

## MULTI LEVEL MARKETING DALAM PANDANGAN ISLAM

Nur Sania Dasopang  
Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan  
saniadasopang@gmail.com

### Abstract

*Multi level marketing or mlm has entered to Indonesia since 1980s and has attracted many people and companies. Many companies use this trading system because it promise to provide large profits in a relatively short time. But keep in mind the positive and negative impacts of MLM for prevention. MLM business examples have been widely applied, such as resellers of goods and services. MLM business law practices according to Islamic perspectives are in the category of muamalat which the legal basis is permissible. By reading this paper we will find out how the MLM business in system is in the Islamic view. This research uses the library research method by gathering book literature and visiting several websites.*

Kata kunci: Bisnis, Multi Level Marketing, Syariah.

### A. Pendahuluan

Semakin berkembang dan majunya suatu negara haruslah mengikuti kemajuan jaman tersebut. Dengan berkembangnya zaman banyak pula perkembangan di berbagai bidang, salah satunya di bidang muamalah. Belakangan ini sudah banyak kita temui praktek muamalah yang sistem perdagangannya ini sangat banyak diminati oleh masyarakat, dan sistem perdagangan ini dikenal dengan sebutan Multi Level Marketing. Sudah banyak perusahaan lokal, nasional, regional dan internasional yang telah menerapkan sistem pemasaran Multi Level Marketing atau sering disingkat MLM.

Dari segi hukum syariah Islam MLM dikategorikan sebagai muamalah yang dibahas dalam jual beli. Yang jika dilihat dari spesifik

jual belinya boleh dilakukan jika tidak ada dalil yang melarangnya.

### B. Metode Penelitian

Dalam menganalisis data kami sebagai penulisan ini mengumpulkan data dari buku-buku, jurnal dan beberapa artikel dalam mengumpulkan data yang kami jadikan sebagai acuan dan referensi dalam penulisan ini. Serta kami melakukan wawancara tidak langsung yang berkaitan dengan penulisan yang kami tulis ini dan dipandang secara bisnis Islam atau syariahnya serta penerapannya dalam masyarakat diaktivitas sehari-hari mereka.

Metode penelitian yang kami gunakan dalam penulisan ini ialah membaca kajian pustaka yang kami jadikan sebagai

referensi. Dimana kami mencari referensi bacaan yang berkaitan dengan sumber ajaran islam. Bukan hanya itu kami juga mengunjungi situs website yang berkaitan dengan kajian ini.

Langkah yang pertama sekali kami lakukan dalam pembuatan penulisan kami ini ialah membaca beberapa buku, jurnal dan artikel yang berkaitan dengan penulisan kami ini. Serta kami juga melakukan wawancara terhadap beberapa masyarakat yang menjalankan bisnis ini.

### C. Pembahasan

#### 1. Cara kerja multi level marketing

Beberapa ahli marketing yang sudah terkenal seperti Don Faille, sendiri mengemukakan cara marketing dibagi kepada tiga bagian, yang pertama eceran (retail) yang biasanya cara pemasarannya yaitu secara eceran, yang kedua penjualan langsung ke konsumen (direct selling) yang biasanya cara pemasarannya langsung menemui konsumen, yang ketiga cara pemasaran yang melalui bantuan jaringan distribusi yang dibuat dan membuat posisi konsumen sekaligus menjadi produsen (multi level marketing) yang biasanya ada seorang user sebagai pengontrol pemasaran. Dan metode MLM dalam dunia pemasaran bisnis modern memberi keuntungan yang sangat berguna, seperti pengusaha dalam memasarkan

produk. Peristiwa ini dapat menghemat biaya di segala bidang, seperti promosi transportasi dan pengiklanan.<sup>1</sup>

Dalam secara keseluruhan atau universal pemasaran MLM dijalankan melalui cara diseleksi atau disaring bagi disetiap orang yang ingin menjadi nasabah dan ingin sekaligus berfungsi sebagai anggota (member) dan konsumen yang berasal dari suatu pemasaran perusahaan yang memilih cara MLM.

Biasanya perusahaan yang memakai cara MLM, melakukan sistem pengambilan dana masyarakat untuk memperoleh laba produk dalam suatu perusahaan dengan meyakinkan para konsumen akan mendapatkan untung hingga 100% dalam setiap gajinya. Dan ada juga beberapa pemasaran perusahaan dalam mencari anggota ia harus menjualkan produk sekaligus mencari member atau anggota yang sekaligus konsumen juga, dan jika suatu anggota menambahkan banyak anggota lain maka dia akan mendapatkan banyak bonus yang diberikan perusahaan kepadanya.<sup>2</sup>

Lahirnya kreasi dan inovasi MLM sekitar tahun 1939 yang mengkaitkan pembeli (konsumen) dalam praktek pemasaran yang bertujuan agar pembeli dapat memperoleh keuntungan dari segi manapun dari suatu produk yang dibelinya tetapi juga keuntungan

---

<sup>1</sup>Roller, David, *Menjadi Kaya Dengan Multi Level Marketing*, (Jakarta: Gramedia, 1995), hal. 81.

<sup>2</sup>Ibid., roller, david.

dalam bentuk kepuasan batin seperti pemberian hadiah kepada konsumen baik hadiah undian maupun langsung dan juga mendapatkan asuransi.

Dibawah ini beberapa cara pemasaran MLM:<sup>3</sup>

- a. Dalam suatu praktek pemasaran MLM setiap konsumen masyarakat akan mendapat kelebihan dalam melakukan praktek jual beli. Apabila ia mendapatkan banyak anggota dan membangun organisasi yang besar maka ia akan mendapatkan banyak bonus pula.
- b. Bagi mereka yang baru mengikuti suatu praktek MLM dari ajakan oleh anggota yang terlebih dahulu tidak menutup kemungkinan ia mendapatkan bonus yang lebih banyak apabila ia bisa mengumpulkan lebih banyak anggota dan membuat organisasi yang lebih besar.
- c. Bagi masyarakat yang sudah bergabung dalam sistem pemasaran MLM pastilah ingin mendapatkan keuntungan atau bonus, hal yang harus dilakukannya ialah ia harus berperan sekaligus seller dan end-user yang dimana dia harus membeli produk yang telah memenuhi kriteria dalam tujuan mendapatkan keuntungan dan sekaligus mensponsori orang lain untuk menciptakan suatu perusahaan atau organisasi yang menghasilkan bonus dan keuntungan yang banyak.

- d. Jika pada periode tertentu seorang mitra tidak melaksanakan pembelian produk maka dia tidak akan memperoleh bonus, bahkan jika jalur dibawahnya menghasilkan keuntungan yang sangat besar.

## 2. Dampak positif dan negatif dalam pemasaran MLM

Sistem pemasaran MLM dianggap sebagai sistem pemasaran yang paling mudah dan diminati banyak kalangan karena dalam sistem ini sangat mudah dijangkau dan difahami serta digemari banyak kalangan. Namun, adapula dampak negatif dan positifnya.

- a. Sisi negatif MLM antara lain sebagai berikut:<sup>4</sup>

### 1) Harga produk yang lebih mahal

Dalam pemasaran MLM suatu organisasi atau perusahaan sering kali menjanjikan memberikan bonus seperti uang, insentif dan lainnya dengan jumlah yang besar. Sehingga membutuhkan modal yang besar yang mengakibatkan harga produk menjadi lebih besar atau mahal.

### 2) Pemenang dapat kembali ke level bawah

Hal ini sering terjadi karena kurangnya perhitungan jika bawahan banyak yang keluar atau berhenti, bahkan berpindah keperusahaannya atau organisasi lain. Jika anggota atau bawahan berhenti

<sup>3</sup>Ibid., roller, david.

<sup>4</sup> M.F.Rozi, *Budaya Industri Pemasaran Jaringan Di Indonesia*, ( Jakarta: Netbookspress, 2003), hal. 34.

dan mengambil perusahaan lain dapat mengakibatkan kerugian yang besar karena kurangnya anggota dalam pemasaran produk. Sehingga produk yang dipasarkan tidak laku dan tidak diminati orang lagi.

3) Dapat mengganggu orang lain

Bagi orang-orang awam atau masyarakat yang kurang mengerti mengenai sistem MLM kurang meminati serta menyukai cara pemasaran ini karena masyarakat umum masih menggunakan sistem pemasaran atau jual beli yang biasa digunakan layaknya masyarakat umum sehingga MLM dianggap aneh dan kurang dimengerti yang mengakibatkan MLM tidak berkembang.

b. Produk yang dihasilkan lebih disukai

Dalam sistem pemasaran MLM biasanya suatu perusahaan atau organisasi hanya memikirkan keuntungannya saja tanpa memikirkan produk yang dipasarkan. Untuk meningkatkan pemasaran produk seharusnya diperlukan dilakukan penelitian terhadap produk, dengan tujuan menghasilkan produk yang berguna dan berkualitas. Supaya terhindar dari persaingan perusahaan.

c. Kondisi suatu produsen (perusahaan) harus normal

Biasanya dalam pemasaran MLM seseorang dapat lupa diri jika sudah berhasil. Hal itu menyebabkan seseorang tidak mementingkan hal lain selain

keuntungan, tanpa memikirkan rencana selanjutnya untuk mewujudkan sistem MLM yang lebih baik. Akibatnya perusahaannya akan mengalami kemunduran secara perlahan.

d. Menyaring informasi dan berita

Untuk menghindari penipuan dari suatu produk yang belum tentu kebenarannya dan keaslinya ada baiknya kita menyaring serta mencermati berita-berita mengenai suatu produk karena terkadang suatu produk dibidang baik tetapi kenyataannya tidak. Banyak kasus yang terjadi dikalangan masyarakat.

e. Kehilangan devisa negara

Dalam hal ini biasanya produk luar negeri sandang, pangan, papan yang memberikan efek buruk terhadap perekonomian dalam negeri karena banyak masyarakat yang memilih barang MLM yang berasal dari luar negeri. Akibatnya, produk nasional kurang diminati.

**3. Sisi Positif antara lain sebagai berikut:<sup>5</sup>**

a. Modal pemasaran yang murah

Setiap orang dapat dengan mudah dalam membuka bisnis MLM walaupun hanya bermodalkan modal yang relatif murah dibandingkan bisnis yang lain. Jadi, setiap orang dapat membuka usaha yang memungkinkan besar memberikan

---

<sup>5</sup>ibid., M.F.Rozi.

untung yang banyak dan juga bermodalkan kreativitas yang unik.

b. Potensi untuk berpenghasilan tinggi cukup besar

Jika seorang serius dalam mengembangkan usaha bisnis MLM dan memasarkan produk dengan baik dan menarik, maka tidak menutup kemungkinan usaha yang dijalankannya akan menghasilkan banyak keuntungan. Dengan demikian suatu perusahaan dapat berpenghasilan tinggi, jika orang-orang yang terlibat dalam perusahaannya serius dalam mengembangkan produk.

c. Bisa dijadikan sebagai usaha sampingan

Bari orang-orang yang sudah memiliki pekerjaan tetap, bisa memilih MLM sebagai usaha sampingannya. MLM bisa dijadikan usaha sampingan untuk menambah penghasilan. Bagi orang yang ingin berbisnis, namun tidak mempunyai cukup waktu untuk menjalankannya dikarenakan kesibukan rutinitas kerja, oleh sebab itu pemasaran MLM bisa dijadikan pilihan karena tidak membutuhkan bnyak waktu.

d. Resiko yang kecil

Karena hanya menggunakan modal yang murah, jika terjadi kesalahan dalam bisnis MLM, maka resiko kerugian

tidak terlalu besar. Karena modal yang digunakan relatif murah, yang menjadikan MLM akan sedikit mengalami resiko kegagalan dan kerugian. Jadi, produsen tidak terlalu khawatir mengenai hal ini.

#### 4. Contoh bisnis MLM

Bisnis MLM banyak sekali ditemukan dalam kehidupan sehari-hari, karena bisnis ini sangat mudah dijalankan dan mudah berkembang. Beberapa contoh di bawah ini bisa dijadikan sebagai pilihan bagi masyarakat yang ingin menjalankan MLM:<sup>6</sup>

##### a. Reseller barang

Untuk menjadi seorang reseller barang tidak memerlukan banyak persyaratan, karena untuk menjadi reseller barang hanya bermodalkan barang yang dijual untuk dipasarkan kepada konsumen, barang yang sipasarkan biasanya seerti pakaian, tas, alat rumah tangga, aksesoris dan lain sebagainya. Kita juga bisa mengajak teman kita sebagai reseller yang menjualkan barang yang kita produksi tersebut.

##### b. Kerajinan tangan

Bagi orang-orang yang mempunyai kreativitasan yang tinggi, bisnis ini bisa dijadikan sebagai pilihan. Tidak bermodalkan uang yang banyak bisnis ini bisa berjalan dengan mengandalkan kreativitas kita. Contohnya

---

<sup>6</sup>Rahcman, Sadly, "Multi Level Marketing Berbasis Syariah", (<https://m.republika.co.id>, diakses 10 Januari 2020)

kita dapat membuat barang-barang antik dari barang bekas dan menjadi suatu hiasan yang indah.

#### c. Katering

Dalam bisnis katering tentunya anda harus bisa memasak, karena biasanya bisnis jenis ini menggunakan makanan beras sebagai produk utamanya. Biasanya bisnis ini sangatlah berpengaruh dipasaran, karena dalam suatu acara pastilah konsumen memesan makanan dalam acaranya untuk mewujudkan acara yang sukses. Oleh karena itu bisnis ini bisa jadi pilihan bagi anda untuk membuka usaha. Anda juga bisa memperkerjakan tetangga dan teman anda untuk menyukseskan bisnis ini.

#### d. Bisnis Tanaman

Bagi anda yang memiliki pekarangan rumah yang luas, anda bisa memanfaatkannya sebagai usaha bisnis. Anda bisa menanam tanaman hias, obat-obatan dan lain-lain untuk membuka bisnis ini. Selain itu anda bisa memanfaatkan halaman rumah anda menjadi lebih indah.

#### e. Jahit

Masyarakat yang mempunyai keahlian dalam menjahit bisa membuka bisnis yang besar dalam menjahit pakaian, sepatu, tas dan sebagainya. Anda juga bisa memperkerjakan banyak anggota untuk mengembangkan bisnis anda.

Usaha bisnis ini sangat cepat berkembang, karena banyak masyarakat yang akan menjahitkan pakaian, sepatu, tasnya kepada usaha jahit. Jika anda memberikan hasil yang maksimal dalam pembuatan produk, maka konsumen akan merasa puas dan usaha anda akan berkembang.

### 5. Ciri-ciri Multi Level Marketing

Adapun yang menjadi ciri-ciri multi level marketing adalah sebagai berikut:<sup>7</sup>

- a. Memberikan kesempatan untuk semua orang mendapatkan kesempatan dan keuntungan yang sama.
- b. keuntungan dan keberhasilan distributor sepenuhnya tergantung terhadap hasil penjualan dan pemasaran produk.
- c. pendaftaran menjadi anggota tidak terlalu mahal dan dapat dipertanggung jawabkan karena sama dengan barang yang telah dipasarkan.
- d. setiap yang menjadi distributor dilarang dalam menumpik barang dan jasa. Karena yang terpenting ialah khasiat, kegunaan dan manfaat produk.
- e. keuntungan yang diperoleh dihitung sesuai dengan pemasaran yang telah laku.
- f. keuntungan yang didapatkan oleh anggota tidak hanya dengan bonus tetapi juga dengan penghargaan, kesehatan, derajat sosial dan sebagainya.
- g. setiap sponsor yang dilakukan hanya bertujuan untuk peningkatan nilai dagang.

---

<sup>7</sup>Zaharuddin, *Isu Syariah Dalam Perniagaan*, (Jakarta:Gema Insani Press, 2003), hal 33.

- h. pelatihan produk menjadi salah satu hal penting yang dilakukan.
- i. pembagian komosi dan keuntungan biasanya dilakukan sebulan sekali.

## 6. Pandangan Islam mengenai MLM

Dalam bisnis muamalah islam dalam pemasaran dan jual beli, belum dikenal istilah multi level marketing, baik itu di jaman Rosululloh saw dan pada masa khalifah belum ada istilah multi level marketing sehingga tidak ada hukum secara lafdzi dan tegas yang mengatur bisnis multi level marketing. Namun, pada jaman Rasululloh saw dan juga pada masa kekhalifah ada beberapa bisnis islam yang hampir mirip dengan multi level marketing. Sehingga banyak para ulama yang mengqiyaskan bisnis multi level marketing dengan bisnis yang ada pada masa Rosululloh saw. Jadi, dalam hal ini bisnis multi level marketinh diperbolehkan dalam hukum syariah.<sup>8</sup>

Beberapa ulama yang memperbolehkan sistem bisnis multi level marketing:

- a. Syaikh Dr. Abdullah bin Nashir As Sulmi, beliau beranggapan bahwa sistem bisnis MLM ini mudah. Dan beliau juga membuat tiga kriteria dalam melakukan bisnis muamalah:<sup>9</sup>
  - 1) Jika seseorang yang akan menjualkan suatu produk tidak diperbolehkan membeli produk lagi.

- 2) Dalam melakukan bisnis MLM untuk menentukan harga pemasaran tidaklah boleh lebih besar dari harga biasa karena dapat menyalah gunakan hukum muamalah islam. Hanya ada dua pilihan yaitu harga nya harus sama dengan harga pasaran yang biasa atau lebih murah dari harga biasa.
- 3) Bagi setiap orang yang ingin membuka bisnis MLM tidak diharuskan memberi sejumlah uang kepada orang lain untuk menjadi anggota.

b. Syaikh Sholih Al Munajjid, beliau berpendapat bahwa dalam bisnis MLM seharusnya setiap anggota yang ingin bergabung tidaklah dipungut biaya apapun atau gratis, serta tidak perlu membeli produk yang dipasarkan sebelumnya untuk menjadi anggota. Beliau menjelaskan bahwa sistem MLM ini semacam samsaroh (makelar atau memasarkan produk orang lain) yang hukumnya mubah dan berbeda dengan sistem MLM yang berbentuk piramida dengan beberapa alasan, yaitu:<sup>10</sup>

- 1) Bagi setiap masyarakat yang berminat menjadi anggota dan memasarkan produk tidak lah disyaratkan membeli produk sebelumnya dan tidak diminta biaya untuk bergabung.
- 2) Barang atau produk yang dipasarkan kepada konsumen haruslah benar-benar dibeli karena keinginan sendiri bukan

<sup>8</sup> Ibid., M.F.Rozi

<sup>9</sup> Ibid., Setiawan.

<sup>10</sup> Ibid., Setiawan.

karena ingin menjadi anggota atau maksud tertentu.

- 3) Orang yang sudah menjadi anggota dan memasarkan banyak produk akan mendapatkan bonus dan upah yang diberikan secara langsung tanpa ada persyaratan khusus yang menghalanginya.
- 4) Orang akan mendapatkan upah atau bonus sesuai kadar yang ditentukan. Bahwa setiap orang mendapatkan upah dan bonus yang sama.

Dalam hal ini Dewan Syariah Nasional (DSN) dan Majelis Ulama Indonesia (MUI), sampai saat ini tidak melarang dan tidak membuat fatwa haram bagi sistem bisnis MLM yang bersifat konvensional diluar syariah. Namun MUI mengeluarkan fatwa pedoman penjualan langsung berjenjang, diantaranya sebagai berikut:<sup>11</sup>

- a) Terdapat barang atau jasa yang dijadikan sebagai obyek transaksi yang jelas.
- b) Barang atau jasa yang dipasarkan harus halal.
- c) Transaksi pemasaran yang dilakukan harus terhindar dari unsur riba, gharar, maysir, dzulm, maksiat.
- d) Harga yang ditawarkan tidak berlebihan, harus sesuai dengan keadaan produk barang dan jasa.
- e) Bagi perusahaan yang memberikan komisi kepada anggota haruslah sesuai dengan

prestasi kerja nyata yang dilakukan oleh anggota terhadap perusahaan.

- f) Perusahaan dalam memberikan bonus kepada anggota haruslah dilakukan transaksi yang jelas jumlahnya sesuai dari hasil penjualan barang dan jasa.
- g) Perusahaan tidak diperbolehkan memberikan bonus secara reguler dan pasif tanpa melakukan penjualan dan pemeliharaan barang dan jasa terlebih dahulu.
- h) Pemberian bonus kepada anggota tidak menimbulkan ighra'.
- i) Tidak ada deskriminasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus.
- j) Acara yang dilakukan perusahaan baik perekrutan anggota, seremoni, penghargaan dan lain-lain, seharusnya tidak mengandung pelanggaran terhadap aqidah islam.
- k) Kepada setiap perusahaan yang telah melakukan perekrutan terhadap setiap anggota yang sudah diterima, seharusnya dilakukan pembinaan terlebih dahulu. Sebisa mungkin setiap perusahaan menghindari money game.

Dalam hal ini, MUI memberikan beberapa alasan yang menjadikan MLM menjadi halal bersyarat:

- a. Islam menghalalkan hukum muamalah kecuali ada dalil yang jelas melarangnya. Jadi bisnis MLM tidak ada dalil yang melarangnya dan diperbolehkan.
- b. Lairnya bisnis MLM ini merupakan solusi dari banyak nya penipuan yang

---

<sup>11</sup> Ibid., Setiawan.

meniru sistem MLM. Maupun bisnis riba lainnya.

## 7. Jenis-jenis pemasaran bisnis MLM

Dibawah ini beberapa jenis MLM:<sup>12</sup>

### a. Sistem binary plan

Biasanya sistem binary plan ini mengutamakan jaringan sebagai pemasaran produk dan menggunakan dua leg saja. Dan apabila semakin seimbang jaringan yang dikembangkan maka bonus yang akan diterimapun semakin besar. Tetapi jika jaringan yang dijalankan tidak seimbang maka bonus yang dihasilkan akan mengalir keperusahaan. Biasanya perusahaan yang menggunakan sistem ini biasanya akan mendapatkan banyak keuntungan bagi anggotanya diawal saja. Dan pada akhirnya yang banyak mendapatkan keuntungan adalah perusahaan, yang mengatakan iming-iming diawal mendapatkan banyak bonus diawal.

### b. Sistem matrix

Sistem ini biasanya hanya menggunakan sistem three frontline, yaitu tiga baris kebawah. Dan begitu pula selanjutnya. Hal ini dilakukan untuk menghindari binary yang dianggap memakai sistem money game.

### c. Sistem break away

Sistem ini mengutamakan banyaknya anggota atau banyak melebar frontlinenya. Tujuannya yaitu untuk mengambil banyak

keuntungan dan bonus. Namun jika menggunakan sistem ini seorang anggota akan berusaha sendiri mengembangkan produk dan memasarkannya. Biasanya sistem ini mendapatkan keuntungan yang tidak terlalu besar diawal, namun diakhir akan mendapatkan keuntungan dan bonus yang besar.

## D. Kesimpulan

Multi Level Marketing adalah suatu sistem pemasaran produk barang dan jasa yang konsumennya bisa sekaligus menjadi distributor, dan sangat banyak diminati oleh banyak masyarakat karena tidak membutuhkan modal banyak. Dan cara kerjanya ini dengan memperluas jaringan distributor, mencari dan memperluas sebanyak-banyaknya jaringan pemasaran. Biasanya digerakan oleh seorang user yang mengontrol jaringan. MLM biasa menggunakan frontline, yaitu memperluas dan memperbanyak anggota sebanyak-banyaknya.

MLM lahir dan berkembang pertama sekali di Amerika oleh perusahaan yang bernama Amway corporation dibuat oleh Carl Rahnborg sebuah perusahaan suplemen makanan yang lahir pada sekitar tahun 1940an. Dan masuk ke Indonesia sekitar tahun 1980an. Tentunya dampak positif dan negatif dari MLM juga ada, baik itu untung dan ruginya pastilah ada. Kerugiannya yang bisa terjadi yaitu persaingan antara pruklain yang sama jenisnya tapi lebih bagus, adanya harga yang lebih murah dari pada produk yang dipasarkan, harga pengiklanan yang

<sup>12</sup>Susanto, dwiarko, "jenis-jenis direct selling", ([www.kompasiana.com](http://www.kompasiana.com), diakses 10 januari 2020)

mahal. Namun disamping itu ada juga keuntungan yang ada seperti modal yang mudah, peluang untuk sukses sangat besar, mudah dilakukan.

Dalam pandangan MLM diperbolehkan dalam islam dan masuk hukum jual beli

muamalat. Salah satu contohnya ditemui dalam kehidupan sehari-hari ialah perusahaan-perusahaan kosmetik yang memasarkan peruduknya kepada masyarakat dengan langsung menemui pelanggan.

### Reference

- Clothier, P.J, *Meraup Uang Dengan Mlm*, Jakarta :Gramedia Pustaka Utama, 1994.
- Muslich, Ahmad Mardi, *Fiqih Muamalat*, Jakarta: Amzah. 2015.
- Harefa, Andreas. *Multi Level Marketing*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2000)
- Setiawan, Andi, *Multi Level Marketing Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah*, Lampung: Iain Metro, 2017.
- Rahmawaty, Anita, *Bisnis Multi Level Marketing Dalam Perspektif Islam*, (Kudus: Stain, 2014.
- Roller, David, *Menjadi Kaya Dengan Multi Level Marketing*, Jakarta: Gramedia, 1995).
- M.F.Rozi, *Budaya Industri Pemasaran Jaringan Di Indonesia*, ( Jakarta: Netbookspress, 2003.
- Rahcman, Sadly, “*Multi Level Marketing Berbasis Syariah*”, <https://m.republika.co.id>
- Zaharuddin, *Isu Syariah Dalam Perniagaan*, Jakarta:Gema Insani Press, 2003.
- Susanto, dwiarko, “*jenis-jenis direct selling*”, [www.kompasiana.com](http://www.kompasiana.com)