# PRAKTEK JUAL BELI DENGAN SISTEM MULTI LEVEL MARKETING DI K-LINK JEMBER DALAM PERSPEKTIF HUKUM ISLAM

## SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I) Fakultas Syari'ah
Program Studi Mu'amalah


Oleh :

**Rahmatus Zahroniah**
NIM. 083 112 002


**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER (IAIN)**
**FAKULTAS SYARI'AH**

**Agustus 2015**



digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id i-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

**PRAKTEK JUAL BELI DENGAN SISTEM MULTI LEVEL MARKETING DI K-LINK JEMBER DALAM PERSPEKTIF HUKUM ISLAM**

# SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I) Fakultas Syari'ah
Program Studi Mu'amalah

Oleh :

**Rahmatus Zahroniah**
NIM. 083 112 002

Disetujui Pembimbing

**Dr. Sri Lumatus Sa'adah. S.Ag.M.HI**
NIP. 19741008 199803 2 002



digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

**PRAKTEK JUAL BELI DENGAN SISTEM MULTI LEVEL MARKETING DI K-LINK JEMBER DALAM PERSPEKTIF HUKUM ISLAM**

# SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi
salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I)
Fakultas Syari'ah Program Studi Mu'amalah

Hari : Rabu
Tanggal : 05 Agustus 2015

Tim Penguji

| Ketua | Sekretaris |
|---|---|
| **Ishak, M.Ag** | **Agung Parmono, S.E., M.Si.** |
| NIP. 19710213 200112 1 001 | NIP. 19751216 200912 1 002 |

Anggota :

1. Dr. H. Sutrisno, RS., M.H.I ( )
2. Dr. Sri Lumatus Sa'adah, S.Ag, M.H.I ( )

Menyetujui
Dekan Fakultas Syariah

**Dr. H. Sutrisno RS, M. HI**
NIP. 19590216 198903 1 001



digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

# MOTTO

يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَـٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ

تِجَـٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

Artinya : " Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu". (Surat: An-Nisa':29 )

حَدَّ ثَنَا الْعَبَّا سُ بْنُ الْوَ لِيدِ الدِّ مَشْقِيُّ حَدَّ ثَنَا مَرْ وَانُ مُحَمَّدٍ حَدَّ ثَنَا عَبْدُ العَزِيْزِ بْنً

مًحَمَّدٍ عَنْ دَا وًدَ بْنِ صَا لِحٍ الَمَدِينِيِّ عَنْ اَبِيهِ قَالَ سَمِعْتُ اَبَا سعيد الخُدْ رِيَّ يَقُوْلً

قَالَ رَسُولُ الله صَلَّئ اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اِنَّمَا ا لْبَيْعُ عَنْ تَرَ اضٍ (رواه ابن ماجه)

Artinya :" Telah menceritakan kepada kami Al Abbas bin Al Walid Ad Dimasyiqi berkata, telah menceritakan kepada kami Marwan bin Muhammad berkata menceritakan kepada kami Abdul Aziz bin Muhammad dari Dawud bin Shalih Al Madini dari bapaknya berkata: aku mendengar Abu Sa'id ia berkata, "Rasulullah SAW bersabda " hanyasanya jual beli berlaku saling ridla"
(Diriwayatkan Ibnu Majjah)



digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

# PERSEMBAHAN

Skripsi ini penulis persembahkan kepada mereka yang telah banyak berjasa dalam kesuksesan belajar yang telah saya lalui selama ini, mereka adalah:

1. Ayahanda tersayang H. Su'udi Arrosid dan Ibunda tercinta Hj. Halimatus Soleha yang telah dengan sabar membimbing, mengarahkan dan membesarkan saya.
2. Motivator ulung kakek dan nenek yang menyayangi dan mendoakan saya, adek-adek yang sayang saya sayangi semoga menjadi anak yang sholeh dan sholehah serta penerus bangsa yang berguna bagi Agama, Bangsa dan Negara.
3. Dr. Sri Lumatus S.Ag.M.HI yang telah membimbing dan memotivasi saya dalam penyelesaian skripsi ini.
4. Dan juga yang spesial sahabat-sahabat saya seangkatan jurusan Muamalah Kelas C.
5. Almamaterku IAIN Jember dan Civitas Akademika, terima kasih telah menaungi saya selama saya menempuh studi.



digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

# KATA PENGANTAR

*Alhamdulillah*segala puji hanya milik Allah SWT, yang senantiasa melimpahkan Rahmat, Taufiq, serta Hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas dan kewajiban akademik dalam bentuk skripsi. *Sholatullah wa salamuhu* semoga terus tercurah kepada Rasulullah SAW, Keluarganya, para Sahabatnya, dan Orang-orang yang berpegang teguh pada risalahnya. Yang membawa umat manusia pada kehidupan yang bermakna, dari terjalnya lorong kehidupan.

Pada dasarnya skripsi ini merupakan sebuah karya yang membutuhkan waktu, tenaga serta pikiran yang tidak sedikit untuk dapat menyelesaikannya. Namun kami sadar akan keterbatasan yang kami miliki, sehingga karya ini membutuhkan kritik dan saran yang konstruktif dari semua pihak untuk menyempurnakan skripsi ini.

Penulis sadar sepenuhnya bahwa skripsi ini tidak akan terselesaikan tanpa adanya pihak-pihak lain yang membantu. Untuk itu, dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, SE, MM selaku Rektor IAIN Jember.
2. Bapak Dr. H. Sutrisno. RS.M.H selaku Dekan Fakultas Syariah.
3. Ibu Mahmudah S.Ag.M.EI selaku Ketua Jurusan Hukum Ekonomi.



digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

4. Dr. Sri Lumatus Sa'adah. S.Ag.M.HI selaku dosen pembimbing yang telah rela meluangkan waktu untuk membimbing saya sampai terselesainya skripsi ini.
5. Bapak/Ibu Dosen serta Civitas Akademika IAIN Jember yang telah memberikan bekal pengetahuan.
6. Bapak Arif Rahman Saputro. SE selaku Kepala Stokisyang telah memberikan kesempatan untuk melaksanakan penelitian.
7. Semua Karyawan Stokisatas kesediaannya memberikan data-data dan informasi yang dibutuhkan selama penulisan sekripsi ini.
8. Semua pihak yang telah membantu terselesaikannya penulisan skripsi ini, yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Akhirnya hanya kepada Allah kami berlindung, memohon Rahmat,Taufik dan Hidayah-Nya. Semoga karya ilmiah ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca umumnya, *Amin Ya Rabbal Alamin.....*

Jember, 05 Agustus 2015

**Penulis**



digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

# ABSTRAK

**Rahmatus Zahroniah : 2015** *Praktek Jual Beli Dengan Sistem Multi Level Marketing Di K-Link Jember Dalam Perspektif Hukum Islam.*

Multi level marketing adalah salah satu konsep penyaluran barang (produk dan jasa) yang memberikan kesepakatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan menikmati keuntungan di dalam garis kemitraan atau sponsorisasi. Dan kian hari kian berkembang, bahkan muncul MLM yang berbasis Syariah, perusahaan berbasis Syariah diwajibkan memenuhi janji/ komitmen-komitmen ini sesuai dengan ajaran Islam, secara realita kini perusahaan MLM sudah banyak tumbuh didalam dan diluar negeri.

PT. K-Link adalah salah satu perusahaan multi level marketing di Indonesia, dimana bisnis ini menjalankan dengan menggunakan sistem jaringan di Indonesia ini masih relatif baru, Sehinnga di tengah kerasnya persaingan global, PT. K-Link Jember berusaha untuk tetap eksis diposisinya dengan berbagai cara atau strategi yang digunakan.

Fokus masalah yang diteliti dalam skripsi ini adalah: Bagaimana praktek jual beli dengan sistem multi level marketing di K-Link Jember dalam perspektif hukum Islam. Bagaimana penetapan harga di K-link Jember. Bagaimana pendapatan (income) di K-link Jember.

Tujuan penelitian ini adalah mendeskripsikan praktek jual beli dengan sistem multi level marketing dalam perspektif huum islam, mendeskripsikan sistem penetapan harga di K-link Jember, mendeskripsikan tehnik penentuan pendapatan harga di K-link jember.

Untuk mengidentifikasi permasalahan tersebut, peneliti ini menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif. Adapun tekhnik pengumpulan data menggunakan interview, observasi,dokumentasi

Penelitian ini memperoleh kesimpulan Dalam pelaksanaan penetapan harga di K-Link Jember sangat penting, karna produk K-Link ini semua harganya tidak sama, dan promosi-promosi itu tergantung ada produk baru, kalau potongan harga di K-Link ini kalau membeli banyak produk di usahakan untuk menjadi member saja., adapun usaha yang dilakukan oleh pengusaha untuk menjual produknya dalam PT. K-Link terdapat dua wilayah yaitu wilayah A dan B dimana ini untuk mempermudah pembelian produk ketika produk di stockistnya lagi kosong. Pendapatan yang dilakukan dalam pembagian bonus di PT. K-Link dilakukan secara adil dan tidak ada eksploitasi secara sepihak. Bonus yang didapatkan oleh member sesuai dengan hasil penjualan produk. Jika pendapatan diperoleh member yang berperingkat atas adalah passive income karena yang berperingkat atas tersebut mendapatkan penghasilan yang lebih besar dari downlinenya dan dari hasil jerih payah downline. Dan jika pendapatan diperoleh member yang masih tidak berperingkat itu adalah aktiv income karena masih aktif dalam bekerja dan hasil jerih payahnya sendiri.



digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

## DAFTAR ISI

**HALAMAN DEPAN** ..... **i**
**HALAMAN PENGAJUAN** ..... **ii**
**LEMBAR PENGESAHAN** ..... **iii**
**MOTTO ..** ..... **iv**
**PERSEMBAHAN** ..... **v**
**KATA PENGANTAR** ..... **vi**
**ABSTRAK** ..... **viii**
**DAFTAR ISI** ..... **ix**
**DAFTAR TABEL** ..... **ix**

**BAB I PENDAHULUAN** ..... **1**
A. Latar belakang masalah ..... 1
B. Fokus penelitian ..... 7
C. Tujuan penelitian ..... 7
D. Manfaat penelitian ..... 8
E. Definisi istilah ..... 10
F. Sistematika pembahasan ..... 11

**BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN** ..... **14**
A. Penelitian terdahulu ..... 14
B. Kajian teori ..... 16

**BAB III METODE PENELITIAN** ..... **44**
A. Pendekatan dan jenis penelitian ..... 44
B. Lokasi penelitian ..... 45
C. Subyek Penelitian ..... 45
D. Teknik pengumpulan data ..... 46
E. Analisi data ..... 48
F. Keabsahan data ..... 49



digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

G. Tahap-tahap penelitian ..... 51

**BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS ..... 54**

A. Gambaran objek penelitian ..... 54

B. Penyajian data dan analisis ..... 82

C. Pembahasan temuan ..... 93

**BAB V PENUTUP ..... 99**

A. Kesimpulan ..... 99

B. Saran-saran ..... 100

**DAFTAR PUSTAKA ..... 102**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**



digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

## DAFTAR TABEL

**Struktur organisasi PT. K-Link Jember ..... 51**

**Daftar sarana dan prasarana PT. K-Link Jember ..... 55**



digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

# ABSTRAK

**Rahmatus Zahroniah : 2015** *Praktek Jual Beli Dengan Sistem Multi Level Marketing Di K-Link Jember Dalam Perspektif Hukum Islam.*

Multi level marketing adalah salah satu konsep penyaluran barang (produk dan jasa) yang memberikan kesepakatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan menikmati keuntungan di dalam garis kemitraan atau sponsorisasi. Dan kian hari kian berkembang, bahkan muncul MLM yang berbasis Syariah, perusahaan berbasis Syariah diwajibkan memenuhi janji/ komitmen-komitmen ini sesuai dengan ajaran Islam, secara realita kini perusahaan MLM sudah banyak tumbuh didalam dan diluar negeri.

PT. K-Link adalah salah satu perusahaan multi level marketing di Indonesia, dimana bisnis ini menjalankan dengan menggunakan sistem jaringan di Indonesia ini masih relatif baru, Sehinnga di tengah kerasnya persaingan global, PT. K-Link Jember berusaha untuk tetap eksis diposisinya dengan berbagai cara atau strategi yang digunakan.

Fokus masalah yang diteliti dalam skripsi ini adalah: Bagaimana praktek jual beli dengan sistem multi level marketing di K-Link Jember dalam perspektif hukum Islam. Bagaimana penetapan harga di K-link Jember. Bagaimana pendapatan (income) di K-link Jember.

Tujuan penelitian ini adalah mendeskripsikan praktek jual beli dengan sistem multi level marketing dalam perspektif huum islam, mendeskripsikan sistem penetapan harga di K-link Jember, mendeskripsikan tehnik penentuan pendapatan harga di K-link jember.

Untuk mengidentifikasi permasalahan tersebut, peneliti ini menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif. Adapun tekhnik pengumpulan data menggunakan interview, observasi,dokumentasi

Penelitian ini memperoleh kesimpulan Dalam pelaksanaan penetapan harga di K-Link Jember sangat penting, karna produk K-Link ini semua harganya tidak sama, dan promosi-promosi itu tergantung ada produk baru, kalau potongan harga di K-Link ini kalau membeli banyak produk di usahakan untuk menjadi member saja., adapun usaha yang dilakukan oleh pengusaha untuk menjual produknya dalam PT. K-Link terdapat dua wilayah yaitu wilayah A dan B dimana ini untuk mempermudah pembelian produk ketika produk di stockistnya lagi kosong. Pendapatan yang dilakukan dalam pembagian bonus di PT. K-Link dilakukan secara adil dan tidak ada eksploitasi secara sepihak. Bonus yang didapatkan oleh member sesuai dengan hasil penjualan produk. Jika pendapatan diperoleh member yang berperingkat atas adalah passive income karena yang berperingkat atas tersebut mendapatkan penghasilan yang lebih besar dari downlinenya dan dari hasil jerih payah downline. Dan jika pendapatan diperoleh member yang masih tidak berperingkat itu adalah aktiv income karena masih aktif dalam bekerja dan hasil jerih payahnya sendiri.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

## DAFTAR ISI

**HALAMAN DEPAN** ..... **i**
**HALAMAN PENGAJUAN** ..... **ii**
**LEMBAR PENGESAHAN** ..... **iii**
**MOTTO ..** ..... **iv**
**PERSEMBAHAN** ..... **v**
**KATA PENGANTAR** ..... **vi**
**ABSTRAK** ..... **viii**
**DAFTAR ISI** ..... **ix**
**DAFTAR TABEL** ..... **ix**

**BAB I PENDAHULUAN** ..... **1**
A. Latar belakang masalah ..... 1
B. Fokus penelitian ..... 7
C. Tujuan penelitian ..... 7
D. Manfaat penelitian ..... 8
E. Definisi istilah ..... 10
F. Sistematika pembahasan ..... 11

**BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN** ..... **14**
A. Penelitian terdahulu ..... 14
B. Kajian teori ..... 16

**BAB III METODE PENELITIAN** ..... **44**
A. Pendekatan dan jenis penelitian ..... 44
B. Lokasi penelitian ..... 45
C. Subyek Penelitian ..... 45
D. Teknik pengumpulan data ..... 46
E. Analisi data ..... 48
F. Keabsahan data ..... 49



digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

G. Tahap-tahap penelitian ..... 51

**BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS ..... 54**

A. Gambaran objek penelitian ..... 54

B. Penyajian data dan analisis ..... 82

C. Pembahasan temuan ..... 93

**BAB V PENUTUP ..... 99**

A. Kesimpulan ..... 99

B. Saran-saran ..... 100

**DAFTAR PUSTAKA ..... 102**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**



digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

# BAB I

# PENDAHULUAN

## A. Latar Belakang

Islam yang diturunkan kepada Nabi Muhammad SAW adalah mata rantai terakhir agama Allah yang diturunkan kepada Rasulnya.Sebagai mata rantai terakhir, Islam merupakan agama Allah yang telah disempurnakan dan ditujukan kepada seluruh umat manusia sepanjang zaman hingga datangnya hari kiamat nanti.

Islam sebagai agama Allah yang telah disempurnakan, Islam memberikan pedoman bagi kehidupan manusia baik spiritual-materialisme, individu-sosial, jasmani-rohani dan duniawi-ukhrowi muaranya hidup dalam keseimbangan dan kesebandingan. Di dalam bidangkegiatan ekonomi, Islam memberikan pedoman- pedoman/ aturan-aturan hukum, yang pada umumnya dalam bentuk garis besar. Hal ini dimaksudkan untuk memberi peluang bagi perkembangan kegiatan perekonomian dikemudia hari (sebab syariah Islam terbatas pada ruang dan waktu).[1] Seperti yang telah diketahui bahwa Al-qur'an dan sunnah Rasullullah SAW merupakan sumber tuntun hidup bagi kaum muslimin untuk menapaki kehidupan fana didunia ini dalam rangka menuju kehidupan kekal diakhirat nanti. Al-qur'an dan sunnah Rasullullaah sebagai penuntun memiliki daya jangkau dan daya atur yang universal.

[1] Suhrawardi K Lubis dan Farid Wajdi, *Hukum Ekonomi Islam,* (Jakarta: Sinar Grafika,2012),4.



digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Artinya meliputi segenap aspek kehidupan umat manusia dan selalu ideal untuk masa lalu, kini, dan yang akan datang.[2] Dalam urusan muamalah Allah SWT telah menjadikan masing-masing manusia untuk berkepentingan kepada orang lain supaya mereka tolong menolong dan tukar menukar dalam segala hal yang bertujuan untuk kemaslahatan umum. Sebagaimana termaktub dalam Al-qur'an surat Al-Maidah ayat : 2.

....وَٱلۡعُدۡوَٰنِۚ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَۖ إِنَّ ٱللَّهَ شَدِيدُ ٱلۡعِقَابِ

*Artinya: "dan tolong - menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan….."*.(QS. Al-maidah:2).[3]

Dengan cara demikian kehidpuan masyarakat menjadi teratur. Dengan demikian manusia adalah mahluk sosial.[4]

Dalam masalah dunia usaha, Islam telah memberikan syarat dan rukun yang mengatur sah tidaknya jual beli. Adapun rukun jual beli menurut jumhur ulama ada empat yaitu:

1). *Ba'i* (penjual )

2). *Mustari* (pembeli )

3). *Shighat* (ijab dan qobul )

4). *Ma'qud Alaih* (benda atau barang)

Sedangkan syarat jual beli terdapat empat macam syarat, yaitu syarat terjadinya akad *(in'iqad)*, syarat sahnya akad, syarat terlaksananya

[2] Ibid,1.
[3] Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemah dilengkapi dengan kajian Usul Fiqh,* (Bandung : Syaamil Quran,2011),106.
[4] Hamid Hasan, *Pengantar Ilmu Sosial*,(Jakarta: Bumu Aksara,2011),25.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

akad *(nafadz)*, dan syarat *lujum.*[5]Hal tersebut dimaksudkan agar muamalah yang dilakukan berjalan secara sempurna dan segala sikap serta tindakan (praktek) yang jauh dari kecacatan hukum.

Ijtihad sebagai sumber hukum Islam ketiga memberi peluang untuk berkembangnya pemikiran umat Islam dalam menghadapi segala permasalahan di era globalisasi ini.Berbagai jenis transaksi telah muncul dan menyebar ke Indonesia.Banyak jenis transaksi baru yang ditawarkan yang juga menjanjikan keuntungan yang berlipat ganda.Disamping itu, terdapat pula ketentuan-ketentuan hukum yang dikeluarkan oleh otoritas pemerintah untuk tertibkan kegiatan-kegiatan bisnis modern tersebut secara konvensional. Di sisi lain, untuk melindungi masyarakat Indonesia yang mayoritas beragama Islam, perlu dikaji kejelasan hukum dari transaksi tersebut dipandang dari sudut hukum Islam.[6]

Akhir-akhir ini di tengah-tengah masyarakat Indonesia muncul sistem perdagangan baru yang dikenal dengan istilah multi level marketing yang di singkat MLM. Sistem perdagangan ini dipraktekkan oleh berbagai perusahaan, baik yang berskala lokal, nasional, regional maupun internasional.Diantaranya adalah Amway, Uni Beuty Shop International (UBSI) dan DNX Indonesia.Sistem perdagang semacam ini sangat

[5] Rachmat Syafi'I, *Fiqh Muamalah*,(Bandung: Pustaka Setia,2001),75-76.
[6] Gemala Dewi- Wirdyaningsih-Yeni Salma Barlinti, *Hukum Perikatan Islam Indonesia*(Jakarta:Kencana Cet ke-3,2005),181.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

menggiurkan sebagian anggota masyarakat karena menjanjikan keuntungan besar dalam waktu yang relatif singkat.[7]

Harus diakui bahwa salah satu fenomena bisnis yang sangat pesat pertumbuhannya dalam beberapa dasawarsa ini adalah *multi level marketing, ecommerce, dan franchise*, ketiga bisnis ini tumbuh bukan menurut deret hitung tetapi secara deret ukur sehingga mengalahkan percepatan bisnis tradisional yang mengendalakan pertemuan langsung pembeli dan penjual.[8] Di Indonesia terdapat banyak sekali perusahaan-perusahaan dengan berbagai macam sistem yang mereka gunakan adalah sistem multi level marketing (MLM ).Secara sederhana, multi level marketing (MLM) adalah salah satu konsep penyaluran barang (produk dan jasa) yang memberikan kesepakatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan menikmati keuntungan di dalam garis kemitraan atau sponsorisasi.[9]Dan kian hari kian berkembang, bahkan muncul MLM yang berbasis  Syariah, perusahaan berbasis Syariah diwajibkan memenuhi janji/ komitmen-komitmen ini sesuai dengan ajaran Islam, secara realita kini perusahaan MLM sudah banyak tumbuh didalam dan diluar negeri. Bahkan di Indonesia sudah ada yang secara terang-terangan menyatakan bahwa MLM tersebut sesuai dengan Syariah, seperti

[7] Saifuddin Mujtaba, *Al-Masailul Fiqhiyah: Jawaban Hukum Islam Terhadap Masalah-Masalah Kontemporer* (Surabaya: Imtiyaz, 2012),58.
[8] Kuswara, *Mengenal MLM Syariah(Dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya),*(Tanggerang : Qultum Media,2005),5.
[9] Suhrawardi K Lubis, *Hukum Ekonomi Islam* (Jakarta: Sinar Grafika,2000),70

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Ahad Net, MQ Net, da PT. K-Link yang menjalankan prinsip Syariah dan memperoleh sertifikat halal dari SDN-MUI.[10]

Keberadaan multi level marketing (MLM) ini sangat menarik, disamping perkembangan usahanya yang begitu pesat juga aspek syariah yang terkait dengannya.Ini bertujuan agar bisnis MLM yang kita jalankan tetap berada pada aturan Syariah.Salah satu yang dapat kita jadikan referensi adalah fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama' Indonesia (DSN MUI) no 75 dan 83 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) atau yang kita kenal dengan istilah MLM Syari'ah.[11]Secara garis besar, ada beberapa poin yang membedakan antara MLM Syari'ah dengan MLM Konvensional, yaitu sebagai berikut:

1. Secara organisasi, perusahaan MLM Syari'ah memiliki DPS (Dewan Pengawasan Syaria'ah) yang bertugas mengawasi kegiatan bisnis dalam perusahaan tersebut dan memberikan pembinaan/ pengarahan agar semua kegiatan dalam perusahaan tersebut tentang tidak bertentangan dengan ajaran Islam. Pengawasan ini meliputi produk yang akan dijual, promosi, marketing plan, dan kegiatan-kegiatan seremonial yang terdapat dalam perusahaan.
2. Produk yang dijual adalah produk-produk yang layak / halal digunakan atau dikonsumsi secara Syari'ah Islam.

[10] Dewi Gemala , *Hukum Perikatan Islam Indonesia*, (Jakarta:Kencana, Cet Ke-2,2005),187
[11] Majalah GlobalNetWork K-Link,

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

3. Sistem pembagian bonus kepada *member* dan marketing plan perusahaan harus terbebas dari hal-hal yang diharamkan, utamanya adalah unsur *maysir* (judi), *gharar* (penipuan),dan riba.
4. MLM Syari'ah sebagai "The True MLM" memiliki orientasi bisnis menjual produk berupa barang, bukan pada merekrut anggota. Contohnya di K-Link sendiri. Apabila seorang mitra dapat merekrut sejuta *downline* misalnya, namun tidak melakukan penjualan produk apa pun maka *member* yang merekrut sejuta *downline* tersebut tidak akan memperoleh bonus apa pun.[12]

Salah satu perusahaan di Indonesia yang digunakan sistem pemasaran multi level marketing adalah diseluruh kota telah hadir *Stockist* termasuk dikota Jember. PT. K-Link adalah salah satu perusahaan multi level marketing di Indonesia, dimana bisnis ini menjalankan dengan menggunakan sistem jaringan di Indonesia ini masih relatif baru, Sehinnga di tengah kerasnya persaingan global, PT. K-Link Jember berusaha untuk tetap eksis diposisinya dengan berbagai cara atau strategi yang digunakan.

Mengingat pentingnya penerapan hukum Islam khususnya prinsip keadilan dalam bisnis ekonomi utamanya dalam bisnis multi level marketing (MLM ), maka hal ini terjadi dorongan kuat bagi peneliti untuk meneliti tentang " Praktek Jual Beli Dengan Sistem Multi Level Marketing Di K-Link Jember Dalam Perspektif Hukum Islam".

---

[12] Sofwan Jauhari, *MLM Syariah Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktisi MLM syariah*,(Jakarta: Mujaddidi Press,2013),51-54.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

## B. Fokus Penelitian

Perumusan masalah dalam penelitian pustaka disebut dengan istilah fokus kajian. Bagian ini merupakan pengembangan dari uraian latar belakang masalah yang menunjukkan bahwa masa lah yang akan ditelaah memang belum menjawab atau belum dipecahkan secara memuaskan.[13] Fokus penelitian harus disusun secara singkat,jelas, spesifik, operasional, yang dituangkan dalam bentuk kalimat tanya.

Guba berpendapat bahwa" masalah adalah suatu keadaan yang bersumber dari hubungan antara dua faktor atau lebih yang menghasilkan situasi menimbulkan tanda Tanya dan dengan sendirinya memerlukan upaya untuk mencari suatu jawaban"[14]. Berdasarkan uraian diatas maka dapat dikemukakan masalah dalam penelitian ini, sebagai berikut:

1. Fokus Penelitian
   a. Bagaimana praktek jual beli dengan sistem multi level marketing di K-Link Jember dalam perspektif hukum Islam?
   b. Bagaimana sistem penetapan harga di K-link Jember dalam perspektif hukum islam?
   c. Bagaimana teknis penentuan pendapatan (income) di K-link Jember dalam perspektif hukum Islam?

## C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan salah satu faktor penting dalam suatu penelitian,sebab tujuan ini akan memberikan gambaran tentang arah

[13]Tim, *Pedoman Karya Ilmiah* (Jember: STAIN Jember Press,2014),51.
[14] Lexi J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung : PT. Remaja Rosdakarya,2009),93.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

penelitian yang akan dilakukan. Menurut Suharsimi Arikunto " Tujuan penelitian adalah rumusan kalimat yang menunjukan adanya suatu hal yang diperoleh setelah penelitian selesai".[15] Berdasarkan hal tersebut maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Tujuan Penelitian
   a. Untuk mendeskripsikan praktek jual beli dengan sistem multi level marketing di K-Link Jember dalam perspektif hukum Islam
   b. Untuk mendeskripsikan sistem penetapan harga di K-link Jember dalam perspektif hukum Islam.
   c. Untuk mendeskripsikanteknis penentuan pendapatan di K-link Jemberdalam perspektif hukum Islam.

## D. Manfaat Penelitian

Dilihat dari tujuan jelas akan membawa hasil yang bermanfaat, baik bagi peneliti maupun lingkungan sekitar, khususnya di Institut Agama Islam Negeri Jember. Dalam hal ini manfaat yang diterapkan oleh peneliti antara lain:

1. Manfaat Teoritis

   Penelitian ini dimaksudkan untuk memberikan sumbangan bagi pengembangan *Khazananh* dan kepustakaan Islam pada umumnya dan almamater pada khususnya.

[15] Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek Edisi Revisi* (Jakarta: Rhineka Cipta,2006),56.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

2. Manfaat Praktis

a. Peneliti

1) Menambah wawasan pengetahuan dan pengalaman tentang penulisan karya ilmiah sebagai bakal untuk mengadakan penelitian ataupun sebagai perbaikan dimasa yang akan datang.

2) Memberikan wawasan yang integral terhadap disiplin ilmu yang memiliki yang berhubungan dengan masalah tentang Praktek Jual Beli Dengan Sistem Multi Level Marketing Di K-link Jember Dalam Perspektif Hukum Islam.

b. IAIN

Hasil penelitian ini menambah beberapa hasil penelitian yang telah ada sebagai pembendaharaan perpustakaan khususnya ke Syari'ahan.

c. Lembaga yang menjadi obyek

Hasil penelitian diharapkan menjadi salah satu bahan informasi dan sebagai bahan pertimbangan atau masukan yang konstruktif bagi perkembangan lembaga.

d. Masyarakat

Hasil penelitian ini diharapkan berguna bagi masyarakat dan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan untuk bergabung dalam bisnis ini, serta dapat menjadikan acuan dalam melaksanakan aktifitas bisnis sesuai dengan Syari'ah Islam.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

## E. Denifisi Istilah

Berikut ini adalah istilah-istilah penting yang menjadi titik perhatian di dalam judul penelitian.Tujuannya agar tidak menjadi kesalah pahaman terhadap makna istilah sebagaimana dimaksudkan oleh agama Islam.

1. Jual Beli

   Secara terminologi fiqh jual beli disebut dengan *al-ba'i* yang berarti jual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Lafal *al-ba'i* dalam terminologi terkadang dipakai untuk pengertian lawannya, yaitu lafal *al-Syira* yang artinya membeli.Dengan demikian, *al-ba'i* mengandung arti menjual sekaligus membeli atau jual beli.[16]

2. Sistem Multi Level Marketing

   Sistem adalah metode cara yang teratur ( untuk melakukan sesuatu susunan cara).[17]

   Multi level marketing ( MLM ) adalah salah satu strategi pemasaran, dengan membangun saluran distribusi, untuk memindahkan produk dan jasa langsung ke konsumen.[18]

3. K-link adalah salah satu perusahaan multi level marketing di Indonesia, dimana bisnis ini menjalankan dengan menggunakan sistem jaringan di Indonesia ini masih relatif baru.[19]

---

[16] Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah,* (Jakarta:Kencana Prenadamedia Group,2013),101.
[17] Pius A Partanto, M Dahlan Al Barry, *Kamus Ilmiah Populer*, (Surabaya: Arteola, 2010),178.
[18]*The Secret Book Of MLM, MLM Leaders.*020.
[19]Starter kit, 1.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

4. Perspektif Hukum Islam

Perspektif adalah pengharapan, peninjauan, tinjauan, pandanganluas.[20]

Hukum Islam adalah hukum yang bersumber dan menjadi bagian agama Islam. Secara garis besar prinsip-prinsip hukum Islam dijadikan pedoman dalam melaksanakan muamalahnya.[21]

Yang dimaksud peneliti dalam judul Praktek Jual Beli Dengan Sistem Multi Level Marketing Di K-link Jember Dalam Perspektif Hukum Islam adalah bagaimana penetapan harga dan pendapatan di K-link tersebut jika di tinjau dari perspektif hukum islam.

## F. Sistematika

Untuk meluruskan alur pikiran dalam pembahasan ini, hasil dari analisis data tersebut dijabarkan secara sistematis dalam bentuk bab.

BAB I PENDAHULUAN: Yang terdiri dari 6 sub yaitu berisi latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah serta sistematika. Fungsi sub ini adalah untuk memperoleh gambaran secara umum mengenai pembahasan dalam skripsi ini.

BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN: Pada berikut ini akan dipaparkan kajian kepustakaan serta literatur yang berhubungan dengan skripsi. Penelitian terdahulu yang mencantumkan penelitian sejenis yang telah dilakukan sebelumnya.Dilanjutkan dengan kajian teori yang

[20] Pius A Partanto, M Dahlan Al Barry, *Kamus Ilmiah Populer*,600.
[21] H. Muhammad Daud Ali S.H, *Hukum Islam Pengantar Ilmu Hukum dan Tata Hukum Islam di Indonesia* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada,2000),37.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

membuat tentang praktek jual beli dengan sistem multi level marketing di PT. K-Link Jember dalam perspektif hukum Islam. Adapun fungsi dari bab ini adalah sebagai landasan teori pada bab berikutnya guna menganalisa data yang diperoleh dari penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN: Dalam bab ini berisi tentang pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, sumber data penelitian, teknik pengumpulan data, analisa data, keabsahan data dan tahap- tahap penelitian. Fungsi bab ini untuk memperoleh hasil kajian yang obyektif.

BAB IV HASIL-HASIL PENELITIAN; Pada Bab ini nanti akan menjabarkan luaskan tentang gambaran objek penelitian, penyajian data, analisis,pembahasan temuan, penyajian tersebut untuk memuat pembahsan smpiris tentang laporan hasil penelitian yang berisi tentang praktek jual beli dengan sistem multi level marketing di PT. K-Link Jember dalam perspektif hukum Islam. Fungsi bab ini adalah sebagai bahasan kajian empiris untuk memaparkan data yang diperoleh serta untuk menemukan kesimpulan tentang praktek jual beli dengan sistem multi level marketing di PT. K-Link Jember dalam perspektif hukum Islam.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN-SARAN; Pada pembahasan ini merupakan bab yang paling terakhir, pembahsan skripsi yang didalamnya berisi kesimpulan dan saran-saran. Fungsi bab ini adalah diperoleh suatu gambaran dari hasil penelitian berupa kesimpulan. Dengan hasil kesimpulan penelitian akan dapat membantu memberikan saran-saran konnstruktif yang terkait dengan penelitian.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Bagian akhir dicantumkan daftar pustaka, penyertaan keaslian penulisan, lampiran-lampiran dan terakhir biodata penulis.

IAIN JEMBER

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

# BAB II

# KAJIAN PUSTAKA

## A. Penelitian Terdahulu

Studi pustaka perlu dikaji terlebih dahulu untuk menguasai teori yang relevan dengan topik atau masalah penelitian dan rencana model analisis yang dipakai. Sehubungan dengan penelitian ini, ada beberapa penelitian yang terlebih dahulu pernah melakukan peneliti mengenai persepsi jual beli antara lain:

1. M. Ulil Azmi (skripsi 2012) yang berjudul "Aplikasi Etika Bisnis Islam Dalam Multi Level Marketing Syariah (Studi Kasus Herba Penawar Al- Wahida Di Kecamatan Pandaan Kabupaten Pasuruan )". Permasalahan yang dikaji adalah: 1) Mendeskripsikan Pengaplikasian Etika Bisnis Islam Dalam Bisnis Multi Level Marketing Syariah HPA Di Kecamatan Pandaan Kabupaten Pasuruan? 2) mendeskripsikan Pengaplikasi Prinsip keadilan Distributif Dalam Support Sistem Multi Level Marketing Syariah HPA di Kecamatan Pandaan Kabupaten Pasuruan? 3) mendeskripsikan pengaplikasian Prinsip Keadilan Distributif Dalam Pemasaran Produk Multi Level Marketing Syariah HPA di Kecamatan Pandaan Kabupaten Pasuruan?

   Peneliti ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif yaitu pendekatan penelitian yang tidak mengadakan perhitungan dan



digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

penekanan kepada karakter alamiah sumber data.Dalam penelitian ini jenis datanya berupa pertanyaan-pertanyaan dan perilaku subyek (manusia) yang dapat diamati termasuk dokumenter.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang multi level marketing, sama-sama menggunakan kualitatif. Perbedaan penelitian diatas dengan yang akan diteliti ini mengacu kepada transparansi serta kesetaraan setinggi-tingginya bagi semua member HPA. Sedangkan penelitian ini lebih mengfokuskan pada jual beli dengan sistem multi level marketing itu sendiri, dimana salah satu seseorang ada yang menjual belikan dengan sistem multi level marketing di K-Link jember.

2. Maria Ulfatul Hasanah (skripsi 2008) "Analisis Etika Bisnis PT. K-Link Jember (Sebuah Perbandingan Etika Bisnis Sekuler Dan Etika Bisnis Islam)". Permasalah yang dikaji adalah: 1) Bagaimana Etika Bisnis PT. K-Link jember Menurut Etika Bisnis Sekunder? 2) Bagaimana Etika Bisnis PT.K-Link Jember Menurut Etika Bisnis Islam?

   Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif agara dapat gambaran fenomena yang jelas.Penelitian ini memilih data-data dengan menggunakan analisa data deskriptif kualitatif.

   Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang K-Link jember, sama-sama

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

menggunakan kualitatif. Perbedaan penelitian diatas dengan yang akan diteliti ini adalah etika yang tercermin dari sistem etika bisnis sekunder, yaitu penerapan teori utilitarianisme, teori hak dan teori keadilan distributive, tercermin dari sistem etika bisnis yaitu implementasi teori kesatuan, keseimbangan, kebebasan tanggung jawab, kebijakan yang tercantum dalam aksioma-aksioma dasar etika berbisnis dalam Islam, serta prinsip-prinsip dasar yang terwujud dengan nilai-nilai kejujuran, kekuatan budaya silaturrahmi, dan perhitungan bonus yang adil, proposional serta transparan. Sedangkan penelitian ini lebih mengfokuskan pada jual beli multi level marketing kasus PT. K-Link Jember, yang dimana salah satu seseorang ada yang menjual belikan dengan sistem multi level marketing di K-Link.

## B. Kajian Teori

### 1. Jual Beli Dalam Islam

a. Pengertian jual beli

Perkataan jual beli terdiri dari dua suku kata yaitu " jual dan beli".Sebenarnya kata "jual" dan "beli" mempunyai arti yang satu sama lainnya bertolak belakang.

Kata *jual* menunjukkan bahwa adanya perbuatan menjual, sedangkan kata *beli* adalah adanya perbuatan membeli. Dengan demikian, perkataan jual beli menunjukkan adanya dua

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

perbuatan dalam satu peristiwa, yaitu satu pihak menjual dan satu pihak lain membeli.[22]

Secara terminlogi jual beli disebut dengan *al-ba'i* yang berarti menjual, mengganti dan menukar sesuatu dengan sesuatu dengan yang lain. Berdasarkan definisi di atas, maka pada intinya jual beli itu adalah tukarmenukar barang.[23]

Secara etimologi, jual beli adalah *"pertukaran sesuatu dengan sesuatu yang lain.* Berkenaan dengan ini tenyata dalam Al-Qur'an surat fathir ayat 29:

إِنَّ ٱلَّذِينَ يَتۡلُونَ كِتَٰبَ ٱللَّهِ وَأَقَامُواْ ٱلصَّلَوٰةَ وَأَنفَقُواْ مِمَّا رَزَقۡنَٰهُمۡ سِرّٗا وَعَلَانِيَةٗ يَرۡجُونَ تِجَٰرَةٗ لَّن تَبُورَ ٢٩

Artinya: *Sesungguhya orang-orang yang selalu membaca kitab Allah dan mendirikan shalat dan memanfaatkan sebagian dari rezeki yang kami anugerahkan kepada mereka dengan diam-diam dan terang-terangan, mereka itu mengharapkan perniagaan yang tidak akan merugi.*[24]

[22] Suhrawardi K Lubis, dan Farid Wajdi, *Hukum Ekonomi Islam* (Jakarta: Sinar Grafika,2012),139
[23]Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah,*101.
[24] Al-Qur'an dan terjemah,DEPAG Ri

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

b. Rukun dan Syarat Jual Beli

Adapun rukun jual beli menurut jumhur ulama ada empat,yaitu:

1) *Ba'i* (penjual)
2) *Mustari* (pembeli)
3) *Shighat* (ijab dan qobul)
4) *Ma'qud 'alaih* (benda atau barang)

Syarat sah jual beli, menurut Syafi'iyah mensyaratkan beberapa syarat, yang berkaitan dengan rukun *aqid,shighat,* dan *ma'qud 'alaih.*persyarat tersebut adalah:

1) Syarat Aqid
   a) Dewasa atau sadar
   b) Tidak dipaksa
   c) Islam
   d) Pembeli bukan musuh
2) Syarat Shighat
   a) Berhadap-hadapan
   b) Ditunjukkan pada seluruh badan yang akad
   c) Qabul ditunjukan kepada orang yang dituju dalam ijab
   d) Harus menyebutkan barang atau harga
   e) Ketika mengucapkan ijab dan qabul harus sempurna
   f) Ijab qabul tidak terpisah

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

g) Antara ijab dan qabul tidak terpisah dengan penyataan lain

h) Tidak berubah lafazh

i) Bersesuai antara ijab dan qabu secara sempurna

j) Tidak berkaitang dengan waktu

3) Syarat Ma'qud 'alaih

a) Suci

b) Bermanfaat

c) Dapat diserahkah

d) Barang milik sendiri atau menjadi wakil orang lain

e) Jelas dan diketahui oleh kedua orang yang melakukan akad.[25]

c. Hukum Jual Beli

Jual beli sebagai sarana tolong menolong antara semua sesama umat manusia mempunyai landasan yang kuat dalam Al-Qur'an dan sunnah Rasulullah SWA. Terdapat beberapa ayat Al-Qur'an dan sunnah Rasulullah SWA. Yang berbicara tentang jual beli, antara lain:

1) Surat Al-Baqarah ayat 275:

.....ٱلرِّبَوٰاْ وَحَرَّمَ ٱلۡبَيۡعَ ٱللَّهُ.....وَأَحَلَّ ۚ

[25] M. Noor Harisudin, *Fiqh Muamalah I* (Surabaya: Pena Salsabila,2014 ),24-26

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

*Artinya:.....orang-orang yang telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba…(QS. Al- Baqarah:275)*[26]

2) Surat Al- Baqarah:198

لَيۡسَ عَلَيۡكُمۡ جُنَاحٌ أَن تَبۡتَغُواْ فَضۡلاً مِّن رَّبِّكُمۡ ....

*Artinya: Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki dari perniagaan) dari Tuhanmu.(Qs. Al-Baqarah:198)*

3) Surat An-Nisa ayat:29

... إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ ...

*Artinya :.....kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu…(Qs.An-nisa:29)*

4) Hadis yang diriwayatkan oleh Rif'ah ibn Rafi

سُئِلَ ا لنَّبِيُّ صَلَّي ا للهُ عَلَيْهِ وَ سَلَّمَ : اَ يُّ الْكَسْبِ اَ طْيَبُ؟ فَقَا لَ:

عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَ كُلُّ بَيْعٍ مَبْرُ وْ رٍ.(رواه البزار والحا كم)

[26] Al-qur'an dan terjemah,DEPAG RI

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

*“ Rasulullah SAW. Ditanya salah seorang sahabat mengenai pekerjaan (profesi) apa yang paling baik. Rasulullah SAW. Menjawab: usaha dengan manusia sendiri dan setiap jual beli yang diberkati” (HR. Al-Bazzar dan Al- Hakim).*

5) Hadis yang diriwayatkan:

حَدَّ ثَنَا الْعَبَّا سُ بْنُ الْوَ لِيدِ الدِّ مَشْقِيُّ حَدَّ ثَنَا مَرْ وَانُ مُحَمَّدٍ حَدَّ ثَنَا عَبْدُ العَزِيْزِ بْنً مَحَمَّدٍ عَنْ دَا وَدَ بْنِ صَا لِحٍ الَمَدِينِيِّ عَنْ اَبِيهِ قَالَ سَمِعْتُ اَبَا سعيد الخُدْ رِيَّ يَقُوْلً قَالَ رَسُولُ الله صَلَّئ اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اِنَّمَا ا لْبَيْعُ عَنْ تَرَ اضٍ (رواه ابن ماجه)

Artinya :“ Telah menceritakan kepada kami Al Abbas bin Al Walid Ad Dimasyiqi berkata, telah menceritakan kepada kami Marwan bin Muhammad berkata menceritakan kepada kami Abdul Aziz bin Muhammad dari Dawud bin Shalih Al Madini dari bapaknya berkata: aku mendengar Abu Sa’id ia berkata, “Rasulullah SAW bersabda “ hanyasanya jual beli berlaku saling ridla” (Diriwayatkan Ibnu Majjah)

6) Hadis yang diriwayatkan

اَلتَّاجِرُ الصَّدُ وْقُ الْاَ مِيْنُ مَعَ النَّبِيِّيْنَ وَ الصَّدِ يْقِيْنَ وَ ا لشُّهَدَاءِ

(رواه التر مدي)

*“Pandangan yang jujur dan terpercaya sejajar (tempatnya disurga) dengan para nabi,shaddiqin dan syuhada”.*

IAIN JEMBER

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Dari kandungan ayat-ayat Al-qur'an dan sabda-sabda Rasul diatas, para ulama menyimpulkan bahwa hukum asal dari jual beli yaitu mubah (boleh).

d. Jual Beli Yang Dilarang Oleh Islam

Transaksi dikatakan tidak Islam bila tidak memenuhi syarat yang ditetepakan oleh syara'.Oleh karena itu hukumnya haram. Transaksi-transaksi yang dilarang tersebut sebagai berikut:

1) Jual beli gharar adalah jual beli yang mengandung unsur-unsur penipuan dan pengkhianatan, baik karena ketidak jelasan dalam objek jual beli atau ketidak pastian dalam cara pelaksanaanya.
2) Jual beli mulaqih adalah jual beli barang yang menjadi obyeknya hewan yang masih berada dalam bibit jantan sebelum bersetubuh dengan yang betina.
3) Jual beli mudhamin adalah transaksi jual beli yang objeknya hewan yang masih berada dalam perut induknya.
4) Jual beli husnah adalah jual beli suatu barang yang terkena oleh lemparan batu yang disediakan dengan harga tertentu.
5) Jual beli muhaqalahadalah jual beli buah-buahan yang masih berada di tangkainya dan belum layak untuk dimakan.[27]

[27]M. Noor Harisudin, *Fiqh Muamalah I*,26-33.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

## 2. Multi Level Marketing Dalam Perspektif Hukum Islam

### a. Pengertian Multi Level Marketing (MLM)

Konsep pemasaran multi level marketing (MLM) yang sering juga disebut network marketing ( pemasaran dengan sistem jaringan ) pertama kali digunakan dan diterapkan oleh sebuah perusahaan di Amerika pada tahun 1939, *Nutrulie*.Kemudian berkembanglah sistem pemasaran ini ke seantara dunia.

Secara sederhana yang dimaksud dengan multi level marketing ( MLM ) adalah suatu konsep penyaluran barang (produk/ jasa tertentu ) yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan menikmati keuntungan di dalam garis kemitraannya/ sponsorisasi. Dalam pengertian yang lebih luas multi level marketing adalah salah satu bentuk kerja sama di bidang perdagangan/ pemasaran suatu produk/jasa yang dengan sistem ini diberikan kepada setiap orang kesempatan untuk mempunyai dan menjalankan usaha sendiri.[28]

Dengan kata lain, MLM sebuah metode pemasaran barang dan jasa dari sistem penjualan langsung melalui program pemasaran berbentuk lebih dari satu tingkat, di mana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan barang dan

[28] Suhrawardi K Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika,2000),169-170.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

jasa yang dilakukannya sendiri dan anggota jaringan di dalam kelompoknya.[29]

Secara sepintas MLM Syariah bisa saja tampak tidak berbeda dengan praktik-praktik bisnis MLM konvensional, namun kalau kita telaah lebih jauh dalam prosesnya, ternyata ada beberapa perbedaan mendasar yang cukup signifikan antara kedua varian MLM tersebut.

Dalam menentukan sebuah MLM halal atau tidak MUI kota bandung merilis juga fatwa multi level marketing (MLM). Yang dimaksud MLM halal harus memenuhi prinsip-prinsip di bawah ini:

1) *Tabadul Al Manafi* (tukar menukar barang yang bernilai manfaat)
2) *An Taradlin* (kerelaan dari kedua pihak yang bertransaksi dengan tidak ada paksaan)
3) *Adamu Al-Gharar*(tidak berspekulasi yang tidak jelas/ tidak transparan)
4) *Adamu Maysyir* (tidak ada untung - untungan atau judi )
5) *Adamu Riba* (tidak ada sistem bunga-bunga )
6) *Adamu al-Gasysy* (tidak ada tipu muslihat)

[29] Kuswara, *Mengenal MLM Syariah Dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya*, (Tanggerang: QultumMedia,2005),17.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

7) *Adamu Al-Najasy* (tidak melakukan najasy yaitu menawar barang hanya sekedar untuk memperbarui calom pembeli lain sehingga harganya menjadi tinggi)
8) *Ta 'awun 'ala al-Birr Wa Al-Taqwa* (tolong menolong dalam kebaikan dan taqwa)
9) *Musyarakah* (kerja sama)[30]

Sistem pemasaran multi level marketing (MLM) menganggap seluruh anggota atau distributornya sebagai mitra kerja/ dagang yang akan saling menguntungkan.[31]Mencari atau memperluas jarigan mitra kerja sasaran awal adalah keluarga sendiri, teman sejawat, baru melangkah ke lingkungan yang lebih luas seperti teman sekantor dan teman seprofesi.Untuk menjalankan usaha tidak diperlukan waktu khusus, tetapi dapat dilakukan dengan waktu yang fleksibel (sembarang waktu).[32]

Sistem perdagangan multi level marketing (MLM) dilakukan dengan cara menjaring calon nasabah yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan member dari perusahaan yang melakukan praktek MLM. Secara rinci, sistem perdagangan multi level marketing dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1) Mula-mula pihak perusahaan berusaha menjaring konsumen untuk menjadi member dengan cara mengahruskan calon

[30]www.google.com.http://tiensbarokahgroupblogspot.com/2013/01/*pengertia multi level marketing*.html
[31] Suhrawardi, *Hukum Ekonomi Islam*,170.
[32] Saifuddin Mujtaba, *Al- Masailul Fiqhiyah* (Surabaya: IMTIYAZ,2008),61.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu.

2) Dengan membeli paket produk perusahaan tersebut, pihak pembeli pemberi diberi satu formulir keanggotaan *(member)* dari perusahaan.
3) Sesudah menjadi member, maka harus berikutnya adalah mencari calon member-member baru dengan cara seperti diatas, yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.
4) Para *member* baru juga bertugas mencari calon *member-member* baru lagi dengan cara seperti diatas, yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.
5) Jika member mampu menjarin *member-member* baru yang banyak, maka dia akan mendapatkan bonus dari perusahaan. Semakin banyak member yang dijaring, maka semakin banyak pula bonus yang akan didapatkan, karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya *member* yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan.
6) Dengan adanya *member* baru yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan, maka *member* yang berada pada level pertama *(member awal/pelapor )*kedua dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan karena perusahaan merasa diuntungkan dengan

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

adanya member-member baru sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan.[33]

Menurut pandangan hukum Islam terhadap multi level marketing harus berkenaan dengan hal ini, komisi Fatwa MUI DKI Jakarta menfatwakan:

1) Bahwa sistem perdagangan multi level marketing (MLM) diperolehkan oleh syari'at Islam dengan syarat-syarat sebagai berikut:
   a) Transaksi (*akad )* antara pihak penjual *(al-ba'i)* dan pembeli *(al- musytari )* dilakukan atas dasar suka sama suka *(an taradhin)*, dan tidak ada paksaan.
   b) Barang yang diperjual belikan *(al-mabi'),* suci, bermanfaat dan transparan sehingga tidak ada unsur kesamaran atau penipuan *(gharar).*
   c) Barang-barang tersebut diperjual belikan dengan harga yang wajar.
2) Jika harga barang-barang yang dperjual belikan dalam sistem perdagangan multi level marketing (MLM) jauh lebih tinggi dari harga yang wajar, maka hukumnya haram karena secara tidak langsung pihak perusahaan telah menambahkan harga barang yang dibebankan kepada pihak pembeli sebagai sharing modal dalam akad *syirkah* mengingat pihak pembeli sekaligus

[33] Abdul Wadud Nafis, *Paradigma Ekonomi Islam* (Lumajang: LP3DI Pess,2010),209.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

akan menjadi *member* perusahaan, yang apabila ia ikut memasarkan akan mendapatkan keuntungan secara estafet.

3) Jika perusahaan multi level marketing (MLM) melakukan kegiatan menjaring dana dari masyarakat untuk menananmkan modal diperusahaan tersebut dengan janji akan memberikan keuntungan terlalu dalam bidang setiap bulannya, maka kegiatan tersebut adalah haram karena melakukan praktek riba yang jelas-jelas diharamkan oleh Allah SWT. Sebagaimana firman Allah SWT dalam surat Al-Baqarah ayat 279:

... وَإِن تُبۡتُمۡ فَلَكُمۡ رُءُوسُ أَمۡوَٰلِكُمۡ لَا تَظۡلِمُونَ وَلَا تُظۡلَمُونَ ٢٧٩

Artinya*:"…. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka nbagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula dianiaya)". (QS.Al-Baqarah:279).*

Dalam sudut MLM itu sendiri, pada dasarnya MLM Syari'ah adalah bentuk usaha atau jasa dijalankan berdasarkan Syariat Islam .sebagai contoh dalam menjalankan uahanya, MLM Syari'ah harus memenuhi hal-hal sebagai berikut:

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

1) Sistem distribusi pendapatan haruslah dilakukan secara profesional dan seimbang. Dengan kata lain tidak terjadi eksploitasi antar sesama.
2) Apresiasi distributor haruslah apresiasi yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, misalnya tidak melakukan pemaksaan, tidak berdusta, jujur, dan tidak merugikan pihak lain, serta berakhlak mulia *(akhlakul karimah).*
3) Penetapan harga, kalaupun keuntungan (komisi dan bonus ) yang akan diberikan kepada para anggota berasal dari keuntungan penjual barang, bukan berarti harga barang yang dipasarkan harus tinggi.
4) Jenis produk yang ditawarkan haruslah produk yang benar-benar terjamin kehalalan dan kesuciannya, sehingga kaum muslimin merasa aman untuk menggunakan / meng-konsumsi produk yang dipasarkan.[34]

Selain itu, MLM Syari'ah juga memiliki sifat inovatif, sebagai ilustrasi MLM Syari'ah yang dilaksanakan oleh PT. K-Link menawarkan jenis produk *supplement food and healthy care* yang beraneka ragam, selain juga menawarkan bagi setiap mitra niaganya 11 intensif istimewa diantaranya:

1) Keuntungan Langsung 20%
2) Bonus Perkembangan 28%

[34] Suhrawardi K Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*,174.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

3) Bonus Kepemimpinan 30%

4) Dana S.R.E.D 3%

5) Dana Crown 1%

6) Dana Crown Ambassador 2%

7) Dana Senior Crown Ambassador 1%

8) Dana Royal Crown Ambassador 1%

9) Dana Mbil /Rumah 3%

10) Bonus Akhir Tahun 3%

11) Insentif Ke Luar Negeri 2%[35]

Berhubung diantara sistem perdagangan multi level marketing (MLM) ada yang diharamkan oleh Syari'at Islam.Maka hendaklah umat Islam agar berhati-hatilah dalam melaksanakan perdagangan dengan sistem multi level marketing (MLM).[36]

**b. Sistem Penetapan Harga**

Penetapa harga merupakan suatu masalah ketika perusahaan harus menentukan harga untuk pertama kali. Hal ini terjadi ketika perusahaan mengembangkan atau memperoleh sutau produk baru, ketika ia memperkenalkan produk lamanya kesaluran distribusi baru atau ke daerah georafis baru, dan

[35]*Starter Kit PT. K-LINK Internasional,6.*
[36]Saifuddin Mujtaba, *Al-Masailul Fiqhiyah Jawaban Hukum Islam Terhadap Masalah-Masalah Kontemporer*,(Jombang: Rausyan Fikr,2007),59.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

ketika ia melakukan tender memasuki suatu tawaran kontrak kerja yang baru.[37]

Perusahaan tidak menetapkan harga tunggal, mereka menetapkan beberapa strukutur penetapan harga yang mencakup produk dan jenis barang yang berbeda dan yang mencerminkan variasi dalam permintaan dan biaya geografis, variasi segmen pasar, penetapan waktu pembelian, dan faktor lainnya. Dalam strategi peetapan harga ada beberapa strategi diantaranya:

1) Penetapan harga per wilayah Geografis, yaitu melibatkan perusahaan dalam pengambilan keputusan mengenai harga produk bagi konsumen yang berada di berbagai tempat diseluruh negeri.
2) Potongan harga dan potongan pembelian, yaitu kebanyakan perusahaan akan memodifikasi harga dasar mereka untuk member hadiah kepada pelanggan atas pembayaran awal, volume pembelian, dan pembelian di luar musim. Penyesuaian harga ini-disebut diskon dan potongan pembelian.
3) Penetapan harga promosi (promotional pricing), yaitu penetapan harga di bawah daftar harga bahkan dibawah

[37] Thamrin Abdullah, dan Francis Tantri, *Manajemen Pemasaran,* (Jakarta: RajaGrafindo Persada,2014)171.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

harga pokok, yang dilakukan pada saat tertentu dalam rangka promosi.

4) Penetapan harga diskriminasi (discriminatory pricing), yaitu terjadi bila perusahaan mnjual barang atau jasa yang berbeda-beda meskipun perbedaan biaya produk tersebut tidak proposional dengan perbedaan harga.

5) Penetapan harga produk baru (new- product pricing), yaitu penetapan harga yang berbeda antara pada bauran produk asli yang dilindungi oleh pihak paten dengan produk yang meniru produk yang sudah ada.[38]

**c. Teknis Penentuan Pendapatan *(Income)***

Pendatapan adalah penerimaan bersih seseorang, baik berupa uang kontan maupun natura.Pendapatan disebut juga *income* dari seseorang warga masyarakat adalah hasil penjualanya dari faktor-faktor produksi yang dimilikinya pada sector produksi.[39] Dan sektor produksi ini membeli faktor-faktor produksitersebut untuk digunakan sebagai *input* proses produksi dipasar faktor produksi (seperti halnya juga untuk barang-barang dipasar barang) ditemukan oleh tarik menarik, antara penawaran dan permintaan.

Pendapatan menurut Islam dapat dikatakan sebagai Ijarah.Ijarah secara bahasa berarti upah, sewa, jasa atau

[38]Fajar Laksana, *Manajemen Pemasaran; Pendekatan Praktis,* (Yogyakarta: 2008),118-121..
[39]Adiwarman A Karim, *Ekonomi Makro Islami*, (Jakarta: Rajawali Press,2010 ),255

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

imbalan.Ijarah merupakan transaksi yang menjual belikan manfaat harta suatu benda.Transaksi Ijarah merupakan salah satu kegiatan muamalah yang hanya dilakukan manusia untuk memenuhi kebutuhan hidup.[40]

Menurut UU Ketenagakerjaan No.13 Th.2003, upah adalah hak pekerja/ buruh yang diterima dan dinyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan dari pengusaha atau pemberi kerja kepada pekerja/buruh yang ditetapkan dan dibayarkan menurut suatu perjanjian kerja, kesepakatan, atau peraturan perundang-undang, termasuk tunjangan bagi pekerjaan/buruh dan keluarganya atas suatu pekerjaan dan/jasa yang telah atau akan dilakukan.[41]

Menurut Sayyid Sabiq, Ijarah adalah suatu jenis akad untuk mengambil manfaat dengan jalan penggantian. Dalam hukum Islam ada dua jenis Ijarah, yaitu;

1) Ijarah yang berhubungan dengan sewa jasa, yaitu mempekerjakan jasa seseorang dengan upah sebagai imbalan jasa yang disewa. Pihak yang mempekerjakan disebut musta'jir, pihak pekerja disebut ajir, upah yang dibayarkan disebut ujrah.
2) Ijarah yang berhubungan dengan sewa aset atau properti, yaitu memindahkan hak untuk memakai dari aset atau

[40]Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada,2008),99.
[41] Undang-undang Ketenagakerjaan no.13 Th.2003, Pasal 1 ayat 30,6.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

property tertentu kepada orang lain dengan imbalan biaya sewa.[42]

Pindi Kisata membagi jenis pendapatan menjadi *aktive income* dan *passive income*:

1) *Aktive income* yaitu suatu pendapatan yang hanya akan diterima jika aktif melakukan usaha, seperti bekerja atau berinvestasi dianataranya: karyawan (pegawai), buruh perusahaan, *manager, executive*.
2) *Passive income* yaitu suatu pendapatan yang diperoleh seseorang walapun orang tersebut tidak aktif lagi bekerja, seperti bisnis yang sistem konglomerasi, waralaba,*network marketing*,investasi pada saham, obligasi, tanah, perhiasan, *property* dan deposito.[43]

Dalam MLM *passive income* yaitu mendapat bonus secara pasif tanpa melaksanakan pembinaan,perekrutan, dan penjualan barang atau jasa karena hal itu sama dengan *money game* dan penghasilan yang didapatkan tanpa harus bekerja lagi.[44]

Menurut Robert T. Kiyosaki, *passive income* adalah penghasilan yang diperoleh seorang walaupun orang tersebut tidak aktif lagi bekerja. Profesi yang dapat *member passive*

[42] Ascarya, *Akad &Produk Bank Syariah*,99.
[43] Pindi Kisata, *Why Not MLM-Sisi Lain MLM*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama,Cet Ke-2,2005),14.
[44] Ibid,14-15

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

*income* ialah *income* yang diperoleh walaupun kita dapat bekerja lagi sehingga yang bekerja adalah aset kita.[45]

Dalam Fatwa DSN MUI, setidaknya terdapat 12 ketentuan hukum yang wajib dipenuhi dalam menjalankan praktek PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) yaitu;

1) Adanya obyek transaksi riil yang diperjual belikan berupa barang atau produk jasa
2) Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram
3) Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar, maysir,* riba, *dharar, dzulm,* maksiat
4) Tidak ada kenaikan harga/ biaya yang berlebihan *(excessive mark-up),* sehingga mengurangi konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas / manfaat yang diperoleh
5) Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota, baik besaran maupun prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS
6) Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan

[45] Slamet Wiyono, *Managemen Potensi Diri (Rev),* (Jakarta: Grasindo,2005)92-95.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang diterapkan oleh perusahaan

7) Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa
8) Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*
9) Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya
10) Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syari'ah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat, dan lain-lain
11) Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut
12) Tidak melakukan kegiatan *money game.*[46]

3. Hukum Islam

a. Pengertian hukum islam

Hukum Islam berarti keseluruhan ketentuan perintah Allah yang wajib diturut (dibatasi) oleh seorang muslim.[47]

[46]Sofwan Jauhari, *MLM Syariah Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktis MLM Syariah.*84.
[47] Abdul Djamali, *Hukum Islam* (Bandung: Mandar Maju,2002),11.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Secara garis besar prinsip-prinsip hukum Islam harus dijadikan pedoman dalam melaksanakan muamalah, menurut Ahmad Azhar Basyir adalah sebagai beriut:

1) Pada dasarnya segala bentuk muamalah adalah mubah kecuali ada nash yang mengharamkannya.
2) Muamalah dilakukan atas dasar suka rela tanpa mengandung unsur-unsur paksaan
3) Muamalah dilakukan atas dasar pertimbangan mendatang-kan manfaat dan menghindarkan *mudharat* dalam hidup masyarakat.
4) Muamalah dilaksanakan dengan memenuhi nilai keadalian, menhilangkan unsur-unsur penganiyayaan dan pengambilan kesempatan dalam kesempitan.[48]

Tujuan hukum Islam adalah kebahagian hidup manusia di dunia ini dan di akhirat kelak, dengan jalan mengambil (segala) yang bermanfaat dan mencegah atau menolak yang *mudharat*. Tujuan hukum Islam tersebut dapat dilihat dari dua segi yakni (1) segi pembuat hukum Islam yaitu Allah dan Rasul-nya dan (2) segi manusia yang terjadi pelaku dan pelaksana hukum Islam itu.[49]

[48] Syamsul Ma'arif, *"Tinjauan Hukum Islam Terhadap Uang Muka dalam Sewa Menyewa di Famous Transportation Yogyakarta"*, (Skripsi, UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta,2009),8-9.
[49] Ali, Hukum Islam,61.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

b. Metode Ijtihad

Ijtihad ialah menggunakan seluruh kesanggupan untuk menetapkan hukum-hukum syariat.[50] Dalam hal ini peneliti metode ijtihad, yaitu *Al-Maslahah Al-Mursalah dan 'Urf.*

1) Al- Maslahah Al-Mursalah[51]

*Maslahah* (مصلحة) berasal dari kata *shalaha* (صلح) dengan penambahan "Alif" diawalnya yang secara arti kata berarti "baik" lawan dari kata "buruk" atau "rusak". Ia adalah masdar dengan kata *shalah* (صلاح) Yaitu "manfaat" atau "terlepas dari padanya kerusakan".

Pengertian *maslahah* dalam bahasa arab berarti "perbuatan – perbuatan yang mendorong pada kebaikan manusia". Dalam artiny yang umum adalah setiap segala sesuatu yang bermanfaat bagi manusia, baik dalam arti menarik atau menghasilkan seperti menghasilkan keuntungan atau kesenangan; atau dalam arti menolak atau menghindarkan seperti menolak kemudaratan atau kerusakan. Jadi setiap yang mengandung manfaat patut disebut *mashlahah*. Dengan itu *mashlahah* itu mengandung dua sisi, menarik dan mendatangkan kemaslahatan dan menolak atau menghindarkan kemudaratan.

[50] Beni Ahmad Saebani, *Ilmu Ushul Fiqh* (bandung: Pustaka Setia,2009),179
[51] Amir Syarifuddin, *Ushul Fiqh* (Jakarta: Kencana,2011),345-356

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

*Al- mursalah* (المرسلة) adalah isim maf'ul (objek) dari fi'il madhi (kata dasar) dalam bentuk *tsulasi* (kata dasar yang ketiga huruf) yaitu رسل. Secara etimologis (bahasa) artinya "terlepas" disini bila dihubungkan dengan kata *mashlahah* maksudnya adalah "terlepas atau bebas dari keterangan yang menunjukkan boleh atau tidak bolehnya dilakukan".

Dari beberapa rumusan denifisi di atas, dapat ditarik kesimpulan tentang hakikat dari *mashlahah mursalah* tersebut, sebagai berikut:

a) Ia adalah sesuatu yang baik yang menurut akal dengan pertimbangan dapat mewujudkan kebaikan atau menghindarkan keburukan bagi manusia;
b) Apa yang baik menurut akal itu, juga selaras dan sejalan dengan tujuan syara' dalam menetapkan hukum;
c) Apa yang baik menurut akal dan selaras pula dengan tujuan syara' tersebut tidak ada petunjuk syara' yang mengakuinya.

Ulama yang berhujjah dengan mashlahah mursalah bersikap hati-hati untuk menjadikannya sebagai hujjah, sehingga ia tidak menjadi pintu bagi pembentukan hukum menurut hawa nafsu dan kesenangan. Oleh karena itu,

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

mereka mensyaratkan tiga syarat pada *mashlahah mursalah* yang menjadi dasar pembentukan hukum, yaitu:

a) Pertama, ia haruslah merupakan suatu kemaslahatan yang hakiki, dan bukan suatu yang bersifat dugaan saja. Yang dimaksudkan dengan persyaratan ini ialah untuk membuktikan bahwa pembentukan hukum pada suatu kasus mendatangkan manfaat dan menolak bahaya,
b) Kedua, bahwa ia adalah kemashlahatan umum, dan bukan kemashlahatan pribadi. Yang dimaksudkan dengan persyaratan ini ialah untuk membuktikan bahwa pembentukan hukum pada suatu kasus adalah mendatangkan manfaat bagi masyarakat mayoritas ummat manusia, atau menolak bahaya dari mereka, dan bukan untuk kemashlahatan individu atau sejumlah perseorangan yang merupakan minoritas dari mereka.
c) Ketiga, bahwa pembentukan hukum berdasarkan kemashlahatan ini tidak bertentangan dengan hukum atau prinsip yang telah berdasarkan nas atau ijma'.[52]

2) 'Urf

'Urf adalah sesuatu yang telah sering dikenal oleh manusia dan telah menjadi tradisinya, baik berupa ucapan

[52] Abdul Wahhab Khallaf, *Kaidah-Kaidah Hukum Islam,* ( Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002)119-120

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

atau perbuatannya dan atau hal meninggalkan sesuatu disebut adat.

Menurut istilah ahli *syara'*, tidak ada perbedaan antara *'urf* dan adat, maka *'urf* yang bersifat perbuatan adalah seperti saling pengertian manusia tentang jual beli dengan paksaan tanpa shighat yang diucapkan. Sedangkan *'urf* yang bersifat ucapan adalah seperti saling mengerti mereka tentang kemutlakan lafal *al- walad* (الولد)atas anak laki-laki bukan perempuan, dan juga saling mengerti mereka agar tidak mengitlakkan lafal *al- lahm* (اللحم)yang bermakna daging atas *al-samak* (السمك)yang bermakna ikan tawar. Jadi *'urf* adalah terdiri dari saling pengertian manusia atas perbedaan tingkatan mereka, keumumannya dan khususnya. Berbeda dengan *ijma'* itu adalah tradisi dari kesepakatan para Mujtahidin secara khusus, dan umum tidak termasuk ikut membentuk di dalamnya.[53]

Penggolongan macam-macam Adat atau *'Urf* itu dapat dilihat dari beberapa segi.[54]

a) Ditinjau dari segi materi yang biasa dilakukan, ada dua macam:
   (1) 'Urf Qauli
   (2) 'Urf Fi'li

[53] Ibid, 130-131
[54] Syarifuddin, *Ushul Fiqh*,389-392.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

b) Dari segi ruang lingkup penggunaannya, ada dua macam:

(1) ‘Urf Umum

(2) ‘Urf Khusus

c) Dari segi penilai baik dan buruk, terbagi menjadi dua macam:

(1) ‘Urf yang Shahih

(2) ‘Urf yang Fasid

Kedudukan *‘Urf* dalam menetapkan hukum.[55]

Secara umum *‘Urf* atau adat itu diamalkan oleh semua ulama fiqh terutama di kalangan ulama mahzab Hanafiyah dan Malikiyah. Ulama Hanafiyah menggunakan *istihsan* dalam berijtihad dan salah satu bentuk *istihsan* itu adalah *istihsan al- ‘urf* (*istihsan* yang menyandar pada *‘urf*).

Ulama Malikiyah menjadikan *‘Urf* atau tradisi yang hidup di kalangan ahli Madinah sebagai dasar dalam menetapkan hukum dan mendahulukannya dari hadis ahad.

Ulama Syafi’iyah banyak menggunakan *‘urf* dalam hal-hal tidak menemukan ketentuan batasannya dalam *syara’* maupun dalam pengguna bahasa.

[55] Ibid, 399-402.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Para ulama yang mengamalkan *'urf* itu dalam memahami dan meng-*istimbath*-kan hukum, menetapkan beberapa persyaratan untuk menerima *'urf* tersebut, yaitu:

a) Adat atau *'urf* itu bernilai maslahat dan dapat diterima akal sehat.
b) Adat atau *'urf* itu berlaku umum dan merata di kalangan orang-orang yang berada lingkungan adat itu, atau di kalangan sebagian besar warganya.
c) *'urf* yang dijadikan sandaran dalam penetapan hukum itu telah ada (berlaku) pada saat itu bukan *'urf* yang muncul kemudian.
d) Ada tidak bertentangan dan melalaikan dalil *syara'* yang ada atau bertentangan dengan prinsip yang pasti.

IAIN JEMBER

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

# BAB III

# METODE PENELITIAN

## A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.

Pendekatan penelitian merupakan bentuk keharusan bagi peneliti, sehingga hal tersebut dapat menentukan terhadap metode pengumpulan data maupun analisis dari hasil penelitian

Penelitian yang akan dilakukan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dimana data yang dikumpulkan adalah berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka.[56]

Penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alami, dimana peneliti sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian lebih menekankan makna dari pada generalisasi.[57]

Dengan jenis penelitian menggunakan studi kasus, dimaksudkan untuk mempelajari secara intensif tentang latar belakang keadaan dan posisi saat ini, serta interaksi lingkungan unit sosial tertentu yang bersifat apa adanya.[58]

Pendekatan dalam penelitian ini, dilakukan dengan mendeskripsikan segala sesuatu yang terkait dengan praktek jual beli dengan sistem multi level marketing di PT. K-Link Jember dalam perspektif hukum Islam.Orang-orang

[56]Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Persada Karya, 2004),11.
[57]Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2007), 9.
[58]Sudarwan Denim, *Menjadi Peneliti Kualitatif* (Bandung: Pustaka Setia, 2002), 54.



digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

yang peneliti ajak wawancara, observasi dan memberikan data serta pendapatnya terkait dengan permasalahan tersebut.

## B. Lokasi Penelitian

Adapun lokasi yang akan peneliti jadikan objek penelitan adalah lembaga PT. K-Link Jl. Letjen Sutoyo 81 A Kecamatan Kebonsari Kabupaten Jember. Penentuan lokasi penelitian karena di PT. K-Link Jember menjalankan praktek jual beli dengan sistem multi level marketing..

## C. Subjek Penelitian

Subyek penelitian ini diharapakan dapat memberikan informasi mengenai data dan informasi yang dibutuhkan oleh peneliti dalam penelitian ini.

Dalam hal ini, peneliti menggunakan *purposive sampling* yaitu teknik pengambilan sampel dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini misalnya orang tersebut dianggap paling mengetahui tentang apa yang kita harapkan, ataupun dia sebagai pengusaha sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi objek atau situasi sosial yang diteliti.[59]

Adapun subjek penelitian yang akan dilaksanakan ini adalah:

1. Leader/ pemimpin K-Link Jember yaitu bapak Arif Rahman Saputro, SE.
2. Distributor K-Link Jember yaitu ibu Arifah Farida, bapak Chairil Anwar, bapak Siti Mawardah,

[59]Sugiono, *Metode*, 218-219.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

3. Konsumen yaitu ibu Sumiati, bapak Mohammad Zuhud Hudi, ibu Kamila Sari

## D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang tidak dapat dihindari dalam kegiatan penelitian. Peneliti menggunakan beberapa teknik dalam proses pengumpulan data, seperti: wawancara, observasi, dokumentasi, yang masing-masing proses tersebut mempunyai peranan penting dalam upaya mendapatkan informasi yang akurat dan sebanyak-banyaknya.

Adapun teknik yang digunakan dalam memperoleh data dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Observasi

   Observasi adalah teknik pengumpulan data dengan jalan pengamatan dan pencatatan secara langsung dengan sistematika terhadap fenomena-fenomena yang diselidiki.[60]

   Digunakan metode observasi ini untuk memperoleh data menenai:

   a. Letak georgafis PT. K-Link Jember Jl. Letjen Sutoyo 81 A Kecamatan Kebonsari Kabupaten Jember.
   b. Aktifitas perusahaan terkait dengan jual beli diterapkan oleh PT. K-Link Jl. Letjen Sutoyo 81 A Kecamatan Kebonsari Kabupaten Jember.

[60] Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Teoritik*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006),128.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

2. Interview/wawancara

Interview/ wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui Tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.[61] Metode wawancara yang digunakan adalah bentuk *"semi structured".* Dalam hal ini pewawancara (interview ) menanyakan sejumlah pertanyaan yang sudah berstruktur, kemudian satu persatu diperdalam dengan menggali keterangan lebih lanjut. Dengan demikian jawaban yang diperoleh meliputi semua variabel, dengan keterangan yang lengkap dan mendalam.[62] Adapun metode wawancara/ interview ini digunakan untuk memperoleh data tentang:

a. Praktek jual beli dengan sistem multi level marketing di K-Link Jember dalam perspektif hukum Islam.
b. Sistem penetapan harga di K-Link Jember.
c. Teknis penentuan pendapatan (income) di K-Link Jember.

3. Dokumentsi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.[63] Dokumen yang berbentuk tulisan misalnyancacatan harian, sejarah kehidupan, biorgafi, peraturan kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar, misalnya foto, gambar hidup sketsa dan lan-lain.

---

[61] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif R&D*,231.
[62]Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Teoritik*,227.
[63]Sugiono, *Metode*., 240.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Adapun data yang akan diperoleh melalaui metode ini adalah:

a. Sejarah berdirinya PT. K-Link Jember
b. Prinsip dan falsafah PT. K-Link International
c. Visi- misi PT. K-Link Jember
d. Struktur organisasi dan tata kerja PT. K-Link Jember
e. Sarana dan prasarana PT. K-Link Jember
f. Kode etik yang diterapkan PT. K-Link Jember
g. Data-data lain yang dibutuhkan.

## E. Analisis Data

Menurut Bogdan dan Biklenanalisa data kualitatif adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, memastikannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting, dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.[64]

Menurut Miles dan Huberman mengemukakan bahwa aktifitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya jenuh. Hal ini digunakan karena proses menganalisa data dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan setelah selesai pengumpulan data.

Adapun analisa data kualitatif dilakukan melalui beberapa jalur, sebagai berikut:

[64]Moleong, *Metode*, 248.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

1. *Data reduction* (reduksi data)

   Mereduksi data berarti merangkum memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya.[65]

2. *Data display* (penyajian data)

   Setelah data direduksi, makalangkah selanjutnya adalah menyajikan data, dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data adalah dengan teks yang bersifat naratif. Kemudian merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami.[66]

3. *Conclusion drawing/verification*(penarikan kesimpulan)

   Langkah ketiga yaitu penarikan kesimpulan. Dalam penelitian ini mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena telah dikemukakan bahwa masalah dan rumusan masalah dalam penelitan kualitatif bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada dilapangan.[67]

## F. Keabsahan Data

Data yang telah berhasil dikumpulkan dan dicatat, dalam kegiatan penelitian harus diusahakan kemantapan dan kebenarannya. Oleh karena itu,

[65]Sugiono, *Metode*, 247.
[66]Ibid.,249.
[67]Ibid., 252.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

seorang peneliti harus pandai memilih alat atau cara yang kuat dan tepat untuk mengembangkan tingkat keabsahan data yang diperolehnya.

Keabsahan data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi, "triangulasi adalah teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada".[68]

Teknik triangulasi dibedakan menjadi empat menurut Denzim sebagai teknik pemeriksaan yang memanfaatkan penggunaan sumber, metode, penyidik dan teori. Triangulasi dengan metode di gunakan untuk pengecekan derajat kepercayaan penemuan hasil penelitian beberapa teknik pengumpulan data dan pengecekan derajat kepercayaan beberapa sumber data dengan metode yang sama. Triangulasi dengan teori merupakan berdasarkan anggapan bahwa fakta tidak dapat diperiksa derajat kepercayaannya dengan satu atau lebih teori. Triangulasi dengan sumber membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif. Triangulasi dengan penyidik ialah dengan jalan memanfaatkan peneliti atau pengamat lainnya untuk keperluan pengecekan kembali derajat kepercayaan data.[69]

Adapun teknik triangulasi yang digunakan yaitu teknik triangulasi dengan sumber. Triangulasi sumber adalah membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam metode kualitatif.

---

[68]Sugiono,*Metode*, 241.
[69]Moleong, *Metode*, 330.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Hal ini dapat dicapai dengan jalan di antaranya:

1. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara;
2. Membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi;
3. Membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu;
4. Membandingkan keadaan dan persepektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang lain;
5. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.[70]

## G. Tahapan-Tahapan Penelitian

Langkah dalam setiap kegiatan penelitian adalah laporan penelitian. Dala hal ini peneliti menulis laporan penelitian, dengan menggunakan rencana penyususnan laporan penelitian yang telah tertera dalam sistematika penulisan laporan.

Tahap penelitian hendaknya ada tiga tahapan yang harus dilakukan, yaitu tahapan pra lapangan, tahap pekerjaan lapagan dan tahap analisis data.

1. Tahap pra-lapangan

   Dalam tahapan peneliti pra lapangan terdapat enam tahapan. Adapun enam tahapan tersebut antara lain:

   a. Menyusun rencana penelitian (proposal)

[70]Moleong, *Metode*, 331.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Pada tahapan ini peneliti membuat rancangan penelitian terlebih dahulu, dimulai dari pengajuan judul, penyusun matrik penelitian yang selanjutnya dikonsultasikan kepada dosen pembimbing dan dilanjutkan dengan menyusun proposal penelitian hingga diseminarkan.

b. Memilih lapangan penelitian

Sebelum melakukan penelitian, seorang peneliti harus terlebih dahulu memilih lapangan penelitian. Lapangan penelitian yang dipilih oleh peneliti adalah stockiest center Jl. Letjen Sutoyo No.81A, Kecamatan Kebonsari Kabupaten Jember.

c. Mengurusan surat izin penelitian.

Sebelum mengadakan penelitian, peneliti terlebih dahulu harus mengurus dan meminta surat perizinan, peneliti menyerahkan kepada pihak sekolah untuk mengetahui apakah diizinkan mengadakan penelitian atau tidak.

d. Menjajaki dan menilai lapanagan

Setelah memperoleh izin, peneliti mulai melakukan penjajakan dan menilai lapangan informan. Hal ini dilakukan untuk memudahkan peneliti dalam menggali data.

e. Memilih dan memanfaatkan informan

Pada tahap ini peneliti mulai memilih informan untuk mendapatkan informasi yang dipilih.

IAIN JEMBER

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

f. Menyiapkan perlengkapan penelitian.

Setelah semua selesai mulai drai rancangan penelitian sehingga memilih informan, maka peneliti menyiapkan perlengkapan peneliti sebelum terjun ke lapangan yakni mulai dari alat tulis seperti pensil, buku catatan, kertas, dan sebagainya.

2. Tahap penelitian lapangan

Pada tahap ini peneliti mulai mengandakan kunjungan ke lokasi penelitian, namun disamping hendaknya mempersiapkan diri mulai dari pemahan akan latar belakang peneliti, mempersiapkan fisik, mental dan sebagainya.

3. Tahap akhir penelitian

Pada tahap ini dibahas prinsip pokok, tetapi tidak akan dirinci bagaimana cara analisis data itu dilakukan, karena ada bab khusus yang mempersoalkannya.

IAIN JEMBER

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

# BAB IV

# PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

## A. Gambaran Obyek Penelitian

Yang menjadi objek penelitian dalam penyusunan skripsi ini adalah PT. K-Link Kecamatan Kebonsari Kabupaten Jember. Kemudian untuk mendapatkan gambaran lengkap tentang obyek penelitian ini dapat dikemukakan secara sistematik sebagai berikut.

### 1. Sejarah Singkat Berdirinya PT. K-Link Jember

K-Link Internasional didirikan di saat-saat bersejarah pada transisi antara era lama ke era baru.Dengan membawa misi pengetahuan, kasih sayang dan berprikemanusiaan dari abad yang lalu.PT.K-Link bertujuan memimpin para usahanya menerobos abad sebelumnya serta melahirkan pemimpin yang sukses dalam bisnis ini dan juga siap membimbing usahawan lainnya menjadi usahawan MLM yang beretika dan memiliki hidup yang gemilang.

Melalui produk yang berkualitas dan inovatif, skema pemasaran yang dinamis serta program latihan yang diterapkan melalui suatu system, K-system akan membawa setiap para usahawan K_LINK menulusi jalur pendidikan yang proposional yang menjadikan karier yang cerah untuk mengangkat martabat bangsa Indonesia di mata dunia multi level marketing.[71]

[71]Starter Kit K-Link Internasional, 1.



digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

PT.K-Link Indonesia perusahaan yang berasal dari Malaysia yang melebar sayapnya ke Indonesia. Perusahaan ini adalah perusahaan Multi level marketing resmi di Indonesia yang bergerak dibidang kesehatan dan kecantikan. Perusahaan ini telah terdaftar dalam keanggotaan Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) sehingga tidak diragukan lagi legalitasnya.

PT. K-Link Indonesia yang dipimpin oleh MD.Radzi Saleh mulai beroperasi pada bulan April 2002 dan perusahaan ini mulai tumnbuh dan berkembang pesat di Indonesia. Hal ini disesbabkan karena respon masyarakat Indonesia terhadap K-Link sangat luar biasa, produk-produknya yang berkualitas, adanya edifikasi yang tinggi serta yag paling utama adalah K-Link mempunyai satu sistem pelatihan yang sistematik yaitu K-Link system.

Pada awal tahun 2003. K-Link mulai tumbuh di kota Jember sampai pada tahun 2005 sehingga sekarang K-Link mulai berkembang pesat, setelah satu sistem yang telah diterapkan oleh perusahaan dan diterapkan oleh para leader K-Link di Jember. Dan salah satu faktor yang mempengaruhi perkembangan K-Link di Jember yaitu adanya stockist, sub stockist dan mobile stockist yang mempermudah para distributor untuk mendapatkan produk dan pendidikan. Dan sampia saat ini di kota Jember hanya ada satu stockist yaitu stockist yang terletak di Jl. Letjend Sutoyo 81 A Jember. Namun sub stockist dan mobile stockistnya tersebar diberbagai daerah.[72]

[72] Sumber data: *dokumentasi PT. K-Link Jember dan interview dengan para leader PT. K-Link Jember*.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

**2. Prinsip dan Falsafah K-link International**

Prinsip dan falsafah K-Link International adalah mewariskan rasa sayanng dan kemanusiaan dari abad yang telah lalu. Kemanusiaan dan teknologi maju dari dua abad tersebut akan bersatu dan menghasilkan manfaat-manfaat yang luar biasa, dimana kami ingin memimpin para usahawan agar dapat membangun perekonomian pada abad ke-21 ini. Ini akan membangun usaha antara bangsa yang kokoh serta membangun perniagaan kami diseluruh dunia.

Pertimbangan kami dalam membina bisnis global adalah jelas.Kami memberi arahan dan dukungan penuh kepada para usahawan untuk mengembangkan K-Link International ke pasar internasional.Selain memberikan kesadaran tetang arti kesehatan dan kecantikan, kami juga berharap K-Link International dapat memainkan peranan penting dalam bisnis penjualan langsung secara global untuk memenuhi wawasan menjadi perusahaan penjual langsung yang bertaraf internasional. Kita perlu menanamkan semangat bermurah hati, keberanian, ketekunan dan kepercayaan yang baik.

Sebagai perusahaan penjual langsung yang bersemangat kuat, unggul dan berstrategi, K-Link International juga dilengkapi dengan wawasan yang luas dan manejemen yang berkonsepkan profesionalisme.Manajemen dan para usahawan bergandeng tangan dalam budaya 3 ‘1’ yaitu intensif, informative, dan inovatif.Bersama itu kami juga memenuhi 5 prinsip yaitu misi, wawasan, pengakuan, penghargaan dan keanggotaan untuk membina keluarga dari seluruh plosok dunia.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Salah satu sumber utama wawasan menjadi kenyataan ialah rangkaian produk-produk yang unggul, harga produk yang terjangkau dan produk-produk kesehatan yang berkhasiat. Dalam menyebarkan konsep kesehatan dan kecantikan keseluruh dunia, kami berharap lebih banyak orang bergabung bersama K-Link International untuk saling bantu membantu dalam mengenalkan gaya hidup yang sehat.

Falsafah K-Link International akan diselaraskan berdasarkan budaya, bangsa adat, agama, usia, dan latar belakang pendidikan. Kami membangun budaya saling mengasihi di antara para usahawan dan pihak manajemen dengan menanamkan sifat keikhlasan, keyakinan dan kemauan. K-Link International memberikan kaedah "Win-Win" yang akan menjadikan para usahawan menjadi pemimpin yang terpandang di pentas internasional. K-Link International telah membuktikan bahwa K-Lnk International telah banyak meningkatkan taraf hidup banyak orang.[73]

**3. Visi-Misi PT. K-Link Jember**

Pada dasarnya setiap perusahaan memiliki visi, misi dan falsafah terdiri dalam menjalankan usahanya.Begitu pula dengan PT. K-link Jember. Adapun visi, misi dan falsafah yang diterapkan dalam PT. K-Link Jember adalah sebagai berikut:

[73]starter Kit K-Link International,1.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

a. Visi

Menjadi perusahaan multi level marketing yang terbaik di pentas dunia.

b. Misi

1) Melahirkan usahawan multi level marketing yang berdisiplin, berilmu dan berdedikasi serta peduli kepada yang lain.
2) Untuk mewujudkan jaringan usaha di tingkat internasional dalam memenuhi komitmen serta bertanggung jawab terhadap para pengguna, ushawan, karyawan, pemegang saham dan rekan usaha dalam menjalankan kewajiban dan tanggung jawab kepada masyarakat dan Negara.[74]

**4. Letak Geografis PT.K-Link Jember**

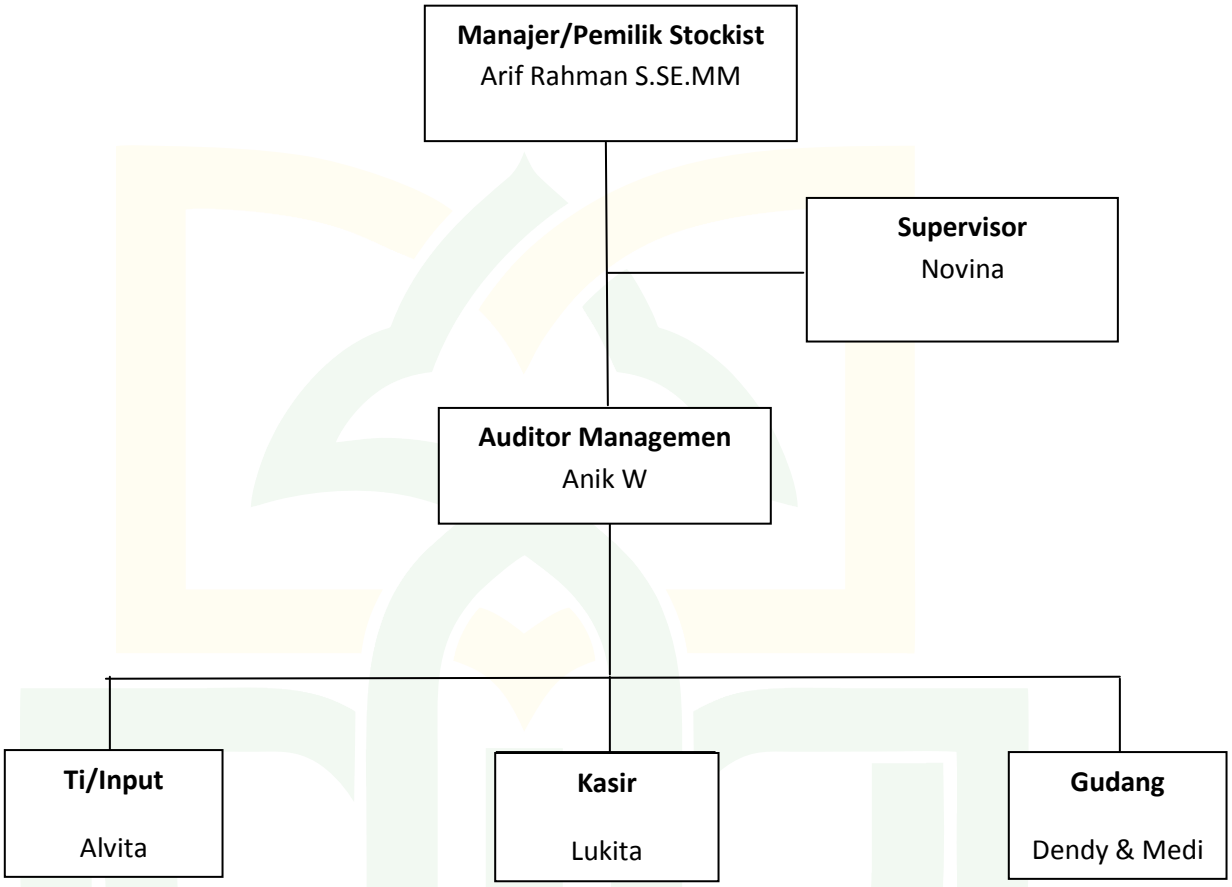
PT. K-Link Jember berada dikawasan kota Jember kabupaten Jember, tempatnya di Jl. Letjend Sutoyo No. 81 A Jember Jawa Timur, Telp/Faks: (0331) 322556. Secara terperinci letak lokasi PT. K-Link Jember memiliki batas-batas sebagi berikut:

a. Sebelah utara : rumah penduduk;
b. Sebelah selatan : masjid;
c. Sebelah timur : Alfamart;
d. Sebelah barat : toko semen Gresik.[75]

[74] Ibid,1
[75] Sumber data: observasi tanggal 30 April 2015.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

**5. Struktur Organisasi PT. K-Link Jember**




Adapun tugas dan wewenang masing-masing pihak adalah:

a. Pemilik

1) Memiliki tanggung jawab besar dan sepenuhnya terhadap stockist terutama dalam bidang keuangan/ modal

2) Berwewenang untuk melihat laporan keuangan stockist.

b. Manajer

1) Memiliki tanggung jawab terhadap stockist dalam hal kegiatan operasional terutama peningkatan omset.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

2) Bertanggung jawab terhadap pemilik stockiest untuk melaporkan kegiatan produksi.

c. Supervisor

1) Bertanggung jawabterhadap kegiatan operasional sehari-hari stockist.

2) Memantau segala kegiatan stockist.

3) Menerima laporan keuangan bulanan stockist.

d. Auditor Management

1) Membuat laporan keuanagan stockist

2) Sebagai auditor keuangan stockist

e. TI Input

1) Penerima keuangan harian stockist

2) Bertanggung jawab terhadap semua administrasi stockist

3) Melayani penjualan stockist

f. Kasir

1) Menginput BV penjualan

2) Melaporkan aplikasi distributor

3) Menangani segala kegiatan TI (technology informasi ) stockist Jember

g. Gudang

1) Menerima barang dari Jakarta

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

2) Bertanggung jawab terhadap keluar masuknya barang .[76]

**6. Sarana dan Prasarana PT. K-Link Jember**

Adapun sarana dan prasarana yang mendukung kelancaran operasional PT. K-Link Jember adalah sebagai beriku:

**TABEL**

**DAFTAR SARANA DAN PRASARANA**

**PT. K-LINK JEMBER TAHUN 2015**

| No | Nama Barang | Jumlah |
|---|---|---|
| 1 | Mesin Fax | 1 |
| 2 | In focus | 1 |
| 3 | Screen | 2 |
| 4 | Mic | 10 |
| 5 | Monitor | 3 |
| 6 | Hard disk | 3 |
| 7 | Laptop | 5 |
| 8 | Speaker | 15 |
| 9 | AC | 15 |
| 10 | Kipas angin | 20 |
| 11 | Kursi dan meja | 2 pasang |

[76] Sumber data: Dokumentasi PT. K-Link Jember

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

| | | |
|---|---|---|
| 12 | Pintu kaca | 10 pasang |
| 13 | Stiker | 6 |
| 14 | Tirai | 10 |
| 15 | Poster | 10 |
| 16 | Jam | 2 |
| 17 | Neon box | 2 |
| 18 | Mading | 1 |
| 19 | Etalase produk | 2 |
| 20 | Box barang | 2 |
| 21 | Printer | 2 |
| 22 | Flas disk | 3 |
| 23 | CPU computer | 3 |
| 24 | Kursi pertemuan | 500 |

**7. Produk-Produk PT. K-Link Jember**

Perusahan PT K-Link berkomitmen menyediakan produk-produk kesehatan.Dipilihnya kesehatan sebagai produk yang dipasarkan itu bukan karena kebetula tapi karena kesehatan itulah produk yang paling dibutuhkan manusia diseluruh dunia, apalagi mereka yang hidupnya penuh dengan resiko kesehatan.PT K-Link mempunyai bermacam-macam produk yang bermutu baik yang bergerak dibidang kesehatan dan kecantikan oleh karena itu, PT. K-Link

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

menyediakan produk-produk yang bagus, unik dan berkualitas diantaranya adalah:

a. Produk Penjaga Kesehatan

1) K-Link Kinotakara
2) K- Liquid Chlorophyll
3) K- Liquid Organic Spirulina
4) K- BioGreen
5) Riddance
6) K- OmegaSqua
7) K-Ayurveda AyuArtis Oil
8) K-AyuArtis
9) K-AyuAsmo
10) K-AyuBes
11) K-AyuDerme
12) K-AyuLax
13) K-AyuLite
14) K-AyuRhoids
15) K-AyuRinPlus
16) K-AyuVirgo
17) K-AyuVita
18) Magnetic & FIR Bracelet –Tungsten (Male)
19) K-lonspec Adult Biege

IAIN JEMBER
digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

20) Yoropen

b. Minuman Kesehatan

1) K-Liquid Organic Spirulina
2) K-Coffee Durian
3) K-C susu skim bubuk
4) K-Link seaweed calcium minuman serbuk kedelai dengan kalsium rumput laut
5) Coffee with Ganoderma & Ginseng Extract
6) Golden Valley Minuman Herbal serbuk Rooibos

c. Produk UIE

1) K-Energy Cream
2) K-Energy Sticker
3) K-Energy Black Jade
4) K-Energy Touch
5) K-Energy Jade Ring

d. Makanan Kesehatan

1) Riddance
2) Plus K-OmegaSqua
3) K-Saudavco
4) K-Epicor
5) K-SagePlus
6) K-Kids

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

7) K-BioGreen (500gr)
8) Gamat Vitaplus
9) Propolis Platinum (Kemasan Tunggal)
10) K-Seaweed Calsium with Soy Protein
11) K-SagePlus (60Caps)
12) K-C Susu Skim

e. Alat Mandi

1) K- Cholorophyll Care Transparant Soap
2) K-Link Citra Beaucare Night Cream
3) K-Link Citra Beaucare Day Cream
4) K-Link Citra Beaucare Facial Foam
5) K-Link Citra Beaucare Hair Tonic

f. Perawatan Kecantikan

1) K-Care Honey & GoatMilk Hand Body Lotion
2) K-Care Olive Love Shampoo
3) K-Care Olive Love Conditioner
4) K-Care Olive Love Hair Vitamin
5) K-Care Olive Love Hand & Foot Cream
6) K-Care Olive Love Acne Gel
7) K-Care Olive Love Peel Off Mask
8) K-Care Olive Love Milk Cleanser
9) K-Care Paradiso Shampoo

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

10) K-Care Wonderland Shampoo

11) K-Care Chlorophyll Conditioner

12) K-Link Citrabeaucare Hair Tonic

13) K-Link Citrabeaucare Facial Foam

14) K-Parfum Zenith for him

15) K-Parfum Inspire for him

16) K-Parfum Grace for her

17) K-Parfum Luscious for her

g. Pembersih (Cleaner)

1) K-Ezkleen Green

2) K-Ezkleen Detergen Konsentrat[77]

**8. Kode Etik PT. K-Link Jember**

Dalam rangka menciptakan iklim usaha yang sehat dan kondusif serta untuk menjaga hak-hak dan kepentingan para distributor dalam menjalankan bisnis multi level marketing K-Link dan sesuai dengan ketentuan peraturan Mentri Perdagangan Republik Indonesia no. 32/M.DAG/PER/8/2008 tentang penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung, maka perusahaan perlu membuat suatu ketentuan kode etik yang wajib diikuti oleh seluruh distributor K-Link.

Dengan memahami dan memnuhi kode etik distributor maka diarapkan para distributor K-Link dapat menjadi seorang usahawan yang

[77] Produk Katalog K-Link

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

bertanggung jawab mempunyai etika yang baik serta disiplin yang tinggi sehingga akan meningkatkan citra K-Link dan para distributornya di mata masyarakat.

a. Ketentuan Umum

1) Perusahaan adalah PT. K-Link Nusantara (PT. K-Link ) yang bergerak dalam usaha perdagangan dengan sistem multi level marketing (MLM)

2) Distributor merupakan kegiatan usaha mandiri dan bukan merupakan bagian dari struktur organisasi perusahaan.

3) Distributor dapat berbentuk perseorangan atau badan usaha yang pengurusnya telah terdaftar sebagai anggota jaringan pemasaran MLM PT. K-Link dan telah mendapat nomor keanggotaan.

4) Peringkat adalah jenjang distributor yang dapat dicapai berdasarkan criteria tertentu.

5) Barang adalah benda bergerak yang dapat diperjual-belikan yang dikeluarkan oleh PT. K-Link untuk dijual dan dipasarkan oleh distributor.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

b. Persyaratan Distributor Dan Keanggotaan

1) Persyaratan Menjadi Distributor

a) Warga negara Indonesia yang telah berusia 18 tahun atau lebih

b) Mempunyai seseorang sponsor yang telah terdaftar menjadi anggota K-Link

c) Mengisi formulir pendaftaran dengan benar

d) Melampirkan fotokopi KTP

2) Ketentuan Keanggotaan

a) Setiap distributor hanya diperbolehkan mempunyai 1 (satu) nomor keanggotaan, dalam hal terdapat lebih dari satu nomor keanggotaaan yang berlaku, maka perusahaan akan menghapuskan nomor keanggotaan yang berakhir.

b) Hak keanggotaan hanya milik distributor yang bersangkutan dan tidak bisa digunakan oleh orang lain kecuali suami/istri yang bersangkutan. Segalah hal yang berkaitan dengan penyalahgunaan kartu keanggotaan menjadi tanggung jawab pemegang kartu.

c) Seorang distributor yang telah memasuki usia 65 tahun keatas atau tidak mapu lagi untuk melakukan aktifitas distributoran karena alas

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

an kesehatan, dapat mengalihkan keanggotaannya kepada anggota keluarga yang lain yang belum terdaftar sebagi distributor.

d) Keanggotaan sebagai distributor berlaku seumur hidup selama yang bersangkutan dapat memnuhi jumlah BV minimal yang ditentukan perusahaan dalam satu tahun.

e) Seorang distributor bertanggung jawab penuh terhadap segala keputusan bisnis yang diambilnya serta segala bentuk pengeluaran yang telah dilakukan.

c. Hak Dan Kewajiban Distributor Serta Hal-Hal Yang Dilarang

1) Hak distributor

Selama menjadi distributor seseorang berhak untuk:

a) Mensponsori, memprospek calon anggota diseluruh Indonesia tanpa dibatasi jumlah dan wilayahnya.

b) Membeli produk-produk K-Link dengan harga distributor

c) Mendapatkan keuntungan langsung dari penjualan

d) Memperoleh peringkat tertentu setelah memenuhi persyaratan yang ditentukan.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

e) Mendapatkan bonus sesuai dengan ketentuan yang tercantum dalam Rencana Persyaratan *(Marketing Plan)*.

2) Kewajiban distributor

Selama menjadi distributor seseorang wajib untuk:

a) Mematuhi ketentuan kode etik distributor dan perundang-undangan yang berlaku.

b) Bersikap santu, jujur, professional, bersungguh-sungguh dalam usahanya membangun bisnis jaringan K-Link.

c) Menjaga dan meningkatkan reputasi dan nama baik perusahaan dimata masyarakat dan menghindari tindakan-tindakan atau sikap yang akan merusak citra K-Link serta distributor lainnya.

d) Memberikan informasi yang benar dan akurat tentang produk, hak dan kewajiban serta rencana pemasaran sesuai dengan yang telah ditetapkan oleh perusahaan serta tidak berlebih-lebihan.

e) Menjaga hubungan yang baik dengan sesame distributor dan seluruh karyawan K-Link.

f) Melaporkan setiap ada pemindahan alamat atau domisilinya.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

3) Hal-hal yang dilarang

a) Menyatakan diri sebagai karyawanatau bagian dari organisasi perusahaan.

b) Bertindak mewakili peraturan dalam suatu kegiatan, pembuatan perjanjian, wawancara dan atau promosi dalam bentuk apapun kecuali mendapatkan izin tertulis dari perusahaan.

c) Menjual produk-produk K-Link tidak sesuai dengan harga yang telah ditetapkan.

d) Menjual atau memasarkan produk-produk K-Link internasional yang belum secara resmi diedarkan leh K-Link Nusantara.

d. Peraturan Sponsor

1) Seorang sponsor haruslah orang yang telah terdaftar sebagai distributor k-Link.

2) Sponsor harus memberikan petunjuk, arahan dan bimbingan yang benar kepada calon distributor serta memberikan pembinaan setelah yag bersangkutan terdaftar sebagai distributor.

3) Sponsor tidak dibolehkan memperebutkan calon distributor, dalam hal terjadinya ada dua orang atau lebih yang telah memprospek

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

distributor,maka keputusan untuk memilih sponsor diberikan kepada calon distributor tersebut.

4) Sponsor tidak diperbolehkan memasang iklan untuk mencari distributor baru seolah-olah memberikan lowongan pekerjaan.

5) Apabila seorang distributor menikah atau mempunyai istri/suami yang belum menjadi distributor dan kemudian mendaftar menjadi distributor, maka sponsornya haruslah pasangan dari suami/istri tersebut serta harus berada dalam satu jaringan istri/ suami yang lebih dahulu menjadi anggota

e. Jaminan Kualitas Produk, Pengembalian dan Pembelian Kembali

1) K-Link menyediakan produk-produk berkualitas namun jika terjadi ada produk-produk yang rusak, tidak sesuai dalam hal ukuran, jumlah serta kualitas barang yang telah dibeli, distributor dapat mengembalikan dan atau menukarnya dengan barang yang sejenis dalam waktu paling lambat 7(tujuh) hari sejak tanggal pembelian. Pengambilan dan atau penukaran tersebut tidak mencakup kepada produk-produk yang sengaja dirusak, dicemar atau disalah gunakan

2) Apabila seorang distributor mengundurkan diri atau dicabut keanggotaanya dan yang bersangkutan masih memiliki produk-produk K-Link yang belum terjual, perusahaan dapat membeli kembali

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

barang-barang yang belum terjual tersebut yang dibeli dengan cacatan produk-produk yang akan dikembalikan harus masih dalam keadaan belum memasuki masa 6 (enam) bulan dari batas kadaluarsa serta harus menyertakan nota asli pembelian barangnya.

3) Setiap pengembalian produk akan dikenakan biaya pemotongan administrasi sebesar 10% dari harga beli dan potongan biaya bonus serta manfaat-manfaat lain yang telah dikeluarkan perusahaan atas pembelian produk-produk tersebut.

4) Perusahaan menganjurkan kepada distributor untuk tidak membeli produk dalam jumlah besar atau berlebihan serta tidak diperkenankan untuk menimbun barang untuk kepentingan pribadi maupun jaringannya.

f. Pengalihan Distributor dan Pemindahan Jaringan

1) Pengalihan keanggotaan distributor hanya dapat dilakukan berdasarkan syarat sebagai berikut:

a) Dilakukan kepada anggota keluarga dekat ayah,ibu, kakak atau adik

b) Melampirkan fotokopi KTP, KK atau akta kelahiran, serta surat pernyataan pengalihan

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

c) Anggota keluarga yang menggantikannya haruslah belum/tidak pernah terdaftar sebagai distributor K-Link

d) Mendapat persetujuan dari dua *upline* langsung aktif dan salah satunya harus berperingkat Crown Ambasador keatas

2) Pemindahan *downline* dan jaringannya dapat dilakukan apabila seorang *upline* telah terbukti melakukan perbuatan curang diantaranya:

a) Menipu, membohongi atau memebrikan informasi yang menyesatkan kepada *downline*/ pihak-pihak yang ada dalam jaringan bawahannya

b) Membatasi kesempatan dan atau sengaja menghalang-halangi kegiatan usaha distributor yang menjdai *downlinenya*

c) Memindahkan *downlinen*/jaringannya sendiri ke jaringan baru

d) Tidak memasukkan BV penjualan dari *downline* ke perusahan serta hal-hal laiinya yang merugikan *downline/* jaringannya dibawahnya.

3) Mengacu kepada butir 4.1.5. pemindahan distributor berikut jaringannya juga dapat dilakukan terhadap suami/istri yang didaftarkan pada jaringan sponsor yang berbeda, dan pemindahan akan dilakukan kepada jaringan suami/istri yang telah terdaftar lebih dahulu

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

g. Pewarisan Keanggotaan

1) Bila seorang distributor tidak dapat melanjutkan usahanya karena meninggal dunia, maka keanggotaannya dapat mewariskan kepada ahli waris yang ditujuk berdasarkan surat wasiat yang sah dibuat oleh distributor tersebut sesame hidupnya. Jika terjadi tuntutan dari pihak lain, perusahaan akan metaati keputusan akhir dari panggilan.

2) Bila si penerima warisan meninggal dunia, maka perusahan akan mengalihkan keanggotaan distributor yang meninggal dunia tersebut kepada urutan penerima warisan terdekat sesuai dengan yang berlaku di Indonesia.

3) Jika seorang penerima warisan masih berusia dibawah 17 tahun, maka akan ditunjuk seseorang menjadi walinya berdasarkan usulan keluarga terdekat sampai si penerima tersebut berusia 17 tahun.

4) Jika si penerima warisan telah menjadi distributor, maka ia wajib memilih salah satu keanggotaan dari kedua keanggotaan tersebut.

h. Pengaduan dan Keberatan

1) Setiap distributor dapat melakukan pengaduan terhadap suatu peristiwa atau kejadan yang telah merugikan dirinya atau nama baik

IAIN JEMBER

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

perusahaan atau terhadap setiap pelanggaran kode etik yang yang telah diketahuinya.

2) Pengaduan dibuat secara tertulis dengan dilengkapi identitas pelapor serta bukti-bukti yang mendukung pengaduannya.

i. Pengakhiran Keanggotaan

1) Seorang anggota yang ingin mengundurkan diri dari keanggotaan dapat mengajukan permohonan secara tertulis diatas bermaterai secukupunya

2) Seorang anggota dapat dihapuskan keanggotaannya dan dinyatakan sebagai distributor tidak aktif apabila yang bersangkutan tidak mencapai pembelian produk minimal senilai 100 BV selama 12 (dua belas) bulan berturut-turut terhitung sejak taggal pembelian terakhir

3) Pencabutan keanggotaan dapat dilakukan terhadap anggota yang telah terbukti melakukan pelanggaran terhadap kode etik anggota yang telah terbukti melakukan pelanggaran terhadap kode etik anggota setelah kepada yang bersangkutan diberikan peringatan.

4) Akibat dari pengakhiran keanggotaan, seluruh *downline* distributor tersebut akan diberikan kepada *uplin*nya.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

j. Pendaftaran Kembali

1) Seseorang telah mengundurkan diri atau yang dicabut keanggotaannya, dapat mendaftar untuk menjadi distributor kembali setelah 6 (enam )bulan tersebut yang bersangkutan tidak diperbolehkan untuk melakukan kegiatan bisnis K-Link baik secara langsung maupun tidak langsung

2) Seseorang anggota yang dikatakan tidak aktif dapat mendaftar kembali sebagai distributor K-Link dengan terlebih dahulu mengajukan surat pengunduran diri.

3) Pendaftaran kembali tersebut harus mengikuti prosedur pendaftaran sebagaimana layaknya distributor baru dan tidak diperkenankan untuk menggantikan posisi seorang yang telah menjadi distributor K-Link.

k. Surat Menyurat dan Pemberitahuan Tertulis

1) Distributor wajib memberikan alamat yang sejelas-jelasnya serta memberitahukan ke perusahaan setiap terjadi perubahan alamat/ tempat domisili. Setiap surat menyurat, pengiriman-pengiriman dari perusahaan kepada distributor atau alamat terakhir yang diterima oleh perusahaan

IAIN JEMBER

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

2) Setiap surat, dokumen atau pemberitahuan tertulis dari perusahaan akan dianggap telah diterima oleh pemilik alamat pada saat surat tersebut diterima oleh perusahaan jasa pengiriman surat dan dibayarkan jasa pengiriman

3) Perusahaan tidak bertanggung jawab atas segala akibat yang terjadi dari tidak diterimanya surat, dokumen, kiriman dari perusahaan karena ketidak jelaasan alamat atau tempat domisili distributor.

l. Penggunaan Website dan Hak Atas Kekayaan Intelektual

1) *Website* yang merujuk kepada perusahaan atau terhubung dengan perusahaan dilarang menyampaikan klaim yang berlebihan dan tidak benar mengenai produk dan penghasilan yang akan didapatkan, dan harus mencantumkan secara jelas ditempat yang mudah terlihat bahwa *website* tersebut adalah *website* mandiri milik distributor

2) *Website* milik distributor dilarang untuk memberikan pertanyaan bahwa mereka adalah *website* resmi atau perwakilan resmi dari perusahaan serta dilarang untuk melakukan kegiatan, pendaftaran dan atau penjualan produk-produk secara *online*, meminta atau menerima pembayaran secara *online* atau melalui transfer

3) Segala akibat yang timbul atas pembukuan *website* mandiri tersebut menjadi tanggung jawab sepenuhnya dari distributor pemilik *website.*

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

m. Sanksi-Sanksi

1) Perusahaan mempunyai hak untuk memberikan saksi-saksi kepada distributor yang tidak mematuhi atau terbukti melanggar ketentuan yang terdapat dalam kode etik distributor berupa:

   a) Pemberian surat teguran

   b) Pembekuan keanggotaan sementara serta penundaan pemberian bonus, hak-hak dan atau keuntungan-keuntungan lainnya.

   c) Pencabutan keanggotaan

2) Distributor yang keberatan dengan pemberian sanksi dapat mengajukan surat keberatan atas pemberian sanksi tersebut dengan menyatakan alas an-alasannya dalam waktu 14 (empat belas) hari sejak menerima surat pemberitahuan pemberian sanksi.

3) Apabila dalam waktu 14 hari tersebut distributor tidak mengajukan surat keberatan, maka perusahaan akan menganggap bahwa yang bersangkutan telah menerima pemberian sanksi dapat tersebut dan melepaskan hak jawabannya, dan dengan demikian maka sanksi dapat diberitahukan sejak tanggal surat pemberian saksi di tanda tangani.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

**n. Sistem Kerja PT. K-Link**

Seseorang yang ingin bergabung di PT. K-Link, maka ia harus mengisi formulir pendaftaraan dan menyerahkan fotocopi KTP serta membayar uang administrasi sebesar Rp. 200.000 selanjutnya ia akan mendapatkan fasilitas-fasilitas;

a. Buku induk

Dalam buku yang lux full color dijelaskan tentang;

1) Profil perusahaan
2) Bisnis penjualan langsung
3) Mengapa pilih K-Link
4) Konsep kesehatan
5) Rangkaian produk
6) Rancangan pemasaran K-Link Internasional
7) Langkah permulaan
8) Organizer pribadi
9) Kode etik dan peraturan
10) Panduan bisnis

b. Product catalog

c. Buku khusus tentang spirulina

d. Buku khusus tentang kino

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

e. Buku kerja yang membimbing membernya bagaimana menjalankan bisnis ini
f. 4 buah kaset tentang profil perusahaan, sikap, konsep, kesehatan, dan sponsoring
g. 5 keping VCD tentang Product Talk
h. 2 keping VCD tentang profil perusahaan dan lagu-lagu favorit K-Link

Dalam pandangan Syari'ah pendaftaran member dengan paket-paket diatas sangat baik. Nilai sangat baik ini layak dberikan karena;

a. Nilai barang- barang yang ada dalam paket itu sama bahkan lebih dari uang pendaftaran yang dibayarkan
b. Tidak ada sedikitpun dari biaya pendaftaran yang ia bayarkan kepada perusahaan ini yang dijadikan sebagai bonus rekturmen bagi sponsornya. Artinya, seluruh biaya pendapatan akan dikembalikan kepadanya dalam bentuk produk dan ilmu yang sangat bermanfaat.
c. Keuntungan meteri akan diterima oleh sponsornya bila paket ini dibaca dan didengarkan sehingga melahirkan perubahan cara berfikirnya terhadap hidup dan kesehatan.

**9. Rancangan Pemasaran K-Link**

Rancangan pemasaran K-Link memberikan bonus dua kali lipat yang istimewa terutama kepada mereka yang kreatif dan bekerja secara kompak. Untuk menikmati rancangan ini, maka harus mengisi formulir permohonan

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

sebagai usahawan *(distributor application form)* dan membayar sejumlah yang telah ditetapkan oleh perusahaan dan akan mendapat starter kit.

Setelah menjadi usahawan, sponsor atau upline, maka akan mendapat pengalaman untuk memulai dan membangun rangkaian bisnis yang baik dengan upline karena akan membimbing dan membantu dalam usaha untuk peringkat permulaan. 11 intensif yang menguntungkan dibawah ini adalah yang disediakan oleh K-Link yaitu;

a. Keuntungan Langsung 20%
b. Bonus Perkembang 28%
c. Bonus Kepemimpinan 30%
d. Dana S.R.E.D 3%
e. Dana Crown 1%
f. Dana Crown Ambassador 2%
g. Dana Senior Crown Ambassador 1%
h. Dana Royal Crown Ambassador 1%
i. Dana Mobil/ Rumah 3%
j. Bonus Akhir Tahun 3%
k. Intensif Ke Luar Negeri 2%

## B. Penyajian Data dan Analisis

Penyajian data merupakan bagian yang mengungkapkan data yang dihasilkan dalam penelitian sesuai dengan metode dan prosedur penelitian yang digunakan

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

dengan sistematisasi yang disesuaikan dengan rumusan masalah dan analisa data yang relevan.

Dalam buku pedoman karya ilmiah (makalah, proposal, dan skripsi) IAIN Jember disebutkan bahwa dalam bab ini harus dikemukakan secara rinci bukti-bukti yang diperoleh dan merupakan hasil penelitian, sehingga yang penting dikemukakan setelah latar belakang obyek adalah penyajian data dan analisis data.

Berikut ini akan disajikan data yang terdapat dilapangan sesuai dengan objek yang diteliti yaitu sebagai berikut:

1. **Praktek Jual Beli Dengan Sistem Multi Level Marketing Di K-Link Jember Dalam Perspektif Hukum Islam**

   jual beli adalah pertukaran sesuatu dengan sesuatu yang lain. Perkataan jual beli menunjukkan adanya dua perbuatan dalam satu peristiwa, yaitu satu pihak menjual dan satu pihak lain membeli.

   MLM Syariah bisa saja tampak tidak berbeda dengan praktik-praktik bisnis MLM konvensional, namun kalau kita telaah lebih jauh dalam prosesnya.Sistem perdagangan multi level marketing (MLM) dilakukan dengan cara menjaring calon nasabah yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan member dari perusahaan yang melakukan praktek MLM.

   Dari hasil penelitian data-data mengenai praktek jual beli dengan sistem multi level marketing di K-link Jember dalam perspektif hukum

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Islam.K-Link bahwa selain memberikan kesadaran tentang arti kesehatan dan kecantikan, K-Link dapat memainkan peranan penting dalam bisnispenjualan langsung berjenjang secara global untuk memenuhi wawasan menjadi perusahaan penjual langsung yang bertaraf internasional. Kita perlu menanamkan semangat bermurah hati, keberanian, ketekunan dan perencanaan yang baik. K-Link tersebut ditambah sekaligus dijelaskan lagi oleh salah satu informan lainnya, yakni:

Dari hasil wawancara pada tanggal, 05 Mei 2015 dengan bapak Arif Rahman Saputro,SE,selaku ketua stockis Jember . Mengatakan bahwa;

”Awalnya saya tidak tertarik ke MLM ini, singkat cerita waktu itu saya kena penyakit hepatitis dan itu sudah tidak bisa di sembuhkan lagi, lalu ada dokter yang menganjurkan agar saya mengkonsumsi produk-produk dari K-Link, dan saya mencoba mengikuti kata dokter itu dan beberapa bulan setelah saya mengkonsumsi K-Link dan Alhamdulillah penyakit saya sembuh.
Dan ternyata di K-Link ini ada peluang bisnisnya yang sangat bisa menggiurkan ke saya dan saya coba ikut mendaftarkan dan akhirnya saya berjalan dengan lancar dan saya bisa mendirikan Stockist sendiri. Di K-link bukan hanya MLM biasa tetapi MLM K-Link ini memiliki sertifikat dari MUI,APLI dan sertifikat lainnya. Jadi saya tidak ragu lagi bahwa bisnis ini memang bener-bener bermutu, terjamin halalnya, dan berkualitas.
Di K-Link praktek jual beli produknya ini dengan homemething, contohnya mbak rahma mau mengadakan homemething produk K-Link dan mbak rahma masih kurang paham dengan produk ini maka saya bisa membantu homemethingnya mbak ini, asalkan mbak sudah menyiapkan orang-orang yang mau hadir ke acaranya mbak ini. Ini bukan hanya mencari keuntungan tetapi saling membantu, tolong menolong, bersilaturrahmi, dan bisa bekerjasama dengan sesama distributor dan member-member lainnya, dan K-Link memiliki tujuan untuk mempererat keagamaanya kita yang di tentukan dengan Syariah.[78]”

Tidak jauh berbeda dengan bapak Arif, hasil wawancara tanggal 17 Mei 2015 dengan ibu Arifah farida selaku distributor K-Link juga mengataan;

[78]Arif Rahman Saputra, Wawancara, 05 Mei 2015

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

“ saya ikut K-Link ini masih sekitar 1 tahun, awalnya saya dan keluarga saya memang sudah mengkonsumsi dari dulu sebelum saya ikut K-Link ini, saya gak ngerti kalau di K-Link ada bisnisnya dan saya tau dari teman saya yaitu vivin, saya akui produk K-Link memang bagus dan bikin saya tertarik k K-Link ap,,.. karna di K-Link ini memiliki sertifikat halal dari MUI, dulu saya berfikir negatif banget ke MLM ini, dan saya kaget kok bisa di K-Link mendapatkan sertikfikat MUI dan ada apa dengan bisnis ini, soalnya saya tahu bisnis yang mau mendapatkan sertifikat MUI ini sangat susah dan prosesnya lama, dan saya lebih yakin lagi memilih produk ini karena bisnis ini ada om nya saya yang sudah menjadi tingat ambasador, dan akhirnya saya menetapkan kalau saya ikut bisnis ini.

Praktek jual belinya saya mendemokan produk saya dulu, caranya saya meminta bantuan ke konsumen yang sudah pernah memakai produk K-Link. Setelah orang-orang pada kumpul semua baru saya mendemokan produk kesehatan dan diselanggi dengan cek kesehatan gratis. Dan jika orang-orang ada yang membeli produk kami, 2minggu atau 3 minggu saya ke pelanggan untuk di kontrol lagi mbak, kan bukan sekedar beli saja kan ea sekiranya mereka yang membeli produk ini merasa puas dengan produk kami. [79]”

Begitu juga dengan ibu Sumiati Sumiati konsumen K-Link,wawancara pada tanggal 22 Mei 2015 mengatakan:

“Menurut saya pilih K-Link, karena K-Link mengeluarkan produk-produk kesehatan. Produk-produk kesehatan yang berkualitas banyak, tapi saya lebih memilih K-Link karena salah satunya produk ini adalah produk herbal, dan pada realitanya sudah banyak yang merasakan kehebatannya produk ini, seperti kencing manis, darah tinggi dan termasuk keluarga saya yang mengalami kelebihan kolestrol. Dan yang paling penting dijamin kehalalanya dan kebersihannya karena sudah jelas ada persetujuan dari MUI dan apa lagi kelebihan produk ini tetap bisa mengkonsumsi produk tanpa ada dosisnya. Sehingga kita bisa mencegah penyakit sebelum datangnya penyakit, ada pepatah ”mencegah lebih baik dari pada mengobatinya”.

Menurut saya diadakan praktek jualan kayak gini tidak ada masalah, karena kenapa saya bilang begitu, karna dimana kita ada cek kesehatan gratis, saya bukan hanya mendapatkan ilmu kesehatan saja walaupun saya tidak membeli barangnya, dan bisa mengetahui penyakit yang diderita saya[80]

[79]Arifah Farida, Wawancara,17 Mei 2015
[80]Sumiati, Wawancara, 22 Mei 2015

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

"Menurut Chairil Anwar distributor pada tanggal 18 Mei 2015, saya menjalankan bisnis K-Link sekitar 3tahun lebih, saya memilih produk K-Link karena berjenjang karirnya jelas, bisa diwariskan, modal kecil, pendidikan-pendidikan di dalamnya tidak hanya menunjang terhadap dunia bisnis saja, namun kepada keagamaan kita juga, produk mudah terjangkau karena bermacam-macam artinya tidak hanya minuman-minuman atau suplemen makanan saja, tapi juga ada benda-benda penunjang kesehatan seperti kecamatan, gelang, kaos kaki, celana dalam, tudung ( iket), dan sebagainya.
Dan bisnis ini ada sertifikat-sertifikat penghargaannya juga, terutama sertifikat MUI, APLI,Diknes, BPOM dan K-Link mendapatkan perusahaan terjujur dari ASIA dan lain-lain, kemudian juga orang-orang yang sudah banyak terbukti kesuksesaanya dan dan yang paling penting kantor pusatnya milik perusahaan sendiri. Jadi tidak diragukan lagi kalau jual beli K-Link disini itu dengan adanya sertifikat itu dikatakan halal, karena sudah mempunyai izin untuk jual beli dengan sistem MLM.
Praktek jual beli produk ini tidak asal-asalan mbak, kami menyuluhkan ke orang-orang yang lagi grombol, ea sama perperti seles-seles gitu dah mbak, kita ajak orang yang lagi santai itu untuk cek kesehatan gratis dan itu kita selangkan berbicara tentang produk K-Link mbak.[81]"

"Menurut Siti Mawardah distributor pada tanggal 19 Mei 2015, saya ikut K-Link ini karena K-Link telah menjual produk yang halal dan banyak menerima penghargaan, dengan adanya sertifikat MUI, APLI, dalam itu produk-produk K-Link aman digunakan dan penjualannya juga sesuai rancangannya yang sangat menguntungkan bisnisnya begitu mudah sekali menjalankan bisnisnya, mudah di fahami,pelajari, dan kualitasnya sangat tinggi dan saya tidak salah lagi dengan bisnis ini.
Praktek jualnya ini dengan mendemokan produk ini, ea agar orang pada tahu kalau kesehatan itu sangat lah penting, setelah presentasikan produk-produk kami, saya langsung cek kesehatan gratis, ea walaupun ada atau tidak yang membeli produk kami.[82]

Dari penjelasan wawancara di atas, banyak hal positif yang terdapat di dalam MLM, yang dapat menjadikan kita meraih melalui bisnis MLM diantaranya:

[81]Chairil Anwar, Wawancara,18 Mei 2015
[82]Siti Mawardah,Wawancara, 19 Mei 2015

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

1. Silaturrahmi, dalam menjalakan bisnis MLM Syariah seseorang yang ingin berhasil dianjurkan banyak bersilaturrahmi secara produktif. Silaturrahmi yang produktif bisa diisi dengan berbagai ilmu pengetahuan tentang makanan yang baik, menjaga kesehatan, bagaimana menjadi muslim yang mandiri, bahkan berdiskusi tentang cara membantu orang lain.
2. Tolong-Menolong, dalam bisnis MLM setiap anggota dianjarkan untuk menolong orang lain, *ta'waun 'alal birri wat taqwa*, tolong menolong dalam kebaikan dan takwa. Tujuan kita dalam menjalankan MLM memang berbisnis, tetapi menjalankan bisnis bagi seorang muslim bukan semata-mata hanya mencari keuntungan, melaikan untuk menjalankan perintah Allah SWT dan rasulnya, agar dapat menolong orang lain.
3. Mengajak Kepada Kebaikan, bisnis ini identik dengan kumpulan orang-orang yang beringinan untuk mencapai kesuksesan financial.

K-Link adalah produk yang unggul, unik, beraneka ragam dengan konsep kecantikan dan kesehatan CBA (Cleansing, Balancing, dan Activating) yang sudah di akui oleh manfaatnya oleh masyarakat bahkan dunia medis. Dan harga produk K-Link ini sangat terjangkau, harga yang mulai dari Rp. 28.000 – Rp. 7.000.000.000 sebagian besar merupakan produk kesehatan yang diterima oleh masyarakat dan memiliki ijin dari lembaga yang berwenang, serta jaminan asuransi atas semua produknya.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Praktek jual belinya pun dengan hasil jualan sendiri tanpa merekrut orang lain, menipu orang lain. Praktek jual belinya menggunakan penyuluhan, mendemokan, promosi dan yang paling unik lagi ada cek kesehatan gratisnya.

**2. Sistem Penetapan Harga Pada K-Link Jember Dalam Perspektif Hukum Islam**

Sehubung dengan penulisan ini, Dalam penetapan harga di K-Link Jember yang akan dijelaskan oleh wawancara beberapa orang diantaranya:

> "Menurut bapak Arif Rahman Saputro,SE.MM, pada tanggal 05 Mei 2015, penetapan harga pastinya ada mbak, setiap perusahaan yang mengunankan sistem MLM, itu pasti harga diatas rata-rata, karena bisnis MLM jalur penyaluran produk dari perusahaan langsung ke distributor terus ke konsumen. Tapi produk-produk lainnya yang bukan MLM itu contohnya kayak pepsodent, dari perusahaan – supplien- artis-distributor-konsumen. Jadi harganya lebih murah karena jalur penyaluran produk lebih banyak, masih buat layar artis, distributornya dan lain-lain. Tapi kalau MLM kan langsung kedistributor dan artisnya ya kita sendiri sebagai sumber. Dan di penetapan harga ini dibagi 2 wilayah yaitu wilayah A dan wilayah B kenapa ada 2 wilayah ini karena hanya untuk mempermudah bagi kita ketika kita kekurangan produk jadi kita bisa pesan dimanapun kita mau, dan harganya itu sudah termasuk PPN 10%, wilayah A ini termasuk untuk wilayah bagian barat, seperti: Banda Aceh, Padang, Batam, Pekanbaru, Palembang dan lain-lain. Wilayah B ini termasuk wilayah bagian timur, seperti; Pulau Jawa, Denpasar, Makassar, Gorong Talo, Ambon, Kendari, Sorong, Kupang dan lain-lain.Di K-Link juga ada potongan harga untuk member, jika kalau member membeli banyak produk kadang disaran untuk member dan di tambah produk tergantung distributornya.[83]
>
> "Menurut Kamelia Sari sebagai konsumen pada tanggal 23 Mei 2015, menurut saya harga di produk K-link ini tidak mahal ea standar lah

[83]Arif Rahman Saputro, Wawancara, 05 Mei 2015

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

karena sesuai dengan kualitas dan manfaatnya setelah menggunakan produk ini.[84]"

"Menurut bapak Mohammad Zuhud Hudi sebagai konsumen pada tanggal 24 Mei 2015, kalau masalah harga produk K-Link ini mbak menurut saya sangat murah banget, karena tidak ada yang lebih mahal dari pada kesehatannya kita, saya sudah lama mengkonsumsi produk ini ea sekitar 2 tahun setengah lah, produk ini membuat saya selain bisa sehat dan kejaminan halalnya dan bersihnya sudah teruji.[85]"

"Menurut Choirul Anwar tanggal 18 Mei 2015,kalau penetapan harga pasti ada, karena setiap produk kan poinnya gak sama, harganya juga gak sama, jadi memang ada ketetapan harga dari perusahaan.Mengenai ketetapan harga, harga untuk member itu memang ada sendiri dan konsumen juga ada sendiri.

Dan di K-Link biasa mempermudah kita, kenapa saya bilang gitu karena di K-LINK ada wilayah A dan B dimana disana bisa mempermudahkan bagi kita.Kalau potongan harga itu ada dek, tapi jika membeli produk banyak dan ada produk – produk paketan yang tertentu yang ada potongan harga dan ada juga promosi pada saat launching produk baru.Kalau di K-LINK tidak ada penurunan harga.[86]"

Jadi dari penjelasan tersebut menegaskan bahwa pentingnya harga produk K-Link ini, karna produk K-Link ini semua harganya tidak sama, dan promosi-promosi itu tergantung ada produk baru, kalau potongan harga di K-Link ini kalau membeli banyak produk di usahakan untuk menjadi member saja. Apalagi sebagai konsumen yang mudah terserang berbagai penyakit dan mereka berpendapat bahwa produk ini tidak mahal jika melihat dari sisi kualitas produk itu

[84]Kamelia Sari,Wawancara,23 Mei 2015
[85]Zuhud Hudi,wawancara, 24 Mei 2015
[86]Chairil Anwar, Wawancara,18 Mei 2015

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

sendiri dan faktor kebutuhan dalam menyembuhkan segala penyakit yang diderita oleh masyarakat itu benar-benar bisa menyembuhkan dan bisa di konsumsi setiap hari, adapun usaha yang dilakukan oleh pengusaha untuk menjual produknya dalam PT. K-Link terdapat dua wilayah yaitu wilayah A dan B dimana ini untuk mempermudah pembelian produk ketika produk di stockistnya lagi kosong. Dan dalam pembagian bonus di K-Link ini 20% dari produk-produknya.

**3. Teknis Penentapan Pendapatan Pada K-link Jember Dalam Perspektif Hukum Islam**

Dalam pendapatan di K-Link ini penulis dapatkan melalui salah satu ketua Stockis dan disrtibutor-distributor yaitu:

"Menurut bapak Arif Rahman Saputro,SE.MM, K-Link ini sama seperti Indomart/Alfamart, kalau di Indomart/Alfamart bergabung itu harus daftar kurang lebih Rp. 400.000 juta., dan sedangkan di K-Link sendiri Cuma jadi member itu hanya Rp. 200.000 itu pun sudah mendapat Chlorofiil, buku panduan, dan kaset VCD, dan sistemnya K-Link ini tidak sama seperti MLM konvensional, jika di MLM Konvensional yang mengajak itu banyak mendapatkan uangnya dan sedangkan di MLM Syariah keuntungannya berasal dari seberapa banyak produk yang dijual. Dan di K-Link ini mendapatkan ke untungan bukan Cuma hasil dari jualan saja mbak, tetapi nanti di perusahaan itu juga mendapatkan bonus, dan bonus ini dinamakan 2 plan bonus yaitu bonus dari hasil jualan dan bonus dari perusahaan mbak. Dimana bonus itu kita dapat 20% dari semua produk, contohnya kayak gini mbak; seumpama mbak rahma menjual chlorofil, lah harga chlorofil dari sini kan harganya 117.000 lah nanti mbak rahma menjual ke konsumen dengan harga 140.000, dimana mbak rahma mendapatkan keuntungan 23.000 sama dengan 20%, dan harga ini memang sudah ditentukan dan tidak bisa mbak rahma jual sebesar 250.000 atau menjual lebih rendah dari itu karena itu sudah ada ketentuan-ketentuannya mbak.pelaksanaan pembagian bonus ini mbak di bagi secara adil dan terbuka bagi para member baru dan member lama yang bekerja keras dan mendapatkan poin dan pendapatan. Jadi harga konsumen-

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

harga distributor= keuntungan langsung, setalah keuntungan langsung ini di bagi seratus ribu (100.000) terus di kali100%

Di K-Link ada dua pendapatan(income) yaitu ada aktive income dan passive income, dimana kalau aktiv income disini orang yang masih aktif bekerja tetapi penghasilannya juga dapat mbak, dan sedangkan pasive income ini penghasilan yang tidak mengharuskan untuk berpartisipasi secara aktive untuk mendapatkannya, maksudnya ini orang ynag sudah bekerja lagi tetapi masih mendapatkan pendapatan (pensiun). Contoh passive income itu seperti crown ambasador, emerald ambasador, dan sampa tingkat paling atas. Dan orang yang tingkatannya sudah tinggi ini tidak seenaknya begitu saja mbak, tetapi orang-orang ini harus membantu downline-downline yang masih menjadi member baru atau member lama untuk menjadi tingkatan yang lebih tinggi. [87]‟

"Menurut Arifah Farida sebagai distributor, kalau pendapatannya di K-Link kita dapat keuntungan langsung dari penjualan produk, selain itu dapat juga dari perusahaan bukan dari rekrut orang, saya bangga di K-LInk karena bukan hanya finansial yang kita kejar, tetapi disini terus belajar dan belajar, bukti orang yang passive income sudah lebih dari 300 orang diseluruh indonesia, saya ada buktinya di majalah.danK-Link pun ada DPSnya majalah global network malah dibahas meraih surga dengan MLM, tapi MLM yang bener – bener MLM. Saya di K-Link benar – benar dibimbing dibisnis ini di MLM lainnya saya tidak pernah melihat yang benar – benar di bimbing untuk sukses, I LOVE K-LINK.[88]‟

"Menurut bapak Chairil Anwar selaku distributor, pendapatan yang saya dapat ini Cuma 20%, tapi pendapatannya bukan melalui rekrut orang atau manipulasi orang, tetapi pendapatan yang saya dapat ini dari hasil jual produk k konsumen saya, walaupun saya mendapatkan 20% tapi saya masih mendapatkan bonus ketika saya menjual produk lebih banyak lagi dan lebih besar pula bonus saya. [89]‟

"Menurut ibu Siti Mawardah sebagai distributor, kalau di K-Link mendapat keuntungan langsung ini dengan 2 cara yaitu, cara pertama menjual produk K-Link dan cara kedua ini mendapat bonus dari perusahaan dan bukan dari merekrut orang, dan di K-Link ini tidak menuntuk harus berjualan sampai ngoyoh tetapi diberi kebebasan waktu untuk mendapatkan keuntungan.[90]‟

---

[87]Arif Rahman Saputro, wawancara,05 Mei 2015
[88]Arifah Farida, Wawancara, 17 Mei 2015
[89]Chairil Anwar,wawancara,18 Mei 2015
[90]Siti Mawardah,Wawancara,19 Mei 2015

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Dari paparan di atas dapat dijelaskan bahwa; dalam pembagian bonus di PT. K-Link dilakukan secara adil dan tidak ada eksploitasi secara sepihak. Pendapatan antarara distributor-distributor lainnya tidak akan sama karena itu harus kerja sesuai dengan kemampuannya.

Bonus yang didapatkan oleh member sesuai dengan hasil penjualan produk. Ketika member tersebut dapat menjual produk sesuai dengan target perusahaan, sehingga member tersebut berhasil tutup pint, maka tersebut akan mendapatkan bonus yang tinggi. Bonus yang di dapat tidak berasal dari hasil penjualan jaringan bawahannya; dengan kata lain member tersebut. Mendapatkan bonus tanpa melakukan penjualan, perekrutan anggota serta memberi training terhadap jaringan bawahnya. Di K-Link ada pembagian bonus ada keuntungan langsung 20% dan di K-Link berkesempatan mendapatkan peringkat atau jenjang karir, peringkat di K-Link juga menentukan tinggi rendahnya penghasilan yang dicapai.

Sistem intensif passive income didapatkan oleh member K-Link yang berperingkat seperti Royal Crown Ambassador, Crown Ambassador, Emerald Manager, Sapphire Manager, Diamond Manager, dan Senior Crown Ambassador. Peringkat-peringkat ini yang sudah mahir menduplikasikan K-System 3 sampai 5 lapis ke dalam tiga kaki utama dan fokus kerja selama 1-3 tahun.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

## C. Pembahasan Temuan

Pembahasan temuan merupakan gagasan penelitian, antara kategori, dan dimensi, posisi temuan dengan temuan sebelumnya, serta penafsiran dan penjelasan temuan yang diungkapkan dari lapangan.[91]

Dalam bagian ini perlu kita diskusikan apa yang terjadi temuan dalam suatu penelitian dengan teori yang dirumuskan dalam bab sebelumnya dan kemudian di interpretasikan dalam sebagai jawaban dan tanggapan terhadap apa yang dipaparkan dalam pembahasan sebelumnya adapun pembahasan temuan tersebut sebagai berikut:

### 1. Praktek Jual Beli Dengan Sistem Multi Level Marketing Di K-Link Jember Dalam Perspektif Hukum Islam

Menurut hasil penelitian dan analisis data yang telah peneliti temukan di lapangan, Jual beli memegang peranan penting dalam bisnis multi level marketing PT. K-Link, karena bisnis MLM selalu berpegang teguh kepada aturan Syari'ah dan Al-Qur'an, sunnah dan didetailkan oleh fatwa para ulama. Ini bertujuan agar bisnis MLM yang kita jalankan tetap berada pada aturan Syari'ah. Seperti kaidah berikut ini:

الصل في المعا ملة الا با حة الا ان يدل دليل على تحر يمها

Artinya: " hukum asal dalam semua bentuk muamalah adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkan"[92]

[91]STAIN, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*,72.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Hal ini tercermin bahwa praktek jual beli K-Link ini menggunakan cara penyuluhan,mendemokan produk dan kerja keras serta terwujudnya harga dalam pelaksanaan bisnisnya. Meskipun tidak semua distributor dan leader K-Link berlatar belakang pendidikan agama yang kuat (lulusan S1,lulusan pesantren, dan lulusan lainnya). Selain itu keadilan distributor dalam aspek support sistem dan produknya dengan adanya transparasi serta persamaan kesempatan untuk meraih bonus dan karir setinggi-tingginya.

Pada dasarnya K-Link menginginkan agar semua member, khususnya yang muslim taat menjalankan ajaran agamanya, termasuk dalam berbisnis dengan K-Link. Seorang muslim harus menjunjung tinggi nilai-nilai moral, jujur, peduli terhadap orang lain, membantu orang lain, membina downline, tidak melakukan black compaign/ merusak bisnis orang lain tetapi semua orang itu perlu proses, tidak ada yang kun fayakun bagi manusia.

Dari pertanyaan diatas dapat dijelaskan bahwa jual beli merupakan tahap awal dalam proses pemasaran produk, dimana di dalamnya jual beli ini harus menentukan produk apa yang ingin di jual dalam sebuah pemasaran. Berkaitan dengan larangan-larangan dalam melakukan kegiatan usaha, tidak boleh dilakukan dengan cara-cara yang bathil dan yang merusak, hal ini sejalan dengan firman Allah SWT dalam QS. An-Nisa [4]:29.

...مِّنكُمْ تَرَاضٍ عَن تِجَارَةً تَكُونَ أَن إِلَّآ...

[92]Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih* ( Jakarta: Kencana,2007 ),130

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Artinya: .....kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu.....(Qs. An-nisa:29)

Mengenai jual beli produk kesehatan K-Link yang diberikan disini sesuai dengan porsinya. Artinya disesuaikan dengan kualitas dan manfaat produk yang bisa di konsumsi semua orang, baik balita,remaja dan orang orang tua. Untuk itu jual beli produk kesehatan perlu didesain semenarik mungkin agar para konsumen tidak merasa tertipu oleh barang tersebut.

**2. Sistem Penetapan Harga di K-Link Jember Dalam Perspektif Hukum Islam.**

Menurut hasil penelitian dan analisis data yang telah penulis temukan di lapangan yang berkaitan dengan sistem penerapan harga. Banyaknya penetapan harga yang dilakukan dalam  pelaksanaan kegiatan pemasaran, untuk itu harga yang di keluarkan perlu pertimbangan dengan harga yang lain karena agar bisa di bandingkan, dimana yang menurut konsumen baik, harga yang tepat, adalah harga yang sesuai dengan situasi dan kondisi pada saat itu. Dalam hadis Nabi SAW

لاَ ضَرَرَ وَلاَ ضِرَارَ (رواه ابن ماحه والدارقطني و غيرهما عن أبي سعيد الخدري)

Artinya: “tidak boleh membahayakan diri sendiri maupun orang lain” (HR. Ibnu Majah, Daraquthni, dan yang lain dari Abu Sa’id al- Khudri).

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Dengan demikian para konsumen diharapkan tepat dalam memilih produk yang akan digunakan dan tidak salah memilih produknya dan tidak terlalu banyak mengeluarkan biaya, jika memilih produk tidak tepat dengan harganya maka para konsumen akan kena dampak atau resikonya. Firman Allah dalam surat Al-Baqarah ayat:279

... لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ﴿٢٧٩﴾

Artinya:.... Kamu tidak boleh menzalimi orng lain dan tidak boleh dizalimi orang lain. (surat Al- Baqarah:279)

**3. Teknik Penentuan Pendapatan (income) Di K-Link Jember Dalam Perspektif Hukum Islam.**

Dari hasil penelitian dan analisis data yang penulis temukan di lapangan. Pendapatan yang dilakukan dalam pembagian bonus di PT. K-Link dilakukan secara adil dan tidak ada eksploitasi secara sepihak. Jika ada pengurangan dalam pendapatan atau upah mereka tanpa diikuti oleh kekurangannya mereka, hal ini di anggap ketidak adilan dan penganiayaan. Ayat ini memperjelas bahwa pendapatan atau setiap orang itu harus ditentukan berdasarkan kerjanya dalam kerjasama produk dan untuk itu harus dibayar tidak kurang dan juga tidak lebih dari apa yang telah dikerjakannya. Firman Allah dalam surat Al-Ahqaf ayat: 29

وَلِكُلٍّ دَرَجَٰتٌ مِّمَّا عَمِلُواْۖ وَلِيُوَفِّيَهُمۡ أَعۡمَٰلَهُمۡ وَهُمۡ لَا يُظۡلَمُونَ ﴿١٩﴾

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Artinya: Dan bagi masing-masing mereka derajat menurut apa yang Telah mereka kerjakan dan agar Allah mencukupkan bagi mereka (balasan) pekerjaanpekerjaanmereka sedang mereka tiada dirugikan.

Dan dalam surat Al-Imron ayat :161

وَمَا كَانَ لِنَبِيٍّ أَن يَغُلَّ ۚ وَمَن يَغْلُلْ يَأْتِ بِمَا غَلَّ يَوْمَ ٱلْقِيَـٰمَةِ ۚ ثُمَّ تُوَفَّىٰ كُلُّ نَفْسٍ مَّا كَسَبَتْ وَهُمْ لَا يُظْلَمُونَ ﴿١٦١﴾

Artinya :“ Tidak mungkin seorang nabi berkhianat dalam urusan harta rampasan perang. barangsiapa yang berkhianat dalam urusan rampasan perang itu, Maka pada hari kiamat ia akan datang membawa apa yang dikhianatkannya itu, Kemudian tiap-tiap diri akan diberi pembalasan tentang apa yang ia kerjakan dengan (pembalasan) setimpal, sedang mereka tidak dianiaya”

Penghasilan langsung dalam pendapatan bonus dari 400 BV; jika belanja klorofil 14 box @ 29 BV jadi total BV 406 BV dengan harga 117.000 maka total belanja Rp. 1.638.000. dan jika dijual dengan harga Rp.140.000 maka total penjualan Rp.1.960.000 maka keuntungan langsung Rp.322.000.

Dari pembelian 14 klorofil di dapat bonus 2 botol karena setiap 6 botol klorofil gratis satu botol, maka keuntungan bertambah Rp. 280.000. kesimpulannya: Total keuntungan dari 400BV:

1. Masih ada bonus vocer 50rm x 2300 untuk setiap orang yang satu bulan belanja 400BV=Rp. 115.000
2. Keuntungan 20%= 322..000

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

3. Keuntungan belanja Rp: 280.000
4. Keuntungan bonus plan A : (peningkatan anda) x omset plan A x kurs Rm.

   Bonus plan A: 6% x 206 BVx2300=Rp.28.000

   Maka totla keuntungan dari penjualan 400BV= Rp.745.000

Bonus yang di dapat tidak berasal dari hasil penjualan jaringan bawahannya; dengan kata lain member tersebut. Mendapatkan bonus tanpa melakukan penjualan, perekrutan anggota serta memberi training terhadap jaringan bawahnya. Di K-Link ada pembagian bonus  ada keuntungan langsung 20% dan di K-Link berkesempatan mendapatkan peringkat atau jenjang karir, peringkat di K-Link juga menentukan tinggi rendahnya penghasilan yang dicapai.

IAIN JEMBER

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

# BAB V

# PENUTUP

## A. Kesimpulan

Dari diskripsi yang telah dipaparkan oleh peneliti dalam karya tulisan ini maka dapat disimpulkan bahwa praktek jual beli dengan sistem multi level marketing di K-Link Jember dalam perspektif hukum Islam sebagai berikut;

1. Praktek jual beli dengan sistem multi level marketing di K-Link Jember dalam perspektif hukum Islam khususnya dalam jual beli telah mendapat sertifikat dari berbagai lembaga yaitu MUI, APLI dan lembaga lainnya, di K-Link ini bukan hanya mencari keuntungan tetapi saling membantu, tolong menolong, bersilaturrahmi, dan bisa bekerjasama dengan sesama distributor dan member-member lainnya. Dan K-Link mempunyai kode etik dan peraturan yang harus dipahami serta dilaksanakan setiap distributor.
2. Dalam pelaksanaan penetapan harga di K-Link Jembersangat penting, karna produk K-Link ini semua harganya tidak sama, dan promosi-promosi itu tergantung ada produk baru, kalau potongan harga di K-Link ini kalau membeli banyak produk di usahakan untuk menjadi member saja., adapun usaha yang dilakukan oleh pengusaha untuk menjual produknya dalam PT. K-Link terdapat dua wilayah yaitu wilayah A dan B dimana ini untuk mempermudah pembelian produk



digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

ketika produk di stockistnya lagi kosong. Dan dalam pembagian bonus di K-Link ini 20% dari produk-produknya.

3. Pendapatan yang dilakukan dalam pembagian bonus di PT. K-Link dilakukan secara adil dan tidak ada eksploitasi secara sepihak. Bonus yang didapatkan oleh member sesuai dengan hasil penjualan produk. Jika pendapatan diperoleh member yang berperingkat atas adalah passive income karena yang berperingkat atas tersebut mendapatkan penghasilan yang lebih besar dari downlinenya dan dari hasil jerih payah downline. Dan jika pendapatan diperoleh member yang masih tidak berperingkat itu adalah aktiv income karena masih aktif dalam bekerja dan hasil jerih payahnya sendiri.

## B. Saran-saran

Demi perbaikan dan peningkatan praktek jual beli dengan sistem multi level marketing di K-Link Jember dalam perspektif hukum Islam, maka penulis memberikan saran-saran kepada pihak-pihak yang bersangkutan sebagai berikut:

1. Kepada PT K-Link Jember bisa lebih tegas dalam menyikapi dan bertindak untuk menyelesaikan tersebut karena hal ini menyangkut citra dan reputasi perusahaan serta pengembangan perusahaan kedepan.
2. Kepada para distributor yang memang mengetahui dan mempunyai bukti akan suatu tindak pelanggaran kode etik perusahaan yang

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

dilakukan oleh distributor yang lain, maka alangkah baiknya jika secepatnya di laporkan, agar pihak pusat bisa menindak tegas pelakunya sesuai dengan peraturan atau hukum yang berlaku.

3. Kepada konsumen di himbau untuk lebih selektif dalam memilih bisnis MLM, sehingga tidak terjebak dalam bisnis yang berkedok MLM yang ternyata bisnisnya tersebut mengandung perjudian, money game, arisan berantai, dan sistemnya menggunakan skema piramida.

IAIN JEMBER

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

# DAFTAR PUSTAKA


Abdullah Thamrin, dan Francis Tantri. 2014.*Manajemen Pemasaran*,Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Ali Daud Muhammad. 2000 . *Hukum Islam Pengantar Ilmu Hukum dan Tata Hukum Islam di Indonesia* , Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Arikunto Suharsimi. Bandung 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek Edisi Revisi*, Jakarta: Rhineka Cipta.

Ascarya. 2008.*Akad & Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Djamali, Abdul.2002. *Hukum Islam.* Bandung: Mandar Maju.

Denim Sudarman 2002.*Menjadi Peneliti Kualitatif*, Bandung: Pustaka Setia.

Dewi Gemala. 2005. *Hukum Perikatan Islam Indonesia*, Jakarta: Kencana, Cet Ke-2.

Dewi Gemala- Wirdyaningsih-Yeni Salma Barlinti. 2005.*Hukum Perikatan Islam Indonesia*, Jakarta: KencanaCetke-3.

Harisudin Noor. 2014. *Fiqh Muamalah I*,Surabaya: Pena Salsabila

Hasan Hamid. 2011. *Pengantar Ilmu Sosial*,Jakarta: Bumu Aksara.

Jauhari Sofwan. 2013. *MLM Syariah Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktisi MLM Syariah*,Jakarta: Mujaddidi Press.

Khallaf, Abdul, Wahhab. 2002. *Kaidah-Kaidah Hukum Islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Karim A Adiwarman. 2010.*Ekonomi Makro Islami*, Jakarta: Rajawali Press.

Kementrian Agama RI. 2011. *Al-Qur'an dan terjemah dilengkapi dengan kajian Usul Fiqh*, Bandung :Syaamil Quran

Kisata Pindi. 2005.*Why Not MLM-Sisi Lain MLM*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, Cet Ke-2.

Kuswara. 2005.*Mengenal MLM Syariah (Dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya*,Tanggerang : Qultum Media,2005

Laksana Fajar. 2008.*Manajemen Pemasaran; PendekatanPraktis*, Yogyakarta.




digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Lexi J Moleong J Lexi. 2009.*Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung : PT. Remaja Rosdakarya.

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

Lubis K Suhrawardi dan Farid Wajdi.2012. *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Grafika.

Ma'arif, Syamsul. 2009. *Tinjauan Hukum Islam Terdapat Uang Maka Dalam Sewa Menyewa di Famous Transportation Yogyakarta.* Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga

Majalah GlobalNetWork K-Link. 2015

Mardani. 2013. *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*, Jakarta: Kencana Prenadamedia Group.

Mujtaba Saifuddin. 2012. *Al-Masailul Fiqhiyah: Jawaban Hukum Islam Terhadap Masalah-Masalah Kontemporer*. Surabaya: Imtiyaz.

Mujtaba Saifuddin. 2008.*Al- Masailul Fiqhiyah*,Surabaya: IMTIYAZ.

Nafis Wadud Abdul. 2010. *Paradigma Ekonomi Islam*, Lumajang: LP3DI Pess.

Partanto A Pius, M Dahlan Al Barry. 2010.*Kamus Ilmiah Populer*, Surabaya: Arteola.

Saebani, Beni Ahmad.2009. *Ilmu Ushul Fiqh*. Bandung: Pustaka Setia.

Syarifuddin, Amir.2011. *Ushul Fiqh*. Jakarta: Kencana.

Syafi'i Rachmat.2011.*Fiqh Muamalah*,Bandung: PustakaSetia.

Starter Kit PT. K-Link Internasional

Sugiono.2007. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, Bandung: Alfabeta.

Tim Penyusun. 2014.,*Pedoman KaryaIlmiah STAIN Jember*,Jember: STAIN Jember Press.

*The Secret Book Of MLM, MLM Leaders.*

Undang-undang Ketenagakerjaan no.13 Th.2003, Pasal 1 ayat 30.

Wiyono Slamet. 2005.*Managemen PotensiDiri (Rev)*, Jakarta: Grasindo.

www.google.com.http://tiensbarokahgroupblogspot.com/2013/01/*pengertia*multi *level marketing*.html

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

**MATRIK PENELITIAN**

| Judul | Variabel | Sub Variabel | Indikator | Sumber Data | Metodologi Penelitian | Rumusan Masalah |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Praktek Jual Beli Dengan Sistem Multi Level Marketing Di K-link Jember Dalam Perspektif Hukum Islam** | Praktek Jual Beli Dengan SistemMulti Level Marketing Dalam Perspektif Hukum islam | 1. Sistem Penetapan Harga<br><br>2. Teknik Penentuan Pendapatan (income) | 1. Penetapan Harga:<br>a. Penetapan harga per wilayah geografis<br>b. Potongan harga dan potongan pembelian<br>c. Penetapan harga deskriminasi<br>d. Penetapan harga bauran produk<br>2. Pendapatan (income):<br>a. Aktiv income<br>b. Passif income | 1. Informan<br>a. Leader/ pimpinan K-link<br>b. Distributor K-link<br>c. Konsumen<br>2. Dokumentasi<br><br>3. Keperpustakaan | Pendekataan dan jenis penelitian: penelitian kualitatif deskriptif<br><br>Penentuan subjek penelitian: teknik purposive sampling<br><br>Metode pengambilan data:<br>a. observasi<br>b. interview<br>c. dokumentasi<br><br>teknik analisis data : analisis deskriptif kualitatif<br><br>validitas data: triangulasi sumber | **1. Fokus Penelitian**<br>a. Bagaimana praktek jual beli dengan sistem multi level marketing di K-Link dalam perspektif hukum Islam?<br>b. Bagaimana Sistem penetapan harga di K-Link Jember?<br>c. Bagaimana tehnik penentuan pendapatan (income) di K-Link Jember? |

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id