



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 Diindungi Undang-Undang

**ANALISIS PELAKSANAAN FATWA DSN-MUI TENTANG PENJUALAN
LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS) DI MULTI LEVEL
MARKETING (MLM) SYARIAH
(Studi Kasus Pada MLM Syariah PT. K-LINK Indonesia Cabang Cirebon)**

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Syariah (S. Sy)
Fakultas Syari'ah Jurusan Muamalah Ekonomi Perbankan Islam (MEPI)**



Oleh:

M. ZAENUDIN
NIM: 59320114

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) SYEKH NURJATI
CIREBON
2013 M/ 1434 H**



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 seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

ABSTRAKSI

M. ZAENUDIN : Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) di Multi Level Marketing (MLM) Syariah (Studi Kasus Pada MLM Syariah PT. K-LINK Indonesia Cabang Cirebon)

Bisnis MLM (Multi Level Marketing) adalah metode penjualan barang dan produk jasa dengan menggunakan jaringan pemasaran (*Networks Marketing*) atau pola penjualan berjenjang. Dalam sistemnya setiap anggota berhak mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan produk, perekrutan anggota dan pembinaan terhadap jaringannya. Pada tahun 2009 DSN-MUI mengeluarkan fatwa No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah). Fatwa tersebut dikeluarkan sebagai pedoman agar perusahaan MLM Syariah dapat menjalankan sistemnya dengan ketentuan Syariah.

Adapun yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana pemenuhan syarat dan rukun jual beli dan bagaimana penerapan kriteria fatwa DSN-MUI pada sistem penjualan langsung berjenjang Syariah di PT. K-LINK Indonesia cabang Cirebon. Berdasarkan dari permasalahan di atas tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pemenuhan syarat dan rukun jual beli dan untuk mengetahui bagaimana penerapan kriteria fatwa DSN-MUI pada sistem penjualan langsung berjenjang Syariah di PT. K-LINK Indonesia cabang Cirebon.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*) dan metode yang penulis gunakan adalah metode kualitatif, yaitu jenis penelitian yang data-datanya diperoleh dari data wawancara di PT. K-LINK Indonesia cabang Cirebon. Adapun untuk menganalisis data penulis menggunakan analisis interaktif yakni mengumpulkan data, mereduksi data, *display* data dan verifikasi berupa kesimpulan akhir.

Adapun temuan dalam penelitian ini adalah : 1. Menurut pandangan hukum islam praktek MLM tidak dilarang berdasarkan kaidah *fiqh* “segala bentuk muamalah pada dasarnya boleh, kecuali ada dalil yang melarangnya”. Sedangkan praktek jual beli dengan sistem MLM pada PT. K-LINK Indonesia cabang Cirebon dilihat dari pemenuhan rukun dan syarat jual beli, telah sesuai dan tidak melanggar hukum islam. 2. Sistem MLM Syariah yang dijalankan oleh PT. K-LINK Indonesia cabang Cirebon. Tidak bertentangan dengan kriteria yang telah ditentukan dalam fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009. Hal ini terlihat dalam mekanisme pembagian bonus berdasarkan hasil kerja para distributor, tidak adanya eksploitasi secara sepihak, perekrutan bertujuan untuk memperluas jaringan, adanya penjualan yang riil, serta adanya pembinaan serta tidak melakukan kegiatan *Money game*.

Kata Kunci: Jual Beli, Multi Level Marketing (MLM), Fatwa DSN-MUI



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 mengumumkkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

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

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) di Multi Level Marketing (MLM) Syariah (Studi Kasus Pada MLM Syariah PT. K-LINK Indonesia Cabang Cirebon)”, yang disusun oleh M. Zaenudin NIM. 59320114 telah diajukan dalam sidang munaqasyah pada tanggal 24 Juni 2013.

Skripsi ini telah telah diterima sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Syariah (S.Sy) pada Jurusan Muamalah Ekonomi Perbankan Islam (MEPI) Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon.

Cirebon, 24 Juni 2013

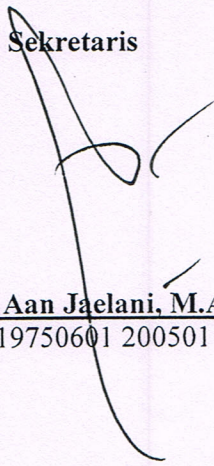
Sidang Munaqasyah

Ketua



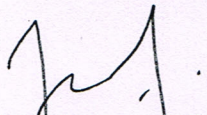
Sri Rohklinasari, SE, M.Si
 NIP. 19730806 299903 2 001

Sekretaris

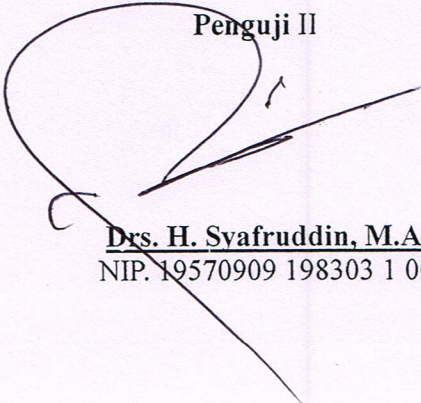

Dr. Aan Jaelani, M.Ag
 NIP. 19750601 200501 1 008

Anggota,

Penguji I


H. Edy Setyawan, Lc, M.A
 NIP. 19770405 200501 1 003

Penguji II


Drs. H. Syafruddin, M.Ag
 NIP. 19570909 198303 1 003



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 seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis haturkan kehadirat Allah SWT, yang telah memberikan nikmat Iman, Islam dan kesehatan, *Rabb* yang Maha menjadikan segala sesuatu yang mustahil bagi hamba-Nya menjadi mungkin bagi-Nya, Shalawat serta salam semoga selalu senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga, sahabat, pengikut dan kita selaku umat yang selalu merindukan syafaat kelak di akhirat.

Berkenaan dengan selesainya skripsi ini, yang berjudul “*Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) di Multi Level Marketing (MLM) Syariah (Studi Kasus Pada MLM Syariah PT. K-LINK Indonesia Cabang Cirebon)*”, Tidak bisa dipungkiri adanya pihak-pihak yang berperan penting yang senantiasa membantu, mendorong, mendidik dan membimbing sampai dengan penulisan selesai.

Oleh karenanya, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih yang sedalam, setinggi, seluas dan sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Maksum Mochtar, MA, selaku rektor IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Bapak Dr. H. Achmad Kholiq, MA, selaku Dekan fakultas Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
3. Ibu Sri Rokhlinasari, SE, M.Si, selaku Kajur Muamalah Ekonomi Perbankan Islam (MEPI) fakultas Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
4. Bapak Drs. Amir, M.Ag, selaku dosen pembimbing I dalam rangka penyusunan skripsi penulis.



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 seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

5. Bapak Toto Suharto, SE, M.Si, selaku dosen pembimbing II dalam rangka penyusunan skripsi penulis.
6. Para Staf dan Karyawan Fakultas Syariah, yang senantiasa membantu mempermudah administratif penulis dalam masa perkuliahan.
7. Seluruh Dosen pengampu mata kuliah pada jurusan MEPI fakultas Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
8. Seluruh civitas akademika IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
9. Bapak H. Tetep Kamaludin distributor MLM K-LINK Indonesia cabang Cirebon peringkat Emerald Manager, Selaku informan sekaligus pembimbing lapangan dalam penelitian.
10. Seluruh staf dan Karyawan Stockist Centre K-LINK Cirebon.
11. Semua pihak yang telah membantu dalam penelitian baik secara langsung maupun tidak langsung.
12. Kepada kedua Orang Tua yakni Bpk. H. Khofid dan Ibu Hj. Ma'rifah yang senantiasa mendoakan dengan seikhlas dan setulus hati serta memberikan semangat moril maupun materil.
13. Kakak saya Na'imah yang senantiasa menjadi dosen pribadi sehari-hari dengan penuh ikhlas hati.
14. Adik-adik saya Indah Rahmatillah, Ahmad Multazam, Qotrun Nada Munawaroh yang senantiasa menjadi kurcaci-kurcaci penghibur hati.
15. Bapak KH. M. Fatih Beserta Ibu Hj. Hadrah yang selama ini berperan sebagai *second parent* (orang tua kedua) di Pon. Pest Mathla'ul Anwar Kalitanjung.



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 mengumumkannya atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

16. Sahabat-sahabat seperjuangan MEPI-1 yang senantiasa memberi warna dan rasa dalam wahana canda tawa laga di setiap cerita kuliah.
17. Dan teman-teman yang paling berpengaruh dalam pembentukan mental serta moral penulis selama masa kuliah yakni; Abi, Akmad, Subroto, Faisal, Sayid, Dayat, Dimas, Astri, Dede dan teman-teman lainnya.
18. Tak ketinggalan dan yang paling berperan dalam bidang akomodasi dan konsumsi; Mang Wawan seksi pengairan, Bpk. Amin & Ibu Olip serta Bpk. Yoyo Seksi jajan dan Ibu Naskun pojok seksi pangan.
19. Dan semua pihak yang turut membantu penulis baik moril maupun materil yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu.

Pada akhirnya penulis menyadari bahwa penyusunan dan penulisan skripsi ini belum mencapai kesempurnaan, sehingga saran dan kritik yang konstruktif sangat diharapkan oleh penulis, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya.

Akhirul kalam penulis haturkan rasa terima kasih dengan penuh welas asih dan syukur penuh makmur kepada seluruh pihak yang telah berjasa serta membantu dalam penulisan skripsi ini, teriring doa “*jaza kumullah wa ahsanal jaza*” semoga Allah membalasnya dengan kebaikan yang lebih baik.

Cirebon, 16 Juni 2013

M. ZAENUDIN



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 seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

DAFTAR ISI

ABSTRAKSI	i
PERSETUJUAN	ii
PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN OTENTITAS SKRIPSI	iv
NOTA DINAS	v
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	x
PEDOMAN TRANSLITERASI	xv
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi dan Rumusan Masalah	7
C. Batasan Masalah	8
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	8
E. Kerangka Pemikiran	9
F. Tinjauan Pustaka.....	15
G. Sistematika Penulisan	17
BAB II : LANDASAN TEORI	
A. Konsep Jual Beli dalam Islam	18
1. Pengertian Jual Beli.....	18
2. Rukun dan Syarat Jual Beli	21
3. Transaksi Jual Beli yang Dilarang	23
B. Multi Level Marketing (MLM)	24
1. Pengertian Multi Level Marketing	24
2. Mekanisme Sistem Penjualan	25
3. Regulasi Peraturan Bisnis MLM.....	31
4. Keunggulan dan Kelemahan Bisnis MLM.....	32
5. MLM Syariah	35



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 seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

a.	Pengertian MLM Syariah.....	35
b.	Landasan MLM Syariah.....	38
c.	Kriteria MLM Syariah.....	42
d.	Perbedaan MLM Syariah dan Konvensional	45
C.	Fatwa DSN-MUI tentang PLBS	47
1.	Profil Lembaga MUI.....	47
2.	Peran Lembaga MUI.....	49
3.	Profil Lembaga DSN.....	50
4.	Mekanisme dan Kedudukan Fatwa	52
a.	Pengertian Fatwa.....	52
b.	Dasar-Dasar Prosedur Penetapan Fatwa Produk Halal .	53
c.	Nilai yang Termuat dalam Fatwa	54
5.	Fatwa DSN-MUI Tentang PLBS.....	54
a.	Ketentuan Umum	54
b.	Ketentuan Hukum	57
c.	Ketentuan Akad.....	58

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

A.	Metodologi Penelitian	60
B.	Sumber Data	61
C.	Populasi dan Sampel.....	63
D.	Teknik Pengambilan Sampel	64
E.	Teknik Pengumpulan Data.....	64
F.	Instrumen Penelitian.....	69
G.	Teknik Analisis Data.....	71
H.	Validitas dan Reabilitas Data.....	72



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 Diindungi Undang-Undang

BAB IV : ANALISIS PELAKSANAAN FATWA DSN-MUI TENTANG PLBS

MLM DI PT. K-LINK INDONESIA CABANG CIREBON

A. Gambaran Umum PT. K-Link Indonesia.....	75
1. Sejarah Berdirinya PT. K-Link Indonesia.....	75
2. Prinsip dan Falsafah	75
3. Visi dan Misi PT. K-Link Indonesia	78
4. Struktur Organisasi PT. K-Link Indonesia.....	78
B. Praktek Pelaksanaan Sistem MLM Syariah di PT. K-Link Indonesia Cabang Cirebon	79
1. Sistem Penjualan Produk dan Perekrutan Anggota	79
a. Sistem Penjualan Produk.....	79
b. Sistem Perekrutan Anggota	81
2. Sistem Pembagian Bonus	81
3. Garis-garis Besar Pedoman Usaha (GBPU).....	86
a. Langkah Menjalankan Bisnis MLM PT. K-LINK.....	88
b. Kode Etik Distributo K-LINK.....	91
4. Penerapan Akad MLM Syariah	97
C. Analisis Pelaksanaan Fatwa	101
1. Analisis Pemenuhan Syarat dan Rukun Jual Beli pada Sistem Penjualan MLM K-Link Cabang Cirebon	101
2. Analisis Penerapan Kriteria Fatwa DSN-MUI pada Penjualan MLM K-Link Cabang Cirebon.....	107

BAB V : KESIMPULAN

A. Kesimpulan.....	114
B. Saran.....	115

LAMPIRAN-LAMPIRAN



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 seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Fenomena bisnis dan ekonomi Syariah dalam dua dekade terakhir ini menunjukkan angka pertumbuhan yang semakin pesat. Hal ini terlihat jelas dengan ditandai semakin banyak dan beragamnya jenis bisnis yang berlabelkan Syariah. Perbankan Syariah menjadi salah satu pionir pelopor bisnis Syariah yang berkembang begitu cepat, yang kemudian diikuti dengan berdirinya lembaga-lembaga bisnis berbasis Syariah lainnya, baik yang bergerak pada sektor keuangan seperti asuransi Syariah, pegadaian Syariah, reksadana Syariah, koperasi jasa keuangan Syariah (KJKS), dan obligasi Syariah. Di samping itu banyak juga berdiri lembaga bisnis yang bergerak pada sektor riil seperti bisnis perhotelan Syariah, rumah makan Syariah, bisnis properti Syariah, *franchise* (waralaba) Syariah, *e-commerce* (penjualan *online*) Syariah, *traveling* Syariah, *multi level marketing* (MLM) Syariah dan bisnis sektor riil Syariah lainnya.

Kehadiran lembaga-lembaga perekonomian dan bisnis tersebut menjadi kompetitor unggul yang mampu bersaing dalam ranah bisnis konvensional saat ini, selain itu juga membawa angin segar bagi masyarakat luas khususnya umat Muslim, kiranya dengan keberadaan lembaga-lembaga bisnis Syariah tersebut dapat menjadi langkah alternatif sebagai pilihan bagi masyarakat untuk beralih kepada sistem bisnis yang lebih baik yakni sistem bisnis Syariah.

Dalam sebuah tulisan yang termuat pada majalah Marketing *Inspiring The Leadership*¹ disebutkan bahwa keberadaan lembaga bisnis Syariah sebagai lembaga penggerak roda perekonomian membawa dampak positif bagi kehidupan perekonomian umat, di antaranya sebagai berikut:

1. Mengangkat derajat ekonomi umat melalui usaha bisnis yang sesuai dengan tuntunan Syariah Islam.
2. Membentuk jaringan bisnis Islam semakin luas dan berkembang baik dari jaringan produksi, distribusi, maupun konsumennya, sehingga dapat mendorong kemandirian umat.
3. Memperkukuh ketahanan aqidah Islamiah dan menciptakan ketenangan batin para pelaku bisnis dengan tersedianya bisnis yang terjamin legalitas dan status kehalalannya.
4. Meningkatkan jalinan ukhuwah dengan silaturahmi antar umat Muslim khususnya dalam membangun dan mengembangkan jaringan bisnis Syariah.

Multi level marketing (MLM) adalah salah satu bentuk bisnis yang saat ini semakin marak jumlahnya baik dari sisi berdirinya badan usahanya maupun jumlah pelaku usahanya, MLM merupakan salah satu cabang dari *direct selling* (penjualan langsung) di mana melakukan penjualan barang atau jasa tertentu kepada para konsumen melalui jaringan bisnis yang telah dibentuk oleh para distributor, dengan cara tatap muka dan memasarkan

¹Majalah Marketing, *Inspiring The Leadership*. (Jakarta : PT. Info Cahaya Hero, 2011), hlm. 42



secara langsung,² bisnis penjualan langsung ini juga mengandalkan kekuatan distributor (pelaku bisnis MLM) sebagai ujung tombak dalam tercapainya kesuksesan dan sebagai fondasi dalam membangun jaringan bisnis, di mana seorang distributor menjual atau memasarkan langsung suatu produk baik berupa barang atau jasa kepada konsumen tidak melalui perantara seperti toko, swalayan, kedai, maupun apotek sehingga biaya distribusi dari produk yang dijual tersebut sangat minim bahkan bisa sampai pada titik nol yang artinya dalam bisnis MLM tidak diperlukan biaya distribusi seperti layaknya penjualan pada umumnya.³

Mekanisme operasional pada MLM ini adalah seorang distributor dapat mengajak orang lain untuk ikut bergabung sebagai distributor, kemudian orang tersebut dapat kembali mengajak orang lain pula untuk bergabung, begitu seterusnya hingga membentuk suatu jaringan yang banyak dalam memasarkan produk. Inilah salah satu perbedaan MLM dengan pendistribusian secara konvensional yang bersifat *single level*.⁴

MLM Syariah adalah wajah baru yang muncul dari pesatnya perkembangan bisnis penjualan langsung berjenjang dalam bentuk MLM. Keberadaan MLM Syariah menjadi penting, mengingat mayoritas jumlah penduduk Negara Indonesia sebagian besar mayoritas beragama Islam. Di mana bagi kalangan Muslim, dalam menjalankan bisnis idealnya harus sesuai dan menerapkan prinsip-prinsip Syariah serta tidak bertentangan

²Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*. (Jakarta : Qultum Media, 2005), hlm. 16

³ Andreas Harefa, *10 Kiat Sukses Distributor MLM, Belajar dari AMWAY, CNI dan Herbalife* (Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 1999) hlm. 12

⁴ Tarmizi Yusuf, *Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal*. (Jakarta : PT. Gramedia, 2004) hlm. 8



dengan nilai-nilai dan norma-norma agama, sehingga jelas status hukum dan kehalalannya.

Sampai dengan tahun 2012 telah tercatat pada APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) lebih dari 80 perusahaan yang telah berdiri dan bergerak pada bisnis MLM,⁵ dan dari sekian banyak lembaga bisnis MLM hanya 6 yang telah resmi mendapatkan sertifikasi Syariah oleh Dewan Syariah Nasional dan Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) termuat dalam fatwa DSN No: 75/DSNMUI/VII/2009 Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).⁶

MLM Syariah berbeda dengan bisnis MLM konvensional pada umumnya, perbedaan yang mendasar pada bisnis jaringan MLM Syariah dengan MLM konvensional adalah di antaranya sebagai berikut⁷:

1. Sebagai bisnis yang beroperasi secara Syariah niat, konsep dan praktek pengelolaannya senantiasa merujuk kepada Al-Qur'an dan Hadist, dan untuk struktur organisasi perusahaan pun dilengkapi dengan adanya Dewan Syariah Nasional (DSN) dari MUI untuk mengawasi jalannya perusahaan agar sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah Islam.
2. Usaha MLM Syariah pada umumnya memiliki visi dan misi yang menekankan kepada pembangunan ekonomi nasional (melalui penyediaan lapangan kerja, produk-produk kebutuhan

⁵ APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia), *Siapa Saja Anggota APLI*, www.APLI.or.id. Di akses 13 Januari 2013, 19.00 WIB.

⁶ MUI (Majelis Ulama Indonesia), *Draft Fatwa MUI Syariah No : 75/DSN MUI/VII/2009*. www.mui.or.id .Di akses 13 Januari 2013, 19.00 WIB.

⁷Kuswara, *Op. Cit.*, hlm. ix



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 seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
3. Sistem pemberian insentif disusun dengan memperhatikan prinsip keadilan dan kesejahteraan. Dirancang semudah mungkin untuk dipahami serta dipraktekkan. Selain itu memberi kesempatan kepada para distributor untuk dapat memperoleh pendapatan yang seoptimal mungkin sesuai dengan kemampuan dalam menjual dan mengembangkan jaringan.
 4. Dalam hal *marketing-plan*, MLM Syariah pada umumnya mengusahakan untuk tidak membawa distributornya pada suasana matrealisme dan konsumerisme, yang jauh dari nilai-nilai Islam. Diaman kedua hal tersebut membawa kepada kemubaziran yang dilarang oleh Syariat.

PT. K-LINK Indonesia adalah salah satu lembaga bisnis MLM yang kian menunjukkan eksistensinya dalam pertumbuhan dan perkembangan bisnis berbentuk dan berbadan hukum MLM saat ini. Merupakan satu dari lima finalis bisnis MLM yang telah diakui legalitasnya sebagai MLM Syariah, tidak jauh berbeda dengan bentuk bisnis MLM Syariah lainnya, bergerak sama dalam membangun jaringan (*network*) yakni melalui bisnis penjualan langsung (*direct selling*) kepada para konsumen dengan menerapkan sistem yang sesuai dengan ketentuan-ketentuan Syariah.



Namun pada tataran praktisnya di masyarakat secara umum dan umat Muslim secara khusus kiranya masih menganggap MLM sebagai sesuatu yang berkonotasi ke arah yang negatif, hal ini disebabkan oleh adanya banyak bentuk-bentuk penipuan bisnis yang mengatas namakan sebagai bisnis MLM, kendatipun di antaranya sudah mempunyai legalitas kehalalan dari lembaga Dewan Syariah Nasional dan Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI), sebagian kalangan masyarakat banyak yang belum memahami dan mengenal lebih jauh bagaimana penerapan dan operasional lembaga bisnis MLM Syariah. Masyarakat hanya mengetahui bahwa MLM Syariah sama saja dengan MLM konvensional pada umumnya adalah bisnis yang tidak riil, bisnis cuci otak, permainan uang (*money game*), bisnis yang hanya menguntungkan bagi mereka yang telah dahulu menggeluti bisnis tersebut serta bisnis yang masih dipertanyakan kehalalannya dan legalitasnya apakah benar telah menjalankan operasional bisnisnya sesuai dengan ketentuan-ketentuan Syariah.

Berikut adalah beberapa pandangan masyarakat mengenai keberadaan bisnis MLM Syariah :

- a. MLM adalah bisnis orang-orang yahudi, yang hanya mengejar materi, di mana bisnis ini diciptakan untuk menghimpun dana untuk kepentingan kaum yahudi.
- b. MLM merupakan salah satu program agama tertentu, untuk melaksanakan program agamanya dengan tujuan tertentu.
- c. MLM membuat orang cinta terhadap dunia, mengejar harta dan kekayaan yang bersifat matrealistis.



- d. MLM menyebabkan orang kaya semakin kaya dan miskin semakin miskin, sehingga sangat bertentangan dengan kaidah agama.
- e. MLM bisnis yang tidak jelas kehalalannya, bisnis yang penuh dengan kontroversi dan tipu.

Dari uraian di atas, maka penulis tertarik ingin melakukan analisa dan meneliti lebih dalam mengenai operasional MLM Syariah PT.K-LINK Indonesia, yang merupakan salah satu lembaga bisnis MLM yang telah di akui legalitas sebagai MLM Syariah, bagaimana dalam operasionalnya menerapkan kriteria-kriteria yang tertera dalam fatwa DSN-MUI tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Mengingat di lapangan masih banyak yang meragukan bahkan belum mengetahui secara pasti bagaimana profil dan operasional MLM Syariah PT.K-LINK Indonesia cabang Cirebon.

B. Identifikasi dan Perumusan Masalah

1. Identifikasi Masalah

- a. Wilayah Penelitian

Penelitian ini termasuk dalam wilayah kajian lembaga perekonomian umat (LPU).

- b. Jenis penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif yaitu penelitian yang sesuai dengan kenyataan di lapangan, yang menganalisa data



teoritik dan bergerak dari fakta di mana bertujuan untuk menghasilkan data deskriptif.

2. Batasan Masalah

Untuk lebih memfokuskan penelitian dan menghindari meluasnya pembahasan masalah dalam penelitian ini, maka masalah yang dibahas hanya sebatas mekanisme penerapan fatwa DSN-MUI tentang penjualan langsung berjenjang Syariah (PLBS) studi kasus pada MLM Syariah PT.K-LINK Indonesia cabang Cirebon.

3. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan di atas maka yang menjadi pokok dari penelitian ini adalah dapat dirumuskan sebagai berikut :

- a. Bagaimana pemenuhan syarat dan rukun jual beli pada sistem penjualan langsung berjenjang Syariah di PT.K-LINK Indonesia cabang Cirebon ?
- b. Bagaimana penerapan kriteria fatwa DSN-MUI pada sistem penjualan langsung berjenjang Syariah di PT.K-LINK Indonesia cabang Cirebon?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendapatkan jawaban atas beberapa permasalahan yang telah penulis rumuskan, yakni :



- a. Untuk mengetahui bagaimana pemenuhan rukun dan syarat jual beli pada sistem penjualan langsung berjenjang Syariah di PT.K-LINK Indonesia cabang Cirebon.
- b. Untuk mengetahui bagaimana penerapan kriteria fatwa DSN-MUI pada sistem penjualan langsung berjenjang Syariah di PT.K-LINK Indonesia cabang Cirebon.

2. Manfaat

Manfaat dari penelitian ini antara lain adalah:

- a. Aspek Teoritis
Memperoleh hasil penelitian yang dapat menjadi rujukan dalam pengembangan penelitian lebih lanjut serta dapat menjadi tambahan pengetahuan bagi para distributor MLM.
- b. Aspek praktis
Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi perusahaan sebagai bahan masukan dan juga dapat memberikan informasi serta saran kritik yang kiranya dapat membangun perusahaan.

D. Kerangka Pemikiran

Dalam kajian *fiqh* hal-hal yang berkenaan dalam pembahasan bisnis terangkum dan masuk dalam kategori wilayah muamalah dan dibahas dalam bab *Al-Buyu'* (jual-beli), yang mana jual –beli sendiri pada hukum asalnya adalah diperbolehkan (mubah). Adapun dalil yang menjadi



dasar kebolehan melakukan praktek muamalah khususnya jual beli tertera pada firman Allah surat Al-Baqarah : ayat 275 :⁸

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَاَ

“Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”

Dan juga berdasarkan hadist Nabi dari Rifa’ah bin Rafi’ Rasulullah SAW bersabda :

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ: أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ قَالَ: عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ، وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ.

“Sahabat Rifa’ah bin Rafi’ bertanya kepada Rasulullah SAW: “Manakah usaha yang lebih baik? Baginda menjawab: “Kerja yang dilakukan sendiri dan setiap jual beli mabrur..”

Dan juga berdasarkan kaidah *fiqh* yang berkaitan tentang kebolehan melakukan bentuk muamalah :⁹

الْأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَةِ الْإِئْتِذَاقُ بِأَنَّ الْإِنْسَانَ يَدُلُّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

“hukum asal dalam semua bentuk muamalah adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya”.

⁸ Al-Qur'an, surat ke 2 (Al-Baqarah) : ayat 275.

⁹ A. Djazuli. *Kaidah-Kaidah Fiqh dan Hukum Islam*, (Jakarta : Kencana, 2007), hlm. 10



Begitu juga dengan masalah yang berkaitan dengan bisnis yang berbentuk MLM, dalam kajian *fiqh* kontemporer bisnis MLM secara khusus dapat ditinjau dari dua aspek yaitu :

1. Produk Barang atau Jasa
 - a. Mengenai produk atau barang yang dijual belikan apakah halal atau haram tergantung kandungannya, apakah terdapat suatu yang diharamkan seperti adanya unsur najis dan diharamkan seperti babi anjing, *khamr*, bangkai atau darah.
 - b. Begitu pula dengan jasa yang dijual apakah mengandung unsur kemaksiatan seperti praktek perzinaan, perjudian atau perdagangan yang mengandung unsur *maisyir* (judi), *gharar* (penipuan) dan *riba* (unsur bunga dan spekulasi).
2. Sistem Penjualan
 - a. Perusahaan yang menjalankan bisnisnya dengan sistem MLM tidak menerapkan sistem piramida di mana hanya pihak distributor yang telah bergabung terlebih dahulu yang mendapatkan keuntungan yang besar.
 - b. MLM dalam menjalankan penjualan produk barang dan juga produk jasa, melalui suatu sistem yaitu jasa marketing yang bertingkat-tingkat dengan imbalan berupa bonus harus tetap mengacu pada ketentuan yang telah berlaku dan tertera pada fatwa DSN-MUI tentang PLBS.



Dalam terminologi *fiqh* jasa penjualan marketing oleh (distributor) disebut dengan istilah *samsarah* atau *simsar*, menurut Taqiyuddin an-Nabhani,¹⁰ yaitu suatu cara untuk memperoleh harta dengan bekerja untuk orang lain dengan upah, baik itu untuk keperluan menjual maupun membelikan. Makelar (*samsarah*) termasuk dalam kategori bekerja yang bisa dipergunakan untuk memiliki harta secara hak menurut *syara'*. Tercantum dalam firman Allah SWT dalam Q.S Yusuf ayat 72 :¹¹

قَالُوا نَفَقَدْ صُوعَ الْمَلِكِ وَلَمَنْ جَاءَ بِهِ حَمْلٌ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ

“Penyeru-penyeru itu berkata: "Kami kehilangan piala Raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku menjamin terhadapnya".

Dapat digambarkan bagaimana hubungan antara perusahaan dan distributor yang sesuai dengan ketentuan-ketentuan hukum *fiqh* yakni :

- a. Distributor haruslah bersikap jujur, amanah, ikhlas, tidak menipu dan menjalankan bisnis yang haram dan *syubhat* juga menjual dengan harga yang standar dan ketentuan.

Sesuai dengan firman Allah QS. Al-A'raf : ayat 85 :¹²

فَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ

¹⁰Taqiyuddin an-Nabhani, *Sistem Ekonomi Islam*, (Jakarta: HTI Press, 2010), hlm. 71

¹¹ Al-Qur'an, surat ke 12 (Yusuf) : ayat 72.

¹² Al-Qur'an, surat ke 7 (Al-A'raf) : ayat 85.

“...Maka sempurnakanlah takaran dan timbangan dan janganlah kamu kurangkan bagi manusia barang-barang takaran dan timbangannya”.

- b. Distributor berhak menerima imbalan setelah berhasil memenuhi akadnya artinya mendapatkan imbalan berupa bonus yang dijanjikan setelah tercapainya target penjualan tertentu.

Sesuai dengan firman Allah QS. Al-Baqarah : ayat 233 :¹³

وَأِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ تَسْتَرْضِعُوا أَوْلَادَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ

مَاءً أَاتَيْتُم بِالْمَعْرُوفِ

“...dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, maka tidak ada dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut”.

- c. Perusahaan dalam hal ini lembaga bisnis MLM yang menggunakan jasa marketing distributor harus segera memberikan imbalan kepada distributor sesuai dengan perjanjian dan ketentuan. Sesuai dengan firman Allah QS. Al-Ma'idah : ayat 1 :¹⁴

¹³ Al-Qur'an, surat ke 2 (Al-Baqarah) : ayat 233.

¹⁴ Al-Qur'an, surat ke 5 (Al-Maidah) : ayat 1.



يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu..”

Juga berdasarkan hadist Nabi tentang waktu pembayaran upah yang diriwayatkan oleh Ibnu majah, Abu Ya’la dan Tahabrani :

أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرْفُهُ

“Berilah para pekerja itu upahnya sebelum keringat mereka kering”.

Dengan memiliki landasan teori yang kuat, serta prinsip-prinsip sistem ekonomi yang mengatur tentang penjualan dan juga hubungan antar distributor dan perusahaan beserta mekanismenya. Ternyata masih menyisakan pertanyaan dan keraguan pada sisi pelaksanaannya. Perlu dan dibutuhkan adanya manusia atau lembaga yang mengelola untuk dapat benar-benar menerapkan teori nilai dan prinsip-prinsip Syariah, karena sistem yang baik bukan jaminan bahwa akan mengarahkan suatu bisnis ke arah yang baik pula, sistem Syariah hanya sebagai pedoman guna memastikan tidak ada transaksi yang bertentangan dengan Syariah. Tetapi dalam operasional dan pelaksanaan tetap dipegang dan di bawah kendali pengelola. Dengan kata lain di tuntutan adanya profesionalisme pelaku usaha



Syariah dalam menjalankan bisnis agar tetap sesuai dan dalam jalur Syariah.¹⁵

E. Tinjauan Pustaka

Berdasarkan kajian dan pemeriksaan kepustakaan yang dilakukan oleh penulis berkaitan dengan topik ini, didapati beberapa penelitian terdahulu di antaranya sebagai berikut :

Tabel 1.1

Penelitian Terdahulu

NO.	Peneliti	Judul	Kesimpulan	Persamaan	Perbedaan
1.	Cholida Nahil UIN Malang 2003	Strategi pengembangan jaringan Bisnis multi level marketing (MLM) Syariah Ahad-Net	Pengembangan jaringannya dan akan berdampak pada penentuan peringkat dan insentif yang didapatkan oleh mitra niaga itu sendiri.	Objek penelitian adalah perusahaan yang bergerak pada bisnis Multi level marketing (MLM) Syariah Ahad-Net Malang.	Tinjauan penelitian lebih terfokus pada sistem peringkat dan pemberian insentif. Objek wilayah.

¹⁵Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam*. (Jakarta : Raja Grafindo Persada 2007), hlm. 46



2.	Diah Khudriah STAIN Cirebon 2004	Bisnis multi level marketing (MLM) dalam perspektif hukum Islam.	Mekanisme yang ada pada sebagian banyak bisnis MLM terdapat prinsip Syariah, dengan alasan relevan dengan operasional pada akad <i>Syirkah Inan.</i>	Objek penelitian adalah perusahaan yang bergerak pada bisnis Multi level marketing (MLM).	Hanya mengkaji dari sisi hukum Islam. Objek penelitian adalah MLM secara umum.
3.	Helin Rizka Amanati IAIN Walisongo Semarang 2011	Analisis pelaksanaa n fatwa DSN-MUI tentang penjualan langsung berjenjang Syariah di MLM Ahad-Net Semarang	Sistem MLM Syariah yang dijalankan oleh Ahad-Net cabang Semarang tidak bertentangan dengan ketentuan dalam fatwa DSN-MUI.	Objek penelitian adalah perusahaan yang bergerak pada bisnis Multi level marketing MLM Syariah Ahad-Net.	Objek wilayah penelitian di kota Semarang. Objek penelitian adalah MLM Syariah Ahad- Net.



F. Sistematika Penulisan

Pembahasan penelitian skripsi ini terdiri dari beberapa bab, untuk mengetahui masing-masing bab tersebut diuraikan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Latar belakang Masalah, Rumusan Masalah, Batasan Masalah, Tujuan Penelitian, Tinjauan Pustaka, Kerangka Pemikiran dan Sistematika Penelitian.

BAB II LANDASAN TEORI

Menjelaskan jual beli dalam Islam, Menjelaskan pengertian MLM secara umum dan MLM Syariah, Menjelaskan lembaga DSN-MUI, pengertian fatwa dan tentang fatwa DSN-MUI, dan ketentuan dalam fatwa (PLBS).

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian, Sumber Data, Teknik Pengumpulan Data, populasi, Instrumen Penelitian dan Teknik Analisis Data.

BAB IV ANALISIS DATA HASIL PENELITIAN

Gambaran umum MLM Syariah PT.K-LINK Indonesia cabang Cirebon, Menganalisis penerapan syarat dan rukun serta kriteria fatwa DSN-MUI pada sistem penjualan langsung berjenjang Syariah di PT.K-LINK Indonesia cabang Cirebon.

BAB V : KESIMPULAN

Memaparkan Kesimpulan yang didapat dari penelitian disertai dengan Saran serta Penutup.





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 mengumumkannya atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

DAFTAR PUSTAKA

- A. Djazuli. *Kaidah-Kaidah Fiqh dan Hukum Islam*. Jakarta : Kencana; 2007
- A. Djazuli. *Perkembangan Fatwa Ekonomi Syariah Di Indonesia*. Bandung : Pustaka Bani Quraisy; 2004
- Abdul Aziz dan Mariyah Ulfah, *Kapita Selekta Ekonomi Islam Kontemporer*. Bandung : Alfabeta; 2010
- Abdul Aziz Muhammad Azzam. *Fiqh Muamalat*. Jakarta : Amzah; 2010
- Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam*. Jakarta : Raja Grafindo Persada; 2007
- Al-Qur'an dan Terjemahan. CV. Penerbit Diponegoro; 2008
- Ami Sholihati. *Tinjauan Hukum Islam tentang Passive Income pada Multi Level Marketing Syariah di PT. K-LINK Indonesia*, Semarang : IAIN Walisongo; 2012
- Arikunto, Suharismi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama; 1999
- Buku *Produk Catalog K-LINK*, Edisi Juli-Desember, PT. K-LINK Indonesia 2012
- Buku *Stater Kit K-LINK*, PT. K-LINK Internatoinal
- Departemen Agama Republik Indonesia (DEPAG RI). *Sistem dan Penetapan Fatwa Produk Halal MUI*. Jakarta : DEPAG RI; 2003
- Dewan Syariah Nasional (DSN) dan Majelis Ulama Indoensia (MUI). *Kumpulan Fatwa DSN-MUI*. Jakarta : CV. Gaung Persada; 2000
- Djoko H. Komara. *Foundation Pack (Buku Kerja)*, PT. K-SYSTEM Indonesia; 2012



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 seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

- Faisal, Sanapiah, *Penelitian Kualitatif Dasar-dasar dan Aplikasi*. Malang : Yayasan Asah Asih Asuh; 1990
- Harefa, Andrias, *10 Kiat Sukses Distributor MLM, Belajar dari AMWAY, CNI*, Gramedia; 2004.
- Harefa, Andrias. *Multi Level Marketing*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama; 1999
- Haroen, Nasrun. *Fiqh Muamalah*. Banten : Gaya Media Pratama; 2000
- Helin Rizka Amanati. *Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI Tentang Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) di Ahad-Net*. Malang : UIN Malang; 2011
- Hendriansyah, Haris. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Salemba Humanika; 2010
- Kuswara. *Mengenal MLM Syariah*. Jakarta : Qultum Media; 2005
- Lexy j. Moleong. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya; 2000
- M. Quraish Shihab. *Quraish Shihab Menjawab 10001 Soal Keislaman*. Tanggerang : Lentera Hati; 2010
- Majalah Marketing, *Inspiring The Leadership*. Jakarta : Info Cahaya Hero; 2011
- MLM Leaders, *The Secret Book of MLM*. Surabaya : MIC Publishing; 2007
- Nabhani, Taqiyuddin. *Sistem Ekonomi Islam*. Jakarta: HTI Press; 2010
- Nistains, Van. *Multi Level Marketing Plus*. Yogyakarta : CV. Andi Offset; 2005
- Philip Kotler dan Garry Armstrong. *Dasar-dasar Pemasaran*. Jakarta : Prehal Indo; 1997
- Qardawi, Yusuf. *Fatwa Antara Ketelitian dan Kecerobohan*. Jakarta : Gema Insani Press; 1997
- Riduwan. *Belajar Mudah Penelitian*. Bandung: Alfabeta; 2009



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 seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

Rohadi Abdul Fatah. *Analisis Fatwa Keagamaan dalam Fikih Islam*. Jakarta : PT. Bumi Akasara; 2006

Sugiyono. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta; 2005

Sugiyono. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta; 2003

Sugiyono. *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta; 2009

Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada; 2002

Syekh Abdurrahman as-Sa'di, Syekh Abdul 'Aziz bin Baaz, Syekh Sh Makhalul Ilmi, alih al-'Ustaimin, Syekh Shalih al-Fauzan diterjemahkan oleh Abdullah. *Fiqh al-Bai wa asy-Syira'(Fiqh Jual-Beli)*. Jakarta : Senayan Publishing; 2008

Taqiuddin an-Nabhani, *Sistem Ekonomi Islam*. Jakarta: HTI Press; 2010

Yusuf, Tarmizi. *Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal*. Jakarta : PT. Elex Media Komputindo; 2004

APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia), *Siapa Saja Anggota APLI*, www.APLI.or.id. Di akses 13 Januari 2013, 19.00 WIB
Januarai 2013, 20.00 WIB

KEMENDAG (Kementerian Perdagangan). *Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan*. www.kemendag.go.id. 14 Januari 2013, 20.30 WIB

MENPERINDAG (Menteri Perindustrian dan Perdagangan). *Ketentuan Kegiatan*

MUI (Majelis Ulama Indonesia). *Draft Fatwa MUI Syariah No : 75/DSN MUI/VII/2009*. www.mui.or.id. Di akses 13 Januari 2013, 19.00 WIB

PT. K-LINK Indonesia. *Board Of Directur*. www.k-link.co.id. Di akses 14
Usaha Penjualan Berjenjang. www.kemendag.go.id. Di akses 13 Januari

Amidah, Video Konferensi Pers DSN, MUI dan K-LINK, Jakarta : 2o juni 2010



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 seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

Wawancara dengan Bapak. Tetep Kamaludin, Distributor K-LINK peringkat
Emerald Maneger, 12 April dan 1 Juni 2013

Wawancara dengan Maman Adiwijaya, Distributor K-LINK peringkat *Crown*
Ambassador, 6 Februari 2013

Wawancara dengan Ani Adiwijaya, Distributor K-LINK peringkat *Crown*
Ambassador, 6 Februari 2013

Wawancara dengan Ade Rahman, Distributor K-LINK Generasi 1, 13 Mei
2013