

Rujukan: JMNS-700/2/5/JLD.1(1)
Tarikh: 20 Muharram 1436H
13 November 2014M

SIGHAH PENJELASAN HUKUM
MESYUARAT LEMBAGA FATWA NEGERI SARAWAK KALI KE-25

1. GARIS PANDUAN PERNIAGAAN JUALAN LANGSUNG MENURUT PERSPEKTIF ISLAM

Mesyuarat sebulat suara menerima garis panduan seperti berikut:

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

1. Pengenalan

Satu garis panduan bagi memberi panduan kepada syarikat jualan langsung, peserta termasuklah pengedar, wakil jualan atau ejen, pembeli, pihak yang terlibat secara langsung ataupun tidak langsung dalam perniagaan seumpama ini serta orang awam bagi memastikan perniagaan jualan langsung mereka adalah selaras dengan prinsip-prinsip syariah sebagaimana diputuskan oleh **Mesyuarat Lembaga Fatwa Negeri Sarawak kali Ke 12 pada 14 November 2007M / 4 Zulkaedah 1428H** 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”.

2. Tajuk ringkas.

Garis panduan ini bolehlah dinamakan sebagai garis panduan perniagaan jualan langsung menurut perspektif Islam.

3. Tafsiran:

Dalam garis panduan ini, melainkan jika konteksnya menghendaki makna yang lain:

“Akad” (*Agreement/ contract*) ertinya perjanjian antara syarikat dan peserta yang telah difahami dan dipersetujui oleh kedua-dua belah pihak menurut hukum syarak.

“Barang” (*Good*) ertinya tiap-tiap jenis harta alih selain daripada hak dalam tindakan, suratcara boleh niaga, syer dan wang.

“Bonus” (*Incentive/ bonus*) ertinya bayaran tambahan sebagai saguhati selain upah atau gaji.

“Elektronik” (*Electronics*) ertinya teknologi yang menggunakan elektrik, optic, magnetic, elektromagnetik, biometric, fotonik atau teknologi lain yang seumapamanya.

“Harta tidak ketara” (*Intangible assets*) ertinya apa-apa barang atau perkhidmatan yang tidak mempunyai nilai atau manfaat yang jelas kepada peserta dan pengguna.

“Insentif” (*Incentive*) ertinya sesuatu yang diberikan atau ditawarkan sebagai dorongan atau galakan.

“Jualan langsung” (*Direct selling*) ertinya jualan pintu ke pintu, pesanan pos atau jualan transaksi elektronik termasuk pelan pemasaran berbilang tingkat, pelan pemasaran satu tingkat dan jualan melalui pesanan pos.

“Jualan pintu ke pintu” (*Door-to-door sales*) ertinya jualan barang atau perkhidmatan yang dijalankan dengan cara sepeerti yang berikut:

Seseorang atau mana-mana orang yang diberi kuasa olehnya untuk:

- a) Pergi dari satu tempat ke satu tempat selain dari satu tempat perniagaan yang tetap, atau

- b) 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.

“Jualan pesanan pos” (*Mail order sales*) ertinya 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.

“Jualan melalui transaksi elektronik” (*Sales through electronic transactions*) ertinya jualan barang-barang atau perkhidmatan secara elektronik dengan menggunakan rangkaian pemasaran bagi maksud untuk mendapatkan komisen, bonus atau apa-apa faedah ekonomi yang lain.

“Komisen” (*Commission*) ertinya upah yang dibayar kepada wakil atau ejen kerana menjual barang atau perkhidmatan.

“Perkhidmatan” (*Service*) ertinya apa-apa jenis hak atau faedah kecuali barang dan pelaksanaan kerja di bawah suatu kontrak perkhidmatan.

“Peserta” (*Participants*) ertinya orang yang mengambil bahagian dalam skim jualan langsung dan termasuklah pengedar, wakil jualan atau ejen dan pembeli.

“Pelan Pemasaran Berbilang Tingkat (*Multi-Level Marketing Plan/ MLM*)” ertinya syarikat akan mengambil atau melantik individu sebagai peserta untuk menjual barang atau perkhidmatan syarikat. 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. 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).

“Pelan Pemasaran Satu Tingkat (*Single Level Marketing Plan*)” ertinya syarikat akan melantik atau menaja wakil atau ejen jualan dan membayar gaji atau komisen atau gabungan gaji dan komisen atas jumlah yang dibuat. Wakil atau ejen jualan berkenaan tidak dibenarkan untuk melantik atau menaja wakil atau ejen jualan lain.

“Produk” (*Product*) bermaksud barang atau perkhidmatan.

“Skim Piramid” (*Pyramid scheme*) ertinya apa-apa skim, perkiaraan, 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 pyramid berbanding dengan jualan barang, perkhidmatan atau harta tidak ketara oleh peserta.

4. KRITERIA PERNIAGAAN JUALAN LANGSUNG YANG DIHARUSKAN OLEH ISLAM

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

4.1 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 Times¹.

¹ Seksyen 23 Akta Jualan Langsung Dan Skim Anti-Piramid 1993.

- d) Kontrak tersebut hendaklah 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 yang menyatakan niatnya untuk menamatkan atau menarik diri daripada kontrak itu.²

4.2 Tempoh Bertenang (*Cooling Off Period*)

- a) 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.
- 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. Ini berdasarkan hadith yang diriwayatkan oleh al-Tirmizi:

² Seksyen 26 Akta Jualan Langsung Dan Skim Anti-Piramid 1993.

...حدثنا كثير بن عبد الله بن عمرو بن عوف المزني عن أبيه عن جده أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال الصلح جائز بين المسلمين إلا صلحا حرم حلالا أو أحل حراما والمسلمون على شروطهم إلا شرطا حرم حلالا أو أحل حراما.
قال أبو عيسى هذا حديث حسن صحيح

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 dikalangan 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".³*

4.3 Yuran keahlian pada kadar yang minima.

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

³ Menurut Al-Tirmizi Hadith Ini Bertaraf Hasan Sahih. Al-Tirmizi, Sunan Al-Tirmizi Dalam Mawsu'ah Al-Sunnah Al-Kutubu 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.

4.4 Tujuan menjadi peserta syarikat jualan langsung mestilah jelas dan selaras dengan kehendak syarikat seperti berikut:

- a) Membeli dan menggunakan barang atau perkhidmatan yang dikeluarkan atau ditawarkan oleh syarikat dengan menikmati keistimewaan dan insentif yang telah ditetapkan; dan/ atau
- b) Menjadi pengedar, wakil atau ejen jualan kepada barang atau perkhidmatan yang dikeluarkan atau ditawarkan oleh syarikat dengan menikmati keistimewaan dan insentif yang telah ditetapkan.

4.5 Akad-akad dalam perniagaan jualan langsung.

- a) Akad-akad antara syarikat dengan peserta hendaklah ditentukan dengan jelas antara syarikat dengan peserta.
- b) Tertakluk kepada (a), pada asasnya akad antara syarikat dengan peserta boleh terdiri daripada akad-akad yang berikut:

- i. *Al-wakalah* (الوكالة) wakil atau ejen

Al-wakalah ialah akad yang member 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 baharu 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-jua'lah. 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.⁴

ii. *Al-wakalah bi ujr* (الوكالة بأجر) wakil atau ejen dengan upah

Al-wakalah bi ujr ialah akad yang member 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 baharu untuk syarikat. Syarikat akan membayar komisen, bonus atau faedah ekonomi lain atas sasaran jualan berdasarkan konsep *al-ju'alah*. Menerusi akad *al-wakalah bi ujr*, kedua-dua pihak tidak harus membatalkan akad tanpa persetujuan pihak lain.⁵

Nota:

Dari sudut fiqh, *al-wakalah bi ujr* terbahagi kepada dua.⁶

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.

⁴ Akad *wakalah* pada asalnya merupakan akad *al-jaizah* (bebas) yang tidak mengikat kedua-dua belas pihak. Sayyid Sabiq, Fiqh al-Sunnah, cet.8, jil.3, (Beirut: Dar Al-Kitab Al'arabi, 1987), hlm.236. Lihat lampiran 5. Menurut al-Zuhayli, akad *wakalah* terhenti apabila berlalunya 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.

⁵ 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.

⁶ Al-Zuhayli, hlm.4114-4115.

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

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.

iii. *Al-ju’alah* (الْجُعَالَة)

Al-ju’alah ialah akad yang menjanjikan pemberian saguhari kepada pihak yang melaksanakan sesuatu kerja kepada pihak yang melaksanakan sesuatu kerja yang telah ditetapkan. Peserta yang menjual produk serta mendaftar ahli baharu untuk syarikat dijanjikan komisen, bonus atau faedah ekonomi lain berdasarkan konsep al-ju’alah.⁷

iv. *Hibah* (الْهِبَة)

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

v. *Al-bay’* (الْبَيْع) *Jual Beli*

Akad antara peserta atau pihak yang membeli produk keluaran syarikat.

vi. *Ijarah ‘ala al-a’mal* (إِجَارَة عَلَى الْأَعْمَال) upah khidmat atau kerja

⁷ Fatwa dar al-ifta’ al-misriyyah pada 26.3.2007 menyatakan bahawa tiada larangan dari segi hukum syarak untuk syarikat member bonus kepada penganjarnya menerusi peratusan hasil daripada pemeblian peserta di bawah rangkaiannya sekalipun pembelian tersebut bukan melaluinya tetapi melalui orang yang didatangkannya (kepada syarikat). Ini kerana sebab atau factor (sahabiyyah) tersebut kekal dan mencukupi untuk melayakkannya terus mendapat bonus dari syarikat. Malah tiada dalam kaedah-kaedah dalam syariat yang menghalang syarikat untuk member bonus kepadanya. Bahkan hal ini menjadi motivasi baginya untuk membantu ahli di bawahnya sehingga perolehan atau pendapatan syarikat menjadi semakin besar. <http://.dar-alifta.org/ViewFatwa.aspx?ID=523&Home=1&LangID=1> diakses pada 19 mei 2011.

Akad *ijarah 'ala al-a'mal* ialah kontrak memberi upah terhadap khidmat yang diberikan dalam bentuk kerja,⁸ pemikiran dan kepakaran. Bentuk-bentuk *ijarah 'ala al-a'mal* antaranya adalah seperti makan gaji, mengambil upah atau bayaran bagi perkhidmatan.⁹

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 dicawangan yang menjalankan tugas membuat penerangan tentang syarikat, mempromosi dan menjual produk serta mendaftaf ahli baharu untuk syarikat juga boleh menerima komisen, bonus atau faedah ekonomi lain jika prestasi jualan meningkat berdasarkan konsep *al-ju'alah*.

4.6 Kontrak berteraskan prinsip saling redha-meredhai. (التراضي)

a) Akad antara pihak-pihak yang berkontrak hendaklah saling redha-meredhai (التراضي) semasa memeterai akad. Jumhur fuqaha' bersepakat bahawa prinsip saling redha-meredhai merupakan syarat sah akad.

b) Dalil al-Quran adalah menerusi firman Allah SWT:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

⁸ 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, kontrak sewa terhadap pekerjaan meliputi ialah kontrak yang dibuat terhadap sesuatu pekerjaan yang tertentu seperti membina bangunan, menjahit pakaian atau memindahkan barang dari satu tempat ke satu tempat yang lain, mencelup kain, membaiki kasut dan sebagainya. Al-zuhayli, hlm.3845.

⁹ Ahmad Adnan bin Fadzil, soal jawab MLM Syariah HPA, cet.1 (Arau: Islamic book store teknologi HPA sdn.bhd, 2010) hlm.88.

Maksudnya: *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesama kamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.*

(Surah An-Nisa': 29)

c) Dalil al-Sunnah adalah berdasarkan hadith Rasulullah SAW:

حدثنا العباس بن الوليد الدمشقي حدثنا مروان بن محمد حدثنا عبد العزيز بن محمد
عن داود بن صالح المديني عن أبيه قال سمعت أبا سعيد الخدري يقول قال رسول
الله صلى الله وسلم إنما البيع عن تراض¹⁰

Maksudnya: *“Diceritakan kepada kami al-A'bbas bin al-walid al-Dimasyqi 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 pihak)”.*

(Hadith Riwayat Ibn Majah)

d) 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.

¹⁰ Ibn Majah, Sunan Ibn Majah dalam mawsu'ah al-sunnah al-kutubu al-sittah wa Shuruhu, cet.2, jil 18, (Istanbul: Dar al-Da'wah, 1992), hlm, 737, no. hadith 2185, kitab al-tijarat, bab bay' al-khiyar).

4.7 Setiap peserta syarikat jualan langsung layak untuk menikmati salah satu atau gabungan keistimewaan seperti yang berikut:

- a) 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 member hibah).
- b) 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.
- c) Menjadi pengedar kepada rangkaian produk syarikat iaitu menjadi suatu entity perniagaan baharu di bawah syarikat jualan langsung (independent business owner).

4.8 Produk hendaklah memenuhi kriteria seperti yang berikut:

- a) Produk yang dikeluarkan oleh syarikat hendaklah terdiri daripada barangan dan perkhidmatan yang bermanfaat menurut perspektif syarak.
- b) Produk tersebut hendaklah berkualiti dan selamat untuk digunakan.
- c) 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.
- d) Produk makanan, minuman dan barangan gunaan yang dijual oleh syarikat hendaklah mendapat pengiktirafan halal 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 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.

- e) Produk bukanlah terdiri daripada barang ribawi seperti emas dan perak yang boleh dijual beli secara tangguh kerana melibatkan elemen riba.

4.9 Harga bagi produk yang ditawarkan oleh syarikat hendaklah munasabah, berpatutan, tidak melampau serta berkadaran dengan jenis dan kualiti barang.

4.10 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-jua'lah 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.
- 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

JABATAN MUFTI NEGERI SARAWAK

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* yang dibantunya sahaja.
- 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 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.

4.11 Polisi beli balik atau polisi bayar balik. (*Sale And Buyback Policie*)

- 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 dipasarkan yang telah dijual kepada peserta dalam masa enam bulan dengan

membuat pembayaran tidak kurang daripada sembilan puluh peratus (90%) daripada amaun yang dibayar.¹¹

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

4.13 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*.¹²
- 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.

4.14 Program latihan.

- a) Syarikat hendaklah menganjurkan program latihan secara percuma bagi tujuan seperti berikut:

¹¹ Berdasarkan peraturan di bawah Akta Jualan Langsung dan Skim Anti-Piramid 1993.

¹² Berdasarkan Shariah Governance Framework For Islamic Financial Institutions, Bank Negara Malaysia, http://www.bnm.gov/guidelines/05_Syariah/02_Syariah_Governance_Framework_20101026.pdf, 18.Mei.201

- 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.
- b) Syarikat boleh menganjurkan program latihan secara berbayar dengan kadar yuran penyertaan yang munasabah.
- c) Pengendalian program latihan hendaklah bertepatan dengan prinsip-prinsip syarak termasuklah memelihara adab dan pergaulan antara mahram dan bukan mahram.

5. UNSUR-UNSUR YANG DILARANG DALAM PERNIAGAAN JUALAN LANGSUNG

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

5.1.1 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 baharu 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 baharu 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 baharu 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 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.

5.1.2 Mengandungi unsur penipuan, penindasan, manipulasi dan eksploitasi dalam pelan pemasaran dan pelan pemberian insentif.

- i. 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.
- ii. 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.
- iii. “Manipulasi” ertinya segala tindakan dan selok-belok untuk memperdaya orang atau mempengaruhi pendirian orang lain tanpa disedari orang itu.
- iv. “Eksploitasi” ertinya perbuatan (tindakan) mengambil kesempatan untuk mempergunakan seseorang atau sesuatu keadaan dan secara tidak adil demi kepentingan atau keuntungan diri sendiri.

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

حدثنا علي بن حجر أخبرنا إسماعيل بن جعفر عن العلاء بن عبد الرحمن عن أبيه عن أبي هريرة أن رسول الله صلى الله عليه وسلم مر على صبرة من طعام فأدخل يده فيها فنالت أصابعه بلالا فقال : ما هذا يا صاحب الطعام ؟، قال

: أصابته السماء يا رسول الله . قال : أفلا جعلته فوق الطعام حتى يراه الناس،
ثم قال من غش فليس منا.¹³

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 dari kalangan kami”.

(Hadith al-Tirmizi)

... عن صالح أبي الخليل عن عبد الله بن الحارث قال سمعت حكيم بن حزام رضي الله عنه عن النبي الله صلى الله عليه وسلم قال البيعان بالخيار ما لم يتفرقا فان صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما وإن كذبا وكتما محقت بركة بيعهما.

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 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.

(Hadith Riwayat al-Bukhari)

¹³ Menurut al-Tirmizi, hadith Abu Hurairah ialah hadith bertaraf hasan sahih. 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), hlm.606-607, no hadith 1315, kitab al-buyu’, bab ma ja’a fi karahiyati al-ghishh fi al-buyu’. Disepakati oleh ulama’ bahawa hukum tipu daya dalam jual beli adalah haram.

5.1.3 Mempunyai unsur paksaan

- i. 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.
- 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 barangan tertentu untuk memenuhi kehendak jualan bagi melayakkan mereka mendapat kedudukan atau bonus dalam skim sedangkan mereka berkemungkinan tidak memerlukan beberapa item dalam pakej tersebut.

5.1.4 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.

5.1.5 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.

5.1.6 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.

5.1.7 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 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.

6. PENUTUP

Perniagaan jualan langsung mempunyai potensi sebagai satu bentuk perniagaan yang dapat menyumbang kepada pendapatan negara. Walau bagaimanapun, pihak-pihak yang berkaitan hendaklah merujuk kepada parameter ini untuk menentukan perniagaan jualan langsung tersebut adalah patuh syariah bagi memastikan rezeki yang diperoleh adalah halal.

Sekiranya terdapat sebarang kemusykilan sama ada bentuk perniagaan jualan langsung tersebut bertepatan dengan parameter ini atau tidak, hendaklah merujuk ke Jabatan Mufti Negeri Sarawak untuk penjelasan lanjut.

2. HUKUM MELAKUKAN SERTU/ SAMAK NAJIS MUGHALLAZAH MENGGUNAKAN SABUN TANAH LIAT

Mesyuarat sebulat suara menerima sighth keputusan seperti berikut:

- 2.1 Sabun yang mengandungi unsur tanah liat boleh digunakan untuk melakukan sertu/ samak najis mughallazah dengan syarat tanah tersebut suci dan peratusan kandungan tanah dalam sabun melebihi daripada bahan-bahan yang lain serta kaedah samak tersebut dilakukan mengikut syarak.

Keterangan/Hujah:

- i. Masyarakat Islam di Malaysia mengamalkan mazhab Syafi'i dalam kebanyakan urusan peribadatannya. Oleh itu **amalan sertu/ samak** sebanyak **tujuh kali** yang salah satu daripadanya menggunakan tanah telah diterima pakai secara umum oleh masyarakat, sama ada untuk menyucikan najis *mughallazah* yang terkena pada badan, pakaian, rumah dan sebagainya.

Hadis Nabi S.A.W.:

“Bersihkanlah bekas makanan kamu yang dijilat anjing dengan tujuh kali basuhan dan yang pertama daripadanya dengan tanah”.

- ii. **Berdasarkan zahir hadis** hukum menyamak dengan tanah pada tempat yang terkena najis *mughallazah*, Nabi Muhammad S.A.W. tidak memperincikan bentuk dan keadaan tanah yang boleh digunakan untuk menyucikan najis *mughallazah*. Ini seolah-olah menunjukkan semua jenis tanah yang ada di atas muka bumi ini boleh digunakan untuk menyamak. **Imam Al-Sharbini** menyebutkan semua jenis tanah sekalipun debu pasir. Tanah yang **dicampur dengan benda asing** tidaklah menjadi halangan asalkan ia tidak mengubah keaslian tanah dan suci.

- iii. Dalam kehidupan yang moden pada hari ini, penemuan-penemuan baru yang masih berteraskan prinsip Islam seperti penciptaan sabun sertu/ samak wajar dihargai kerana tujuannya untuk memberi kemudahan kepada umat Islam di mana saja berada.
 - iv. Dari aspek tanah yang digunakan, Rasulullah S.A.W. tidak pernah menyatakan lapisan tanah yang ke berapa perlu digunakan kerana pada asasnya tanah atau pasir adalah suci.
 - v. Bagi umat Islam yang tinggal di luar negara dan mudah terdedah dengan najis-najis *mughallazah*, penggunaan sabun ini adalah satu alternatif kepada penggunaan tanah yang kadang-kadang sukar diperolehi.
 - vi. Walaupun sabun ini dibenarkan untuk tujuan sertu/ samak bagi menggantikan tanah, tetapi kaedah pelaksanaan sertu/ samak tersebut masih terikat dengan hukum syarak.
 - vii. Penggunaan sabun tersebut dibenarkan dengan syarat pada urufnya kandungan tanah melebihi daripada bahan-bahan yang lain.
- 2.2 Mesyuarat mencadangkan proses penentuan kandungan sama ada sabun tersebut boleh digunakan untuk tujuan sertu/ samak adalah dibawah kawalan Bahagian Halal dalam mengeluarkan sijil halal. Oleh itu pengusaha sabun tersebut hendaklah terlebih dahulu mendapatkan sijil halal daripada Jabatan Agama Islam Sarawak.

3. HUKUM BAHAN PEWARNA (COCHINEAL) DALAM ISLAM

Mesyuarat sebulat suara menerima sighth keputusan seperti berikut:

- 3.1 Setelah meneliti keterangan, hujah-hujah dan pandangan yang dikemukakan, mesyuarat berpandangan bahawa cochineal adalah jenis serangga (kumbang betina) yang tidak membahayakan dan zat pewarna yang dihasilkan daripada cochineal boleh dimanfaatkan oleh manusia. Dari segi perundangan negara, Peraturan-Peraturan Makanan 1985 telah menetapkan bahawa pewarna carmine yang diperolehi dan dihasilkan daripada cochineal adalah dibenarkan berdasarkan Amalan Pengilangan Yang Baik (GMP).
- 3.2 Mesyuarat juga menegaskan bahawa Jumhur Fuqaha' sepakat menetapkan bahawa bangkai serangga yang darahnya tidak mengalir adalah suci, dan pewarna cochineal adalah diperolehi daripada serangga cochineal yang telah mati di mana darahnya tidak mengalir.
- 3.3 Berdasarkan ketetapan tersebut, mesyuarat bersetuju memutuskan bahawa penggunaan bahan pewarna cochineal dalam makanan, minuman dan barang gunaan adalah diharuskan dan kadar penggunaan yang dibenarkan adalah mengikut ketetapan pihak Kementerian Kesihatan Malaysia selagi mana ia tidak mendatangkan kemudharatan.

4. KEDUDUKAN CARUMAN KUMPULAN WANG SIMPANAN PEKERJA (KWSP)

Mesyuarat sebulat suara menerima sighah keputusan seperti berikut:

- 4.1 Wang caruman KWSP tidak boleh dianggap sebagai harta sepencarian dan menetapkan wang tersebut sebagai harta pusaka yang perlu dibahagikan mengikut hukum faraid.

**Disediakan Oleh:
Jabatan Mufti Negeri Sarawak**