

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Seperti diketahui bahwa Al-Qur'an dan Sunnah Rasulullah SAW merupakan sumber tuntunan hidup bagi kaum muslimin untuk menapaki kehidupan fana di dunia ini dalam rangka menuju kehidupan kekal di akhirat nanti.

Al-Qur'an dan As-Sunnah Rasulullah SAW sebagai penuntun memiliki daya jangkau dan daya atur yang universal. Artinya, meliputi segenap aspek kehidupan umat manusia dan selalu ideal untuk masa lalu, kini, dan yang akan datang.

Dalam hal ekonomi, sebagaimana juga dalam bidang-bidang ilmu lainnya yang tidak luput dari kajian Islam, bertujuan menuntun agar manusia berada di jalan lurus (*shirat al mustaqim*).

Kegiatan ekonomi dalam pandangan Islam merupakan tuntutan kehidupan. Di samping itu juga merupakan anjuran yang memiliki dimensi ibadah.¹ Seperti dalam Al Qur'an Surah Al-A'raf ayat 10 berbunyi:



Artinya: “Sesungguhnya kami telah menempatkan kamu sekalian di muka bumi dan kami adakan bagimu di muka bumi (sumber) penghidupan. Amat sedikitlah kamu bersyukur”.²

¹Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, Cet. 2., (Jakarta: Sinar Grafika, 2000), h. 1.

²Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah Al-Qur'an, 1974), h. 222.

sebab berusaha untuk mencari rezeki itu tidak menghilangkan ketawakkalan kepada Allah.⁵

Oleh sebab itulah, kegiatan perekonomian yang manusia lakukan adalah dibenarkan oleh Allah SWT selama tidak menyalahi hukum syar'i yang lain. Allah SWT menyeru kepada hamba-Nya untuk mencari rezeki di bumi-Nya yang telah Dia ciptakan ke manapun manusia suka, karena bumi ini sangat luas diciptakan bagi manusia, dan dimanapun manusia berada di sana Allah SWT adakan penghidupan bagi manusia sampai manusia itu kembali kepada Sang Pencipta setelah dibangkitkan pada hari kiamat.

Dalam sebuah hadits yang diriwayatkan oleh Baihaqi dikemukakan bahwa pada suatu waktu, beberapa orang sahabat Rasulullah Saw melihat seorang laki-laki rakus dalam mendapatkan hartanya. Kejadian itu diketahui Rasulullah. Rasulullah SAW bersabda bahwa sikap rakus yang demikian, jika dilakukan atas nama Allah tentulah akan memberikan kebaikan kepada orang tersebut. Selanjutnya Rasulullah SAW bersabda:

“Ketahuilah bahwa jika dia berusaha (mendapatkan rizki) untuk keperluan kedua orang tuanya atau salah seorang dari mereka, maka dia berusaha karena Allah. Jika dia berusaha untuk mendapatkan rezeki guna kepentingan orang-orang yang berada di bawah tanggung jawabnya, dia berusaha karena Allah. Bahkan jika dia berusaha untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sendiri, dia berusaha karena Allah. Allah Maha Besar dan Maha Agung.”⁶

Berdasarkan ungkapan Al-Qur'an dan hadits tersebut jelas menunjukkan bahwa harta (kekayaan materi) merupakan bagian yang sangat penting dalam

⁵Ahmad Musthafa Al Maraghi, Jilid 10, Juz. 26, *op. cit*, h. 15.

⁶Dikutip dari buku *Hukum Ekonomi Islam* karangan Suhrawardi K. Lubis, h. 2.

kehidupan kaum muslimin. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa Islam tidak menghendaki umatnya hidup dalam ketertinggalan dan keterbelakangan ekonomi.

Pada era sekarang ini, kegiatan ekonomi terus mengalami perkembangan dan kemajuan. Seperti dalam hal pemasaran perusahaan dalam menjual produk/jasa perusahaannya. Sistem yang dipergunakan perusahaan pun berbeda-beda, ada sistem pemasaran dengan *single level* dan ada sistem pemasaran dengan *multi level*.

Sistem pemasaran dengan *Multi Level Marketing* (MLM) kian menjamur. Berbagai MLM dari luar negeri maupun nasional dengan beragam nama dan sistem ditawarkan. Bagi masyarakat awam cukup membingungkan memang. Mana yang dipilih, sementara semua mengimingi bonus menggiurkan plus hadiah mencengangkan.⁷

MLM menurut akar katanya adalah singkatan dari *Multi Level Marketing*. Multi dapat diartikan “banyak”, Level sama dengan “berjenjang” atau “tingkat. Sedangkan Marketing adalah pemasaran yang (banyak) berjenjang. Karena anggota dari bisnis ini semakin banyak sehingga menjadi sebuah jaringan kerja, maka *Multi Level Marketing* disebut juga Net Work Marketing. Dengan kata lain, net work marketing yaitu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan.⁸

Masing-masing MLM mengklaim diri sebagai yang terbaik, sistemnya paling mudah, tidak makan waktu lama untuk berhasil dan sederet kelebihan yang dikoarkan. MLM jika ditekuni memang bisa membawa impian menjadi

⁷Tablomagazine Bisnis, *Edisi Khusus Syariah*, 2005, h. 18.

⁸Sopian, *Kontroversi Bisnis Aa Gym (Koreksi Untuk Pengagum Aa Gym dan Pecinta MLM)*, Cet. I., (Jakarta: Pustaka Medina, 2004), h. 8.

kenyataan, apalagi sudah banyak pebisnis menuai sukses. Inilah yang mengundang minat masyarakat mencatatkan diri sebagai member.⁹

Walaupun sebenarnya sebagai bisnis, MLM masih mengundang “tanda tanya” atas kehadirannya. Tanda tanya itu muncul mengingat sistem kerja dan asal usul bisnis tersebut. Tapi ada yang menganggap MLM sebagai sebuah bisnis unggul dengan berbagai kelebihannya. Tak sedikit kalangan menganggap MLM memiliki banyak sisi negatif.¹⁰

Meski MLM bisa memberikan keuntungan bagi anggotanya yang serius menjalankan, namun keberadaan MLM yang hadir di Indonesia sejak tahun 80-an masih sering diragukan. Utamanya bagi umat Islam, apakah bisnis ini sudah sesuai dengan syariat Islam?¹¹

Menurut sebagian pengamat dan pemerhati MLM, bisnis ini berasal dari sejarah orang-orang Yahudi? Itu artinya, kita semakin dapat memahami mengapa sebagian umat Islam begitu alergi terhadap bisnis ini. Kehadiran MLM di negeri mayoritas muslim menjadi kontroversial mengingat persepsi sebagian umat Islam terhadap Yahudi belum tuntas.

Lantas, mengapa *Multi Level Marketing* dikatakan sebagai bisnisnya orang-orang Yahudi?

Multi Level Marketing atau disebut *Network Marketing* bermula ketika tahun 1930-an. Saat itu sebuah perusahaan makanan tambahan di California, Amerika Serikat, yaitu Nutrilite, menerapkan sistem bonus 2% pada setiap penjual

⁹Tablomagazine Bisnis, *loc. cit.*

¹⁰Sopian, *op. cit.*, h. 8-9

¹¹Tablomagazine Bisnis, *loc. cit.*

yang telah merekrut distributor atau penjual baru. Bonus 2% ini dikalkulasikan berdasarkan nilai penjualan para penjual langsung yang direkrut oleh penjual sebelumnya (istilah sekarang sponsor atau *up line*).

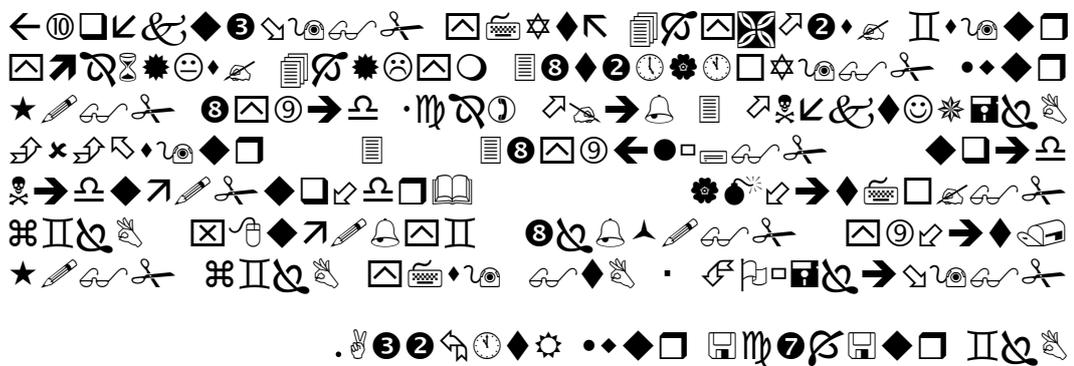
Pada tahun 1950-an Nutrilite bangkrut. Kemudian dua orang distributornya, Richad Devos dan Jay Van Andel mendirikan Amway Corporation pada tahun 1959 di Michigan, Amerika Serikat. Pembagian sistem Amway berasal dari sistem MLM yang telah dirintis oleh Nutrilite.

Pada dasawarsa ini, telah berkembang pesat berbagai MLM di dunia dan di Indonesia khususnya yaitu MLM yang berlabelkan syari'ah dan *Multi Level Marketing* Konvensional. Untuk *Multi Level Marketing* Konvensional sendiri telah hadir seperti Tianshi Group, CNI, DXN, dan lain-lain. Semua *MLM* Konvensional tersebut menjual produk atau barang bermacam-macam, ada *MLM* yang menjual produk obat-obatan (*Suplement Food*) / makanan tambahan, pakaian, makanan, dan lain-lain. Akan tetapi dalam sistem operasionalnya tersebut, hampir semua *MLM* Konvensional menggunakan sistem jaringan/berjenjang (*Network Marketing*) dalam menjalankan usahanya tersebut, di mana distributor dapat merekrut pelanggan baru untuk menjadi *member (up line)* yang dapat merekrut kembali *member* yang baru di bawah tingkatan jaringan kerjanya.

Jadi pada dasarnya bahwa cara kerja dari *MLM* Konvensional yang ada dewasa ini hampir mirip dengan konsep yang ditawarkan sebelumnya oleh perusahaan Nutrilite yang ada di Amerika Serikat pada tahun 1930-an yang menawarkan bunga 2 % bagi pelanggan yang bisa membawa pelanggan lain.

Berdasarkan sejarah kelahiran MLM di atas, MLM memang lahir di Amerika Serikat yang dikenal sebagai “Negara Yahudi”. Apalagi diantara pendiri dan pelopor MLM merupakan keturunan Yahudi. Mungkin karena itulah sebagian orang Islam menganggap bahwa bisnis MLM merupakan bisnisnya orang-orang Yahudi sehingga mereka sulit menerima bisnis ini.¹²

Al-Qur’an Surat Al Baqarah ayat 120 berbunyi :



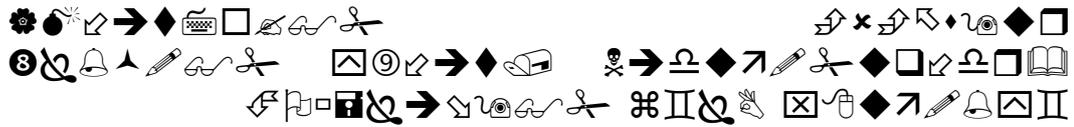
Artinya : “Orang-orang Yahudi dan Nasrani tidak akan senang kepada kamu hingga kamu mengikuti agama mereka. Katakanlah : “Sesungguhnya petunjuk Allah itulah petunjuk (yang benar)”. Dan sesungguhnya jika kamu mengikuti kemauan mereka setelah pengetahuan datang kepadamu, maka Allah tidak lagi menjadi pelindung dan penolong bagimu”.¹³



Artinya, sesungguhnya hidayah itu adalah apa yang diturunkan Allah kepada para Nabi-Nya. Jadi, tambahan orang-orang Yahudi dan Nasrani ke dalam kitab mereka masing-masing terdorong oleh hawa nafsu belaka. Mereka memecah agamanya sehingga lahir berbagai aliran dan sekte. Setiap aliran atau sekte saling mengkafirkan sekte lain dan menganggap mereka itu tidak benar.

¹²Sopian, *loc. cit.*, h. 9-11

¹³Depag RI, *op. cit.*, h. 32.



Artinya, apabila kamu mengikuti apa yang mereka tambahkan ke dalam

ajaran agamanya – yang kemudian mereka jadikan sebagai sumber syari’at – sedangkan kamu sudah memperoleh keyakinan dan ketenangan berdasarkan wahyu Ilahi yang diturunkan kepada Nabi Muhammad. Dan berdasarkan wahyu tersebut kalian mengatakan bahwa mereka telah merubah kata-kata yang terdapat dalam kitab mereka dengan *ta’wil-ta’wil* sehingga mereka kehilangan pegangan yang sebenarnya.

Jika demikian, maka Allah takkan menolongmu atau mencampuri urusan-urusanmu, lalu jika demikian halnya, siapakah yang menolongmu?

Peringatan keras ini, sekalipun ditujukan kepada Nabi SAW yang *ma’shum* dan diperkuat dengan mu’jizat – pada kenyataannya *khitab* ayat ini ditujukan kepada kaum Muslimin. Hanya pengungkapannya saja kepada Nabi SAW.

Dalam bahasa Arab biasa dikatakan menasehati seorang raja, ”jika anda berbuat, maka akibatnya demikian”. Maksudnya adalah, ”jika negara atau bangsa Tuan berbuat, maka akibatnya demikian”. Jadi bukan hanya raja, tetapi melibatkan seluruh rakyat yang di bawah naungannya.¹⁴

Maka, tidak aneh jika bagi sebagian umat Islam, bisnis MLM dianggap terlarang untuk ditekuni. Kendati demikian, bagi yang lainnya beranggapan lain.

¹⁴Ahmad Mushthafa Al-Maraghi, *Tafsir Al-Maraghi*, (Beirut: Darul Fikri, t.th), Jilid 1, h. 204.

Mereka meyakini bahwa' "hikmah itu milik Islam di mana pun kalian menemukannya maka ambillah" (Ali bin Abi Thalib).¹⁵

Adiwarman A. Karim, ketua Dewan Pengawas Syariah Nasional, Majelis Ulama Indonesia, menyatakan; "Sebuah MLM dikatakan syariah jika sistemnya, produk/jasanya, cara distribusi keuntungannya, metode perekrutannya dan berbagai aspek bisnis lainnya berkategori halal".

Oleh sebab itulah, maka MLM yang berbasis pada syariah Islam mulai bermunculan, seperti Ahad-Net dan MQ-Net untuk merealisasikan perdagangan dengan mengacu pada ajaran atau nilai-nilai syariah.

Bagi perusahaan MLM yang menetapkan landasan syariah sebagian mengacu pada sabda Rasulullah SAW. tentang pentingnya berserikat dan berjamaah.¹⁶

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ. قَالَ اللَّهُ تَعَالَى : أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ، فَإِذَا خَانَ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنَهُمَا. رواه ابو داود¹⁷

Artinya: Dari Abi Hurairah r.a. berkata: Rasulullah SAW. bersabda: "Sesungguhnya Allah berfirman, Aku bersama orang-orang yang berserikat selama seorang diantara mereka tidak berkhianat kepada yang lain, dan apabila telah berkhianat yang satu terhadap yang lain, maka Aku akan keluar dari mereka".¹⁸ (HR. Abu Daud).

Dari uraian di atas penulis beranggapan bahwa ada pertentangan dalam boleh atau tidaknya berbisnis MLM dan MLM konvensional apakah sesuai

¹⁵Sopian, *op. cit.*, h. 12.

¹⁶Tablomagazine Bisnis, *loc. cit.*, h. 18.

¹⁷Abi Daud, *Sunan Abi Daud Juz 3*, (Dar Al Fikr, Beirut - Lebanon, 1999). h. 226.

¹⁸Bey Arifin, dkk, *Tarjamah Sunan Abi Daud*, (Semarang: CV. Asy-Syifa, 1993), Jilid 4, h. 34.

dengan syariat Islam atau tidak. Sebagian orang menganggap bahwa berbisnis MLM tidak boleh karena menganggap MLM adalah bisnisnya orang-orang Yahudi. Sementara yang lain beranggapan boleh dengan mengacu pada hadis qudsi yang diriwayatkan oleh Imam Abu Daud dari Abu Hurairah.

Oleh sebab itulah, untuk menjawab kesemuanya itu perlu adanya sebuah pengkajian secara mendalam dan komprehensif mengenai permasalahan tersebut dengan melakukan penelitian skripsi dalam karya tulis ilmiah dengan judul: **“MULTI LEVEL MARKETING KONVENSIONAL DITINJAU DARI SEGI HUKUM ISLAM”**.

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang di atas, penulis perlu merumuskan permasalahan yang akan diteliti sebagai berikut :

1. Bagaimana sistem operasional *Multi Level Marketing* Konvensional ?
2. Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap *Multi Level Marketing* Konvensional ?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk :

1. Mengetahui bagaimana sistem operasional *Multi Level Marketing* Konvensional.
2. Mengetahui tinjauan hukum Islam terhadap *Multi Level Marketing* Konvensional.

D. Signifikansi Penelitian

Penelitian ini diharapkan bermanfaat sebagai :

- Bahan informasi ilmiah kepada siapa saja yang memerlukan dan terutama kepada peneliti berikutnya yang akan melakukan penelitian dari sudut pandang yang berbeda.
- Memperkaya khazanah kepustakaan IAIN Antasari khususnya Fakultas Syariah dalam hal bisnis *Multi Level Marketing*.
- Sebagai wacana bagi para praktisi, cendekiawan muslim, ulama dan para pakar hukum Islam tentang bisnis *Multi Level Marketing* Konvensional.
- Bahan pertimbangan bagi masyarakat untuk masuk dan bergabung dalam bisnis *Multi Level Marketing*.

E. Batasan Istilah

Agar dalam penelitian ini tidak menimbulkan interpretasi dan kesalahan dalam maksud memahami penelitian ini perlu diberikan batasan istilah sebagai berikut :

- MLM menurut akar katanya adalah singkatan dari *Multi Level Marketing*. Multi dapat diartikan “banyak”, Level sama dengan “berjenjang” atau “tingkat. Sedangkan Marketing adalah pemasaran yang (banyak)

berjenjang,¹⁹ yaitu penulis mengkaji penelitian tentang *Multi Level Marketing* konvensional.

- Konvensional adalah (kesepakatan) umum (seperti adat, kebiasaan, kelaziman)²⁰ yaitu *Multi Level Marketing* konvensional secara umum yang tidak berlabel syariah.
- Syariah adalah semua yang disyariatkan Allah untuk kaum muslimin baik melalui Al Qur'an maupun melalui Sunnah Rasul.²¹

Dalam skripsi ini penulis mengambil beberapa sampel perusahaan yang menjalankan bisnisnya dengan menggunakan sistem *multi level marketing* konvensional sebagai acuan untuk mengetahui sistem operasional dalam sistem pemasaran yang menggunakan sistem *multi level marketing*.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Sifat Penelitian

Jenis penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian kepustakaan (*library research*). Sedangkan sifat penelitian ini adalah penelitian normatif yang mengkaji sejumlah literatur-literatur berkenaan dengan permasalahan yang akan diteliti dalam segi hukum Islam.

2. Data dan Sumber Data

a. Data

¹⁹Sopian, *Kontroversi Bisnis Aa Gym (Koreksi Untuk Pengagum Aa Gym dan Pecinta MLM)*, Cet. I., (Jakarta : Pustaka Medina, 2004), h. 8.

²⁰Depdikbud, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Kedua*, Cet. 3., (Jakarta : Balai Pustaka, 1994), h. 523

²¹M. Ali Hasan, *Perbandingan Mazhab*, Cet. 2., (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 1996), h. 5

Dalam penelitian ini data yang penulis gali adalah data tentang sistem operasional *Multi Level Marketing* konvensional yang memuat pengertian, penjualan produk perusahaan *Multi Level Marketing*, cara perekrutan anggota, dan pembagian keuntungan atau bonus, serta tinjauan hukum Islam.

b. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah buku-buku, dokumen-dokumen, brosur, dan lain-lain yang berkenaan dengan objek penelitian. Sumber data dalam penelitian ini dibagi menjadi beberapa sumber data, yaitu:

1) Sumber data primer

- Ahmad Sabiq bin Abdul Latif Abu Yusuf, “Multi Level Marketing” http://www.geocities.com/abu_amman/MLM.htm
- Brosur Peringkat dan Pembagian Bonus PT. Nutrend Internasional.
- <http://id.wikipedia.org/wiki/multi-level-marketing>
- *Hukum Perikatan Islam di Indonesia* karangan Gemala Dewi, dkk.
- *Ilmu Fiqh: Penggalan, Perkembangan dan Penerapan Hukum Islam* karangan A. Djazuli.
- *Kaidah-Kaidah Fikih* karangan A. Djazuli.
- *Kitab Network Marketing (Sepuluh Kebenaran MLM)* oleh Robby Arif dan Yulius P Silalahi.
- Kode Etik PT. Nutrend Internasional diterbitkan oleh PT. Nutrend Internasional.

- *Kontroversi Bisnis Aa Gym (Koreksi Untuk Pengagum Aa Gym dan Pecinta MLM)* karangan Sopian.
- *MLM dan Penggandaan Uang* karangan Andreas Harefa.
- Priyadi, “Bedah Sistem MLM”, *Priyadi’s Place/Blog Archive/Bedah Sistem MLM.htm*
- *Sepuluh Kebenaran MLM* karangan Robby Arif dan Yulius P Silalahi.

2) Sumber data sekunder

- *Al-Fiqh Al-Islamy wa Adillatuh* karangan Wahbah al-Zuhaily
- *Al-Iqna* karangan Muhammad al-Syarbaini Al-Khatib.
- *Al-Islam 2 (Muamalah dan Akhlaq)* karangan A. Zainuddin dan Muhammad Zamhari.
- *Al-Qur’an dan Terjemahnya* diterbitkan oleh Depag RI
- *Bulughul Maram* karangan Abi Fadil Ahmad Ibn Hajar Al Asqalani.
- *Bulughul Maram* karangan Abi Fadil Ahmad Ibn Hajar Al Asqalani Penterjemah: Ahmad Qadir Hassan.
- *Fiqh Muamalah* karangan Hendi Suhendi.
- *Fiqh Muamalah* karangan Rachmat Syafe’i.
- *Fiqh Muamalah Kontekstual* karangan Chairuman Pasaribu dan Suhrawardi K. Lubis.
- *Fiqh Muamalah Kontekstual* karangan Ghufron A Mas’adi.
- *Fiqh Sunnah Jilid 3* karangan Sayyid Sabiq

- *Hukum Ekonomi Islam* karangan Suhrawardi K Lubis.
- *Kifayatul Akhyar* karangan Taqiyuddin Abi Bakr Ibn Muhammad al-Husaini.
- *Marketing* karangan Alex Soemadji Nitisemito.
- *Mengembangkan Organisasi MLM Yang Menguntungkan* karangan Joe Rubino.
- *Nailur Authar* karangan Faishal bin Abd. Aziz Al Mubarak
Penerjemah: A. Qadir Hassan, dkk.
- *Perbandingan Mazhab* karangan M. Ali Hasan.
- *Shahih Bukhari* karangan Abi Abdillah Muhammad bin Ismail bin Ibrahim bin Mughirah bin Bardizbah Al-Bukhari al-Ju'fi.
- *Tablomagazine Bisnis Edisi Khusus Syariah, 2005.*
- *Tafsir Al-Maraghi* karangan Abu Mushthafa Al-Maraghi
- *Tarjamah Sunan Abi Daud* Penerjemah: Bey Arifin, dkk.
- *Terjemah Fathul Mu'in* karangan Aliy As'ad.

3) Sumber data tersier

- *Kamus Besar Bahasa Indonesia* diterbitkan oleh Depdikbud.

1. Teknik Pengumpulan Data

Adapun dalam usaha pengumpulan data ini, maka penulis menggunakan beberapa teknik yaitu :

- a. Survey kepustakaan yaitu mencari dan menghimpun sejumlah literatur yang terkait dengan permasalahan yang akan diteliti dari beberapa perpustakaan yang menyediakan data tentang penelitian ini.

- b. Studi literatur yaitu penulis mengkaji dan menelaah buku-buku yang berhubungan dengan permasalahan antara *Multi Level Marketing* konvensional, kemudian dipelajari dan ditelaah secara mendalam.

2. Teknik Pengolahan Data dan Analisis Data

a. Teknik Pengolahan Data

Berdasarkan data yang telah diperoleh dan terhimpun, selanjutnya data akan diolah melalui tahapan sebagai berikut :

- 1) Editing yaitu penulis meneliti kembali data yang telah terkumpul sehingga kelengkapan dan kesempurnaan data dapat diketahui, kemudian diproses lebih lanjut.
- 2) Deskripsi yaitu penulis menguraikan data tentang *Multi Level Marketing* konvensional dengan analisis hukum Islam.

b. Teknik Analisis Data

Setelah selesai diadakan pengolahan data, maka penulis mengadakan analisis data dengan cara melakukan Normatif Kualitatif terhadap objek penelitian dengan analisis hukum Islam.

3. Tahapan Penelitian

Untuk mencapai tujuan penelitian yang diharapkan, maka akan digunakan beberapa tahapan. Adapun tahapan-tahapan tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Tahap Pendahuluan, pada tahap ini penulis mempelajari dan menelaahnya. Selanjutnya dituangkan ke dalam sebuah proposal setelah terlebih dahulu dikonsultasikan dengan dosen pembimbing untuk meminta persetujuan yang akan dimasukkan ke biro skripsi

Fakultas Syariah untuk memperoleh persetujuan judul. Setelah diterima diadakan konsultasi dengan dosen pembimbing yang telah ditunjuk oleh pihak fakultas lalu diadakan seminar desain proposal.

- b. Tahap Pengumpulan Data. Pada tahap ini setelah data hasil penelitian telah terkumpul, penulis kemudian mengolah sesuai dengan teknik pengolahan data dan kemudian dianalisis secara kualitatif.
- c. Tahap Penyusunan. Tahap ini penulis melakukan penyusunan berdasarkan sistematika yang ada untuk menjadi sebuah karya tulis ilmiah yang dikonsultasikan kepada dosen pembimbing dan asisten pembimbing untuk pengawasan dan pengkoreksiannya. Selanjutnya setelah mendapatkan persetujuan kemudian dilakukan penggandaan hasil penelitian dan siap untuk dimunaqasahkan dihadapan Tim Penguji Skripsi.

G. Kajian Pustaka

Berdasarkan observasi yang penulis lakukan, persepsi hukum yang berbeda tentang persoalan *Multi Level Marketing* telah menggejala dimasyarakat dalam menjalankan bisnis ini. Perbedaan pendapat ini perlu adanya kajian mendalam untuk memperjelas status hukum bisnis tersebut.

Dari penelitian sebelumnya terdapat penelitian dalam hal pemasaran sebagai berikut:

1. Muhammad Sauqi Asrari (Nim. 0101144445) dengan judul "STRATEGI PEMASARAN PRODUK MELALUI MEDIA TELEVISI DAN

PERMASALAHANNYA DI KECAMATAN BANJARBARU UTARA KOTA BANJARBARU” yaitu melakukan pengkajian hukum dari strategi pemasaran produk yang dilakukan oleh perusahaan melalui media televisi dan berbagai permasalahannya dengan mengambil sampel penelitian di wilayah Kecamatan Banjarbaru Utara Kota Banjarbaru.

2. Rabiatal Husna (Nim. 0201145172) dengan judul ”PEMBIAYAAN HAJI MELALUI SISTEM MULTI LEVEL MARKETING”. Penelitian ini lebih terfokus pada sistem pembiayaan haji yang dipraktikkan oleh perusahaan *Multi Level Marketing (MLM)*, yaitu pembiayaan haji bagi para anggotanya merupakan salah satu bonus yang perusahaan MLM berikan kepada para distributornya yang berhasil mencapai target perusahaan tentukan.
3. Nortabiah (Nim. 0301155813) dengan judul ”PROMOSI PENJUALAN RUMAH PADA PT. BUMI ALAM PERSADA (TINJAUAN EKONOMI ISLAM)” yaitu sebuah penelitian yang mengkaji tentang bentuk-bentuk promosi perumahan yang dilakukan oleh PT. Bumi Alam Persada di antaranya melalui iklan surat kabar, iklan televisi, pameran-pameran perumahan, brosur dan mengadakan kegiatan keagamaan dengan tinjauan ekonomi Islam.
4. Norlaila (Nim. 0401156339) dengan judul ”STRATEGI PEMASARAN PRODUK ASURANSI SYARIAH PADA PERUSAHAAN TAKAFUL INDONESIA CABANG BANJARMASIN” yaitu terfokus pada penelitian lapangan (*field research*), mengkaji strategi pemasaran atau promosi yang

dilakukan oleh perusahaan asuransi (Takaful Indonesia). Penelitian ini berupaya mengkaji sistem pemasaran yang dilakukan perusahaan asuransi bahwa perusahaan asuransi hanya melakukan promosi lewat divisi-divisi yang dibuat oleh perusahaan dan brosur serta iklan.

Dari penelitian-penelitian tersebut hanya berbicara tentang sistem pemasaran yang dilakukan oleh pihak produsen/perusahaan dengan melalui berbagai sistem pemasaran, baik melalui iklan televisi, media massa, divisi-divisi yang dibentuk oleh perusahaan dalam bidang pemasaran, brosur dan acara keagamaan. Walaupun juga ada penelitian yang mengkaji sistem pemasaran dengan sistem MLM yang dilakukan oleh saudari Rabiatul Husna, akan tetapi hanya terfokus kepada pembiayaan haji yang diberikan oleh perusahaan MLM kepada para membernya. Sedangkan penelitian yang penulis lakukan juga mengupas permasalahan tentang sistem pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan. Akan tetapi dari objek kajiannya sangat berbeda sekali dengan penelitian-penelitian sebelumnya, yaitu lebih luas dan fokus mengkaji kepada sistem operasional yang dilakukan oleh perusahaan yang menggunakan sistem *Multi Level Marketing* dimulai dari sejarah MLM, pengertian, sistem operasional sampai pada pembagian bonus yang dilakukan oleh perusahaan MLM dengan judul “*MULTI LEVEL MARKETING KONVENSIONAL DITINJAU DARI SEGI HUKUM ISLAM*”.

H. Sistematika Penulisan

Skripsi ini ditulis dalam 5 (lima) bab, dengan sistematika penulisan sebagai berikut :

Bab I Pendahuluan, memuat latar belakang masalah, tujuan penelitian, rumusan masalah, signifikansi penelitian, batasan istilah, metode penelitian dan sistematika penulisan.

Bab II berisi tentang konsep syirkah atau persekutuan dagang dalam Islam memuat pengertian dan dasar hukum syirkah, rukun dan syarat syirkah, macam-macam syirkah, cara membagi keuntungan dan kerugian, dan mengakhiri syirkah.

Bab III gambaran umum tentang *multi level marketing* konvensional, berisi tentang pengertian dan konsep dasar *multi level marketing* konvensional, sejarah singkat *multi level marketing*, macam jenis *multi level marketing* konvensional, sistem operasional *multi level marketing* konvensional dan pembagian bonus atau keuntungan (laba) dalam *multi level marketing* konvensional.

Bab IV Analisis, berupa analisis hukum Islam terhadap *multi level marketing* konvensional, memuat tentang hubungan timbal balik antara perusahaan, distributor dan konsumen akhir, akibat yang ditimbulkan dari sistem kerja perusahaan multi level marketing konvensional, dan tinjauan hukum Islam tentang sistem operasional *multi level marketing* konvensional.

Bab V Penutup, berisi kesimpulan dan saran-saran.