

---

## TEORI PORTOFOLIO DAN INVESTASI MLM KONVENSIONAL DAN MLM SYARIAH

---

<sup>1</sup>Dini Wulandari, <sup>2</sup>Amelia Putri

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Miftahul Huda, Subang, Indonesia

[19diniwulandari@gmail.com](mailto:19diniwulandari@gmail.com)

---

Diterima: 7 Maret, 2024

Direvisi: 10 April, 2024

Dipublikasikan: 9 Mei, 2024

---

### Abstrak

Tujuan dari penulisan jurnal ini adalah untuk mengetahui perbedaan MLM Konvensional dan MLM Syari'ah serta apa saja jenisnya dan seperti apa contohnya. Adapun penelitian yang digunakan bersifat deskriptif hanya menggambarkan secara umum mengenai suatu topik. Hingga penelitian dilakukan, dikemukakan bahwa MLM (Multi Level Marketing) atau dapat disebut juga sebagai pendistribusian bertingkat adalah suatu taktik distribusi yang dimana pekerja yang memasarkan produk mendapatkan kompensasi bukan hanya dari perdagangan yang mereka hasilkan saja, namun mereka juga bisa mendapatkan penghasilan dari tenaga rekrut yang berperan sebagai sales. Dalam MLM tenaga rekrut biasa disebut sebagai anggota "downline". MLM Syari'ah lebih memfokuskan terhadap pemasaran produk sedangkan MLM Konvensional lebih memfokuskan terhadap penarikan anggota.

**Kata Kunci:** MLM Syari'ah dan MLM Konvensional

### Abstract

*The purpose of writing journal is to know the difference in conventional MLM and MLM Syari'ah and what kind of and like what it is. The research used is descriptive only illustrates in a region. Until the study is done, it is stated that MLM (Multi Level Marketing) or can also be called a tiered marketing is a marketing strategy that where the seller presents compensation not only from the sale they produce only, but also they can earn income from recruitable personnel who serve as sales. In MLM recruitable commonly referred to as members of "Downline". MLM Syari'ah is more focused on product marketing while conventional MLM is more focused on the withdrawal of members.*

**Keywords:** Syari'ah MLM and Conventional MLM

## PENDAHULUAN

Bisnis adalah komponen ekonomi yang mempunyai kontribusi penting dalam kebutuhan manusia. Terdapat banyak pola bisnis yang menjadi dorongan besar di kehidupan sosial bermasyarakat dalam jenjang regional, nasional, ataupun internasional. usaha seringkali berhubungan dengan pembentukan hubungan dan kontrak diantara individu maupun kelompok berdasarkan persetujuan antara dua belah pihak. Rasulullah mendukung sekali umatnya untuk berkerja karena bisnis merupakan upaya cepat mengundang rezeki.

Banyak sekali pola bisnis yang ada di Indonesia salah satu yang sedang populer dan digandrungi masyarakat adalah usaha dengan pola MLM (Multi Level Marketing) yang merupakan bagian dari jenis penjualan langsung. Bisnis MLM ini tak berjalan layaknya bisnis secara umum karena mayoritas pembeli memposisikan pola perdagangan barang atau jasa yang dipromosikan berdasarkan indikasi untuk mendapatkan untung yang besar di dalam maupun luar barang atau layanan yang digunakannya. Bisnis MLM adalah usaha yang berjalan di bidang pemasaran produk atau jasa melalui konsumen dari hubungan perantara para ikatan *downline*.

Di Indonesia sebutan MLM (Multi Level Marketing) dikenali pada tahun 1980-an dan terdapat organisasi APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) sebagai wadah tempat berkumpulnya para perusahaan *direct selling* termasuk didalamnya MLM. Pola MLM menjadi daya tarik tersendiri karena calon konsumen pada kegiatan promosi barang konsumen juga ditawarkan akan manfaat barang bahkan diiming-imingi hadiah atau insentif dari penjual seperti tas mewah, perlindungan asuransi, haji dan umrah, dan masih banyak yang lainnya. Keuntungan yang dirasakan penjual melalui pola MLM ini salah satunya efisiensi anggaran pemasaran barang sekecil mungkin sampai dapat ditekan ke titik 0. (Kurniasih, 2018, p. 4)

Didasarkan pada latar belakang di atas maka penulis membuat rumusan masalah dalam jurnal ini yaitu sebagai berikut:

1. Apa yang dimaksud dengan MLM Konvensional?
2. Apa yang dimaksud dengan MLM Syariah?
3. Apa saja jenis MLM Konvensional dan MLM Syariah?
4. Bagaimana contoh MLM Konvensional dan MLM Syariah?

Adapun tujuan dari penulisan jurnal ini yaitu sebagai berikut:

1. Mengetahui yang dimaksud dengan MLM Konvensional dan MLM Syariah.
2. mengetahui yang dimaksud dengan MLM Konvensional dan MLM Syariah.
3. mengetahui apa saja jenis MLM Konvensional dan MLM Syariah.
4. mengetahui contoh MLM Konvensional dan MLM Syariah.

## PEMBAHASAN

### I. pengertian MLM Konvensional

MLM (Multi Level Marketing) Konvensional merupakan pola pemasaran bisnis bertingkat yang terdiri atas rantai kerja kelompok yang mengarah pada cara pemasaran barang yang dilakukan perusahaan dan bonus keuntungan yang dihasilkan atas penarikan anggota baru oleh *upline* di bawah jenjang kerjanya. Pada orientasi bisnis MLM Konvensional baik pada cara pemasaran barang yang dilakukan Perusahaan dan penarikan anggota baru, terdapat beberapa efek negatif yang timbul (Taufikkurrahman, 2009, p. 91), di antaranya:

1. Cara pemasaran barang yang dilakukan Perusahaan
  - a. Tingginya harga jual yang ditawarkan

Penyebab dari tingginya harga jual barang MLM dikarenakan terlalu banyak pihak yang menyalurkan produk tersebut untuk sampai ke konsumen akhir, akibatnya Masyarakat tidak terlalu tertarik dengan bisnis MLM yang dimana kualitas produk yang didapatkan tidak berbeda jauh dengan yang bukan produk MLM, tetapi harga yang ditawarkan produk bisnis MLM lebih tinggi daripada produk bisnis biasanya. Harga jual MLM disebabkan karena besarnya harga untuk distributor.

- b. Bentuk promosi barang yang dilebih – lebihkan oleh penjual  
Distributor menargetkan yang mnejadi konsumen akhir adalah Masyarakat menengah ke bawah karena jika dibandingkan dengan Masyarakat menengah ke atas justru mereka tidak tertarik dengan produk MLM. Maka dari itu, distributor memasarkan produknya dengan melebihi – lebihkan kualitas produk yang akan dijual. Mereka hanya memberitahukan kepada konsumen tentang kelebihan produknya saja, sedangkan kekurangan produknya mereka tutup – tutupi.
2. Cara penarikan anggota
  - a. Monopoli pasar  
Untuk menjadi anggota atau member, orang tersebut perlu menyetorkan sejumlah uang untuk menjadi distributor. Member–member awal akan berusaha semaksimal mungkin untuk merekrut member baru. Ada banyak sekali orang yang tergiur untuk mejadi member dikarenakan bonus yang dijanjikan oleh Perusahaan MLM dan bonus hasil dari perekrutan anggota sangatlah besar.  
Saat ini, kualitas produk dari Perusahaan MLM tidak begitu dihiraukan. Justru Mereka lebih memfokuskan terhadap perekrutan member baru. Dari situlah, Perusahaan MLM akan memberikan bonus terhadap member teratas (*upline*). Apabila terlalu banyak orang yang bergabung dalam bisnis MLM dalam suatu Perusahaan, maka ditakutkan akan terjadi monopoli produk di pasaran yang nantinya akan mengancam kestabilan perekonomian Masyarakat hingga tingkatan nasional.
  - b. Pemanfaatan konsumen secara berlebihan  
Perusahaan MLM memiliki anggota yang dibedakan menjadi member awal yang ada di level atas (*Upline*) dan member level bawah (*downline*). Pola penghasilan yang didapatkan oleh para pihak *Upline* setelah merekrut para *Downline* adalah meminta mereka untuk melakukan perekrutan agar pihak *Upline* mendapatkan bonus yang besar seiring dengan hasil penarikan anggota oleh pihak *downline*. Sehingga di sini, pihak *downline* yang dirugikan.
  - c. Pembagian bonus yang kurang berimbang  
Di dalam pembagian bonus yang diterapkan oleh Perusahaan MLM tidak dilakukan secara merata karena bonus yang diperoleh oleh *Upline* lebih besar daripada *Downline*. Padahal yang lebih bekerja keras adalah pihak *Downline*. Inilah yang mengakibatkan ketidakseimbangan dan ketidakadilan dalam pembagian bonus.

## II. Pengertian MLM Syariah

MLM Syari'ah merupakan pemasaran berjenjang yang mendistribusikan produk halal dan proses pendistribusiannya tidak melanggar prinsip-prinsip syari'ah. MLM Syari'ah berhubungan dengan nilai ekonomi syari'ah yang didasari hukum tauhid, muamalah, dan akhlaq. MLM Syari'ah tak hanya berfokus pada manfaat materi, namun lebih berfokus kepada hasil untuk dunia dan akhirat. Dalam MLM Syari'ah terdapat Dewan Pengawas Syari'ah (DPS) yang berperan sebagai *Internal audit surveillance system* guna menyaring sesuatu yang tak sepadan dengan syariat islam.

Menurut Ustad Hilman Rosyad Shihab, Lc menerangkan mengenai bisnis MLM (Multi Level Marketing) yang sesuai dengan syari'ah adalah MLM yang selama proses perdagangannya tidak ada pelanggaran syari'ah, barang yang diperdagangkan bersifat halal dan berguna, tak ada unsur paksaan, riba, penipuan, pengurangan timbangan, janji yang berlebihan, dan lain – lain. (nur aini latifah, 2017, p. 5)

MLM Syari'ah menurut fatwa MUI No. 75 Tahun 2009 mengenai Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah. (Aniq, 2020, p. 24), ditetapkan sebagai berikut:

- a. Penjualan Langsung Berjenjang merupakan proses menjual produk atau jasa melalui jejaring distribusi yang dilakukan oleh individual atau perusahaan kepada sejumlah individu atau perusahaan lainnya secara berurutan.
- b. Barang merupakan suatu benda yang memiliki wujud, baik yang dapat bergerak atau

- tidak bergerak, bisa dihabiskan ataupun tak bisa dihabiskan, yang bisa dimiliki, diperjualbelikan, dipakai, digunakan, atau dimanfaatkan oleh pembeli.
- c. Produk jasa merupakan setiap bentuk pekerjaan yang berupa layanan untuk pembeli.
  - d. Perusahaan merupakan lembaga usaha berupa badan hukum yang mengadakan aktivitas jual beli barang, atau produk jasa menggunakan pola penjualan secara langsung dimana perusahaan tersebut terdaftar menurut Peraturan Perundang – Undangan yang berlaku.
  - e. Konsumen merupakan pengguna manfaat dari produk atau layanan yang tak dapat diperdagangkan kembali.
  - f. Komisi merupakan upah yang diterima kolaborator usaha atas hasil penjualan yang tinggi hasil kerja keras dari perusahaan.
  - g. Bonus merupakan hasil penambahan upah yang diterima kolaborator usaha atas hasil penjualan karena tercapainya jumlah sasaran perdagangan produk maupun layanan dari perusahaan.
  - h. *Ighra'* merupakan magnet berlebihan yang mengakibatkan orang mengabaikan apa yang menjadi keharusannya dalam kegiatan transaksi mengatasnamakan bonus atau komisi yang diharapkan.
  - i. *Money Game* merupakan aktivitas pengumpulan dan penggandaan uang dari masyarakat dengan taktik pemberian komisi dan bonus setelah kolaborator usaha yang baru tergabung kemudian dan bukan merupakan hasil dari perdagangan barang, atau bisa disebut sebagai barang pengelabuan yang tidak memiliki kualitas produk yang bisa dipertanggungjawabkan.
  - j. *Excessive mark-up* merupakan batas keuntungan berlebih yang berhubungan dengan sesuatu di luar biaya.
  - k. *Member get member* merupakan taktik penerimaan anggota baru Penjualan Langsung Berjenjang yang penarikannya dilaksanakan oleh *upline*.
  - l. Mitra Usaha/*stockiest* merupakan pedagang yang mempromosikan barang – barang dengan cara menjual secara langsung

### III. Jenis MLM Konvensional dan MLM Syari'ah

#### A. Jenis MLM Konvensional

Terdapat beberapa jenis dalam pola bisnis MLM Konvensional (DailySocial.id, 2023), di antaranya:

1. Perusahaan MLM yang memperdagangkan barang  
MLM yang memperdagangkan barang dengan mengutamakan sumber keuntungan utamanya dari penjualan produk, baik itu produk sendiri maupun produk dari pihak ketiga. Contohnya, produk suplemen makanan, vitamin, dan produk kecantikan.
2. Perusahaan MLM yang menjual jasa  
MLM yang menjual jasa mengutamakan sumber penghasilan utamanya dari distributor yang menjual membership, akan tetapi upah yang diterima oleh distributor relatif kecil. Maka dari itu, distributor perlu menambah pelanggan baru. Contohnya, keanggotaan Perusahaan untuk layanan hukum, paket pelatihan *online*, penasihat keuangan, dan lain – lain.
3. Perusahaan MLM yang menawarkan membership  
Pada MLM jenis ini, biasa dinamakan juga dengan MLM skema piramida. MLM ini menitik beratkan pada penarikan anggota baru dibandingkan pendistribusian barang atau jasa apapun. MLM ini akan menawarkan imbalan yang menarik kepada para afiliatornya sesuai member baru yang telah mereka daftarkan.

#### B. Jenis MLM Syari'ah

Jenis MLM syari'ah hampir sama dengan MLM Konvensional namun dapat dibedakan berdasarkan syariat islam tersebut pada 13 fatwa MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009, di antaranya:

1. Benda yang akan dijual nyata adanya dan yang diperdagangkan mencakup produk maupun layanan.

2. produk maupun layanan yang ditawarkan itu bukan merupakan produk/jasa yang ilegal dan tidak dimanfaatkan sebagai sesuatu yang diharamkan.
3. negosiasi dalam kegiatan jual beli tidak memiliki faktor buruk seperti *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, maksiat.
4. Harga dari sebuah produk atau jasa tidak diberikan secara berlebihan ataupun tidak wajar.
5. Upah yang dibagikan kepada anggota yang berasal dari perusahaan, kuantitas ataupun wujudnya harus disesuaikan dengan hasil kinerja yang berhubungan secara langsung dengan jumlah atau hasil skor pendistribusian barang, dan memastikan penghasilan kolaborator usaha terjaga.
6. Jumlah komisi yang dibagikan perusahaan ke anggota diharuskan transparan, kegiatan negosiasi akad harus menyesuaikan dengan stok ataupun sasaran pemasaran produk.
7. Dilarang mendapatkan upah atau komisi ilegal yang didapatkan tanpa mengadakan kegiatan ataupun edukasi terkait pemasaran produk/jasa.
8. Tidak terdapat kegiatan *Ighra* dalam pembagian upah atau komisi dari kolaborator usaha.
9. Tidak ada pemerasan maupun kecurangan atas pemberian bonus di antara sesama anggota berjenjang mulai dari yang pertama dan anggota berikutnya.
10. Bentuk penarikan dan apresiasi terhadap anggota secara formal yang telah dilaksanakan tidak memiliki faktor yang kontradiktif dengan keyakinan/Aqidah, syariah, dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat, dan sejenisnya.
11. Para kolaborator usaha yang telah menarik anggota baru diharuskan membimbing dan mengontrol anggota kelompok yang diterimanya.
12. Dilarang mengadakan aktivitas *money game*.
13. Agar dapat diketahui halal atau tidaknya suatu produk diperlukan penilaian sedalam apa aktivitasnya menyesuaikan dengan syariat islam di dalam praktik Maqashid Syariah.

Sehingga tak hanya dinilai dari merek saja, namun mengedepankan prinsip islam di atas agar tercapai sebuah maslahat. (Puspaningtyas, 2019)

Selain dari 13 Fatwa tersebut, Dalam MLM Syari'ah terdapat 2 Akad yaitu sebagai berikut:

a. Akad Murabahah

Murabahah merupakan akad dari kegiatan memperdagangkan suatu produk dengan menekankan harga beli kepada pelanggan dan pelanggan membayarkan dengan harga lebih. Dengan begitu barang yang di perjual belikan harus jelas dan margin profitnya pun harus sesuai yang disepakati.

b. Akad Mudharabah

Akad Mudharabah merupakan salah satu akad kolaborasi antara *shahibul maal* (pemilik modal) dan *mudharib* (pengelola usaha). Dan pembagian hasil dari laba berdasarkan kesepakatan pada awal akad dibuat. Resiko dari akad ini ditanggung semua oleh pemilik modal dengan syarat pengelola tidak lalai dalam kewajibannya dan Keputusan untuk pengelola modal semua diatur oleh *mudharib*.

Adapun syariat islam yang menjadi syarat diperbolehkannya MLM syari'ah (Racmawati, 2008, p. 20) adalah sebagai berikut:

1. Transaksi (akad) antara pihak yang menjual (al - ba'i) dan pihak yang membeli (al - musytari) dilaksanakan atas kehendak sama - sama suka ("an taradhin) dan tanpa paksaan;
2. Produk yang diperdagangkan (al -mabi') adalah suci, berguna, dan transparan sehingga tidak terdapat komponen tidak jelas ataupun pembohongan (*gharar*);
3. Produk - produk tersebut diperdagangkan dengan harga yang pantas/wajar.

C. Contoh MLM Konvensional dan MLM Syari'ah

1. MLM konvensional

Contoh dari usaha MLM terdapat dalam 2 bidang besar, yaitu dalam bidang keuangan dan Consumer Goods. Contoh dalam bidang keuangan adalah Arisan Uang Berantai, di sini diterangkan bahwa contoh tersebut perlu dikaji lebih lanjut terlebih dalam syariat islam,

mengenai bisnis apa yang dijalani pengelola, bagaimana akad yang berlangsung antara pengelola dan penanam dana arisan, bagaimana transparansi pembagian keuntungannya. Bila faktor yang telah disebut tidak ada kejelasan, maka MLM tersebut merupakan jenis riba dan hukumnya adalah haram (nur aini latifah, 2017, p. 8). Contoh: P.T Dream for Freedom, Swissindo. (OJK, 2019)

Contoh lain dari MLM konvensional yang bergerak di bidang Consumer Goods adalah Oriflame, Tupperware, dan sejenisnya. penghasilan yang didapatkan merupakan hasil dari perbedaan harga beli dan harga jual masing – masing tingkat dowline.

Kemudian terdapat bentuk MLM berupa aplikasi Paytren yang digunakan untuk membayar tagihan PDAM, Telepon, Pulsa, Paket Data, dan sejenisnya dimana dalam pembuatan akun diperlukan password yang harus dibeli kepada mitra agar dapat login ke aplikasi tersebut. Terdapat 2 sumber penghasilan dari sini, yang pertama adalah dari bonus yang dihasilkan apabila pengguna melakukan transaksi dalam aplikasi (menggunakan fitur bayar tagihan) dan *cashback* hasil dari perekrutan anggota baru yang memiliki akun dimana calon anggota perlu membayar Rp350.000,- untuk membayar password aplikasi tersebut dan kemudian uang tersebut digunakan sebagai *passive income* kepada *Upline 1* dan *Upline 2* dengan pembagian masing – masing Rp25.000,- untuk *Upline 1* dan Rp75.000,- untuk *Upline 2*, dan sisanya masuk ke rekening perusahaan. Terkait *cashback* yang dihasilkan ini dapat masuk ke dalam kategori *Money Game* karena merupakan *Passive Income* yang lebih condong kepada hasil yang didapat setelah merekrut konsumen baru dari aplikasi tersebut. (Khoiron, 2019).

## 2. MLM Syari'ah

P.T Luxindo Raya merupakan perusahaan bisnis yang berpola MLM dimana mereka memproduksi mesin cuci dan *vacuum cleaner* dengan merk “Lux” dimana struktur pemasarannya adalah dikepalai *Branch Manager* di tiap kabupaten dan memiliki 5-10 Kepala Divisi Pemasaran dan tiap Kepala Divisi memiliki masing – masing 5 tenaga *marketing executive*. Di sini mungkin terlihat unsur sitem bisnis piramida, namun perusahaan ini lebih condong kepada hasil penjualan produk mesin cuci dan *vacuum cleaner*. (Khoiron, 2019)

Contoh lain dari bentuk MLM Syari'ah yang telah bersertifikasi DSN-MUI adalah P.T Herba Penawar Alwahida Indonesia, P.T Singa Langit Jaya (TIENS), P.T Nusantara Sukses Selalu, P.T K-Link Nusantara, P.T UFO BKB Syari'ah, P.T Momen Global Internasional, dan P.T Venitra Sentosa Internasional. (Puspaningtyas, 2019)

Berikut juga terdapat contoh sederhana dari akad murabahah dari MLM Syari'ah, misalkan X membeli produk dari P.T MLMS dan kemudian X menjualnya kepada Y dengan mengucapkan, “saya jual barang ini kepada anda dengan harga Rp13.000,- dimana harga bakunya adalah Rp12.000,- dan saya mengambil untung Rp1.000,-”, maka kemudian Y tidak dapat langsung bertransaksi dengan P.T MLM dan apabila hendak menjualnya kepada Z maka prosedurnya mirip seperti dengan X dimana hasil yang akan didapat diserahkan pada Y.

Kemudian terdapat contoh sederhana dari akad mudharabah MLM Syari'ah, misalkan P.T MLMS meminta X menjual produknya. Kemudian P.T MLMS menyerahkan barang untuk dijual oleh X dan hasil keuntungan yang didapatkan X berdasarkan kesepakatan si X dengan P.T MLMS. (Akad mudharabah Muthlaqoh; tidak memiliki ikatan tertentu). Sedangkan contoh sederhana dari akad mudharabah muqoyyadah (berdasarkan ikatan tertentu), misalkan P.T MLMS meminta X untuk menjual barang kepada para member P.T MLMS, ia perlu menjualnya dengan harga Rp110.000,- sedangkan kepada non member, ia yang menentukan harganya. Kemudian hak yang diaaptkan oleh X sesuai kesepakatan antara pihak X dan P.T MLMS. (nur aini latifah, 2017, p. 9).

## KESIMPULAN DAN SARAN

MLM (Multi Level Marketing) Konvensional merupakan pola pemasaran bisnis bertingkat yang terdiri atas rantai kerja kelompok yang mengarah pada cara pemasaran

barang yang dilakukan perusahaan dan bonus keuntungan yang dihasilkan atas penarikan anggota baru oleh *upline* di bawah jenjang kerjanya.

MLM Syari'ah merupakan pemasaran berjenjang yang mendistribusikan produk halal dan proses pendistribusiannya tidak melanggar prinsip – prinsip syari'ah.

Jenis MLM umumnya dapat dibagi menjadi 3 jenis yaitu MLM yang menjual produk, jasa, dan membership. Dalam MLM syariah sendiri hampir sama yaitu di bidang produk dan jasa, namun perlu ditilik lagi berdasarkan fatwa MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009.

Contoh dari MLM Konvensional yang sudah terkenal di antaranya adalah Oriflame dan Tupperware, ada contoh lain dari MLM Syari'ah yang sudah tersertifikasi DSN-MUI yaitu di antaranya P.T Herba Penawar Alwahida Indonesia, P.T Singa Langit Jaya (TIENS), P.T Nusantara Sukses Selalu, P.T K-Link Nusantara, P.T UFO BKB Syari'ah, P.T Momen Global Internasional, dan P.T Venitra Sentosa Internasional. Terdapat juga Paytren dan P.T Luxindo Jaya yang telah dijelaskan terkait sistemnya apakah termasuk kepada MLM syari'ah atau bukan. Sedangkan P.T Dream for Freedom, Swissindo merupakan perusahaan MLM ilegal yang memiliki unsur gharar dan penipuan.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Aniq, A. M. (2020). Tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Bisnis Multi Level Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Ponorogo [Diploma, IAIN Ponorogo]. <https://etheses.iainponorogo.ac.id/10875/>
- DailySocial.id, F. K. |. (2023, March 8). Multi Level Marketing (MLM): Pengertian, Jenis, Sistem, dan yang Membedakannya dengan Bisnis Konvensional | DailySocial.id. <https://dailysocial.id/post/multi-level-marketing-adalah>
- Khoiron, M. (2019, May 11). MLM yang Diharamkan dan yang Diperbolehkan. NU Online. <https://islam.nu.or.id/syariah/mlm-yang-diharamkan-dan-yang-diperbolehkan-7oemq>
- Kurniasih, N. (2018). Eksistensi dan relevansi multi level marketing Syariah dengan hukum ekonomi Syariah: Studi kasus perusahaan multi level marketing tiens Syariah Purwakarta [Masters, UIN Sunan Gunung Djati Bandung]. <https://digilib.uinsgd.ac.id/16520/>
- nur aini latifah, 197009011999032002. (2017). MULTI LEVEL MARKETING (MLM) DALAM PERSPEKTIF SYARIAH. MULTI LEVEL MARKETING (MLM) DALAM PERSPEKTIF SYARIAH. <http://repo.uinsatu.ac.id/4659/>
- OJK. (2019, November 1). OJK dan Satgas Waspada Investasi Ungkap Dua Kasus Investasi Ilegal dan Satu Penipuan Pelunasan Kredit. [ojk.go.id. https://ojk.go.id/waspada-investasi/id/siaran-pers/Pages/OJK-dan-Satgas-Waspada-Investasi-Ungkap-Dua-Kasus-Investasi-Ilegal-dan-Satu-Penipuan-Pelunasan-Kredit.aspx](https://ojk.go.id/waspada-investasi/id/siaran-pers/Pages/OJK-dan-Satgas-Waspada-Investasi-Ungkap-Dua-Kasus-Investasi-Ilegal-dan-Satu-Penipuan-Pelunasan-Kredit.aspx)
- Puspaningtyas, L. (2019, March 13). MUI Sebut Ada Sembilan MLM yang Memiliki Sertifikasi Halal. Republika Online. <https://republika.co.id/share/po9li4430>
- Racmawati, P. (2008). MULTI LEVEL MARKETING PADA PERUSAHAAN TIANSHI SOLO DITINJAU DARI HUKUM ISLAM [S1, Universitas Muhammadiyah Surakarta]. <https://eprints.ums.ac.id/960/>
- Taufikurrahman, T. (2009). Multi Level Marketing Konvensional Ditinjau Dari Segi Hukum Islam. Syariah dan Ekonomi Islam. <https://idr.uin-antasari.ac.id/1803>.