BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Seiring perkembangan pengetahuan, teknologi, dan kebutuhan ekonomi dalam kehidupan sehari-haripun semakin besar. Untuk menghasilkan pendapatan yang lebih banyak dalam memenuhi setiap kebutuhan hidup, sebagian masyarakat memilih untuk melakukan pekerjaan sampingan di luar dari pekerjaan tetapnya. Perkembangan ekonomi yang kini semakin pesat, mendorong inovasi dalam bisnis pun terus bermunculan.

Salah satu pola bisnis yang saat ini sangat marak dilakukan adalah bisnis dengan sistem Multi Level Marketing (selanjutnya akan disebut MLM)yang merupakan salah satu cabang dari *direct selling*[1] adalah salah satu sistem bisnis yang pemasaran produknya menggunakan member sebagai pembeli, konsumen, pemasar, promoter dan sebagai distributor. *Multi level marketing* adalah pemasaran yang berjenjang banyak.[2] Disebut multi level karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat.

---

[1]*Direct Selling* (penjualan langsung) adalah metode penjualan barang dan atau jasa tertentu kepada konsumen, dengan cara tatap muka di luar lokasi eceran tetap oleh jaringanpemasar yang dikembangkan oleh mitra usaha. Bekerja berdasarkan komisis penjualan, bonus penjualan, dan iuran keanggotaan yang wajar. Yang termasuk *direct selling* adalah *SingleLevel Marketing* dan *Multi Level Marketing*. Kuswara, *Mengenal MLM Syari'ah dari HalalHaram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya*, (Cet.1; Depok: QultumMedia, 2005), h.16.

[2] Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Indonesia* ,Cet.II (Jakarta : Kencana, 2005), h. 187.

Sebuah sistem bisnis yang sedang menjadi sorotan sebagai salah satu pemutar roda ekonomi yang banyak menjanjikan kesuksesan dan keberhasilan serta menawarkan penghasilan yang melimpah dalam waktu yang singkat.Bisnis Multilevel Marketing (MLM) masih menjadi jalan pintas bagi sebagian masyarakat yang berharap tambahan penghasilan dalam jumlah besar.MLM ini disebut juga sebagai networking marketing. Disebut demikian karena anggota kelompok tersebut semakin banyak, sehingga membentuk sebuah jaringan kerja *(network)* yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran.

Sejarah telah membuktikan bahwa bisnis MLM dapat menjadi alternatif yang menjanjikan masa depan yang baik bagi angkatan kerja. Penghasilan menjadi seorang tenaga pemasar MLM yang profesional tidak kalah hebat dibandingkan dengan penghasilan dari profesi-profesi lainnya dibidang konvensional, bahkan lebih baik. Kemunculan trend strategi pemasaran produk melalui sistem MLM di dunia bisnis modern sangat menguntungkan banyak pihak, seperti pengusaha (baik produsen maupun perusahaan MLM). Hal ini disebabkan karena adanya penghematan biaya dalam iklan, Bisnis ini juga menguntungkan para distributor yang berperan sebagai simsar (Mitra Niaga) yang ingin bebas (tidak terikat) dalam bekerja.

Banyak produk yang dipasarkan dengan sistem ini. Bahkan sebagian produk bisa diperoleh dengan harga yang lebih murah dengan menjadi member pada lembaga yang menerapkan sistem ini. Sehingga masyarakat yang membutuhkan suatu produk tersebut tertarik untuk menjadi anggotanya. Atau dalam beberapa prakteknya, banyak

point dan bonus yang dijanjikan bagi para anggota. Sehingga mereka bersemangat memasarkan produk tersebut untuk mengejar point dan bonus tersebut. Dan terkadang ada yang berniat gabung demi mendapatkan bonus, bukan karena butuh kepada produk yang dijual.

Bisnis Multi Level Marketing (MLM) merupakan salah satu bisnis modern yang tidak ada di zaman nabi Muhammad SAW. Oleh sebab itulah terdapat banyak perbedaan pendapat mengenai hukum bisnis MLM. Adayang menghalalkan, ada yang mengharamkan MLM secara keseluruhan. Ada juga pendapat yang mengatakan halal atau haram, tergantung pada sistem yang diterapkan dalam MLM tersebut.

Pendapat mayoritas para ulama kontemporer, juga fatwa Dewan Ulama Kerajaan Arab Saudi, keputusan Lembaga Fikih Islam di Sudan, dan fatwa Pusat Kajian dan Penelitian al-Imam al-Albani Yordania bahwa bisnis MLM merupakan bisnis yang diharamkan dengan tiga alasan bahwa sistem yang ada pada bisnis tersebut masih kental dengan praktik penipuan.Yang pertama,sistem MLM mengandung unsur riba *fadl* dan *nasi'ah*,karena anggotanya membayar sejumlah kecil dari hartanya untuk mendapatkan jumlah yang lebih besar darinya, seakan-akan ia menukar uang dengan uang dengan jumlah yang berbeda. Inilah yang disebut dengan riba fadhl (ada selisih nilai). Begitu juga termasuk dalam kategori *riba nasi'ah*, karena anggotanya mendapatkan uang penggantinya tidak secara cash/tunai serta memperdagangkan produk haram, atau yang diragukan kehalalannya.[3]

---

[3] http://www.voa-islam.com/read/tsaqofah/2010/12/06/12129/mlm-dalam-pandangan-islam diakses pada tanggal 24 Juli 2004.

Kedua, Sistem MLM mengandung unsur *gharar* (spekulasi) yang diharamkan syariat. Karena, setiap orang yang ikut dalam jaringan ini, ia tidak tahu apakah akan berhasil merekrut anggota (downline) dalam jumlah yang diinginkan atau tidak. Ketiga Sistem MLM mengandung unsur memakan harta manusia dengan cara yang batil. Karena, yang mendapat keuntungan dari sistem ini hanyalah perusahaan MLM dan sejumlah kecil anggota dalam rangka mengelabui orang-orang untuk ikut bergabung.[4]

Dari hasil penelitian Dewan Syariah Nasional MUI dan pendapat beberapa ulama, bisnis MLM sebagai bisnis yang haram hukumnya maka pelaku bisnis yang yang telah terjun pada MLM tersebut menjadi resah.

Untuk tetap berkembang dalam dunia perekonomian dan menarik semakin banyak masyarakat untuk terjun pada bisnis MLM tersebut maka hadirlah MLM yang berbasis Syariah. Penerapan nilai-nilai Islam dalam menjalankan bisnis tentunya sangat penting karena bisnis yang benar menurut ajaran Islam adalah bisnis yang menerapkan nilai-nilai Islam. Sebagaimana Rasulullah dalam menjalankan bisnis, yang senantiasa menerapkan nilai-nilai keluhuran dalam berdagang. Jika banyak orang yang menjadikan bisnis sebagai ladang untuk mencari keuntungan duniawi semata, maka Rasulullah SAW menjadikannya sebagai sarana untuk menanami

[4] Erwandi Tarmizi,*Harta Haram Muamalat Kontemporer*(Cet. ke-5, 2013) hal 299-308. eBook Islam www.ibnumajjah.com

ladang akhirat. Beliau memberikan teladan bahwa bisnis adalah sebuah transaksi yang tak hanya bernilai ekonomis namun juga bernilai kemanusiaan.[5]

Dalam menjalankan bisnis, Rasulullah selalu menjalankan prinsip transparansi (jujur) dan terbukti bahwa prinsip ini yang menjadi strategi pemasaran yang efektif untuk menarik pelanggan.[6]Ajaran moral kejujuran bukan lagi otoritas atau monopoli bidang keagamaan. Kejujuran sudah merupakan kebutuhan hidup. Bahkan, tidak ada kepemimpinan yang sukses, kecuali didalamnya terdapat nilai kejujuran. Kejujuran bukan hanya sebuah pelajaran teori moral, melainkan sebuah praktik aktual. Kejujuran merupakan eksistensi kehidupan yang mutlak, pasti, dan persyaratan yang tidak bisa diganggu gugat, karena kejujuran adalah sikap manusia yang paling esensial.[7]

Dalam dunia bisnis, khususnya MLM yang aktivitas utamanya adalah penjualan produk, prinsip yang harus diperkuat adalah kejujuran, karena bisnis penjualan merupakan suatu usaha untuk saling memberi kepercayaan antara satu orang dengan orang yang lainnya dalam hal ini penjual dan pembeli, yang pada kenyataannya mereka saling membutuhkan, pembeli membutuhkan barang, dan penjual membutuhkan keuntungan dari hasil penjualannya.

Majelis Ulama Indonesia (MUI) menilai bisnis Multi Level Marketing (MLM) berbasis syariah bisa menyejahterakan umat sepanjang tidak bertentangan

---

[5] Malahayati, *Rahasia Bisnis Rasulullah* (Yogyakarta : Penerbit Jogja Great Publisher, 2010), h. 27-28.

[6]Windya Novita,*Meraih Rezeki denga Bisnis Syar'i* (PT.Gramedia Pustaka Utama, 2010), h. 141.

[7]Toto Tasmara,*Membudayakan Etos Kerja Islami* (Jakarta : Gema Insani, 2004), h.133.

dengan syariat Islam. Tak hanya memperkuat struktur ekonomi kaum muslim, MLM syariah juga bisa memperkuat silaturahmi antar anggotanya. MLM syariah ini memiliki sejumlah keunggulan yang tidak dimiliki MLM konvensional. Keunggulan itu, antara lain mengangkat derajat ekonomi ummat lewat bisnis yang sesuai prinsip syariah. Keunggulan lain, konsumen juga terjamin dalam menggunakan produk dan praktek bisnis yang halal dan thayyib.[8]

Perusahaan berbasis syariah diwajibkan memenuhi janji atau komitmennya. Ini sesuai dengan ajaran Islam, secara realitas, kini perusahaan MLM sudah banyak tumbuh di dalam dan di luar negeri. Salah satu perusahaan MLM besar yang telah berkiprah di Indonesia, PT. K-Link berkomitmen untuk mengubah diri dari konvensional menjadi MLM syariah. Keputusan tersebut adalah positioning bisnis yang menguntungkan semua umat.[9]

Berlebelkan syariah, tidak menentukan kehalalan disebabkan tidak mudahnya menerapkan sistem tersebut maka terjadilah kamuflase syariah pada berbagai bidang. Karenanya setiap sistem pemasaran dan penjualan barang dengan sistem MLM yang berlabel syariah perlu dikaji secara tersendiri dan khusus.

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis tertarik untuk membahaslebih dalam tentang penerapan sistem syariah yang diterapkan pada Multilevel Marketing syariah dan sehubungandengan pernyataan yang telah ada bahwa PT.K-Link telah menjadi salah satu perusahaan MLM yang berbasis syariah. Untuk membahas

[8]http://www.republika.co.id/berita/republika-tv/ummatdiakses pada 24 Juli 2015.

[9] http://www.dakwatuna.com/2010/08/30/7608/mlm-syariah-dapat-sertifikasi-mui/ diakses pada 24 Juli 2015.

permasalahan tersebut penulis mengambilsebuah judul yaitu : "*Penerapan Sistem Syariah Pada Multilevel Marketing Syariah(Studi Kasus Di Stokist K-Link Lalolara Kendari).*"

B. Fokus Masalah

Untuk lebih memfokuskan dalam pembahasan secara rinci terhadap permasalahan yang dikaji dalam studi ini, maka di rumuskan pokok permasalahannya yaitu ; "*Penerapan Sistem Syariah Pada Multilevel Marketing Syariah(Studi Kasus Di Stokist K-Link Lalolara Kendari).*"

C. Batasan dan Rumusan Masalah

1. BatasanMasalah

Berdasarkan dari uraian permasalahan diatas maka penulis memberi batasan ruang lingkupnya. Penelitian ini memiliki sebagai berikut :

a. Menjelaskan penerapan sistem syariah pada Multilevel Marketing syariah di Stokist K-Link Lalolara Kendari.
b. Menjelaskan perspektif hukum Islam tentang penerapan sistem syariah pada Multilevel Marketing syariah di Stokist K-Link Lalolara Kendari. .

2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut maka rumusan masalah dalam penelitian sebagai berikut :

a. Bagaimana penerapan sistem syariah pada Multilevel Marketing syariah di Stokist K-Link Lalolara Kendari?

b. Bagaimana perspektif hukum Islam tentang penerapan sistem syariah pada Multilevel Marketing syariah di Stokist K-Link Lalolara Kendari?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang ada maka diketahui tujuan penelitian yang ingin dicapai adalah :

a. Untuk mengetahui penerapan sistem syariah pada Multilevel Marketing syariah di Stokist K-Link Lalolara Kendari.
b. Untuk mengetahui perspektif hukum Islam tentang penerapan sistem syariah pada Multilevel Marketing syariah di Stokist K-Link Lalolara Kendari**.**

E. Manfaat Penelitian :

Adapun manfaat yang diharapkan dari hasil penelitian ini baik manfaat secara teoritis maupun manfaat secara praktis sebagai berikut :

a. Secara teoritis
   1. Secara teoritis hasil penelitian ini dapat memberikan sumbangsi pemikiran secara teoritik dan konseptual dalam rangka pengembanagan dibidang Muamalah yang terkait dengan penarapan sistem syariah pada multilevel marketing syariah dengan tidak mengesampingkanprinsip syariah Islam.
   2. Sebagai literatul awal untuk melakukan pengembangan terhadap penelitian ini lebih lanjut dan sebagai bahan informasi atau referensi kepada para peneliti yang ingin mengadakan penelitian serupa dimasa yang akan datang.

b. Secara praktis.

1. Secara praktis, hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi bagi multilevel marketing syariah, khususnya Stokist K-Link Lalolara Kendari.
2. Sebagai bahan pemikiran banding bagi para peneliti lainnya, khususnya tentang penerapan sistem syariah pada multilevel marketing syariah.

F. Definisi Operasional

Untuk menghindari adanya kesalahan persepsi dalam memahami skripsi yang berjudul "Penerapan Sistem Syariah pada Multilevel Marketing Syariah (Studi Kasus Di Stokist K-Link Lalolara Kendari), maka peneliti memandang perlu memberikan batasan pengertian atas judul yang dimaksud sebagai berikut :

1. Penerapan adalah suatu mekanisme yang telah direncanakan untuk mencapai kepentingan dan tujuan tertentu yang dibuat oleh suatu kelompok atau golongan.
2. Sistem Syariah adalah sebuah sistem yang pelaksanaannya berdasarkan ketentuan-ketentuan syariah dan hukum Islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalah yang benar yaitu menjauhi praktik-praktik yang dikhawatirkan mengandung unsur-unsur haram dan syubhat
3. Multilevel Marketing Syariah adalah sebuah bisnis pemasaran berjenjang dilakukan oleh perusahaan yang sistemnya berdasarkan pada prinsip-prinsip syariah.

4. K-Link Internasional adalah sebuahPerusahaan yang bergerak dibidang pemasaran barang atau produk yang menggunakan sistem MLM yang sering juga disebut Network Marketing (pemasaran dengan sistem jaringan).

Berdasarkan deskripstif di atas dapat disimpulkan bahwa, yang akan diteliti adalah "Penerapan Sistem Syariah Pada Multi Level Marketing Syariah (Studi Kasus di Stokist K-Link Lalolara Kendari).

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
KENDARI