

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Tidak dipungkiri bahwa negara Indonesia menghadapi masalah keterbatasan kesempatan kerja bagi para lulusan perguruan tinggi dengan meningkatnya jumlah pengangguran belakangan ini. Kondisi ini akan semakin diperburuk dengan situasi persaingan global, dimana nantinya Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) yang akan memperhadapkan lulusan perguruan tinggi Indonesia bersaing secara bebas dengan lulusan perguruan tinggi asing. Oleh karena itu, mendirikan sebuah badan usaha atau menjalankan suatu bisnis merupakan bidang ekonomi yang mampu memberikan kontribusi yang positif dalam mengurangi angka pengangguran dan kemiskinan pada saat ini. Namun pada kenyataannya bahwa belum pernah ditemukan karakteristik bisnis idaman yang memadai. Ketika muncul sebuah peluang bisnis dengan karakteristik yang selama ini dicari, banyak orang justru tidak percaya terhadap bisnis ataupun usaha tersebut.

Islam sebagai agama *rahmatan lil' alamin* tidak hanya mengatur hubungan antara manusia dengan pencipta-Nya (*hablum minallāh*), melainkan hubungan antara manusia dan sesamanya (*hablum minannās*) kedua hal tersebut tidak dapat dipisahkan. Terlebih dalam hal menjalankan tugasnya sebagai khalifah untuk memakmurkan bumi, suatu tugas yang tidak dapat diemban oleh semua makhluk meskipun malaikat sebagai hamba Allah SWT yang taat menjalankan

perintahnya, dalam melaksanakan kekhalifahannya itu Allah SWT menciptakan manusia sebagai makhluk yang paling sempurna dibandingkan dengan makhluk ciptaannya yang lain. Perbedaan tersebut diberikan pada manusia antara lain seperti akal, nafsu, naluri, ilmu dan agama dengan kelebihan tersebut segala aktivitas yang dilakukan oleh manusia memiliki aturan pokok yang telah diatur di dalam syari'at Islam (Syarifuddin, 2010, hlm. 175). Dunia semakin maju, teknologi semakin canggih dan sistem perdagangan (bisnis) semakin banyak dan beraneka ragam. Kaum kafir memang masih menguasai ekonomi, bisnis dan perdagangan dunia namun umat Islam masih jauh ketinggalan bahkan nampak semakin tercekik, tidak bisa banyak berbuat apalagi mengamalkan dan mempraktikkan hukum-hukum Islam.

Bisnis secara literal dapat diartikan sebagai suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan orang lain (Alma, 2003, hlm. 90). Istilah bisnis sudah sangat familiar dalam masyarakat kita. Kehidupan manusia seakan tidak pernah lepas dari kata bisnis. Secara semantik kata ini memiliki beberapa konotasi makna seperti usaha, perdagangan, perusahaan, tugas, urusan, usaha dagang dan sebagainya. Secara teknis bisnis bisa dimaknai sebagai semua aktivitas yang dilakukan seseorang dan organisasi yang memproduksi barang dan jasa dengan maksud dan tujuan untuk memenuhi kebutuhan manusia dengan mendapat imbalan pembayaran yang disebut dengan harga (Muhammad, 2007, hlm. 85).

Berbicara bisnis dalam era globalisasi yang ditandai dengan persaingan yang amat ketat, sangat relevan jika diingat nilai-nilai moral dan etika yang

sering kali diabaikan. Para pelaku bisnis juga semakin menyadari bahwa dalam persaingan bisnis yang semakin ramai serta bangkitnya kesadaran masyarakat akan kegiatan bisnis yang baik, langkah ke arah sukses bisnis yang baik semakin ditentukan oleh berbagai faktor yang non ekonomis manajerial. Salah satu faktor tersebut adalah aspek manusiawi dan aspek etis (Castrawijaya, 2013, hlm. 4).

Kegiatan ekonomi dalam pandangan Islam merupakan tuntutan kehidupan. Di samping itu juga merupakan anjuran yang memiliki dimensi ibadah, Islam tidak menghendaki umatnya hidup dalam ketertinggalan dan keterbelakangan ekonomi. Namun demikian, Islam juga tidak menghendaki pemeluknya menjadi mesin ekonomi yang melahirkan budaya materialisme. Untuk memenuhi kebutuhan hidup yang beragam, manusia tidak mungkin sendirian ia harus bekerja sama dengan orang lain, antara individu dengan individu lain dan antara produsen dengan konsumen.

Dengan adanya masalah tersebut, muncul sebuah sistem bisnis yang dapat menjanjikan keberhasilan *financial* dengan sistem pemasaran berjenjang yang dinilai dapat mendorong kemampuan seseorang dibidang *marketing* yang merupakan salah satu hal yang mendasari *entrepreneurship* yaitu, *Multi Level Marketing* (MLM). Sistem bisnis ini akhirnya mulai banyak dipilih oleh beberapa kalangan sebagai alternatif kegiatan bisnis termasuk orang awam sekalipun. Pada dasarnya orang akan beralasan tidak punya waktu dikarenakan mereka belum yakin dengan bisnis yang akan ditawarkan. Jika mereka yakin bisa mendapatkan banyak uang dengan sistem bisnis tersebut, bahkan jauh

lebih besar dari pendapatan mereka selama ini, dan memungkinkan mereka untuk bisa pensiun dalam waktu yang diinginkan, pastilah mereka akan mau meluangkan waktunya dibisnis tersebut (Ebert, J., & W.Griffin, 1995, hlm. 372).

Keunggulan bisnis *multi level marketing* adalah modal yang relatif kecil dengan peluang yang besar, tidak ada resiko dan tidak memiliki jam kerja tertentu. *Multi level marketing* merupakan suatu metode penjualan barang atau jasa secara langsung kepada pelanggan melalui jaringan yang dikembangkan oleh setiap distributor secara berantai dan berjenjang. Sebelum memulai penjualan barang atau jasa secara jaringan, maka terlebih dahulu seorang distributor bergabung dalam keanggotaan pada suatu perusahaan yang memiliki sistem *multi level marketing*, kemudian nantinya mereka yang bergabung akan disebut sebagai *member* atau *new member*. *Member* adalah bentuk penawaran kerjasama dalam bidang keanggotaan yang sangat menguntungkan dalam memperoleh keuntungan yang lebih besar dibandingkan *reseller* biasa.

MLM dikenal dengan bisnis berkonsep *upline* dan *downline*, bahkan hampir semua perusahaan MLM memakai konsep seperti ini. Perusahaan MLM biasanya menawarkan beberapa produk dan syarat ketentuan untuk bergabung menjadi anggota. Hal itu dilakukan dengan cara membeli produk dan mulai mencari anggota baru yang ingin bergabung untuk didaftarkan kedalam suatu jaringan. Produk yang dijual nantinya akan bergerak sendiri seiring dengan proses pembangunan jaringan bisnis. Hal itu dikarenakan,

anggota bisnis yang berada pada jaringan akan melakukan hal yang sama dengan *upline*-nya untuk menjual produk dan mencari anggotanya masing-masing. Berbagilah mengenai manfaat produk dengan setiap anggota di jaringan masing-masing.

Bisnis *multi level marketing* bukan hanya mengenai bisnis *sales* yang mana kita dituntut untuk mengunjungi orang-orang dari pintu ke pintu (*door to door*) dan melakukan kunjungan kepada orang yang belum dikenal, kemudian berusaha berbicara kepada mereka agar mau membeli sesuatu yang sebenarnya tidak mereka inginkan atau bahkan tidak mereka butuhkan, dan terkadang dengan cara seperti memaksa. Komitmen merupakan janji yang harus dipegang teguh untuk mencapai sebuah cita-cita. Dalam berbisnis MLM, sebagian distributor hanya sibuk mencari distributor-distributor yang baru (*new member*) tanpa mengajarkan cara untuk memperoleh keberhasilan dalam bisnis tersebut. Selain itu mereka juga hanya sibuk menjual produk sebanyak-banyaknya tanpa menyadari keuntungan yang mereka peroleh hanyalah keuntungan jangka pendek saja.

Pendapatan yang berbeda pada setiap orang termaktub dalam Al-Qur'an surat An-Nahl ayat 71 yang berbunyi:

وَاللَّهُ فَضَّلَ بَعْضَكُمْ عَلَى بَعْضٍ فِي الرِّزْقِ فَمَا الَّذِينَ فُضِّلُوا بِرَادِّي رِزْقِهِمْ عَلَى مَا مَلَكَتْ أَيْمَانُهُمْ فَهُمْ فِيهِ سَوَاءٌ أَفَبِعِزَّةِ اللَّهِ يَجْحَدُونَ

Artinya : “Dan Allah melebihkan sebahagian kamu dari sebagian yang lain dalam hal rezeki, tetapi orang-orang yang dilebihkan (rezekinya itu) tidak mau memberikan rezeki mereka kepada budak-budak yang mereka miliki, agar mereka sama (merasakan) rezeki itu. Maka mengapa mereka mengingkari nikmat Allah”.

Akan tetapi atas dasar hal itu bukan berarti pemilik harta yang berlebih diizinkan untuk tidak berlaku adil terhadap yang lain. Sepatutnya distribusi harta/kekayaan jangan sampai hanya berputar di kalangan orang-orang kaya sementara kelompok lainnya (yang miskin) tidak memperoleh bagian. Allah menegaskannya dengan indah dalam Al-Qur'an surat Al-Hasyr ayat 7 yang berbunyi:

مَا آفَاءَ اللَّهِ عَلَىٰ رَسُولِهِ مِنْ أَهْلِ الْقُرَىٰ فَلِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ وَلِذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسْكِينِ
وَابْنِ السَّبِيلِ كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ وَمَا آتَاكُمُ الرَّسُولُ فَخُذُوهُ وَمَا نَهَاكُمْ عَنْهُ
فَانْتَهُوا وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya :“Apa saja harta rampasan yang diberikan Allah kepada Rasul-Nya (dari harta benda) yang berasal dari penduduk kota-kota maka adalah untuk Allah, untuk Rasul, kaum kerabat, anak-anak yatim, orang-orang miskin dan orang-orang yang dalam perjalanan, supaya harta itu jangan beredar di antara orang-orang kaya saja di antara kamu. Apa yang diberikan Rasul kepadamu, maka terimalah. Dan apa yang dilarangnya bagimu, maka tinggalkanlah. Dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah amat keras hukumannya.”.

Apalah artinya produk yang menggunung jika hanya bisa didistribusikan untuk segelintir orang yang memiliki uang banyak. Maka selayaknya antara perusahaan dan distributor MLM yang melakukan kerja sama ekonomi saling memahami hak dan tanggung jawabnya masing-masing (Khasanah, 2010, hlm. 8).

Pola hubungan kerja antara perusahaan dan distributor MLM akan saling mempengaruhi, diantaranya dalam besarnya pendapatan masing-masing sebagai akibat dari sistem bagi hasil keuntungan yang diberlakukan. Karenanya, pengaturan sistem bagi hasil keuntungan usaha antara perusahaan dan distributor MLM merupakan hal yang penting untuk diperhatikan, untuk

mengurangi timbulnya unsur-unsur kedzaliman yang dapat memicu ketidakadilan serta kesejahteraan terutama bagi para distributor/mitra MLM.

Salah satu perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) yang menarik untuk diteliti adalah *Millionaire Club Indonesia* (MCI). MCI ialah klub bisnis di bawah naungan PT. Millionaire Group Indonesia (MGI) yang memberikan hak khusus kepada seluruh anggotanya untuk membangun jaringan pemasaran, dengan salah satu cabangnya yang ada di Banjarmasin. Perusahaan ini merupakan sebuah perusahaan yang berkembang sangat pesat pada saat ini, dengan konsentrasi pengembangan, pemasaran dan pelayanan berupa produk kesehatan (*Healthy Care*) dan kecantikan (*Beauty Care*). MCI berdiri pada tanggal 4 februari 2011. Hal yang mendasari berdirinya adalah keinginan untuk membangun individu-individu dalam masyarakat Indonesia untuk memiliki kehidupan yang lebih baik. Dengan slogan "*Better Life With MCI*" diharapkan MCI ke depannya menjadi MLM terbaik dalam mensejahterakan anggotanya. Konsep bisnis ini untuk membangun kehidupan yang lebih baik mulai dari ekonomi, komunitas, kesehatan, maupun *lifestyle*. Dan memberikan kesempatan peluang bisnis terhadap masyarakat lokal dengan konsep sederhana dan menguntungkan untuk orang-orang yang ingin memulai bisnis dengan penjualan langsung dari setiap produk yang mereka jual ke setiap konsumen maupun untuk dikonsumsi sendiri.

MLM *Millionaire Club Indonesia* (MCI) adalah perusahaan yang menghasilkan dan menjual barang di bidang kecantikan dan kesehatan yang berkualitas dan berstandar nasional GMP (*Good Manufacturing Practices*)

bahkan internasional, dan telah mendapatkan izin resmi dari Departemen Kesehatan (DEPKES) dan BPOM (Badan Pengawasan Obat dan Makanan) di setiap produknya serta terjamin kehalalannya. Perusahaan MCI sebagai MLM memiliki sistem yang sangat unik di mana perusahaan ini menggabungkan antara *direct selling* dan MLM yaitu bisa mendapatkan keuntungan dari menjual produk dan juga dari menjalankan MLM nya atau membesarkan jaringan. Untuk bergabung di MLM tersebut diharuskan membeli paket yang ditawarkan, dari paket yang paling murah atau sesuai yang telah ditentukan perusahaan karena setiap bulan berbeda dan diberikan alat bantu VSN (*Victory Sistem Network*), yang di dalamnya membahas produk dan bagaimana menjalankan bisnis *Millionaire Club Indonesia* (MCI). Agar *member* dapat naik tingkat maka harus mempunyai strategi untuk mengajak orang bergabung di MCI, begitupun seterusnya dengan anggota-anggota yang lain dan juga harus menjualkan produk MCI. Jika anggota telah berhasil menjualkan produk dan mengajak orang untuk bergabung maka anggota berhak mendapatkan bonus yang telah ditentukan oleh perusahaan. Karena perusahaan akan memberikan bonus kepada anggota yang telah melakukan penjualan produk dan juga merekrut orang lain.

Oleh sebab itu, alasan peneliti memilih bisnis MLM ini untuk menjadi faktor yang berpengaruh terhadap pendapatan keluarga ialah karena tidak sedikit dari masyarakat yang berasal dari kalangan atas maupun menengah kebawah yang tertarik dan berminat untuk bergabung dan menjalankan bisnis MLM pada PT. Millionaire Group Indonesia ini, khususnya di Kota

Banjarmasin. Baik usaha tersebut dijalankan sebagai usaha utama maupun usaha sampingan yang kiranya dapat menambah pendapatan keluarga.

Selain itu, tingkat pendidikan yang ditempuh oleh seseorang juga seharusnya menentukan seberapa tinggi tingkat pendapatan yang akan ia terima. Maksudnya adalah ketika seseorang menempuh pendidikan lebih tinggi, maka secara teori orang itu akan memiliki pendapatan yang lebih tinggi pula, begitu juga sebaliknya. Akan tetapi, banyak kemungkinan yang belum dapat diketahui mengenai pendapatan yang diperoleh atas pendidikan yang dicapai. Adapun kemungkinan atas persoalan tersebut adalah yang pertama, seseorang yang memiliki pendidikan tinggi namun memiliki pendapatan yang rendah, dan seseorang yang memiliki pendidikan rendah namun memiliki pendapatan yang tinggi. Kemungkinan kedua adalah seseorang yang memiliki pendidikan tinggi juga memiliki pendapatan yang tinggi, dan seseorang yang memiliki pendidikan rendah juga memiliki pendapatan yang rendah pula.

Setiap *member* dalam bisnis MLM ini memiliki latar belakang pendidikan yang berbeda-beda. Sehingga terdapat berbagai tingkatan pendidikan yang tergabung dalam bisnis tersebut. Perbedaan ini tidak menjadi penghalang bagi mereka dalam menjalankan bisnis MLM. Di antara bisnis MLM dan tingkat pendidikan, keduanya merupakan faktor-faktor yang dipilih oleh peneliti yang dianggap dapat memengaruhi tinggi rendahnya pendapatan yang diterima oleh suatu keluarga.

Berdasarkan latar belakang permasalahan tersebut, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Pengaruh Bisnis *Multi Level***

Marketing dan Tingkat Pendidikan Terhadap Peningkatan Pendapatan Keluarga Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin)”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, perumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pengaruh bisnis *multi level marketing* dan tingkat pendidikan secara simultan terhadap peningkatan pendapatan keluarga pada PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin?
2. Bagaimana pengaruh bisnis *multi level marketing* dan tingkat pendidikan secara parsial terhadap peningkatan pendapatan keluarga pada PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin?
3. Bagaimana model bisnis *multi level marketing* PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin dalam perspektif ekonomi Islam?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah, tujuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui pengaruh bisnis *multi level marketing* dan tingkat pendidikan secara simultan terhadap peningkatan pendapatan keluarga pada PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin.

2. Mengetahui pengaruh bisnis *multi level marketing* dan tingkat pendidikan secara parsial terhadap peningkatan pendapatan keluarga pada PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin.
3. Mengetahui model bisnis *multi level marketing* PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin dalam perspektif ekonomi Islam.

D. Kegunaan Penelitian

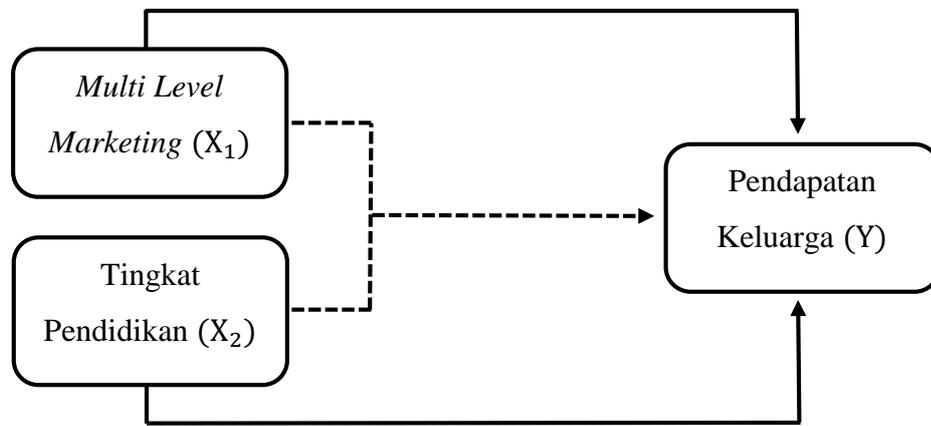
Secara ringkas manfaat atau kegunaan penelitian ini adalah :

1. Penelitian ini berguna sebagai salah satu kontribusi terhadap tanggung jawab akademik dalam disiplin ilmu dan penelitian.
2. Hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan akademisi ekonomi Islam pada umumnya, untuk memahami masalah tentang pengaruh bisnis *multi level marketing* dan tingkat pendidikan terhadap peningkatan pendapatan keluarga menurut perspektif ekonomi Islam.

E. Kerangka Pemikiran

Berdasarkan penjelasan yang telah dipaparkan di atas, maka dibuatlah kerangka teori sebagai berikut :

Gambar I
Kerangka Pemikiran



Keterangan : ——— = pengaruh secara parsial
 - - - - - = pengaruh secara simultan

Pengaruh *Multi Level Marketing* dan Tingkat Pendidikan Terhadap Peningkatan Pendapatan Keluarga Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus pada PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin)

F. Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan dugaan sementara yang di dalamnya mengandung sebuah kemungkinan benar atau kemungkinan juga salah. Hipotesis tersebut akan ditolak jika ternyata salah atau akan diterima jika ternyata benar. Hipotesis yang diajukan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Hipotesis 1

H_0 = Tidak terdapat pengaruh secara simultan bisnis *multi level marketing* dan tingkat pendidikan terhadap peningkatan pendapatan keluarga pada PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin.

H_1 = Terdapat pengaruh secara simultan bisnis *multi level marketing* dan tingkat pendidikan terhadap peningkatan pendapatan keluarga pada PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin.

2. Hipotesis 2

H_0 = Tidak terdapat pengaruh secara parsial bisnis *multi level marketing* terhadap peningkatan pendapatan keluarga pada PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin.

H_1 = Terdapat pengaruh secara parsial bisnis *multi level marketing* terhadap peningkatan pendapatan keluarga pada PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin.

3. Hipotesis 3

H_0 = Tidak terdapat pengaruh secara parsial tingkat pendidikan terhadap peningkatan pendapatan keluarga pada PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin.

H_1 = Terdapat pengaruh secara parsial tingkat pendidikan terhadap peningkatan pendapatan keluarga pada PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin.

G. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalahpahaman dan kekeliruan dalam menginterpretasikan judul serta permasalahan yang akan penulis teliti, maka perlu adanya batasan istilah sebagai pegangan dan lebih terarahnya dalam kajian lebih lanjut, yakni sebagai berikut.

1. *Multi Level Marketing* (MLM) merupakan sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran (Muslih, 2010, hlm. 613)
2. Pendidikan adalah usaha yang dilakukan secara sadar dan nyata untuk memperkaya pengetahuan seseorang akan sesuatu dengan tujuan untuk mensejahterakan kehidupannya dan berguna bagi masyarakat disekitar (Ghofur, et al, 2020, hlm. 158).
3. Pendapatan keluarga merupakan jumlah penghasilan riil dari seluruh anggota keluarga yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan bersama maupun perorangan dalam rumah tangga. Dalam hal ini ekonomi keluarga yang dimaksud adalah ekonomi yang diperoleh dengan baik berupa uang ataupun barang, oleh seluruh anggota keluarga terutama pasangan suami isteri, untuk memenuhi kebutuhan rumah tangganya sekaligus meningkatkan taraf kehidupan yang lebih baik (Tumbage, et al, 2017, hlm. 8).
4. Ekonomi Islam adalah suatu ilmu yang mempelajari perilaku manusia dalam usaha untuk memenuhi kebutuhan dengan alat pemenuhan kebutuhan

yang terbatas dalam kerangka syariah atau sesuai dengan nilai-nilai Islam (P3EI, 2011, hlm. 14).

H. Penelitian Terdahulu

Adapun penelitian terdahulu yang peneliti rasa sangat relevan dengan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Yolanda (2012), Judul : *Kontribusi Multi Level Marketing Terhadap Peningkatan Perekonomian Anggota Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada PT. ORINDO ALAM AYU PEKANBARU)*. Dari hasil penelitian dapat diketahui, bahwa kontribusi multi level marketing terhadap peningkatan perekonomian anggota oriflame pada PT.Orindo Alam Ayu Pekanbaru, memang dapat dirasakan oleh anggota. Kontribusi multi level marketing pada PT. Orindo Alam Ayu pekanbaru terhadap anggota menurut ekonomi Islam adalah dibenarkan, karena usaha yang dilakukan adalah jelas yakni produk-produk oriflame yang dapat secara langsung digunakan oleh si pembeli. Sedangkan dalam penelitian yang akan peneliti angkat adalah bagaimana bisnis MLM ini, baik dijalankan sebagai pekerjaan utama maupun pekerjaan sampingan yang dapat membantu meningkatkan pendapatan keluarga dan juga dapat meningkatkan kesejahteraan keluarga dalam memenuhi kebutuhan dan keperluan keluarga yang menjalankan bisnis MLM pada PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin ini.
2. Saza M. Hutagaol (2017), Judul : *Pengaruh Sistem Multi Level Marketing Terhadap Minat Berbisnis New Member (Studi Kasus Pada PT. Multy*

Sukses Internasional Cabang Medan). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem *multi level marketing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat berbisnis *new member*, serta menunjukkan bahwa hubungan antara sistem *multi level marketing* terhadap minat berbisnis *new member* adalah cukup erat. Dan variabel minat berbisnis *new member* dapat dijelaskan oleh variabel sistem *multi level marketing*. Sedangkan dalam penelitian ini permasalahan yang diangkat berupa hubungan antara bisnis sistem *multi level marketing* terhadap pendapatan yang diterima oleh suatu keluarga yang menjadi *member* pada bisnis tersebut, ditambah dengan pengaruh tingkat pendidikan terhadap pendapatan keluarga tersebut.

3. Muhammad Denny Ruliansyah (2019), Judul : *Analisis Penerapan Sistem Syariah Dan Penjualan Produk Multi Level Marketing Syariah Dalam Peningkatan Kesejahteraan Anggota (Studi Kasus Toko Shad Network Cabang Aceh Besar)*. Sistem penerapan sesuatu kebijakan yang di atur oleh perusahaan Shad Network sangat mudah dan sederhana serta berlandaskan dengan aturan Dewan Syariah Nasional Majelis Permusyawaratan Ulama (DSN-MUI) hingga di awasi dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) dan berlaku adil kepada setiap mitra dalam pemberian insentif bulanan. Pendapatan mitra MLM Syariah Shad Network dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat berdasarkan jawaban dari responden/mitra yang telah bergabung yaitu dapat mencukupi kebutuhan keluarga dan dapat membantu dalam mengatasi masalah keuangan keluarga. Sedangkan dalam penelitian yang peneliti angkat ini lebih kepada analisis model bisnis MLM

pada PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin secara syariah atau ekonomi islam, serta bagaimana hubungan bisnis tersebut dan tingkat pendidikan terhadap peningkatan pendapatan suatu keluarga.

Adapun dalam penelitian ini peneliti ingin menganalisis pengaruh bisnis *Multi Level Marketing* dan tingkat pendidikan terhadap peningkatan pendapatan keluarga pada PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin. Serta apakah hal-hal yang berkaitan terhadap permasalahan tersebut sudah sesuai dengan perspektif ekonomi Islam.

I. Sistematika Pembahasan

Penyusunan penelitian yang dilakukan ini terdiri dari lima bab, dengan sistematika penulisan sebagai berikut.

1. Bab I Pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah yakni menguraikan alasan peneliti memilih judul dan gambaran dari permasalahan yang diteliti. Permasalahan yang sudah tergambar kemudian dirumuskan dalam rumusan masalah, setelah itu dirumuskan pula tujuan penelitian yang merupakan hasil yang diinginkan, signifikansi penelitian yaitu merupakan kegunaan hasil penelitian. Untuk membatasi istilah-istilah dalam judul penelitian maka dibuatlah definisi operasional. Kajian pustaka ditampilkan sebagai informasi adanya tulisan atau penelitian dari aspek lain. Adapun sistematika penulisan merupakan susunan skripsi secara keseluruhan.
2. Bab II Tinjauan Teoritis, pada bab ini dijabarkan masalah-masalah yang berhubungan dengan objek penelitian melalui teori-teori yang mendukung

serta relevan dari buku dan literatur yang berkaitan dengan masalah yang diteliti dan juga sumber informasi dari referensi lain.

3. Bab III Metode Penelitian, meliputi jenis, sifat, dan lokasi penelitian, subjek dan objek penelitian, populasi dan sampel, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan dan analisis data, tahapan penelitian, skala pengukuran variabel, instrumen penelitian, serta uji instrumen penelitian.
4. Bab IV Analisis Data dan Laporan Penelitian, berisi tentang gambaran umum perusahaan, penyajian dan analisis data serta jawaban atas rumusan masalah.
5. Bab V Penutup, dalam bab ini penulis memberikan kesimpulan terhadap permasalahan yang telah dibahas dalam uraian sebelumnya, selanjutnya akan dikemukakan beberapa saran yang dianggap perlu oleh peneliti.