salah satu perusahaan MLM di Indonesia yang menggunakan sistem kerja MLM syariah. Dalam menjalankan sistem kerjanya, MLM syariah diatur oleh fatwa No:75/DSN-MUI/VII/2009 tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syariah, yang mana sebagai pedoman MLM syariah. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaturan tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syariah menurut Fatwa DSN-MUI NO:75/DSN-MUI/VII/2009, mengetahui praktik sistem kerja MLM di PT K-Link, menganalisis implementasi Fatwa DSN-MUI No:75/DSN-MUI/VII/2009 terhadap sistem kerja MLM di PT K-Link. Penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Menggunakan pendekatan *Yuridis Normatif*. Sumber data yang digunakan adalah Sumber data lapangan (*Field research*), Sumber data Kepustakaan (*Library research*). Teknik penelitian yang digunakan observasi, dokumentasi dan wawancara. Teknik analisis data memakai analisis domain, taksonomi, komponensial dan tema kultural. Hasil penelitian penulis menunjukkan bahwa, peraturan fatwa DSN-MUI NO:75/DSN-MUI/VII/2009 mempunyai dua belas ketentuan hukum yang harus ditaati oleh perusahaan MLM syariah. Sistem kerja PT K-Link tidak 100% mengimplementasikan dua belas ketentuan hukum fatwa DSN-MUI NO:75/DSN-MUI/VII/2009.

Kata Kunci: MLM, Fatwa DSN-MUI, Sistem kerja MLM syariah

A. Pendahuluan

Banyak orang yang meyakini bahwa bisnis hanya dapat dilakukan oleh orang-orang tertentu yang memang berbakat bisnis, atau dengan kata lain bisnis tidak ada ilmunya dan keberhasilan seseorang dalam berbisnis karena kebetulan (nasib baik saja). Faktanya banyak usahawan yang sukses padahal bukan berasal dari keluarga pembisnis. Orang-orang ini sukses dalam menjalankan bisnisnya karena mau belajar, memulai, dan

mempraktekannya.¹

Adapun salah satu contoh bisnis yang banyak dijalankan oleh masyarakat yaitu bisnis berbasis *Multi Level Marketing* (MLM). Bisnis ini memberikan peluang yang cukup besar kepada masyarakat dalam memperoleh keuntungan yang sangat besar dan menjanjikan kesuksesan. Maka dari itu banyak masyarakat yang tertarik untuk menjalankan bisnis berbasis MLM.

Multi Level Marketing (MLM) adalah Sistem pemasaran melalui jaringan distribusi yang dibangun secara berjenjang dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran, MLM memberikan sebuah peluang bagi masyarakat untuk mengungkapkan diri masyarakat sendiri, untuk bertanggung jawab atas keberadaan masyarakat. Pemasaran berbasis jaringan memberikan kebebasan yang sangat menarik dari kebiasaan bisnis pada umumnya.

Perusahaan yang menjalankan bisnis berbasis MLM mereka dinaungi oleh salah satu organisasi yang mengatur dan mengawasi sistem kerja MLM di semua perusahaan yang berbasis MLM. Organisasi tersebut adalah APLI. APLI merupakan singkatan dari Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia, adalah suatu organisasi yang merupakan wadah persatuan dan kesatuan tempat berhimpun para perusahaan penjualan langsung (*Direct Selling/DS*), termasuk perusahaan yang menjalankan penjualan dengan sistem berjenjang MLM di Indonesia²

Adapun ketentuan MLM yang ditetapkan oleh APLI berdasarkan peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No:32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan kegiatan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung sebagai berikut :

1. Penjualan Langsung (*Direct Selling*) adalah metode penjualan barang dan/atau jasa tertentu melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha yang bekerja atas dasar komisi dan/atau bonus berdasarkan hasil penjualan kepada konsumen di luar lokasi eceran tetap.
2. Bonus atas Penjualan adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha, karena berhasil melebihi target penjualan barang dan/atau jasa yang ditetapkan Perusahaan.
3. Konsumen adalah setiap orang pemakai barang dan/atau jasa, baik untuk kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain, maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan.

Disamping adanya peraturan yang ditetapkan oleh Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) berdasarkan peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia, ada juga peraturan yang ditetapkan dan dikeluarkan oleh DSN-MUI tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS).

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) adalah lembaga yang dibentuk oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang secara struktural berada dibawah MUI. Tugas Dewan Syariah Nasional (DSN) adalah menjalankan tugas MUI dalam masalah-masalah yang berhubungan dengan ekonomi syariah, baik yang berhubungan dengan aktivitas lembaga keuangan syariah ataupun yang lainnya.

Adapun ketentuan MLM yang ditetapkan oleh Fatwa DSN-MUI yaitu, Fatwa DSN-MUI No:75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Pejualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Fatwa ini yang menjadi pedoman bagi perusahaan MLM.

¹ Susatyo Herlambang dan Bambang Heru Marwoto, *Pengantar Ilmu Bisnis*, Jogjakarta, Parama Publishing, 2014, hlm. 1.

² Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia, dalam www.apli.or.id, diakses tanggal 26 april 2018

Ini merupakan salah satu syarat yang harus dipatuhi oleh perusahaan MLM yang berbasis syariah/bersistem syariah agar di dalam menjalankan prosedur bisnisnya tidak merugikan salah satu pihak, tidak adanya *Gharar*³ dan *Maysir*⁴.

Berikut Ketentuan Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

1. Ada obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa;
2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;
3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, *maksiat*;⁵

Di dalam peraturan yang ditetapkan dan dikeluarkan oleh APLI berdasarkan peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia dan Fatwa DSN-MUI, bahwa sistem jual beli dalam MLM harus menggunakan sistem kerja *Direct selling* bukan sistem Piramida. Akan tetapi ada salah satu perusahaan MLM yang bersistem syariah masih menggunakan sistem Piramida tersebut, yaitu PT. K-LINK NUSANTARA yang mana sistem kerjanya bertentangan dengan teori dan ketentuan yang ditetapkan oleh DSN-MUI dan APLI.

B. Landasan Teori

Pengertian Jual Beli Menurut Hukum Islam

Jual beli dalam bahasa Arab sering disebut dengan kata (البيع) *al-bai'* (التجارة) *al-tijarah*. Sebagaimana firman Allah SWT dalam Al Qur'an :

إِنَّ الْمُنَافِقِينَ كَتَبَ اللَّهُ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَأَنفَقُوا مِمَّا رَزَقْنَاهُمْ سِرًّا وَعَلَانِيَةً يَحْتَسِبُونَ بِخُورٍ

“*Sesungguhnya orang-orang yang selalu membaca kitab Allah (Al-Qur'an) dan melaksanakan sholat dan menginfakkan sebagian rezeki yang kami anugerahkan kepadanya dengan diam-diam dan terang-terangan, mereka itu mengharapakan perdagangan yang tidak akan rugi*”. (Q.S. Fathir [35] : 29)⁶

Jual beli (البيع) secara bahasa berarti pertukaran (المبدلة), yakni memberikan sesuatu sebagai kompensasi atas sesuatu yang lain.

Definisi lain dikemukakan oleh ulama Hanafiyah yang dikutip oleh Wahbah Al-Zuhaili dalam Dimyauddin Djuwaini, jual beli adalah saling tukar harta dengan harta melalui cara tertentu atau tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat. Cara tertentu yang dimaksud adalah *sighat* atau ungkapan ijab dan Kabul.⁷

Dasar Hukum Jual Beli Menurut Hukum Islam

Hukum Islam itu mengatur berbagai hal salah satunya jual beli. Seperti Hadits berikut :

³ Gharar adalah suatu kegiatan bisnis yang tidak jelas kuantitas, kualitas, harga dan waktu terjadinya transaksi tidak jelas.

⁴ Maisir secara harfiah adalah memperoleh sesuatu dengan sangat mudah tanpa kerja keras atau mendapat keuntungan tanpa bekerja.

⁵ Fatwa DSN-MUI, dalam www.dsnmui.or.id, diakses tanggal 5 Maret 2018.

⁶ Mushaf al-azhar, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Bandung, Penerbit Jabal, 2010, hlm 437.

⁷ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008, hlm. 69

عَنْ سَهْبِيِّ اللَّهِ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَيْكَةُ
: لِلْيَعْلَى وَالْمَا قَاَضَةُ وَحَطُّ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لَا لِيَيْعٍ (رواه ابن ماجه)

“Tiga perkara yang di dalamnya terdapat keberkahan, yaitu jual beli secara tangguh, muqaradhah (nama lain dari mudarabah) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk jual beli.”⁸

Dalam firman Allah dan hadis tersebut jelas bahwa jual beli itu dihalkan dan seluruh umat juga telah menyepakati pembolehan jual beli dan transaksi dengannya sejak zaman Nabi SAW sampai zaman kita sekarang ini. Kaum muslimin telah sepakat dari dahulu sampai sekarang tentang kebolehan hukum jual beli. Oleh karena itu, hal ini merupakan bentuk ijma' umat, karena tidak ada seorangpun yang menentanginya.⁹

Rukun dan Syarat Jual Beli Menurut Hukum Islam

4. Adanya pihak penjual dan pihak pembeli
5. Adanya barang/objek
6. Adanya ijab kabul/sighat

Pengertian Multi Level Marketing

Multi Level Marketing (MLM) berasal dari bahasa Inggris, *multi* berarti banyak, *level* berarti jenjang atau tingkat, sedangkan *marketing* artinya pemasaran. Jadi, MLM adalah pemasaran yang berjenjang banyak.¹⁰ Disebut multi level, karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat.

Konsep Dasar Multi Level Marketing

Secara global sistem MLM dilakukan dengan cara menjaring calon nasabah yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan member dari perusahaan yang melakukan praktek MLM. Hal ini dilakukan dengan cara memprospek dan merekrutnya dengan berbagai cara.

Defini Fatwa

Fatwa adalah pertimbangan hukum Islam yang dikeluarkan oleh mufti atau ulama, baik secara individu maupun kolektif sebagai jawaban atas pertanyaan yang diajukan atau respons terhadap masalah yang berkembang di tengah-tengah masyarakat.

Kedudukan Fatwa.¹¹

Posisi fatwa sangat penting dalam rangka memberikan penjelasan dan penerangan pada umat, terutama berkaitan dengan status hukum maupun kepantasan dan etika menurut agama. Fatwa merupakan salah satu institusi dalam hukum Islam untuk memberikan jawaban dan solusi terhadap problem yang dihadapi oleh umat Islam. Fatwa tidak boleh dikeluarkan oleh sembarangan pihak, namun fatwa harus dikeluarkan oleh pihak atau lembaga yang mempunyai kompetensi untuk itu.

⁸ Ibnu Majah, Kitab Sunan Ibnu Majah, 2281.

⁹ Enang Hidayat, *Fiqh Jual Beli*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015, hlm. 15

¹⁰ Andreas Harefa, *Multi Level Marketing*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1999, hlm. 4.

¹¹ Agus, P. A. (2017). Kedudukan sertifikasi halal dalam sistem hukum nasional sebagai upaya perlindungan konsumen dalam hukum Islam. *AMWALUNA*, 1(1), 150-165.

Fatwa MUI Tentang Multi Level Marketing

Dalam Fatwa MUI No. 75/VII/2009 tersebut terdapat ketentuan umum, ketentuan hukum dan ketentuan akad, antara lain sebagai berikut:¹²

a. Ketentuan Umum

Adapun ketentuan umum dalam fatwa ini, antara lain:

- 1) Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.
- 2) Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.

b. Ketentuan Hukum

- 1) Adanya objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.
- 2) Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan/atau yang digunakan untuk sesuatu yang haram.
- 3) Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm* dan *maksiat*.
- 4) Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra* (memberikan iming-iming atau janji-janji manis yang berlebihan).
- 5) Tidak melakukan kegiatan money game (perjudian murni yang tidak ada produk apapun dalam bentuk barang ataupun jasa).

C. Analisis

Praktek Sistem Kerja MLM di PT K-Link Nusantara

Berdasarkan hasil penelitian, PT K-Link Nusantara memakai 2 sistem kerja, yaitu sebagai berikut :

a. Sistem penjualan produk

Sistem penjualan produk K-Link bertempat dikantor K-Link sendiri atau bisa disebut dengan (*stockist*), non-member ataupun member K-Link sendiri bisa melakukan pembelian di *stockist* yang berada didaerah masing-masing. Akan tetapi untuk harga dibedakan menjadi dua wilayah, yaitu wilayah A meliputi (Banda Aceh, Medan, Padang, Batam, Pekanbaru, Palembang, Bengkulu, Bandar Lampung, Pulau Jawa, Denpasar, Pontianak, Palu Banjarmasin, Balikpapan, Bontang, Samarinda, Makassar, Mataram, Lhoksheumawe. Sedangkan untuk wilayah B meliputi (Indonesia bagian Timur, Gorontalo, Ambun, Ternate, Kendari, Sorong, Kupang, Waingapu, diluar wilayah A. Untuk wilayah A lebih murah dibandingkan dengan wilayah B. Adapun harga untuk member lebih murah 20% dibandingkan dari harga non-member.¹³

b. Sistem Marketing Plan

Sistem kerja *marketing plan* di PT. K-Link Nusantara memakai sistem yang

¹²Fatwa DSN-MUI NO: 75/DSN-MUI/VII/2009, dalam www.dsnmui.or.id, diakses tanggal 30 Mei 2018.

¹³ Data dari formulir harga untuk distributor K-Link Nusantara

disebut *Breakway*. *Breakway* adalah Sistem yang pengembangan jaringannya mengutamakan kelebaran. Semakin banyak *frontline* anda, semakin besar bonus anda. Namun kelemahannya adalah, anda harus mengurus semuanya sendiri. Sistem ini memungkinkan *downline* untuk melebihi *upline*-nya. Bonus yang didapat mitranya biasanya kecil di awal, namun besar di peringkat atas. Dikarenakan bonus member di awal karirnya kecil, maka biasanya perusahaan seperti ini mengandalkan iming-iming bonus perekrutan.¹⁴

Implementasi Fatwa DSN-MUI No:75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap sistem kerja MLM di PT. K-Link Nusantara

Dengan telah ditetapkannya fatwa Dewan Syariah Nasional Indonesia No:75/DSN-MUI/VII/2009 tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS). Dapat disimpulkan bahwa ada 25% persen peraturan fatwa DSN-MUI No:75/DSN-MUI/VII/2009 yang tidak terimplementasikan oleh perusahaan K-Link Nusantara, menurut ilmu Statistik bahwa 25% belum termasuk dalam kategori signifikan, tetapi penulis tidak mengukur seberapa banyak terimplemetasikannya fatwa tersebut dengan ilmu Statistik, akan tetapi menurut Hukum Islam apabila fatwa tersebut tidak terimplementasi 100% maka akan menjadi cacat hukum.¹⁵

Berikut adalah poin-poin fatwa yang tidak terimplemetasikan :

Pertama, pada poin menyatakan tidak ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan jasa. Kedua, pada poin ini menyatakan bahwa pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*. Ketiga, pada poin ini menyatakan bahwa setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut. Dengan ini dapat disimpulkan bahwa tidak 100% dari fatwa tersebut terimplemetasikan oleh K-Link Nusantara.

D. Kesimpulan

1. Fatwa DSN-MUI No : 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang penjualan langsung berjenjang syariah adalah sebagai pedoman hukum islam bagi perusahaan-perusahaan MLM syariah, agar sistem kerja MLM syariah yang mereka gunakan tetap pada jalur yang benar. Karena penjualan barang dan produk jasa dengan menggunakan jejaring pemasaran (*network marketing*) atau pola penjualan berjenjang termasuk di dalam MLM telah dipraktikkan oleh masyarakat. Oleh karena itu banyak masyarakat yang bergabung dengan perusahaan MLM dengan harapan bisa merubah pendapatan ekonomi masyarakat tersebut. Serta MLM telah berkembang dengan sangat pesat, dengan inovasi dan pola yang beragam. Dan dapat berpotensi merugikan masyarakat dan mengandung hal-hal yang diharamkan. Maka dari itu perlu adanya pedoman fatwa yang menjadi rujukan bagi perusahaan-perusahaan MLM.
2. Sistem marketing yang digunakan oleh K-Link ada dua macam, yaitu : sistem penjualan produk dan sistem *marketing plan*. Sistem pejualan produk bisa dinikmati oleh member dan non-member K-Link, untuk harga ada perbedaan antara yang sudah menjadi member dengan yang belum menjadi member, beda

¹⁴Monmonvandemon, "karakter marketing plan perusahaan-perusahaan mlm" Dalam www.monmonvandemon.wordpress.com/2012/08/09/, diakses tanggal 17 Juli 2018.

¹⁵ Hasil wawancara penulis dengan Bapak Ayat Dimiyati wakil ketua MUI Bandung, Bandung 18 Juli 2018 jam 11.00

harganya mencapai 20%, serta penjualan produk bisa didapatkan di kantor K-Link dimasing-masing daerah di seluruh Indonesia. Adapun untuk sistem marketing plan, K-Link memakai sistem breakway, yang mana sistem yang pengembangan jaringannya mengutamakan kebaratan. Semakin banyak *frontline* anda, semakin besar bonus yang anda dapatkan. *Marketing plan* sendiri dibagi menjadi dua, yaitu : *plan A* dan *plan B*, dengan cara yang berbeda dan dengan keuntungan yang berbeda juga.

3. Dari hasil wawancara dan kuisioner dapat disimpulkan, bahwa dari 12 pertanyaan ada 3 pertanyaan yang tidak memenuhi kriteria yang termasuk dalam fatwa, dikarenakan sulitnya mengatur dan mengawasi ribuan member K-Link se-Indonesia. Adapun kreteria untuk perusahaan yang belum mematuhi fatwa tersebut dikategorikan dalam kategori *tayyib* (baik), blm bisa diikatakan halal karena tidak bisa mematuhi fatwa secara keseluruhan.

Daftar Pustaka

- Djuwaini, Dimyauddin. (2008). Pengantar Fiqh Muamalah, Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Enang Hidayat, Enang. (2015). Fiqih Jual Beli, Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Harefa, Andreas (1999). Multi Level Marketing. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Herlambang, Susatyo dan Marwoto, B.H (2014). Pengantar Ilmu Bisnis, Jogyakarta, Parama Publishing.
- Mushaf al-azhar, (2010). Al-Qur'an dan Terjemahnya, Bandung, Penerbit Jabal.
- APLI. (2018, April 26). Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia, from <http://www.apli.or.id/> Asosiasi-Penjualan-Langsung-Indonesia
- Fatwa. (2018, Maret 5). Fatwa DSN-MUI, from <http://www.dsnmui.or.id/Fatwa-DSN-MUI>.
- Monmonvandemon. 2018, Juli 17). Karakter Marketing Plan Perusahaan-Perusahaan MLM.
From <http://www.monmonvandemon.wordpress.com/marketing/plan/09/08/2012/Karakter-Marketing-Plan-Perusahaan-Perusahaan-MLM>.
- Dimiyati, Ayat. (2018, Juli 18). Sanksi hukum dari MUI bagi perusahaan MLM yang tidak mengikuti fatwa. (Ridho, Abdul Wahid, Interviewer)
- Data dari formulir harga untuk distributor K-Link Nusantara
- Agus, P. A. (2017). Kedudukan sertifikasi halal dalam sistem hukum nasional sebagai upaya perlindungan konsumen dalam hukum Islam. *AMWALUNA*, 1(1), 150-165.