



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

© Hak Cipta Milik Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**PERSPEKTIF FIQIH MUAMALAH
TENTANG BISNIS MULTI LEVEL MARKETING
(MLM)**

SKRIPSI

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat
untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Syari'ah (SE.I)
pada Jurusan Muamalat Ekonomi Perbankan Islam
Fakultas Syari'ah



Disusun Oleh :

AKHMAD ZAENAL ARIFIN
06320141

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
SYEKH NURJATI
CIREBON
2012/1433 H**



1. Diararang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
 2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

© Hak Cipta Milik Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon
 Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

DAFTAR ISI

	Halaman
IKHTISAR	ii
LEMBAR PERSETUJUAN	iii
NOTA DINAS	iv
PERNYATAAN OTENTITAS SKRIPSI	v
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	vi
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
LEMBAR PENGESAHAN	xiv

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	5
C. Tujuan dan Kegiatan Penelitian	6
D. Penelitian Terdahulu	7
E. Kerangka Pemikiran	8
F. Hipotesis Penelitian	11
G. Sistematika Penulisan	11

BAB II KONSEP FIQIH MUAMALAH TENTANG BISNIS MULTI LEVEL MARKETING (MLM)

A. Pengertian Fiqih Muamalah	19
B. Prinsip-Prinsip Dalam Bermuamalat.....	26
C. Sumber Hukum	29
D. Perspektif Fiqih Muamalah Tentang Bisnis Muamalah.....	34



1. Diararng mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
 2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

© Hak Cipta Milik Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon
 Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

BAB III SISTEM DAN MEKANISME PENJUALAN MLM DALAM PANDANGAN FIQIH MUAMALAH

A. Sistem Multi Lever Marketing	41
B. Konsep Penjualan dalam Fiqih Muamalah	62
C. Pandangan Fiqih Muamalah tentang penjualan system MLM	69
D. Peraturan Pemerintah Tentang Konsep Pemasaran Langsung	74

BAB IV SISTEM BISNIS MULTI LEVEL MARKETING PADA CNI

A. Profil CNI Indonesia	77
B. Mindset member CNI	78
C. Produk-produk CNI.....	80
D. Unsur-unsur Dalam CNI	82
E. Sistem Kerja dan Pembagian Poin	85
F. Analisis fikih muamalah terhadap system MLM pada CNI.....	92

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	99
B. Saran-saran	100

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN



1. Diararang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

© Hak Cipta Milik Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon
Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

DAFTAR TABEL

	Halaman
Skema 1.1 Pandanga Bisnis MLM.....	13
Skema 3.1 Kaki banyak sistem matahari	46
Skema 3.2 Sistem Matahari.....	48
Skema 3.3 Unilevel	48
Skema 3.4 Sistem Binary	49
Skema 3.5 Kelebihan Sistem Binary.....	51
Skema 3.6 Kaki-Kaki System Binary	52
Skema 3.7 Tingkat Flusing	54
Skema 3.8 Sistem Penjualan MLM	56
Gambar 1 kelemahan sistem Binary	53
Gambar 2 STV dan spiritual marketing	62



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

PENGESAHAN

Skripsi berjudul **PENGARUH SISTEM UPAH TERHADAP MOTIVASI DAN KINERJA KARYAWAN** (Studi Kasus di BMT Al-Falah Sumber-Cirebon), oleh Adib Badruzzaman, NIM. 06320139, telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon pada tanggal 16 Mei 2012

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana program strata 1 pada Fakultas Syariah. Program Studi Ekonomi Perbankan Islam IAIN Syekh Nurjati.

Cirebon, 16 Mei 2012

Sidang Munaqosyah

Ketua,

Sekretaris,

Dr. H. Kosim, M.Ag
NIP. 19640104 199203 1 004

Dr. Aan Jaelani, M.Ag
NIP. 19750601 200501 1 008

Anggota

Penguji I,

Penguji II,

Dr. Aan Jaelani, M.Ag
NIP. 19750601 200501 1 008

Dr. Ayus Ahmad Yusuf, SE, MSi
NIP. 19710801 200003 1 002



1. Diararang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

PENGESAHAN

Skripsi berjudul **PENGARUH SISTEM UPAH TERHADAP MOTIVASI DAN KINERJA KARYAWAN** (Studi Kasus di BMT Al-Falah Sumber-Cirebon), oleh Adib Badruzzaman, NIM. 06320139, telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon pada tanggal 16 Mei 2012

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana program strata 1 pada Fakultas Syariah. Program Studi Ekonomi Perbankan Islam IAIN Syekh Nurjati.

Cirebon, 16 Mei 2012

Sidang Munaqosyah

Ketua,

Sekretaris,

Sri Rokhlinasari, SE, M.Si
NIP. 19730806 199903 2 003

Dr. Aan Jaelani, M.Ag
NIP. 19750601 200501 1 008

Anggota

Penguji I,

Penguji II,

Dr. Aan Jaelani, M.Ag
NIP. 19750601 200501 1 008

Dr. Ayus Ahmad Yusuf, SE, MSi
NIP. 19710801 200003 1 002



1. Diararang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

PENGESAHAN

Skripsi berjudul **PERSPEKTIF FIQH MUAMALAH TENTANG BISNIS MULTI LEVEL MARKETING (MLM)** oleh Akhmad Zaenal Arifin, NIM. 06320141, telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon pada tanggal 16 Mei 2012

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana program strata 1 pada Fakultas Syariah. Program Studi Ekonomi Perbankan Islam IAIN Syekh Nurjati.

Cirebon, 16 Mei 2012

Sidang Munaqosyah

Ketua,

Sekretaris,

Sri Rokhlinasari, SE, M.Si
NIP. 19730806 199903 2 003

Dr. Aan Jaelani, M.Ag
NIP. 19750601 200501 1 008

Anggota

Penguji I,

Penguji II,

Dr. Achmad Kholiq, M.Ag
NIP. 19670208 199303 1 003

Sri Rokhlinasari, SE, M.Si
NIP. 19730806 199903 2 003



1. Diararang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

PENGESAHAN

Skripsi berjudul **PERSPEKTIF FIQH MUAMALAH TENTANG BISNIS MULTI LEVEL MARKETING (MLM)** oleh Akhmad Zaenal Arifin, NIM. 06320141, telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon pada tanggal 16 Mei 2012

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana program strata 1 pada Fakultas Syariah. Program Studi Ekonomi Perbankan Islam IAIN Syekh Nurjati.

Cirebon, 16 Mei 2012

Sidang Munaqosyah

Ketua,

Sekretaris,

Dr. H. Kosim, M.Ag
NIP. 19640104 199203 1 004

Dr. Aan Jaelani, M.Ag
NIP. 19750601 200501 1 008

Anggota

Penguji I,

Penguji II,

Dr. Achmad Kholiq, M.Ag
NIP. 19670208 199303 1 003

Sri Rokhlinasari, SE, M.Si
NIP. 19730806 199903 2 003



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

© Hak Cipta Milik Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kebahagiaan merupakan tujuan utama kehidupan manusia. Manusia akan memperoleh kebahagiaan ketika seluruh kebutuhan dan keinginannya terpenuhi, baik dalam aspek material maupun spiritual, dalam jangka pendek maupun jangka panjang, terpenuhiya kebutuhan yang bersifat material, seperti sandang, rumah dan kekayaan lainnya.

Dewasa ini lebih banyak mendapatkan perhatian dalam ilmu ekonomi. Dalam upaya mewujudkan kesejahteraan manusia menghadapi kendala pokok yaitu, kurangnya sumber daya untuk memenuhi kebutuhan tersebut.¹

Beberapa firman-Nya dalam Al-Qur'an, Allah memerintahkan kepada manusia untuk bekerja dan berusaha memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, dari pekerjaan yang ringan sampai pada pekerjaan yang berat. Semuanya dilakukan hanya untuk memenuhi kebutuhan hidup. Seperti dalam Q.S. Ar-Rum : 46; dan Al-Jumuah:11 :

¹ Pusat Pegkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam, *Ekonomi Islam*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2008. hal 1.

وَمِنْ آيَاتِهِ أَنْ يُرْسِلَ الرِّيحَ مُبَشِّرَاتٍ لِيُذِيقَكُمْ مِنْ رَحْمَتِهِ
وَلِتَجْرِيَ الْفُلُكُ بِأَمْرِهِ وَلِتَبْتَغُوا مِنْ فَضْلِهِ وَلِعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ ﴿٤٦﴾

“dan di antara tanda-tanda kekuasaan-Nya adalah bahwa Dia mengirimkan angin sebagai pembawa berita gembira dan untuk merasakan kepadamu sebagian dari rahmat-Nya dan supaya kapal dapat berlayar dengan perintah-Nya [1174] dan (juga) supaya kamu dapat mencari karunia-Nya; mudah-mudahan kamu bersyukur.” (Q.S. Ar Rum : 46).

Dalam surat lain juga menerangkan :

وَإِذَا رَأَوْا تِجْرَةً أَوْ لَهْوًا أَنْفَضُوا إِلَيْهَا وَتَرَكُوكَ قَائِمًا قُلْ مَا عِنْدَ اللَّهِ خَيْرٌ
مِّنَ اللَّهِ وَمِنَ التِّجْرَةِ وَاللَّهُ خَيْرُ الرَّازِقِينَ ﴿١١﴾

“Dan apabila mereka melihat perniagaan atau permainan, mereka bubar untuk menuju kepadanya dan mereka tinggalkan kamu sedang berdiri (berkhotbah). Katakanlah : “Apa yang di sisi Allah lebih baik dari pada permainan dan perniagaan”, dan Allah Sebaik-baik pemberi rezki.” (Q.S Al Jumua : 11).

Dalam mendapatkan kebutuhan hidup manusia harus memperoleh sebuah pekerjaan untuk memenuhi kebutuhan hidup. Mereka ada yang berhasil mengembangkan usaha dan membesarkan nilai bisnisnya yang semakin lama semakin maju tetapi ada pula yang gagal bagi mereka yang berhasil, kegiatan berbisnis ini semakin menarik dalam kehidupan mereka.

Bekerja di bidang bisnis pada masa lalu belum menarik di bandingkan dengan masa sekarang. Kegiatan perdagangan di negeri Indonesia mulai banyak dikenal dengan masuknya para pedagang Arab yang beragama Islam sambil

mengajarkan agama Islam di kalangan penduduk. Kemudian pedagang berkembang pula pada zaman penjajahan pada masa Belanda dengan VOC-nya.²

Masyarakat memiliki *interest* terhadap profesi ini masyarakat Indonesia lebih tertarik dengan lapangan pekerjaan pamong praja, menjadi pegawai negeri, walaupun gaji kecil lebih terhormat di bandingkan dengan para pedagang. Banyak faktor psikologis yang membentuk sikap negatif masyarakat sehingga kurang berminat terhadap propesi bisnis, antara lain sifat agresif, ekspansif, bersaing, egois, tidak jujur, kikir, sumber penghasilan kurang stabil, kurang terhormat dan sebagainya semacam ini di anut oleh sebagian penduduk sehingga mereka tidak tertarik.

Penduduk Indonesia yang sebagian beragama tidak banyak mengetahui akan ajaran Islam tentang pekerjaan di bidang bisnis Rasulullah SAW pernah di tanya oleh para sahabat

أن النبي صلى الله عليه وسلم سئل الكسب اطي .

الرجل بيد وكل بيع مبرور {رواه البزار وصححه الحاكم}

“Dari rifa’ah bin rafira’ra : bahwa Nabi SAW di tanya (seseorang) : “Apakah Pekerjaan apa yang paling baik ya Rasulullah SAW?” Rasulullah menjawab “Seseorang bekerja dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang bersih. (HR. Al Bazzar dan menurut al-hakim adalah (hadits) sahih).

² Alma Buchari, *Pegantar Bisnis*, (Bandung : Alfabeta, 2002). hal 13



Jual beli yang bersih berarti sebagian dari kegiatan profesi bisnis. Selain itu para ulama telah sepakat mengenai kebaikan pekerjaan dagang (jual-beli) sebagai perkara yang telah di praktekkan sejak zaman Nabi hingga sekarang.

Dunia perdagangan global ini mempunyai tiga sistem atau tiga konsep pemasaran (marketing). *Pertama* Sistem Konvensional Marketing, *Kedua* Sistem Direct Selling Marketing, dan *Ketiga* sistem Multi Level Marketing (MLM). Salah satu kegiatan yang mendorong pertumbuhan ekonomi yang dirasakan masyarakat serba sulit, yaitu dengan hadirnya konsep Multi Level Marketing (MLM).

Dalam perkembangannya, MLM pertama kali di gunakan dan diterapkan oleh sebuah perusahaan Amerika pada tahun 1939, yaitu Nutrilite yang kemudian berkembang kesentero dunia.³

Sistem Multi Level Marketing (MLM) berusaha memperpendek jalur yang ada pada sistem penjualan konvensional dengan cara mempersingkat jarak antara produsen dan konsumen. Multi Level Marketing (MLM) hanya metode untuk memasarkan / menjual produk. Oleh karena itu, seperti cara pemasaran yang lain, keberhasilan dari orang yang terlibat di dalam suatu Multi Level Marketing (MLM) banyak tergantung dari kualitas dan produk yang akan di jual. Tujuan dari Multi Level Marketing (MLM) sama dengan tujuan metode pemasaran yang lain, yakni untuk meningkatkan keuntungan perusahaan.

³ Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta : Sinar Grafika, 2000). hal 170



Islam bukanlah agama yang mengatur ibadah yang menuju hidup akhirat saja. Akan tetapi Islam adalah agama yang lengkap mulai dari mengatur bagaimana cara bersuci, cara mandi, cara makan, sampai bagaimana cara mengatur bagaimana kehidupan bernegara, mengatur dunia. Tentang dunia manusia itu dapat menentukan karena manusia lebih mengetahui tentang dunianya. Koridornya adalah semua urusan dunia di serahkan kepada ahlinya. Termasuk dalam hal bisnis dalam hal bermuammalah. Banyak ajaran Islam yang berkaitan dengan bisnis termasuk masalah “*ijarah*” masalah perdagangan dan jual beli.

Dalam konsep ekonomi Islam, tidak semua barang dapat di produksi atau dikonsumsi, menurut Abdul Fatah M. Farah, Islam dengan tegas mengklasifikasikan barang-barang atau komoditas kedalam dua kategori, yaitu

1. Barang – barang yang termasuk dalam Al-Qur’an, *thayyibat*, yaitu barang yang secara hukum halal untuk di konsumsi dan produksi
2. *Khabbait*, yaitu barang-barang yang secara hukum haram di konsumsi di di produksi sebagaimana dalam firman Allah dalam surat Q.S. Al A’raaf ayat 157 :



الَّذِينَ يَتَّبِعُونَ الرَّسُولَ النَّبِيَّ الْأُمِّيَّ الَّذِي يَجِدُونَهُ مَكْتُوبًا عِنْدَهُمْ فِي التَّوْرَةِ وَالْإِنْجِيلِ يَأْمُرُهُمْ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَاهُمْ عَنِ الْمُنْكَرِ وَتُحِلُّ لَهُمُ الطَّيِّبَاتِ وَتُحَرِّمُ عَلَيْهِمُ الْخَبَائِثَ وَيَضَعُ عَنْهُمْ إِصْرَهُمْ وَالْأَغْلَالَ الَّتِي كَانَتْ عَلَيْهِمْ ۗ فَالَّذِينَ ءَامَنُوا بِهِ وَعَزَّرُوهُ وَنَصَرُوهُ وَاتَّبَعُوا النُّورَ الَّذِي أُنزِلَ مَعَهُ ۗ أُولَٰئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ

“Orang-orang yang mengikut rasul, Nabi yang Ummi yang (namanya) mereka dapati tertulis di dalam Taurat dan Injil yang ada di sisi mereka, yang menyuruh mereka mengerjakan yang ma’ruf dan melarang mereka dari mengerjakan yang mungkar dan menghalalkan bagi mereka segala yang baik dan mengharamkan bagi mereka segala yang buruk dan membuang dari mereka beban-beban dan belenggu-belenggu yang ada pada mereka [574]. Maka orang-orang yang beriman kepadanya memuliakannya, menolongnya dan mengikuti cahaya yang terang yang diturunkan kepada (Al Qur’an), mereka itulah orang-orang yang beruntung.”

(Q.S. Al A’raaf : 157)

Selanjutnya dari segi fikih muamalah ada beberapa ulama yang belum berani memastikan apakah Multi Level Marketing (MLM) dan tersebut halal dan thayib. saat ini, keberadaan Multi Level Marketing (MLM) masih menjadi kontroversi bagi sebagian masyarakat ekonomi syari’ah. Berbagai alasan menjadi penyebab keraguan masyarakat akan kehalalan Multi Level Marketing (MLM)



mengingat begitu banyaknya kejadian di masyarakat yang controversial dimana masyarakat yang menginginkan kemakmuran, kekayaan dan kesehatan dalam waktu relative singkat dan juga terdapat beberapa kejadian-kejadian yang menarik dan mengejutkan mengenai keberadaan Multi Level Marketing (MLM) ini, maka penulis sangat tertarik untuk mendalami dan mencoba meneliti dari segi fiqh muamalah. Penulis tertarik untuk memeriksa Multi Level Marketing (MLM) ini dengan rumusan masalah : Bagaimana keberadaan MLM dilihat dari sisi fiqh muamalah?

B. Perumusan Masalah

Untuk mempermudah mengetahui kejelasan yang ada dalam skripsi ini, maka penulis membagi dalam tiga bagian, yaitu ?

1. Identifikasi Masalah

a. Wilayah Penelitian

Wilayah penelitian dalam skripsi ini adalah keberadaan MLM dilihat dari segi sisi fiqh muamalah.

b. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang di pakai, penulis menggunakan pendekatan empirik

c. Jenis masalah yang terdapat dalam skripsi ini dalah ketidak jelasan masyarakat tentang kehalalan bisnis Multi Level Marketing (MLM) yang di terapkan ada perusahaan CNI.



2. Pembatasan Masalah

Masalah dalam skripsi ini di batasi pada sistem Multi Level Marketing (MLM) dilihat dari segi fiqh mua'malah

3. Pernyataan Penelitian

Dari uraian diatas dapat dirumuskan pertanyaan pokok adalah sebagai berikut :

- a. Bagaimana tinjauan fiqh mua'malah terhadap sistem bisnis Multi Level Marketing (MLM) ?
- b. Bagaimana mekanisme penjualan produk menggunakan sistem bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam kajian fiqh muamalah ?
- c. Bagaiman penerapan bisnis Multi Level Marketing (MLM) pada CNI?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pandangan Islam tentang bisnis multi level marketing ini apakah bisnis yang dihalalkan atau tidak.
2. Untuk mengetahui bagaimana sistem Multi Level Marketing ini menjual produknya kepada masyarakat dan pandangan fiqh terhadap penjualan tersebut.
3. Memberikan pandangan tentang aplikasi bisnis Multi Level Marketing pada CNI



D. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan hasil dari para peneliti yang mengkaji permasalahan tentang bisnis Multi Marketing sehingga mendapatkan hasil dari penelitian tersebut.

1. Skripsi yang Konsep Multi Level Marketing Dalam Tinjauan Hukum Islam di susun oleh SAMSUL MUARIF dari UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta 2010.

Hasil penelitiannya adalah sebagai berikut :

Jenis penelitian ini adalah penelitian pustaka (library research), dan bersifat diskriptif analisis, dengan menggunakan pendekatan normative. Sistem pembentukan jaringan secara berlevel tidak mempengaruhi segmen pasar psikografis bagi anggota lain, dan bagi anggota jaringan baru mempunyai kesempatan sama dengan anggota lama untuk meraih level yang lebih atas tanpa diskriminasi. Sistem pemberian bonus yang terdapat dalam MLM dapat dilihat dengan jelas dan tidak mengandung keraguan. Jadi sistem pemberian bonus dalam MLM terbebas dari unsur garar.

2. Skripsi Pengaruh Multi Level Marketing Terhadap Perkembangan Perekonomian Masyarakat di Kota Makasar oleh Achyruddi dari Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Alauddin Makasar tahun 2006.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Multi Level Marketing (MLM) telah tumbuh di Makasar sekitar tahun 1986 dan hingga sekarang ini perkembangannya pun semakin pesat. Persaingan antar perusahaan MLM tidak menjadikan para anggotanya satu sama lain menjadi bersaing secara



tidak sehat melainkan justru menganggapnya sebagai mitra bisnis. Sistem MLM dalam pandangan Islam tidaklah menyimpang dari kaidah dasar bermuamalah, apalagi dalam operasionalnya MLM memenuhi unsur-unsur jual beli yang sah. Meskipun ada sebagian tokoh Islam yang menganggap makruh bahkan haram.

3. Skripsi yang berjudul Bisnis MLM dalam pandangan hukum Islam di tulis oleh Iis Sumiati pada tahun 2005 di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Cirebon.

Hasil penelitian yang di dapat dalam pengkajian skripsi menyimpulkan bahwa Multi Level Marketing di bolehkan atas beberapa faktor antara lain berlandasan teori, asas keseimbangan asa berkehendak bebas, landasan tanggung jawab.

Dari hasil tersebut terdapat perbedaan satu sama lainnya. Oleh karena itu penulis mengkaji skripsi ini berdasarkan sudut pandang fiqh muamalah.

E. Kerangka Berfikir

Jual beli atau perdagangan adalah bagian dari kegiatan bisnis. Bisnis dapat di artikan sebagai suatu kegiatan yang dilakukan oleh manusia untuk memperoleh pendapatan atau penghasilan atau rezeki dalam rangka memenuhi keutuhan dan



keinginan hidupnya dengan cara mengelola sumber daya ekonomi secara efektif dan efisien.⁴

Persyaratan dalam melakukan jual beli antara lain :⁵

- a. Adanya penjual dan pembeli, yaitu pihak yang mempunyai produk untuk menjual dan orang ingin membeli produk tersebut.
- b. Ada barang atau produk yang dijual belikan, jadi tidak sah jual beli kalau produk tidak ada atau belum ada.
- c. Tidak ada paksaan, bagi penjual untuk menjual dan pembeli untuk membeli. Semua dilakukan dengan sadar atas suka sama suka, dilakukan oleh orang yang sudah berakal.
- d. Ijab Kabul, yaitu pernyataan bagi penjual bahwa produk tersebut di jual dalam jawaban pembeli bahwa produk itu di beli.

Semua bisnis yang menggunakan sistem MLM dalam literature fiqh termasuk dalam kategori muamalah yang dibahas dalam bab Al-Buyu' (Jual-Beli). Dalam kajian fiqh konteporer bisnis MLM ini dapat ditinjau dari dua aspek yaitu produk barang atau jasa yang dijual dan cara atau sistem penjualannya (selling marketing). Mengenai produk atau barang yang dijual apakah halal atau haram tergantung kandungannya, apakah terdapat sesuatu yang diharamkan Allah seperti unsur babi, khamr, bangkai atau darah. Begitu pula dengan jasa yang

⁴ Muslic, *Etika Bisnis Islam*, hal 46

⁵ Tarmizi Yusuf, *Strategi Multi Level Marketing (MLM Secara Cerdas dan Halal*, (Jakarta : PT. Elek Media Kpindo, 2002) hal. 111 - 112



dijual apakah mengandung unsur kemaksiatan seperti praktik perzinahan, perjudian atau perdagangan anak dan sebagainya.

Perusahaan yang menjalankan bisnisnya dengan sistem MLM tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang, melainkan juga produk jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa marketing fee, bonus sebagainya tergantung level, prestasi penjualan dan status keanggotaan distributor.

Jasa penjualan ini (makelar) dalam terminology fiqh disebut sebagai “*Samsarah/simsar*”. Maksudnya perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang atau mencari pembeli) untuk memudahkan jual beli. Pekerjaan Samsarah/simsar yang berupa makelar, distributor atau agen dalam fiqh termasuk akad ijarah yaitu transaksi memanfaatkan jasa orang dengan imbalan.

Pada dasarnya para ulama seperti Ibnu Abbas, Imam Bukhari, Ibnu Sirin, Atha dan Ibrahim memandang boleh jasa ini.

Menurut catatan APLI (Asosiasi Penjual langsung Indonesia), saat ini terdapat sekitar 200-an perusahaan yang menggunakan sistem Multi Level Marketing (MLM) dan masing-masing memiliki karakteristik, spesifikasi, pola, sistem dan model tersendiri. Sehingga untuk menilai satu persatu perusahaan Multi Level Marketing (MLM) sangat sulit sekali.⁶ Dalam situs APLI dikemukakan bahwa Multi Level Marketing (MLM) / Pemasaran berjenjang disebut sistem penjualan yang memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur

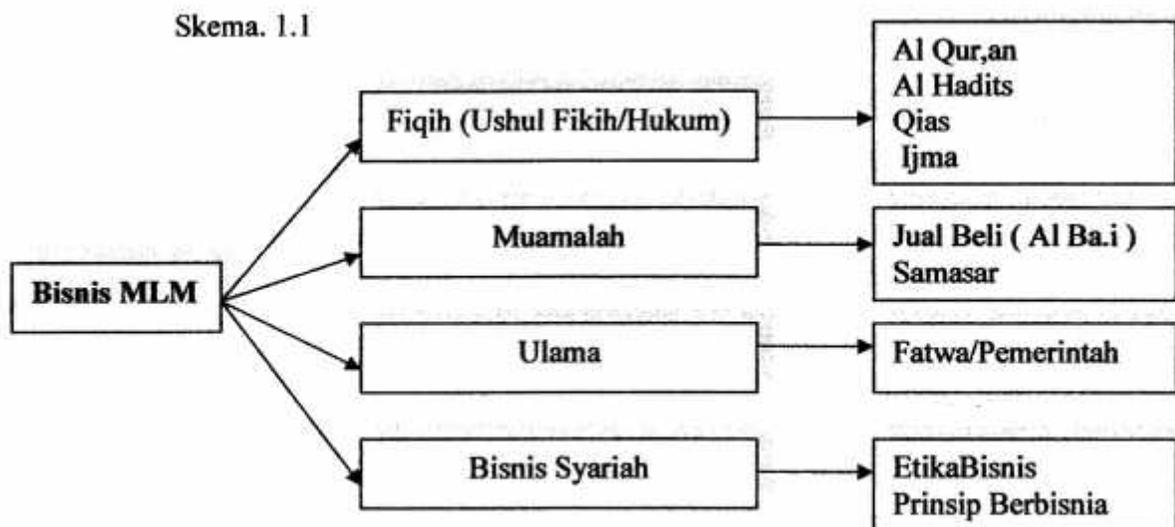
⁶ *Bisnis Dengan Sistem MLM dalam* <http://www.dakwahtuna.com/2006-artikel-ekonomi-syariah>



secara langsung, dimana harga barang yang ditawarkan ditingkat konsumen adalah harga produksi ditambah komisi yang menjadi hak konsumen karena tidak secara langsung telah membantu kelancaran distribusi. Promotor (upline) biasanya adalah anggota yang sudah mendapatkan hak keanggotaan terlebih dahulu, sedangkan bahwa (downline) adalah anggota baru yang mendaftar atau direkrut oleh promotor. Akan tetapi, pada beberapa sistem tertentu, jenjang keanggotaan ini bisa berubah-ubah sesuai dengan syarat pembayaran atau pembelian tertentu.

Komisi yang diberikan dalam pemasaran berjenjang dihitung berdasarkan banyaknya jasa distribusi yang otomatis terjadi jika bawahan melakukan pembelian barang. Promotor akan mendapatkan komisi tertentu sebagai bentuk balas jasa atas perekrutan bawahan.

Adapun pandangan yang akan di bahas adalah sebagai berikut :



F. Hipotesis Penelitian

Banyak yang mengkaji tentang Multi Level Marketing (MLM), namun dalam penelitian terdahulu di dapatkan bahwa sanya bisnis Multi Level Marketing (MLM) tidak bertentangan dengan hukum Islam sepanjang memenuhi rukun dan syarat-syarat perikatan menurut Hukum Islam serta tidak mengandung unsur riba, gharar dan jahalah.

G. Metode Penelitian

Variable dalam penelitian ini adalah Multi Level Marketing (MLM) dan fiqh muamalah dan di ungkapkan berdasarkan data-data pustaka atau bersifat kepustakaan, karena sumber datanya adalah buku-buku yang bertemakan sesuai dengan bahasan skripsi ini, makalah-makalah, serta sumber lain yang berkaitan dengan tema yang di angkat.

Untuk meneliti di perlukan sejumlah data kualitatif dan kuantitatif serta teknik pengumpulan data. Data tersebut di butuhkan untuk memberikan nilai keilmiah penelitian ini, yang pada akhirnya data tersebut akan di analisis secara logis sehingga dapat dipahami.

Langkah – langkah dalam penelitian

1. Menentukan Sumber Data

- a. Sumber data *Teoritis*, yaitu sumber data yang diambil dari buku-buku kepustakaan yang ada relevansinya dengan pembahasan penelitian.



- b. Sumber data *Empiric*, yaitu sumber data yang diperoleh berdasarkan data penelitian langsung dari objek penelitian untuk memperoleh data yang diperlukan.

2. Jenis Data

Jenis data yang dikumpulkan berupa data yang bersifat kuantitatif dan kualitatif, serta terdiri dari data primer dan data sekunder.

- a. Data primer di ambil langsung dari objek penelitian yang terdiri dari Gambaran umum, Hasil wawancara, penyebaran kuisioner dan Hasil pengamatan langsung.
- b. Data sekunder diambil dari membaca buku literatur lainnya yang relevan dengan skripsi ini.

3. Populasi dan Sempel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari objek / subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh penelitian untuk mempelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.⁷

Populasi keseluruhan subjek penelitian. Dengan kata lain, populasi adalah keseluruhan dari individu yang ciri-cirinya akan diselidiki atau diduga.

Sempel yang diambil penulis dalam penelitian ini berdasarkan pendapat Suharsimi Arikunto (1992 : 110), yaitu dengan menggunakan random sampling. Dengan penentuan perkiraan besar sempel adalah “untuk sekedar acor-acor maka apabila subjeknya kurang dari 100, lebih baik diambil

⁷ Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung : Alfabeta, 2001). hal . 72



semua sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi. Selanjutnya, jika jumlah subjeknya besar dapat diambil antara 10-15% atau 20-25% atau lebih, tergantung setidak-tidaknya dari kemampuan penelitian dilihat dari waktu, tenaga, dana, wilayah pengamatan dan besar kecilnya resiko”.

4. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik-teknik dalam pengumpulan data antara lain sebagai berikut :⁸

a. Observasi

Observasi adalah data yang di peroleh lebih dapat di percaya karena dilakukan atas pengamatan.

b. Wawancara

Wawancara yaitu penulisan mengadakan serangkaian pertanyaan secara langsung terhadap beberapa orang yang berkaitan dengan objek yang diteliti.

c. Teknik Kepustakaan

Teknik pustaka adalah teknik pengumpulan data-data yang berkaitan dengan dengan objek yang bersumber dari buku-buku, makalah, karya ilmiah yang lainnya.

5. Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini dilakukan melalui dua pendekatan, pendekatan untuk data kualitatif dan pendekatan secara ushul fiqih

⁸ Ahmad Tanzen, *Pengantar Metode Penelitian*, (Yogyakarta : Teras, 2009) hal 57



H. Sistematika Skripsi

Adapun sistematika skripsi ini antara lain :

BAB I Pendahuluan, Berisi tentang : latar belakang masalah perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, penelitian terdahulu, metode penelitian, dan sistematika skripsi.

BAB II berisi : konsep fiqh muamalah tentang Bisnis Multi Level Marketing (MLM), berisi tentang “pengertian fiqh Muamalah, Prinsip-prinsip muamalah, konsep pengambilan hukum berisi : Al-qur’an , Hadits, Qias, Ijma, Qoid Fiqiyah, dan bisnis syari’ah, serta prespektif fiqh muamalah tentang MLM

BAB III Sistem MLM dan mekanisme penjualan dalam Fiqh muamalah berisi tentang : pengertian marketing, macam-macam marketing, prinsip-prinsip umum bisnis. Bisnis Multi Level Marketing (MLM) meliputi pengertian Bisnis Multi Level Marketing (MLM) sejarah MLM, system penjualan MLM, perbedaan MLM dengan Money game , pandangan islam tentang penjualan

BAB II berisi : konsep fiqh muamalah tentang Bisnis Multi Level Marketing (MLM), berisi tentang “pengertian fiqh. Muamalah, prinsip-prinsip muamalah, Konsep pengambilan hukum berisi : Al-Qur’an, Hadits, Qias, Ijma, Qoid Fiqhiyah, dan bisnis syariah, marketing syariah, serta prespektif fiqh muamalahtentang MLM.



BAB III Sistem MLM dan mekanisme penjualan dalam Fiqih muamalah berisi tentang : pengertian marketing, macam-macam marketing Prinsip-prinsip umum bisnis; Bisnis Multi Level Marketing (MLM) meliputi Pengertian Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dan sistem Bisnis Multi Level Marketing (MLM), sejarah MLM, sistem penjualan MLM, perbedaan MLM dengan money game. Pandangan Islam tentang penjualan, Prinsip-prinsip Jual Beli.

BAB IV : Praktik Bisnis Multi Level Marketing (MLM) CNI, Berisi tentang : Kilas balik sejarah MLM; aspek-aspek pokok MLM meliputi pengertian MLM, Produk-produk CNI; Jenjang karier, Rencana pembagian Komisi; keunggulan dalam member.

Bab V Penutup berisi kesimpulan dan saran



1. Diararang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.



DAFTAR PUSTAKA

Agustianto, Diakses pada 12 September 2012. “*Multi Level Marketing dalam Perspektif Fiqh Islam*” artikel diambil dari <http://www.agustianto.wordpress.com/2007/>

Alma, Buchari. 2003. “*Dasar-dasar Bisnis Etika Islam*”. Bandung : Alfabeta

Al-Asqolani, Ibnu Hajar, 1992. “*Bulugul Marom Kitab Bayu’l*”, Penerjemah Bahasa oleh Ismail. Surabaya : Putri Al-Maarif.

Ash Shiddiy, Tengku Muhamad Hasbi. 1999. “*Pengantar Ilmu Fiqih*”, Semarang : Pustaka Rizki Putra.

Assauri Sofjan. 1987. “*Managemen Pemasaran, Dasar, Prinsip, dan Strategi*”. Jakarta : PT. Raja Garafindo Persada.

Aziz, Abdul dan Maria Ulfa. 2010, “*Kapita Selektu Ekonomi Islam Kontemporer*”. Bandung : Alfabeta.

Badoen, Faisal, DKK, 2007. “*Etika Bisnis dalam Islam*”. Jakarta : Kencana . Cet 11

Bakry, Nazar. 2003, “*Fiqh dan Ushul*”. Jakarta “ Raga Griafindo Persada. CNI Membership Guide Book “*it’s all about convenient*”

Copyright @ 2011 Multi Level marketing CNI Indonesia is proudly powered by WordPress.org

Effendi, Satria,. 2005. “*Ushul Fiqh*”. Jakarta : Kencana.

Hasan, Ali dan nadratuzzaman Hosen, 2007. “*Tanya Jawab Ekonomi Syariah*”. Jakarta : Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah.

Havery, L, James. 2009. Diakses pada 12 September 2012. “*Pengetian Sistem Menurut Para Ahli*” Artikel di ambil dari <http://www.creativebrain.web.id/media.php?action=84#ixzz1WL871hl1>

herman Kartajaya dan Moh. Syakir Sula. 2008. “*Syariah Marketing*”. Bandung: PT. Mizan Pustaka. Cet. IV



Hosen, Nadrattuzama, dkk. 2008. “*Khutbah Jum’ah Ekonomi Syariah*”. Jakarta : Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah.

Husain, Abdullah Abdul , 2004. “*Ekonomi Islam, Prinsip, Dasar dan Tujuan*”. Yogyakarta “ magistra insane Press.

Jerome dan Wiliam D. perroul. 1993. “*Dasar-dasar Pemasaran*”. Jakarta : Erlangga.

Kuswara. 2005. “*Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha Sampai Dengan Pengelolaannya*”. Jakarta : Qultum Media.

Kuswara. 2005. “*Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha Sampai Dengan Pengelolaannya*”. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.

M. Echols, John dan Hassan Shadily. 2005. “ *Kamus Inggris Indonesia*”. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama. Cet XXVI.

Nistains Odop. 2007. “*Menjadi MLM ers Dahsyat*”. Yogyakarta : Media Pers.

Qordhawi, Yusuf. 1997. “*Norma dan Etika Ekonomi Islam*”. Jakarta : GEma Insani Pess.

Sarwat, Ahmad, Lc.” *Rukun dan Syarat Jual Beli* “ Artikel di ambil dari <http://trimudillah.wordpress.com/>

Sentosa, Ippo. 2009 “*Marketingis Bullshit*”. Jakrta :Elex Media Kompotindo.

Sudarsono. 2003. “*Pokok-pokok Hukum Islam*”. Jakarta : Raneka Cipta.

Suhendi, Hendi. 2006. “*Fiqh Muamalah*”. Jakarta :Raja Grafindo Persada.

Suhrawardi K. Lubis. 2000. “*Hukum Ekonomi Islam*”. Jakarta : Sinar Grafika.

Supardi dan HRGA Wahyudin. 1984. “*Metodelogi Riset*”. Jakarta :bulan Bintang.

Syafi’I. Rahmat. 1999. “*Ilmu Ushul iqh Untuk IAIN,STAIN,PTAIS*”. Bandung : Pustaka Setia.

Syafi’I, Rahma. 2004 “*Fiqh Muamalah*”. Bandung : Pustaka Setia.

Tanzen, Ahmad. 2009. “*Pengantar Metode Penelitian*”. Yogyakarta : Teras.



1. Diararang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Diararang mengemukakan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

Waringin, Tuang Desem, 2006. *“Marketing Revolution”*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.

Waryando, Bagoes, 2010. *“Jurus Maut MLM Anti Gagal”*. Yogyakarta : Media Press.

Yusanto, Moh. Ismail dan Moh KarebetWijayakusuma, 2001. *“Menggagas Bisnis Islam”*. Jakarta : Gema Insani Press.

Yusuf, Ayus Ahmad dan Abdul Aziz, 2009. *“Manajemen Operasionall Bank Syariah”*. Cirebon : STAIN Press.

Yusuf, Tamizi, 2002. *“Strategi Multi Level Marketing (MLM Secara Cerdas dan Halal”*. Jakarta : PT. Elex Media Kompotindo

_____.”*Bisnis Dengan Sistem MLM”* Artikel diambil dari <http://www.dakwatuna.com/2006-artikel> ekonomi syariah