

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam sebagai agama yang rahmatan lil alamin, tidak hanya mengatur hubungan antara manusia dengan penciptan-Nya (hablum minallah), melainkan juga hubungan antara manusia dan sesamanya (hablum minannas). Kedua hal tersebut tidak dapat dipisahkan. Islam datang dengan mengatur hubungan antara sang khaliq (Allah SWT) dan makhluk, dalam ibadah untuk membersihkan jiwa dan mensucikan hati. Dan (Islam) datang dengan mengatur hubungan di antara sesama makhluk, sebagian mereka bersama sebagian yang lain, seperti jual beli, nikah, warisan, had dan yang lainnya agar manusia hidup bersaudara di dalam rasa damai, adil, dan kasih sayang.

Firman Allah SWT dalam Surah At Taubah ayat 105 yang berisikan Allah SWT memerintahkan kepada manusia untuk bekerja dan memenuhi kebutuhan hidup, baik itu melakukan pekerjaan yang ringan ataupun pekerjaan berat. Yang mana itu dilakukan semata-mata untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Allah SWT berfirman dalam Q.S At Taubah /9: 105

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ اِلَىٰ عَالَمِ الْغَيْبِ

وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

“Dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mu'min akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan

kepada (Allah) Yang Mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.”¹

Allah memerintahkan kepada hambanya untuk bekerja dan mencari nafkah agar bisa melangsungkan kehidupan di dunia. Kemudian Allah juga telah menanggung rizki bagi setiap makhluk yang bergerak di atas bumi², sebagai mana firman-Nya dalam surah Huud ayat 6 :

وَمَا مِنْ دَابَّةٍ فِي الْأَرْضِ إِلَّا عَلَى اللَّهِ رِزْقُهَا وَيَعْلَمُ مُسْتَقَرَّهَا وَمُسْتَوْدَعَهَا

“Dan tidak ada suatu binatang melata pun di bumi, melainkan Allah lah yang memberi rizkinya, dan Dia maha mengetahui berdiam binatang itu dan tempat penyimpanannya”(Huud : 6)³

Akan tetapi sunnatullah dan hikmah-Nya dalam menciptakan manusia menuntut bahwa jaminan rizki itu tidak akan mungkin didapatkan kecuali dengan usaha, kerja, dan penjelajahan di penjuru bumi yang luas serta mencari karunia-Nya di muka bumi, firman-Nya dalam surah al mulk : 15

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذُلُولًا فَامشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِنْ رِزْقِهِ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ

“Dia-lah yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah dari sebahagian rizki-Nya. Dan hanya kepada-Nya lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan”⁴

¹ Mahmud Yunus, *Tafsir Quran Karim* (Jakarta : PT. Hidakarya Agung, 1990), hal 282

² Yusuf Qardhawi, *Peran nilai dan moral dalam perekonomian islam*,(Jakarta: Rabbani Press,1997) hal 150

³ Departemen Agama RI, *Al-qur'an dan terjemahnya*, (Jakarta : CV. Darus Sunah) hal 222

⁴ Ibid, hal 564

Allah menyebutkan makan dari rizki-Nya setelah berjalan di muka bumi-Nya. Barangsiapa yang “berjalan” dan berusaha, maka ia akan memakan rizki tuhan-Nya. Dan barangsiapa yang duduk bermalas-malasan, maka pastilah akan terhalang dari rizki-Nya.⁵

Dan sebagai makhluk sosial manusia tentu memerlukan orang lain dalam melakukan sebuah pekerjaan agar pekerjaan tersebut dapat lebih ringan untuk dikerjakan. Allah SWT berfirman dalam Q.S Al Maidah /5: 2.

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ

شَدِيدُ الْعِقَابِ

“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.”⁶

Perkembangan saat ini, jual beli menjadi fenomena yang sering kita temui karena bisa merubah seseorang menjadi kaya, tapi apabila orang yang menjalankan bisnis (jual beli) tersebut tidak konsisten maka yang akan di dapat adalah kebangkrutan. Robert T. Kiyosaki membagi wilayah kinerja manusia menjadi empat yaitu kuadran kiri ada E (*employe*) dan S (*self employe*) dan kuadran kanan ada I (*investor*) dan B (*bussines owner*). Di wilayah E (*employe*)

⁵ Yusuf Qardhawi, Peran nilai dan moral dalam perekonomian islam,(Jakarta: Rabbani Press,1997) hal 151

⁶ Mahmud Yunus, *Tafsir Quran Karim* (Jakarta : PT. Hidakarya Agung, 1990), hal 144

yaitu wilayah yang mencakup orang-orang yang bekerja dengan orang lain atau dengan instansi lain seperti pekerja, guru, dokter di rumah sakit, dan lain-lain.

Wilayah S (*self employe*) yaitu wilayah yang mencakup orang-orang yang sudah memiliki usahanya sendiri atau tidak bekerja dengan orang lain maupun instansi yang lain, seperti wiraswasta, pemilik toko, dokter yang sudah buka praktik sendiri, dan lain-lain.

Wilayah I (*investor*) yaitu wilayah orang-orang yang memiliki modal yang cukup besar sehingga mampu membeli saham perusahaan lain seperti Mac Donal, Fried Chicken, dan lain-lain. Sedangkan wilayah B (*bussines owner*) yaitu wilayah orang-orang yang berinvestasi sehingga lebih banyak dikenal dengan nama “menanam asset” seperti *network marketing*, *multi level marketing*, dan lain-lain.⁷

Robert T. Kiyosaki mengatakan bahwa “bila ingin cepat kaya maka ambilah kuadran kanan sebagai jalur usahamu karena di wilayah tersebut uang yang bekerja untuk kita sedangkan di kuadran kiri, kita yang bekerja untuk uang”. Sekarang kita tinggal memilih mau kuadran kanan atau kuadran kiri untuk menghadapi roda kehidupan ini, mau bekerja untuk uang atau membangun asset, itu semua adalah pilihan individu masing-masing.

Kegiatan ekonomi dalam pandangan Islam merupakan tuntunan kehidupan. Disamping itu juga anjuran yang memiliki dimensi ibadah. Dalam perkembangan ekonomi Islam modern, terdapat model pemasaran yang

⁷ Rina , Teori Kuadran Cashflow <http://rinasitepu.blogspot.co.id/2013/06/cashflow-quadrant-robert-t-kiyosaki.html> (17 januari 2017)

memnggunakan sistem jaringan atau disebut dengan sistem Multi Level Marketing. Selain itu, islam mengakui adanya kepemilikan pribadi, kepemilikan bersama, dan kepemilikan negara. Dalam kepentingan perekonomian dalam segala bentuk apapun tidak terlepas dari syirkah.

Begitu juga dengan *Multi Level Marketing*, *Multi Level Marketing* (MLM) merupakan bentuk kerjasama yang memiliki kemiripan dengan syirkah dalam islam. Meskipun demikian syirkah memiliki usaha yang riil dan pasti.

Multi Level Marketing (MLM) adalah salah satu strategi pemasaran, dengan membangun distribusi untuk memindahkan produk dan jasa langsung ke konsumen. Strategi seperti ini membuka sebuah peluang bagi seseorang yang ingin memiliki usaha sendiri/wirausaha. Strategi seperti ini tidak membutuhkan modal awal yang tinggi. Kebutuhan akan tempat usaha dan persediaan produk sudah disiapkan oleh perusahaan. Lebih lagi ada tim manajemen yang siap membantu semua pekerjaan administrasi dan distributor. Strategi seperti ini membuat banyak orang yang dulunya tidak bisa memiliki bisnis sendiri, karena keterbatasan modal yang ada, akhirnya bisa menjadi pengusaha.

Konsep MLM merupakan salah satu metode pemasaran dengan membuat jaringan (*network*). Distributor *Multi Level Marketing* (MLM) dalam menjalankan strategi pemasaran secara bertingkat (*levelisasi*) dituntut memiliki kejelian berimprovisasi untuk mempengaruhi orang lain agar mau bergabung bersama-sama dalam menjalankan usaha *Multi Level Marketing* (MLM). Sama halnya seperti cara berdagang yang lain, strategi *Multi Level*

Marketing (MLM) harus memenuhi rukun jual beli serta etika yang baik, di samping itu komoditas yang dijual harus halal, bukan haram maupun syubhat, memenuhi kualitas dan bermanfaat. *Multi Level Marketing* (MLM) tidak boleh memperjual belikan produk yang tidak jelas status halalnya, atau menggunakanodus penawaran produksi promosi tanpa mengindahkan norma-norma agama dan kesusilaan.

Belakangan ini semakin banyak muncul perusahaan-perusahaan yang menjual produknya melalui sistem *Multi Level Marketing* (MLM), seperti VSI, NESIA, MOMENT, ENAGIC dan sejenisnya. Perusahaan-perusahaan yang memakai sistem *Multi Level Marketing* kebanyakan dari mereka adalah perusahaan yang menjual sebuah produk seperti obat-obatan, air kesehatan, dan lainnya. Perusahaan yang memakai sistem *Multi Level Marketing* (MLM) tidak hanya bergerak di penyediaan barang saja. Ada juga perusahaan yang menyediakan jasa seperti VSI.

Di Banjarmasin sendiri perkembangan bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) semakin pesat. Terbukti dengan banyaknya dari kalangan masyarakat yang ikut menjalankan bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) ini. Yang menjadikan bisnis ini sebagai mata pencaharian bukan dari kalangan menengah ke atas saja tapi ada juga dari menengah ke bawah bahkan dari kalangan mahasiswa dan pelajar pun banyak yang menjalankan bisnis ini karena tergiur keuntungan yang besar.

Melihat dari keuntungan yang di tawarkan oleh setiap bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) kepada para distributornya, Tentu banyak masyarakat

yang tergiur oleh bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) ini. Menurut mereka bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) ini merupakan suatu peluang usaha untuk meningkatkan penghasilan dan juga untuk meningkatkan prestasi keuangan mereka sekarang.

PT. Enagic adalah perusahaan yang sehat dan besar yang fokus pada pengembangan air *innovative* (*Innovative Water Technology*). Yaitu dengan cara memproduksi mesin yang dapat memproses air menjadi air sehat dan dengan cara pemasaran *Multi Level Marketing*.

Perusahaan tersebut bertujuan untuk membantu orang-orang membuka lapangan pekerjaan kepada masyarakat dengan berbisnis *Multi Level Marketing*. Oleh karena itu, di samping memproduksi produk kesehatan bagi masyarakat, PT. Enagic juga memberikan peluang usaha untuk meningkatkan perekonomian dan prestasi keuangan masyarakat secara individu, karena profesi ini tidak bercermin kepada latar belakang seseorang untuk menjalankannya, tapi bercermin kepada kesungguhan dan kemauan dari individu tersebut.

Sistem Multi level marketing yang dijalankan oleh PT. Enagic dikenal dengan nama *8 Point System*. Yang mana sistem ini berbeda dari sistem multi level marketing pada umumnya yang memakai sistem piramida, siapa yang top leader, dia yang akan tambah kaya dan *downlinenya* dipaksa untuk bekerja keras untuk mencapai target yang ingin dicapai.

8 point system adalah nama sistem *Network Marketing* atau yang sering kita dengar dengan istilah *Multi Level Marketing* yang diterapkan oleh PT.

Enagic yang merupakan salah satu perusahaan pencipta teknologi pengolah air. Sistem *8 point system* PT. Enagic menggunakan sistem jalur pada sistem *Network marketing* nya. Komisi dan bonus yang diberikan langsung sesuai dengan jalurnya tanpa harus ada syarat dan ketentuan khusus. Perusahaan Enagic memberikan komisi kepada para distributornya yang berhasil menjual mesin, sistem ini sangat berbeda dengan MLM pada umumnya yang bonus diberikan jika sudah tutup point atau mencapai penjualan tertentu dan tidak akan berlaku apabila memenuhi syarat dan ketentuannya. Setiap penjualan langsung atau tidak langsung dalam jalurnya akan tetap dapat bonus. Perusahaan tidak mengharuskan para distributor yang langsung menjual sekian mesin untuk naik jalur berikutnya. Kerja tim distributor itulah yang dapat membantu para distributor untuk naik jalur berikutnya.

Sistem penjualan mesin terbagi menjadi dua, yaitu :

1. *Direct Selling* yaitu distributor itu sendiri yang langsung menjual mesin dan mendapatkan komisi sesuai jalurnya
2. *Indirect selling* yaitu distributor menjual secara tidak langsung atau *downline* distributor itu sendiri yang berhasil menjual mesin. Dan distributor tetap dapat komisi sesuai jalur *downlinenya* yang terbatas sampai 8 kedalaman.

Dari pemaparan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada perusahaan Enagic yang menggunakan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) dalam pendistribusiannya, yaitu bagaimana perusahaan ini dalam menjalankan sistem *Multi Level Marketingnya* yaitu

dengan 8 point systemnya dan bagaimana sistem MLM yang di gunakan distributor PT. Enagic dalam menunjang tingkat pendapatan bagi distributornya khususnya di kota Banjarmasin. Dan juga bagaimana menurut pandangan ekonomi islam terhadap sistem tersebut. Yang mana penelitian ini akan dituangkan dalam skripsi dengan judul “ *Analisis Multi Level Marketing 8 point system pada PT.Enagic.*”

B. Rumusan masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang dijelaskan maka rumusan masalah yang peneliti ajukan adalah:

1. Bagaimana gambaran *Multi Level Marketing 8 point system* yang dijalankan oleh distributor PT. Enagic?
2. Apakah *8 point system* yang dijalankan oleh distributor PT. Enagic dapat menunjang pendapatan distributornya?
3. Bagaimana pandangan Ekonomi Islam terhadap *8 Point system* pada PT. Enagic?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk:

1. Mengetahui bagaimana gambaran *Multi Level Marketing 8 point system* yang dijalankan oleh distributor PT. Enagic
2. Mengetahui apakah *8 point system* yang dijalankan oleh distributor PT. Enagic dapat menunjang pendapatan distributornya.
3. Mengetahui bagaimana pandangan Ekonomi Eslam terhadap *8 point system* yang diterapkan pada PT. Enagic.

D. Signifikansi Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan berguna untuk:

1. Secara teoritis penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pengembangan ilmu pengetahuan terhadap teori *Multi Level Marketing* PT. Enagic. Sekaligus menambah wawasan baik bagi penulis maupun pembaca pada umumnya.
2. Secara praktis penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran, motivasi, evaluasi dan pertimbangan bagi para pelaku bisnis *Multi Level Marketing* pada PT. Enagic
3. Bahan informasi bagi mereka yang melakukan penelitian yang lebih mendalam dalam permasalahan ini dari sudut pandang yang berbeda.
4. Sebagai kontribusi pengetahuan dalam memperkaya khazanah bagi perpustakaan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam khususnya dan perpustakaan IAIN Antasari Banjarmasin pada umumnya.

E. Definisi Operasional

Untuk menghindari penafsiran yang keliru akan pengertian yang dimaksud dalam penelitian, maka penulis memberikan definisi operasional yang perlu didefinisikan dalam lingkup pembahasan, yaitu:

1. *Multilevel Marketing* atau *System Networking* adalah penjualan secara bertingkat dari distributor mandiri yang memiliki peluang untuk mendapatkan penghasilan dalam dua cara. Pertama, penjualan produk langsung ke konsumen. Kedua, distributor bisa menerima potongan

harga atas jumlah produk/jasa yang dibeli oleh anggota kelompok bisnis untuk penjualan atau pemakaian, termasuk jumlah penjualan pribadi.

2. Sistem adalah suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau untuk menyelesaikan suatu sasaran tertentu.
3. *8 point system* adalah nama sistem *Network marketing* yang dijalankan oleh PT. Enagic yang memakai sistem jalur bukan sistem piramida.

F. Kajian Pustaka

Berdasarkan penelaahan terhadap hasil penelitian terdahulu yang penulis lakukan berkaitan dengan penelitian tentang *Multi Level Marketing*. Telah ditemukan penelitian sebelumnya yang mengkaji tentang *Multi Level Marketing*. Penulis mendapatkan hasil penelitian yang berhubungan dengan judul yang akan diteliti, yaitu:

Pertama: skripsi Zulfikar Fathani (0701157974) mahasiswa IAIN Antasari Banjarmasin tahun 2014 yang berjudul “Pengaruh Bisnis *Multi Level Marketing* pada PT. BSY Indonesia Terhadap Perkembangan Perekonomian para Distributornya di Kota Banjarmasin”. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang menyatakan bahwa ada Pengaruh bisnis MLM pada PT. BSY Indonesia terhadap perekonomian para distributornya di Banjarmasin. Baik yang menjadikan bisnis ini sebagai pekerjaan utama ataupun menjadikannya sebagai pekerjaan sampingan. Dari tinjauan Ekonomi Islam, bisnis MLM pada PT. BSY Indonesia ini sama dengan sistem jual beli.

Kedua: penelitian oleh Normilawati (0801159007) mahasiswa IAIN Antasari Banjarmasin tahun 2013 yang berjudul “*Multi Level Marketing dalam Prespektif Ekonomi Islam*”. Penelitian ini menggunakan studi kepustakaan (*Library research*) karena data yang diperoleh berasal dari kajian terhadap sumber data berupa literatur yang berkaitan dengan bisnis jaringan *Multi Level Marketing*. Data yang dihasilkan selanjutnya dianalisis secara kualitatif. Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa *Multi Level Marketing* merupakan salah satu sarana untuk membangun perekonomian yang lebih maju, terbukti dengan banyaknya perusahaan yang menggunakan sistem ini, namun di dalam sistemnya masih terdapat sistem yang tidak sesuai dengan prinsip ekonomi islam karena terdapat unsur yang tidak terlepas dari materialisme, lebih berfokus pada keuntungan saja, berlebihan serta individu-individu yang kurang bertanggung jawab dalam menjalankan bisnisnya.

Ketiga: penelitian oleh Irawati mahasiswi Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Pekalongan yang berjudul “*Multi Level Marketing pada Perusahaan K-LINK Indonesia di tinjau dari Fatwa MUI No. 75/VII/2009 (studi kasus pada stockist Centre Pekalongan)*”. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dimana peneliti menganalisis mengenai *Multi Level Marketing* pada Perusahaan K-LINK Indonesia di tinjau dari Fatwa MUI No. 75/VII/2009 Permasalahannya adalah sistem *Multi level marketing* yang di jalankan oleh Perusahaan K-LINK di perbolehkan. Sehingga hal yang ingin dihasilkan dari penelitian ini adalah apakah sistem *Multi level*

marketing yang di jalankan oleh perusahaan K-Link sudah sesuai dengan syariat islam. Dan hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa sistem yang di jalankan oleh perusahaan K-Link terbebas dari unsur MAGHRIB yaitu *maysir* (*gambling* / *spekulatif* / *judi*), *Gharar* (fiktif), *Haram* (komoditinya), *ribawi* (*interest*), *batil* (*illegal*, penuh kecurangan), karena syarat dan rukun dalam jual beli telah terpenuhi yaitu ada penjual, pembeli, ada barang, harga serta akad.

Kesimpulan yang diambil, setelah menelaah dan membandingkan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang ingin penulis teliti ada memiliki perbedaan, baik dari segi subjek maupun objeknya. Dari penelitian yang dilakukan oleh Zulfikat Fathani sudah jelas berbeda yang meneliti tentang pengaruh *Multi Level Marketing* terhadap pertumbuhan ekonomi distributornya. Dan Normilawati yang meneliti *Multi level marketing* dalam Prespektif Ekonomi Islam. Dan yang terakhir dari irawati yang membahas tentang sistem *Multi Level Marketing* yang di terapkan oleh PT. K-Link yang di perbolehkan karena sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

Sehingga penulis akan melakukan penelitian tentang analisis sistem *Multi level marketing* pada PT. Enagic yang menerapkan sistem yang berbeda dari sistem *Multi Level Marketing* pada umumnya yang menerapkan sistem piramid. Sedangkan PT. Enagic menerapkan dengan sistem jalur dan tingkat yang terbatas hanya sampai 8 kedalaman atau *8 point system*. Sehingga penelitian ini berbeda dari penelitian sebelumnya.

G. Sistematika Penulisan

Adapun penulisan ini terdiri dari lima bab dengan sistematika penulisan adalah sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, signifikansi penelitian, definisi operasional, kajian pustaka dan sistematika penulisan.

Bab II landasan teori yang menerangkan dan menguraikan berbagai Ketentuan-ketentuan Tentang Multi level marketing, yang merupakan acuan untuk menganalisis data yang diperoleh. Berisikan tentang teori pengertian Multi level marketing yang kemudian ditinjau lagi dari segi perspektif ekonomi Islam.

Bab III metode penelitian yang terdiri dari jenis, sifat dan lokasi penelitian, subjek dan objek penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan dan analisis data serta tahapan penelitian.

Bab IV laporan hasil penelitian yang terdiri dari penyajian data penelitian, serta analisis data dan pembahasan tentang analisis sistem multi level marketing pada PT. Enagic.

Bab V penutup yang terdiri dari simpulan dan saran.