

**METODE PENERAPAN MULTI LEVEL MARKETING SYARIAH
PADA PT. K-LINK NUSANTARA DALAM PERSPEKTIF
EKONOMI SYARIAH DI KOTA PALOPO**



IAIN PALOPO

SKRIPSI

Oleh,

Andi Erni

NIM 10.16.4.0005

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) PALOPO
2015**

**METODE PENERAPAN MULTI LEVEL MARKETING SYARIAH
PADA PT. K-LINK NUSANTARA DALAM PERSPEKTIF
EKONOMI SYARIAH DI KOTA PALOPO**



IAIN PALOPO

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar Sarjana Ekonomi Syariah
(SE. Sy) pada Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut
Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo

Oleh,

Andi Erni

NIM 10.16.4.0005

Dibimbing oleh,

1. Dr. Hamzah K, M.HI
2. Muh. Ruslan Abdullah, S.EI., M.A

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
ISLAMINSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) PALOPO**

2015

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi berjudul “**Metode Penerapan Multi Level Marketing Syariah Pada PT. K-link Nusantara dalam Perspektif Ekonomi Syariah di Kota Palopo**” yang ditulis oleh **Andi Erni** Nomor Induk Mahasiswa 10.16.4.0005. Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo, yang di munaqasyahkan pada hari sabtu 17 Januari 2015 bertepatan pada tanggal 27 Rabi’ul Awal 1436 H. Telah diperbaiki sesuai dengan catatan dan permintaan Tim Penguji, dan diterima sebagai syarat meraih gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SE.Sy).

Palopo, 17 Januari 2015 M
27 Rabi’ul Awal 1436 H

Tim Penguji

- | | | |
|--------------------------------------|-------------------|-----------|
| 1. Dr. Abdul Pirol, M.Ag. | Ketua Sidang | (.....) |
| 2. Dr. Rustan S, M.Hum. | Sekretaris Sidang | (.....) |
| 3. Burhan Rifuddin, SE., MM. | Penguji I | (.....) |
| 4. Dr. H. Muammar Arafat Y, SH., MH. | Penguji II | (.....) |
| 5. Dr. Hamzah Kamma, M.HI. | Pembimbing I | (.....) |
| 6. Muh. Ruslan Abdullah, S.El., M.A. | Pembimbing II | (.....) |

Mengetahui

Rektor IAIN Palopo

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Abdul Pirol, M.Ag.
NIP. 19691104 199403 1 004

Dr. Hj. Ramlah Makkulase, MM.
NIP. 19610208 199403 2 001

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Andi Erni
Nim :10.16.4.0005
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa:

1. Skripsi ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, bukan plagiasi, atau duplikasi dari tulisan/karya orang lain yang saya akui sebagai hasil tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluruh bagian dari skripsi ini adalah karya saya sendiri selain kutipan yang ditunjukkan sumbernya, segala kekeliruan yang ada di dalamnya adalah tanggung jawab saya.

Demikian pernyataan ini dibuat sebagaimana mestinya. Bilamana dikemudian hari pernyataan saya ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Palopo, 17 Januari 2015

Yang membuat pernyataan

Andi Erni
NIM 10.16.4.0005

PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Syukur alhamdulillah atas kehadiran Allah swt, yang senantiasa mencurahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada penulis, serta sholawat atas Nabi Muhammmad saw, sebagai pembawa agama rahmatan lil ‘alamin, sehingga segala perbuatan manusia menjadi tidak sia-sia. Muara akhir dari semua ini ialah turunnya ridha Allah swt, yang akan membawa manusia ke jalan keselamatan di dunia dan akhirat.

Dengan selesainya penyusunan skripsi ini yang berjudul “**METODE PENERAPAN MULTI MARKETING SYARIAH PADA PT. K-LINK NUSANTARA DALAM PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH DI KOTA PALOPO**” dalam penyusunan skripsi ini penulis banyak mendapat bimbingan dan saran-saran dari berbagai pihak sehingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada semua pihak yaitu:

1. Dr. Abdul Pirol, M.Ag, sebagai Rektor IAIN Palopo, Wakil Rektor I, Dr. Rustan S, M. Hum, Wakil Rektor II, Dr. Ahmad Syarief Iskandar, S.E., M.M, dan Wakil Rektor III, Dr. Hasbi, M.Ag, yang telah membina dan berupaya meningkatkan mutu perguruan tinggi ini, tempat penulis menimba ilmu pengetahuan.
2. Dr. Hj. Ramlah Makkulase, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo, Dr. Takdir, SH.,MH, selaku Wakil Dekan I, Dr. Rahmawati Beddu,

- selaku Wakil Dekan II, Dr. Muhammad Tahmid Nur, M.Ag, selaku Wakil Dekan III atas petunjuk, arahan dan ilmu yang beliau berikan kepada penulis selama ini.
3. Dr. Mustaming, S.Ag., M.HI selaku Dekan Fakultas Syariah IAIN Palopo, Dr. H. Muammar Arafat Yusmad, SH.,MH Selaku wakil Dekan I, Abdain, S.Ag., M.HI selaku Wakil Dekan II, Dra. Helmi Kamal, M.HI selaku Wakil Dekan III, atas petunjuk, arahan dan ilmu yang beliau berikan kepada penulis selama ini.
 4. Dr. Hamzah K, M.HI selaku Pembimbing I dan Muh. Ruslan Abdullah, S.EI., M.A selaku Pembimbing II, atas bimbingan dan arahnya selama penulis menyusun skripsi ini.
 5. Burhan Rifuddin, SE., MM selaku Penguji I dan Dr. H. Muammar Arafat Yusmad, SH.,MH selaku Penguji II, yang telah banyak meluangkan waktunya dalam menguji dan memberikan masukan kepada penulis.
 6. Seluruh Dosen dan Staf Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Palopo, yang selama ini memberikan bimbingan dan ilmu pengetahuan serta dukungan moril kepada penulis.
 7. Wahidah Djafar S.Ag selaku Pimpinan Unit Perpustakaan IAIN Palopo beserta seluruh stafnya, atas fasilitas untuk kajian pustaka pada penulisan skripsi ini.
 8. Direktur, Koorea dan segenap karyawan PT. K-link Nusantara Kota Palopo yang telah membantu penulis dalam penelitian skripsi ini.
 9. Ayahanda Nasrudin dan Ibunda Marhaeni tercinta, yang dengan kasih sayang dan kesabarannya membimbing dan membesarkan penulis, bagai pelita di kala gelap dan payung di kala hujan. Semoga Allah swt., menjadikan penulis seorang anak yang selalu berbakti kepada ibu-bapak.
 10. Kakakku tersayang Muldan, Mulkan, Hasbi, dan kakak iparku Hilyatun serta keponakanku Ibnul Hifzi yang selalu memberikan perhatian dan dukungannya kepada penulis sehingga selalu tersenyum karenanya.

11. Teman-teman seperjuangan terutama Program Studi Ekonomi Syariah angkatan 2010 yang selama ini bersedia membantu dan senantiasa memberikan saran sehubungan dengan penyusunan skripsi ini.

12. Sahabat-sahabatku di HIMMAH NW Cab. Palopo, teman-teman KKN Posko Pattimang, teman-teman di Pondok Farhan, terkhusus kepada Mahdan, Muh. Mu'az, Harir, Hasrianti, Heriawati, Ida, Ernawati, Sri Gustini, Mirnah, Rohani, Alvina, Misroh, Qomariah, Amrullah, Suarni, Hanafi, Agus dan semua yang penulis kenal.

Mengakhiri prakata ini ucapan yang sama penulis apresiasikan kepada segenap pihak yang telah membantu penyelesaian skripsi dan sekaligus yang telah mewarnai kehidupan penulis. Semoga Allah swt selalu mengarahkan hati kita kepada perbuatan baik dan menjauhi kemungkaran. Amin.

Palopo, 23 November 2014
Penulis

Andi Erni
NIM 10.16.4.0005

ABSTRAK

Andi Erni, 2014. “metode penerapan multi level marketing syariah pada PT. K-link Nusantara dalam perspektif ekonomi syariah kota palopo”. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Jurusan Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo. Dibawah bimbingan Dr. Hamzah K, M.HI dan Muh. Ruslan Abdullah, S.EI.,MA.

Kata Kunci: Metode penerapan, multi level marketing syariah, PT. K-link Nusantara, perspektif, ekonomi syariah.

Secara umum skripsi ini membahas tentang metode penerapan multi level marketing syariah pada PT. K-link Nusantara dalam perspektif ekonomi syariah kota palopo, dengan permasalahan adalah (1) bagaimana metode penerapan multi level marketing PT. K-link Nusantara di kota palopo., (2) bagaimana pelaksanaan multi level marketing syariah PT. K-link Nusantara di kota palopo., (3) bagaimana pandangan ekonomi syariah pada pelaksanaan multi level marketing PT. K-link Nusantara kota palopo.

Penelitian ini, menggunakan metode deskriptif kualitatif. Subjek penelitian ini adalah multi level marketing syariah PT. K-link Nusantara kota palopo. Data dikumpulkan dengan menggunakan *library research* dan *field research*. Data di analisis dengan teknik induktif dan deduktif.

Hasil penelitian ini menunjukkan (1) Metode penerapan multi level marketing PT. K-link Nusantara di kota Palopo adalah Masuk dan mengikuti sistem PT.K-link Nusantara, Produk yang di perjual-belikan aman adalah produk PT. K-link Nusantara, mengadakan pelatihan dan bimbingan yang di kenal dengan Segitiga S K-system yakni sikap, servis (pelayanan) dan sponsoring (mensponsori). (2) Pelaksanaan multi level marketing syariah PT. K-link Nusantara dilakukan dengan beberapa cara, menggunakan sistem yang adil dan jujur. Sistem bagi hasil, yaitu siapa yang paling banyak omzetnya maka lebih banyak bonusnya, bukan pada permasalahan siapa yang pertama dan terakhir bergabung. Sistem perekrutan, yakni dalam perekrutan anggota (member baru) seorang sponsor atau perusahaan tidak mendapat keuntungan dari uang pendaftaran anggota. Dalam praktiknya tidak mengandung unsur *riba*, *gharar*, dan *dzulm*. (3) Pandangan ekonomi syariah pada pelaksanaan multi level marketing PT. K-link Nusantara yakni sudah sesuai dengan syariat di tinjau dari segi akad yang di gunakan yakni jual beli sudah sesuai dengan rukun dan syarat jual beli. Di tinjau dari segi konsep bisnis, pembagian bonus dan sebagainya berdasarkan hasil kerja masing-masing anggota baik yang telah lama bergabung maupun yang baru bergabung mendapatkan kesempatan yang sama tidak ada yang dibeda-bedakan. Dalam hal ini tidak ada yang di rugikan, adil dan jujur. Di tinjau dari hukum islam asal hukumnya adalah *Al-ashlu fil muamalaati al-ibahah* yang artinya pada dasarnya muamalat (bisnis) adalah diperbolehkan. Maksudnya,

hukum dasar kegiatan bisnis adalah halal/diperbolehkan, kecuali ada dalil yang melarangnya. Dengan demikian hukum multi level marketing PT. K-link Nusantara adalah halal dan toyyib bagi umat.

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	iii
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	v
SURAT PERNYATAAN.....	vi
PRAKATA.....	vii
ABSTRAK.....	x
DAFTAR ISI.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian.....	7
E. Definisi Operasional dan Ruang Lingkup Penelitian.....	8
BAB II TINJAUAN KEPUSTAKAAN.....	10
A. Penelitian Terdahulu Yang Relevan.....	10
B. Tinjauan Kepustakaan.....	13
1. Multi level marketing (MLM).....	13
2. Tujuan multi level marketing.....	16
3. Pengertian ekonomi syariah.....	17
4. Tujuan ekonomi syariah.....	19
5. Sistem ekonomi syariah.....	21
6. Perbedaan multi level marketing dengan penjualan konvensional.....	22
7. Multi level marketing syariah.....	26
8. Pengertian dan Variabel Bauran Pemasaran (<i>marketing mix</i>).....	31
C. Kerangka Pikir.....	36
BAB III METODE PENELITIAN.....	38
A. Jenis Dan Metode Pendekatan Penelitian.....	38
1. Jenis penelitian.....	38
2. Metode pendekatan penelitian.....	38

B. Lokasi Dan Waktu Penelitian.....	39
C. Subjek Dan Informan Penelitian.....	39
D. Sumber Data.....	40
E. Teknik Pengumpulan Data.....	40
1. Penelitian pustaka (<i>Library research</i>).....	40
2. Penelitian lapangan (<i>field research</i>).....	40
F. Teknik Pengolahan Dan Analisis Data.....	41
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	43
A. Hasil Penelitian.....	43
1. Gambaran Umum PT. K-link Nusantara Kota Palopo.....	43
2. Strategi dan Sistem Kerja PT. K-link Nusantara.....	46
3. Deskripsi Multi Level Marketing Syariah PT. K-link Nusantara.....	64
B. Analisis Pembahasan.....	68
1. Metode Penerapan Multi Level Marketing PT. K-link Nusantara.....	68
2. Pelaksanaan Multi Level Marketing Syariah PT. K-link Nusantara.....	73
3. Pandangan Ekonomi Syariah Terhadap Pelaksanaan Multi Level Marketing Syariah PT. K-link Nusantara.....	77
BAB V PENUTUP.....	86
A. Kesimpulan.....	86
B. Saran.....	87
DAFTAR PUSTAKA.....	89

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bisnis adalah suatu usaha yang sudah tidak asing lagi bagi masyarakat baik secara individu maupun kelompok, sesuai dengan perkembangan zaman yang makin modern dan semakin canggihnya teknologi, kesempatan masyarakat untuk berbisnis semakin terbuka, mudah dan cepat. Seiring perkembangan teknologi ini maka timbul pula bermacam jenis usaha dan bisnis yang dilakukan masyarakat, baik secara langsung maupun tidak langsung seperti bisnis online.

Begitu banyak jenis bisnis (usaha) yang dilakukan oleh masyarakat, baik itu dalam bentuk perseorangan, perseroan, comanditer dan lain sebagainya. Masing-masing perusahaan untuk mempertahankan usahanya maka mereka melakukan berbagai cara untuk menjalankan bisnisnya dan memperkenalkan produknya kepada masyarakat seperti promosi secara langsung maupun tidak langsung dengan memasang iklan, spanduk, dan brosur. Perusahaan dalam mempertahankan kelancaran usahanya masing-masing membentuk berbagai macam strategi pemasaran agar masyarakat dengan mudah mengenal produk mereka. Ada beberapa macam strategi pemasaran yang sedang berkembang di masyarakat sekarang ini yaitu sistem online dan sistem jaringan atau lebih dikenal dengan nama Multi Level Marketing (MLM). Pada sistem ini konsumen mendapat barang-barang yang diinginkan dengan cara melihat produk-produk tersebut secara tidak langsung, tetapi melihatnya

dalam sebuah gambar yang berbentuk majalah tetapi lebih di kenal dengan sebutan Katalog.

Bisnis dengan segala macam bentuknya terjadi dalam kehidupan masyarakat setiap hari, sejak bangun pagi sampai tertidur kembali. Dengan landasan iman, bekerja untuk mencukupi kebutuhan hidup dalam pandangan Islam dinilai sebagai ibadah yang disamping memperoleh material juga mendatangkan pahala. Ada beberapa peluang dan tantangan dalam pengembangan bisnis (usaha) yang berlandaskan pada nilai-nilai Islam. Sifat dasar ajaran Islam yang sangat mendorong umatnya untuk berusaha sendiri, bisa disebut peluang yang terbesar.

Aktivitas berdagang atau jual beli adalah sebagian dari bisnis. Kebanyakan masyarakat jika mereka berdagang, selalu ingin mencari laba besar. Jika ini yang menjadi tujuan usahanya, maka seringkali mereka menghalalkan berbagai cara untuk mencapai tujuan tersebut. Dalam hal ini sering terjadi perbuatan negatif, yang akhirnya menjadi kebiasaan atau perilaku mereka. Sifat yang tidak baik apabila orang banyak bicara dan banyak bohongnya, bila dititipi selalu khianat, janji sering meleset, punya hutang selalu ditunda pembayarannya, bahkan mengelak untuk membayarnya, bila punya kekuasaan selalu menindas, dan mempersulit orang lain, tidak pernah memberi kemudahan dalam hal yang menjadi wewenangnya, atau dalam menagih piutang, ia bisa berlaku tidak manusiawi dan sebagainya, perilaku demikian sangat ditentang dalam ajaran islam.¹

¹Buchari Alma, *Ajaran Islam Dalam Bisnis*, (Bandung: CV Alfabeta, 1993), h. 1.

Jual beli adalah suatu akad tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai di antara dua pihak atau lebih, sesuai dengan penjanjian atau ketentuan yang telah di sepakati.

Mengenai masalah *mu'amalah* (bisnis), Islam sangat menekankan pada pentingnya peranan akad dalam menentukan sah tidaknya suatu perjanjian bisnis. Akad ialah ikatan kata antara kedua pihak yang sedang bertransaksi. Dalam aktivitas bisnis (usaha) tidak hanya sekedar mencari keuntungan saja namun caranya seorang pebisnis/pedagang mampu menjalin komunikasi yang baik kepada konsumen melalui etika-etika bisnis. Sebagaimana firman Allah swt dalam surat Al-Jumu'ah (62) ayat 10 :

..مَنْ أَتَىٰ مَسْجِدًا وَابْتِغَىٰ مِنْهُ حَسَنًا لَا يَسْأَلُ سَأَلَ شَرٍّ ۖ إِنَّ شَرَّ مَا يَسْأَلُونَ سَأَلَ بَغْضًا إِلَىٰ بَعْضٍ ۚ فَذَرْهُمْ حَتَّىٰ يَسْأَلُوا سَأَلَ بَرَئًا مِمَّا قَالُوا ۚ فَسَأَلُوكَ عَنِ الْكَافِرِينَ الَّذِينَ كَفَرُوا ۚ فَكَرِهْتَ اللَّهُ الْكُفْرَ وَالَّذِينَ يَدِينُونَ مِنْهُمُ الرَّسُولَ بِمَا أُنزِلَ إِلَيْهِ مِنْ رَبِّهِ ۚ اللَّهُ يَأْتِي الْكَافِرِينَ ۚ

Terjemahnya:

*“Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”.*²

Di dalam dunia bisnis banyak muncul pikiran tidak tenang, stress makin meningkat dan terjadi tiap saat tidak berhenti. Karena pola usaha yang tidak benar, ada pikiran-pikiran jahat, sangat agresif dalam persaingan, ingin menjatuhkan pesaing, ingin menang sendiri adalah sifat yang dilarang dalam ajaran Islam, sesuai dengan ajaran Islam, dekatkan diri kepada Allah bagaimanapun sibuknya dalam kegiatan bisnis sehari-hari.

2A. Hassan, *Al-Furqan (Tafsir Qur'an)*, (Cet. II; Surabaya: Al Ikhwan, 1986), h. 1102.

Dalam penanaman modal suatu usaha atau proyek, baik untuk usaha baru maupun perluasan usaha yang sudah ada, biasanya disesuaikan dengan tujuan perusahaan dan bentuk badan usahanya. Salah satu tujuan perusahaan didirikan adalah mencari keuntungan (*profit*), dalam arti seluruh aktifitas perusahaan hanya ditujukan untuk mencari keuntungan semata. Tujuan lainnya adalah bersifat sosial, artinya jenis usaha ini sengaja didirikan untuk membantu masyarakat dalam penyediaan berbagai sarana dan prasarana yang dibutuhkan seperti, pendidikan, rumah sakit, panti-panti sosial, rumah yatim piatu dan usaha sosial lainnya.³

Multi Level Marketing adalah suatu metode bisnis alternatif yang berhubungan dengan pemasaran dan distribusi yang dilakukan melalui banyak level (tingkatan), yang biasa dikenal dengan istilah *Upline* (tingkat atas) dan *Downline* (tingkat bawah), orang akan disebut *Upline* jika mempunyai *Downline*. Salah satu ruang lingkup permasalahan dari bisnis MLM yaitu pendukung MLM senantiasa menekankan bahwa anda dapat menjadi kaya karena dimotivasi untuk dapat melakukan MLM di waktu luang sesuai kontrol anda sendiri karena sebagai sebuah bisnis, MLM menawarkan *fleksibilitas* dan kebebasan mengatur waktu. Beberapa jam seminggu dapat menghasilkan tambahan pendapatan yang besar dan dapat berkembang menjadi sangat besar sehingga kita tidak perlu lagi bekerja yang lain.

Bisnis Islami yang dikendalikan oleh aturan halal dan haram, baik dari cara perolehannya maupun pemanfaatan hartanya, sama sekali beda dengan bisnis

³Kasmir dan Jakfar, *Study Kelayakan Bisnis* (Jakarta: Kencana, 2004), h. 3.

nonislami. Dengan landasan sekulerisme yang bersendikan pada nilai-nilai material, bisnis nonislami tidak memperhatikan aturan halal dan haram dalam setiap perencanaan, pelaksanaan, dan segala usaha yang dilakukan dalam meraih tujuan-tujuan bisnis. Dari asas sekularisme inilah, seluruh bangunan karakter bisnis nonislami diarahkan pada hal-hal yang bersifat bendawi dan menafikan nilai rohaniyah serta keterikatan pelaku bisnis pada aturan yang lahir dari nilai-nilai transedental (aturan halal-haram). Kalaupun ada aturan, semata bersifat etik yang tidak ada hubungannya dengan dosa dan pahala.⁴

Sejak zaman Rasulullah saw, umat Islam telah menggeluti dunia bisnis dan berhasil. Banyak di antara para sahabat yang menjadi pengusaha besar dan mengembangkan jaringan bisnisnya melewati batas teritorial Mekah maupun Madinah. Dengan berlandaskan ekonomi syariah dan nilai-nilai keislaman, mereka membangun kehidupan bisnisnya. Tidak terkecuali dalam hal transaksi dan hubungan perdagangan, dalam hal manajemen perusahaan pun mereka berpedoman pada nilai-nilai keislaman, demikian juga dalam pengambilan keputusan bisnisnya.

Semua orang terlibat dalam kegiatan bisnis ini. Melalui bisnis kita dapat memperoleh penghasilan, memenuhi kebutuhan akan barang dan jasa. Dunia bisnis bersifat dinamis, kreatif, dan menantang. Bisnis tidak pernah diam, orang bisnis selalu dinamis, selalu bergerak maju, banyak inisiatif, kreatif, dan memberikan tantangan dalam menghadapi masa depan dengan penuh rasa optimis. Mobilitasnya

⁴Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Karebet Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islami* (Cet. I; Jakarta: Gema Insani Press, 2002), h. 1.

tinggi mereka bergerak dari satu daerah ke daerah lain, sesuai dengan musim, sesuai dengan situasi dan waktu yang tepat di mana ada sumber barang surplus di suatu daerah dan daerah lain di mana orang membutuhkan barang (daerah minus). Memang inilah antara lain kegiatan bisnis yaitu menyediakan barang pada waktu yang tepat, mutu yang tepat dan harga yang tepat.⁵

B. Rumusan Masalah

Perumusan masalah diperlukan agar penelitian tetap terarah, tidak menimbulkan pengertian kabur dan menyimpang dari pokok permasalahan. Adapun yang dimaksud dengan masalah sendiri adalah setiap kesulitan yang menggerakkan manusia untuk memecahkannya. Masalah harus dapat dirasakan sebagai suatu rintangan yang harus di lalui (dengan jalan di atasnya) apabila kita dapat berjalan terus masalah menampakkan sebagai tantangan.⁶

Adapun rumusan masalah yang di angkat dalam skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana metode penerapan Multi Level Marketing PT K-link Nusantara di Kota Palopo?
2. Bagaimana pelaksanaan Multi Level Marketing Syariah pada PT. K-link Nusantara di Kota Palopo?

⁵*Ibid*, h. 35.

⁶Winarno Surakhmad, *Pengantar penelitian Ilmiah*, (Bandung: Tarsito, 1998), h. 4.

3. Bagaimana pandangan Ekonomi Syariah pada pelaksanaan Multi Level Marketing

PT K-link Nusantara Kota Palopo?

C. Tujuan Penelitian

Dengan mengacu pada apa yang telah di paparkan pada permasalahan diatas, maka tujuan penelitian adalah:

1. Untuk mengetahui dan mengkaji penerapan Multi Level Marketing PT K-link Nusantara Kota Palopo.
2. Untuk mengetahui dan mengkaji tata cara berbisnis Multi Level Marketing syariah pada PT. K-link Nusantara di Kota Palopo.
3. Untuk mengetahui dan mengkaji pandangan Ekonomi Syariah pada pelaksanaan Multi Level Marketing PT K-link Nusantara Kota Palopo.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah :

1. Manfaat Teoritis
 - a. Dapat menambah khasanah pengetahuan dalam berbisnis pada multi level marketing yang berdasarkan Syariah islam, serta sebagai masukan pada penelitian dengan topik yang sama dimasa yang akan datang.
 - b. Dapat menambah pengetahuan dan pemahaman para akedemisi, masyarakat secara umum dan penulis secara khusus yang berkaitan tentang multi level marketing.
2. Manfaat Praktis
 - a. Dapat membantu pembaca membedakan bisnis islami dan nonislami khususnya Multi Level Marketing.
 - b. Memperkenalkan kepada masyarakat bahwa Multi Level Marketing adalah usaha yang memiliki karir dan merupakan sebuah pilihan yang baik untuk semua orang yang menginginkan kebebasan waktu, kebebasan finansial dan kebebasan membantu orang lain untuk memperbaiki taraf hidup.

E. Definisi Operasional Variabel dan Ruang Lingkup Penelitian

Untuk menghindari perbedaan persepsi mengenai judul penelitian ini, maka definisi operasional dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Metode Penerapan adalah proses atau cara kerja yang bersistem untuk memudahkan pelaksanaan suatu kegiatan guna mencapai tujuan yang dikehendaki.⁷
2. Multi Level Marketing Syariah adalah perusahaan yang menerapkan sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang berjenjang, dengan menggunakan konsep syariah, baik dari sistemnya maupun produk yang dijual. Pada dasarnya Multi Level Marketing syariah merupakan konsep jual beli yang berkembang dengan berbagai macam variasinya. Perkembangan jual beli dan variasinya ini tentu menuntut kehati-hatian agar tidak bersentuhan dengan hal-hal yang diharamkan oleh syariah.⁸
3. PT. K-Link Nusantara adalah suatu perusahaan penjualan langsung berjenjang syariah yang bergerak dalam penjualan produk - produk kesehatan K-link.
4. Ekonomi Syariah merupakan sekumpulan dasar-dasar umum ekonomi yang disimpulkan dari al-Qur'an dan as-Sunnah, dan merupakan bangunan perekonomian yang didirikan diatas landasan dasar-dasar tersebut sesuai dengan tiap lingkungan dan masa.⁹

⁷Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Ed. III; Cet. IV; Jakarta: Balai Pustaka, 2007), h. 740.

⁸Westar, *Makalah MLM Syariah*, <http://westar-holligant.blogspot.com/2012/05/makalah-mlm-syariah.html>, Akses 24 Agustus 2014.

⁹Gemala Dewi, *Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan Perasuransian Syari'ah di Indonesia*, (Cet. I; Jakarta: kencana, 2004), h. 33.

Dengan demikian, secara operasional penelitian ini didefinisikan sebagai studi terhadap metode penerapan multi level marketing syariah PT. K-link Nusantara (perspektif ekonomi Islam) yang meliputi metode penerapan multi level marketing syariah PT. K-link Nusantara, serta Pandangan Islam terhadap multi level marketing PT. K-link Nusantara.

Adapun ruang lingkup penelitian ini adalah metode penerapan multi level marketing syariah pada PT. K-link Nusantara Kota Palopo, pelaksanaan multi level marketing syariah pada PT. K-link Nusantara Kota Palopo, dan pandangan Ekonomi Syariah pada pelaksanaan multi level marketing PT. K-link Nusantara Kota Palopo.

BAB II

TINJAUAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Ada beberapa penelitian yang senada dengan penelitian ini antara lain sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Irawati pada tahun 2012, dengan judul “Multi Level Marketing Pada Perusahaan PT. K-link Indonesia Di Tinjau Dari Fatwa MUI No. 75/VII/2009 (Studi Kasus Stockis Centre Pekalongan).¹ Penelitian tersebut merupakan penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. Secara umum penelitian ini membahas Multi Level Marketing pada perusahaan K-link di tinjau dari Fatwa MUI No. 75/VII/2009 Cabang Pekalongan, untuk mengetahui bagaimana multi level marketing pada perusahaan K-link di tinjau dari Fatwa MUI No.75/VII/2009 dan bagaimana praktik Multi Level Marketing yang dilakukan oleh perusahaan K-link setelah mendapat predikat sebagai Multi Level Marketing Syariah oleh Dewan MUI pada tanggal 8 mei 2009 cabang pekalongan. Hasil dari penelitian ini menunjukkan di dalam praktik usahanya para anggota Multi Level Marketing Syari’ah PT K-Link Indonesia di Pekalongan tercantum dalam kode etik, didalamnya juga mencakup hal-hal yang tidak boleh dilakukan oleh distributor terkait dengan kegiatan bisnisnya dan sanksi bagi para pelanggar aturan tersebut

¹Irawati, *Multi Level Marketing Pada Perusahaan PT. K-link Indonesia Di Tinjau Dari Fatwa MUI No.75/VII/2009 (Studi Kasus Stockist Centre Pekalongan)*, <http://teguhsuroso-k-link.blogspot.com/2012/01/skripsi-tentang-mlm-multi-level.html>, Akses 15 Juli 2014.

- serta penyelesaian masalah jika terjadi persoalan antara perusahaan dengan mitranya dan Pelaksanaan praktik Multi Level Marketing oleh distributor perusahaan K-Link di Pekalongan terbebas dari unsur MAGHRIB yaitu maysir (gambling/spekulatif/judi), Gharar (fiktif), Haram (komoditinya), ribawi (interest), batil (ilegal, penuh kecurangan), karena syarat dan rukun dalam jual beli telah terpenuhi yaitu ada penjual, pembeli, ada barang, harga serta akad².
2. Penelitian selanjutnya adalah penelitian Abdul Rasyid Rindho Tahun 2013, dengan judul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Bisnis Multi Level Marketing (MLM)”³. Pada penelitian ini peneliti mengkaji bagaimana sistem bisnis Multi Level Marketing (MLM) dan bagaimana pandangan Hukum Islam terhadap sistem bisnis multi level marketing, Sama seperti penelitian sebelumnya, penelitian ini juga merupakan penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menjadikan bahan pustaka sebagai sumber data utama. Pada penelitian Abdul Rasyid Ridho mengkaji literatur-literatur buku yang di tulis oleh cendikiawan dan pakar-pakar hukum ekonomi Islam khususnya yang membahas tentang Multi Level Marketing. Dari penelitian ini menunjukkan bahwa dalam praktik multi level marketing ada akad jual beli, hukum jual beli adalah boleh atau mubah, selama tidak terdapat sesuatu yang menyalahi hukum syara’, jadi hukum multi level marketing adalah boleh atau

²*Ibid.*, <http://teguhsuroso-k-link.blogspot.com/2012/01/skripsi-tentang-mlm-multi-level.html>, Akses 15 Juli 2014.

³Abdul Rasyid Ridho, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Bisnis Multi Level Marketing (MLM)*, <http://rasyidridhoabidin.blogspot.com/2013/09/skripsi-abdul-rasyid-ridho.html>, Akses 19 Agustus 2014.

mubah di nilai dari sistem dan produknya dan tidak ada unsur-unsur yang di larang dalam jual beli.

3. Penelitian selanjutnya adalah penelitian Joko Siswo Ujianto tahun 2008, dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Menjadi Alasan Dalam Bergabung Di Bisnis Multi Level Marketing High Desert Di Semarang”.⁴ Penelitian tersebut merupakan penelitian kuantitatif yang merupakan data yang berbentuk angka, atau data kualitatif yang di angkakan. Secara umum penelitian ini membahas tentang faktor-faktor yang menjadi alasan dalam bergabung di bisnis multi level marketing High Desert di semarang, dengan menganalisis faktor-faktor yang menjadi alasan dalam bergabung di bisnis multi level marketing High Desert dan faktor-faktor yang dominan menjadi alasan dalam bergabung di bisnis multi level marketing High Desert di semarang. Hasil penelitian yang di lakukan dari Sembilan belas variabel ada empat faktor yang menjadi faktor alasan dominan untuk bergabung yaitu pelatihan, konsultasi kesehatan, modal dan impian.

Berdasarkan penelitian terdahulu yang di jelaskan di atas, maka penelitian terdahulu berbeda dengan penelitian sekarang ini. Pada penelitian Irawati berfokus pada Fatwa MUI No 75/VII/2009. Sedangkan Rasyid Ridho berfokus pada Tinjauan Hukum Islam terhadap bisnis Multi Level Marketing, begitu pula dengan penelitian Joko Siswo Ujianto yang berfokus pada faktor-faktor yang menjadi alasan dalam

⁴Joko Siswo Ujianto, Analisis Faktor-Faktor Yang Menjadi Alasan Dalam Bergabung Di Bisnis Multi Level Marketing High Desert Di Semarang, http://eprints.uniko.ac.id/4998/1/00.30.0297_Joko_Siswo_Ujianto.pdf. Akses 03 September 2014.

bergabung di bisnis Multi Level Marketing. Sedangkan pada penelitian sekarang ini peneliti mengkaji metode penerapan Multi Level Marketing Syariah. Dengan demikian penelitian sekarang ini berbeda dengan penelitian sebelumnya, baik itu dari segi variabel, metode penelitian, pendekatan penelitian, objek penelitian, sumber data dan teknik pengumpulan data.

B. Tinjauan Kepustakaan

1. Multi Level Marketing (MLM)

Akar dari Multi Level Marketing tidak bisa dilepaskan dari berdirinya Amway Corporation dan produknya *nutrilite* yang berupa makanan suplemen bagi diet agar tetap sehat. Konsep ini dimulai pada tahun 1930 oleh Carl Rehnberg, seorang pengusaha Amerika yang tinggal di Cina pada tahun 1917-1927.

Setelah 7 tahun melakukan eksperimen akhirnya dia berhasil menemukan makanan suplemen tersebut dan memberikan hasil temuannya kepada teman-temannya. Tatkala mereka ingin agar dia menjualnya pada mereka, Rehnberg berkata “Kamu yang menjualnya kepada teman-teman kamu dan saya akan memberikan komisi padamu”.

Praktek awal Multi Level Marketing yang singkat cerita selanjutnya perusahaan Rehnberg ini yang sudah bisa merekrut 15.000 tenaga penjualan dari rumah kerumah dilarang beroperasi oleh pengadilan pada tahun 1951, karena mereka melebih-lebihkan peran dari makanan tersebut. Yang mana hal ini membuat Rich DeVos dan Jay Van Andel Distributor utama produk *nutrilite* tersebut yang sudah

mengorganisasi lebih dari 2000 distributor mendirikan American Way Association yang akhirnya berganti nama menjadi Amway.⁵

Multi Level Marketing (MLM) berasal dari bahasa inggris, *multi* berarti banyak, *level* berarti jenjang atau tingkat, sedangkan *marketing* artinya pemasaran. Jadi, Multi Level Marketing adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut *multi level*, karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak dan bertingkat-tingkat.⁶

Multi Level Marketing disebut juga sebagai *network marketing*. Disebut demikian karena anggota kelompok tersebut semakin banyak, sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (*network*) yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran.⁷

Kadang-kadang ada juga yang menyebutkan Multi Level Marketing sebagai bisnis penjualan langsung atau *direct selling*. Pendapat ini didasari oleh pelaksanaan penjualan Multi Level Marketing yang memang dilakukan secara langsung oleh wiraniaga kepada konsumen. Tidak melalui perantara lagi, tidak melalui toko swalayan, kedai atau warung, tetapi langsung kepada pembeli. Di Indonesia, saat ini penjualan langsung atau *direct selling*, baik yang *single level* maupun *multi level*

⁵Ahmad Sabiq bin Abdul Latif Abu Yusuf, *Hukum Syar'i Bisnis Multi Level Marketing (MLM)*, <http://wahonot.wordpress.com/2008/01/29/hukum-syari-bisnis-multi-level-marketing-mlm/Akhirnya MLM Halal Dalam Islam>, Akses, 10 Juni 2013.

⁶Gemala Dewi, et al., *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia*, (Ed. I;Cet. II; Jakarta: kencana, 2006), h. 181.

⁷*Ibid.*, h. 182.

bergabung dalam suatu asosiasi, yaitu Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI). Organisasi merupakan anggota KADIN, bagian dari *World Federation Direct Selling Association* (WFDSA).⁸

Secara global sistem bisnis Multi Level Marketing dilakukan dengan cara menjaring calon nasabah yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan member (anggota) dari perusahaan yang melakukan praktek Multi Level Marketing. Adapun secara terperinci bisnis Multi Level Marketing dilakukan dengan cara sebagai berikut⁹

- :
- a. Mula-mula pihak perusahaan berusaha menjaring konsumen untuk menjadi member, dengan cara mengharuskan calon konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu.
 - b. Dengan membeli paket produk perusahaan tersebut, pihak pembeli diberi satu formulir keanggotaan (member) dari perusahaan.
 - c. Sesudah menjadi member maka tugas berikutnya adalah mencari member-member baru dengan cara seperti di atas, yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.
 - d. Para member baru juga bertugas mencari calon member-member baru lagi dengan cara seperti di atas yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.
 - e. Jika member mampu menjaring member-member yang banyak, maka ia akan mendapat bonus dari perusahaan. Semakin banyak member yang dapat dijangkau,

⁸*Ibid.*, h. 182.

⁹Ahmad Sabiq bin Abdul Latif Abu Yusuf, *Hukum Syar'i Bisnis Multi Level Marketing (MLM)*, [http://wahonot.wordpress.com/2008/01/29/hukum-syar-i-bisnis-multi-level-marketing/mlm/Akhirnya MLM Halal Dalam Islam , Akses, 10 Juni 2013](http://wahonot.wordpress.com/2008/01/29/hukum-syar-i-bisnis-multi-level-marketing/mlm/Akhirnya%20MLM%20Halal%20Dalam%20Islam%20%2C%20Akses%2C%2010%20Juni%202013).

maka semakin banyak pula bonus yang didapatkan karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan.

- f. Dengan adanya para member baru yang sekaligus menjadi konsumen paker produk perusahaan, maka member yang berada pada level pertama, kedua dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan, karena perusahaan merasa diuntungkan dengan adanya member-member baru tersebut.

Ada beberapa perusahaan Multi Level Marketing lainnya yang mana seseorang bisa menjadi membeanya tidak harus dengan menjual produk perusahaan, namun cukup dengan mendaftarkan diri dengan membayar uang pendaftaran, selanjutnya dia bertugas mencari anggota lainnya dengan cara yang sama, semakin banyak anggota maka akan semakin banyak bonus yang diperoleh dari perusahaan tersebut. Ada sedikit perbedaan pada sistem setiap perusahaan Multi Level Marketing, namun semuanya berinti pada mencari anggota lainnya, semakin banyak anggotanya semakin banyak bonus yang diperolehnya

2. Tujuan Multi Level Marketing

Konsep Multi Level Marketing sesungguhnya sangat sederhana dan siapapun yang mempelajari mekanismenya akan sampai pada kesimpulan bahwa Multi Level Marketing merupakan sistem pemasaran yang efektif dan efisien. Sekalipun demikian banyak juga orang yang tidak akan memperoleh peluangnya. Penyebabnya mungkin sifat manusia yang sudah terbentuk melalui pengalaman masa lalu dalam hal kemampuan melihat produk atau jasa dari sudut pandang penjualan. Secara instingtif orang ingin tahu siapa yang menjual dan bagaimana produk itu dijual. Semua penjualan Multi Level Marketing dilakukan melalui penjualan

langsung (*Direct Selling*) dimana calon pembeli tidak perlu susah payah datang ke toko atau supermarket untuk membeli sejumlah barang, tetapi hanya cukup di rumah saja. Karena distributor Multi Level Marketing akan datang menawarkan produknya. Keuntungan konsumen akan lebih banyak tahu kualitas barang yang ditawarkan.

Secara umum tujuan multi level marketing adalah:¹⁰

- a. Pengembangan kepribadian, *Support System* memberikan panduan yang lengkap, jelas serta berjenjang dengan cara menyediakan training, buku, kaset, seminar/pertemuan.
- b. Kebebasan waktu, dalam bisnis ini tidak ada keterikatan waktu.
- c. Kesempatan yang luas untuk mengembangkan bisnis sampai ke luar negeri
- d. Pensiun dini.

3. Pengertian Ekonomi Syariah

Ekonomi islam telah muncul sejak islam dilahirkan. Ekonomi islam lahir bukanlah sebagai suatu disiplin ilmu tersendiri melainkan bagian integral dari agama islam. Sebagai ajaran hidup yang lengkap, islam memberikan petunjuk terhadap semua aktivitas manusia, termasuk ekonomi.

Menurut Yuliadi, titik tekan ekonomi Islam adalah bagaimana Islam Memberikan pandangan dan solusi atas berbagai persoalan ekonomi yang dihadapi umat secara umum.¹¹

Berikut ini beberapa pengertian ekonomi islam menurut beberapa ahli sebagai berikut:

- a. Yusuf Qardhawi berpendapat, Ekonomi Islam adalah ekonomi Ilahiah, karena titik berangkatnya dari Allah, tujuannya mencari ridho Allah, dan cara-caranya tidak

¹⁰ MLM Leaders, *The Secret Book Of MLM*, (Cet. III; Surabaya: PT Menuju Insan Cemerlang, 2007), h. 004.

¹¹Muh Sholahuddin, *Asas-Asas Ekonomi Islam*, (Ed. I: Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007), h. 5.

- bertentangan dengan syari'at-Nya kegiatan ekonomi, baik produksi, konsumsi, penukaran dan distribusi pada prinsip Ilahiah, dan pada tujuan Ilahiah pula.¹²
- b. Hassanzaman berpendapat, Ekonomi Islam adalah ilmu dan aplikasi petunjuk dan aturan syari'ah yang mencegah ketidak adilan dalam memperoleh dan menggunakan sumber daya material agar terpenuhi kebutuhan manusia dan agar dapat menjalankan kewajibannya kepada Allah dan masyarakat.¹³
- c. Edward Humpry dalam bukunya *Eksiklopedia Internasional* menjelaskan *Economics is what economist do a famous econterest. The economust considers something to be scarce or never it is not available in unlimited quantities relative to the need for it. The definition of economics refers specifically to the scarcity of the basic resources sometimes known as factors of production. These are land labor and capital.*¹⁴ Artinya, ilmu ekonomi adalah ilmu yang berkaitan dengan maksimalisasi pemenuhan suatu kebutuhan. Walaupun satu kebutuhan mengalami suatu kelangkaan. Para ahli ekonomi beranggapan bahwa sesuatu dianggap langka apabila tidak ada atau tidak mencukupi sesuatu yang sesuai dengan kebutuhan. Definisi tentang ilmu ekonomi lebih khusus mengalami arah kepada kelangkaan

¹²Yusuf Qardhawi, *Peran Nilai dan Moral Dalam Islam*, (Cet. I; Jakarta: Press Jakarta, 1997), h.159.

¹³Imamudin Yuliadi, *Ekonomi Islam*, (Cet. I; Yogyakarta: Lembaga Pengkajian dan Pengamalan Ekonomi Islam, 2001), h. 7.

¹⁴Edward Humpry, *Encyclopedia Internasional*, (New York; Glolier Incorporated, 1975), h. 211

sumber daya utama yang dikenal dengan istilah faktor produksi misalnya tanah, buruh dan modal.

Ekonomi Islam adalah ekonomi yang berlandaskan ketuhanan, ia bertitik tolak dari Tuhan dan memiliki tujuan akhir pada Tuhan. Tujuan ekonomi ini membantu manusia untuk menyembah Tuhannya yang telah memberi makan kepada mereka untuk menghilangkan lapar serta mengamankan mereka dari ketakutan, juga untuk menyelamatkan manusia dari kemiskinan yang bisa mengkafirkan dari kelaparan yang bisa mendatangkan dosa. Juga untuk merendahkan suara orang-orang zalim diatas orang-orang yang beriman.¹⁵

4. Tujuan Ekonomi Syariah

Setiap manusia bertujuan mencapai kesejahteraan dalam hidupnya, namun manusia memiliki pengertian yang berbeda-beda tentang kesejahteraan. Dalam berbagai literatur ilmu ekonomi konvensional dapat disimpulkan bahwa tujuan manusia memenuhi kebutuhannya atas barang dan jasa adalah untuk mencapai kesejahteraan.

Pada dasarnya setiap manusia menginginkan kehidupan di dunia ini dalam keadaan bahagia, baik secara material maupun spiritual, individual maupun sosial. Tujuan ekonomi islam secara umum adalah untuk mencapai *Falah* artinya kesuksesan, kemuliaan dan kemenangan.¹⁶

Ada beberapa tujuan ekonomi yang dapat dibagi antara lain:

¹⁵Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, (Cet. I; Jakarta: Gema Insani Press, 1997),h. 36.

¹⁶Pusat Pengembangan Dan Pengkajian Ekonomi Islam, *Ekonomi Islam*, (Ed. I; Cet. III; Jakarta: Rajawali Pers, 2011), h. 2.

- a. Mengutamakan ketuhanan (mencari kehidupan akhirat). Maksud dan tujuan utama ekonomi Islam adalah berbakti kepada Allah swt, untuk memperingati manusia bahwa setelah hidupnya yang sekarang, masih ada hidup yang lebih kekal dan abadi.
- b. Memperjuangkan kebutuhan hidup manusiawi, memperjuangkan hidup jangan sampai melalaikan hidup di dunia, melainkan harus berjuang dilapangan perekonomian dengan berbagai jalan yang terbuka baginya. Mengenai perjuangan nasib dalam persoalan ekonomi yaitu pengakuan hak milik perseorangan dalam lingkungan terbatas.
- c. Menciptakan kesejahteraan sosial, ialah berbuat kebajikan kepada masyarakat atau masing-masing anggota masyarakat khususnya. Sebagian orang beriman kepada Tuhan yang maha pemurah, umat islam harus senantiasa berpedoman kepada sifat kebajikan yang tidak terhingga dari Tuhan kepada Mahluk-Nya, ekonomi Islam menganut paham sosialisme yang berjiwa keagamaan dan semangat ketuhanan.¹⁷

5. Sistem Ekonomi Syariah

Sistem ekonomi adalah satu kesatuan mekanisme atau lembaga pengambilan keputusan yang mengimplementasikan keputusan terhadap produksi, distribusi dan konsumsi dalam suatu daerah atau wilayah.

Sistem ekonomi Islam akan mencakup kesatuan mekanisme dan lembaga yang dipergunakan untuk mengoperasionalkan pemikiran dan teori-teori ekonomi

¹⁷Al-kaaf Zakiy Abdullah, *Ekonomi Dalam Perspektif Islam*, (Cet. I; Bandung: CV Pustaka Setia, 2002), h. 47.

Islam dalam kegiatan produksi, distribusi dan konsumsi.¹⁸ Sistem ekonomi islam adalah sebagai berikut:

a. Kepemilikan dalam islam

Dalam pandangan islam, pemilik mutlak dari seluruh alam semesta adalah

Allah swt, sementara manusia mengemban amanah-Nya. Dalam islam hak milik

dikategorikan menjadi tiga yaitu:

- 1) Hak milik individual (*milkiyah fardhiah/private ownership*)
- 2) Hak milik umum (*milkiyah 'ammah/public ownership*)
- 3) Hak milik negara (*milkiyah daulah/state ownership*)

b. Masalah sebagai insentif ekonomi, Konsep dan pemahaman mengenai

kepemilikan harta membawa implikasi kepada motivasi dan insentif setiap individu.

c. Musyawarah sebagai prinsip pengambilan keputusan. Secara umum

pengambilan keputusan bisa dibedakan antara dua kutub sentralisasi dan desentralisasi.

d. Pasar yang adil sebagai media koordinasi, dalam pandangan islam, insentif

individualistik diakomodasi sebatas tidak bertentangan dengan kepentingan sosial dan kepentingan suci (ibadah).

6. Perbedaan Multi Level Marketing Dengan Sistem Penjualan Konvensional

Multi level marketing adalah menjual atau memasarkan langsung suatu produk, baik berupa barang atau jasa konsumen, sehingga biaya distribusi dari barang yang dijual atau dipasarkan tersebut sangat minim atau bahkan sampai ketitik nol yang artinya, bahwa dalam bisnis Multi Level Marketing ini tidak diperlukan biaya distribusi. Multi Level Marketing juga menghilangkan biaya promosi dari barang

¹⁸*Ibid.*, h. 75.

yang hendak dijual, karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor dengan sistem berjenjang.¹⁹

Mekanisme operasional pada Multi Level Marketing yaitu, seorang distributor dapat mengajak orang lain untuk ikut juga sebagai distributor. Kemudian, orang lain itu dapat pula mengajak orang lain lagi untuk bergabung. Begitu seterusnya, semua yang diajak dan ikut merupakan suatu kelompok distributor yang bebas mengajak orang lain lagi sampe level yang tanpa batas, inilah salah satu perbedaan Multi Level Marketing dengan pendistribusian secara konvensional yang bersifat *single level*. Pada pendistribusian konvensional, seorang agen mengajak beberapa agen mengajak beberapa orang bergabung ke dalam kelompoknya menjadi penjual atau sales atau disebut juga dengan “wiraniaga”. Pada sistem *single level*, para wiraniaga tersebut meskipun mengajak temannya, hanya sekedar memberi referensi yang secara organisasi tidak dibawah koordinasinya melainkan terlepas. Mereka berada sejajar sama-sama sebagai distributor.²⁰

Multi Level Marketing merupakan konsep pemasaran yang lugas (tetapi menggairahkan) dan sering tidak dipahami dengan tepat serta kurang dihargai sebagai sebuah peluang bisnis yang serius untuk meraih kekuasaan. Secara sederhana dapat dirumuskan bahwa Multi Level Marketing merupakan suatu cara atau metode menjual barang secara langsung kepada pelanggan melalui jaringan yang

¹⁹Gemala Dewi, et al., *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia*, (Ed. I; Cet. II; Jakarta: Kencana, 2006), h. 182.

²⁰*Ibid.*, h. 182-183.

dikembangkan oleh para distributor lepas yang memperkenalkan para distributornya. Konsep Multi Level Marketing sesungguhnya sangat sederhana dan siapapun yang mempelajari mekanismenya akan sampai pada kesimpulan bahwa Multi Level Marketing merupakan sistem pemasaran yang efektif dan efisien. Pengarahan dan bimbingan membuat bisnis Multi Level Marketing menjadi sebuah bisnis dambaan atau idaman.

Sebenarnya, bisnis idaman tersebut adalah bisnis *multi level marketing* (biasanya disingkat bisnis MLM) atau bisnis *network marketing*. Saat kita menyerahkan biaya pendaftaran untuk menjadi anggota, atau distributor, sebuah perusahaan MLM, kita akan memperoleh paket informasi perdana. Untuk menyebut paket informasi ini beberapa perusahaan menggunakan istilah Distributor Kit, SteterPack, atau Stater Kit.²¹

Adapun Karakteristik Bisnis Multi Level Marketing adalah:

- a. Modal rendah. Jika terjadi kegagalan dalam bisnis yang ditekuni, maka kegagalan tersebut tidak akan mengakibatkan kerugian yang besar.
- b. Adanya pengarahan, bimbingan dan dukungan. ini diharapkan dapat memberikan informasi dan motivasi.
- c. Resiko kecil. Jika mungkin, bisnis tersebut tidak beresiko sama sekali.
- d. Pendapatan besar. Tingkat pendapatan ini dapat terus dikembangkan hingga tidak terbatas.
- e. Ekspansi mudah. Bisnis ini harus bisa diperluas wilayahnya hingga seluas-luasnya.

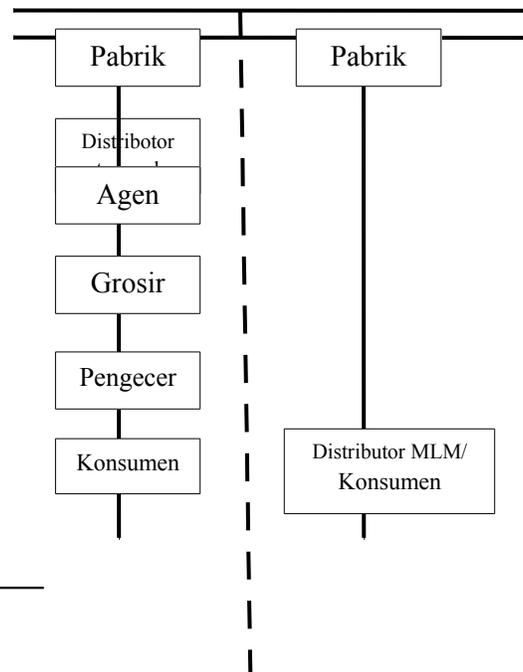
²¹MLM Leaders, *The Secret Book Of MLM*, (Cet. III; Surabaya: PT Menuju Insan Cemerlang, 2007), h. 004.

Network Marketing beda dengan *Money Game*, yang sering menamakan dirinya sebagai *Network Marketing*, apalagi dengan Bank Gelap, yang menjanjikan kekayaan tanpa perlu kerja keras. Kedua sistem ini disebut juga sistem penjualan piramid, di mana sistem ini sangat merugikan karena tidak adanya perpindahan produk atau jasa, yang bisa dinikmati. Selain itu, tidaklah mungkin seseorang menjadi kaya dengan mudah tanpa perlu usaha yang disertai keuletan. Namun demikian, masih banyak juga tertipu. Bahkan, sebagian dari mereka membiarkan mereka dirinya ditipu karena mereka ingin kaya tanpa usaha.²²

Perusahaan network marketing di Indonesia telah mempunyai wadah yaitu APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia), dimana APLI merupakan perwakilan dari wadah WDSA (*Word Direct Selling Association*).

Gambar I. Skema Pemasaran Konvensional dan Network Marketing

Konvensional Network marketing



²²*Ibid.*, h. 020-021

Sistem *network marketing* bukan merupakan sistem piramida, dimana sistem piramida dibangun dari atas kebawah dan hanya mereka yang bergabung lebih dulu yang berhasil. Pada sistem *network marketing*, semua orang memulai dari bawah, dan mempunyai peluang yang sama untuk berhasil bukan siapa yang bergabung lebih dulu yang berhasil, tetapi siapa yang membangun jaringan lebih besarlah yang berhasil. Anda bisa mempunyai peluang yang lebih besar daripada sponsor anda. Tentunya penghasilan anda lebih besar dari sponsor/orang yang mengajak anda.²³

Maraknya industri-industri Multi Level Marketing di Indonesia dan belum pernah ada peraturan atau undang-undang yang mengaturnya. Maka kementerian perindustrian akhirnya telah meresmikan Undang-Undang untuk melindungi para pelaku industri Multi Level Marketing.

Aturan ini tertuang dalam Undang Undang No 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan. Dalam pasal 105 UU Perdagangan tersebut, pelaku usaha distribusi yang menerapkan sistem skema piramida dalam mendistribusikan barang bisa dipidana. Pidana 10 tahun penjara atau denda 10 Milyar Rupiah.²⁴

Undang-undang No 7 Tahun 2014 pasal 105 tentang perdagangan “Pelaku Usaha Distribusi yang menerapkan sistem skema piramida dalam mendistribusikan Barang sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 dipidana dengan pidana penjara paling

²³*Ibid.*, h. 023

²⁴Yeny Ekawati, Undang-undang Industri Multi Level Marketing, <http://yenyekawaty.com/undang-undang-industri-multi-level-marketing/>, Akses 15 Juli 2014.

lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah).”

7. Multi Level Marketing Syariah

Secara realitas, kini perusahaan Multi Level Marketing sudah banyak tumbuh di dalam dan luar negeri. Pertanyaan yang kemudian muncul, apakah bisnis dengan model semacam ini diperbolehkan secara syar'i ataukah tidak ? Sebuah permasalahan yang tidak mudah untuk menjawabnya, karena ini adalah masalah aktual yang belum pernah disebutkan secara langsung dalam litelatur para ulama'.

Ada dua aspek untuk menilai apakah bisnis MLM itu sesuai dengan syariah atau tidak, yaitu:²⁵

- a. Aspek produk atau jasa yang dijual;
- b. Sistem dari Multi Level Marketing itu sendiri.

Dari aspek produk yang dijual, dalam hal ini objek dari Multi Level Marketing harus merupakan produk-produk yang halal dan jelas. Bukan produk-produk yang dilarang oleh agama, syarat-syarat objek dalam Multi Level Marketing adalah pada prinsipnya selain objeknya harus barang halal, produk itu juga harus bermanfaat, dapat diserahterimakan, dan mempunyai harga yang jelas. Dari sudut sistem Multi Level Marketing itu sendiri, pada dasarnya, Multi Level Marketing syariah tidak jauh berbeda dengan Multi Level Marketing konvensional. Namun yang membedakan adalah bahwa bentuk usaha atau jasa yang dijalankan Multi Level Marketing berdasarkan syariat islam.

²⁵Gemala Dewi, et al, *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia*, (Ed. I; Cet. II; Jakarta: Kencana, 2006), h. 184.

Hukum asal mu'amalah itu adalah *al-ibaahah* (boleh) selama tidak ada dalil yang melarangnya. Meski demikian, bukan berarti tidak ada rambu-rambu yang mengaturnya. Berbicara mengenai masalah mu'amalah, Islam sangat menekankan pentingnya peranan akad dalam menentukan sah tidaknya suatu perjanjian bisnis. Bisnis MLM yang sesuai syariah adalah yang memiliki kejelasan akad. Dasar hukum yang dapat dijadikan panduan bagi umat islam terhadap bisnis MLM adalah Konsep jual beli, dan tolong menolong, dan kerja sama (*taawun*).

Penjelasan diatas berdasarkan firman Allah swt dalam Al-Qur'an surah Al-Baqarah (2) ayat 275 sebagai berikut:

وَمَنْ يَتَّبِعِ الْيَتِيمَ إِذَا يَتَّخِذُ الْوَدْعَانَ يَجْعَلْ لِحُكْمِهِ وَرِثَتَهُ إِذَا يَتَّخِذُ الْوَدْعَانَ يَجْعَلْ لِحُكْمِهِ وَرِثَتَهُ إِذَا يَتَّخِذُ الْوَدْعَانَ
 وَمَنْ يَتَّبِعِ الْيَتِيمَ إِذَا يَتَّخِذُ الْوَدْعَانَ يَجْعَلْ لِحُكْمِهِ وَرِثَتَهُ إِذَا يَتَّخِذُ الْوَدْعَانَ يَجْعَلْ لِحُكْمِهِ وَرِثَتَهُ إِذَا يَتَّخِذُ الْوَدْعَانَ
 وَمَنْ يَتَّبِعِ الْيَتِيمَ إِذَا يَتَّخِذُ الْوَدْعَانَ يَجْعَلْ لِحُكْمِهِ وَرِثَتَهُ إِذَا يَتَّخِذُ الْوَدْعَانَ يَجْعَلْ لِحُكْمِهِ وَرِثَتَهُ إِذَا يَتَّخِذُ الْوَدْعَانَ
 وَمَنْ يَتَّبِعِ الْيَتِيمَ إِذَا يَتَّخِذُ الْوَدْعَانَ يَجْعَلْ لِحُكْمِهِ وَرِثَتَهُ إِذَا يَتَّخِذُ الْوَدْعَانَ يَجْعَلْ لِحُكْمِهِ وَرِثَتَهُ إِذَا يَتَّخِذُ الْوَدْعَانَ
 وَمَنْ يَتَّبِعِ الْيَتِيمَ إِذَا يَتَّخِذُ الْوَدْعَانَ يَجْعَلْ لِحُكْمِهِ وَرِثَتَهُ إِذَا يَتَّخِذُ الْوَدْعَانَ يَجْعَلْ لِحُكْمِهِ وَرِثَتَهُ إِذَا يَتَّخِذُ الْوَدْعَانَ
 وَمَنْ يَتَّبِعِ الْيَتِيمَ إِذَا يَتَّخِذُ الْوَدْعَانَ يَجْعَلْ لِحُكْمِهِ وَرِثَتَهُ إِذَا يَتَّخِذُ الْوَدْعَانَ يَجْعَلْ لِحُكْمِهِ وَرِثَتَهُ إِذَا يَتَّخِذُ الْوَدْعَانَ
 وَمَنْ يَتَّبِعِ الْيَتِيمَ إِذَا يَتَّخِذُ الْوَدْعَانَ يَجْعَلْ لِحُكْمِهِ وَرِثَتَهُ إِذَا يَتَّخِذُ الْوَدْعَانَ يَجْعَلْ لِحُكْمِهِ وَرِثَتَهُ إِذَا يَتَّخِذُ الْوَدْعَانَ
 وَمَنْ يَتَّبِعِ الْيَتِيمَ إِذَا يَتَّخِذُ الْوَدْعَانَ يَجْعَلْ لِحُكْمِهِ وَرِثَتَهُ إِذَا يَتَّخِذُ الْوَدْعَانَ يَجْعَلْ لِحُكْمِهِ وَرِثَتَهُ إِذَا يَتَّخِذُ الْوَدْعَانَ
 وَمَنْ يَتَّبِعِ الْيَتِيمَ إِذَا يَتَّخِذُ الْوَدْعَانَ يَجْعَلْ لِحُكْمِهِ وَرِثَتَهُ إِذَا يَتَّخِذُ الْوَدْعَانَ يَجْعَلْ لِحُكْمِهِ وَرِثَتَهُ إِذَا يَتَّخِذُ الْوَدْعَانَ
 وَمَنْ يَتَّبِعِ الْيَتِيمَ إِذَا يَتَّخِذُ الْوَدْعَانَ يَجْعَلْ لِحُكْمِهِ وَرِثَتَهُ إِذَا يَتَّخِذُ الْوَدْعَانَ يَجْعَلْ لِحُكْمِهِ وَرِثَتَهُ إِذَا يَتَّخِذُ الْوَدْعَانَ

Terjemahnya:

“orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.”²⁶

²⁶Departemen Agama RI, *Al-Hikmah Al-Qur'an Dan Terjemahan*, (Cet. IV; Jawa Barat: CV. Penerbit Diponegoro, 2010), h. 47.

REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA--Majelis Ulama Indonesia (MUI) menilai bisnis Multi Level Marketing (MLM) berbasis syariah bisa mensejahterakan umat sepanjang tidak bertentangan dengan syariat Islam. Tak hanya memperkuat struktur ekonomi kaum Muslim, Multi Level Marketing syariah juga bisa memperkuat silaturahmi antar anggotanya.²⁷

Jadi, pada dasarnya, hukum dari Multi Level Marketing adalah Mubah (boleh), asalkan tidak mengandung unsur-unsur sebagai berikut:²⁸

- a. Riba;
- b. *Gharar* atau ketidakjelasan;
- c. *Dharar* atau merugikan/menzalami pihak lain; dan
- d. *Jahalah* atau ketidak transparan.

Multi Level Marketing tidak bertentangan dengan Hukum Perikatan Islam sepanjang memenuhi rukun dan syarat-syarat menurut Hukum Islam. Karena Multi Level Marketing merupakan perdagangan, oleh karena itu juga harus memenuhi syarat-syarat sahnya perikatan.

Dan Nabi Muhammad saw sendiri melarang setiap transaksi yang mengandung gharar, sebagaimana diriwayatkan oleh Abu Hurairah *radhiyallahu 'anhu* bahwasanya ia berkata :

²⁷Republika, Ini Dia Multi Level Marketing (MLM) Berbasis Syariah, <http://www.republika.co.id/berita/republika-tv/ummat/10/06/23/121084-ini-dia-multi-level-marketing-mlm-berbasis-syariah>, Akses 02 Februari 2015.

²⁸Gemala Dewi, et al, *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia*, (Ed. I; Cet. II; Jakarta: Kencana, 2006), h. 183.

وَحَدَّثَنَا أَبُو بَكْرِ بْنُ أَبِي شَيْبَةَ حَدَّثَنَا عَبْدُ اللَّهِ بْنُ إِدْرِيسَ وَيَحْيَى بْنُ سَعِيدٍ وَأَبُو أُسَامَةَ عَنْ عُبَيْدِ اللَّهِ ح وَحَدَّثَنِي زُهَيْرُ بْنُ حَرْبٍ وَاللَّفْظُ لَهُ حَدَّثَنَا يَحْيَى بْنُ سَعِيدٍ عَنْ عُبَيْدِ اللَّهِ حَدَّثَنِي أَبُو الزَّيْنِدِ عَنْ الْأَعْرَجِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْعَرَرِ²⁹

Terjemahan:

Dan telah menceritakan kepada kami Abu Bakar bin Abi Syaibah telah menceritakan kepada kami Abdullah bin Idris dan Yahya bin Sa'id serta Abu Usamah dari Ubaidillah. Dan diriwayatkan dari jalur lain, telah menceritakan kepadaku Zuhair bin Harb sedangkan lafazh darinya, telah menceritakan kepada kami Yahya bin Sa'id dari 'Ubaidillah telah menceritakan kepadaku Abu Az Zinad dari Al A'raj dari Abu Hurairah dia berkata; Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam melarang jual beli dengan cara hashah (yaitu: jual beli dengan melempar kerikil) dan cara lain yang mengandung unsur penipuan (HR. Muslim)³⁰

Ketua MUI, Amidhan mengatakan Muslim Indonesia harus kritis sebelum memutuskan terjun ke bisnis Multi Level Marketing. Menurutnya, Multi Level Marketing Syariah ini memiliki sejumlah keunggulan yang tidak dimiliki Multi Level Marketing konvensional. Keunggulan itu, antara lain mengangkat derajat ekonomi umat lewat bisnis yang sesuai prinsip syariah. Keunggulan lain, konsumen juga terjamin dalam menggunakan produk dan praktek bisnis yang halal dan thayyib.³¹

²⁹Shohih Muslim, *Kitab Buyuu'* Jilid 3, (Libanon: Da'r al-Ilmi, 1996.), h.1153.

³⁰Abdullah bin Muhammad bin Abi Syaibah Ibrahim bin 'Utsman, *Shahih Muslim: Bab Jual Beli*, Nomor Hadist 2783

³¹Republika, *Ini Dia Multi Level Marketing Berbasis Syariah*, <http://www.republika.co.id/berita/republika-tv/ummat/10/06/23/121084-ini-dia-multi-level-marketing-mlm-berbasis-syariah>. Akses 21 Juli 2014.

Berdasarkan catatan DSN, jumlah Multi Level Marketing di tahun 2007 mencapai 400 Multi Level Marketing. Jumlah itu diperkirakan naik menjadi 650 pada tahun 2011. Dari 650 Multi Level Marketing hanya 65 Multi Level Marketing atau 10 persen yang lulus sertifikasi. Sementara itu, Multi Level Marketing yang lulus sertifikasi syariah baru 5 Multi Level Marketing. Adapun Multi Level Marketing yang dimaksud, Ahad Net International, UFO BKB Syariah, PT. Gema Mitra Bersama, PT. Exxer Indonesia dan K-Link. Pada tahun 2013 di Indonesia terdapat sekitar 600 Multi Level Marketing dan 80 Multi Level Marketing yang resmi menjadi anggota APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia).³²

8. Pengertian dan Variabel Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Pemasaran dalam suatu perusahaan menghasilkan kepuasan pelanggan serta kesejahteraan konsumen dalam jangka panjang sebagai kunci memperoleh profit. Hal ini berlaku bagi perusahaan yang bergerak di bidang industri jasa maupun non-jasa. Walaupun terdapat kesamaan tujuan pada kedua industri tersebut, diperlukan strategi pemasaran yang berbeda untuk masing-masing industri.

Menurut Kotler, bauran pemasaran (*marketing mix*) merupakan “*Marketing mix is the set of marketing tools that the firm uses to pursue its marketing objectives in the target market*”. Bauran pemasaran adalah sekumpulan alat pemasaran (*marketing mix*) yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan pemasarannya dalam pasar sasaran.³³

³²Sofwan Jauhari. *MLM Syariah Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktisi MLM Syariah*. (Cet. I; Jakarta: Mujaddidi Press, 2013), h. 141.

Sedangkan menurut Zeithaml dan Bitner, Bauran Pemasaran adalah *“Marketing mix defined as the elements an organization controls that can be used to satisfy or communicate with customer. These elements appear as core decisions variables in any marketing text or marketing plan”*. Bauran pemasaran jasa adalah elemen-elemen organisasi perusahaan yang dapat dikontrol oleh perusahaan dalam melakukan komunikasi dengan konsumen dan akan dipakai untuk memuaskan konsumen.³⁴

Karena luasnya kegiatan pemasaran, maka dalam bauran pemasaran terdapat empat variabel yang menjadi inti pemasaran yang sering dikenal dengan 4P yaitu Produk (*product*), Harga (*Price*), Tempat (*Place*), Promosi (*Promotion*).

a. Strategi Produk

Produk adalah sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Pengertian produk menurut Philip Kotler adalah *“sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan”*.³⁵

Produk terbagi menjadi dua jenis yaitu yang berkaitan dengan fisik atau berwujud dan tidak berwujud seperti pribadi, tempat, Organisasi dan sebagainya. Strategi produk yang dilakukan oleh perusahaan dalam mengembangkan suatu produk adalah sebagai berikut:

³³Ratih Hurriyati, *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*, (Cet. III; Bandung: Alfabeta, 2010), h. 47.

³⁴*Ibid.*, h. 48

³⁵ Kasmir dan Jakfar, *Study Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: Kencana, 2004), h. 106.

- 1) Penentuan logo dan motto. Logo merupakan cirri khas suatu produk, sedangkan motto merupakan serangkaian kata-kata yang berisikan visi dan misi perusahaan dalam melayani masyarakat.
- 2) Menciptakan merek. Merupakan suatu hal penting bagi konsumen untuk mengenal barang dan jasa yang ditawarkan.
- 3) Menciptakan kemasan. Kemasan merupakan pembungkus suatu produk.
- 4) Keputusan label. Label merupakan sesuatu yang dilekatkan pada produk yang ditawarkan dan merupakan bagian dari kemasan.

b. Strategi Harga

Harga adalah salah satu aspek penting dalam kegiatan *marketing mix*.

Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga merupakan salah satu penyebab laku tidaknya produk dan jasa yang ditawarkan.

Penentuan harga oleh suatu perusahaan dimaksudkan dengan berbagai tujuan yang hendak dicapai. Tujuan penentuan harga secara umum adalah sebagai berikut:³⁶

- 1) Untuk bertahan hidup. Dalam hal ini tujuan menentukan harga semurah mungkin dengan maksud agar produk atau jasa yang ditawarkan laku di pasaran.
- 2) Untuk memaksimalkan laba. Tujuan harga ini dengan mengharapkan penjualan yang meningkat sehingga laba dapat ditingkatkan.
- 3) Untuk memperbesar *market share*. Penentuan harga ini dengan harga yang murah sehingga diharapkan jumlah pelanggan meningkat dan diharapkan pula pelanggan pesaing beralih ke produk yang ditawarkan.
- 4) Mutu produk. Tujuan adalah untuk memberikan kesan bahwa produk atau jasa yang ditawarkan memiliki kualitas yang tinggi atau lebih tinggi dari kualitas pesaing.

³⁶*Ibid.*, h. 108 .

5) Karena pesaing. Dalam hal ini penentuan harga melihat harga pesaing. Tujuannya adalah agar harga yang ditawarkan jangan melebihi harga pesaing.

c. Strategi Lokasi dan Distribusi

Kegiatan Pemasaran yang ketiga adalah penentuan lokasi dan distribusi baik untuk kantor cabang, kantor pusat, pabrik ataupun gudang. Penentuan lokasi dan distribusi beserta sarana dan prasarana pendukung menjadi sangat penting, hal-hal yang perlu diperhatikan dalam pemilihan dan penentuan lokasi adalah dengan

pertimbangan sebagai berikut:³⁷

1. Dekat dengan kawasan industri.
2. Dekat dengan lokasi perkantoran.
3. Dekat dengan lokasi pasar.
4. Dekat dengan pusat pemerintahan.
5. Dekat dengan lokasi perumahan atau masyarakat.
6. Mempertimbangkan jumlah pesaing yang ada di suatu lokasi.
7. Sarana dan prasarana (jalan, pelabuhan, listrik, dan sebagainya).

Hal-hal yang perlu diperhatikan untuk *lay-out* gedung adalah sebagai berikut:

- a) Bentuk gedung yang memberikan kesan *bonafide*.
- b) Lokasi luas dan aman.
- c) Keamanan di sekitar gedung.
- d) Tersedia tempat ibadah.
- e) Tersedia fasilitas telepon umum atau fasilitas lainnya.

Sedangkan untuk *lay-out* ruangan yang harus diperhatikan adalah:

- 1) Suasana ruangan terkesan luas dan lega.
- 2) Tata letak kursi dan meja serta perabotan lainnya.
- 3) Mesin, penerangan dan ventilasi.
- 4) Hiasan dan ruangan.

d. Strategi Distribusi

Faktor-faktor yang mempengaruhi strategi distribusi adalah:

1. Pertimbangan pembeli atau faktor pasar.
2. Karakteristik Produk.
3. Faktor produsen atau pertimbangan pengawasan dan pertimbangan.

e. strategi Promosi

³⁷*Ibid.*, h. 112

Promosi merupakan kegiatan *marketing mix* yang terakhir. Dalam kegiatan ini perusahaan berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimiliki. Promosi merupakan suatu aktivitas dan materi yang dalam aplikasinya menggunakan teknik, dibawah pengendalian penjual/produsen, yang dapat mengkomunikasikan informasi persuasif yang menarik tentang produk yang ditawarkan oleh penjual/produsen, baik secara langsung maupun melalui pihak yang dapat mempengaruhi pembelian. Tujuan kegiatan promosi antara lain :

1. Mengidentifikasi dan menarik konsumen baru.
2. Mengkomunikasikan produk baru.
3. Meningkatkan jumlah konsumen untuk produk yang telah dikenal secara luas.
4. Menginformasikan kepada konsumen tentang peningkatan kualitas produk.
5. Mengajak konsumen untuk mendatangi tempat penjualan produk.
6. Memotivasi konsumen agar memilih atau membeli suatu produk.

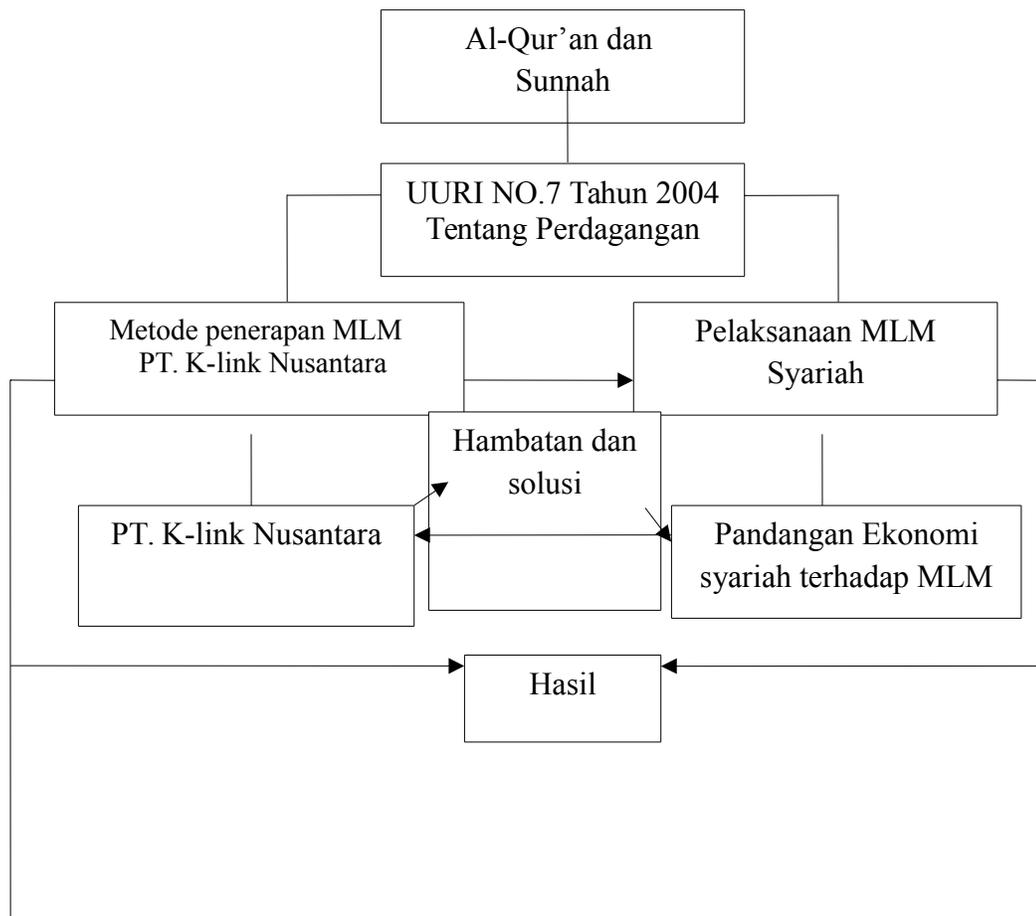
C. Kerangka Pikir

Multi Level Marketing merupakan salah satu bentuk bisnis modern yang belum ada di zaman Rasulullah saw, bahkan dalam literatur ulama salaf-pun Multi Level Marketing belum menjadi salah satu pembahasan. Meskipun demikian, faktanya Multi Level Marketing merupakan sesuatu yang sudah ada dan familiar di masyarakat. Di antara argumentasi orang-orang yang menyatakan bahwa Multi Level Marketing itu haram karena Multi Level Marketing tidak ada di zaman Rasulullah saw.

Saat ini, ekonomi dan bisnis syariah telah diakui keberadaannya sebagai ekonomi alternatif menggantikan ekonomi sosialisme dan kapitalisme. Islam memberikan ruang gerak yang luas bagi umatnya untuk hidup modern, berinovasi dalam teknologi, dan bisnis.

Karena banyaknya pendapat yang pro-kontra tentang hukum multi level marketing sekarang ini maka menarik untuk di kaji lebih lanjut sejauh mana metode penerapan multi level marketing syariah. Dalam penelitian ini penulis memfokuskan terhadap metode penerapan multi level marketing syariah pada PT K-link Nusantara dalam perspektif ekonomi syariah. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar berikut:

Gambar II. Kerangka pikir
KERANGKA PIKIR



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan metode pendekatan penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah jenis penelitian kualitatif (*field research*), Maka desain penelitian yang digunakan adalah desain penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.¹ Penelitian ini dimaksudkan untuk mengangkat fakta, keadaan, variabel, dan fenomena-fenomena kemudian menyajikannya dengan apa adanya.

Dengan demikian, jenis penelitian ini bersifat deskriptif, yaitu sebuah penelitian yang berusaha memberikan dengan sistematis dan cermat fakta-fakta aktual dan sifat populasi tertentu.² Penelitian deskriptif kualitatif berusaha menggambarkan suatu gejala sosial. Dengan kata lain penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan sifat sesuatu yang tengah berlangsung.

2. Metode pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan beberapa pendekatan untuk mengumpulkan data yaitu:

1S. Margono, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Cet. IV; Jakarta: PT Rineka Cipta, 2004), h. 36.

2*Ibid.*, h. 8.

- a. Pendekatan sosiologis, dimaksudkan untuk mengkaji apakah konsep yang ditawarkan itu sesuai dengan kondisi masyarakat. Hal ini dimaksudkan untuk melihat kemungkinan-kemungkinan peranan bisnis yang efektif berdasarkan keadaan atau situasi setempat.
- b. Pendekatan empiris, penulis mengemukakan pembahasan berdasarkan pengalaman yang ada.
- c. Pendekatan yuridis, yaitu menganalisa dengan melihat kepada ketentuan yang berlaku, kemudian dikaitkan dengan permasalahan yang dipaparkan oleh penulis.
- d. Pendekatan normatif, penulis menggunakan al-Qur'an dan hadits.³

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di kota palopo dengan penelitian pustaka yang didukung penelitian lapangan terhadap metode penerapan multi level marketing syariah PT. K-link Nusantara (perspektif ekonomi syariah), PT. K-link Nusantara adalah salah satu perusahaan multi level marketing syariah yang ada di kota palopo, penelitian ini dilakukan selama 2 minggu yakni tanggal 10 sampai 24 Oktober 2014, diluar masa observasi.

C. Subjek dan Informan Penelitian

Subjek penelitian ini adalah PT. K-link Nusantara yang merupakan perusahaan multi level marketing syariah yang ada di kota palopo, dan informan penelitian adalah pihak-pihak yang di jadikan sebagai sumber data dalam sebuah

³Sugioyono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan R & D*, (Cet. VII; Bandung: Alvabeta, 2009), h. 26.

penelitian. Dalam hal ini karyawan atau member-member PT K-link Nusantara Kota Palopo. Informan berjumlah 7 (tujuh) orang.

D. Sumber Data

Data diperoleh dari berbagai sumber yang terkait dengan masalah yang sedang diteliti, seperti buku, jurnal, koran, dan blog yang berkaitan dengan penelitian.

Data yang diperoleh terkait penelitian ini merupakan data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari objek penelitian, data primer yang dimaksud disini adalah data yang diperoleh secara langsung dari sumber yang berkaitan dengan PT. K-link Nusantara. Sedangkan data sekunder adalah data-data publikasi yang berkaitan dengan PT. K-link Nusantara.

E. Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian skripsi ini, digunakan dua teknik pengumpulan data yakni dari data pustaka dan dari data lapangan.

1. Penelitian pustaka (*Library research*)

Penelitian pustaka (*Library research*), dilakukan dengan cara membaca, mengkaji dan menganalisa beberapa tulisan terkait dengan masalah yang dibahas. Hasil kajian dan analisa ini dikutip secara langsung maupun tidak langsung yang selanjutnya dilakukan dijadikan dasar untuk memecahkan masalah.

2. Penelitian lapangan (*field research*)

Penelitian lapangan (*Field research*), dilakukan dengan cara mendatangi responden yang berada di rumah, kantor, dan sebagainya. Ini dilakukan untuk memperoleh data atau informasi secara langsung, dengan menggunakan instrument penelitian observasi, interview, dan dokumentasi.

- a. Observasi adalah pengumpulan data yang dilakukan secara sistematis dan sengaja, dan dimulai dengan pengamatan terhadap gejala-gejala yang di selidiki.
- b. Interview (wawancara) adalah metode penelitian yang dilakukan dengan jalan wawancara langsung kepada orang-orang tertentu, dengan mencoba mendapat keterangan atau pendapat lisan secara langsung dari responden atau informan.
- c. Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlaku, dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.⁴

F. Teknik Pengolahan Dan Analisis Data

Setelah peneliti mengumpulkan data, baik yang diperoleh melalui penelitian pustaka maupun melalui penelitian lapangan, langkah selanjutnya adalah mengelola data dengan menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif, metode tersebut digunakan untuk memberikan gambaran tentang metode penerapan multi level marketing syariah pada PT.K-link Nusantara dalam perspektif ekonomi syariah di Kota Palopo.

Dalam penyusunan skripsi ini, data-data yang telah terkumpul dengan menggunakan analisis deskriptif kualitatif, mengolah data berdasarkan kepada data-data tertulis atau data lisan.⁵

Teknik penulisan yang digunakan oleh penulis yakni:

1. Induktif, yaitu metode analisis yang bertitik tolak dari masalah yang khusus untuk mendapatkan kesimpulan yang bersifat umum.
2. Deduktif, yaitu metode analisis yang bertitik tolak dari yang umum untuk mendapatkan kesimpulan yang bersifat khusus.

⁴Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif R&D*, (Cet. XVIII; Bandung: Alfabeta, 2013), h. 145.

⁵Margono, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, (Cet. I; Jakarta: Rineka Cipta, 2003), h. 36.

3. Komparatif, yaitu metode analisis dengan cara mengadakan perbandingan antara beberapa pendapat dari beberapa ahli tentang suatu masalah kemudian mengambil satu kesimpulan.⁶

⁶ Sutrisno Hadi, *Metode Penelitian Research*, (Cet. II; Yogyakarta: UGM, 1997), h. 66.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum PT. K-link Nusantara Kota Palopo

PT. K-Link Indonesia yang sekarang lebih di kenal dengan nama PT. K-link Nusantara di dirikan di saat-saat bersejarah pada transisi antara era lama dan baru. Selain membawa tradisi pengetahuan tentang kasih sayang dan perikemanusiaan dari abad terakhir yang telah lalu, kami bertujuan untuk memimpin para distributor kami untuk mengembangkan pengetahuan ekonomi dari kedua abad yang bergabung bersama dan menghasilkan jumlah keuntungan yang sangat menakjubkan. Inilah harapan dan prinsip kerja di PT K-link Nusantara.

PT. K-link Nusantara di pimpin oleh orang-orang yang telah berpengalaman di bidangnya lebih dari puluhan tahun, beliau-beliau telah berkecimpung dalam bisnis networking yang sudah tidak di ragukan lagi baik dalam pengalaman, reputasi, dan tentunya didukung manajemen yang handal.

Adapun misi dan falsafah PT. K-link Nusantara adalah sebagai berikut:

Mission : Untuk mewujudkan jaringan usaha di tingkat internasional dalam memenuhi komitmen serta bertanggung jawab terhadap para pengguna, usahawan, karyawan, pemegang saham dan rekan usaha dalam menjalankan kewajiban dan tanggung jawab kepada masyarakat dan negara.

Falsafah¹:

- a. Memberikan sumbangsih kepada masyarakat dan Negara.
- b. Mengutamakan para pengguna. Semua rencana dan kebijakan adalah demi kebaikan semua pihak.
- c. Mempererat hubungan di kalangan rekan usaha, pelanggan, usahawan adalah asas dalam menjalankan usaha jangka panjang
- d. Kami yakin bahwa memasarkan produk yang berkualitas tinggi adalah faktor penggerak utama.
- e. Kesuksesan melalui semangat persatuan
- f. Berilmu adalah asas dalam meraih kesuksesan
- g. Strategi "Win-win" adalah tujuan operasi kita.

Wawasan:

- a. Terdaftar di bursa saham.
- b. Pabrik berstatus GMP.
- c. Bisnis yang bersifat Global.
- d. Menguasai sebagian besar pasar.
- e. Memiliki gedung sendiri
- f. Melahirkan jutawan-jutawan "Crown Ambassador"

Perusahaan Multi Level Marketing Syari'ah PT K-Link Nusantara bergerak dibidang pemasaran barang atau produk yang dilakukan dengan sistem Multi Level Marketing yang sering juga disebut *Network Marketing* (pemasaran dengan sistem jaringan). Bentuk usaha ini dilakukan dengan mengajak seseorang yang berminat menjadi anggota jaringan pemasaran untuk melakukan kerjasama dibidang perdagangan (jual beli) dalam rangka memasarkan produk PT K-Link Nusantara. K-Link bertujuan untuk membantu para distributor/anggota untuk mengembangkan pengetahuan ekonomi dan menghasilkan jumlah keuntungan

¹Staterkit, *Buku Induk Lux Full color*, Jakarta: PT. K-link Nusantara.

yang sangat menakjubkan. Inilah harapan dan prinsip kerja yang diterapkan oleh PT. K-Link Nusantara.

Sejak 2008 PT K-link Nusantara sudah beroperasi di Kota Palopo, dengan stockis pertama di Jalan Rambutan dan selanjutnya pindah ke Jalan Dr Ratulangi.

“Pertamanya K-link ada di Kota Palopo waktu itu karena saya sebagai distributor, jadi stockis yang ada sekarang ini merupakan penyambung dari PT. K-link Nusantara Pusat, sebagai agen karena saya juga sebagai distributor, dan membuka cabang/stockis untuk menyediakan produk-produk bagi para anggota”²

Sedang beberapa stockis yang tersebar di Indonesia antara lain DKI Jakarta, Bogor, Banten, Bekasi, Depok, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, DI Yogyakarta, Bali, Nusa Tenggara, Maluku dan Kepulauan Maluku, Nangroe Aceh Darussalam, Sumatera, Kalimantan, Sulawesi, Irian Jaya-Papua.

Adapun kantor pusat PT K-Link Internasional di Wisma K-LINK 45, Jalan Kuchai Maju 2, off Jalan Kuchai Lama, Kuala Lumpur Malaysia. Sedangkan kantor pusat di Jakarta beralamat di Jalan Dr. Sahardjo No.161 Manggarai Selatan, Tebet.

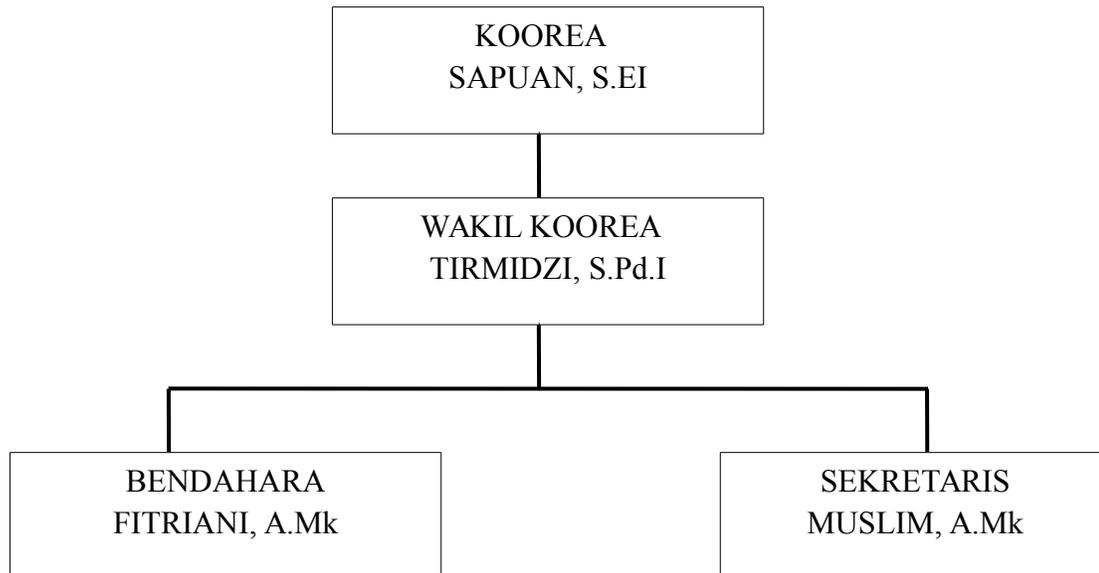
2. Strategi dan Sistem Kerja PT. K-link Nusantara

a. Struktur Organisasi

Struktur organisasi adalah bagan yang menunjukkan bagian yang ada dalam organisasi tersebut dalam pola pengembangan dan penyusunan jaringan. Struktur organisasi PT K-Link Nusantara di Kota Palopo tergambar dalam bagan sebagai berikut:

²Nurhayati., Direktur, “wawancara”, Palopo: 12 Oktober 2014

Gambar III. Struktur Organisasi

SUSUNAN PENGURUS PT. K-LINK NUSANTARA KOTA PALOPO**b. Sistem Kerja PT. K-link Nusantara**

Seseorang yang ingin bergabung di PT K-Link Nusantara, maka ia harus mengisi formulir pendaftaran dan menyertakan fotokopi KTP serta membayar uang administrasi sebesar Rp.200.000. Selanjutnya ia akan mendapat fasilitas-

fasilitas:

- 1) Buku induk, dalam buku yang lux full color dijelaskan tentang:
 - a) Profil perusahaan.
 - b) Bisnis penjualan langsung.
 - c) Mengapa pilih K-link
 - d) Konsep kesehatan

- e) Rangkaian produk
- f) Rancangan Pemasaran K-Link Internasional
- g) Langkah permulaan
- h) Organizer pribadi
- i) Kode Etik dan Peraturan
- j) Panduan bisnis
 - 2) Product Catalog, Buku setebal 16 halaman full color ini menjelaskan tentang sebagian produk yang dipasarkan.
 - 3) Buku Khusus tentang spirulina
 - 4) Buku khusus tentang kino katara
 - 5) Buku kerja yang membimbing memiernya bagaimana menjalankan bisnis ini.
 - 6) Empat buah kaset tentang profil perusahaan, sikap, konsep kesehatan, dan sponsoring.
- 7) Gratis 1 Produk Cholorophyll.

c. Produk-Produk PT. K-link Nusantara

Perusahaan PT K-Link Indonesia berkomitmen menyediakan produk-produk kesehatan. Dipilihnya kesehatan sebagai produk yang dipasarkan itu bukan karena kebetulan tetapi karena kesehatan itulah produk yang paling dibutuhkan manusia di seluruh dunia, Paradigma kesehatan yang dikembangkan oleh sistem ini adalah bahwa kesehatan itu nikmat dan harus dijaga. Paradigma ini pula yang dikembangkan oleh syariah dimana Rasulullah saw bersabda “dua nikmat yang kebanyakan orang melalaikannya adalah sehat dan waktu luang”.

PT K-Link Indonesia mempunyai bermacam-macam produk yang bermutu baik sebagai makanan dan minuman kesehatan, produk-produk UIE (Universe Induce Energy), produk perawatan kecantikan, produk perawatan

kesehatan, maupun berbagai produk-produk handal lainnya. Berikut adalah beberapa contoh produk yang dipasarkan oleh PT K-Link Indonesia :

1) Makanan Kesehatan

a) Ekstrak Gamat Emulsion

Ekstrak Gamat Emulsion merupakan suplemen yang lengkap dan unik bagi kesehatan tubuh manusia. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ia berkhasiat merangsang pertumbuhan otot, tulang, saraf dan kulit, serta dapat meningkatkan sistem kekebalan tubuh. Produk ini juga berkhasiat menyembuhkan penyakit sinusitis, mengatasi rasa lelah dan meningkatkan kesuburan bagi pria dan wanita.

Berdasarkan penelitian terhadap teori penuaan akibat radikal bebas yang dilakukan oleh Dr. Denham Harman, seseorang dapat menunda proses penuaan 12 sampai 18 tahun hanya dengan mengkonsumsi 60 mg Genistein setiap hari.

b) K-Omega Squa

K-Omega Squa Plus merupakan makanan tambahan yang diformulasikan dengan kandungan omega 3 yang lebih banyak, squalene, lechitin sebagai formula baru yang ditambahkan didalam K-Omega Squa Plus serta vitamin E.

K-Omega Squa merupakan suplemen yang sangat bermanfaat untuk membantu menjaga kesehatan jantung, kulit dan otak manusia. K-Omega Squa mengandung tiga unsur yang bekerja secara maksimal dan sinergis untuk menjaga kesehatan jantung, kulit dan otak.

c) Organik K-Biogreen

Organic K-BioGreen merupakan makanan organik khusus yang mengandung 58 jenis bahan yang unik seperti kacang, biji-bijian, sayur-sayuran, rumput laut dan bifido-bakteri serta enzim makanan.

Manfaat Organic K-BioGreen adalah meningkatkan sistim imunitas dan sistim endokrin, membersihkan system pencernaan dan menjaga organ dalam, menurunkan kadar kolesterol dan mencegah penyakit jantung, mencegah sel kanker dan mengaktifkan sel tubuh, meningkatkan metabolisme tubuh, mengurangi stress dan meningkatkan daya ingat, memberikan kelembaban bagi kulit dan mencegah alergi kulit, menurunkan berat badan, serta mengembalikan kecantikan secara alami.

2) Minuman Kesehatan

- a) UIE Liquid Chlorophyll adalah minuman kesehatan (Herbal Drink) yang bahan utamanya adalah sari klorofil dari daun Alfalfa (*Medicago sativa*), suatu herbal bernilai nutrisi tinggi.
- b) K-Link Organic Spirulina adalah tumbuhan Mikro Ganggang yang telah hidup sejak 3,6 milyar tahun yang lalu. Spirulina merupakan sumber nutrisi alami yang paling lengkap dibandingkan dengan sumber nutrisi lain yang pernah ada.
- c) K-Link Teh Rooibos SOD, K-Link Teh Rooibos SOD berfungsi untuk menguatkan tulang dan gigi, memperlancar metabolisme, meningkatkan oksigen dan memperlancar peredaran darah, meningkatkan kesuburan pria dan wanita (Beta Gamat Emulsion), menyegarkan system syaraf, serta meningkatkan kesehatan kulit.

- d) K-Link Arabica Coffee dibuat dari campuran biji kopi Arabica kualitas tinggi, ekstrak ginseng dan ekstrak ganoderma, K-Link Arabica Coffee memberikan anda rasa segar dan bertenaga.
- 3) Perawatan Kesehatan
- a) K-Link Kino adalah koyo yang berfungsi untuk menyerap racun dalam tubuh yang beredar bersama aliran darah. K-LINK Kino merupakan suatu inovasi yang mengagumkan dalam metode penyembuhan Fisioterapi praktis, yang menggabungkan aneka ramuan berkhasiat dengan penerapan titik-titik akupuntur dibagian telapak kaki. K-LINK Kino dapat mengatasi berbagai gangguan kesehatan secara tuntas dan efektif tanpa efek samping.
- b) Gamat Vitagel adalah Lotion yang berkhasiat untuk menjaga kelembaban dan menghaluskan kulit, menyembuhkan penyakit, merawat luka ringan pada kulit, menyembuhkan penyakit kulit seperti kudis, radang, jerawat, maupun luka bakar.
- c) K-Link Riddance, Manfaat-manfaat K-Link Riddance adalah sebagai berikut: Pembersihan dan melancarkan aliran darah, membersihkan usus dan memperbaiki sifat peristaltik usus, meningkatkan daya detoksifikasi alami pada tubuh kita, menyeimbangkan fungsi organ, meningkatkan daya serap nutrisi, serta memperlambat proses penuaan
- d) K-Sauda VCO, Manfaat K-Sauda VCO adalah meningkatkan daya tahan tubuh, berfungsi sebagai antivirus influenza, hepatitis, lupus dan herpes, antibakteri Pneumonia , radang tenggorokan, gonorrhoe, antiparasit dan jamur penyebab cacangan, eksim, diare, melindungi tubuh dari serangan tumor dan

kanker, membantu menyembuhkan prostat dan tiroid, serta menjaga kesehatan kulit dan rambut.

4) Perawatan Kecantikan

a) K-Beaucareline Bioxy Super Essence, K-BeauCareline seri perawatan kulit adalah formulasi khusus dari bahan alam untuk menjaga keindahan dan kesehatan kulit. Merupakan suatu pilihan yang tepat untuk kulit sehat, kencang dan kelihatan awet muda.

b) K-Beaucareline Form Cleanser, Diformulasikan khusus dari asam amino protein gandum, mengandung tinggi kadar gliserin dan xylitol untuk memberikan kelembaban pada kulit.

5) Perawatan Pribadi

a) K-Chlorophyll Care Transparant Soap, K-Chlorophyll Care Transparant Soap adalah produk sabun untuk perawatan kecantikan kulit wajah dan tubuh dengan formulasi yang sesuai untuk kulit orang Asia. Memberikan zat-zat gizi dan nutrisi yang sangat diperlukan kulit dan membantu memelihara kulit dengan mempertahankan kelembaban kulit serta membantu pertumbuhan sel-sel baru jika terjadi kerusakan sel kulit.

b) All White Blue Toothpaste Cool Mint, All White Blue Toothpaste Cool Mint merupakan produk pasta gigi yang diciptakan dengan teknologi tinggi abad 21 yang diformulasikan secara ilmiah untuk perlindungan terhadap kebersihan gigi.

c) K-Link Puyikang, manfaat K-Link Puyikang diantaranya adalah mengatasi berbagai masalah keputihan, mengatasi masalah iritasi, mengurangi nyeri, mengurangi infeksi jamur pada vagina, serta mengatur siklus bulanan.

d) K-Sophie, K-Sophie pembalut dan pantyliner yang terbuat dari formula special, kombinasi antara bahan-bahan tradisional herbal dengan bioteknologi

dan mengandung ion negatif mampu mengalami masalah-masalah wanita, dalam kesehariannya dan pada saat datang bulan tiba, seperti masalah saat menstruasi, peradangan pada vagina , gatal, bau tidak sehat dan lain-lain yang disebabkan oleh bakteri dan jamur, dapat meningkatkan kesehatan dan menciptakan kenyamanan.

Gambar IV. Gambar Produk



d. Support Sistem

Support sistem adalah sebuah sistem pendukung yang dikelola bersama antara para leader K-Link dan Perusahaan K-Link. Support sistem terdiri dari sistem pendidikan dan sistem penunjang.

1) Sistem Pendidikan K-System

Support System di K-link mendapat ranking dalam sepuluh besar di dunia. Ada sekitar seratus delapan puluh perusahaan yang terdaftar di SIUPL, dan ada sekitar enam puluh lima perusahaan yang terdaftar di APLI. Dan dari enam puluh lima perusahaan tersebut, ada sepuluh perusahaan yang mempunyai support system. Namun yang mempunyai satu-satunya support system hanyalah K-Link yaitu K-System. Melalui K-System, K-Link menciptakan sistem yang handal namun efektif dan efisien serta mudah diduplikasi oleh siapapun. Legitimasi K-System juga diakui dunia dengan mendapatkan penghargaan ” The Most Influential System in Asia Pasific Region Top 10 by 3rd Global system Leader Summit & 1st asia Pasific region Forum”. Keunggulan-keunggulan ini bukan hanya teori namun telah terbukti dengan omset K-Link Indonesia yang meroket dengan pertumbuhan ekonomi yang eksponensial.

K-system memberikan langkah-langkah yang sederhana namun tepat untuk diikuti, sehingga mencapai hasil yang maksimal. Seminar dan pelatihan-pelatihan berkualitas yang diorganisir oleh K-System dan K-link. Sistem pelatihan dikelompokkan empat kategori yang disebut sebagai Program Profesional dan satu dn kategori umum, sebagai berikut :

a) Program Profesional 01

Pelatihan untuk calon member dan distributor. Modul pelatihannya antara

lain :

- 1) BOP (Business Opportunity Presentation) adalah pertemuan terbuka untuk memperkenalkan peluang bisnis yang bertujuan untuk meyakinkan prospek yang telah dipresentasi dalam home meeting atau one on one dalam mengambil keputusan untuk bergabung.

2) GBOP (Grand Business Opportunity presentation) adalah pertemuan terbuka untuk memperkenalkan peluang bisnis dalam skala yang lebih besar bertujuan untuk lebih meyakinkan prospek yang dipresentsi sebelumnya dalam mengambil keputusan untuk bergabung.

3) BT 123 (Business Training) adalah pembekalan pengetahuan marketing plan awal yang diperlukan untuk mencapai peringkat manager.

b) Program Profesional 02

Pelatihan untuk distributor yang berperingkat 6% (senior member) ke atas

Modul pelatihannya antara lain :

1) BOB (Best of The Best) adalah pelatihan yang melahirkan disiplin diri dan fokus untuk sukses. Menyadari jati diri dan yang terbaik dari yang terbaik dari dirinya.

2) CNQ (Champion Never Quite) adalah pelatihan yang berisi 90% teknik dan strategi membangun jaringan dengan menerapkan sistem dengan benar guna memekali peserta lulusan BOB yang telah bersemangat untuk memberikan arah dan prioritas kerja yang benar.

c) Program Profesional 03

Pelatihan untuk distributor yang berperingkat 9% (supervisor) ke atas.

Modul pelatihannya antara lain :

1) PSM (Partner Sejati Meeting) adalah pertemuan khusus untuk distributor yang sudah mencapai peringkat Partner Sejati dengan tujuan untuk meningkatkan kualitas Partner Sejati.

2) TTP (Training The Presenter) adalah pelatihan bagaimana berbicara di depan umum dengan benar.

d) Program Profesional 04

Pelatihan untuk distributor yang berperingkat Emerald Manager ke atas.

Modul pelatihannya antara lain :

- 1) TTT (Training The Trainer) adalah pelatihan untuk penyeragaman bahasa dari isi materi modul-modul pelatihan k-system, untuk presenter lokal, propinsi dan nasional.
- e) General, Pertemuan untuk semua distributor:
- 1) Recognition Nite adalah perayaan kesuksesan, pemberian penghargaan, kiat-kiat dan kisah sukses distributor dengan skala besar. Banyak keputusan dan leader lahir pada pertemuan ini.
- 2) Anniversary adalah perayaan ulang tahun yang diadakan sekali setahun dalam skala besar dalam pemberian penghargaan, kiat-kiat dan kisah sukses distributor.

2. Sistem Penunjang

Sistem penunjang diantaranya adalah buku dan kaset. K-Link menyediakan alat bantu berupa buku dan kaset untuk mempermudah para distributornya dalam memasarkan produk dan menjalankan bisnisnya.

e. Marketing Plan dan Pembagian Bonus

K-Link dalam memberikan bonus kepada distributornya membagi menjadi dua bagian yaitu *Plan A* dan *Plan B*, dimana bagi yang memperoleh *Plan B* maka otomatis juga memperoleh bonus *Plan A*. Bonus pada *Plan A* sebesar 74% yang diberikan kepada distributor sedangkan sisanya sebesar 26% yang diambil oleh perusahaan. Bonus pada *Plan B* sebesar 72% yang diberikan kepada distributor sedangkan perusahaan hanya mengambil sisanya yaitu sebesar 28% dari omset keseluruhan. Selain bonus *Plan A* dan *Plan B*, para distributor juga akan mendapatkan keuntungan langsung sebesar 20% dari selisih harga produk yang dijual.

Gambar V. Marketing Plan

Plan A 74%	Plan B 72%
Bonus Pengembangan 28%	Dynamic Fund 9%
Bonus Kepemimpinan 30%	Infinity 20%
Dana SRED 3%	Unilevel 28%
Dana Crown 1%	Global Bonus Sharing 15%
Dana Crown Ambassador 2%	
Dana Senior Crown Ambassador 1%	
Dana Royal Crown Ambassador 1%	
Dana Rumah/Mobil 3%	
Bonus Akhir Tahun 3%	
Insentif ke Luar Negeri 2%	

Catatan :

9 dari 10 Bonus Penghasilan di Plan A adalah penghasilan Global dimana yang dihitung adalah omset sema distributor K-Link di seluruh dunia. Keunikan

Rancangan Pemasaran K-Link, antara lain:

1. Pembayaran sebanyak 74% dari nilai bonus (BV).
2. Kenaikan peringkat yang mudah.
3. Bonus kepemimpinan dinikmati hingga 27 level (menggunakan sistem perpaduan).
4. Kuota yang rendah (pengurangan kuota berdasarkan peringkat).
5. Sistem akumulasi (tanpa batas waktu).
6. Tidak ada penurunan peringkat.
7. Pembagian keuntungan untuk semua level.

8. tanpa ada tekanan.
9. Sistem pembagian keuntungan global.
10. Bisnis yang bisa diwariskan.

f. Kode Etik PT. K-link Nusantara

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 Menteri 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 di ikuti oleh seluruh Distributor K-link.

Dengan memahami dan mematuhi kode etik maka di harapkan para distributor K-link dapat menjadi usahawan yang bertanggung jawab mempunyai etika yang baik serta disiplin yang tinggi sehingga akan meningkat kan Citra K-link dan Distributor dimata masyarakat, berikut Kode Etik PT. K-link Nusantara yang penulis rangkum secara garis besarnya.

Ketentuan Umum:

1. Perusahaan adalah PT. K-link Nusantara yang bergerak dalam bidang 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 perorangan atau badan usaha yang pengurusnya sudah terdaftar sebagai anggota jaringan pemasaran MLM PT. K-link dan telah mendapat nomor keanggotaan.
4. Peringkat adalah jenjang tingkatan distributor yang dapat dicapai berdasarkan kriteia tertentu.

5. Barang adalah benda bergerak yang dapat diperjual-belikan yang dikeluarkan oleh PT. K-link untuk dijual dan dipasarkan oleh distributor.
6. Keuntungan langsung adalah selisih antara harga distributor dengan harga konsumen yang menjadi hak distributor.
7. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada distributor berdasarkan perhitungan dari jumlah dan nilai penjualan distributor.
8. BV adalah *Business Value* atau nilai bisnis yang diberikan oleh perusahaan kepada setiap barang yang dipasarkan.

Persyaratan Distributor dan Keanggotaan:

1. Warga negara Indonesia
2. Mempunyai seorang sponsor yang telah terdaftar menjadi anggota K-link
3. Mengisi formulir pendaftaran dengan benar
4. Melampirkan fotocopy KTP
5. Membayar Biaya pendaftaran
6. Bukan karyawan PT. K-link
7. Setiap distributor hanya diperbolehkan memiliki 1 (satu) nomor keanggotaan.
8. Keanggotaan sebagai distributor berlaku seumur hidup.

Hal-Hal Yang Dilarang:

1. Menyatakan diri sebagai karyawan atau bagian dari organisasi perusahaan.
2. Bertindak mewakili perusahaan dalam suatu kegiatan, pembuatan perjanjian, wawancara dan atau promosi dalam bentuk apapun kecuali mendapat ijin dari perusahaan
3. Menjual produk-produk K-link tidak sesuai dengan harga yang telah ditetapkan.
4. Menjual atau memasarkan produk-produk K-Link Internasional yang belum secara resmi diedarkan oleh K-Link Indonesia.
5. Menjual produk-produk k-link yang telah kadaluarsa.
6. Mempromosikan, mempengaruhi, dan membujuk orang yang telah menjadi distributor baik secara langsung maupun tidak langsung dengan maksud agar orang tersebut pindah ke dalam jaringannya atau jaringan lain.

7. Merubah, mengurangi, menambahkan sesuatu, memodifikasi, mengganti label atau kemasan, isi kemasan produk-produk K-Link yang diperjualbelikan baik sebagian atau seluruhnya.
8. Menjadi anggota atau ikut secara aktif dalam kegiatan bisnis perusahaan MLM lain.
9. Melakukan penipuan, penghinaan, penganiayaan atau tindakan lain yang tergolong dalam tindak pidana kepada sesama distributor atau karyawan perusahaan.
10. Menggandakan materi-materi training, rekaman-rekaman, brosur-brosur, kaset-kaset, video-video, buku-buku, merekam kegiatan-kegiatan atau pertemuan-pertemuan yang diselenggarakan oleh perusahaan tanpa ijin dari perusahaan.
11. Melakukan pembatasan wilayah kepada distributor lainnya serta mengklaim bahwa ia berhak atas suatu kawasan atau wilayah tertentu.
12. Meremehkan, menghina, menyestakan atau membuat perbandingan yang buruk tentang produk, sistem dan layanan dari perusahaan lain (kompetitor).
13. Melakukan peragaan atau memberikan jaminan diluar dari ketentuan yang telah ditetapkan oleh pihak perusahaan.
14. Menyampaikan informasi yang berlebih-lebihan.

Peraturan Sponsor:

1. Sponsor harus memberikan petunjuk, arahan dan bimbingan yang benar kepada calon distributor serta memberikan pembinaan setelah menjadi distributor.
2. Sponsor tidak dibolehkan memperebutkan calon distributor, jika ada dua orang atau lebih yang telah memprospek distributor, maka keputusan untuk memilih sponsor diberikan kepada calon distributor tersebut.
3. Sponsor tidak dibolehkan memasang iklan untuk mencari distributor baru seolah-olah memberikan lowongan pekerjaan.

4. 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.
5. Dalam hal dua orang yang telah menjadi distributor menikah, maka mereka dapat memutuskan untuk tetap menjalankan jaringannya masing-masing.

Sanksi-Sanksi:

1. Perusahaan mempunyai hak untuk memberikan sanksi-sanksi kepada distributor yang terbukti melanggar ketentuan 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 dapat mengajukan surat keberatan atas pemberian sanksi tersebut dengan menyatakan alasan-alasannya dalam waktu 14 (empat belas hari) sejak menerima surat tersebut.
3. Apabila dalam waktu 14 hari tersebut distributor tidak mengajukan surat keberatan, maka yang bersangkutan dianggap telah menerima pemberian sanksi tersebut, dan dengan demikian maka sanksi dapat diberlakukan secara efektif.

3. Deskripsi Multi Level Marketing Syariah PT. K-link Nusantara

Multi Level Marketing (MLM) adalah salah satu strategi pemasaran dengan membangun jaringan distribusi untuk memindahkan produk dan jasa langsung ke konsumen. Bisnis multi level marketing atau bisnis Network Marketing berbeda dengan *Money Game*, yang sering menamakan dirinya sebagai *Network Marketing*, apalagi dengan Bank Gelap, yang menjanjikan kekayaan

tanpa perlu kerja keras. Kedua sistem ini disebut juga sistem penjualan piramid, di mana sistem ini sangat merugikan karena tidak adanya perpindahan produk atau jasa, yang bisa dinikmati.

Sistem Network Marketing bukan merupakan sistem piramida. Multi level Marketing pada PT. K-link Nusantara menggunakan sistem yang berkepanjangan dan adil. Dalam arti bahwa siapa yang bekerja dia yang dapat, maksudnya adalah semua orang yang memulai dari bawah memiliki peluang yang sama untuk berhasil. Bukan siapa yang bergabung terlebih dulu yang berhasil.

“secara sederhana PT. K-link menerapkan sistem multi level marketing dengan sistem yang berkepanjangan dan adil, artinya siapa yang lebih banyak omzet di dalam group itu maka group itu yang paling banyak mendapatkan hasil dari pada orang-orang di atasnya, bedanya dengan multi level yang lain adalah pada multi level yang lain dia menggunakan sistem Piramida artinya lebih berorientasi kepada siapa yang duluan gabung pada sistem ini tidak ada namanya prinsip keadilan”.³

Sekarang ini banyak perusahaan yang mengaku sebagai multi level marketing, ciri-ciri multi level marketing yang sebenarnya adalah adanya sistem yang mengatur dan ada produk yang di perjual belikan, kalau tidak ada produk yang di jual berarti itu bukan *multi level marketing* tapi *Money Game*.

Money Game Menurut fatwa DSN MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 adalah kegiatan menghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran Mitra Usaha yang baru/bergabung kemudian, dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari

³Sapuan., Koorea K-link Kota Palopo, “wawancara”, Palopo: 10 Oktober 2014.

hasil penjualan produk, namun produk yang dijual tersebut adalah kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat di pertanggungjawabkan.⁴

Karena banyaknya pendapat yang pro-kontra tentang hukum multi level marketing sekarang ini, maka perlu untuk lebih berhati-hati dalam memilih bisnis multi level marketing yang akan ditekuni. Ada dua aspek untuk menilai apakah bisnis MLM itu sesuai dengan syariah atau tidak, yaitu: ⁵

- a. Aspek produk atau jasa yang dijual;
- b. Sistem dari MLM itu sendiri.

“haram dan tidaknya MLM itu di lihat dari mana, segi mana kita memandang MLM itu tidak baik, kalau kita lihat MLM yang di jalankan oleh orang selama ini adalah sistem yang haram bukan MLMnya, MLM adalah tehnik menguasai pasar, yang halal itu adalah sistemnya, Tanya dulu sistem apa, apakah sistem berkeadilan atau sistem yang hanya menguntungkan sebagian orang saja”⁶

Fatwa Dewan Syariah Nasional No:75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berbasis Syariah (PLBS). Praktik PLBS wajib memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai berikut:⁷

1. Adanya obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.
2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram .

⁴Sofwan Jauhari. *MLM Syariah Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktisi MLM Syariah*. (Cet. I; Jakarta: Mujaddidi Press, 2013), h. 80.

⁵Gemala Dewi, et al, *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia*, (Ed. I; Cet. II; Jakarta: Kencana, 2006), h. 184.

⁶Sapuan., Koorea K-link Kota Palopo, “wawancara”, Palopo: 10 Oktober 2014.

⁷*Ibid.*, h. 135.

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 merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh.
5. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada 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 transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.
7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler 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 dan anggota berikutnya.
10. Sistem perekrutan anggota, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah 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*.
Jadi, untuk menilai halal dan haramnya bisnis multi level marketing dapat di lihat dari sistem yang di jalankannya dan produk yang di perjualbelikan.

B. Analisis Pembahasan

Untuk mengetahui metode penerapan multi level marketing syariah pada PT. K-link Nusantara dalam perspektif ekonomi syariah di kota palopo, maka perlu dilakukan pengamatan awal bagaimana metode penerapan multi level marketing pada PT. K-link Nusantara di kota palopo.

1. Metode Penerapan Multi Level Marketing PT.K-link Nusantara

Dengan memperoleh sertifikat penjualan langsung berbasis syariah, PT. K-link Nusantara semakin optimis untuk lebih maju dari bisnis-bisnis multi level marketing lainnya, ini dibuktikan dengan bertambahnya jumlah produk yang dipasarkannya dan bertambahnya omzet penjualan dibuktikan dengan megahnya bangunan kantor K-link di Jakarta yang membuktikan komitmen PT.K-link di Indonesia.

Sebagai salah satu perusahaan multi level marketing yang bergerak di bidang penjualan langsung dan mendapat pengakuan syariah, tidak mudah bagi suatu perusahaan untuk mendapat pengakuan ini, tetapi PT. K-link Nusantara telah membuktikan kesyariahnya, dengan memasarkan produk-produk yang luar biasa dan di dukung dengan sistem dan konsep yang luar biasa pula, ini dibuktikan dengan apresiasi masyarakat menerima produk-produknya dan alasannya para member dalam bergabung di bisnis ini.

“Respon masyarakat bagus, ini dapat di lihat dari kelancaran produk, karena hampir setiap minggu itu produk habis, terutama chlorophyll, jadi produk-produk k-link sudah menjadi seperti kebutuhan pokok”⁸

“Alasan pertama karena produknya, dimana produknya adalah produk kesehatan yang bisa menolong keluhan kesehatan,yang kedua adalah konsep pendidikan dan konsep kesehatannya”⁹

⁸Nurhayati., Direktur, “wawancara”, Palopo: 12 Oktober 2014.

“Alasannya jelas karena saya tertarik dengan PT.K-link itu sendiri, pertama karena produknya bagus, sistemnya, pembelajarannya itu jelas, secara manusia kita membutuhkan modal, tapi di k-link modal tidak banyak hanya dengan Rp. 200.000 sudah bisa menjadi anggota K-link.”¹⁰

Pada tanggal 25 Juli 2009 MUI mengeluarkan fatwa no 75/VII/2009 tentang kriteria atau batasan Multi Level Marketing yang sesuai syari’ah. Survey yang dilakukan oleh MUI setidaknya ada sekitar 600 perusahaan Multi Level Marketig yang ada di Indonesia, 180 yang masuk SIUPL dan 65 yang terdaftar di APLI. Namun, hanya ada 5 Perusahaan Multi Level Marketing yang masuk verifikasi sebagai Multi Level Marketing Syariah dan yang pertama kali mendapat sertifikat Multi Level Marketing syari’ah setelah dikeluarkannya fatwa tersebut adalah perusahaan syari’ah K-Link Indonesia. Dan yang paling memenuhi kriteria syarat Multi Level Marketing syari’ah adalah K-Link Indonesia.¹¹

Multi Level Marketing atau Pemasaran Langsung Berjenjang adalah sistem penjualan yang dilakukan oleh perusahaan, dimana perusahaan yang bergerak dalam industri Multi Level Marketing hanya menjual produk-produknya secara langsung kepada konsumen yg sudah terdaftar (member), tidak melalui agen/penyalur; selain itu perusahaan juga memberikan kesempatan kepada setiap

⁹Tirmidzi., Independen Distributor, “wawancara”, Palopo: 10 Oktober 2014.

¹⁰Susilawati., Mahasiswa, “wawancara”, Palopo: 13 Oktober 2014

¹¹Irwati, *Multi Level Marketing Pada Perusahaan PT. K-link Indonesia Di Tinjau Dari Fatwa MUI No.75/VII/2009 (Studi Kasus Stockist Centre Pekalongan)*, <http://teguhsuroso-k-link.blogspot.com/2012/01/skripsi-tentang-mlm-multi-level.html>, Akses 15 Juli 2014.

konsumen yang sudah terdaftar (member) untuk menjadi tenaga pemasar atau penyalur. Dengan cara ini maka seorang konsumen secara otomatis menjadi tenaga pemasar (marketer). Dengan kata lain, seorang konsumen akan berfungsi ganda di mata perusahaan, yakni yang pertama ia menjadi konsumen, dan kedua ia juga sebagai mitra perusahaan dalam memasarkan produknya.

Sistem pemasaran multi level marketing merupakan sistem yang relatif baru khususnya dalam masyarakat Indonesia, sehingga pengetahuan bagaimana membangun jaringan yang solid juga merupakan hal yang baru.

Sebagai bisnis penjualan langsung berbasis syariah, Menurut Drs H Ihwan Syam sebagai sekjen MUI Pusat yang bertugas mengawasi usaha yang dilakukan oleh PT K-Link Indonesia apakah telah sesuai dengan syari'ah atau tidak, menuturkan beberapa alasan yang menjadikan K-Link dianggap sebagai Multi Level Marketing syari'ah. Beberapa alasan tersebut diantaranya:¹²

- a. Semua produknya halal sehingga aman dikonsumsi. Teruji secara klinis mulai dari bahan yang dipakai, kapsul yang digunakan untuk membungkus apakah mengandung minyak babi atau tidak serta apakah produk tersebut bermanfaat bagi kesehatan dan kesejahteraan manusia atau tidak.
- b. Di K-Link tidak akan ada sesenpun hasil yang akan diperoleh distributor tercampur barang riba. Di K-Link diajarkan untuk bekerja keras untuk mendapatkan hasil yang maksimal.
- c. K-Link dinyatakan bisnis yang share E karena di K-Link tidak akan ada tipu menipu atau akal-akalan atau ghoror karena dijaga oleh kode etik. Baik upline

¹²Ihwan Syam, *Dialog MLM Syariah: Sosialisasi Bisnis MLM Syariah dan Usaha Halal Bagi Umat*, Video: Yogyakarta, 28 Agustus 2010.

maupun downline akan mendapat penghasilan sesuai dengan kerja keras dan usaha yang dilakukan secara adil.

- d. Usaha di K-link bukan usaha untung-untungan atau maysir.

Di K-Link tidak bisa merekrut anggota tanpa memprospek atau mendatangi satu persatu atau dengan pendekatan/silaturahmi. Di K-Link tidak diperbolehkan merekrut anggota dengan menggunakan paksaan atau tekanan.

Setiap distributor yang mengjointkan member maka ia tidak mendapatkan laba sesenpun dari uang pendaftaran tersebut. Di K-Link tidak ada bonus sponsoring. Karena dampak dari bonus sponsoring adalah orientasi atau bahkan ambisi mendapatkan keuntungan materi lebih cepat yang didaftarkan dari pendaftaran member-member baru yang disponsori. Komitmen untuk membina atau membantu downline yang telah memberikan kepercayaan dan harapan pada sistem ini sangat lemah. Tidak jarang nama-nama yang direferensikan oleh downline diambil oleh upline nya. Apalagi diketahui bahwa bonus rekrutmen dan pasangan yang diperoleh dari mensponsori member baru itu sangat besar lebih dari 30% bahkan ada yang 50% dari biaya pendaftaran.

Angka itu akan semakin besar bila ditambah dengan bonus pasangan yang kadang presentasinya lebih besar dari bonus rekrutmen.

- e. Barang yang diperjualbelikan bukan barang najis atau barang yang

dipergunakan untuk kemaksiatan.

- f. Sistem yang ada didalamnya yang menjelaskan bagaimana hubungan antara

perusahaan dengan pabrik atau pihak lain. Bagaimana hubungan antara

sesama memberinya, ada tidak unsur silaturahmi, ada tidak unsur ta'awun (tolong menolong) dan ukhuwah (persudaraan).

“Penerapannya yang pertama adalah masuk pada sistem, dan yang kedua adalah cara merekrut. Cara merekrut di PT. K-link Nusantara bukan orang yang di suruh gabung, tetapi orang yang gabung di K-link itu karena mau sehat. Artinya bahwa orang bergabung di K-link di ajarkan untuk sehat, bukan semata-mata karena mencari uang, kemudian yang kedua setelah sehat kita di ajarkan untuk bercerita, yaitu pengalaman pribadi atau pembuktian khasiat dari penggunaan produk. Yang ketiga adalah bagi hasil, yaitu siapa yang lebih banyak omzetnya maka lebih banyak bonusnya bukan pada permasalahan siapa yang duluan atau belakangan bergabung”.¹³

K-System adalah sebuah sistem pendukung yang dikelola bersama antara para leader K-link dan perusahaan K-link. Hal ini menghindari terjadinya distorsi sehingga tetap berada dalam posisinya untuk mendukung usaha anda bersama K-link. Program K-System dibuat sesederhana mungkin namun sangat handal, agar dapat dikerjakan oleh semua distributor dengan latar belakang yang berbeda-beda. K-System juga membuat suatu alur tahapan yang jelas untuk diikuti, sehingga memudahkan duplikasi terjadi. Duplikasi adalah kunci keberhasilan dalam membentuk jaringan yang besar dan solid.

Dengan demikian, metode penerapan multi level marketing PT. K-link Nusantara diterapkan pada sistemnya sendiri, produk yang dihasilkan halal. Mengadakan pelatihan yang di kenal dengan segitiga K-system yaitu Sikap, Servis, dan Sponsoring.

2. Pelaksanaan Multi Level Marketing Syariah PT. K-link Nusantara

13Sapuan., Koorea K-link Kota Palopo, “wawancara”, Palopo: 10 Oktober 2014

Dengan komitmen dalam menyediakan produk-produk yang revolusioner dan berkualitas, PT. K-link Nusantara juga mengadakan pelatihan dan menerapkan pendidikan bagi para distributor untuk menjalankan bisnis ini dengan baik dan benar sesuai dengan konsep dan sistem yang ditetapkan oleh perusahaan.

Dalam menjalankan bisnis ini, PT. K-link Nusantara selalu diawasi oleh Dewan Syariah Nasional, banyak pendapat mengenai multi level marketing, setiap usaha yang merekrut orang pasti dikatakan sebagai multi level marketing, money game pun dikatakan sebagai multi level marketing. Multi level marketing adalah penjualan langsung dengan menjual produk yang nyata dan bermanfaat, kalau tidak ada produk yang diperjual-belikan maka itu bukanlah multi level marketing melainkan money game.

Untuk menjelaskan perbedaan antara money game dan multi level marketing, PT. K-link Nusantara masuk dalam multi level marketing syariah, untuk menjelaskan bahwa Multi level marketing berbeda dengan money game, secara sederhana money game adalah usaha merekrut orang dan tidak ada produk yang diperjual-belikan, PT. K-link Nusantara membuktikan bahwa K-link adalah usaha yang halal dan baik bagi umat, ini dibuktikan dengan di sandangnya sertifikat penjualan langsung berbasis syariah, setiap kegiatan dalam perusahaan selalu diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah, dua di antaranya adalah Drs H Ihwan Syam dan Sofwan Jauhari, Lc., M. Ag. Yang keduanya merupakan anggota Majelis Ulama Indonesia, yang bertugas mengawasi dan memantau kegiatan usaha PT. K-link Nusantara mulai dari marketing plan dan produk-produk, apakah

sistemnya bebas dari penipuan dan penzaliman, dan apakah produk halal, baik dari bahan baku dan prosesnya.

Dengan melihat jumlah member yang bergabung terhitung dari tahun 2013 sampai 2014 berjumlah 335 orang ini merupakan apresiasi yang bagus di masyarakat. Ini menandakan bahwa pelaksanaan multi level marketing syariah K-link memang sangat bagus seperti marketing plan, konsep dan sistemnya sudah terbukti.

“konsep bisnis yang pertama ada yang dikatakan *PLAN A* dan *PLAN B*. dimana PT. K-link Nusantara berdampingan dengan Perusahaan K-system. Jadi ada dua perusahaan, dimana PT. K-link Nusantara menyediakan produk, bonus dan sebagainya. Tetapi sistem MLM yang bagus adalah MLM yang menyediakan sistem pendidikan di dalamnya, dan yang memfasilitasi pendidikan di K-link itu adalah K-sytem namanya. Jadi kedua perusahaan ini menawarkan dua bonus, *PLAN A* di siapkan oleh K-link dan *PLAN B* di siapkan oleh K-system. *PLAN A* bonusnya kurang lebih 72 % sedangkan *PLAN B* bonusnya kurang lebih 74 % dengan ketentuan ada 10 bagian di *PLAN A* dan 4 bagian di *PLAN B*. Untuk mendapatkan bonus di *PLAN A* belanja minimal 100 BV. BV adalah nilai produk, jadi setiap produk mempunyai BV. Untuk mendapat kan bonus *PLAN B* belanja harus di genapkan menjadi 400 BV, yang merupakan akumulasi poin dalam sebulan atau tutup poin. Kenapa tutup poin karena kalau kita ajarkan orang untuk mendapatkan uang tidak kerja namanya orang malas, kenapa Klink ajarkan kita kerja dengan kerja 400 BV supaya Produktif dan orang yang bekerja merasa bahwa ini bisnis sendiri. Sekali lagi bahwa MLM adalah tehnik menguasai pasar dengan diri kita sebagai bosnya yang mengatur bisnis dan peluangnya dan di dalam konsep ini ada namanya konsultan yaitu upline atau atasan yang membimbing kita bagaimana caranya menjalankan bisnis atau usahanya”¹⁴.

Pelaksanaan multi level marketing syariah PT. K-link Nusantara harus berdasarkan konsep yang telah ditetapkan, dengan sistem yang adil dan mengikuti kode etik yang telah di tetapkan oleh perusahaan untuk menjalankan bisnis

14Sapuan., Koorea K-link Kota Palopo, “wawancara”, Palopo: 10 Oktober 2014

dengan baik dan benar, dan bukan hanya itu, PT K-link juga mengadakan pelatihan dan pendidikan bagi para mitra usaha dalam menjalankan bisnis sesuai dengan syariah, dan tetap seragam.

Berdasarkan pernyataan di atas PT. K-link Nusantara telah mendapatkan sertifikat berbasis syariah dari Dewan Syariah Nasional-MUI sebagai lembaga bisnis penjualan langsung berjenjang syariah dengan SK Nomor. 002.06.01/DSN-MUI/V/2010. Telah memenuhi syarat sebagai lembaga bisnis MLM Syariah yang dalam kegiatan operasionalnya terikat dengan ketentuan-ketentuan dalam farwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang penjualan langsung berbasis syariah.¹⁵

“Konsepnya adalah merekrut dan membimbing, ketika orang masuk di K-link yang di butuhkan adalah KTP bukan Ijazah, jadi ketika kita merekrut kita juga harus bimbing. Yang di butuhkan di k-link adalah orang yang mau melakukan. Oleh karena itu, K-link menyiapkan K-system untuk melatih dan membimbing orang-orang yang mau menjalankan bisnis ini supaya sama cara menjalankannya, misalnya antara orang yang sekolah dan tidak sekolah beda pengetahuannya, jadi di K-link ada Training, yaitu cara melakukan supaya selaras yang di sebut dengan cara Segi Tiga S K-system yaitu Sikap, Servis, Sponsoring.”¹⁶

“Di K-link dia mempunyai pelatihan-pelatihan sendiri, training di anjurkan dengar kaset, baca buku dan ikuti pertemuan”¹⁷

15Dewan Syariah Nasional-MUI, *Serifikat Lembaga Bisnis Syariah*, 2010.

16Sapuan., Koorea K-link Kota Palopo, “*wawancara*”, Palopo: 10 Oktober 2014.

17Tirmidzi., Independen Distributor, “*wawancara*”, Palopo: 10 Oktober 2014.

Ada beberapa cara melaksanakan bimbingan agar para mitra atau member tetap solid dalam menjalankan bisnis yaitu persentasi secara individu dan mengadakan pertemuan untuk persentase konsep kesehatan dan konsep bisnis. Dalam menjalankan bisnis pasti ada pantangan dan hambatannya dan bagaimana solusi dalam menghadapinya.

“yang namanya hambatan pasti ada, rata-rata hambatan K-link itu di setiap daerah bukan hanya di palopo. Jadi, masing-masing daerah mempunyai *Leader*, masing-masing leader yang bentrok, selanjutnya adalah hambatan produk. Karena 100 botol cholorofil tiga hari habis, jadi kami meminta kepada pemilik stockis untuk menambahkan dana investasi, Alhamdulillah sekarang leader di kota palopo sudah menyatu dengan prinsip *Unity is Power*.”¹⁸

Dengan menggunakan sistem yang adil dan jujur, pelaksanaan konsep syariah K-link sudah di terapkan sesuai dengan sistemnya, intinya bahwa siapa yang bekerja maka dialah yang mendapatkan hasil, antara yang pertama dan yang terakhir bergabung memiliki peluang yang sama dalam mendapatkan peringkat dan omzet.

“Alhamdulillah, sesuai dengan sistemnya. Siapa yang jalan maka dia yang dapat, kalau orang yang tidak jalan maka ia tidak dapat. Misalkan, upline saya tidak jalan maka dia tidak dapat, dan saya yang jalan maka saya yang dapat, jadi saya bisa mengejar peringkatnya”¹⁹

“Sistem PT. K-link dia menggunakan sistem kejujuran, kenapa, karena disini tidak ada istilah binary dan money game, dan pembohongan, disini jujur adil, kuncinya adalah siapa yang kerja dia yang dapat. Artinya ini bisnis independen, walaupun di sistemnya seperti apa, tetapi dia hanya sebagai sponsor, pendukung, tapi yang punya perusahaan adalah diri kita sendiri”.²⁰

¹⁸*Ibid.*, Koorea K-link Kota Palopo.

¹⁹Ardanial, Mahasiswa, “*wawancara*”, Palopo: 14 Oktober 2014.

²⁰Muh. Irsyad MS, Supervisor, “*wawancara*”, Palopo: 15 Oktober 2014

Berdasarkan uraian di atas ada beberapa pelaksanaan multi level marketing syariah PT. K-link Nusantara diantaranya Menggunakan sistem yang adil dan jujur. Sistem bagi hasil, yaitu siapa yang paling banyak omzetnya maka lebih banyak bonusnya, bukan pada permasalahan siapa yang pertama dan terakhir bergabung. Sistem perekrutan, yakni dalam perekrutan anggota (member baru) seorang sponsor atau perusahaan tidak mendapat keuntungan dari uang pendaftaran anggota. Dalam praktiknya tidak mengandung unsur *riba*, *gharar*, dan *dzulm*.

3. Pandangan Ekonomi Syariah Pada Pelaksanaan Multi Level Marketing

PT. K-link Nusantara

Ekonomi Syariah adalah sistem ekonomi alternatif dari sistem ekonomi sosialis dan kapitalis. Dalam perkembangan globalisasi ini, berbagai macam cara dilakukan untuk mendapatkan uang atau memenuhi kebutuhan tanpa memperhatikan halal dan haram, maslahat dan manfaatnya.

Ekonomi Syariah merupakan sekumpulan dasar-dasar umum ekonomi yang disimpulkan dari al-Qur'an dan as-Sunnah, dan merupakan bangunan perekonomian yang didirikan diatas landasan dasar-dasar tersebut sesuai dengan tiap lingkungan dan masa.²¹

Ekonomi dan Bisnis Syariah telah diakui sebagai alternative ekonomi dunia menggantikan sosialisme dan kapitalisme. Perbankan, Asuransi, dan Pasar modal syariah telah berkembang dan resmi dilindungi oleh pemerintah RI dengan adanya berbagai regulasi yang mengatur perbankan syariah, asuransi syariah dan

²¹Gemala Dewi, *Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan Perasuransian Syari'ah di Indonesia*, (Cet. I; Jakarta: kencana, 2004), h. 33.

pasar modal syariah. Perbankan syariah, meskipun market share-nya belum terlalu besar jika dibanding dengan perbankan konvensional, namun sudah cukup dirasakan keberadaannya, demikian pula dengan asuransi dan pasar modal syariah.

Beberapa inovasi baru baru dalam bisnis syariah telah bermunculan seperti Multi Level Marketing Syariah, terbukti dengan terbitnya fatwa DSN MUI No 75 tahun 2009 tentang PLBS (Penjualan langsung Berjenjang Syariah), namun regulasi yang berbentuk UU atau peraturan lain tentang MLM syariah memang belum ada. Bahkan di kalangan akademisi banyak yang memandang remeh MLM dan meragukan kehalalan-nya.

PT. K-link Nusantara adalah salah satu perusahaan multi level marketing yang bergerak dalam bidang penjualan langsung menjual produk-produk kesehatan, yang sudah mendapatkan sertifikat syariah dari Dewan Pengawas Syariah Majelis Ulama Indonesia. Yang memantau dan mengawasi K-link, baik itu marketing Plan, sistem, dan produk.

Multi level marketing merupakan sistem usaha baru yang bahkan belum ada di zaman Rasulullah, sistem penjualan langsung merupakan suatu inovasi baru dalam suatu bisnis atau usaha dalam strategi pemasaran. Di antara argumen orang-orang yang mengatakan MLM haram adalah karena MLM tidak ada pada zaman Rasulullah saw.

MLM adalah sebuah bisnis modern yang belum ada di zaman Rasulullah saw. Namun substansi MLM yang sebenarnya (The True MLM), yang bukan money game adalah sebuah bisnis jual beli. Yaitu, bisnis yang akad dasarnya

adalah jual-beli, namun selain jual beli juga melibatkan akad ijarah (sewa/jasa) dan sebagian juga menggunakan akad ju'alah (sayembara).²²

Jual beli dalam arti umum ialah suatu perikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan atau kenikmatan. Perikatan adalah akad yang mengikat dua belah pihak. Tukar-menukar yaitu salah satu pihak menyerahkan ganti penukaran atas sesuatu yang ditukarkan oleh pihak lain. Dan sesuatu yang bukan manfaat ialah bahwa sesuatu yang ditukarkan adalah Dzat (berbentuk), ia berfungsi sebagai objek penjualan, jadi bukan manfaatnya atau bukan hasilnya.²³

Jual beli dalam arti khusus adalah ikatan tukar menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan bukan pula kelezatan yang mempunyai daya tarik, penukarannya bukan emas dan bukan pula perak, bendanya dapat direalisir dan ada seketika (tidak ditangguhkan), tidak merupakan utang baik barang itu ada di hadapan pembeli maupun tidak, barang yang sudah diketahui sifat-sifatnya atau sudah di ketahui terlebih dahulu.²⁴

Rukun jual beli ada tiga, yaitu akad (ijab kabul), orang-orang yang berakad (penjual dan pembeli), dan *ma' kud alaih* (objek akad).²⁵

Ekonomi islam memiliki sifat dasar sebagai ekonomi Rabbani dan insani.

Disebut sebagai ekonomi rabbani karena sarat dengan arahan dan nilai-nilai

22Sofwan Jauhari. *MLM Syariah Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktisi MLM Syariah*. (Cet. I; Jakarta: Mujaddidi Press, 2013), h. 42

23Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Ed. I; Cet. VI; Jakarta: Rajawali Pers, 2010), h. 69.

24*Ibid.*, h. 70.

25*Ibid.*, h. 70.

ilahiah. Lalu dikatakan sebagai ekonomi islam dikatakan memiliki dasar sebagai ekonomi insani karena sistem ekonomi ini dilaksanakan dan ditujukan untuk kemakmuran manusia.²⁶

Karena didasarkan pada nilai-nilai ilahiah, sistem ekonomi islam tentu saja akan berbeda dengan sistem ekonomi kapitalis dan sistem ekonomi sosialis, dalam berbagai ayat dijelaskan bahwa Allah tidak hanya menyuruh kita sholat dan puasa saja tetapi juga mencari nafkah secara halal. Proses pemenuhi kebutuhan hidup inilah yang kemudian menghasilkan kegiatan ekonomi seperti jual beli, produksi, distribusi, konsumsi dan lain sebagainya.

Tujuan ekonomi islam adalah untuk mencapai *Falah*, falah adalah kemuliaan dan kemenangan, yaitu kemuliaan dan kemenangan dalam hidup. Istilah falah menurut islam diambil dari kata Alqur'an, yang sering dimaknai sebagai keberuntungan jangka panjang, dunia dan akhirat, sehingga tidak hanya memandang aspek material namun justru lebih di tekankan pada aspek spiritual. Dalam konteks dunia, falah merupakan konsep yang multi dimensi. Ia memiliki implikasi pada aspek perilaku individual/mikro maupun perilaku kolektif/makro.²⁷

MLM (*Multi Level Marketing*) merupakan salah satu cabang dari *Direct Selling* adalah salah satu sistem bisnis yang pemasaran produknya menggunakan member sebagai pembeli, konsumen, pemasar, promotor dan sebagai distributor.

²⁶Mustafa Edwin Nasution, et., al, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Ed. I; Cet. II; Jakarta: Kencana, 2007), h. 12

²⁷Pusat Pengembangan Dan Pengkajian Ekonomi Islam, *Ekonomi Islam*, (Ed. I; Cet. III; Jakarta: Rajawali Pers, 2011), h. 2.

Pernyataan di atas berdasarkan fatwa Dewan syariah Nasional MUI no 75/DSN MUI/VII/2009 tentang pedoman penjualan langsung berbasis syariah sebagai berikut:²⁸

Ketentuan Umum:

- a. Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.
- b. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.
- c. Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
- d. Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan atau produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- e. Konsumen adalah pihak pemakai barang dan atau jasa, dan tidak untuk diperdagangkan.
- f. Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa.

²⁸Dewan Syariah Nasional MUI, *Fatwa Pedoman Penjualan Langsung Berbasis Syariah*, Jakarta. 2009.

- g. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
- h. *Ighra'* adalah daya tari luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.
- i. *Money Game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran Mitra Usaha yang baru/bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.
- j. *Excessive mark-up* adalah batas marjin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.
- k. *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
- l. Mitra usaha/*stockist* adalah pengecer/retailer yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.

Agama islam sebagai agama rahmatan lil alamin (membawa rahmat bagi alam semesta), oleh karena itu, agama islam memberikan ruang gerak yang luas kepada umatnya untuk hidup modern, berinovasi dalam teknologi dan bisnis. Dalam bermuamalah atau bisnis seseorang boleh melakukan kreativitas dan berinovasi dalam melakukan berbagai bisnis selama tidak bertentangan dengan dalil Al-Qur'an dan hadist.

Luasnya ruang gerak dalam inovasi berbisnis ini, seperti yang dijelaskan oleh para ulama dalam kaidah fiqih yang dalam bahasa arabnya berbunyi *Al-ashlu fil muamalaati al-ibahah* yang artinya pada dasarnya muamalat (bisnis) adalah diperbolehkan. Maksudnya, hukum dasar kegiatan bisnis adalah halal/diperbolehkan, kecuali ada dalil yang melarangnya.

PT. K-link Nusantara merupakan suatu inovasi bisnis yang bergerak dalam bidang penjualan langsung berbasis syariah. Dimana penilaian kesyariahan PT. K-link Nusantara tidak hanya pada produknya saja tetapi sistem, marketing plan, perekrutan dan pengaplikasiannya yang selalu diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah. Hal-hal yang berkaitan sebagaimana di jelaskan sebelumnya yang berkaitan dengan kesyariahan PT. K-link Nusantara.

Beberapa pendapat tentang PT. K-link Nusantara yang bergerak sebagai penjualan langsung berbasis syariah.

“K-link merupakan MLM bagus, karena produknya laku dan tetap exist di masyarakat karena merupakan kebutuhan yang harus di konsumsi terutama chlorophyllnya, tidak seperti MLM yang lain kadang muncul dan tiba-tiba menghilang, sedangkan K-link tetap stabil. Dan K-link juga satu-satunya perusahaan MLM yang berbasis syariah karena memang sistemnya yang bagus”.²⁹

“Alhamdulillah, sesuai pemahaman saya yang saya dapatkan di multi level marketing, saya telitidan saya kaji, bahwa ini bisnis terbaik dan terjujur di asia tenggara, karena sudah mendapat sertifikat syariah oleh ulama MUI”.³⁰

“Ya, ada piagam syariahnya, artinya di akui oleh MUI, bahwa PT.K-link itu bergerak di bidang multi level yang syariah atau syar’i, artinya syar’i

29Nurhayati., Direktur, “wawancara”, Palopo: 12 Oktober 2014.

30Muh. Irsyad MS., Supervisor, “wawancara”, Palopo: 15 Oktober 2014

menurut MUI berdasarkan pada aturan-aturan yang ada menurut Al-Qur'an dan Hadist".³¹

"Ya, alasanya karena untuk mendapat pengakuan berbasis syariah itu itu tidak mudah, saya setuju karena memang terbukti produk-produk K-link itu halal untuk dikonsumsi".³²

Pendapat yang pro dan kontra terhadap hukum multi level marketing berdasarkan bagaimana cara seseorang memandang multi level marketing itu sendiri, multi level yang sebenarnya adalah jual beli bukan money game. Hal-hal yang perlu di hindari dalam bisnis adalah maysir (judi), gharar, riba, dzulm, maksiat, ghibn, ighra', kadzib (bohong).

"Sebenarnya MLM itu usaha, namanya jenis usaha, kalau ke kaidah ushul itu di jelaskan *al-ashlu fil ashtiar*, namanya usaha itu semuanya boleh, nanti yang tidak bolehnya dilihat dari apa yang ada dalam usaha itu. Tidak boleh kalau mengandung riba, mengandung gharar (ketidak jelasan), mengandung dzulm (penganiayaan), kalau tidak ada ini semua maka usaha itu boleh, multi level marketing merupakan salah satu jenis usaha yang mungkin pada zaman nabi tidak ada, tetapi sekarang menjadi pengembangan".³³

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa multi level marketing PT. K-link Nusantara ditinjau dari konsep akadnya sudah sesuai dengan syariah karena menggunakan konsep akad jual beli yang rukun dan syaratnya sudah terpenuhi, dan sistem yang digunakan adalah sistem yang adil dan jujur.

31Dr. Tahmid Nur, M.Ag., Dosen STAIN Palopo, "wawancara", Palopo: 16 Oktober 2014

32Susilawati., Mahasiswa, "wawancara", Palopo: 13 Oktober 2014

33Dr. Tahmid Nur, M.Ag., Dosen STAIN Palopo, "wawancara", Palopo: 16 Oktober 2014

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari beberapa pembahasan terdahulu, penulis dapat mengemukakan

beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Adapun metode penerapan multi level marketing PT. K-link Nusantara di kota Palopo adalah dengan cara sebagai berikut:
 - a. Masuk (mendaftar menjadi anggota) dan mengikuti sistem PT. K-link Nusantara
 - b. Produk yang di perjual-belikan adalah produk PT. K-link Nusantara.
 - c. Mengadakan pelatihan dan bimbingan yang di kenal dengan Segitiga S K-system yaitu Sikap, Servis (pelayanan), dan Sponsoring (mensponsori).
2. Pelaksanaan multi level marketing syariah PT. K-link Nusantara dilakukan dengan beberapa cara:
 - a. Menggunakan sistem yang adil dan jujur.
 - b. Sistem bagi hasil, yaitu siapa yang paling banyak omzetnya maka lebih banyak bonusnya, bukan pada permasalahan siapa yang pertama dan terakhir bergabung.
 - c. Sistem perekrutan, yakni dalam perekrutan anggota (member baru) seorang sponsor atau perusahaan tidak mendapat keuntungan dari uang pendaftaran anggota.
 - d. Dalam praktiknya tidak mengandung unsur *riba*, *gharar*, dan *dzulm*.
3. Pandangan ekonomi syariah pada pelaksanaan multi level marketing PT. K-link Nusantara yakni sudah sesuai dengan syariat di tinjau dari segi akad yang di gunakan yakni jual beli sudah sesuai dengan rukun dan syarat jual beli. Di tinjau dari segi konsep bisnis, pembagian bonus dan sebagainya berdasarkan hasil kerja masing-masing anggota baik yang telah lama bergabung maupun yang baru bergabung mendapatkan kesempatan yang sama tidak ada yang dibeda-bedakan. Dalam hal ini

tidak ada yang di rugikan, adil dan jujur. Multi Level Marketing merupakan suatu strategi pemasaran, di tinjau dari Hukum Islam asal hukumnya adalah *Al-ashlu fil muamalaati al-ibahah* yang artinya pada dasarnya muamalat (bisnis) adalah diperbolehkan. Maksudnya, hukum dasar kegiatan bisnis adalah halal/diperbolehkan, kecuali ada dalil yang melarangnya. Dengan demikian hukum multi level marketing PT. K-link Nusantara adalah halal dan toyyib bagi umat.

B. Saran

Berdasarkan hal-hal yang telah penulis uraikan, penulis menemukan hal-hal penting yang sebaiknya menjadi perhatian kita bersama. Dalam hal ini penulis menyarankan beberapa hal:

1. Masyarakat di himbau untuk lebih selektif dalam memilih bisnis MLM, sehingga tidak terjebak dalam bisnis yang berkedok MLM yang ternyata dalam bisnis tersebut mengandung perjudian, *money game*, arisan berantai, dan sistemnya menggunakan skema piramida.
2. Dengan adanya fatwa MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 ini diharapkan perusahaan MLM, baik yang mendapatkan sertifikat halal atau tidak dapat menjalankan bisnis tersebut sesuai dengan ketentuan nilai-nilai syari'ah.
3. Kepada para mitra PT. K-link Nusantara di harapkan untuk tetap menjaga ukhwah dan tetap solid dalam menjalankan bisnis yang halal dan toyyib bagi umat sesuai dengan tuntunan syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. *Ajaran Islam Dalam Bisnis*. Bandung: CV Alfabeta, 1993.
- Departemen Agama RI. *Al-Hikmah Al-Qur'an Dan Terjemahan*. Cet. IV; Jawa Barat: CV. Penerbit Diponegoro, 2010.
- Departemen Pendidikan Nasional. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Ed. III; Cet. IV; Jakarta: Balai Pustaka, 2007.
- Dewan Syariah Nasional MUI, *Fatwa Pedoman Penjualan Langsung Berbasis Syariah*, Jakarta. 2009.
- Dewan Syariah Nasional-MUI, *Serifikat Lembaga Bisnis Syariah*, 2010.
- Dewi, Gemala, et al. *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia*. Ed. I: Cet. II: Jakarta: kencana, 2006.
- Dewi, Gemala. *Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan Perasuransian Syari'ah di Indonesia*. Cet. I; Jakarta: kencana, 2004.
- Hadi, Sutrisno. *Metode Penelitian Researce*. Cet. II; Yogyakarta: UGM, 1997.
- Hassan, A. *Al-Furqan (Tafsir Qur'an)*. Cet. II: Surabaya: Al Ikhwan, 1986.
- Humpry, Edward. *Encyclopedia Internasiona*. New York; Glolier Incorporated, 1975.
- Hurriyati, Ratih. *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*, Cet. III; Bandung: Alfabeta, 2010.
- Jauhari, Sofwan. *MLM Syariah Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktisi MLM Syariah*. Cet. I; Mujaddidi Press, 2013.
- Kaaf, Zakiy, Abdullah. *Ekonomi Dalam Perspektif Islam*. Cet. I; Bandung: CV. Pustaka Setia, 2002.
- Kasmir dan Jakfar. *Study Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana, 2004.
- Margono, S., *Metode Peneltian Pendidikan*, Cet. IV; Jakarta: PT Rineka Cipta, 2004.
- MLM Leaders. *The Secret Book Of MLM*. Cet. III; Surabaya: PT Menuju Insan Cemerlang, 2007.

- Pusat Pengembangan Dan Pengkajian Ekonomi Islam. *Ekonomi Islam*. Ed. I; Cet. III; Jakarta: Rajawali Pers, 2011.
- Qardhawi, Yusuf, Norma dan Etika Ekonomi Islam. Cet. I; Jakarta: Gema Insani Press, 1997.
- Qardhawi, Yusuf. Peran Nilai dan Moral Dalam Islam. Cet. I; Jakarta: Press Jakarta, 1997.
- Shohih Muslim, *Kitab Buyuu'* Jilid 3, Libanon: Da`r al-Ilmi, 1996.
- Sholahuddin, Muh. Asas-Asas Ekonomi Islam. Ed. I: Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007.
- Sugiono. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif *R&D*. Cet. XVIII; Bandung: Alfabeta, 2013.
- Sugioyono. Metode Penelitian Kuantitatif dan R & D. Cet. VII; Bandung: Alvabeta, 2009.
- Surakhmad, Winarno. *Pengantar penelitian Ilmiah*. Bandung: Tarsito, 1998.
- Syam, Ihwan. *Dialog MLM Syariah: Sosialisasi Bisnis MLM Syariah dan Usaha Halal Bagi Umat*, Video: Yogyakarta, 28 Agustus 2010.
- Utsman, Abdullah bin Muhammad bin Abi Syaibah Ibrahim bin *Shahih Muslim: Bab Jual Beli*, Nomor Hadist 2783
- Yuliadi, Imamudin. *Ekonomi Islam*. Cet. I; Yogyakarta: Lembaga Pengkajian dan Pengamalan Ekonomi Islam, 2001.
- Yusanto, Ismail, Muhammad, dan Widjajakusuma, Karebet, Muhammad. *Menggagas Bisnis Islami*. Cet. I; Jakarta: Gema Insani Press, 2002.

Sumber Lain:

- Ekawati, Yeny. Undang-undang Industri Multi Level Marketing, <http://yenyekawaty.com/undang-undang-industri-multi-level-marketing/>
- Irawati. *Multi Level Marketing Pada Perusahaan PT. K-link Indonesia Di Tinjau Dari Fatwa MUI No.75/VII/2009 (Studi Kasus Stockist Centre Pekalongan)*. <http://teguhsuroso-k-link.blogspot.com/2012/01/skripsi-tentang-mlm-multi-level.html>.

- Republika, *Ini Dia Multi Level Marketing Berbasis Syariah*, <http://www.republika.co.id/berita/republika-tv/ummat/10/06/23/121084-ini-dia-multi-level-marketing-mlm-berbasis-syariah>.
- Ridho, Rasyid, Abdul. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Bisnis Multi Level Marketing (MLM)*. <http://rasyidridhoabidin.blogspot.com/2013/09/skripsi-abdul-rasyid-ridho.html>.
- Ujianto, Siswo, Joko. *Analisis Faktor-Faktor Yang Menjadi Alasan Dalam Bergabung Di Bisnis Multi Level Marketing High Desert Di Semarang*. http://eprints.uniko.ac.id/4998/1/00.30.0297_Joko_Siswo_Ujianto.pdf.
- Westar. *Makalah MLM Syariah*. <http://westarholligant.blogspot.com/2012/05/makalah-mlm-syariah.html>
- Yusuf, Abu, Latif, Abdul, bin, Sabiq, Ahmad. *Hukum Syar'i Bisnis Multi Level Marketing (MLM)*, <http://wahonot.wordpress.com/2008/01/29/hukum-syari-bisnis-multi-level-marketing-mlm/Akhirnya-MLM-Halal-Dalam-Islam>.

RIWAYAT PENULIS



ANDI ERNI, lahir di Taripa, Kecamatan Angkona, Kabupaten Luwu Timur, Provinsi Sulawesi Selatan pada Tanggal 6 Agustus 1992. Anak ke-empat dari empat bersaudara dari pasangan ayahanda Nasruddin dan Ibunda Marhaeni. Seorang putri ini lahir dengan anugrah Allah Yang Maha Esa dengan suatu amanah yang disyukurinya dalam memasuki dunia pendidikan ditahun 1998 di SDN Rinjani 213 Taripa Kecamatan Angkona dan tamat pada tahun 2003. Kemudian melanjutkan pendidikan di MTs Pon-Pes Asy-syafi'iyah Hamzanwadi Taripa selama 3 tahun dan menamatkan dirinya pada tahun 2006. Pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan di MA Pon-Pes Asy-syafi'iyah Hamzanwadi Taripa Kecamatan Angkona Kabupaten Luwu Timur tamat pada tahun 2009. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan di bangku kuliah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Palopo yang sekarang berubah menjadi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Syariah, dan pada akhir studinya penulis menulis skripsi dengan judul **“Metode Penerapan Multi Level Marketing Syariah Pada PT. K-link Nusantara Dalam Perspektif Ekonomi Syariah di Kota Palopo”** sebagai salah satu syarat menyelesaikan studi pada jenjang Strata Satu (SI). Selain aktif di bangku kuliah putri yang satu ini juga aktif di organisasi Himpunan Mahasiswa Nahdlatul Wathan (HIMMAH NW) Cabang Palopo, menjabat sebagai Bendahara Tahun 2012-2013 dan Sekretaris Tahun 2015.

Wawancara Peneliti Dengan Informan.

Nama Informan : M. Sapuan, S.Ei
Status Informan : Koorea K-link Palopo
Tanggal Wawancara : 10 Oktober 2014
Tempat dan Waktu Wawancara : Stockis/kantor, Pukul 14:40-15:40 WITA

Peneliti : apakah konsep PT. K-link Nusantara?

Informan : secara sederhana PT. K-link menerapkan sistem multi level marketing marketing dengan sistem yang bernama “*breakaway*”, Breakaway adalah sistem yang berkepanjangan dan adil, artinya siapa yang lebih banyak omzet di dalam group itu maka group itu yang paling banyak mendapatkan hasil dari pada orang-orang di atasnya, bedanya dengan multi level yang lain adalah pada multi level yang lain dia menggunakan sistem Piramida artinya lebih berorientasi kepada siapa yang duluan gabung pada sistem ini tidak ada namanya prinsip keadilan. Oleh karena itu, kurang lebih pada tahun 2008 PT. Klink Nusantara mendapatkan sertifikat syariah dari Majelis Ulama Indonesia karena Perusahaan sudah sesuai dengan Prinsip Syariah dari segi Dana Rekrut atau Uang Pendaftaran, uang pendaftaran berjumlah Rp. 200.000 dengan mendapatkan 1 Produk dan Staterkit dengan akumulasi harga kurang lebih Rp. 300.000, artinya perusahaan tidak mencari keuntungan dari perekrutan anggota tetapi perusahaan menyediakan alat atau sarana agar orang-orang yang masuk bias ikut serta dengan sistem itu.

Peneliti : bagaimana metode penerapan MLM Syariah PT.K-link Nusantara?

Informan : penerapannya yang pertama adalah masuk pada sistem, dan yang kedua adalah cara merekrut. Cara merekrut di PT. K-link Nusantara bukan orang yang di suruh gabung, tetapi orang yang gabung di K-link itu karena mau sehat. Artinya bahwa orang bergabung di K-link di ajarkan untuk sehat, bukan semata-mata karena mencari uang,

kemudian yang kedua setelah sehat kita di ajarkan untuk bercerita, yaitu pengalaman pribadi atau pembuktian khasiat dari penggunaan produk. Yang ketiga adalah bagi hasil, yaitu siapa yang lebih banyak omzetnya maka lebih banyak bonusnya bukan pada permasalahan siapa yang duluan atau belakangan bergabung.

Peneliti : bagaimana cara melaksanakan penerapan syariah, seperti prospek apakah itu secara individu atau bagaimana?

Informana : ada beberapa cara yaitu pertama *One on One Presentation*, yaitu menjelaskan bisnis pada orang perorang, *Home Meeting*, mengumpulkan beberapa orang dalam satu ruangan kemudian persentasi tentang konsep kesehatan dan konsep bisnis.

Peneliti : bagaimana dengan konsep bisnis itu sendiri?

Informan : konsep bisnis yang pertama ada yang dikatakan PLAN A dan PLAN B. dimana PT. K-link Nusantara berdampingan dengan Perusahaan K-system. Jadi ada dua perusahaan, dimana PT. K-link Nusantara menyediakan produk, bonus dan sebagainya. Tetapi sistem MLM yang bagus adalah MLM yang menyediakan sistem pendidikan di dalamnya, dan yang memfasilitasi pendidikan di K-link itu adalah K-system namanya. Jadi kedua perusahaan ini menawarkan dua bonus, PLAN A di siapkan oleh K-link dan PLAN B di siapkan oleh K-system. PLAN A bonusnya kurang lebih 72 % sedangkan PLAN B bonusnya kurang lebih 74 % dengan ketentuan ada 10 bagian di PLAN A dan 4 bagian di PLAN B. Untuk mendapatkan bonus di Plan A belanja minimal 100 BV. BV adalah nilai produk, jadi setiap produk mempunyai BV. Untuk mendapat kan bonus PLAN B belanja harus di genapkan menjadi 400 BV, yang merupakan akumulasi poin dalam sebulan atau tutup poin. Kenapa tutup poin karena kalau kita ajarkan orang untuk mendapatkan uang tidak kerja namanya orang malas, kenapa Klink ajarkan kita kerja dengan kerja 400 BV supaya

Produktif dan orang yang bekerja merasa bahwa ini bisnis sendiri. Sekali lagi bahwa MLM adalah tehnik menguasai pasar dengan diri kita sebagai bosnya yang mengatur bisnis dan peluangnya dan di dalam konsep ini ada namanya konsultan yaitu upline atau atasan yang membimbing kita bagaimana caranya menjalankan bisnis atau usahanya.

Peneliti : bagaimana prospek PT. K-link Nusantara ke depan khususnya di kota Palopo?

Informan : ke depannya K-link optimis, karena dengan konsepnya merakyat artinya semua orang membutuhkan kesehatan mulai dari bayi sampai nenek-nenek membutuhkan produk kesehatan artinya sepertinya yang di katakan pak radzi bahwa bukti komitmen PT.K-link Nusantara di Indonesia terbukti dengan di bangunnya gedung K-link 25 tingkat di Jakarta artinya bahwa sampai kapan pun K-link akan tetap ada di Kota Palopo.

Peneliti : selama K-link ada di Kota palopo apakah ada Hambatan dan solusi?

Informan : yang namanya hambatan pasti ada, rata-rata hambatan K-link itu di setiap daerah bukan hanya di palopo. Jadi, masing-masing daerah mempunyai *Leader*, masing-masing leader yang bentrok, selanjutnya adalah hambatan produk. Karena 100 botol cholorofil tiga hari habis, jadi kami meminta kepada pemilik stockis untuk menambahkan dana investasi, Alhamdulillah sekarang leader di kota palopo sudah menyatu dengan prinsip *Unity is Power*.

Peneliti : berdasarkan argumen yang mengatakan bahwa MLM itu haram bagaimana pendapat anda?

Informan : haram dan tidaknya MLM itu di lihat darimana segi mana kita memandang MLM itu tidak baik, kalau kita lihat MLM yang di jalankan oleh orang selama ini adalah sistem yang yang haram bukan MLMnya, MLM adalah tehnik menguasai pasar, yang halal itu

adalah sistemnya, Tanya dulu sistem apa, apakah sistem berkeadilan atau sistem yang hanya menguntungkan sebagian orang saja.

- Peneliti : sebagaimana Hambatan yang di jelaskan tadi, bagaimana solusinya?
- Informan : solusinya adalah setiap hari rabu setelah selesai BOP rutin kita adakan Home Meeting untuk mendiskusikan masalah-masalah yang menjadi kendala, dan yang kedua adalah menyebarkan SMS semangat.
- Peneliti : Bagaimana konsep akad MLM PT.K-link?
- Informan : Konsepnya adalah merekrut dan membimbing, ketika orang masuk di K-link yang di butuhkan adalah KTP bukan Ijazah, jadi ketika kita merekrut kita juga harus bimbing. Yang di butuhkan di k-link adalah orang yang mau melakukan. Oleh karena itu, K-link menyiapkan K-system untuk melatih dan membimbing orang-orang yang mau menjalankan bisnis ini supaya sama cara menjalankannya, misalnya antara orang yang sekolah dan tidak sekolah beda pengetahuannya, jadi di K-link ada Training, yaitu cara melakukan supaya selaras yang di sebut dengan cara Segi Tiga S K-system yaitu Sikap, Servis, Sponsoring.
- Peneliti : dari segimana penilaian MUI kepada PT. K-link Nusantara sehingga K-link menjani MLM berbasis syariah?
- Informan : ada 12 penilaian MUI, salah satunya adalah kalau ada MLM waktu pertamana orang bergabung langsung mendapat bonus maka itu haram. Uang rekrutnya kita mendapat keuntungan itu haram, di K-link tidak ada, uang masuk di K-link Rp.200.000, orang yang merekrut tidak mendapatkan keuntungan. Yang kedua adalah sistem bagi hasil.
- Peneliti : sampai sekarang ini berapa jumlah member di kota palopo?

- Informan : secara keseluruhan member k-link banyak sekitar 3000 orang dan yang aktif sekitar 200 orang. Kenapa? Karena alasan komitmen dan masalah.
- Peneliti : bagaimana respon masyarakat terhadap produk K-link?
- Informan : Luar biasa, rata-rata 99 % orang terima produk K-link, bagi orang tau K-link mereka akan cari produk, ini dapat di lihat dari kelancaran produk buktinya 100 botol chlorophyll habis dalam tiga hari.
- Peneliti : jadi produk yang paling laris itu chlorophyll?
- Informan : banyak, semua produk laris, terutama produk minuman dan makanan, seperti chlorophyll, omega squa, kino takara, spirulina, ayu, energy sticker, engine power (oli), kecuali barang-barang yang di atas satu juta kadang-kadang laku 1 dalam 1 bulan, tergantung bagaimana leader mempromosikan.
- Peneliti : sampai sekarang ini berapa jumlah produk K-link?
- Informan : jumlah produk sampai sekarang ini sekitar 87, malahan sekarang sudah ada lebih karena ada produk-produk kecantikan dan beberapa produk lain yang akan dipromosikan tidak lama lagi sekitar 20 produk.
- Peneliti : bagaimana sistem pelayanan di PT.K-link Nusantara?
- Informan : sistemnya, kalau ada orang yang belanja ya di layani, tapi yang biasa belanja adalah Member, kalau ada orang yang belanja bukan member harus mengguna kartu member yang kebetulan ada di stockis.

Wawancara Peneliti dan Informan.

Nama Informan : Tirmidzi, S.Pd.i
Status Informan : Wakil Koorea/Independent Distributor
Tanggal Wawancara : 10 Oktober 2014
Tempat dan Waktu Wawancara : Stockis/kantor Pukul 13:40-14:15.

Peneliti : apa alasan bergabung di PT. K-link Nusantara?

Informan : alasan pertama karena produknya, dimana produknya adalah produk kesehatan yang bisa menolong keluhan kesehatan, yang kedua adalah konsep pendidikan dan konsep kesehatannya.

Peneliti : seperti apa konsep pendidikan K-link?

Informan : di K-link dia mempunyai pelatihan-pelatihan sendiri, training di anjurkan dengar kaset, baca buku dan ikuti pertemuan.

Peneliti : bagaimana sistem yang di jalankan K-link?

Informan : sistem membangun jaringan, dengan visinya adalah mengubah konsumsi kesehatan bulanan dengan pengaruh bisnis jaringan atas dasar komitmen kebersamaan (unity is power) atau kebersamaan adalah kekuatan.

Peneliti : selama menjadi member apakah ada kesulitan dan solusinya?

Informana : kesulitan hampir tidak ada, Cuma fluktuasi semangat yang kadang kendor, karena dia hanya mengubah persepsi, sebenarnya tidak ada kesulitan yang paling signifikan untuk tidak menjalankan bisnis K-link. Hanya semangat saja yang kadang menurun sehingga kita menjalankan bisnis itu lambat, yang kedua kita harus tau dulu ilmu tentang manusia, karena kita ini membangun orang jadi kita harus memiliki pengetahuan tentang orang, sehingga bisnis kita ini berjalan dengan baik.

Peneliti : bagaimana respon masyarakat tentang produk K-link?

Informan : Alhamdulillah respon masyarakat bagus, masyarakat banyak terbantu dengan melalui produk, yang merupakan pusat klinik makanan tambahan yang di butuhkan oleh tubuh, kedua adalah khasiatnya cepat terasa sehingga tanggapan masyarakat itu bagus terhadap produk K-link, karena kosep kesehatan K-link adalah Cleansing, balancing, activating. Alhamdullah selama kami menerapkan ini masyarakat faham bahwa inilah pola hidup yang harus di lakukan oleh setiap orang.

Wawancara Peneliti dan Informan.

Nama Informan : Nurhayati
Status Informan : Direktur/Independent Bisnis Owner
Tanggal Wawancara : 12 Oktober 2014
Tempat dan Waktu Wawancara : Toko Pukul 13:30-14:10.

Peneliti : sejak kapan K-link ada di Kota Palopo?

Informan : PT. K-link ada di Kota Palopo sejak tahun 2008.

Peneliti : bagaimana awal/sejarah K-link di Kota Palopo?

Informan : pertamanya K-link ada di Kota Palopo waktu itu karena saya sebagai distributor, jadi stockis yang ada sekarang ini merupakan penyambung dari PT. K-link Nusantara Pusat, sebagai agen karena saya juga sebagai distributor, dan membuka cabang/stockis untuk menyediakan produk-produk bagi para anggota

Peneliti : dimana stockis pertama di Kota Palopo?

Informan : stockis pertama di jalan rambutan (depan toko merry) kemudian pindah di jalan dr. ratulangi

Peneliti : bagaimana respon masyarakat terhadap produk K-link?

Informan : bagus, ini dapat di lihat dari kelancaran produk, karena hampir setiap minggu itu produk habis, terutama chlorophyll, jadi produk-produk k-link sudah menjadi seperti kebutuhan pokok,

Peneliti : bagaimana dengan pengorderan produk itu sendiri?

Informan : pengorderan barang hampir tiap minggu, malahan kurang dari seminggu.

Peneliti : bagaimana mendapat anda tentang MLM K-link?

Informan : K-link merupakan MLM bagus, karena produknya laku dan tetap exis di masyarakat karena merupakan kebutuhan yang harus di konsumsi terutama chlorophyllnya, tidak seperti MLM yang lain kadang muncul dan tiba-tiba menghilang, sedangkan K-link tetap

stabil. Dan K-link juga satu-satunya perusahaan MLM yang berbasis syariah karena memang sistemnya yang bagus.

Wawancara Peneliti dan Informan.

Nama Informan : Susilawati
Status Informan : Mahasiswa
Tanggal Wawancara : 13 Oktober 2014
Tempat dan Waktu Wawancara : Kampus Pukul 11:30-12:10

Peneliti : apa pendapat anda tentang PT.K-link Nusantara?

Informan : K-link bergerak di bidang multi level marketing, dimana perusahaan ini telah di akui di beberapa Negara yang tersebar di lima benua. Dan di Indonesia PT. K-link telah mendapat sertifikat berbasis syariah karena produk-produk K-link tidak di ragukan lagi baik dari proses, penggunaan dan penjualannya itu sendiri. Dan untuk member jelas sangat diuntungkan karena banyak hal yang bisa di dari perusahaan ini. Pergerakan penjualannya sesuai dengan peraturan MLM itu sendiri.

Peneliti : apa alasan anda bergabung di PT. K-link?

Informan : alasannya jelas karena saya tertarik dengan PT.K-link itu sendiri, pertama karena produknya bagus, sistemnya, pembelajarannya itu jelas, secara manusia kita membutuhkan modal, tapi di k-link modal tidak banyak hanya dengan Rp. 200.000 sudah bisa menjadi anggota K-link.

Peneliti : adakah hambatan anda dalam menjalankan bisnis K-link ini?

Informan : untuk hambatan tidak ada, karena menjalankan bisnis ini begitu gampang, karena yang mengatur waktu kita itu bukan orang lain tapi diri kita sendiri, tidak terikat oleh waktu, intinya manajemen ada pada diri kita sendiri.

Peneliti : setelah mengonsumsi produk k-link apakah ada khasiat yang anda rasakan?

Informan : ya, kebetulan saya penyakit maag, dan upline saya menyarankan untuk minum chlorophyll, tiga kali sehari, ternyata betul, banyak manfaat yang saya peroleh, tanpa sarapan pagi pun, hanya dengan mengonsumsi chlorophyll lambung saya segar dan tetap bertenaga karena asupan nutrisi sudah lengkap dari chlorophyll.

Peneliti : Tanggapan anda terhadap mengenai metode MLM berbasis syariah, apakah itu benar, selama anda bergabung?

Informan : ya, alasannya karena untuk mendapat pengakuan berbasis syariah itu itu tidak mudah, saya setuju karena memang terbukti produk-produk K-link itu halal untuk dikonsumsi

Wawancara Peneliti dan Informan.

Nama Informan : Ardaniel
Status Informan : Mahasiswa
Tanggal Wawancara : 14 Oktober 2014
Tempat dan Waktu Wawancara : Kampus Pukul 13:50-14:20

Peneliti : bagaimana pendapat anda tentang MLM syariah K-link?

Informan : MLM syariahnya itu sudah di buktikan bahwa produk-produknya itu halal, sudah teruji, di produksi secara modern, ini terbukti bahwa produk-produknya diambil dari beberapa Negara yang merupakan produk terbaik di negeri tersebut, seperti india, jepang, Australia dan lain sebagainya.

Peneliti : apa alasan anda bergabung di PT. K-link?

Informan : alasan pertama karena saya ingin menyembuhkan penyakit saya, yang pertama itu paru-paru, ginjal, dan maag. Alhamdulillah sekarang sudah tidak muncul lagi, yang kedua keuntungannya, dan bisa melayani masyarakat untuk menyembuhkan penyakit.

Peneliti : bagaimana pelaksanaan MLM syariah yang anda rasakan selama bergabung?

Informan : Alhamdulillah, bahwa MLM syariahnya itu terbukti, bahwa produk-produknya itu sangat baik, dan sangat bermanfaat untuk masyarakat karena semua produk K-link mengandung banyak nutrisi, vitamin dan suplemen yang sangat dibutuhkan.

Peneliti : selama menjadi member K-link apa saja hambatan apa saja yang anda rasakan?

Informan : Alhamdulillah, hambatan tidak ada. Karena kita tidak terikat ruang dan waktu.

Peneliti : bagaimana respon masyarakat dengan produk K-link?

- Informan : Alhamdulillah, sudah banyak masyarakat yang membuktikannya, malahan, Alhamdulillah saya buktikan sendiri bisa menyembuhkan masyarakat yang penyakit gula dalam waktu tiga minggu di daerah beriko.
- Peneliti : menurut anda, bagaimana dengan sistem MLM K-link apakah sudah sesuai dengan konsep dan pelaksanaannya?
- Informan : Alhamdulillah, sesuai dengan sistemnya. Siapa yang jalan maka dia yang dapat, kalau orang yang tidak jalan maka ia tidak dapat. Misalkan, upline saya tidak jalan maka dia tidak dapat, dan saya yang jalan maka saya yang dapat, jadi saya bisa mengejar peringkatnya.
- Peneliti : sudah berapa lama anda bergabung di anggota K-link?
- Informan : semenjak semester lima.
- Peneliti : apa yang di sukai di K-link, anda kan seorang mahasiswa apakah tidak ada keterikatan waktu ?
- Informan : betul, yang saya sukai itu pertemuan, ilmunya, Alhamdulillah siapapun yang kita temani disini tidak ada yang saling mencemoahkan baik itu dokter, polisi, tukang becak, pengojek semuanya sama. Bisnis ini cocok untuk saya karena tidak terikat, saya nikmati hasilnya dan saya juga bisa membantu keluarga saya untuk sehat.

Wawancara Peneliti dan Informan.

Nama Informan : Dr. Tahmid Nur, M.Ag
Status Informan : Dosen STAIN Palopo
Tanggal Wawancara : 16 Oktober 2014
Tempat dan Waktu Wawancara : Kantor, Pukul 15.30-16.00

Peneliti : Bagaimana Sistem PT. K-link Nusantara?

Informan : PT. K-link salah satu perusahaan multi level.

Penelitian : Apa benar PT.K-link itu perusahaan MLM berbasis syariah?

Informan : ya. Ada piagam syariahnya, artinya di akui oleh MUI, bahwa PT.K-link itu bergerak di bidang multi level yang syariah atau syar'i, artinya syar'i menurut MUI berdasarkan pada aturan-aturan yang ada menurut Al-Qur'an dan Hadist.

Peneliti : berdasarkan argumen yang pro dan kontra terhadap hukum MLM, bagaimana pendapat bapak?

Informan : sebenar MLM itu usaha, namanya jenis usaha, kalau ke kaidah ushul itu di jelaskan *al-ashlu fil ashtiar*, namanya usaha itu semuanya boleh, nanti yang tidak bolehnya dilihat dari apa yang ada dalam usaha itu. Tidak boleh kalau mengandung riba, mengandung gharar (ketidak jelasan), mengandung dzulm (penganiayaan), kalau tidak ada ini semua maka usaha itu boleh, multi level marketing merupakan salah satu jenis usaha yang mungkin pada zaman nabi tidak ada, tetapi sekarangkan menjadi pengembangan.

Peneliti : dalam MLM kan distributor sekaligus sebagai konsumen, nah berarti dalam satu akad terjadi dua akad?

Informan : distributor sekaligus konsumen, inikan sebenarnya PT.K-link perusahaan penjualan langsung, sekaligus dia membuka kesempatan setiap orang yang menjadi membernya itu menjadi distributor bagian yang mengambil bisa mendapat keuntungan dari penjualan ini, PT.K-

link ini kan tidak mungkin menjual langsung sendiri tetapi membutuhkan banyak orang, dan yang dia jadikan perantara untuk menjual inikan distributor. menjual, mempromosikan dan sebagainya ini pekerjaan distributor, karena selama ini perusahaan mengadakan pemasaran, iklan, PT.K-link juga pakai hal seperti itu tapi melalui distributor, daripada membiayai artis sebagai tokoh iklan, lebih baik distributornya dia kasi, makanya distributor itulah yang media untuk memasarkan produk.

Peneliti : jadi, penilaian syariah K-link itu dari sistemnya?

Informan : ya, sistemnya, saya kira memang MUI melihat dari sistemnya. Karena MUI memberi sertifikat syariah melihat beberapa diantara tidak ada riba, Riba lebih dekat dengan pinjam meminjam, PT.K-link tidak bergerak di pinjam meminjam melainkan pemasaran, kemudian dari segi ghararnya (menjanjikan barang yang tidak pasti) yang selama ini saya tahu bahwa PT K-link memasarkan produk sesuai dengan kualitas barangnya tidak ada yang di sembunyi, bahkan langsung di peragakan. Karena sebenarnya PT. K-link ini saya bagian dari konsumen sekaligus sebagai distributor jadi kurang lebih banyak tahu tentang K-link. Jadi itu yang menjadi ukuran mengapa MUI berani memberikan Piagam syariah.

Peneliti : bagaimana pendapat bapak tentang produk K-link?

Informan : bagus, dan alhamdulillah sampai sekarang sekeluarga masih mengonsumsi produk K-link.

Wawancara Peneliti Dengan Informan.

Nama Informan : Muh. Irsyad MS
Status Informan : Supervisor
Tanggal Wawancara : 15 Oktober 2014
Tempat dan Waktu Wawancara : Kantor, Pukul 14:40-15:40 WITA

Peneliti : bagaimana menurut anda tentang PT. K-link?

Informan : alhamdulillah, sesuai pemahaman saya yang saya dapatkan di multi level marketing, saya teliti dan saya kaji, bahwa ini bisnis terbaik dan terjujur di asia tenggara, karena sudah mendapat sertifikat syariah oleh ulama MUI.

Peneliti : alasan anda bergabung di K-link?

Informan : alasan saya adalah untuk bisa mewujudkan impian-impian saya, yang selama ini belum saya dapatkan, termasuk membahagiakan orang tua, memberangkatkan umroh, membahagiakan istri, termasuk membantu keluarga.

Peneliti : bagaimana sistem syariah K-link?

Informan : sistem PT.K-link dia menggunakan sistem kejujuran, kenapa,karena disini tidak ada istilah binary dan money game, dan pembohongan, disini jujur adil, kuncinya adalah siapa yang kerja dia yang dapat. Artinya ini bisnis independen, walaupun di sistemnya seperti apa, tetapi dia hanya sebagai sponsor, pendukung, tapi yang punya perusahaan adalah diri kita sendiri.

Peneliti : bagaimana pelaksanaan MLM syariah K-Link?

Informan : yang jelasnya saya tahu bahwa bisnis ini adalah bisnis yang jujur.

Peneliti : bagaimana respon masyarakat tentang produk K-link?

Informan : Alhamdulillah selama ini saya mendapat apresiasi masyarakat yang luar biasa,

Peneliti : bagaimana hambatan anda menjalankan bisnis K-link?

Informan : kalau boleh dibilang pahit, di ejek dan di hina orang tapi itu tidak mengurangi semangat, yang membuat saya bertahan adalah impian saya.