

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam adalah agama Allah yang memberikan pedoman bagi umat manusia, yang menjamin akan mendatangkan kebahagiaan hidup perseorangan dan kelompok, jasmani dan rohani, material dan spiritual, di dunia kini dan di akhirat kelak.

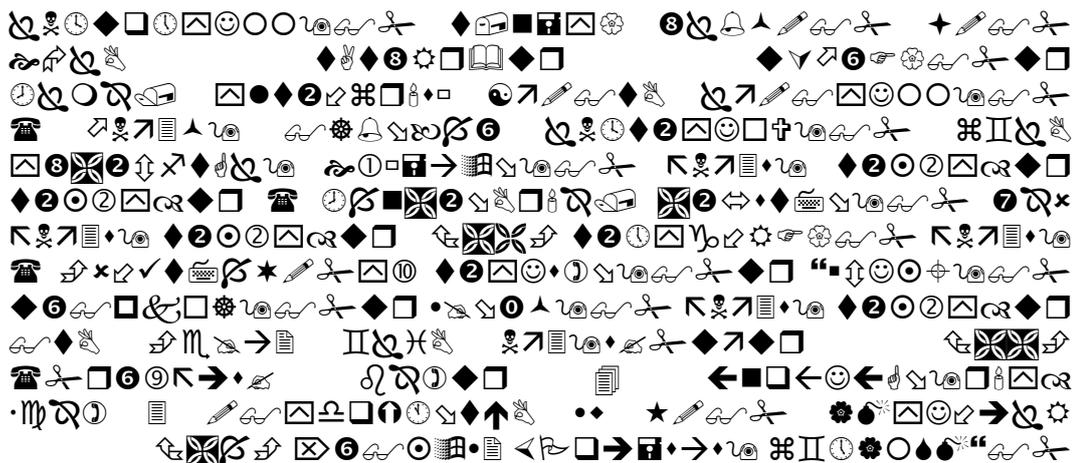
Agama Islam diajarkan kepada umat manusia dengan perantaraan para rasul Allah silih berganti, sejak Nabi Adam a.s. hingga yang terakhir Nabi Muhammad saw. sebagai mata rantai terakhir, agama Islam yang dibawakan Nabi Muhammad saw. merupakan agama yang telah disempurnakan, dinyatakan sebagai agama yang diridhai Allah menjadi anutan umat manusia dan ditegaskan diperuntukkan bagi seluruh umat manusia sepanjang masa sampai datangnya hari akhir kelak.¹

Setiap manusia memerlukan harta untuk mencukupi kebutuhan hidupnya. Karenanya, manusia akan selalu berusaha memperoleh harta kekayaan itu. Salah satunya melalui bekerja, sedangkan salah satu dari ragam bekerja adalah berbisnis.

Islam mewajibkan setiap muslim, khususnya yang memiliki tanggungan, untuk “bekerja”. Bekerja merupakan salah satu sebab pokok yang memungkinkan manusia memiliki harta kekayaan. Untuk

¹Ahmad Azhar Basyir, *Garis Besar Sistem Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: BPF, 1987), Ed.1, Cet.ke-3, h. 1-2.

memungkinkan manusia berusaha mencari nafkah, Allah swt. melapangkan bumi serta menyediakan berbagai fasilitas yang dapat dimanfaatkan manusia untuk mencari rezeki. Allah swt. berfirman dalam [Q.S. Ibra>hi>m (14): 32-34] dan [Q.S. al-A'ra>f (7): 10] sebagai berikut:



“Allah-lah yang telah menciptakan langit dan bumi dan menurunkan air hujan dari langit, kemudian Dia mengeluarkan dengan air hujan itu berbagai buah-buahan menjadi rezki untukmu; dan Dia telah menundukkan bahtera bagimu supaya bahtera itu, berlayar di lautan dengan kehendak-Nya, dan Dia telah menundukkan (pula) bagimu sungai-sungai. Dan Dia telah menundukkan (pula) bagimu matahari dan bulan yang terus menerus beredar (dalam orbitnya); dan telah menundukkan bagimu malam dan siang. Dan Dia telah memberikan kepadamu (keperluanmu) dan segala apa yang kamu mohonkan kepadanya. dan jika kamu menghitung nikmat Allah, tidaklah dapat kamu menghinggakannya. Sesungguhnya manusia itu, sangat zalim dan sangat mengingkari (nikmat Allah).”²

²Tim Syami>l Al-Qur'an, Syami>l al-Qur'a>n: Terjemah Tafsir Per Kata, (Bandung: Sygma Publishing, 2011), Cet. ke- 1, h. 259-260.



“Sesungguhnya Kami telah menempatkan kamu sekalian di muka bumi dan Kami adakan bagimu di muka bumi (sumber) penghidupan. Amat sedikitlah kamu bersyukur.”³

Di samping anjuran untuk mencari rezeki, Islam sangat menekankan (mewajibkan) aspek kehalalannya, baik dari sisi perolehan maupun pendaayagunaannya (pengelolaan dan pembelanjaan).⁴

Bisnis dalam syariah Islam pada dasarnya termasuk kategori muamalat yang hukum asalnya adalah boleh berdasarkan kaidah Fiqih:

الاصل في المعاملات الإباحة حتى يدل دليل على تحريمها⁵

“Pada dasarnya segala hukum dalam muamalah adalah boleh, kecuali ada dalil/prinsip yang melarangnya”.

Islam memahami bahwa perkembangan sistem dan budaya bisnis berjalan begitu cepat dan dinamis. Berdasarkan kaidah fiqih di atas, maka terlihat bahwa Islam memberikan jalan bagi manusia untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem, teknik dan mediasi dalam

³*Ibid.*, h. 151.

⁴M.I. Yusanto dan M.K. Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islami*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2002), Cet. ke-1, h.17-18.

⁵Tajuddin al-Subkiy dan Jala>luddin al-Suyut}i>, *al-Asyba>h wa al-Naz}a>ir, wa yastakhriju ‘an kas}i>r min al-Masa>il al-Musyakkali ha> liha*, Juz 1, h. 60. Dikutip dari CD. al-Maktabah al-Sya>milah.

melakukan perdagangan. Namun, Islam mempunyai prinsip-prinsip tentang pengembangan sistem bisnis yaitu harus terbebas dari unsur *d}arar* (bahaya), *jahalah* (ketidakjelasan) dan *z}ulm* (merugikan atau tidak adil terhadap salah satu pihak).

Di Indonesia, bisnis MLM makin berkembang dengan pesat dari tahun ke tahun yang menunjukkan bisnis ini mempunyai prospek yang cukup cerah di Indonesia. Alasannya, makin berkembangnya naluri wirausaha saat ini membuat orang berlomba-lomba bekerja keras untuk masa depan yang lebih baik. Kemudian budaya persahabatan dan *networking* di Indonesia memungkinkan bisnis MLM yang tumbuh dari jaringan dapat berkembang pesat. Faktor pendukung lain di tengah jumlah pengangguran di Indonesia yang semakin membengkak, bisnis MLM ini bisa menjadi solusi karena mampu menciptakan kesempatan kerja yang luas.

Setiap orang dari latar belakang apa pun dapat menjalankan bisnis ini. Karena suatu manajemen yang mengelola MLM biasanya akan memberikan tambahan pengetahuan bagi anggotanya, baik itu berupa seminar, maupun pelatihan langsung mengenai teknik-teknik pemasaran untuk menjalankan bisnis tersebut.⁶

MLM menurut akar katanya adalah singkatan dari *Multi Level Marketing*. Multi dapat diartikan “banyak”, *level* sama dengan “berjejang” atau tingkat, sedangkan *marketing* adalah “pemasaran”. Jadi, *Multi Level*

⁶<http://forum.kompas.com/ekonomi-umum/62464-kiat-memilih-bisnis-mlm.html/diakses> tanggal 29-3-2012.

Marketing adalah pemasaran yang (banyak) berjenjang. Karena anggota bisnis ini semakin banyak sehingga menjadi sebuah jaringan kerja, maka MLM disebut juga *network marketing*.⁷

Secara umum, MLM adalah suatu metode bisnis alternatif yang berhubungan dengan pemasaran dan distribusi yang dilakukan melalui banyak level (tingkatan), yang biasa dikenal dengan istilah *up-line* (tingkat atas) dan *down-line* (tingkat bawah). Orang akan disebut *up-line* jika mempunyai *down-line*. Inti dari bisnis MLM ini digerakkan dengan jaringan ini, baik yang bersifat vertikal atas bawah, horizontal kiri kanan, ataupun gabungan antara keduanya.⁸

PT. K-LINK Indonesia merupakan salah satu perusahaan yang berasal dari Malaysia. Produk *Universe Induced Energy* (UIE) adalah produk-produk yang dipasarkan oleh PT. K-LINK Indonesia yang masuk ke Indonesia pada tahun 2000 dan PT.K-LINK langsung berperan sebagai agen tunggal pendistribusian produk-produk *Universe Induced Energy* (UIE) di Indonesia.

Sistem pemasaran yang diterapkan oleh PT.K-LINK dibuat dengan jelas, relatif sederhana, mudah, rasional dalam pelaksanaannya. PT. K-LINK memberikan bonus kepada setiap anggota yang berhasil melakukan penjualan produk-produk dan memenuhi target poin tentunya bonus yang diberikan kepada anggota berbeda-beda sesuai dengan peringkat yang

⁷Sopian, *Kontroversi Bisnis Aa Gym*, (Jakarta: Pustaka Medina, 2004), h.8.

⁸Dyna Novitasari, *25 Bisnis Sampingan untuk Mahasiswa*, (Yogyakarta: G-Media, 2011), h. 167.

mereka raih. Untuk mendapatkan bonus tersebut, maka setiap anggota/distributor harus memenuhi *Personal Bonus Value* (PBV) dan *Group Bonus Value* (GBV). Untuk memenuhi *Group Bonus Value* (GBV), maka setiap anggota PT.K-LINK harus berusaha melakukan perekrutan sebanyak-banyaknya dan juga melakukan *follow up* terhadap member baru agar tercapai *Group Bonus Value* (GBV) yang diinginkan.⁹

Dari tabel di bawah ini dapat dilihat tingkat pendapatan anggota.

TABEL 1.1
DATA PEROLEHAN
PENDAPATAN ANGGOTA BERDASARKAN PERINGKAT

No	Peringkat	Personal BV	Group BV	Pendapatan (Rp)
1	Manager	400	8000	3.000.000 - 5.000.000
2	Sapphire Manager	400	11.000	5.000.000 - 8.000.000
3	Ruby Manager	400	16.000	8.000.000 - 15.000.000
4	Emerald Manager	400	18.000	10.000.000 – 20.000.000
5	Diamond Manager	400	33.000	20.000.000 – 30.000.000
6	Crown Manager	400	46.000	30.000.000 – 70.000.000
7	Crown Ambassador	400	96.000	70.000.000 – 150.000.000
8	Senior CrownAmbassador	400	137.300	150.000.000 –180.000.000
9	Royal Crown Ambassador	400	206.000	150.000.000 -1.000.000.000

Sumber: *Stockist Center* Banjarbaru 2012

Ruang lingkup kegiatan bisnis syariah di Indonesia saat ini juga termasuk penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) atau DS/MLM syariah. Kegiatan bisnis PLBS atau DS/MLM syariah telah diatur dalam Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) yang ditetapkan pada

⁹ <http://www.k-link.indonesia.com>. diakses tanggal 06-09-2012.

tanggal 27 Juli 2009. Dalam fatwa tersebut, DSN-MUI secara tegas menyatakan bahwa praktik PLBS atau MLM Syariah wajib memenuhi ketentuan sebagai berikut:¹⁰

1. Adanya objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.
2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;
3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *garar*, *maysir*, *riba*, *d}arar*, *z}ulm*, maksiat;
4. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;
5. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS;
6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (*'aqdu*) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;

¹⁰R. Serfianto D. Purnomo, et.al., *Multi Level Marketing Money Game dan Skema Piramid*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo KOMPAS GRAMEDIA, 2011), Cet. ke-1, h. 309.

7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa;
8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *igra*'.
9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;
10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain;
11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut;
12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut maka penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian terhadap sistem operasional PT. K-Link Indonesia *Stockist Center* Banjarbaru, apakah sesuai dengan fatwa atau tidak, yang akan penulis tuangkan dalam karya tulis ilmiah berupa skripsi yang berjudul **SISTEM OPERASIONAL PT. K-LINK INDONESIA *STOCKIST CENTER* BANJARBARU (TINJAUAN FATWA DSN-MUI NO.75 TAHUN 2009)**.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana sistem operasional PT. K-Link Indonesia *Stockist Center* Banjarbaru?
2. Bagaimana tinjauan fatwa DSN-MUI No.75 tahun 2009 terhadap sistem operasional PT. K-Link Indonesia *Stockist Center* Banjarbaru?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini sesuai dengan rumusan masalah yaitu:

1. Untuk mengetahui sistem operasional PT. K-Link Indonesia *Stockist Center* Banjarbaru.
2. Untuk mengetahui tinjauan fatwa DSN-MUI No.75 tahun 2009 terhadap sistem operasional PT. K-Link Indonesia *Stockist Center* Banjarbaru?

D. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalahpahaman dan kekeliruan interpretasi terhadap beberapa istilah yang dipakai dalam penelitian ini, maka penulis memberikan batasan istilah sebagai berikut:

1. Sistem, adalah perangkat unsur yang secara teratur saling berkaitan sehingga membentuk suatu totalitas; susunan yang teratur dan pandangan, teori, asas dan sebagainya.¹¹ Operasional, yaitu bersifat

¹¹Tim Reality, *Kamus Terbaru Bahasa Indonesia dilengkapi dengan Ejaan yang disempurnakan (EYD)*, (Surabaya: Reality Publisher, 2008), Cet. ke-1, h. 641.

operasi; berhubungan dengan pelaksanaan program kerja.¹² Sistem Operasional yang dibahas di sini adalah sistem operasional PT. K-Link Indonesia.

2. *Stockist Center*, merupakan pusat persediaan berbagai produk K-Link, sehingga dapat dijangkau oleh distributor setempat. Dalam penelitian ini tempat yang diambil adalah stockist center yang berada di Banjarbaru.
3. Fatwa, adalah jawab (keputusan, pendapat) yang diberikan oleh mufti tentang suatu masalah atau nasihat orang alim; pelajaran yang baik; petuah.¹³
4. Dewan Syariah Nasional (DSN) adalah lembaga yang dibentuk oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang mempunyai fungsi melaksanakan tugas-tugas MUI dalam menangani masalah-masalah yang berhubungan dengan aktifitas lembaga keuangan syariah. Salah satu tugas pokok DSN adalah mengkaji, menggali dan merumuskan nilai dan prinsip-prinsip hukum Islam (Syariah) dalam bentuk fatwa untuk dijadikan pedoman dalam kegiatan transaksi di lembaga keuangan syariah.¹⁴ Pembentukan Dewan Syariah Nasional merupakan langkah efisiensi dan koordinasi para ulama dalam menanggapi isu-isu

¹²*Ibid.*, h. 476.

¹³Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1990), Cet. ke-3, h.240.

¹⁴<http://www.bprsvitkacentral.com/main/index.php/kebijakan/fatwa-dsn/> diakses tanggal 29-03-2012.

yang berhubungan dengan masalah ekonomi/keuangan. Dewan Syariah Nasional diharapkan dapat berfungsi untuk mendorong penerapan ajaran Islam dalam kehidupan ekonomi.¹⁵

Dalam penelitian ini, fatwa yang dibahas adalah fatwa No.75 tahun 2009, tentang PLBS. PLB, adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut,¹⁶ yang dikenal dengan MLM Syariah.

5. *Multi Level Marketing* (MLM), merupakan sebuah bisnis pemasaran atas suatu produk yang dilakukan melalui banyak tingkatan atau level, yang sering disebut dengan *up-line* (tingkat atas) dan *down-line* (tingkat bawah).¹⁷ Dalam penelitian ini, penulis akan mengambil studi kasus pada PT. K-Link Indonesia *Stockist Center* Banjarbaru.

E. Signifikansi Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan berguna untuk:

1. Menambah pengetahuan dan wawasan penulis pada khususnya dan pembaca pada umumnya yang ingin mengetahui permasalahan ini secara lebih mendalam.

¹⁵<http://kevinrusli48.blogspot.com/2011/12/pengertian-dewan-syariah-nasional.html>, diakses tanggal 06-07- 2012.

¹⁶<http://Ahmad Ifham/mencermati-bisnis-penjualan-langsung-berjenjang-syariah/> diakses 05-04-2012.

¹⁷<http://forum.kompas.com/ekonomi-umum/62464-kiat-memilih-bisnis-mlm.html/> diakses tanggal 29-03-2012.

2. Menambah bahan kepustakaan bagi Fakultas Syariah serta perpustakaan IAIN Antasari Banjarmasin dan bagi pihak lain yang berkepentingan dengan hasil penelitian ini.
3. Sebagai bahan informasi dan bahan bimbingan untuk penelitian berikutnya yang berhubungan dengan sistem operasional.

F. Kajian Pustaka

Berdasarkan penelitian terhadap beberapa penelitian terdahulu yang penulis lakukan sampai saat ini masih sedikit riset atau kajian yang penulis temukan yang berkaitan tentang persoalan yang akan penulis teliti. Beberapa diantaranya bisa disebutkan sebagai berikut:

“Persepsi Dosen IAIN Antasari Banjarmasin tentang Pembiayaan Haji melalui Sistem MLM“ oleh Akhmal, NIM. 030145746, jurusan Muamalat, penelitian tersebut menitikberatkan pada persepsi beberapa dosen dan alasan yang mereka gunakan dalam persepsi serta tinjauan hukum islamnya. Haram, bila merugikan, menipu dan ada unsur perjudian. Boleh, karena di dalamnya ada sifat tolong menolong, sehingga dalam melakukan bisnis tersebut boleh saja.

“Operasional Mitra Niaga Ahad Multi Level Marketing Syariah di Kotamadya Banjarmasin” oleh Rahmawati, NIM. 9311210853, membahas tentang tingkatan-tingkatan pemasaran yang dilakukan Ahad net sebagai MLM syari’ah sebagai lembaga perdagangan.

“Pembiayaan Haji MLM dengan Sistem Multi Level Marketing“ oleh Rabiatul Husna, NIM. 0201145172, membahas tentang cara penyetoran biaya. Dalam bentuk biaya haji/umrah bagi mereka yang ingin melakukan ibadah haji dan umrah dengan sistem berjenjang melalui MLM, bagaimana bentuk biaya yang terjadi dengan menggunakan sistem MLM tersebut.

Beberapa penelitian di atas jelas berbeda dengan yang penulis teliti. Penulis meneliti tentang sistem operasional PT. K-Link Indonesia *Stockist Center* Banjarbaru yang diperoleh dari beberapa informan dan dokumentasi lainnya, kemudian dianalisis apakah sesuai dengan fatwa DSN-MUI No.75 tahun 2009 atau tidak.

G. Sistematika Penulisan

Penyusunan skripsi ini terdiri dari lima bab yang disusun secara sistematis, dimana masing-masing bab akan membahas persoalan sendiri-sendiri namun dalam pembahasan keseluruhan saling berkaitan, dan tiap-tiap bab akan terdiri dari beberapa sub bab, secara garis besar disusun sebagai berikut:

Bab I pendahuluan, dimana dalam pendahuluan ini memuat segala sesuatu yang bisa mengantarkan penulis ke arah tujuan pembahasan ini, yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, definisi operasional, signifikansi penelitian, kajian pustaka, dan sistematika penelitian.

Bab II berisi landasan teori, berisi tentang hal-hal yang berkenaan dengan jual beli, pengertian dan konsep MLM, Fatwa DSN-MUI No.75 tahun 2009, perjenjangan dan bonus, dan lain sebagainya yang berkaitan dengan hal tersebut.

Bab III metodologi penelitian, yakni tentang metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu menjelaskan jenis, sifat dan objek penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan dan analisis data, dan prosedur penelitian.

Bab IV penyajian dan analisis data, memuat tentang penyajian dan analisis data.

Bab V penutup, berisikan simpulan dari penelitian dan saran-saran untuk pihak-pihak terkait.

BAB II

MLM DAN FATWA DSN MUI NO. 75 TAHUN 2009

A. Pengertian dan Konsep MLM

Multi Level Marketing (MLM) berasal dari bahasa Inggris, *multi* berarti banyak, *level* berarti jenjang atau tingkat, sedangkan *marketing* artinya pemasaran. Jadi, *Multi Level Marketing* adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut *multi level*, karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat.

MLM ini disebut juga sebagai *Network 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.

Kadang-kadang ada juga yang menyebut MLM sebagai bisnis penjualan langsung atau *direct selling*. Pendapat ini didasari oleh pelaksanaan penjualan MLM yang memang dilakukan secara langsung oleh wiraniaga kepada konsumen. Tidak melalui perantara lagi, tidak melalui toko swalayan, kedai, atau warung, tetapi langsung atau *diirect selling*, baik yang *single level* maupun *multi level* bergabung dalam suatu asosiasi, yaitu Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI). Organisasi

ini merupakan anggota KADIN, bagian dari *World Federation Direct Selling Assosiation* (WFDSA).

MLM adalah menjual atau memasarkan langsung suatu produk, baik berupa barang atau jasa konsumen, sehingga biaya distribusi dari barang yang dijual atau dipasarkan tersebut sangat minim atau bahkan sampai ke titik nol yang artinya, bahwa dalam bisnis MLM ini tidak diperlukan biaya distribusi. MLM juga menghilangkan biaya promosi dari barang yang hendak dijual, karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor dengan sistem berjenjang.

Mekanisme operasional pada MLM ini yaitu, seorang distributor dapat mengajak orang lain untuk ikut juga sebagai distributor. Kemudian, orang lain itu dapat pula mengajak orang lain lagi untuk ikut bergabung. Begitu seterusnya, semua yang diajak dan ikut merupakan suatu kelompok distributor yang bebas menagajak orang lain lagi sampai level yang tanpa batas. Inilah salah satu perbedaan MLM dengan pendistribusian secara konvensional yang bersifat *single level*. Pada pendistribusian konvensional, seorang agen mengajak beberapa orang bergabung ke dalam kelompoknya menjadi penjual atau *sales* atau disebut juga dengan “wiraniaga”. Pada sistem *single level*, para wiraniaga tersebut meskipun mengajak temannya, hanya sekadar pemberi referensi yang secara organisasi tidak di bawah koordinasinya melainkan terlepas. Mereka berada sejajar sama-sama sebagai distributor.

Dalam MLM terdapat unsur jasa. Hal ini dapat kita lihat dengan adanya seorang distributor yang menjual barang yang bukan miliknya dan ia mendapatkan upah dari persentase harga barang. Selain itu, jika ia dapat menjual barang tersebut sesuai dengan target yang telah ditetapkan, maka ia mendapatkan bonus yang ditetapkan perusahaan. Dari penjelasan konsep MLM tersebut, ada sebuah hadits yang menjelaskan mencari rezeki dengan cara meluaskan silaturahmi karena konsep MLM tersebut salah satunya adalah dengan menambah jaringan dengan kata lain menyambung silaturahmi atau memperluas silaturahmi.

Hadits Rasulullah saw yang diriwayatkan oleh Abu Hurairah yang bunyinya:

عن ابن هريرة رضى الله عنه قال سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول :
من سره أن يبسط له في رزقه و أن ينسأله في أثره فلتصل رحمه¹⁸

“Barang siapa yang ingin dimudahkan rezekinya dan dipanjangkan umurnya maka lakukan lah silaturahmi”.

Dalam literatur hukum Islam, sistem MLM ini dapat dikategorikan pembahasan fiqih muamalah dalam kitab *al-Buyu>’* mengenai perdagangan atau jual beli. Oleh karena itu, dasar hukum yang dapat menjadikan panduan bagi umat Islam terhadap bisnis MLM ini antara lain adalah konsep jual beli, tolong menolong, dan kerjasama (*ta’awun*).

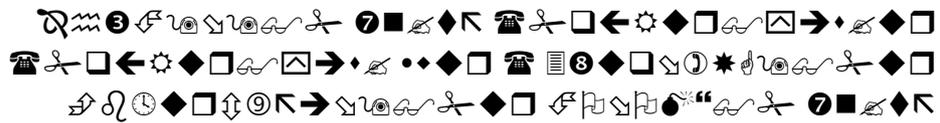
¹⁸Ima>m Abi> Abdillah Muhammad bin Isma>i>l bin Ibra>hi>m bin Mugi>roh, *S}ahi>h al-Bukha>ri>*, (Beirut: Da>r al-Fikri, t.th), Juz VII, h. 95-96.

Dalam al-Qur'a>n, dasar hukum jual beli diantaranya terdapat dalam [QS. al-Baqarah (2): 275] yang menegaskan halalnya jual beli:



“Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”¹⁹

Sedangkan dasar hukum *ta'awun*, diantaranya [QS. al-Maidah (5): 2]:



“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran”²⁰

Selain itu, terdapat pula hadits yang diriwayatkan oleh Abu Daud dari Abi Hurairah:

انّ الله تعالى يقول أنا ثالث الشريكين ما لم يخن أحدهما صاحبه، فان خان أحدهما صاحبه خرجت من بينهما. (رواه ابو داود عن ابي هريرة)²¹

“Aku jadi yang ketiga antara dua orang yang berserikat selama yang satu tidak khianat kepada yang lainnya, apabila yang satu berkhianat kepada pihak yang lain, maka keluarlah aku darinya”.

¹⁹Tim Syami>l Al-Qur'a>n, *op. cit.*, h. 47.

²⁰*Ibid.*, h. 106.

²¹Syeikh Ima>m Muhammad bin ‘Ali bin Muhammad bin ‘Ali bin Muhammad al-Syauka>ni, *Nailul Autja>r*, (Beirut: Da>r al-Kutubil ‘Alamiah,t.th), Juz V, h. 282.

Selain itu, terdapat pula Hadits Rasulullah saw riwayat al-Baihaqi dan Ibnu Majah, yang berbunyi: “*Perdagangan itu atas dasar suka sama suka*” dan Hadits Riwayat Ahmad, Abu Daud, dan al-Hakim yang berbunyi: “*Umat Islam terkait dengan persyaratan mereka*”

Jadi, pada dasarnya, hukum dari MLM adalah mubah (boleh), asalkan tidak mengandung unsur-unsur sebagai berikut:²²

- a. Riba
- b. *Garar* atau ketidakjelasan:
- c. *D)arar* atau merugikan/menzalimi pihak lain; dan
- d. *Jahalah* atau tidak transparan.

Ada dua aspek untuk menilai apakah bisnis MLM itu sesuai dengan syariah atau tidak, yaitu:²³

- a. Aspek produk atau jasa yang dijual, serta
- b. Sistem dari MLM itu sendiri.

B. Fatwa DSN MUI No.75 Tahun 2009

Bagian ini merupakan kandungan terpenting dalam fatwa tersebut, yaitu mengenai 12 point persyaratan yang harus terdapat dalam sebuah industri/peusahaan MLM. Sebuah perusahaan atau industri MLM

²²Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), h. 184.

²³ <http://www.e-syariah.com>, diakses tanggal 04-11-2012.

dianggap halal dan tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah apabila memenuhi 12 point persyaratan. yaitu:²⁴

1. Adanya obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.

Syarat pertama ini merupakan rukun akad yang harus dipenuhi oleh semua akad, seperti akad *bai'* atau jual beli, *ija>rah*, *mura>bah*}, bahkan akad nikah sekalipun. Setiap akad harus memenuhi rukun-rukunnya yaitu (1) ada para pihak yang berakad, (2) ada *s}igot* akad (ijab dan qabul) (3) ada obyek akad, jika suatu akad tidak memenuhi rukun-rukun tersebut, maka akadnya menjadi batal. Dalam prakteknya memang ada beberapa perusahaan yang mengklaim sebagai industri MLM namun mereka tidak menjual produk barang ataupun jasa apapun, ada yang menyatakan bahwa yang mereka jual adalah hak usaha, bahkan ada yang menyatakan bahwa yang mereka bayarkan itu adalah suatu sedekah.

Hal ini bisa menjadi tolak ukur bagi masyarakat yang paling mudah, apabila ada perusahaan yang mengklaim sebagai industri MLM namun mereka tidak menjual produk barang maupun jasa, maka jelas ini tidak memenuhi prinsip syariah, kemungkinannya mereka adalah sebuah *money game* atau perjudian.

2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.

²⁴Lihat Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009.

Berdasar beberapa dalil yang dimuat dalam fatwa tersebut, utamanya 2 hadits yang melarang jual beli anjing, khamr, bangkai, babi, patung, jasa paranormal dan pelacuran, maka fatwa tersebut mengharamkan MLM yang menjual produk yang haram atau yang sengaja diperuntukkan sesuatu yang haram. Misalnya MLM dilarang menjual produk minuman yang memabukkan, makanan yang mengandung babi, termasuk yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram menurut penulis adalah menjual pakaian yang mempertontonkan aurat atau alat-alat perjudian.

Dalam implementasinya, MUI mempunyai bagian yang disebut dengan LP. POM MUI untuk memberikan sertifikasi Halal pada produk barang yang dijual oleh semua perusahaan di Indonesia, baik yg dijual oleh industri MLM maupun non MLM. Hanya saja MUI tidak mewajibkan sertifikasi halal harus diberikan oleh MUI, tetapi sertifikasi produk halal bisa diberikan oleh lembaga lain di luar negeri seperti JAKIM di Malaysia ataupun IFANCA.

Masyarakat perlu mengetahui bahwasanya ada Sertifikasi halal dan ada labelisasi halal. Sertifikasi diberikan kepada produk tertentu dan tidak dicantumkan pada setiap kemasan produk, sedangkan labelisasi halal dicantumkan pada setiap produk yang dijual kepada konsumen.

3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *d}arar*, *d}ulm*, maksiat;

Dalam point ke tiga ini fatwa menjelaskan adanya 6 point yang terlarang dalam setiap industri MLM.

- a. Larangan *gara>r*. *Gara>r* adalah setiap transaksi yang tidak jelas, atau bahkan mengandung unsur penipuan secara sengaja. Ketidakjelasan mungkin terjadi pada harganya, jenis atau spesifikasi barang yang diperjual belikan, ukuran atau takarannya, ketidakjelasan hasilnya, ketidak jelasan atau ketidak pastian serah terima barang yang diperjualbelikan, atau tidak jelas atas efek apa yang akan muncul dari transaksi tersebut.
- b. Larangan *maysir* yang mengacu kepada [Q.S. Al-Maidah (5): 90]

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْحُمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ
فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

“Hai orang-orang yang beriman, sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah, adalah perbuatan keji termasuk perbuatan setan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan”.²⁵

Maysir atau perjudian, adalah segala bentuk transaksi yang mengandung unsur untung-untungan, taruhan, yang ketika akad itu terjadi hasil yang akan diperolehnya belum jelas, dalam transaksi tersebut akan ada sebagian pihak yang diuntungkan dan sebagian pihak yang dirugikan.

²⁵Tim Syami>l Al-Qur'a>n, *op. cit.*, h. 123.

c. Larangan unsur riba mengacu [Q.S. al-Baqarah (2): 275].

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang mengulangi (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.”²⁶

Secara umum Riba dapat kita kelompokkan menjadi dua macam, yaitu

Riba Nasi'ah dan Riba Fadl.

ربا النسبة : هو الزيادة المشروطة التي يأخذها الدائن المدين نظير التأجيل

ربا الفضل : هو بيع النقود بالنقود أو طعام بالطعام مع الزيادة²⁷

Riba Nasi'ah adalah pertambahan bersyarat yang diperoleh orang yang menghutangkan dari orang yang berhutang lantaran penangguhan.

Riba Fadl adalah jual beli uang dengan uang atau makanan dengan makanan dengan tambahan.

d. Larangan *z}ulm* mengacu pada [Q.S. al-Baqarah (2) : 279].

²⁶Tim Syami>l Al-Qur'a>n, *loc. cit.*, h. 47.

²⁷Sayyid Sa>biq, *Fiqh al-Sunnah*, (Maktabah Da>r at-Tura>s}), Juz 3, h. 126.

فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ زُجُورٌ

أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ

“Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertobat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.”²⁸

e. Larangan unsur *djarar* (yang membahayakan).

²⁹ عن أبي سعيد الخدري رضى الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه و سلم لا ضرر ولا ضرار
Dari Abi Sa'id al-Khudri r.a. berkata, telah berkata Rasulullah saw: “Tidak boleh membahayakan diri sendiri maupun orang lain”.

f. Larangan maksiat mengacu kepada kaidah umum dalam Islam yang sudah sangat jelas.

Dalam industri MLM kemungkinan adanya unsur riba dan *maysir* terletak pada sistem pembagian bonus atau *marketing plan*, bukan terletak pada produknya, hal ini tidak mudah bagi masyarakat untuk mengetahui apakah *marketing plan* MLM tersebut mengandung unsur riba dan *maysir* atau tidak. Sedangkan unsur *gharar* (ketidak jelasan atau penipuan) bisa terdapat dalam produk maupun *marketing plan*.

²⁸Tim Syami>l Al-Qur'a>n, *loc. cit.*, h. 123.

²⁹Ibnu Rajab, *al-Qa>idah al-Z/ahabiyah fi al-Mu'a>mala>h al-Isla>miyah*, Mas}dar al-Kita>b: Muwaqqi' al-Wa>rraq. Dikutip dari CD. al-Maktabah al-Sya>milah.

4. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;

Dalam bab Jual beli ada istilah *Khiya>r Gibn*. *Gibn* adalah ketidaksesuaian antara harga dengan barang. *Khiya>r gibn* adalah hak untuk melakukan *cancellation (ilgho')* dalam jual beli yang terjadi karena harga yang ditentukan oleh penjual tidak sesuai dengan harga pasar (harga umum), khiyar ini dibenarkan dengan catatan penjual dan atau pembeli tidak mengetahui harga pasar serta tidak mahir melakukan proses tawar menawar, *gibn* adalah salah satu bentuk penipuan.

Dengan demikian, larangan *excessive mark-up* bagi industri MLM sebenarnya masih merupakan hal yang bersifat relatif mengenai tingkat kemahalannya dan masih bersifat khilafiyah dalam kedudukan hukumnya, namun nampaknya DSN-MUI mencantumkan syarat ini dalam fatwanya dengan mengikuti pendapat Imam Ahmad dan Malik, dan ini barangkali akan menjadi positif karena lebih kepada membela kepentingan masyarakat konsumen, agar perusahaan tidak mengambil keuntungan yang berlebihan sehingga dapat merugikan konsumen, hal ini juga untuk mengendalikan agar perusahaan tidak melakukan praktek *money game* dengan produk-produk yang bersifat kamufase, seakan-akan menjual suatu produk tetapi produk itu sebenarnya hanya menjadi alat agar seakan-akan ada produk riilnya.

5. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS;

Point ini merujuk kepada kaidah fiqih yang tersebut dalam fatwa yaitu :

الاجر على قدر المشقة

“Upah adalah sesuai dengan jerih payah atau usaha”

Untuk meneliti apakah sebuah MLM menerapkan point persyaratan ini atau tidaknya, kita dapat melihat dari *marketing plan* atau sistem pembagian bonus yang berlaku pada perusahaan tersebut. Diantara indikatornya adalah apakah anggota yang mendaftar belakangan berpeluang mendapatkan bonus yg lebih besar dibanding anggota yang mendaftar lebih duluan, apakah downline bisa melebihi upline, jika jawabannya adalah YA, maka kemungkinan besar MLM tersebut menerapkan konsep upah sesuai dengan jerih payah, namun jika jawabannya adalah TIDAK maka kemungkinan besar MLM tersebut tidak sesuai dengan point persyaratan ini.

Dengan persyaratan ini, maka setiap member, kapanpun dia mendaftar akan memiliki peluang untuk sukses, dan berpeluang mendapatkan bonus besar, karena bonus akan diberikan sesuai dengan usaha yang dilakukan oleh member tersebut.

Indikator lain berlaku atau tidaknya point ini adalah, MLM tersebut tidak hanya menitikberatkan pada perekrutan member baru, tetapi sangat peduli terhadap pembinaan member yang ada serta menekankan pada penjualan produk. Karena dengan kewajiban membina *down-line* serta kewajiban menjual mereka harus bekerja secara kontinyu, berbeda halnya jika mereka mendapatkan bonus yang besar hanya dengan merekrut, maka perekrutan bisa dilakukan dengan janji-janji yang mungkin sulit untuk dipenuhi.

6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (*'aqdu*) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;

Persyaratan ini mengacu kepada ketentuan umum tentang akad, khususnya yang berkaitan dengan MLM seperti akad *ija'rah* atau *ju'alah*. Hanya saja dalam prakteknya banyak orang yang tidak memahami sistem pembagian bonus dalam perusahaan MLM yang dia masuk di dalamnya, hal ini bukan berarti tidak jelas, sebenarnya besaran bonusnya jelas seperti yang tertera dalam *marketing plan*, tetapi banyak orang yang tidak mau repot. Hal ini seperti yang terjadi dalam akad Bank Syariah, dalam pengamatan sederhana yang saya lakukan banyak penabung di bank syariah yang tidak mengetahui akad apa yang dipakainya, syarat dan ketentuan apa yang berlaku di bank, mereka hanya membubuhkan tanda tangan tanpa membaca.

7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa;

Passive Income atau komisi pasif seringkali menjadi hal yang diidam-idamkan oleh setiap pelaku MLM, apalagi *money game* yang berkedok MLM, banyak dari pelaku MLM yang menjanjikan *passive income*. Hal ini menjadi kritik point bagi pelaku MLM Syariah. Adanya *passive income* pada satu member biasanya mau tidak mau- mengharuskan adanya kerja keras daripada pihak yang lainnya agar target penjualan dan keuntungan perusahaan tetap tercapai sehingga dapat membagikan bonus kepada para anggotanya. Jika *passive income* ini terjadi, maka dugaan kuat yang terjadi dalam rantai MLM tersebut adalah ketidakadilan anggota, ada yang bekerja keras namun mendapatkan bonus yang minimal dan di sisi lain akan ada member yang tidak melakukan kegiatan usaha apapun tetapi memperoleh bonus yang sangat besar karena mereka telah berada pada posisi tertentu.

MLM syariah mengharuskan setiap member/pelaku untuk selalu bekerja secara kontinyu sampai kapanpun, pada peringkat tertinggi dalam keanggotaannya sekalipun, meskipun jenis pekerjaan mungkin berbeda. Dalam MLM ada beberapa jenis pekerjaan seperti memprospek atau mencari calon anggota baru, presentasi kepada calon anggota baru, merekrut, mem-*follow up* member baru, menjual produk, membimbing

down-line, memberikan *training* atau pelatihan, mengontrol jaringan, dan bisa jadi ada yang hanya berperan mirip sebagai konsultan.

8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *igra>*'.

Igra>' adalah memberikan iming-iming atau janji-janji manis yang berlebih-lebihan. Ketentuan DSN MUI dalam fatwa ini, menurut penulis, sebenarnya lebih merupakan panggilan atau kontrol moral. Di dalam dunia tasawwuf ada istilah *h}ubbub dunya* atau *t}u>lul 'amal* (cinta dunia-banyak berangan-angan). Dua sifat ini merupakan akhlak yg tidak baik karena akan membuat seseorang terlena dengan kehidupan dunia dan lalai terhadap kehidupan akhiratnya.

Sebenarnya *igra>*' dalam batas tertentu bisa jadi merupakan hal yang positif, karena dengan adanya *igra>*' iming-iming atau insentif yang dijanjikan, seseorang akan termotivasi untuk melakukan suatu pekerjaan atau untuk bekerja lebih keras. Tanpa ada motivasi maka manusia akan cenderung bermalas-malasan, hanya saja motivasi itu tidak boleh berlebihan. Ini menjadi PR bagi para pelaku MLM, bagaimana agar motivasi yang diberikan kepada membernya dilakukan secara wajar, tidak berlebih-lebihan.

9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;

Mengukur ada atau tidak adanya eksploitasi dalam pembagian bonus MLM merupakan hal yang tidak mudah, standar kualitatif ini belum

ada, tetapi untuk bisa dipahami secara mudah, khususnya bagi akademisi yang pada umumnya belum melirik kepada industri MLM, secara umum ada atau tidaknya eksploitasi dapat diketahui dari *marketing plannya*. Sebagai salah satu tolak ukurnya adalah: jika *marketing plannya* memberikan peluang kepada setiap member yang mendaftar lebih dulu pasti mendapatkan bonus yang lebih besar, maka ini adalah salah satu bentuk eksploitasi yang dilarang, kemungkinan besarnya MLM tersebut tidak dapat memenuhi fatwa ini, sehingga belum dapat dikategorikan sebagai industri MLM Syariah.

MLM yang tidak melakukan eksploitasi antar anggota akan memberikan peluang yang sama kepada setiap member, dan akan memberikan bonus sesuai hasil kerjanya, tidak peduli apakah dia bergabung lebih dahulu ataukah bergabung belakangan. Semua member berpeluang untuk menjadi besar.

10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain;

Ini adalah point/persyaratan ke sepuluh dalam fatwa DSN MUI mengenai MLM Syariah. Kebanyakan MLM sering mengadakan berbagai pertemuan/*event* mulai dari presentasi peluang usaha, pemberian penghargaan, training dan pembinaan anggota, ulang tahun, *touring* sebagai insentif dan lain-lain.

Kegiatan ini sebenarnya tidak terkait secara khusus dengan dunia MLM dan tidak terkait langsung dengan akad-akad yang ada dalam kegiatan bisnis MLM. Artinya: Perusahaan apapun, konvensional ataupun MLM akan dihadapkan pada kemungkinan untuk melakukan acara-acara ceremonial seperti ulang tahun perusahaan, *gathering*, pesta, penghargaan kepada karyawan teladan atau bahkan ketika perusahaan mendapatkan prestasi tertentu.

Kegiatan-kegiatan ini juga tidak selamanya menjadi kewajiban setiap member. Seorang member bisa saja merekrut banyak anggota dan menjual produk sebanyak mungkin tanpa harus menghadiri acara tersebut, meskipun ini jarang terjadi.

Point persyaratan ke sepuluh ini sebenarnya tidak hanya berlaku bagi industri MLM tetapi berlaku setiap perusahaan dan bahkan bagi usaha perorangan, point ini juga berlaku untuk berbagai kegiatan dalam dunia pendidikan, sosial dan politik dan lain-lain.

11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut;

Dalam suatu hadits rasul bersabda :

عَنْ ابْنِ عُمَرَ، أَنَّهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: كَلِّمُوا رَاعٍ وَكَلِّمُوا مَسْئُولًا عَنْ رَعِيَّتِهِ،
فَالْأَمِيرُ الَّذِي عَلَى النَّاسِ رَاعٍ عَلَيْهِمْ وَهُوَ مَسْئُولٌ عَنْهُمْ، وَالرَّجُلُ رَاعٍ عَلَى أَهْلِ بَيْتِهِ وَهُوَ مَسْئُولٌ
عَنْهُمْ وَأَمْرَأَةُ الرَّجُلِ رَاعِيَةٌ عَلَى بَيْتِ زَوْجِهَا وَوَلَدِهَا وَهِيَ مَسْئُولَةٌ عَنْهُمْ، وَعَبْدُ الرَّجُلِ رَاعٍ عَلَى مَالِ
سَيِّدِهِ وَهُوَ مَسْئُولٌ عَنْ رَعِيَّتِهِ. (رواه ما لك)³⁰

Dari Ibnu Umar berkata, bahwa rasulullah saw bersabda : “Setiap kalian adalah pemimpin dan setiap pemimpin bertanggung atas orang-orang yang dipimpinnya. Seorang amir (ketua) atas sekelompok orang bertanggung atas (keadaan) mereka dan akan diminta pertanggungjawabannya, seorang lelaki adalah pemimpin atas keluarganya dan akan diminta pertanggungjawabannya, seorang istri adalah pemimpin atas rumah suaminya dan anak-anaknya dan akan diminta pertanggungjawabannya, seorang budak juga pemimpin atas harta tuannya dan akan diminta pertanggungjawabannya”. (HR Malik).

Dalam prakteknya memang banyak *money game* yg berkedok MLM, mereka hanya mengutamakan perekrutan anggota baru kemudian para anggota itu dibiarkan begitu saja. Hal ini antara lain dikarenakan perusahaan hanya memerlukan uang iuran pendaftaran dari setiap member yang bergabung, perusahaan mungkin tidak menjual produk riil sehingga tidak perlu pembinaan, perusahaan yang demikian ini mungkin bahkan memang berencana untuk tidak hidup dalam masa yang panjang, sehingga tidak perlu pembinaan.

12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

Seringkali ditemukan kerancuan istilah antara MLM atau pemasaran berjenjang dengan permainan uang (*money game*). *Money*

³⁰Abi> Da>wud Sulaima>n, *Sunan Abi> Da>wud*, (Beirut: Da>r al-Fikri, t.th), Juz II, h. 21.

game adalah perjudian murni yang tidak ada produk apapun dalam bentuk barang ataupun jasa. *Money game* selalu mengacu kepada skema *ponzi* atau sistem piramida.

Dalam fatwa ini, *money game* didefinisikan sebagai : kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran mitra usaha yang baru/bergabung kemudian, dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggungjawabkan.

C. Perjenjangan dan Bonus

Suatu yang khas dari MLM adalah adanya sistem perjenjangan atau tingkatan untuk setiap distributor yang bergabung, sesuai dengan prestasinya. Setiap distributor yang mampu merekrut beberapa *down-line*, secara otomatis peringkatnya akan naik. Jika dia mampu membina *down-linanya* untuk melakukan hal yang serupa, peringkatnya akan terus menanjak sesuai dengan bertambahnya jaringan. Inilah yang disebut dengan pertumbuhan eksponensial. Berikut ini merupakan contoh jenjang karier:³¹

³¹Kuswara, *Mengenal MLM Syari'ah: dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, sampai dengan Pengelolaannya*, (Jakarta: Amal Aktual, 2008), h.50.

TABEL 1.2
JENJANG KARIR DI K-LINK

No	Peringkat	Personal BV	Group BV	Pendapatan (Rp)
1	Manager	400	8000	3.000.000 - 5.000.000
2	Sapphire Manager	400	11.000	5.000.000 - 8.000.000
3	Ruby Manager	400	16.000	8.000.000 - 15.000.000
4	Emerald Manager	400	18.000	10.000.000 – 20.000.000
5	Diamond Manager	400	33.000	20.000.000 – 30.000.000
6	Crown Manager	400	46.000	30.000.000 – 70.000.000
7	Crown Ambassador	400	96.000	70.000.000 – 150.000.000
8	Senior CrownAmbassador	400	137.300	150.000.000 –180.000.000
9	Royal Crown Ambassador	400	206.000	150.000.000 -1.000.000.000

Sumber: *Stockist Center* Banjarbaru 2012

Dalam menjalankan sebuah aktifitas, biasanya seseorang didorong oleh motivasi. Begitu pula orang yang menjalankan bisnis MLM, pasti ada motivasi yang mendorongnya. Ada yang motivasinya karena produknya memang ia butuhkan, ada yang motivasinya karena pendidikan bisnisnya, ada yang motivasinya idiologis, dan ada yang motivasinya karena MLM menawarkan peluang komisi atau bonus dalam jumlah yang luar biasa (beberapa usaha MLM bahkan menyebutkan bahwa penghasilan di bisnis mereka “tidak terbatas” atau bahkan berbatas langit.

Komisi berkaitan dengan omzet penjualan secara pribadi atau kelompok. Sedangkan bonus merupakan hadiah apabila seorang distributor telah mencapai target-target tertentu. Dalam sistem MLM yang benar, komisi dan bonus sama sekali bukan karena lebih awal atau lebih lama bergabung dengan usaha MLM yang diikutinya. Tapi benar-benar karena

si distributor berhasil menunjukkan prestasi yang luar biasa dan menjadikan usaha MLM yang diikutinya meraih peningkatan omzet penjualan yang luar biasa pula. Walaupun tiap usaha MLM berbeda-beda dalam menggunakan istilah ini, tapi pada prinsipnya sama.³²

Aneka Komisi:

- Diskon/ Laba Eceran
- Komisi Pribadi
- Komisi Perkembangan
- Komisi Kepemimpinan
- Komisi Sharing Internasional

Aneka Bonus:

- Bonus Kendaraan
- Bonus Rumah Tinggal
- Bonus Wisata
- Bonus Religi.

³²*Ibid.*, h. 54.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis, Sifat dan Lokasi Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yaitu dengan turun langsung ke lapangan untuk meneliti data. Adapun sifat penelitian ini adalah penelitian *deskriptif kualitatif*. Sedangkan lokasi penelitian yang diambil adalah PT. K-Link Indonesia *Stockist Center* Banjarbaru.

B. Subjek dan Objek Penelitian

Yang menjadi subjek penelitian ini adalah pimpinan serta karyawan *Stockist Center* Banjarbaru. Sedangkan objek penelitiannya adalah sistem operasionalnya.

C. Data dan Sumber Data

Data yang diambil dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder:

1. Data primer adalah data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan informan penelitian, yakni pimpinan serta karyawan dan PT. K-Link Indonesia *Stockist Center* Banjarbaru.

2. Data sekunder adalah data-data pendukung penelitian ini, baik dokumen maupun catatan lainnya yang erat hubungannya dengan sistem operasionalnya.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data adalah:

1. Wawancara yaitu percakapan dengan maksud tertentu. Penulis melakukan dialog langsung dengan informan untuk menggali keterangan yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti.
2. Dokumentasi yaitu penulis memperoleh data dari dokumen-dokumen yang mendukung.

E. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

Untuk mengolah data yang diperlukan, penulis menggunakan teknik-teknik sebagai berikut:

1. *Editing*, yaitu meneliti kembali data yang telah terkumpul sehingga dapat diketahui kelengkapan dan kekurangannya dalam rangka proses penyusunan.
2. Deskripsi, yaitu menggambarkan data yang diperoleh agar mudah melakukan analisis.

Setelah data selesai diolah, maka langkah selanjutnya adalah menganalisis data tersebut dengan menggunakan *analisis kualitatif* yaitu

melakukan pembahasan terhadap data yang telah didapat dengan mengacu pada landasan teoritis yang ada.

F. Prosedur Penelitian

Agar penelitian ini dapat tersusun secara sistematis, maka ditempuh tahapan-tahapan sebagai berikut:

1. Tahap Persiapan, meliputi:

Pada tahap ini penulis mengamati secara garis besar terhadap permasalahan yang akan diteliti untuk mendapatkan gambaran umum, kemudian dikonsultasikan dengan dosen penasehat untuk meminta persetujuan, selanjutnya diajukan ke pihak Ekonomi Islam, setelah disetujui baru diajukan ke biro skripsi Fakultas Syariah. Setelah diterima dan ditentukan dosen pembimbing oleh fakultas, diadakan konsultasi untuk pembuatan desain operasional, setelah selesai diadakan seminar. Seminar dilaksanakan pada hari Senin, 09 Juli 2012 pukul 15.00 WITA.

2. Tahap Pengumpulan Data

Pada tahap ini penulis berusaha mengumpulkan semua data yang diperlukan dengan menggunakan teknik-teknik pengumpulan data sebagaimana yang telah ditentukan.

3. Tahap Pengolahan dan Analisis Data

Tahap ini dilakukan setelah semua data yang diperlukan terkumpul dan terpenuhinya subjek dan objek penelitian, kemudian diolah dengan menggunakan teknik pengolahan data, kemudian dianalisis secara kualitatif.

4. Tahap Penyusunan Laporan

Setelah dikoreksi dan diperbaiki oleh dosen pembimbing, kemudian disetujui maka hasil penelitian ini akan disusun dalam bentuk skripsi dan selanjutnya dimunaqasyahkan di hadapan tim penguji.

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

K-link didirikan pertama kali di Malaysia pada tahun 2000. Sementara di Indonesia PT. K-Link Nusantara mulai beroperasi pada tahun 2003. Kehadirannya di Tanah Air dan penetrasi pasarnya di Indonesia menunjukkan peningkatan yang sangat signifikan dari tahun ke tahunnya. Sejak tahun 2004 hingga kini omset K-Link setiap bulannya mengalami peningkatan eksponensial.

Menurut Presiden Direktur PT. K-Link Indonesia, dengan motto *one mission, one vision, one system* membuat efisien dan kemudahan bagi para member K-Link dalam memiliki kesempatan untuk mencapai kesuksesan yang sama.

Di Indonesia, kehadiran K-Link berhasil memecahkan rekor sebagai penjualan terbesar. Kesuksesan K-Link Indonesia tidak lepas dari manajemen, *marketing plan*, produk dan support sistem K-Link.

K-Sistem merupakan support system K-Link yang telah membuktikan dirinya di Asia Pasifik dengan menyabet "*Top 10 Influential System In Asia Pasific Region dari The Organizing Committee of 3rd Global System Leader Submit*" di Kuala Lumpur, Malaysia, pada tahun

2006 lalu. K-Link juga menyabet ranking 3 pada Top Nine MLM 2008 of the People Mind.³³

Visi PT. K-Link Indonesia: Untuk mewujudkan rangkaian pemasaran pada tingkat Internasional dalam memenuhi komitmen serta bertanggung jawab terhadap pelanggan, distributor, pemegang saham, rekan bisnis serta masyarakat.

Misi PT. K-Link Indonesia: untuk mewujudkan jaringan usaha di tingkat internasional dalam memenuhi komitmen serta bertanggungjawab terhadap para pengguna, usahawan, karyawan, pemegang saham dan rekan usaha dalam menjalankan kewajiban dan tanggung jawab kepada masyarakat dan Negara.

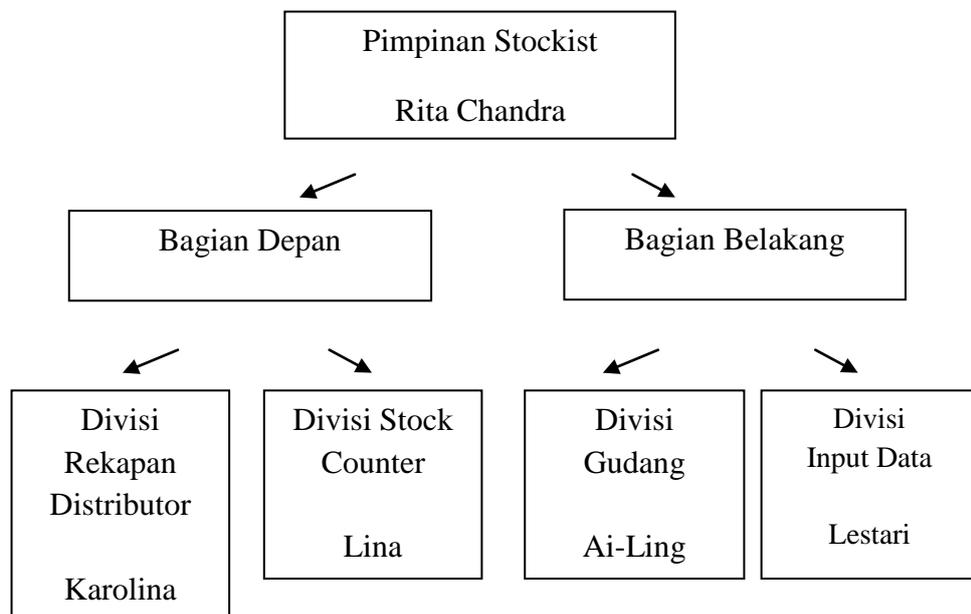
Produk K-Link didemokan langsung di kantor-kantor *Stockist* K-Link dalam ada acara B.O.P (*Business Orientation Presentation*) dan Produk Talk yang rutin setiap minggu diadakan oleh K-Link melalui *stockist*-nya. Di kantor *Stockist Center* Banjarbaru diadakan setiap jum'at malam. Pembicaranya semuanya adalah orang yang sudah mencoba dan membuktikan khasiat produk K-Link dan juga termasuk dokter dan apoteker sebagai narasumbernya.³⁴

Kantor *Stockist Center* Banjarbaru yang bertempat di Jalan Ahmad Yani Km. 33,7 No.35 Kelurahan Loktabat dibuka oleh Nyonya Rita Chandra pada tanggal 25 November 2007. Beliau sekarang berada

³³Majalah Success, Nomor 11/Th. II/ Top Nine MLM 2008 Of The People's Mind.

³⁴Ritha Chandra, Pemilik *Stockist Center* Banjarbaru, Wawancara Pribadi, 25-10-2012.

pada peringkat Diamond Manager dengan penghasilan berkisar Rp. 20.000.000,- sampai dengan Rp. 30.000.000,- perbulannya. Dalam menjalankan bisnisnya, beliau dibantu oleh 4 (empat) orang pekerja yang memiliki tugas dan bagian masing-masing. Berikut susunan personalianya.³⁵



BAGAN 4.1

SUSUNAN PERSONALIA STOCKIST CENTER BANJARBARU

Untuk bisa menjadi anggota atau distributor K-Link syaratnya cukup mudah dan tidak diperlukan biaya yang mahal. Hanya dengan mengisi formulir yang disertai dengan fotokopi Kartu Identitas (KTP) dan

³⁵Karolina, Divisi Rekapam Distributor, 30-10-2012.

membayar biaya pendaftaran sebesar Rp. 200.000,-. Kita langsung mendapatkan.³⁶

- Produk K-Link Liquid Chlorophyll 1 Botol senilai Rp.140.000,
- 1 Member Card
- 1 Tas Kulit Starter Kit Warna Hitam berisi Info K-Link
- 5 VCD Product Talk
- 1 VCD Testimonial
- 1 VCD Company Profile
- 1 VCD K-Link Favorite Songs
- 4 Kaset Fondation Pack
- 1 Buku Kerja
- 1 Nota
- 1 Product Catalog
- 1 Daftar Harga Konsumen
- 1 Daftar Harga Distributor
- 1 Brosur *Marketing Plan*
- Kumpulan Brosur-Brosur produk.

Bisnis ini dapat dilakukan oleh siapa saja tanpa memandang umur dan profesi, baik bagi yang masih sendiri, remaja, ibu rumah tangga, para suami, para orang tua, wanita karier, atau siapapun.

³⁶Rita Chandra, Pemilik *Stockist Center* Banjarbaru, Wawancara Pribadi, 30-10-2012.

Alasan memilih K-Link:

- Perusahaan Penjualan Langsung yang resmi
- Pasaran yang luas dan tanpa batasan
- Rancangan pemasaran yang berpandangan jauh
- Sistem Pendidikan yang bermutu
- Produk yang berkualitas tinggi
- Pemimpin yang berpengalaman
- Peluang bisnis yang menguntungkan
- Rancangan pemasaran yang unik, mudah dan keuntungan besar
- Jajaran Direksi dan Manajemen yang berpengalaman dan berwawasan luas.

Produk-produk yang dipasarkan di K-Link diantaranya: K-AyuAsmo, K-AyuLax, K-Ayurin Plus, Ekstak Gamat Emulsion, Gamat Vita Plus, Gamat VitaGel, Organic K-BioGreen, K-Link Young, K-Sage Plus, K-Chlorophyll Care (Transparant Soap, Shower Gel dan Hair Shampoo).³⁷

Marketing Plan K-Link.³⁸

K-Link dalam memberikan bonus kepada distributornya membagi dalam 2 Plan yaitu Plan A, dan Plan B, dimana bagi yang memperoleh Plan B otomatis juga memperoleh bonus di Plan A. Selain Bonus Plan A

³⁷ K-Link, *Enjoy Life with Great Health*, Product Catalog, Edisi: Juli-Desember 2012.

³⁸ Rita Chandra, Pemilik *Stockist Center*, Wawancara Pribadi , 01-11-2012.

dan Plan B, K-Link juga memberikan harga diskon khusus bagi distributornya yaitu berupa keuntungan langsung kurang lebih 20%.

TABEL 4.2
MARKETING PLAN K-LINK

PLAN A K-Link 74%	PLAN B K-Link 72%
1. Keuntungan Langsung 20%	
2. Bonus Pengembangan 28%	1. Dynamic Fund 9%
3. Bonus Kepemimpinan 30%	2. Infinity 20%
4. Dana S.R.E.D 3%	3. Unilevel (9 Level) 28%
5. Dana Crown 1%	4. Global Bonus Sharing 15%
6. Dana Crown Ambassador 2%	
7. Dana Senior Crown Ambassador 1%	
8. Dana Royal Crown Ambassador 1%	
9. Dana Rumah/Mobil 3%	
10. Bonus Akhir Tahun 3%	
11. Perjalanan Keluar Negeri 2%	

Sumber: *Stockist Center* Banjarbaru 2012

Pembagian bonus di atas yaitu berdasarkan penjualan personal, contohnya untuk mendapatkan Plan A kita hanya perlu belanja atas nama kita sendiri senilai 100BV,³⁹ sedangkan untuk memperoleh ke dua macam bonus yaitu PLAN A dan PLAN B kita hanya perlu belanja senilai 400BV, ilustrasinya sebagai berikut :

- Apabila Personal Sale / Penjualan pribadi 399BV, maka seluruhnya akan masuk PLAN A.
- Apabila Personal Sale / Penjualan Pribadi 400BV, maka 200BV masuk Plan A, dan 200BV masuk Plan B.
- Apabila Personal Sale / Penjualan Pribadi 1000BV, maka 800BV masuk Ke Plan A, dan 200BV Masuk Plan B.

Jenjang Karir dalam K-Link⁴⁰

Di K-Link kita dapat merintis karir, karena tinggi rendahnya karir di K-Link berpengaruh pada besar kecilnya bonus yang akan terima. Untuk mempercepat kenaikan karir dan bonus, cukup dengan membuka 3 Frontline (3 Kaki), dan pada ke 3 Frontline/kaki juga dianjurkan untuk melakukan yang sama, ke 3 frontline ini yang akan dihitung omzet perbulannya untuk mendapatkan bonus kita. 3 Frontline ini merupakan Grup kita yang harus kita support supaya sukses, karena dengan mereka sukses kita juga otomatis akan sukses.

³⁹BV= Bisnis Value (Nilai Bisnis suatu produk), Perhitungan bonus berdasarkan BV dikarenakan perbedaan Kurs mata uang di setiap negara yang ada produk K-Link, sehingga dengan menggunakan BV anda dapat menjalankan bisnis K-Link anda sampai manca negara.

⁴⁰Rita Chandra, Pemilik *Stockist Center* Banjarbaru, Wawancara Pribadi, 01-11-2012.

K-Link memiliki keunggulan dalam sistem kenaikan peringkatnya, yaitu:

- Tidak ada batas waktu
- Satu naik peringkat semua naik peringkat
- Tidak akan pernah turun peringkat
- Keuntungan dibagi secara proporsional
- Kenaikan peringkat berdasarkan akumulasi penjualan.

Berikut ini contoh duplikasi jaringan yang bagus:

Bulan I, Anda belanja 400BV downline Level 1 Anda melakukan hal yang sama, maka Bonus anda bulan I Rp. 700.000,-. Bulan II, downline anda level 1 memperoleh masing-masing 3 leg lagi yang melakukan penjualan 400BV, maka Bonus anda bulan II Rp. 1.300.000,-. Bulan III, downline anda level 2 memperoleh masing-masing 3 leg yang belanja 400BV, maka total akumulasi BV anda dari bulan I sampai bulan III 22.800BV, anda sudah berperingkat Manager, dan bonus yang anda terima bulan III Rp. 4.500.000,-. Anda dapat mensponsori 2 Frontline lagi Apabila A, B dan C sudah mencapai peringkat Manager yaitu masing-masing sudah memiliki akumulasi omzet 15000BV, maka anda otomatis berperingkat Emerald Manager, dan bonus anda bulan IV adalah Rp.20.000.000,-.

B. Analisis Data

Stockist Center Banjarbaru menurut hasil analisis penulis menjual produk secara riil, baik dari hal takaran, harga, hingga manfaatnya. Produk yang diperdagangkannya pun bukan sesuatu yang haram, karena terbuat dari bahan-bahan herbal dan diolah dengan teknologi tinggi sehingga diperoleh hasil yang memuaskan untuk kesehatan kita. Contohnya saja, produk K-AyuArtis dan K-Link Kinotara. K-AyuArtis merupakan kombinasi herbal yang dirancang untuk meringankan nyeri dan mengurangi peradangan pada persendian, juga membantu mencegah kerusakan sendi dan menguatkan jaringan persendian dan tulang. K-Link Kionotara, merupakan produk yang berfungsi untuk menyerap racun dalam tubuh yang beredar bersama aliran darah. K-Link Kinotara merupakan suatu inovasi yang mengagumkan dalam metode penyembuhan fisioterapi praktis, yang menggabungkan aneka ramuan yang berkhasiat dengan penerapan titik-titik akupuntur. Hal tersebut sesuai dengan fatwa DSN-MUI point 1 dan 2.

Dalam transaksi perdagangannya pun tidak mengandung unsur *ga>rar*, *maysir*, *riba*, *da>rar*, *z}ulm* dan maksiat, karena sudah ada kode etik yang dibuat untuk dipatuhi oleh distributor maupun pihak K-Linknya sendiri serta tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*) yang dapat merugikan konsumen karena harga sudah langsung dipatok oleh pihak K-Link, sehingga tidak akan terjadi kenaikan harga yang berlebihan. Sehingga sesuai dengan aturan fatwa point 3 dan 4.

Dalam hal komisi juga demikian, karena komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik dari segi besaran maupun bentuknya berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang dilakukan distributor tersebut, yakni dilihat dari volume atau nilai hasil penjualan produk. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) pun juga jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad), karena PT. K-LINK hanya memberikan bonus kepada setiap anggota yang berhasil melakukan penjualan produk-produk dan memenuhi target poin, tentunya bonus yang diberikan kepada anggota pun berbeda-beda sesuai dengan peringkat yang mereka raih. Dengan kata lain, tidak ada komisi atau bonus yang diperoleh oleh seorang member jika dia pasif (tidak melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa). Hal tersebut juga sudah sesuai dengan fatwa no. 5, 6 dan 7.

Pembagian bonus juga dilakukan secara adil, tidak ada eksploitasi, baik itu member baru atau member lama, karena bonus diberikan sesuai dengan hasil kerjanya jadi semua member berpeluang menjadi besar. MLM ini juga tidak menimbulkan *igro*>, karena iming-iming di sini dapat membuat mereka termotivasi, untuk jenjang selanjutnya. Sesuai dengan fatwa point 8,9,10.

Setiap member yang bergabung pada PT. K-Link diwajibkan untuk melakukan pembinaan kepada anggota yang direkrutnya, baik dalam kurun waktu perminggu maupun perbulan, sesuai dengan fatwa point 11. PT. K-Link juga tidak melakukan *money game*, seperti yang disebutkan

dalam point 12, karena ada produk yang diperjualbelikan bukan hanya semata-mata permainan uang.

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan dan telah ditemukan penyajian data, maka analisis data yang menjadi pokok dalam pembahasan adalah jawaban dari rumusan masalah yang telah ditetapkan dalam penelitian ini, yakni mengenai sisitem operasional PT. K-Link Indonesia *Stockist Center Banjarbaru* yang bersesuaian dengan Fatwa DSN-MUI No.75 Tahun 2009.

BAB V

PENUTUP

A. SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan, maka diperoleh simpulan yang dapat menjawab rumusan masalah yang telah ditetapkan dalam penelitian ini, yakni:

1. PT. K-Link Indonesia *Stockist Center* Banjarbaru dalam sistem operasionalnya menggunakan metode penjualan produk melalui pemasaran dengan sistem berjaringan (*network marketing*) yang melibatkan mitra usaha sebagai anggota jaringan. Produk yang diperjualbelikan riil: baik dalam hal takaran, harga serta manfaatnya. Mitra usaha bekerja mandiri atas dasar komisi dan/atau bonus yang ditetapkan oleh perusahaan. Perolehan komisi dan/atau bonus berdasarkan hasil penjualan produk kepada konsumen. Tidak ada sistem penurunan peringkat. Setiap member, kapanpun dia mendaftar akan memiliki peluang untuk sukses, dan berpeluang mendapatkan bonus besar, karena bonus akan diberikan sesuai dengan usaha yang dilakukan oleh member tersebut.
2. Sistem operasional yang digunakan oleh PT. K-Link Indonesia *Stockist Center* Banjarbaru memiliki kesesuaian dengan fatwa DSN-MUI No.75 tahun 2009, baik dari segi produk, harga, transaksi, pemberian komisi dan/atau bonus hingga perekrutan keanggotaannya.

B. SARAN-SARAN

Adapun saran yang dapat disampaikan berkaitan dengan hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi pihak *Stockist Center* Banjarbaru hendaknya menambah jumlah pegawai, untuk lebih mempermudah dan mempercepat pekerjaan di stockist, khususnya dalam hal pelayanan.
2. Bagi pihak *Stockist Center* Banjarbaru dan pihak mitra usaha/distributor lainnya hendaknya lebih aktif dalam memasarkan produknya.
3. Agar terciptanya hubungan kemitraan dan keakraban yang harmonis dan Islami, pihak *Stockist Center* Banjarbaru hendaknya terus melakukan komunikasi dan pelatihan-pelatihan serta melakukan kegiatan keagamaan yang menunjang mitra usaha/distributor maupun yang lainnya untuk berperilaku jujur dan dapat dipercaya.