

**TINJAUAN HUKUM ISLAM TENTANG INSENTIF *PASSIVE INCOME* MLM
(*MULTI LEVEL MARKETING*) SYARIAH PADA PT. K-LINK INTERNASIONAL
(Studi Kasus di Kantor PT. K-Link Internasional Kota Madiun)**

SKRIPSI



Oleh :

MIFTAOUL JANNAH
NIM. 210214096

Pembimbing:

Hj. ATIK ABIDAH, M.S.I.
NIP. 197605082000032001

**JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH FAKULTAS SYARIAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

2018

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi atas nama saudara:

Nama : Miftaqul Jannah
NIM : 210214096
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)
Judul : Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif *Passive Income* MLM
(*Multi Level Marketing*) Syariah Pada PT. K-Link Internasional
(Studi Kasus di Kantor PT. K-Link Internasional Kota Madiun)

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji dalam ujian munaqosah.

Ponorogo, 26 November 2018

Mengetahui

Ketua Jurusan

Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)



Hj. Atik Abidah, M.S.I.
NIP. 197605082000032001

Menyetujui

Pembimbing

Hj. Atik Abidah, M.S.I.
NIP.197605082000032001



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
PENGESAHAN

Skripsi atas nama saudara :

Nama : Miftaql Jannah
NIM : 210214096
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)
Judul : Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif *Passive Income* MLM (*Multi Level Marketing*) Syariah Pada PT. K-Link Internasional (Studi Kasus di Kantor PT. K-Link Internasional Kota Madiun)

Skripsi ini telah dipertahankan pada sidang Munaqosah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo pada:

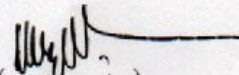
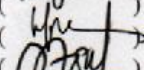
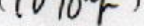
Hari : Kamis
Tanggal : 06 Desember 2018

Dan telah diterima sebagai bagian dari persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Syariah pada:

Hari : Kamis
Tanggal : 13 Desember 2018

Tim Penguji:

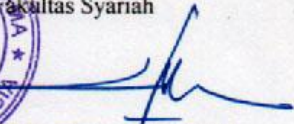
1. Ketua Sidang : Dr. Miftahul Huda, M.Ag.
2. Penguji I : Hj. Rohmah Maulidia, M.Ag.
3. Penguji II : Hj. Atik Abidah, M.S.I.

()
()
()

Ponorogo, 13 Desember 2018

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Syariah




Dr. H. Moh. Munir, Lc., M.Ag.
NIP. 196807051999031001

ABSTRAK

Jannah, Miftaqul. 2018. *Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif Passive Income MLM (Multi Level Marketing) Syariah pada PT. K-Link Internasional (Studi Kasus di Kantor PT. K-Link Internasional Kota Madiun)*. Skripsi. Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo. Pembimbing Hj. Atik Abidah, M.S.I.

Kata Kunci: *Passive Income, Multi Level Marketing, Hukum Islam.*

Dengan semakin majunya perkembangan bisnis Islam, kini *Multi Level Marketing* semakin marak di kalangan masyarakat yang biasa disebut dengan MLM. MLM merupakan salah satu cabang dari *direct selling*. Yaitu sistem bisnis yang pemasaran produknya menggunakan member sebagai pembeli, konsumen, pemasar dan juga distributor. Dalam sistem ini terdapat peluang bagi pemilik usaha untuk mendapatkan insentif "*Passive Income*" yang artinya penghasilan yang mengalir tanpa meluangkan waktu dan tenaga walaupun sudah tidak bekerja lagi. Hal ini dilihat pada *marketing plan* dari perusahaan MLM apakah terdapat unsur *gharar* atau *zālim* didalamnya.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: (1) Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap mekanisme akad insentif *passive income* bisnis *multi level marketing* syariah pada PT. K-Link Internasional? (2) Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap pembagian insentif *passive income* dalam bisnis *multi level marketing* syariah pada PT. K-Link Internasional?.

Adapun jenis penelitian yang dilakukan penulis merupakan penelitian lapangan yang menggunakan metode kualitatif. Sedangkan teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Analisis yang digunakan menggunakan metode deduktif yaitu pengamatan atas hal-hal yang bersifat umum kemudian menarik kesimpulan yang bersifat khusus.

Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa akad yang digunakan dalam pemberian insentif *passive income* adalah akad jual beli, akad *ujrah/ijārah* (upah kerja) yang mana pemberian upahnya sesuai dengan apa yang telah dikerjakan oleh *member* dalam waktu sebulan penuh dan telah memenuhi syarat untuk mendapat insentif dari perusahaan. Sedangkan insentif *passive income* menurut tinjauan hukum Islam telah memenuhi syarat dikarenakan adanya transparansi antara *upline* dan *downline* dalam hal pemberian bonusnya yakni dengan menunjukkan *statement bonus* dan memberikan penjelasan atas rincian. Maka tidak ada pihak yang dirugikan atas hal ini.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam sebagai agama yang *rahmatan li al 'alamīn* telah memberi pedoman kepada manusia yang dapat berhubungan dengan pencipta-Nya dan hubungan manusia dengan sesamanya. Dengan tujuan agar hidup manusia menjadi lebih seimbang antara kehidupan individu-sosial, spiritual-materialisme dan dunia-akhirat. Hubungan manusia dengan pencipta-Nya meliputi kewajiban untuk beribadah kepada Allah sedangkan hubungan manusia dengan sesamanya meliputi tolong menolong, bermasyarakat yang baik dan melakukan kegiatan perekonomian. Dalam bidang ekonomi Islam terdapat beberapa aturan mengenai hukum berekonomi selain dalam al-Quran dan Sunnah dengan tujuan agar manusia berada di jalan yang lurus.¹

Dunia semakin maju, sistem perdagangan pun semakin banyak. Di Indonesia sendiri, istilah *Multi Level Marketing* dikenal pada awal tahun 1980an. Pada tahun 1984 terdapat Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) yang menjadi suatu organisasi wadah pesatuan dan kesatuan tempat berhimpun para perusahaan penjualan langsung termasuk yang menjalankan penjualan langsung dengan sistem *Multi Level Marketing*. Beberapa tahun ini bisnis *Multi Level Marketing* menjadi semakin pesat. Bisnis *Multi Level Marketing* terdiri dari beraneka ragam mulai dari produk, cara pemasaran, keuntungan yang ditawarkan, hingga status keanggotaan perusahaan tersebut.

¹ Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam* (Jakarta: Sinar Grafika, 2004), 3.

Jumlah bisnis *Multi Level Marketing* yang banyak ini akan mengakibatkan persaingan yang ketat dalam mengajak *member* barunya. Berbagai potensi dan keunggulan yang dimiliki akan diusahakan semaksimal mungkin.

Perkembangan bisnis *Multi Level Marketing* di Indonesia terdapat pro dan kontra di kalangan ulama fiqh hingga Majelis Ulama Indonesia juga aktif memberikan kepastian status hukum terhadap perdagangan berbasis MLM yang semakin menjamur. MLM (*Multi Level Marketing*) merupakan salah satu cabang dari *direct selling* yaitu salah satu sistem bisnis yang pemasaran produknya menggunakan *member* sebagai pembeli, konsumen, pemasar dan sebagai distributor. Dengan prinsip kerja mendistribusikan langsung ke konsumen. Distribusi pada MLM tidak memerlukan *divisi marketing* dialihkan dalam bentuk yang diberikan kepada *member* MLM.² Konsep *marketing syariah* merupakan suatu proses bisnis yang keseluruhan prosesnya menerapkan nilai-nilai yang mengagungkan keadilan dan kejujuran. Dengan ini seluruh proses tidak boleh ada yang bertentangan dengan prinsip-prinsip Islami. Dan selama proses bisnis ini dapat dijamin, atau tidak terjadi penyimpangan terhadap prinsip syariah maka setiap transaksi apapun dalam pemasaran dapat diperbolehkan.³

Seiring dengan perkembangan bisnis MLM konvensional, berkembang pula bisnis MLM yang berbasis syariah. Persoalan bisnis MLM tidak dapat ditentukan kehalalannya dengan masuk tidaknya perusahaan itu dalam keanggotaan APLI atau pengakuan sepihak sebagai MLM Syariah.

² Bagoes Wuryando, *Jurus maut MLM Anti Gagal* (Yogyakarta: MedPres, 2010), 13.

³ Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing* (Bandung: PT Mizan Pustaka, 2006), 2.

Bisnis yang berkembang dengan berbagai inovasi dan sistem yang beragam. Apabila didalamnya mengandung unsur *gharar* atau ketidakjelasan dalam transaksi penjualan barang atau jasa yang menuntut *membemnya* untuk melakukan pembayaran tanpa disertai adanya produk yang jelas sama halnya dengan *money game* (melipatgandakan uang) dan dalam *marketing plannya* menandung skema piramida maka hukumnya haram. Untuk itu pada tahun 2009 DSN-MUI mengeluarkan fatwa tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) yang berkaitan dengan produk dan sistem yang digunakan. Hal ini termaktub dalam fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009. Didalamnya diterangkan ketentuan-ketentuan mengenai sistem MLM. Mulai dari segi produk yang harus halal sampai sistem transaksi, pemberian bonus, perekrutan anggota, dan pembinaan tidak menggunakan hal-hal yang dilarang oleh Islam.⁴

Dalam *marketing plan* di PT. K-Link Internasional mempunyai beberapa standar yang bisa didapatkan. standar tersebut adalah PBV (*Point Bonus Value*) dan PGBV (*Point Group Bonus Value*). Jika semua dalam jaringan aktif memenuhi dua standar tersebut maka akan memiliki bisnis yang besar. Standar PBV ada tiga tingkatan yaitu 100 BV (*Bonus Value*), 200 BV, dan 400 BV. Ketiga standar tersebut tergantung dari besar kecilnya keinginan terhadap penghasilan yang akan diraih dalam menjalankan usaha bersama K-Link. Semakin besar standar yang dipenuhi maka semakin besar penghasilan

⁴ Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009.

yang bisa diraih.⁵ PT K-Link yang juga memiliki K-System yang merupakan sebuah sistem pendukung yang dikelola antara para *leader* K-Link dan perusahaan K-Link. K-System berfungsi untuk membangun jaringan yang besar dan solid kuncinya memiliki sistem yang sederhana namun tujuan dari adanya K-System adalah menduplikasikan pengetahuan sistem yang benar secara teori melalui pertemuan, kaset dan buku.⁶ Jika usaha bersama K-Link ingin berubah menjadi bisnis yang menghasilkan *passive income* fokus kerja 1-3 tahun menduplikasikan K-System dalam tiga kaki utama dengan menjalankan Segitiga-S (*Sikap, Servis, Sponsoring*) maka tidak menjalankan langkah membimbing dan tidak terbebani banyak pekerjaan serta memiliki tenaga dan waktu yang sangat terbatas.

Dalam hal ini terdapat perbedaan antara *active income* dan *passive income*. *Active income* yaitu pendapatan bonus yang didapat karena telah melakukan sebuah pekerjaan. Sedangkan *passive income* yang dimaksud adalah mendapat bonus secara pasif tanpa melakukan pembinaan, perekrutan, dan penjualan barang atau jasa dan penghasilan yang didapatkan tanpa harus bekerja lagi. Setiap distributor memiliki impian masing-masing dan mereka bisa bekerja secara mandiri. Mereka sudah memiliki kesadaran bahwa ini adalah bisnis mereka sendiri maka meskipun tidak lagi membantu bisnis mereka akan tetap berkembang. Kemudian seiring dengan membesarkan bisnis mereka, maka akan selalu mendapatkan *royalty* selama bisnis berjalan dan besaran *royalty* tergantung dari jenis *marketing plan* perusahaan itu

⁵ Djoko Komara, *Foundation Pack (Paket Membangun Pondasi Jaringan Usaha yang Kokoh)* (Jakarta: PT. K-System Indonesia, 2010), 91.

⁶ *Ibid.*, 91.

sendiri. Jika membangun cukup banyak pemimpin dalam grup, maka dengan sendirinya akan mendapatkan *passive income* yang banyak tanpa harus mengeluarkan modal. Dalam perusahaan PT. K-Link Internasional, seseorang yang telah bergabung menjadi *member* akan membayar biaya untuk mendapatkan kartu *member* yang kemudian si *member* berhak untuk membeli produk ataupun menjalankan usahanya yakni dengan menjual produk kesehatan yang telah disediakan oleh perusahaan karena telah menjadi distributor. Dalam hal ini, distributor akan mendapatkan pendapatan aktif apabila dalam melakukan penjualan telah memiliki beberapa pelanggan atas usahanya. Sedangkan distributor yang telah bekerja keras untuk menjual produk serta membangun jaringan secara luas maka dengan sendirinya ia akan mendapatkan pendapatan pasif jika telah mencapai tingkatan yang telah ditentukan oleh perusahaan PT. K-Link Internasional. Distributor yang mencapai 399 BV setiap bulan hanya akan mendapat keuntungan dari Plan A. distributor yang mencapai 400 BV setiap bulan mendapat keuntungan dari Plan A dan Plan B dengan sangat mudah dan diluar dari keuntungan langsung.⁷

Komisi dan bonus sebenarnya suatu yang umum dan terdapat dalam setiap bisnis apapun. Dalam bisnis MLM, komisi dan bonus berkaitan dengan prestasi distributor. Bonus yang ditetapkan bukan karena lebih awal bergabung dengan perusahaan MLM yang diikutinya, tetapi karena menjadikan perusahaan MLM meraih peningkatan dalam hal penjualan yang

⁷ Starter Kit “*Marketing Plan*” PT. K-Link Internasional.

luar biasa. Seperti yang diungkapkan oleh salah satu *member* K-Link yang telah mencapai peringkat atas yakni bapak *Crown Ambassador* Ali Imron bahwa

“Pendapatan setiap distributor yang telah mencapai peringkat tertentu dihitung berdasarkan poin pribadi dan jaringannya. Hal ini dihitung sesuai peringkatnya, maka membuka peluang seorang *downline* yang bisa berpendapatan lebih besar daripada *upline*-nya. Jadi yang perlu digarisbawahi adalah penentuan pendapatan seorang distributor adalah besarnya omzet, bukan karena mendaftar sebagai *member* lebih awal”.⁸

Dalam hal ini seorang *member* bisa mendapatkan *passive income* berdasarkan poin yang diperoleh seorang *member* akan tetapi dalam hal ini terdapat perbedaan dalam pemberian komisi *passive income* tersebut kepada distributor atau *member*. Berdasarkan latar belakang diatas, penulis tertarik untuk membahas lebih dalam tentang insentif *passive income* dalam bisnis MLM pada PT. K-Link dan sehubungan dengan fenomena yang bertentangan antara buku kerja PT. K-Link dengan ketentuan-ketentuan Fatwa DSN-MUI tentang ketentuan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Untuk permasalahan tersebut penulis mengambil judul “Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif *Passive Income* MLM (*Multi Level Marketing*) Syariah Pada PT. K-Link Internasional” (Studi Kasus di Kantor PT. K-Link Internasional Kota Madiun).

⁸ *Crown Ambassador* Ali Imron, *Hasil Wawancara*, 21 Juni 2018.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap mekanisme akad insentif *passive income* bisnis *multi level marketing* syariah pada PT. K-link Internasional?
2. Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap pembagian insentif *passive income* bisnis *multi level marketing* syariah pada PT. K-link Internasional?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menjelaskan tinjauan hukum Islam terhadap mekanisme akad yang digunakan dalam insentif *passive income* dalam bisnis *multi level marketing* syariah pada PT. K-link Internasional.
2. Untuk menjelaskan tinjauan hukum Islam terhadap pembagian insentif *passive income* bisnis *multi level marketing* syariah pada PT. K-link Internasional.

D. Manfaat Penelitian

1. Kegunaan Ilmiah

Secara teoritis penelitian ini sebagai sumbangsih dalam rangka memperkaya pengetahuan di bidang muamalah khususnya mengenai bisnis *multi level marketing* serta insentif daripada *passive income* pada PT. K-Link Internasional.

2. Kegunaan Terapan

- a. Penulis berharap agar hasil penelitian ini dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai tinjauan hukum Islam mengenai insentif *passive income* dalam bisnis *multi level marketing*.
- b. Sebagai karya ilmiah untuk melengkapi syarat guna memperoleh gelar Strata satu (S-1) di Institut Agama Islam Negeri Ponorogo.

E. Kajian Pustaka

Penulis telah melakukan kajian terhadap karya tulis sebelumnya, dari hasil pengamatan peneliti tentang kajian-kajian sebelumnya, peneliti menemukan beberapa kajian diantaranya:

Skripsi Kiki Yuliana, dengan judul “*Operasionalisasi Multi Level Marketing Oriflame di Ponorogo dalam Tinjauan Fatwa DSN-MUI*”. Skripsi ini membahas adanya akad *bā’i Murābahah*, *wakālah bi al ujrah* dan *ijārah* telah sesuai dengan kajian fiqh sedangkan *ju’alah* pada Penjualan Langsung Berjenjang Syariah MLM Oriflame di Ponorogo masih belum sepenuhnya sesuai dengan fatwa DSN-MUI karena pada akad ini melakukan sesuatu yang dikerjakannya tidak ada batasan waktunya sedangkan dalam prakteknya di Oriflame ada batasan waktu. Yang kedua yaitu sistem bonus di MLM Oriflame di Ponorogo telah sesuai dengan fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.⁹

Skripsi Wardatul Wildiana, dengan judul “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Pulsa Handphone dengan Sistem Multi Level Marketing*”

⁹ Kiki Yuliana, “Operasionalisasi Multi Level Marketing Oriflame di Ponorogo dalam Tinjauan Fatwa DSN-MUI,” *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2017), 9.

(*Studi Kasus di PT Veritra Sentosa Internasional Semarang*). Skripsi ini membahas praktik jual beli yang dilakukan di PT VSI ada hal yang sesuai syarat dan rukun jual beli. Tetapi terdapat hal yang belum sesuai yaitu tidak boleh mengandung *gharar* dan ini terjadi pada fase perekrutan anggota menjadi mitra pengguna pada pembelian KP25, pihak perusahaan tidak menjelaskan diawal akad terkait keharusan untuk melakukan deposit kembali sehingga unsur '*an-tarāḍin* antara pihak belum terpenuhi.¹⁰

Skripsi Puspita Rachmayanti, dengan judul "*Multi Level Marketing pada Perusahaan Tianshi Solo Ditinjau dari Hukum Islam*". Skripsi ini membahas hal pembagian poin keuntungan yang dilakukan *upline* terhadap *downline* yang terkesan eksploitasi. Dan kebanyakan masyarakat yang mengikuti bisnis MLM ini belum sepenuhnya mengetahui tentang MLM secara utuh, bahkan si pelaku dan pengelola bisnis. Mereka menganggap bisnis MLM dapat menjangkau kendala-kendala seperti fleksibilitas dalam waktu, biaya, tenaga, kerja dan lain-lain meskipun mempunyai kesulitan dalam mencari *downline* dan memasarkan barang yang diperdagangkan.¹¹

Skripsi Ami Sholihati, dengan judul "*Tinjauan Hukum Islam tentang Insentif Passive Income pada Multi Level Marketing Syariah di PT. K-Link Internasional*". Skripsi ini membahas insentif *Passive Income* yang diberikan kepada member yang memperoleh peringkat *Sapphire Manager, Ruby Manager, Emerald Manager, Diamond Manager, Crown Ambassador, Senior*

¹⁰ Wardatul Wildiana, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Pulsa Handphone dengan Sistem Multi Level Marketing (Studi Kasus di PT Veritra Sentosa Internasional Semarang)," *Skripsi* (Semarang: Universitas Islam Negeri Walisongo, 2015), 11.

¹¹ Puspita Rachmayanti, "Multi Level Marketing pada Perusahaan Tianshi Solo Ditinjau dari Hukum Islam," *Skripsi* (Surakarta: Unmuh Surakarta, 2008), 10.

Crown Ambassador dan *Royal Crown Ambassador*. Penelitian ini juga ditinjau dari Fatwa DSN-MUI bahwa perolehan insentif belum sesuai dengan ketentuan Fatwa.¹²

Berdasarkan beberapa kajian pustaka diatas, penulis belum menemukan yang membahas secara spesifik serta dari segi aspek tema dan objek penelitian, penulis berbeda dalam pengambilan judul. Penulis menitikberatkan dalam masalah *passive income* yakni dengan judul tinjauan hukum Islam terhadap pemberian insentif *passive income* yang terdapat dalam bisnis MLM Syariah pada PT. K-Link Internasional.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah studi lapangan (*field research*) yaitu dengan cara mencari data secara langsung di lokasi penelitian dengan melihat obyek yang diteliti. Dimana seorang peneliti melakukan eksplorasi secara mendalam terhadap program, proses, kejadian, aktivitas, terhadap satu atau lebih orang.¹³

Pada penelitian ini digunakan metode penelitian dengan pendekatan kualitatif naturalis yaitu pelaksanaan penelitian ini dilakukan secara alamiah, apa adanya, dalam situasi normal dan tidak dimanipulasi keadaan dan kondisinya, serta menekan deskripsi secara alami. Pengambilan data

¹² Ami Sholihati, "Tinjauan Hukum Islam tentang Insentif Passive Income pada Multi Level Marketing Syariah di PT. K-Link Internasional", *Skripsi* (Semarang: IAIN Walisongo, 2012), 8.

¹³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi (Mixed Methods)*, (Bandung: CV Alfabeta, 2013), 15.

atau penjarangan fenomena yang dilakukan dari keadaan sewajarnya. Dengan sifat ini peneliti dituntut untuk terlibat langsung di lapangan.¹⁴

2. Kehadiran Peneliti

Dalam penelitian ini, peneliti merupakan pengamat partisipan atau pengamat penuh. Selain itu dalam melakukan pengamatan peneliti dalam rangka observasi dilakukan secara terang-terangan.

3. Lokasi Penelitian

Adapun lokasi yang dipilih untuk melakukan penelitian yaitu di Jl. Serayu Timur, Ruko Pusat Grosir Madiun (PGM) No. 8 Pandean, Taman, Kota Madiun Jawa Timur. Alasan penulis memilih lokasi ini dikarenakan dalam sistem MLM di PT. K-Link Internasional tidak hanya memperbesar jaringan tetapi juga menjual produk.

4. Data dan Sumber Data

Dalam penyusunan skripsi ini untuk memecahkan masalah menjadi bahasan pokok, penulis membutuhkan data-data antara lain:

- a. Data tentang tinjauan hukum Islam terhadap mekanisme akad yang digunakan dalam insentif *passive income* dalam bisnis *Multi Level Marketing* pada PT. K-Link Internasional.
- b. Data tentang bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap pembagian insentif *passive income* dalam bisnis *Multi Level Marketing* pada PT. K-Link Internasional.

¹⁴ Bei Ahmad Saebani, *Metodologi Penelitian Hukum* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2009), 101.

Sumber data adalah subyek darimana data diperoleh, dalam penulisan skripsi ini ada dua sumber data yang dipakai oleh penulis:

- c. Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data,¹⁵ Yaitu hasil wawancara kepada 3 *member* berperingkat atas seperti *Crown Ambassador* PT. K-Link Internasional Kota Madiun untuk mendapatkan keterangan yang benar-benar terjadi.
 - d. Sumber data sekunder adalah data yang diperoleh lewat pihak lain, tidak langsung diperoleh oleh peneliti dari subyek penelitiannya. Data sekunder biasanya data dokumentasi, buku, majalah, Koran, *website* atau data laporan yang telah tersedia. Juga seluruh literatur yang berhubungan dengan sistem MLM secara umum dan data yang diperoleh selanjutnya dirumuskan bentuk catatan lapangan pengamatan.¹⁶
5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dengan cara:

- a. *Interview*, merupakan salah satu teknik untuk mengumpulkan data dari informasi. Interview (wawancara) adalah percakapan dengan maksud tertentu yang dilakukan oleh pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan yang mewawancarai memberi jawaban atas pertanyaan. Hal ini untuk menggali informasi mengenai insentif *passive income* yang dijalankan oleh bisnis MLM dalam

¹⁵ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Bandung: CV Alabeta, 2005), 62.

¹⁶ *Ibid.*, 62.

bisnis yang dijalankan PT. K-Link Internasional kepada *member* yang berperingkat atas.

- b. Dokumentasi, merupakan cara pengumpulan data melalui peninggalan tertulis, seperti arsip-arsip dan termasuk juga buku-buku tentang pendapat, teori, dalil atau hukum-hukum, dan lain-lain yang berhubungan dengan masalah penelitian.¹⁷ Dalam hal ini buku yang ditelusuri seperti starterkit PT. K-Link Internasioal dan majalah perusahaan dengan permasalahan terhadap insentif *passive income* serta buku literasi fiqh tentang hukum *passive income*.

6. Teknik Pengolahan Data

- a. *Editing*, pemeriksaan kembali semua data yang telah diperoleh terutama dari segi kelengkapan bacaan, kejelasan makna, kesesuaian, dan keselarasan antara yang satu dengan yang lainnya.
- b. *Organising*, yaitu menyusun data dan memuat sistematika paparan yang diperoleh dari kerangka yang sudah direncanakan sebelumnya.
- c. Penemuan hasil *riset*, yaitu melakukan analisis lanjutan terhadap hasil pengorganisasian riset dengan menggunakan kaidah-kaidah dan dalil-dalil yang sesuai, sehingga diperoleh suatu kesimpulan sebagai pemecah dari rumusan yang ada.¹⁸

7. Analisa Data

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode deduktif yaitu suatu cara atau jalan yang dipakai untuk mendapatkan ilmu

¹⁷ S. Margono, *Metodologi Penelitian Pendidikan* (Jakarta: Rineka Cipta, 1997), 158.

¹⁸ Sudarto, *Metodologi Penelitian Filsafat* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1995), 58.

pengetahuan ilmiah dengan bertitik tolak dari pengamatan atas hal-hal atau masalah yang bersifat umum kemudian menarik kesimpulan yang bersifat khusus. Pada tahapan awal, peneliti mencari fakta-fakta yang ada relevansinya dengan insentif *passive income* yang diperoleh *member* berperingkat atas melalui wawancara dan dokumentasi. Kemudian berlanjut pada tahapan berikutnya dimana peneliti mencari gagasan hukum yang sesuai ada kaitannya terhadap insentif *passive income*. Setelah data terkumpul maka penulis akan melakukan analisis data dari hasil penelitian dan akan diketahui bagaimana kedudukan hukum tentang insentif *passive income* menurut tinjauan hukum Islam.¹⁹

8. Pengecekan Keabsahan Data

Keabsahan data merupakan konsep penting yang diperbaharui dari konsep kesahihan (validitas) dan keandala (reabilitas).²⁰ Derajat kepercayaan keabsahan data (kredibilitas data) dan diadakan pengecekan dengan teknik pengamatan yang tekun, dan triangulasi.

a. Ketentuan pengamatan ini dilakukan dengan cara:

- 1) Mengadakan pengamatan dengan teliti dan rinci secara berkesinambungan terhadap faktor-faktor yang menonjol yang ada hubungannya dengan pembagian *passive income* terhadap anggota pada PT. K-Link Internasional.

¹⁹ Ibid., 200.

²⁰ Lexy J. Moeloeng, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2009), 344.

- 2) Menelaahnya secara rinci sampai ada suatu titik, sehingga pada pemeriksaan tahap awal tampak salah satu atau seluruh faktor yang ditelaah sudah dipahami dengan cara yang biasa.
- b. Teknik Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap itu. Triangulasi juga dapat diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Triangulasi dapat dicapai peneliti dengan cara:
- 1) membandingkan data hasil pegamatan dengan data hasil wawancara,
 - 2) Membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi,
 - 3) Membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakan sepanjang waktu,
 - 4) Membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang yang berpendidikan,
 - 5) Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.

G. Sistematika Pembahasan

Untuk mempermudah pembahasan dalam penelitian akan disusun dalam beberapa bab, Pembahasan dari bab satu sampai bab lima tersebut dirangkum dalam sistematika pembahasan sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisikan uraian dari konsep dasar yang memberikan gambaran secara umum dari keseluruhan penelitian, yang meliputi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kajian pustaka, metode penelitian dan sistematika penelitian.

BAB II : KONSEP *UJRAH* DALAM HUKUM ISLAM

Bab ini berisikan pandangan hukum Islam tentang pendapatan yang berkaitan dengan konsep *ujrah*, landasan hukum *ujrah*, jenis *ujrah*, pengertian *passive income*, pandangan hukum Islam tentang *passive income*, konsep dasar *Multi Level Marketing* dan *Multi Level Marketing* Syariah.

BAB III : OPERASIONALISASI MULTI LEVEL MARKETING K-LINK INTERNASIONAL

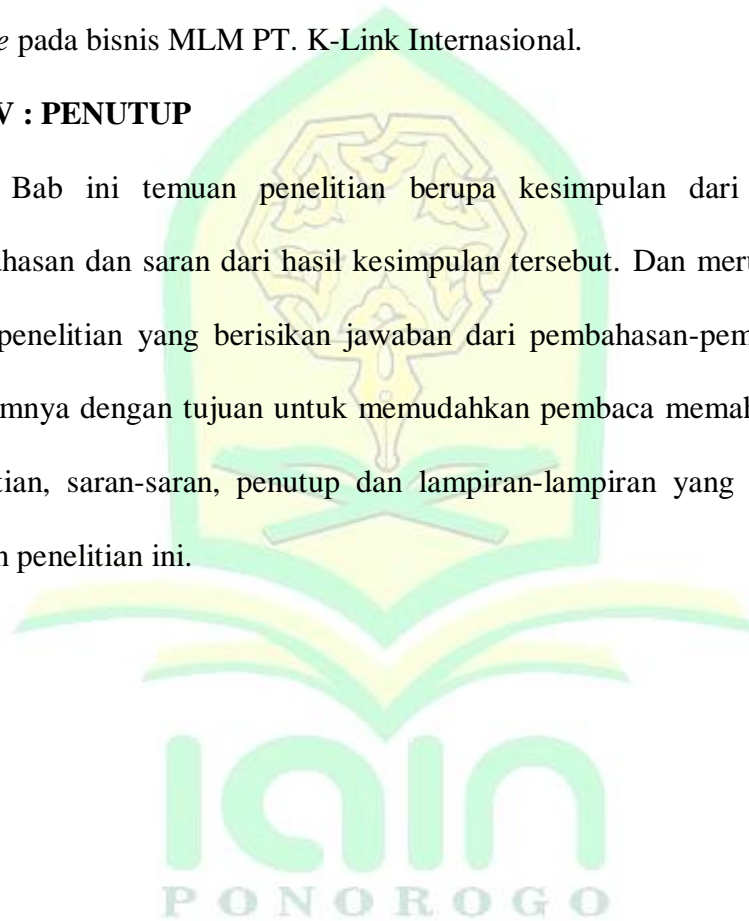
Bab ini menguraikan tentang gambaran umum PT. K-Link yang meliputi sejarah berdirinya, visi dan misi, prinsip dan falsafah serta rencana pemasaran, Praktek sistem MLM (*Multi Level Marketing*) Syariah di PT. K-Link Internasional, yang akan diuraikan tentang mekanisme akad insentif *passive income* serta tentang pembagian insentif *passive income* dalam MLM PT. K-Link Internasional.

BAB IV : ANALISIS INSENTIF *PASSIVE INCOME* PADA BISNIS MLM (*MULTI LEVEL MARKETING*) DALAM PT. K-LINK INTERNASIONAL

Bab ini menguraikan analisis tinjauan hukum Islam mengenai mekanisme akad insentif *passive income* di PT. K-Link Internasional dan menguraikan tinjauan hukum Islam mengenai pembagian insentif *passive income* pada bisnis MLM PT. K-Link Internasional.

BAB V : PENUTUP

Bab ini temuan penelitian berupa kesimpulan dari keseluruhan pembahasan dan saran dari hasil kesimpulan tersebut. Dan merupakan tahap akhir penelitian yang berisikan jawaban dari pembahasan-pembahasan bab sebelumnya dengan tujuan untuk memudahkan pembaca memahami inti sari penelitian, saran-saran, penutup dan lampiran-lampiran yang berhubungan dengan penelitian ini.



BAB II

KAJIAN *UJRAH* DALAM HUKUM ISLAM

A. Konsep *Ujrah*

1. Pengertian *Ujrah*

Al-ijārah berasal dari kata *al-ajru*, yang menurut bahasanya berarti ganti atau upah. Menurut MA. Tihami, *al-ijārah* ialah akad perjanjian yang berkenaan dengan kemanfaatan tertentu, sehingga sesuatu itu legal untuk diambil manfaatnya dengan memberikan bayaran (sewa) tertentu. Sedangkan dalam konteks KUHPerdara, *al-ijārah* disebut sebagai sewa menyewa. Sewa menyewa adalah suatu perjanjian dimana pihak yang satu mengikatkan diri untuk memberikan kepada pihak lainnya kenikmatan dari suatu barang selama waktu tertentu. *Ijārah* dalam hal ini yaitu berupa upah yang diberikan kepada pekerja atas apa yang telah dilakukan oleh si pekerja. Dalam sistem perburuhan, sewa menyewa jasa disebut sebagai *ijārah*. Oleh karena itu bisa disebut pula pahala (*ajrun*) atau upah pengganti dari manfaat barang atau jasa.¹

Pendapatan dalam istilah sehari-hari diartikan sebagai upah. Sedangkan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), upah adalah uang yang dibayarkan sebagai balas jasa atau sebagai sesuatu baik berupa gaji maupun imbalan yang diterima para buruh atau karyawan.² Pendapatan

¹Wawan Muhwan Hariri, *Hukum Perikatan dilengkapi Hukum Perikatan dalam Islam* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2011), 251-252.

²Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi Kedua, 1108-1109.

adalah penerimaan bersih seseorang, baik berupa uang kontan maupun natura. Pendapatan disebut juga *income* dari seorang warga masyarakat adalah hasil penjualannya dari faktor-faktor produksi yang dimilikinya pada sektor produksi.³ Secara singkat *income* seorang warga masyarakat ditentukan oleh :

- a. Hasil-hasil tabungannya di tahun-tahun yang lalu
- b. Warisan atau pemberian
- c. Harga per unit dari masing-masing faktor produksi. Harga ini ditentukan oleh kekuatan penawaran dan permintaan di pasar.

Sedangkan menurut Islam, pendapatan disebut dengan *ijārah*. *Ijārah* secara bahasa berarti upah, sewa, jasa atau imbalan. *Ijārah* merupakan transaksi yang memperjual belikan manfaat harta suatu benda. Secara istilah yaitu akad atas beberapa manfaat atas penggantian.⁴ Upah adalah harga yang dibayarkan kepada pekerja atas jasanya dalam produksi kekayaan. Menurut Profesor Benham yaitu “Upah dapat didefinisikan dengan sejumlah uang yang dibayar oleh orang yang memberi pekerjaan kepada seorang pekerja atas jasanya sesuai perjanjian”.⁵

Pengertian *Ijārah* menurut Sayyid Sabiq ialah

عَقْدٌ عَلَى الْمَنَافِعِ بِعَوَضٍ

Artinya : Jenis akad untuk mengambil manfaat dengan jalan penggantian.

³ Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Makro Islami*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), 255.

⁴ Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Teras, 2011), 77.

⁵ Afzalur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam*, Jilid 2 (Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Wakaf, 1995), 361.

Manfaat tersebut terkadang berupa manfaat benda, pekerjaan dan tenaga. Manfaat benda meliputi mendiami rumah atau mengendarai mobil. Manfaat pekerjaan seperti penjahit. Dan manfaat tenaga seperti pembantu atau buruh.⁶ Menurut Sayyid Sabiq *Ijārah* terdapat dua jenis :

- a. *Ijārah* yang berhubungan dengan sewa jasa, yaitu mempekerjakan jasa seseorang dengan upah sebagai imbalan jasa yang disewa. Pihak yang mempekerjakan disebut *musta'jir*, pihak pekerja disebut *ajr* dan upah yang dibayarkan disebut *ujrah*.
- b. *Ijārah* yang berhubungan dengan sewa *asset* dan *property*, yaitu memindahkan hak untuk memakai dari *asset* atau *property* tertentu kepada orang lain dengan imbalan biaya sewa. Bentuk *ijārah* ini mirip dengan sewa (*leasing*) dalam bisnis konvensional. Pihak yang menyewa disebut *lesse*, pihak yang menyewakan disebut *lessor*, dan biaya sewa disebut dengan *ujrah*.⁷

2. Rukun dan Syarat *Ujrah*

Rukun dan syarat-syarat *ijārah* yaitu orang yang berakad, zat akad dan termasuk akad dan *ujrah*. Orang yang berakad disyaratkan harus berakal dan *mumayyiz*. *Ujrah* sendiri yaitu upah harga sewa dengan syarat harga diketahui dengan jelas jumlahnya oleh kedua belah pihak, baik dalam transaksi sewa-menyewa barang maupun upah-mengupah jasa. Menurut jumhur ulama, *ijārah* adalah akad lazim seperti jual beli. Oleh karena itu tidak bisa batal tanpa penyebab yang membatalkannya. Jika tidak ada *udhur*, tetapi

⁶Qomarul, *Fiqh Muamalah*, 78.

⁷ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2017), 99.

masih memungkinkan untuk diganti dengan barang yang lain *ijārah* tidak batal. Keberadaan upah bergantung pada adanya akad. Upah dimiliki berdasarkan akad itu sendiri tetapi cara pembayarannya bergantung pada kesepakatan sekaligus, bertahap atau pada akhir masa penyewaan habis. Dasar hukum dari *ijārah* terdapat dalam al-Quran surat at-Thalaq: 6 dan al-Qashash: 26 serta dalam *ijma'*. Terdapat beberapa istilah yaitu *musta'jir*, *mu'jir*, *ma'jur*, *ajr* atau *ujrah*.⁸

Menurut ulama Hanafiyah ada beberapa syarat yang harus dipenuhi yaitu *ijab* dan *qabul*. Karena itu akad *ijārah* sudah dianggap sah dengan adanya *ijab-qabul* tersebut, baik dengan *lafadz* atau menunjukkan makna tersebut. Sedangkan menurut jumhur ulama' rukun *ijārah* terdiri dari :

- a. *Mu'jir*
- b. *Musta'jir*
- c. *'Ajr*
- d. *Shigat* (Ijab dan Qabul).

Adapun syarat-syarat yang harus dipenuhi ketika melaksanakan akad *ijārah* yaitu antara lain :

- a. Para pihak yang berakad harus rela melakukan akad tersebut, tanpa adanya paksaan. Apabila seseorang dipaksa untuk melakukan akad, dianggap tidak sah akad tersebut.
- b. Kedua belah pihak harus mengetahui secara jelas tentang manfaat yang diakadkan guna menghindari salah paham. Yaitu dengan cara

⁸Wawan, *Hukum Perikatan*, 252.

melihat benda yang akan disewakan atau jasa yang akan dikerjakan serta mengetahui masa mengerjakannya.⁹

3. Dasar Hukum *Ijārah*

Landasan hukum *Ijārah* adalah al-Quran, Hadith dan *ijma'*. Dasar hukum dari al-Quran adalah Surat at-Thalaq: 6

أَسْكِنُوهُنَّ مِنْ حَيْثُ سَكَنْتُمْ مِنْ وُجْدِكُمْ وَلَا تَضَارُّوهُنَّ لِيُضَيِّقُوا عَلَيْهِنَّ وَإِنْ كُنَّ
أُولَاتٍ حَمَلٍ فَأَنْفِقُوا عَلَيْهِنَّ حَتَّىٰ يَضَعْنَ حَمْلَهُنَّ فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآتُوهُنَّ أُجُورَهُنَّ
وَآتَمِرُوا بِبَيْتِكُمْ بِمَعْرُوفٍ وَإِنْ تَعَاَسَرْتُم فَسْتَرْضِعْ لَهُنَّ أُخْرَىٰ

Artinya: . tempatkanlah mereka (para isteri) di mana kamu bertempat tinggal menurut kemampuanmu dan janganlah kamu menyusahkan mereka untuk menyempitkan (hati) mereka. dan jika mereka (isteri-isteri yang sudah ditalaq) itu sedang hamil, Maka berikanlah kepada mereka nafkahnya hingga mereka bersalin, kemudian jika mereka menyusukan (anak-anak)mu untukmu Maka berikanlah kepada mereka upahnya, dan musyawarahkanlah di antara kamu (segala sesuatu) dengan baik; dan jika kamu menemui kesulitan Maka perempuan lain boleh menyusukan (anak itu) untuknya.¹⁰

Dasar hukum *Ijārah* dari hadithsebagaimana disabdakan oleh Rasulullah SAW:

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ :
أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرْفُهُ (رواه ابن ماجه)

Artinya : Berikanlah upah terhadap pekerjaan sebelum kering keringatnya¹¹

Adapun dasar hukum *ijārah* dari *ijma'* ialah bahwa semua telah sepakat terhadap keberadaan praktek *ijārah* ini, meskipun mereka mengalami

⁹Qomarul, *Fiqh Muamalah*, 81.

¹⁰Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Semarang: PutraToha, 1989).
559.

¹¹Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), 121.

perbedaan dalam tataran teknisnya. Konsep *ijārah* yang mentransaksikan suatu pekerjaan atas seorang pekerja atau buruh maka haruslah jelas batas waktunya. Tidak diperkenankan mengupah seseorang dalam periode waktu dengan ketidakjelasan pekerjaan. Karena akan menimbulkan ketidaksewenang-wenangan yang memberatkan pihak pekerja dan upah tersebut harus dinyatakan secara jelas. Ukuran upah dapat diketahui berdasarkan kebiasaan atas pekerjaan yang dilakukan.¹² Pada lapangan perburuhan, *mu'ajimya* adalah pemilik usaha, sedangkan buruhnya disebut *musta'jir*. Obyek yang dijadikan sasaran yang berwujud imbalan dalam ber*ijārah* disebut *ma'qūd 'alāih*.¹³ Syarat sah dan tidaknya transaksi *ijārah* haruslah ada jasa yang dikontrak dan jasa tersebut mubah. Tidak diperbolehkan mengontrak seorang '*ājir* untuk memberikan jasa yang diharamkan. Imam Ahmad meriwayatkan sebuah hadits dari Abu Said "Bahwa Nabi SAW melarang mengontrak seorang '*ājir* hingga upahnya menjadi jelas bagi '*ājir* tersebut"¹⁴

B. Jenis-Jenis *Ujrah*

Ijārah dapat dikelompokkan menjadi dua bagian:

1. *Ijārah 'ala al-manāfi'*

Yaitu *ijārah* yang objek akadnya adalah manfaat, seperti menyewakan rumah untuk ditempati, mobil untuk dikendarai. Dalam *ijārah* ini tidak diperbolehkan menjadikan objeknya sebagai tempat yang dimanfaatkan untuk

¹²Mardani, *Ayat-Ayat dan Hadits Ekonomi Syariah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014), 193.

¹³Helmi Karim, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1997), 34.

¹⁴Nurul Huda, *Ekonomi Makro Islam* (Jakarta: Kencana, 2008), 229-230.

kepentingan yang dilarang oleh syara'. Menurut ulama' Syafi'iyah dan Hanabilah berpendapat bahwa *ijārah* ini sudah tetap dengan sendirinya sejak akad itu terjadi. Karena itu, sewa sudah dianggap menjadi milik barang sejak akad terjadi. Akad ini memiliki sasaran manfaat dari benda yang disewakan, pada dasarnya penyewa berhak memanfaatkan barang itu sesuai dengan keperluan.¹⁵

2. *Ijārah 'ala al-'amāl ijārah*

Yaitu *ijārah* yang obyek akadnya jasa atau pekerjaan, seperti membangun gedung atau menjahit pakaian. Akad *ijārah* ini terkait erat dengan masalah upah mengupah. Karena itu pembahasannya lebih dititikberatkan kepada pekerjaan atau buruh ('*ājir*). '*Ājir* sendiri dibedakan menjadi dua macam. '*Ājir khas* dan '*ājir mushtarak*. Pengertian '*ājir khas* adalah pekerja atau buruh yang melakukan suatu pekerjaan secara individual dalam waktu yang telah ditetapkan. Menurut Wahbah az-Zuhaili, pekerjaan menyuskan anak kepada orang lain dapat digolongkan dalam akad *ijārah* ini. Adapun '*ājir mushtarak* adalah seseorang yang bekerja dengan profesinya dan tidak terikat oleh orang tertentu. Dia mendapat upah karena profesinya, bukan karena penyerahan dirinya terhadap pihak lain.¹⁶

C. Pengertian *Passive Income*

Pindi Kisata membagi jenis pendapatan menjadi dua yaitu *active income* dan *passive income*. :

¹⁵Qomarul, 85.

¹⁶Ibid.,86-87.

1. *Active Income* yaitu suatu pendapatan yang hanya akan diterima jika aktif melakukan usaha seperti bekerja atau berinvestasi. Misalnya karyawan, buruh perusahaan dan manager.
2. *Passive Income* yaitu suatu pendapatan yang diperoleh walaupun orang tersebut tidak aktif lagi bekerja seperti bisnis konglomerasi, waralaba, *network marketing* dan deposito.¹⁷

Bisnis dengan sistem konglomerasi yaitu usaha yang bermacam-macam dan dijalankan dengan sistem bisnis yang telah baku seperti BCA Group. Adapun dengan waralaba yaitu konsep yang memungkinkan anda membeli sebuah sistem usaha yang telah terbukti berhasil dan jika diterapkan kecenderungan berhasilnya tetap tinggi karena cara yang dilakukan yakni dengan duplikasi (penggandaan) yang berhasil. Waralaba atau disebut dengan *franchise* yakni dengan memanfaatkan hak atas kekayaan intelektual dengan suatu imbalan berdasarkan syarat.¹⁸ Sedangkan *Network Marketing* adalah suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan orang banyak yang cara kerjanya melakukan pemasaran seperti *Multi Level Marketing*. Sektor ini sudah berjalan cukup lama yaitu 50 tahunan *Network Marketing* merupakan metode yang hebat dan efisiensi dalam hal mendistribusikan produk dan jasa dari produsen ke konsumen.¹⁹

Dalam MLM, *passive income* pasti didapatkan karena para distributor pasti memiliki kesadaran bahwa bisnis tersebut adalah bisnis mereka sendiri.

¹⁷ Pindi Kisata, *Why Not MLM? Sisi Lain MLM* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2006), 4.

¹⁸ Burke Hedges, *Copycat Marketing 101* (Jakarta: Network TwentyOne Indonesia, 2001), 109.

¹⁹ *Ibid.*, 132.

Passive income didapatkan dengan membesarkan bisnis mereka yang kemudian akan mendapatkan *royalty*. Jika telah membangun cukup banyak pemimpin dalam jaringannya maka pendapatan pasif akan menjadi banyak.

D. Pandangan Hukum Islam tentang *Passive Income*

Islam menawarkan suatu penyelesaian yang sangat baik atas masalahupah dan menyelamatkan kepentingan kedua belah pihak, kelas pekerja dan para majikan tanpa melanggar hak-hak yang sah dari majikan. Seorang majikan tidak dibenarkan bertindak kejam terhadap kelompok pekerja dengan menghilangkan hak sepenuhnya dari bagian mereka. Upah ditetapkan dengan cara yang paling tepat tanpa harus menindas pihak manapun. Setiap pihak memperoleh bagian yang sah dari hasil kerjasama mereka tanpa adanya ketidakadilan terhadap pihak lain. Dalam perjanjian tentang upah, kedua pihak diperingatkan untuk bersikap jujur dan adil dalam semua urusan mereka sehingga tidak ada tindakan aniaya terhadap orang lain yang akan merugikan diri sendiri maupun orang lain.²⁰ Prinsip keadilan ini tercantum dalam surat Al-Jaatsiyah : 22

وَحَلَقَ اللَّهُ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضَ بِالْحَقِّ وَلِتُجْزَىٰ كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ وَهُمْ لَا يُظْلَمُونَ

Artinya: dan Allah menciptakan langit dan bumi dengan tujuan yang benar dan agar dibalasi tiap-tiap diri terhadap apa yang dikerjakannya, dan mereka tidak akan dirugikan.²¹

Ayat ini menjamin tentang upah yang layak kepada setiap pekerja sesuai dengan apa yang telah disumbangkan dalam proses produksi. Jika ada

²⁰Afzalur, *Doktrin Ekonomi Islam*, 363-364.

²¹Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Semarang: PutraToha, 1989).

pengurangan dalam upah mereka tanpa diikuti oleh berkurangnya sumbangsih mereka maka hal itu dianggap ketidakadilan. Tentang prinsip ini disebut lagi dalam Surat Al-Ahqaf : 19

وَلِكُلِّ دَرَجَةٌ مِّمَّا عَمِلُوا ۖ وَلِيُوَفِّيَهُمْ أُعْمَلَهُمْ وَهُمْ لَا يُظْلَمُونَ

Artinya: dan bagi masing-masing mereka derajat menurut apa yang telah mereka kerjakan dan agar Allah mencukupkan bagi mereka (balasan) pekerjaan-pekerjaan mereka sedang mereka tiada dirugikan.²²

Sisi doktrinal dari teori Islam yang mengikat dan menjelaskan jenis-jenis perolehan pendapatan yang muncul dari kepemilikan sarana-sarana produksi, juga untuk menjustifikasi izin serta larangan bagi kedua metode penetapannya. Norma menyatakan seluruh aturan hukum pada saat penemuannya atau saat perolehan pendapatan (*al-kasb*) didasarkan pada kerja yang dicurahkan dalam aktifitas produksi. Sisi positif ini tercermin dalam aturan-aturan tentang pengupahan atau sewa. Aturan tersebut mengizinkan pekerja yang jasa kerjanya tercurah pada aktivitas produksi tertentu untuk menerima upah sebagai kompensasi atas kerja yang dicurahkan dalam aktivitas produksi. Sedangkan sisi negatif, menafikan setiap pendapatan yang tidak didasarkan pada kerja yang tercurah dalam aktivitas produksi. Teks yang termaktub dalam kitab *An-Nihāyah* menyatakan bahwa jika melakukan kerja maka berhak memperoleh surplus. Surplus yang diterima ini adalah kompensasi atas kerja. Atas dasar keterkaitan perolehan pendapatan dengan kerja. Dengan bekerja maka dapat memperoleh surplus tersebut sementara bila tanpa bekerja, hal tersebut dilarang. Dalam hal ini perolehan pendapatan

²²Ibid., 504.

tidak sah tanpa adanya keterlibatan kerja, baik kerja langsung maupun kerja yang tersimpan.²³

Kompensasi *ijārah* boleh dibayarkan secara tunai dan boleh tidak. Dan juga dalam bentuk harta ataupun jasa. Apabila akad *ijārah* telah dilakukan terhadap suatu pekerjaan, pekerja berhak untuk mendapatkan gaji dari akad tersebut. Begitu pekerjaan selesai, gaji tersebut wajib segera diberikaan sesuai kesepakatan. Akad dalam *ijārah* terjadi pada jasa dari tenaga yang dicurahkan oleh pekerja. Upahnya diukur berdasarkan jasanya bukan dari kompensasi jerih payah atau tenaga. Upah bisa berbeda-beda dan beragam karena beragamnya pekerjaan.²⁴ Dalam bisnis pemasaran jaringan perusahaan pasti memberi peluang bagi siapa saja untuk memperoleh *passive income*. *Passive Income* artinya memperoleh pendapatan atau penghasilan walaupun sudah tidak bekerja lagi. Hal ini pasti disukai oleh siapapun padahal ini terjadi karena usaha sebelumnya dengan gigih dia lakukan sehingga dari kerja keras orang lain berimbas pada *income* yang kita dapatkan. Perusahaan MLM biasa memberi *reward* atau *insentif* pada mereka yang berprestasi. Islam membenarkan seseorang mendapatkan *insentif* lebih besar dari lainnya disebabkan keberhasilannya dalam memenuhi target penjualan tertentu dan melakukan berbagai upaya positif dalam memperluas jaringan dan levelnya secara produktif.²⁵ Dalam Islam dikenal *ju'alah* yaitu untuk memberikan

²³Siti Zulaikha, *Insentif Passive Income dalam Multi Level Marketing Syariah Mulia Artha Qives Jakarta dalam Perspektif Fiqh Muamalah*, Skripsi (Palembang: Universitas Islam Negeri Raden Fatah, 2017), 103.

²⁴Taqiyuddin an-Nabhani, *An-Nizām al-Iqtisāfi fi al-Islām* Terj. Redaksi Al-Azhar (Bogor: Al-Azhar Press), 129-131.

²⁵Ibid., 104.

imbalan atau *reward* tertentu atas pencapaian hasil yang ditentukan dari suatu pekerjaan.

Untuk menetapkan pemberian insentif, terdapat tiga syarat syariah yakni adil, terbuka dan berorientasi *falah* (keuntungan dunia dan akhirat).²⁶ Perusahaan MLM biasa memberi insentif pada mereka yang berprestasi. Islam membenarkan seseorang mendapat insentif lebih besar dari lainnya disebabkan keberhasilannya dalam memenuhi target penjualan tertentu, dan melakukan berbagai upaya positif dalam memperluas jaringan dan levelnya secara produktif. Penghargaan kepada *upline* yang mengembangkan jaringan dibawahnya dengan cara bersungguh-sungguh yakni dengan memberikan binaan dan pengawasan maka *upline* itu sendiri berhak mendapat bonus lebih besar dari bawahannya. Insentif ini diberikan dengan tidak boleh mengurangi hak orang lain sehingga tidak ada yang *dizalimi*. Sistem insentif ini juga harus transparan diinformasikan kepada seluruh anggotanya. Dalam hal ini tetap dilakukan musyawarah karena penetapan sistem bonus tidak dilakukan secara sepihak. Dalam pemberian penghargaan atas kesuksesan mitra MLM tidak boleh melampaui batas ajaran Islam. Seperti halnya *gathering party* yang tidak berlebihan dalam memuji seseorang karena mengakibatkan si penerima penghargaan menjadi takabur.

E. Konsep Dasar *Multi Level Marketing*

Multi Level Marketing atau biasa disebut MLM yaitu sistem pemasaran melalui jaringan distribusi yang dibangun secara berjenjang

²⁶Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah Jilid 3*, (Beirut: Dār al-Kitāb al-‘Arābi, 1983), 177.

dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasar. Pengertian dari MLM sendiri adalah sistem penjualan yang memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur secara langsung. Sistem penjualan ini menggunakan beberapa tingkatan di dalam pemasaran barang yang memberi kesempatan kepada para konsumen dan memperoleh keuntungan dalam garis kemitraannya. Komisi yang diberikan dalam pemasaran berjenjang dihitung berdasarkan banyaknya jasa distribusi yang otomatis terjadi jika melakukan pembelian barang. Harga barang yang ditawarkan di tingkat konsumen adalah harga produksi ditambah komisi yang menjadi hak konsumen karena secara tidak langsung telah membantu kelancaran distribusi. Untuk bergabung dengan keanggotaan MLM, seseorang biasanya diharuskan mengisi formulir dan membayar uang dalam jumlah tertentu dan kadang diharuskan membeli produk tertentu dari perusahaan. Tetapi ada yang tidak mensyaratkan untuk membeli produk tersebut.²⁷ Metode pendistribusian barang atau jasa dengan sistem penjualan langsung melalui program pemasaran berbentuk jaringan dimana para distributornya akan mendapatkan pendapatan dari penjualan langsung yang dilakukan sendiri dan pendapatan dari total omzet jaringan atau kelompok yang dibangunnya.²⁸

Sistem perdagangan *Multi Level Marketing* dilakukan dengan cara menjangkau calon nasabah yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan

²⁷ Veithzal Rivai, *Islamic Marketing Membangun dan Mengembangkan Bisnis dengan Praktik Marketing Rasulullah SAW* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012), 298-299.

²⁸ Anggota IKAPI, *The Secret Book of MLM for 21 Century* (Surabaya: PT. Menuju Insan Cemerlang, 2018), 209-210.

member perusahaan. Secara rinci, sistem perdagangan MLM dilakukan dengan cara sebagai berikut ;

1. Awal mulanya perusahaan berusaha menjaring konsumen untuk menjadi *member* dengan mengharuskan calon konsumen membeli produk perusahaan dengan harga tertentu.
2. Dengan membeli paket produk perusahaan tersebut pihak pembeli diberi satu *form* keanggotaan dari perusahaan.
3. Sesudah mengisi *form* dan menjadi *member* maka tugas berikutnya adalah mencari calon *member* baru dengan cara seperti diatas, yakni membeli produk perusahaan dan membeli produk.
4. Para *member* baru juga bertugas mencari calon *member* dengan cara yang sama.
5. Jika *member* mampu menjaring *member* baru yang banyak maka ia akan mendapatkan bonus. Semakin banyak *member* maka semakin besar bonus yang didapat.
6. Dengan adanya para *member* baru yang sekaligus menjadi konsumen produk perusahaan, *member* yang beradapada level pertama kedua dan seterusnya akan selalu mendapat bonus secara estafet dari perusahaan.

Transaksi yang dilakukan *Muli Level Marketing* terdapat dua kedudukan yaitu sebagai pembeli produk dan makelar atau dengan merekrut anggota baru dengan imbalan mendapat bonus. Dalam hal ini secara hukum terdapat dua akad yang terjadi dan jelas dilarang oleh Islam. Yang dikenal dengan istilah *shafqatain fī shafqah* atau *baiatin fī bai'ah*. Akad pertama

yakni jual beli dan akad kedua yakni pemakelaran. Seperti dalam hadits Abu Hurairah yang artinya : "Nabi *Shallallahu 'alaihi wasallam* telah melarang dua pembelian dalam satu pembelian." (HR. Tirmidzi, Nasai, dan Ahmad).²⁹

Dalam konteks ini maksud dari *bai'atin fi bai'ah* adalah melakukan dua akad dalam satu transaksi. Akad yang pertama adalah akad jual beli budak, sedangkan akad yang kedua adalah akad jual beli rumah. Namun masing-masing dinyatakan sebagai ketentuan yang mengikat satu sama lain, sehingga terjadilah dua transaksi tersebut *include* dalam satu akad.

F. Multi Level Marketing Syariah

Bisnis syariah mulai diformalkan di Indonesia pada tahun 1990-an dengan berdirinya Bank Syariah yang berdiri atas keinginan masyarakat Muslim di Indonesia dan disetujui oleh pemerintah. Dari Bank Syariah selanjutnya bisnis syariah mulai berkembang dengan lahirnya Industri Keuangan Non Bank (IKNB) Syariah seperti Asuransi Syariah, Pegadaian Syariah, dan Pasar Modal Syariah. Yang kemudian telah memasuki sektor lain seperti Hotel Syariah, Wisata Syariah dan *Multi Level Marketing* Syariah.³⁰ *Marketing Syariah* adalah sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan *value* dari suatu inisiator kepada *stakeholder*-nya yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah dalam Islam.³¹ Definisi diatas

²⁹Veithzal, *Islamic Marketing*...., 303.

³⁰Majalah PT. K-Link Internasional, Memahami dan Mendalami Bisnis MLM yang Berbasis Syariah, 5-6.

³¹Hermawan Kertajaya dan Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing* (Bandung: PT. Mizan Pustaka, 2006), 27.

didasarkan pada kaidah fiqh yang menyatakan bahwa hukum asal dari segala sesuatu dalam muamalah adalah boleh kecuali ada dalil yang mengharamkan.

Secara realitas, kini perusahaan MLM sudah banyak tumbuh di dalam dan luar negeri. Bahkan di Indonesia sudah ada yang menyatakan bahwa MLM tersebut sesuai dengan ketentuan syariat. Produk dan usaha MLM yang menjalankan prinsip syariah telah memperoleh sertifikat halal dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Untuk MLM yang berdasarkan prinsip syariah sangat penting mendapatkan akuntabilitas dari MUI.³² Dari sudut sistem MLM, pada dasarnya MLM Syariah adalah bentuk usaha atau jasa yang dijelaskan berdasarkan syariat Islam. Sebagai contoh dalam menjalankan usahanya, MLM Syariah harus memenuhi hal-hal sebagai berikut:

1. Sistem distribusi pendapatan haruslah dilakukan secara profesional dan seimbang. Dengan kata lain tidak terjadi eksploitasi antarsesama.
2. Apresiasi distributor haruslah apresiasi yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Misalnya tidak melakukan pemaksaan, tidak berdusta, jujur, dan tidak merugikan pihak lain serta berakhlak mulia.
3. Penetapan harga. Walaupun keuntungan yang akan diberikan kepada para anggota berasal dari keuntungan penjualan barang, bukan berarti harga barang yang dipasarkan harus tinggi. Hendaknya semakin besar jumlah anggota dan distributor, maka tingkat harga makin menurun yang pada akhirnya kaum muslimin dapat merasakan sistem pemasaran tersebut.

³² Siti Zulaikha, *Insentif Passive Income dalam Multi Level Marketing Syariah Mulia Artha Qives Jakarta dalam Perspektif Fiqh Muamalah*, Skripsi, 91.

4. Jenis produk yang ditawarkan haruslah produk yang benar-benar terjamin kehalalannya, sehingga kaum muslimin merasa aman untuk menggunakan atau mengkonsumsi produk yang dipasarkan.³³

PT. K-Link Internasional merupakan lembaga bisnis syariah yang bergerak dalam penjualan produk-produk yang sangat dibutuhkan dan bermanfaat bagi kesehatan manusia. Dengan kesehatan kita dapat menjalankan ibadah dengan lebih baik dan sempurna, serta membantu orang lain yang membutuhkan tenaga kita. Diantara produk kesehatan yang dijual oleh PT. K-Link adalah produk yang berasal dari bahan-bahan yang dianjurkan oleh agama seperti :

a. Siwak

Sebagaimana diriwayatkan dari Abu Hurairah, Nabi Muhammad SAW bersabda : *“Kalau sekiranya aku tidak khawatir membebani umatku (orang-orang yang beriman) maka akan ku perintahkan mereka agar selalu menggunakan siwak setiap kali akan sholat”* HR. Muslim.

b. Minyak zaitun

Dari ‘Uqbah bin ‘Amir, Nabi SAW bersabda *“Konsumsilah pohon yang banyak berkahnya, minyak zaitun. Berobatlah dengannya. Minyak zaitun juga dapat menyembuhkan ambeien”*. HR. Thabrani

c. Habbatussauda’

³³ Suhrawardi K Lubis, *Hukum Ekonomi Islam* (Jakarta:Sinar Grafika, 2000), 174.

Abu Hurairah dan Sa'id bin Musayyab mendengar Rasulullah SAW bersabda : *“Di dalam habbatussauda’ terdapat obat dari segala macam penyakit kecuali kematian”*. HR. Bukhari

d. Kurma³⁴

Dalam ayat al-Qur’an surat An-Nahl :11

يُنْبِتُ لَكُمْ بِهِ الزَّرْعَ وَالزَّيْتُونَ وَالنَّخِيلَ وَالْأَعْنَابَ وَمِنْ كُلِّ الثَّمَرَاتِ
 إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَةً لِّقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ

Artinya : Dia-lah, yang telah menurunkan air hujan dari langit untuk kamu, sebahagiannya menjadi minuman dan sebahagiannya (menyuburkan) tumbuh-tumbuhan, yang pada (tempat tumbuhnya) kamu menggembalakan ternakmu. Dia menumbuhkan bagi kamu dengan air hujan itu tanam-tanaman; zaitun, korma, anggur dan segala macam buah-buahan. Sesungguhnya pada yang demikian itu benar-benar ada tanda (kekuasaan Allah) bagi kaum yang memikirkan.³⁵

e. Madu

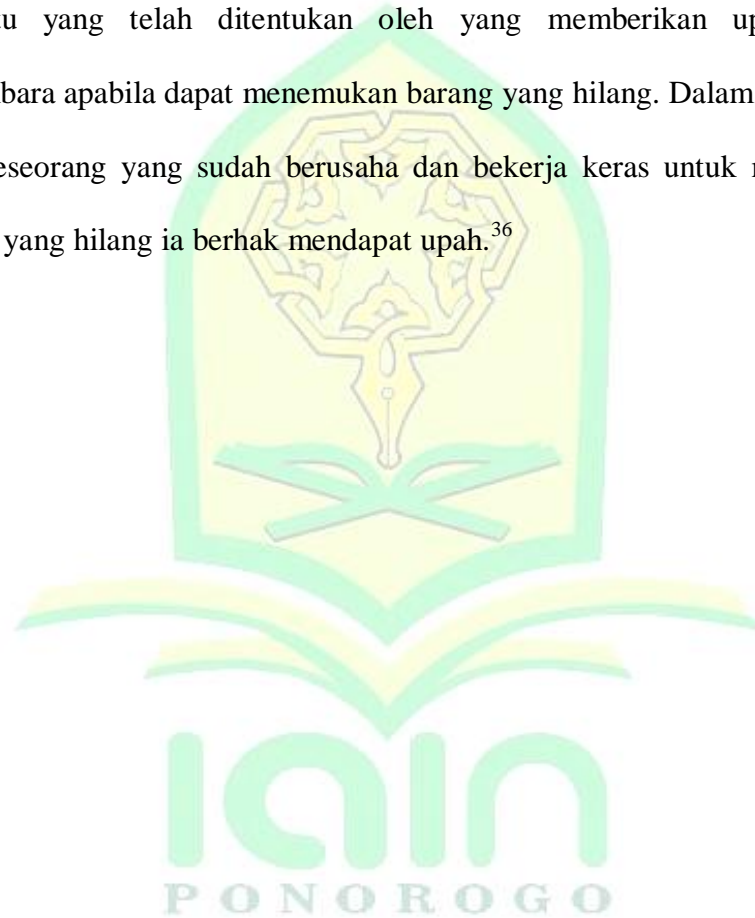
Dari Ibn ‘Abbas ra. Bahwa Rasulullah SAW *”Pengobatan yang menjadi sarana kesembuhan itu ada 3 : minum madu, bekam dan pemanasan (semacam setrika), tetapi aku melarang umatku melakukan pengobatan melalui pemanasan”* HR. Bukhari

Suatu bisnis *Multi Level Marketing* dikategorikan sebagai MLM Syariah salah satunya karena akad. Menurut Fatwa DSN-MUI Nomor 75 akad yang dapat digunakan dalam MLM Syariah adalah akad *bai’* (jual beli), *wakālah bil ujrah* (upah kerja), dan *ju’alah* (memberi imbalan sesuai dengan

³⁴Majalah PT. K-Link Internasional, Memahami dan Mendalami Bisnis MLM yang Berbasis Syariah, 7-8.

³⁵Departemen Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahnya*, (Semarang: Putra Toha, 1989).

hasil). *Pertama* jual beli. *Bai'* atau jual beli adalah transaksi antara penjual dan pembeli dengan menyerahkan uang sebagai alat pembayaran. *Kedua* upah kerja atau *wakālah bil ujah* yaitu pendelegasian tugas dengan memberikan sejumlah upah seperti yang dilakukan agen atau perwakilan. *Ketiga* *ju'ālah* atau pemberian kepada seseorang dengan syarat dia harus mencapai hasil tertentu yang telah ditentukan oleh yang memberikan upah. Seperti sayembara apabila dapat menemukan barang yang hilang. Dalam akad *ju'ālah* jika seseorang yang sudah berusaha dan bekerja keras untuk mendapatkan benda yang hilang ia berhak mendapat upah.³⁶



³⁶Sofwan Jauhari dalam artikel www.stiualhikmah.ac.id diakses pada 12 April 2018.

BAB III
**OPERASIONALISASI *MULTI LEVEL MARKETING* PT. K-LINK
INTERNASIONAL**

A. Gambaran Umum

1. Sejarah Berdirinya

PT. K-Link Internasional adalah suatu perusahaan penjualan langsung yang berkantor pusat di Wisma K-Link Kuala Lumpur Malaysia yang memulai usahanya pada tahun 2000. Didirikan saat bersejarah pada transisi antara era lama dan era baru. Dengan membawa misi pengetahuan, kasih sayang dan berperikemanusiaan dari abad lalu. Pengembangan pengetahuan ekonomi dari kedua abad tersebut serta melahirkan pemimpin yang sukses dalam bisnis ini dan juga membimbing para usahawan menjadi usahawan MLM yang beretika dan memiliki kehidupan yang gemilang. Perusahaan memulai usahanya secara sederhana yaitu menawarkan produk *K-Liquid Chlorophyll* kepada konsumen. Walaupun demikian sejak hari pertama usahanya mendapatkan sambutan yang sangat baik dari para konsumennya. Hal ini dikarenakan produk yang dijual oleh perusahaan adalah produk kesehatan yang berkualitas bagus.¹

Perusahaan ini bergerak di bidang penjualan langsung, dengan demikian PT. K-Link Internasional mendapat pengakuan tingkat internasional seiring dengan menambah produk berkualitas dan para distributor yang mendaftarkan diri untuk memasarkan dan menjalankan

¹Dokumentasi Perusahaan Starter Kit PT. K-Link Internasional, 2.

bisnis penjualan langsung PT. K-Link Internasional. Sejalan dengan perkembangan bisnis tersebut, bertambah pula jumlah *stockist* yang semakin bertambah guna mendukung perkembangan jaringan usaha ke seluruh dunia. PT. K-Link sendiri masuk ke pasar dunia pada tahun 2001 untuk mengembangkan bisnisnya diantaranya seperti Singapore, Brunei Darussalam, Thailand, dan India. Pada tahun inilah penjualan sangat meningkat mencapai RM10 juta sebulan dalam kurun waktu kurang dari satu tahun. Di Indonesia sendiri mulai beroperasi pada tahun 2002 disaat perusahaan mengeluarkan produk *K-Liquid Organic Spirulina*. Bukan hanya di Indonesia melainkan ke Negara Filipina, Hongkong, dan Taiwan.² Dan pada tahun 2003 K-Link Internasional sudah mengembangkan pemasaran sampai ke Timur Tengah dan juga Negara Eropa.

Seiring berjalannya waktu produk yang dijual perusahaan mulai bertambah dengan mengedepankan kualitas bagus. Dengan demikian pada tahun 2004 perusahaan K-Link sudah mulai mendapatkan penghargaan dari tingkat nasional maupun internasional. Pada tahun yang sama K-Link dianugerahkan sebagai pemenang “Pengurusan Syarikat Terbaik 2004” oleh Majalah Global Business. Dan pada tahun berikutnya yaitu 2005 Kinotakara mendapat anugerah “Best Emerging Brand 2004/2005” di Best Brands Award. Pemberian penghargaan ini masih berlanjut hingga tahun tahun berikutnya dan tahun 2006 merupakan

²Dokumentasi Perusahaan Starter Kit PT. K-Link Internasional, 3.

tahun yang membanggakan karena mendapat banyak penghargaan yang salah satunya sebagai “The Best Global Network Company 2005” oleh Majalah Global Business. Pada tahun berikutnya 2008 telah berdiri wisma PT. K-Link Internasional setinggi 8 lantai diresmikan pada 6 Januari 2008 di Sungai Sabah, Kedah. Pada tahun ke-10 perusahaan berdiri, PT. K-Link mendapatkan penghargaan berupa “Most Valuable Direct Selling Brands Best 10”. Dan pada 8 Juli 2011 K-Link Tower telah diresmikan di Jakarta tepatnya di Jalan Jendral Gatot Subroto Nomor 59 A, Jakarta Selatan.³

2. Visi dan Misi

PT. K-Link Internasional memiliki satu visi, satu misi dan satu sistem. Satu visi untuk menjadi yang terbaik di pentas dunia. Mari kita melangkah bersama, dengan bekerja sama dan peluang global kita akan meraih masa depan yang cerah dan menikmati gaya hidup sehat bersama PT. K-Link Internasional. Dengan misi 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 tanggungjawab kepada masyarakat dan Negara.

3. Falsafah

Diantaranya adalah :

- a. Memberikan sumbangsih kepada masyarakat dan Negara

³Dokumentasi Profil Company PT. K-Link Internasional. 4.

- b. Mengutamakan para pengguna. Semua rencana dan kebijakan adalah demi kebaikan semua pihak
- c. Mempererat hubungan dikalangan 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

Demikian dengan wawasan dari PT. K-Link Internasional

- a. Terdaftar dalam bursa saham
- b. Pabrik yang berstatus GMP
- c. Bisnis yang bersifat global
- d. Menguasai sebagian besar pasar
- e. Memiliki gedung sendiri
- f. Melahirkan jutawan-jutawan berperingkat 'Crown Ambassador'⁴

4. Rencana Pemasaran

Rencana pemasaran yang akan didapatkan oleh *member* dari perusahaan diantara keunikannya ialah :

- 1) Pembayaran sebanyak 74% dari nilai bonus (BV)
- 2) Kenaikan peringkat yang mudah
- 3) Kuota yang rendah

⁴Dokumentasi Perusahaan Starter Kit PT. K-Link Internasional, 1.

- 4) Bonus kepemimpinan bisa dinikmati hingga 27 level
- 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

Rencana pemasaran yang ditawarkan oleh perusahaan PT. K-Link Internasional ada dua yaitu dikenal dengan Plan A dan Plan B. Seorang *member* berhak mendapatkan bonus jika belanja minimal 100 BV (*Bonus Value*) sesuai ketentuan dengan memperoleh dari rencana pemasaran Plan A dengan total 74% Diantaranya :

- | | |
|---------------------------------|-----|
| 1) Keuntungan Langsung | 20% |
| 2) Bonus Pengembangan | 28% |
| 3) Bonus Kepemimpinan | 30% |
| 4) Dana S.R.E.D | 3% |
| 5) Dana <i>Crown</i> | 1% |
| 6) Dana <i>Crown Ambassador</i> | 2% |
| 7) Dana S.C.A | 1% |
| 8) Dana R.C.A | 1% |
| 9) Dana Mobil/Rumah | 3% |
| 10) Bonus Akhir Tahun | 3% |

11) Insentif Ke Luar Negeri 2%⁵

Sedangkan Plan B sebanyak 72% yakni dengan mendapat insentif berikut :

- | | |
|-------------------|-----|
| 1) Dynamic Fund | 9% |
| 2) Infinity | 20% |
| 3) Unilevel | 28% |
| 4) Global Sharing | 15% |

Diantaranya cara untuk mendapatkan keduanya adalah dengan mengumpulkan *Personal Sale* sesuai *Bonus Value*. Ada banyak standar dalam Rencana Pemasaran dari berbagai macam penghasilan yang bisa didapatkan. Namun dasar dari semua standar tersebut adalah PBV (*Point Bonus Value*) dan PGBV (*Point Group Bonus Value*). Jika semua dalam jaringan aktif memenuhi kedua standar tersebut maka distributor akan memiliki bisnis yang besar. PBV (*Point Bonus Value*) adalah poin yang dihasilkan dari produk yang dipesan dari PT. K-Link Internasional. Sedangkan PGBV (*Point Group Bonus Value*) adalah poin yang dihasilkan dari produk yang ditambahkan dari produk jaringan yang belum mencapai *Manager*. Jadi dasar dari segala standar adalah PBV (*Point Bonus Value*) dan masing-masing individu jaringan yang belanja produk.⁶

5. Akad Penjualan

Akad yang digunakan dalam MLM Syariah adalah akad *bai'* (jual-beli), akad *ujrah/ijārah* (upah kerja). Akad *ujrah* sendiri yakni pemberian

⁵Dokumentasi Perusahaan Starter Kit PT. K-Link Internasional Rancangan Pemasaran, 3.

⁶Djoko Komara, *Buku Kerja Foundation Pack* (Jakarta: PT. K-System Indonesia, 2015), 55-56.

upah atas apa yang telah dikerjakan sesuai dengan kesepakatan diawal. Dalam praktek pemberian upah mengikuti sistem pengupahan pasar. Hal tersebut tergantung dari jenis pekerjaan, beban kerja, waktu dan lainnya. Jumhur ulama tidak memberikan batasan maksimal atau minimal, sebab tidak ada dalil yang mengharuskan untuk membatasinya. Ulama Hanafiyah tidak menetapkan pekerjaan tentang awal waktu akad, sedangkan Ulama Syafiiyah mensyaratkannya sebab kalau tidak dibatasi hal itu menyebabkan tidak diketahui oleh awal waktu yang wajib dipenuhi.⁷ *Multi Level Marketing* dalam literatur fiqh masuk dalam pembahasan jual beli. Yakni menjual atau memasarkan langsung suatu produk baik berupa barang atau jasa kepada konsumen. Sehingga biaya distribusi barang sangat minim atau sampai ke titik nol. MLM juga menghilangkan biaya promosi karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor dengan sistem berjenjang. Dalam MLM ada unsur jasa, artinya seorang distributor menjualkan barang yang bukan miliknya dan ia mendapatkan upah atas presentasi harga barang dan jika dapat menjual sesuai target dia akan mendapatkan bonus yang ditetapkan perusahaan. Jika dalam hal jual belinya distributor akan mendapatkan keuntungan langsung atas penjualan tersebut sedangkan dalam hal penjualan bukan miliknya akan mendapat *ujrah* apabila memenuhi target yang ditentukan.⁸

⁷Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), 191.

⁸Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai dengan Pengelolaannya* Cet 1, (Depok: QultumMedia, 2005), 87.

Dikarenakan terdapat akad transaksi sudah jelas bahwa perusahaan K-Link telah memasarkan produk kesehatan yang mendukung dan menjaga kesehatan seluruh anggota keluarga Indonesia dari tahun ke tahun. Terbuat dari bahan dengan mutu yang terjamin, membuat kurang lebih dari 108 produk yang mendapat tempat di hati keluarga Indonesia. Produknya untuk menunjang aktivitas sehari-hari yang ramah lingkungan serta seluruh produknya telah melewati Uji Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM) serta mendapat pengakuan dan sertifikasi dari lembaga pengujian dengan standar internasional. Diantaranya *K-Liquid Clhorophyll*, *K-Link Kinotakara*, *K-Liquid Organic Spirulina*, *K-Omega Squa*, *K-Coffee*, *Golden Valley Roiboos*, *Gamat Vitaplus*, *Gamat Vitagel*, *K-Epicor*, *K-BioGreen*, *Ayu Asmo*, *Ayu Lax*, *Ayu Vita*, *K-Energy Cream*, *K-Ion Spec*, *K-Ion Nano*, *K-Energy Socks*, *K-Wrist Band*, *K-Parfume*, *Bioboost*, *K-EzKleen*, *Riddance*, *K-Mu'min*, *K- eMatress* dan lain sebagainya.⁹

Berkaitan dengan larangan-larangan dalam melakukan kegiatan usaha, dapat dikemukakan antara lain sebagai berikut :

- a. Tidak boleh dilakukan dengan cara yang *bathil* atau rusak.
- b. Tidak boleh melakukan kegiatan usaha yang dalam bentuk perjudian seperti kegiatan spekulasi.
- c. Tidak saling menzālimi dan saling merugikan
- d. Tidak berlaku curang dalam takaran, timbangan ataupun pemalsuan identitas.

⁹ Dokumentasi Perusahaan Starter Kit PT. K-Link Internasional, Rangkaian Produk, 2-4.

- e. Tidak menggunakan cara-cara yang ribawi atau dengan sistem bunga.¹⁰

Dari keseluruhan jumlah *member* atau distributor yang terdapat di kota Madiun lebih dari 12.000 distributor yang telah mendaftar menjadi *member* hingga bulan Desember 2018. Dari keseluruhan ini dimulai dari awal mulanya PT. K-Link Internasional kota Madiun berdiri. Akan tetapi tidak keseluruhan *member* tersebut aktif menjadi distributor dan menjalankan bisnisnya. Sebagian menjadi pengguna produk atau pelanggan dan jumlah yang lain menjadi pelaku bisnis *multi level marketing*. Jumlah *member* ini akan terus bertambah seiring berjalannya waktu sebab keberhasilan para *leader* di Madiun pasti untuk mencetak pebisnis dalam *multi level marketing* yang lebih global tidak hanya di Kota Madiun. Tetapi tidak sedikit juga distributor yang telah *expire* atau sudah tidak dapat digunakan lagi kartu *membersnya*. Hal ini dapat terjadi dikarenakan tidak semua distributor yang melakukan pembelian atau menggunakan produk secara rutin atau disebabkan hal lain.

No	Peringkat	Personal BV	Group BV	Pendapatan
1	<i>Manager</i>	400	8000	3000.000-5000.000
2	<i>Sapphire Manager</i>	400	11000	5000.000-8000.000

¹⁰Royal Crown Ambassador Calvin, Hasil Wawancara, 6 Juni 2018.

3	<i>Ruby Manager</i>	400	16000	8000.000- 15.000.000
4	<i>Emerald Manager</i>	400	18000	10.000.000- 20.000.000
5	<i>Diamond Manager</i>	400	33000	20.000.000- 30.000.000
6	<i>Crown Manager</i>	400	46000	30.000.000- 70.000.000
7	<i>Crown Ambassador</i>	400	96000	70.000.000- 150.000.000
8	<i>Senior Crown Ambassador</i>	400	137.000	100.000.000- 180.000.000
9	<i>Royal Crown Ambassador</i>	400	206.000	150.000.000- 350.000.000

B. Praktik Sistem *Multi Level Marketing* Syariah PT. K-Link Internasional

1. Mekanisme Akad Insentif *Passive Income* pada PT. K-Link Internasional

Dalam bisnis *multi level marketing* dikenal dengan bisnis yang metode penjualan barang produk dan jasa dengan menggunakan *network marketing* atau pola penjualan berjenjang. Praktik penjualan dengan pola tersebut dapat berpotensi merugikan masyarakat dan mengandung hal-hal yang diharamkan. Dalam Fatwa MUI tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terdapat hal-hal yang harus lebih diperhatikan seperti

12 ketentuan yang berkaitan dengan sistem bisnis *multi level marketing* diantaranya tentang :

- a. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah
- b. Barang yang diperjual belikan
- c. Produk jasa
- d. Perusahaan
- e. Konsumen
- f. Komisi
- g. Bonus
- h. *Ighra'*
- i. *Money Game*
- j. *Excessive Mark – up*
- k. *Member Get Member*
- l. Mitra Usaha/*Stockist*

Begitupun mekanisme bisnis atau bergantung pada pola akad yang dijalankan oleh perusahaan. Dalam hal ini disampaikan oleh bapak Calvin bahwa:

Dalam Fatwa DSN-MUI No:75/DSN-MUI/VII/2009 dinyatakan bahwa akad yang digunakan dalam *multi level marketing* diantaranya akad jual beli, akad *wakālah bil ujah* dan akad *ijārah*. Dalam penjualannya dengan menggunakan akad jual beli biasa seperti pada umumnya dan dalam pembagian upahnya menggunakan *ijārah* yaitu sistem pengupahan

yang dibayarkan sesuai dari apa yang telah dikerjakan. Hal ini bisa dibaca dalam majalah K-Link dalam kutipan Dewan Pengawas Syariah.¹¹

Hal ini menunjukkan bahwa akad yang dilakukan oleh PT. K-Link Madiun diantaranya jual beli, dan *ujrah* atau upah-mengupah. Menurut tinjauan fiqh juga dikatakan bahwa akad dalam *multi level marketing* dengan menggunakan akad jual beli serta upah.

Dalam menetapkan insentif ini terdapat syarat yang harus dipenuhi diantaranya adil, terbuka, dan berorientasi pada keuntungan dunia dan akhirat. Pemberian insentif tidak diperbolehkan mengurangi hak orang lain. Setiap *member* yang akan memperluas jaringannya harus melakukan perekrutan anggota baru. Perekrutan anggota ini dilakukan dengan cara tatap muka secara langsung dengan memberikan informasi mengenai perusahaan PT. K-Link Internasional beserta produk-produk yang disediakan. Seperti yang dikemukakan oleh *Crown Ambassador* Bapak Ali Imron selaku *leader* K-Link Madiun sebagai berikut :

Karena perusahaan ini telah mendapat sertifikat syariah, jadi akad yang dilakukan itu jual beli dan upah. Sedangkan untuk menjadi *member* harus menyetorkan fotokopi KTP dan membayar sejumlah uang. Disini terdapat pilihan dengan cara *online* atau manual. Untuk *join online* membayar Rp. 75.000,00 dengan mendapatkan kartu *member*, produk senilai Rp. 72.000,00 dan starterkit digital. Sedangkan dengan cara *offline* yaitu memberikan fotokopi KTP dan membayar sejumlah Rp. 200.000,00 dan mendapatkan produk senilai Rp. 143.000,00., buku panduan menjalankan bisnis, starterkit, dan 5 keping VCD. Perbedaan keduanya hanya dalam fasilitas awalnya, untuk seterusnya sudah menjadi hak masing-masing *member* karena dengan menjadi *member* bisa mendapatkan potongan harga saat membeli produknya. Seorang *member* yang sudah sah menjadi distributor resmi maka sudah berhak membeli dengan harga

¹¹Royal Crown Ambassador Calvin, Hasil Wawancara, 6 Juni 2018.

distributor dan menjual kepada orang lain. Dengan menjadi distributor dia juga berhak mendapat bimbingan dari mentor yang akan membimbing bagaimana menjalankan bisnis ini apabila tertarik untuk menjadi pebisnis dan bisa jadi si distributor hanya menjadi pengguna produk.¹²

Dalam perusahaan dikenal dengan istilah presentasi. Presentasi dilakukan kepada orang-orang terdekat si *member* hingga teman, tetangga dan masyarakat umum. Merekrut orang pada umumnya dikenal dengan *prospecting* yaitu menambah daftar nama untuk diinformasikan mengenai perusahaan. Mitra yang telah berhasil merekrut anggota baru maka harus memberikan pembinaan terhadapnya bisa dengan bagaimana awal memulai bisnis ini, sistem penjualan produknya, cara untuk menjual produk dan pembagian bonus menurut rencana pemasaran perusahaan K-Link Internasional.¹³ Tujuannya agar dalam menjalankan bisnis *Multi Level Marketing* tidak bertentangan dengan akidah hukum Islam.

Perusahaan K-Link selain mendapat sertifikat halal dari DSN-MUI juga telah terdaftar pada Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia sebagaimana bila telah terdaftar maka sistem didalamnya benar-benar sesuai dan tidak menyalahi aturan. Hal ini sesuai yang dituturkan oleh bapak *Crown Ambassador* Pranyoto bahwa:

Sudah, yaitu dibuktikan dengan sertifikat APLI dan sertifikat DSN-MUI pada tahun 2007. Dan hebatnya PT. K-Link tidak setiap tahunnya diperbarui, bahkan sampai 5 tahun baru diperbarui. Perusahaan yang telah mendapat sertifikat dari MUI maka perusahaan telah benar-benar boleh dijalankan di Indonesia. Apalagi perusahaan MLM Syariah pertama di Indonesia yang mendapat sertifikat MUI.

¹²Crown Ambassador Ali Imron, *Hasil Wawancara*, 21 Juni 2018.

¹³Crown Ambassador Ali Imron, *Hasil Wawancara*, 21 Juni 2018.

Pemimpin dari PT. K-Link Internasional sendiri menghimbau kepada para distributor untuk tidak melanggar aturan jual beli dalam menjalankan bisnisnya. Dari sekian banyak perusahaan MLM di Indonesia yang termasuk MLM terbaik dan legal terdapat 5 perusahaan dan PT. K-Link sudah termasuk 5 diantaranya. Hal ini kami baca dalam majalah Global Network skala nasional.¹⁴

Perusahaan MLM biasa memberi insentif pada mereka yang berprestasi. Islam membenarkan seseorang mendapat insentif lebih besar dari lainnya disebabkan keberhasilannya dalam memenuhi target penjualan tertentu, dan melakukan berbagai upaya positif dalam memperluas jaringan dan levelnya secara produktif. Penghargaan kepada *upline* yang mengembangkan jaringan dibawahnya dengan cara bersungguh-sungguh yakni dengan memberikan binaan dan pengawasan maka *upline* itu sendiri berhak mendapat bonus lebih besar dari bawahannya. Insentif ini diberikan dengan tidak boleh mengurangi hak orang lain sehingga tidak ada yang *dizālimi*. Dikatakan juga oleh bapak Pranyoto selaku *leader* K-Link yang berperingkat *Crown Ambassador* sebagai berikut:

Pembagian bonus dibagi secara adil dan proposional. Adanya keterbukaan antara *upline* dan *downline*. Dan tidak adanya manipulasi yang dilakukan oleh *upline* karena dalam hal ini perusahaan sangat melarang distributornya untuk melakukan tindakan *zālim* dan berbohong.¹⁵

Sistem insentif ini juga harus transparan diinformasikan kepada seluruh anggotanya. Sistem insentif yang diberikan oleh perusahaan didapatkan oleh *member* yang berperingkat seperti *Sapphire Manager*, *Emerald Manager*, *Diamond Manager*, *Crown Manager*, *Senior Crown*

¹⁴*Crown Ambassador Pranyoto, Hasil Wawancara, 6 Agustus 2018.*

¹⁵*Crown Ambassador Pranyoto, Hasil Wawancara, 6 Agustus 2018.*

Ambassador dan *Senior Crown Ambassador*. Peringkat-peringkat tersebut sudah mahir dalam menjalankan Segitiga-S sesuai dengan ketentuan perusahaan. Demikian pula telah menduplikasikan K-System sebagaimana pemimpin yang telah memberi arahan kepada mitra jaringan yang dibawahnya. Kerja yang dijalankan oleh penerima peringkat diatas telah dilakukan selama bertahun-tahun dalam bisnis ini. Dalam hal ini bapak Calvin selaku *leader* dengan memiliki peringkat tertinggi di PT. K-Link Internasional mengatakan bahwa:

Sistem pembagian insentif yang diberikan oleh perusahaan didapatkan oleh *member* yang berperingkat seperti *Sapphire Manager*, *Emerald Manager*, *Diamond Manager*, *Crown Manager*, *Senior Crown Ambassador* dan *Senior Crown Ambassador*. Peringkat-peringkat tersebut sudah mahir dalam menjalankan Segitiga-S sesuai dengan ketentuan perusahaan. Demikian pula telah menduplikasikan K-System sebagaimana pemimpin yang telah memberi arahan kepada mitra jaringan yang dibawahnya.¹⁶

Maka dalam hal pembagian bonus dibagikan secara adil dan terbuka. Hal ini terlihat bahwa *upline* akan menunjukkan secara langsung *statement bonus* yang diterima dalam satu bulan atas penjualan pribadi maupun penjualan grub.

2. Pembagian Insentif *Passive Income* PT. K-Link Internasional

Dalam menjalankan sebuah bisnis, seseorang didorong oleh motivasi. Ada yang motivasinya karena produk yang yang dibutuhkan, karena pendidikan bisnisnya atau karena peluang komisi atau bonus dalam jumlah yang luar biasa. Komisi berkaitan dengan omzet penjualan secara

¹⁶Royal Crown Ambassador Calvin, *Hasil Wawancara*, 6 Juni 2018.

pribadi atau kelompok. Sedangkan bonus merupakan hadiah apabila seorang distributor telah mencapai target tertentu. Seperti yang dikatakan oleh *Crown Ambassador* bapak Pranyoto selaku *leader* K-Link yang telah berperingkat atas bahwa:

Pembagian bonus di PT. K-Link Internasional dilakukan secara adil dan transparansi antara *upline* dan *downline*. Bonus yang didapatkan *member* sesuai dengan penjualan produk sebagai distributor. *Member* yang mampu menjual produk sesuai dengan ketentuan perusahaan akan mendapatkan bonus sesuai dengan BV (*bonus value*).¹⁷

Komisi dan bonus sebenarnya suatu yang umum dan terdapat dalam setiap bisnis apapun. Dalam bisnis MLM, komisi dan bonus berkaitan dengan prestasi distributor. Bonus yang ditetapkan bukan karena lebih awal bergabung dengan perusahaan MLM yang diikutinya, tetapi karena menjadikan perusahaan MLM meraih peningkatan dalam hal penjualan yang luar biasa. Seperti yang diungkapkan oleh *Crown Ambassador* Bapak Ali Imron bahwa:

Pendapatan setiap distributor yang telah mencapai peringkat tertentu dihitung berdasarkan poin pribadi dan jaringannya. Hal ini dihitung sesuai peringkatnya, maka membuka peluang seorang *downline* yang bisa berpendapatan lebih besar daripada *upline*-nya. Jadi yang perlu digarisbawahi adalah penentuan pendapatan seorang distributor adalah besarnya omzet, bukan karena mendaftar sebagai *member* lebih awal.¹⁸

Seberapapun bonus yang didapat *member* akan diberikan oleh perusahaan secara jujur tanpa adanya tambahan yang tidak jelas. Ini dapat

¹⁷*Crown Ambassador* Pranyoto, Hasil Wawancara, 6 Agustus 2018.

¹⁸*Crown Ambassador* Ali Imron, Hasil Wawancara, 21 Juni 2018.

dilihat dalam *statement bonus* dengan ketentuan belanja minimal 100 BV (*Bonus Value*). Pemberian bonus pun tidak ditentukan dari waktu lama bergabung, tetapi dari penjualan produk atau belanja pribadi, perekrutan anggota baru dan pembinaan kepada jaringan yang dibawahnya. Bapak Ali Imron selaku *leader* berperingkat *Crown Ambassador* menuturkan bahwa:

Dalam PT. K-Link Internasional pembagian bonus diperoleh dari keuntungan langsung sebanyak 20% dan perekrutan anggota serta memberikan wawasan dalam hal kepemimpinan serta bimbingan dalam menjalankan bisnis ini terhadap jaringan dibawahnya. *Member* yang baru bergabung pun bisa mendapatkan bonus jika berhasil melakukan penjualan produk sesuai ketentuan. Sebagaimana jika *member* tersebut menjual satu produk *K-Liquid Chlorophyll* kepada konsumen seharga Rp. 143.000,00. Sedangkan harga *member* hanya Rp. 119.000,00. Maka *member* mendapatkan keuntungan langsung sebanyak Rp. 24.000,00.¹⁹

Perusahaan PT. K-Link Madiun telah menyesuaikan dalam pemberian bonus sesuai dengan apa yang telah dijual dan bukan karena terdapat *downline* yang belanja seberapa banyak. Namun jika seorang distributor menjual atau belanja pribadi minimal 100 BV (*Bonus Value*) maka distributor tersebut berhak mendapatkan bonus yang telah ditentukan. Pembagian *passive income* sendiri bukan diperoleh distributor yang masih mulai bergabung tetapi distributor yang telah mencapai peringkat tertentu yaitu *Emerald Manager*. Hal ini seperti yang dikatakan oleh *Crown Ambassador* bapak Pranyoto bahwa:

Bisa mendapatkan *passive income* jika sudah mempunyai jaringan dibawah kita yang sudah mencapai *Leaders Club*. Paling tidak terdapat 3 *frontline* karena penghasilannya minimal 8 angka bisa

¹⁹*Crown Ambassador* Ali Imron, *Hasil Wawancara*, 21 Juni 2018.

seperti 10 juta keatas. Jika sudah memiliki jaringan seperti ini dalam jumlah yang tidak sedikit maka bisa dikatakan bisa mendapatkan *passive income*. Peringkat yang biasanya didapatkan mulai dari *Emerald Manager* keatas hingga *Royal Crown Ambassador*.²⁰

Bukan hanya peringkat tersebut tetapi sudah menjadi LC (*Leaders Club*) yakni dengan *income* diatas Rp. 10.000.000,00. Dengan pembagian yang demikian, distributor pasti akan memiliki motivasi agar dapat mencapai *Leaders Club* dengan meminta bimbingan dan *tarbiyah* dari *upline*.

Berikut merupakan rancangan pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan sebagaimana bentuk pengaplikasian dalam menjual produk dan agar mendapatkan bonus. Seperti yang dituturkan oleh *Crown Ambassador* bapak Ali Imron yakni:

Rencana pemasaran dalam K-Link ini ada 2 yaitu Plan A dan Plan B. Pembelanjaan sekitar 100 BV hingga 399 BV masuk kedalam plan A. BV itu sendiri merupakan *Bonus Value*²¹ atau biasa disebut poin. Sedangkan pembelanjaan 400 BV ini masuk kedalam plan B saja. Dengan mendapatkan BV minimal 100 dalam satu bulan maka seorang *member* itu berhak mendapat bonusnya. Rancangan pemasaran ini dapat dilihat pada buku panduan bisnis starter kit pada halaman biru, disana dapat dijadikan data dan itu sesuai dengan perusahaan kita di Madiun.²²

a. Rancangan Pemasaran 'A' K-Link Internasional

(Bagian Pertama Rancangan Pemasaran Bonus Dua Kali Lipat)

1. Keuntungan Langsung : Lebih Kurang 20%

²⁰*Crown Ambassador Pranyoto, Hasil Wawancara, 6 Agustus 2018.*

²¹BV adalah *Bonus Value* atau disebut poin. Sedangkan PBV adalah *Personal Bonus Value* atau disebut poin belanja pribadi. Untuk PGBV adalah *Point Group Bonus Value* atau disebut Poin belanja group.

²²*Crown Ambassador Ali Imron, Hasil Wawancara, 21 Juni 2018.*

Usahawan membeli produk K-Link Internasional dengan harga distributor (*Distributor's Price*) dan menjualnya dengan harga konsumen (*Customer Price*). Ini menunjukkan perbezaan sebanyak 20% atau lebih diantara CP dan DP yang mewakili keuntungan usahawan.

Contoh :

Produk	Harga Pengguna(CP)	Harga Pengegar (DP)	Keuntungan Runcit	Persentase
K- Liquid Chlorophyll	RM 59.00	RM 49.00	RM 10.00	20.40%

2. Bonus Perkembangan : 28%

K-Link Internasional akan memberikan sebanyak 28% daripada keseluruhan *Bonus Value* (BV) sebagai bonus perkembangan untuk dibagikan kepada para usahawan yang layak dari berbagai peringkat. Untuk layak mendapat pembagian bonus perkembangan, seorang usahawan harus melakukan pembelian atau penjualan bulanan seperti berikut:²³

1. *Member* hingga *Manager* (3%-15%) – perlu melakukan pembelian atau penjualan bulanan secara minimum sebanyak 100 BV (nilai produk-produk)

²³Dokumentasi Perusahaan Starter Kit PT. K-Link Internasional Panduan Bisnis, 6.

2. *Sapphire Manager* hingga *Crown Manager* – perlu melakukan pembelian atau penjualan bulanan bernilai sebanyak 200 BV (*Bonus Value*).²⁴

3. Bonus Kepemimpinan: 30%

K-Link Internasional memberikan sebesar 30% bonus kepemimpinan dengan sistem pembagian secara adil. Keseluruhan jumlah akan dibagikan kepada *Sapphire Manager* dan ke atas. Perhitungan bonus berdasarkan sistem poin agar pembayaran penuh bisa dilakukan kepada para manager yang layak.

Oleh karena jumlah BV K-Link Internasional dan angka bagi jumlah poin yang layak tidak bisa ada persamaan dan BV Bonus kepemimpinan juga tidak bisa ada persamaan.²⁵

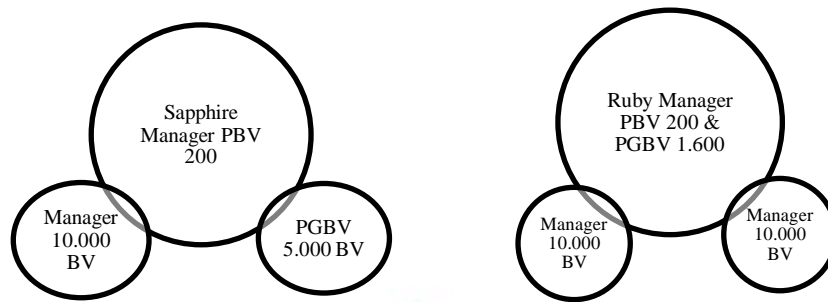
4. Dana S.R.E.D 3% (*Sapphire, Ruby, Emerald, Diamond Manager*)
Sapphire Manager ke *Diamond Manager*

K-Link Internasional memberikan sebesar 3% dari jumlah BV untuk Dana S.R.E.D. Dana ini diberikan pada peringkat *Sapphire Manager* keatas karena mereka telah menunjukkan usaha dan kerja yang keras dan untuk mendorong mereka untuk lebih keras lagi membangun jaingan mereka.

Perhitungan dana ini adalah berdasarkan sistem poin kepemimpinan.

²⁴Ibid., 6.

²⁵Ibid., 9-15.

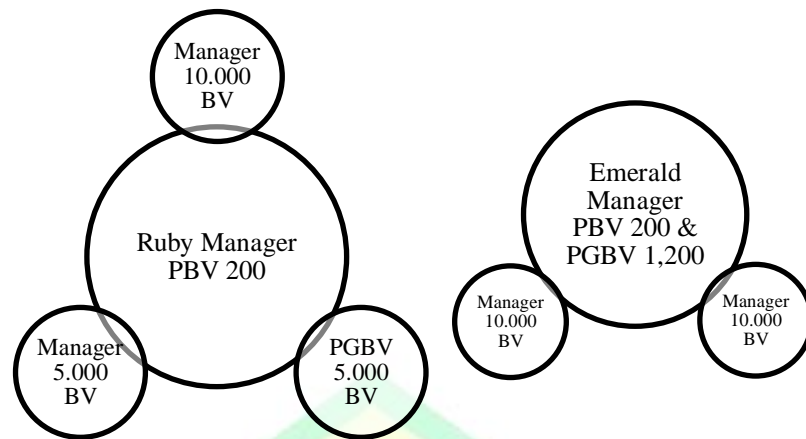


Gambar 1 : Poin Belanja Berperingkat *Sapphire Manager*

Keterangan : Seorang *Sapphire Manager* diharuskan belanja pribadi 200 BV setiap bulannya dengan ketentuan *Manager* dibawahnya sudah belanja dengan akumulasi 10.000 BV dan *Point Group* sebanyak 5.000 BV.

Gambar 2 : Poin Belanja *Ruby Manager*

Keterangan : Seorang *Ruby Manager* diharuskan belanja pribadi sebanyak 200 BV dan *Point Group* sebanyak 1.600 BV. Dengan ketentuan *Manager* dibawahnya sudah belanja dengan akumulasi 10.000 BV.

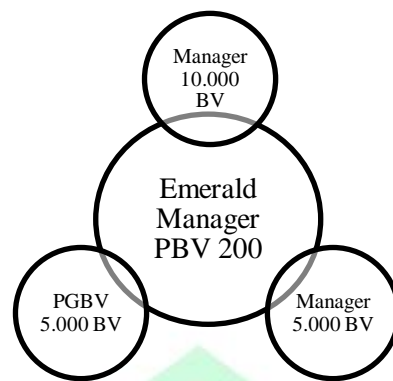


Gambar 3 : Poin Belanja *Ruby Manager*

Keterangan : Seorang *Ruby Manager* diharuskan belanja pribadi sebanyak 200 BV dan Poin Belanja Grup sebanyak 5.000 BV. Dengan ketentuan *Manager* dibawahnya belanja akumulasi 10.000 BV dan *Manager* barunya sebanyak 5.000 BV.

Gambar 4 : Poin Belanja *Emerald Manager*

Keterangan : Seorang *Emerald Manager* diharuskan belanja pribadi sebanyak 200 BV dan *Point Group* 1.200 BV di setiap bulannya. Dengan ketentuan *Manager* dibawahnya belanja dengan akumulasi 10.000 BV.



26

Gambar 5 : Poin Belanja Emerald Manager

Keterangan : Seorang Emerald Manager diharuskan belanja pribadi sebanyak 200 BV dan Poin Group 5.000 BV. Dengan ketentuan akumulasi Manager dibawahnya sebanyak 10.000 BV dan Manager barunya 5.000 BV.



Gambar 6 : Poin Belanja *Diamond Manager*

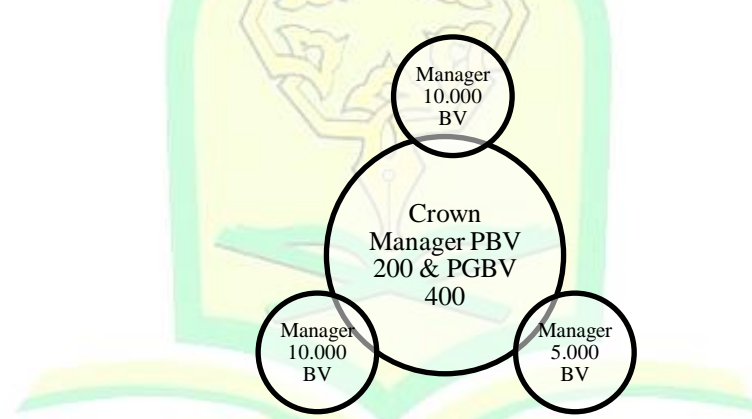
Keterangan : Seorang yang berperingkat *Diamond Manager* diharuskan belanja pribadi sebanyak 200 BV dan *Point Group* 600

²⁶Ibid., 15.

BV. Dengan ketentuan akumulasi *Manager* dibawahnya yaitu 10.000 BV dan 5.000 BV.²⁷

5. Dana *Crown Manager* 1%

K-Link Internasional membagikan sebanyak 1% dari jumlah BV untuk dana tersebut untuk usahawan di antara *Crown Manager*. Dana ini menunjukkan penghargaan perusahaan untuk pencapaian tinggi *Crown Manager*. Dana ini juga berdasarkan sistem poin kepemimpinan. Di bawah ini adalah pembagian kelayakan dari Dana *Crown*.²⁸



Gambar 7 : Poin Belanja *Crown Manager*

Keterangan : Seorang yang berperingkat *Crown Manager* diharuskan belanja pribadi sebanyak 200 BV dan *Point Group* 400 BV. Serta akumulasi *Manager* dibawahnya sebanyak 10.000 BV dan 5.000 BV.

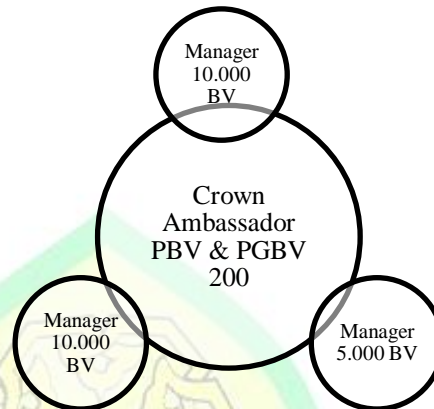
6. Dana *Crown Ambassador* 2%

K-Link Internasional membagikan sebanyak 2% dari jumlah BV untuk dana ini. Dana ini dibagikan berdasarkan atas sistem poin kepemimpinan. Diberikan kepada calon *Crown Ambassador*, *Senior*

²⁷Ibid., 15.

²⁸Ibid., 16.

Crown Ambassador dan *Royal Crown Ambassador* sebagai penghargaan untuk pencapaian yang luar biasa ini.



Gambar 8 : Poin Belanja *Crown Ambassador*

Keterangan : Seorang yang berperingkat *Crown Ambassador* diharuskan belanja pribadi dan poin grup sejumlah 200 BV. Serta akumulasi belanja *Manager* dibawahnya sebanyak 5.000 BV dan 10.000 BV.

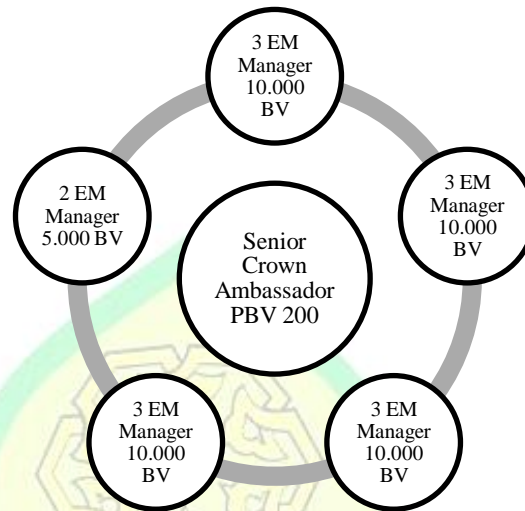
*Jika anda hanya memiliki 2 cabang Manager yang mempunyai 10.000 BV masing-masing, anda hanya mendapat 50% dari Dana Crown dengan syarat anda memiliki PGBV 400.*²⁹

7. Dana *Senior Crown Ambassador* 1%

K-Link Internasional memberikan sebanyak 1% dari jumlah BV untuk dana ini. Perhitungan dana ini adalah berdasarkan ke atas sistem poin pemimpin (*Leadership Point System*). Dana ini dibagikan di antara *Senior Crown Ambassador* dan *Royal Crown Ambassador* sebagai penghargaan atas pencapaian luar biasa mereka.

²⁹Ibid.,16.

Kelayakan pembagian Dana *Senior Crown Ambassador* adalah sebagai berikut:



Gambar 9 : Poin Belanja *Senior Crown Ambassador*

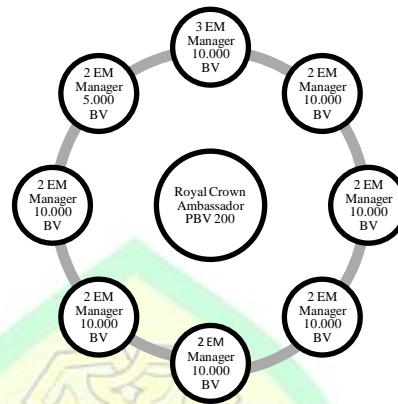
Keterangan : Seorang yang berperingkat *Senior Crown Ambassador* diwajibkan belanja pribadi 200 BV dalam sebulan dengan ketentuan 12 *Emerald Manager* memiliki BV sebanyak 10.000 BV, 2 *Emerald Manager* memiliki 5.000 BV.

8. Dana *Royal Crown Ambassador* 1%

K-Link Internasional memberikan sebanyak 1% dari jumlah BV untuk dana ini. Pembagian dana ini berdasarkan atas sistem poin pemimpin. Dibagikan di antara para *Royal Crown Ambassador* sebagai penghargaan atas pencapaian luar biasa mereka.³⁰

Kelayakan pembagian Dana *Royal Crown Ambassador* adalah sebagai berikut:

³⁰Ibid.,17.



31

Gambar 10 : Poin Belanja *Royal Crown Ambassador*

Keterangan : Seorang yang telah berperingkat *Royal Crown Ambassador* maka diharuskan untuk belanja pribadi sebanyak 200 BV. Dengan ketentuan 15 *Emerald Manager* dibawahnya memiliki akumulasi 10.000 BV dan 2 *Emerald* lain sebanyak 5.000 BV.

9. Dana Mobil/ Rumah 3%

Diamond Manager hingga *Royal Crown Ambassador*

K-Link Internasional memberikan sebanyak 3% dari jumlah BV bulanan untuk dana mobil/rumah. Dana ini akan dibagikan secara adil di antara peringkat kelayakan *Diamond Manager* hingga *Royal Crown Ambassador* dengan mengambil dan menggunakan sistem poin pemimpin.

Untuk menikmati dana ini, usahawan perlu mencapai penjualan berikut:

³¹Ibid., 17.

1. *Business Value* Pribadi sebanyak 200 BV.
 2. Jumlah Penjualan Grup Pribadi seperti dinyatakan dalam Rancangan Pemasaran K-Link Internasional yaitu Diamond Manager 600 PGBV (*Point Group Bonus Value*), *Crown Manager* 400 PGBV dan *Royal Crown Ambassador* 200 PGBV, *Senior Crown Ambassador* 200 PBV (*Personal Bonus Value*) dan *Royal Crown Ambassador* 200 PBV.
 3. Tiga dari *downline Manager* dengan pencapaian bulanan sebanyak 10,000 BV, 10,000 BV dan 5,000 BV.
 4. Berdasarkan “Sistem Poin Pemimpin”, seorang pemimpin yang layak untuk mendapatkan dana bisa mendapatkan maksimum hingga RM 9.000 sebulan. Kelebihan dari jumlah tersebut diatas akan dibagikan secara merata kepada pemimpin yang belum mencapai kuota tertinggi.³²
10. Bonus Akhir Tahun 3%
- Emerald Manager* ke *Crown Ambassador*
- K-Link Internasional memberikan sebanyak 3% dari jumlah BV untuk “Bonus Akhir Tahun”. Ini merupakan bonus istimewa khusus untuk *Emerald Manager* ke atas. Pembayaran bonus berdasarkan kepada sistem poin pemimpin. Perhitungan bonus adalah berdasarkan setiapbulan, berawal dari bulan Januari sehingga Desember dalam tahun yang sama. Pembayaran kepada para usahawan yang layak

³²Ibid., 18.

akandibayar pada bulan Februari pada tahun berikutnya bersamaan dengan pembayaran bonus bulanan. Dengan kata lain, pengedar yang layak akan menerima bonus akhir tahun pada bulan Maret.

Syarat-syarat kelayakan bagi Bonus Akhir Tahun:

1. *Business Value* Pribadi sebanyak 200 BV.
2. Berdasarkan atas jumlah penjualan grup pribadi sebagaimana dinyatakan dalam Rancangan Pemasaran, terutama *Emerald Manager* 1.200 PGBV, *Diamond Manager* 600 PGBV; *Crown Manager* 400 PGBV; dan *Crown Ambassador* 200 PBV, *Senior Crown Ambassador* 200 PBV dan *Royal Crown Ambassador* 200 PBV.
3. 3 cabang langsung *Manager*, dengan pencapaian sebanyak 10.000 BV, 10.000 BV dan 5.000 BV.
4. Di bawah sistem poin pemimpin, pembagian bonus maksimum kepada pemimpin-pemimpin yang layak yaitu RM 9.000 perbulan atau RM 108.000 pertahun. Kelebihan dari jumlah tersebut diatas akan dibagikan secara merata kepada pemimpin yang belum mencapai kuota tertinggi.³³

11. Insentif Ke Luar Negeri

Sapphire Manager hingga *Royal Crown Ambassador*

K-Link Internasional memberikan sebanyak 2% dari jumlah *Business Value* untuk dana ini. Dana tersebut diberikan kepada peringkat

³³Ibid.,19.

kelayakan *Sapphire Manager* hingga *Royal Crown Ambassador* untuk menikmati perjalanan ke luar negeri yang dibayarkan oleh perusahaan pada tahun pencapaian. Insentif diberikan berdasarkan kepada syarat-syarat berikut :³⁴

1. Perjalanan tersebut hanya berlaku untuk satu orang saja.
2. Insentif ini tidak dapat dipindah tangankan kecuali kepada suami/istri usahawan yang bersangkutan.
3. Pengumpulan poin untuk Insentif ke luar negeri dimulai pada tanggal 1 Januari dan berakhir pada tanggal 31 Desember pada setiap tahun kalender.
4. Pengumpulan poin untuk usahawan yang tidak mencapai kuota yang dibutuhkan, mereka bisa menambah sebanyak maksimum 500 poin atau RM 500 atau berdasarkan harga yang ditetapkan oleh K-Link Internasional tergantung pada nilai tukar mata uang Negara masing-masing, untuk menetapkan *margin* supaya anda layak menikmati perjalanan ke luar negeri ini.
5. Usahawan yang layak yang dalam insentif ini tidak berhak untuk menukarkannya ke dalam bentuk mata uang atau cara lain sebagai penggantian.
6. Usahawan yang pengumpulan poinnya dimulai dari bulan Agustus pada tahun mereka memulai, poinnya akan dipindahkan pada tahun berikutnya.

³⁴Ibid., 20.

7. Tempat pemberangkatan perjalanan tersebut ialah Bandara Internasional Kuala Lumpur (KLIA) atau bandara Negara masing-masing yang ditetapkan oleh K-Link Internasional. Biaya transport atau biaya lain yang timbul pada saat dari/menuju bandara ditanggung masing-masing usahawan.
8. Pengurusan surat-surat perizinan dan semua yang timbul atas pengurusan tersebut ditanggung oleh masing-masing usahawan. Perusahaan tidak bertanggung jawab atas masalah yang timbul atas pelanggaran atau sejenisnya dalam perjalanan.
9. Selama perjalanan usahawan berhak atas tiket pulang-pergi (negara tujuan yang telah ditentukan), kamar hotel (*twin-sharing*) serta makanan dan transportasi dalam masa perjalanan di Negara tujuan.
10. Perusahaan berhak merubah peraturan atau rencana perjalanan tanpa pemberitahuan sebelumnya.
11. Perusahaan berhak untuk memilih Negara atau tempat-tempat tujuan perjalanan dan diumumkan pada bulan Januari setiap tahun.³⁵

³⁵Ibid., 20.

BAB IV

**ANALISIS TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP AKAD DAN
PEMBAGIAN INSENTIF *PASSIVE INCOME* PADA BISNIS MLM
(*MULTI LEVEL MARKETING*) DALAM PT. K-LINK
INTERNASIONAL**

**A. Analisis Tinjauan Hukum Islam Terhadap Mekanisme Akad Insentif
Passive Income pada MLM (*Multi Level Marketing*) Syariah PT. K-Link
Internasional**

Dalam bisnis MLM, komisi dan bonus berkaitan dengan prestasi distributor. Bonus yang ditetapkan bukan karena lebih awal bergabung dengan perusahaan MLM yang diikutinya, tetapi karena menjadikan perusahaan MLM meraih peningkatan dalam hal penjualan yang luar biasa. Uang dari bonus tersebut bersumber dari penjualan produknya kepada konsumen yang kemudian dibagi sesuai proporsi yang telah ditetapkan. Konsep *Ijārah* yang mentransaksikan suatu pekerjaan atas seorang pekerja atau buruh maka haruslah jelas batas waktunya. Tidak diperkenankan mengupah seseorang dalam periode waktu dengan ketidakjelasan pekerjaan. Karena akan menimbulkan ketidaksewenang-wenangan yang memberatkan pihak pekerja dan upah tersebut harus dinyatakan secara jelas. Ukuran upah dapat diketahui berdasarkan kebiasaan atas pekerjaan yang dilakukan. Sebagaimana ayat dalam Al-Quran pada surat at-Thalaq: 6

أَسْكِنُوهُنَّ مِنْ حَيْثُ سَكَنْتُمْ مِنْ وُجْدِكُمْ وَلَا تُضَارُوهُنَّ لِتُضَيِّقُوا عَلَيْهِنَّ وَإِنْ كُنَّ أُولَاتٍ
 حَمِلٍ فَأَنْفِقُوا عَلَيْهِنَّ حَتَّىٰ يَضَعْنَ حَمْلَهُنَّ فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآتُوهُنَّ أُجُورَهُنَّ ۗ وَأَتَمِرُوا
 بِهِنَّ بِمَعْرُوفٍ وَإِنْ تَعَاَسَرْتُم فَاسْتَرْضِعْ لَهُنَّ أُخْرَىٰ

Artinya: tempatkanlah mereka (para isteri) di mana kamu bertempat tinggal menurut kemampuanmu dan janganlah kamu menyusahkan mereka untuk menyempitkan (hati) mereka. dan jika mereka (isteri-isteri yang sudah ditalaq) itu sedang hamil, Maka berikanlah kepada mereka nafkahnya hingga mereka bersalin, kemudian jika mereka menyusukan (anak-anak)mu untukmu Maka berikanlah kepada mereka upahnya, dan musyawarahkanlah di antara kamu (segala sesuatu) dengan baik; dan jika kamu menemui kesulitan Maka perempuan lain boleh menyusukan (anak itu) untuknya.¹

Akad yang digunakan dalam MLM Syariah adalah akad *bai'* (jual-beli), akad *ujrah/ijarah* (upah kerja). Akad *ujrah* sendiri yakni pemberian upah atas apa yang telah dikerjakan sesuai dengan kesepakatan diawal. Dalam praktek pemberian upah mengikuti sistem pengupahan pasar. Hal tersebut tergantung dari jenis pekerjaan, beban kerja, waktu dan lainnya. Jumhur ulama tidak memberikan batasan maksimal atau minimal, sebab tidak ada dalil yang mengharuskan untuk membatasinya. Ulama Hanafiyah tidak menetapkan pekerjaan tentang awal waktu akad, sedangkan Ulama Syafiiyah mensyaratkannya sebab kalau tidak dibatasi hal itu menyebabkan tidak diketahui oleh awal waktu yang wajib dipenuhi.²

Dalam kajian fiqh kontemporer, MLM dapat ditinjau dari dua aspek yaitu produk barang atau jasa yang dijual dan sistem penjualan. Mengenai produk barang yang dijual halal atau haramnya dilihat pada kandungan

¹Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, (Semarang: PutraToha, 1989). 559.

²Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), 191.

produk itu sendiri sedangkan sistem penjualannya terlihat pada cara menjual produk sesuai dengan aturan hukum yang berlaku dan tidak ada unsur menipu atau *gharar*. Pada perusahaan PT. K-Link Internasional ini telah terdaftar dan mendapatkan sertifikat halal dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia yang mana dalam produk dan sistem penjualannya telah sesuai peraturan yang ditentukan.

Dalam Fatwa DSN-MUI No:75/DSN-MUI/VII/2009 dinyatakan bahwa akad yang digunakan dalam *multi level marketing* diantaranya akad jual beli, akad *wakālah bil ujah* dan akad *ijārah*. Hal ini sesuai dengan PT. K-Link bahwa mekanisme dalam penjualan dan sistem kerjanya mengacu pada skim *ijārah*.

Menurut ulama Hanafiyah ada beberapa syarat yang harus dipenuhi yaitu *ijab* dan *qabul*. Karena itu akad *ijārah* sudah dianggap sah dengan adanya *ijab-qabul* tersebut, baik dengan *lafadz* atau menunjukkan makna tersebut. Sedangkan menurut jumhur ulama' rukun *ijārah* terdiri dari :

- a. *Mu'jir*
- b. *Musta'jir*
- c. *'Ajr*
- d. *Shigat* (Ijab dan Qabul).

Menurut syaratnya, sistem penjualan PT. K-Link Internasional kota Madiun telah memenuhi syarat yaitu dengan adanya *mu'jir*, *musta'jir*, *'ajr* yaitu upah itu sendiri dan *shigat* atau *ijab qabul* kesepakatan distributor dengan perusahaan K-Link. Mitra yang telah berhasil merekrut anggota baru

maka harus memberikan pembinaan terhadapnya bisa dengan bagaimana awal memulai bisnis ini, sistem penjualan produknya, cara untuk menjual produk dan pembagian bonus menurut rencana pemasaran perusahaan K-Link Internasional. Tujuannya agar dalam menjalankan bisnis *multi level marketing* tidak bertentangan dengan akidah hukum Islam.

Menurut Sayyid Sabiq *Ijārah* terdapat dua jenis yaitu *ijārah* yang berhubungan dengan sewa jasa dan *ijārah* yang berhubungan dengan sewa asset dan property.³ Dalam hal ini PT. K-Link Internasional termasuk jenis *ijārah* berhubungan dengan sewa jasa yang mana mempekerjakan jasa seseorang dengan upah sebagai imbalan jasa yang disewa atau disebut *ijārah ‘ala al-‘amāl ijārah* yaitu akad *ijārah* ini terkait erat dengan masalah upah mengupah. Karena itu pembahasannya lebih dititikberatkan kepada pekerjaan atau buruh (*‘ājir*).

B. Tinjauan Hukum Islam tentang Pembagian Insentif *Passive Income* pada Bisnis *Multi Level Marketing* Syariah PT. K-Link Internasional

Perusahaan MLM biasa memberi insentif pada mereka yang berprestasi. Islam membenarkan seseorang mendapat insentif lebih besar dari lainnya disebabkan keberhasilannya dalam memenuhi target penjualan tertentu, dan melakukan berbagai upaya positif dalam memperluas jaringan dan levelnya secara produktif. Penghargaan kepada *upline* yang mengembangkan jaringan dibawahnya dengan cara bersungguh-sungguh yakni dengan memberikan binaan dan pengawasan maka *upline* itu sendiri

³Ascarya, 99.

berhak mendapat bonus lebih besar dari bawahannya. Insentif ini diberikan dengan tidak boleh mengurangi hak orang lain sehingga tidak ada yang *dizalimi*. Sistem insentif ini juga harus transparan diinformasikan kepada seluruh anggotanya. Sistem insentif yang diberikan oleh perusahaan didapatkan oleh member yang berperingkat seperti *Sapphire Manager*, *Emerald Manager*, *Diamond Manager*, *Crown Manager*, *Senior Crown Ambassador* dan *Senior Crown Ambassador*. Maka dalam hal pembagian bonus dibagikan secara adil dan terbuka. Hal ini terlihat bahwa *upline* akan menunjukkan secara langsung *statement bonus* yang diterima dalam satu bulan atas penjualan pribadi maupun penjualan grub.

Pada prinsipnya, suatu usaha *Multi Level Marketing* halal atau haram tidak bisa dipukul rata. Demikian juga tidak dapat ditentukan oleh masuk atau tidaknya dalam keanggotaan APLI, juga tidak dapat dimonopoli oleh pengakuan sepihak sebagai perusahaan MLM Syariah atau konvensional. Melainkan tergantung sejauh mana usaha ini mempraktikkan bisnisnya di lapangan lalu dikaji sesuai dengan syariah atau tidak. Berikut ini adalah poin panduan yang dapat kita gunakan untuk menilai perusahaan MLM sesuai syariah atau tidak.⁴

1. Sistem dan *Business Plan*

- a. Tidak menjanjikan kaya mendadak, atau menjanjikan untuk mendapatkan uang dengan cepat dan mudah.

⁴Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, 112.

- b. Tidak mengarahkan para distributornya pada materialisme, konsumerisme atau gaya hidup yang mendorong pada ke*mubadziran*.
- c. Tidak ada unsur skema piramida, dimana hanya yang berada pada level-level puncak saja yang diuntungkan. Sedangkan level-level dibawahnya mengalami kerugian.
- d. Biaya pendaftaran tidak terlalu tinggi. Biaya pendaftaran dapat diumpamakan sebagai ganti biaya *starter kit* atau kartu anggota yang harganya relatif tidak terlalu mahal.
- e. Adanya transparansi sistem, yaitu semua sistem yang berkaitan dapat diketahui secara transparan dalam batas-batas tertentu. Berapa bonus dan komisi yang didapat seorang distributor dapat dijelaskan darimana diperolehnya sesuai aturan yang ada.⁵
- f. Bonus jelas nisbahnya sejak awal, bentuknya bisa berupa perjanjian mengenai tatacara pembagian dan mekanisme penerimaan bonus bagi setiap distributor.

Dalam perusahaan PT. K-Link Internasioanal telah sesuai dengan ketentuan hukum. Seperti sistem yan dijalankan dengan terbuka dan masih dalam batas yang wajar, pendaftaran yang ditetapkan untuk menjadi *member* yakni dengan Rp.200.000,00 sudah mendapatkan buku starter kit dan buku panduan lain tentang bagaimana menjalankan bisnis ini serta VCD yang berisikan motivasi serta langkah-langkah agar sukses menjalankan bisnis MLM pada PT. K-Link Internasional. Dalam hal membujuk *member* baru

⁵Ibid.,112.

untuk mendapatkan kekayaan secara mudah, PT. K-Link memperjelas bahwa siapapun yang bersungguh-sungguh dalam menjalankan bisnis serta mau mengikuti sistem pendukungnya maka dapat mencapai impian yang telah diinginkan sejak awal.

2. Produk

- a. Ada transaksi riil (*delivery of good or services*) atas barang atau jasa yang diperjualbelikan.
- b. Barang atau jasa diupayakan kebutuhan pokok, bukan barang mewah yang mendorong pada konsumerisme dan pemborosan.
- c. Terdapat produk yang dijual, baik berupa jasa atau barang.
- d. Barang dan jasa yang diperjualbelikan jelas kehalalannya, lebih baik lagi jika dibuktikan dengan hasil penelitian dari pihak yang berwenang.
- e. Tidak ada *excessive mark up* (*ghubn faskh*) atas harga produk yang diperjualbelikan di atas *covering* biaya promosi dan marketing konvensional.
- f. Memiliki jaminan dikembalikan (*buy back guarantee*), sebagai bagian dari layanan kepada konsumen, sehingga konsumen dapat mengembalikan bila barang yang terlanjur dibelinya ternyata tidak berkualitas atau rusak.⁶

Produk yang dijual oleh perusahaan PT. K-Link Internasional kota Madiun berbahan dari berbagai tumbuhan dan hewan yang sudah jelas

⁶Ibid.,113.

kehalalannya seperti produk *K-Liquid Chlorophyll* yang berasal dari sari daun alfalfa yang mengandung Vitamin A, *Chlorophyllin*, *Calcium*, Pospor dan kandungan lain yang lebih bermanfaat. Contoh produk lain yaitu *K-Omega Squa* yang berbahan dari minyak omega dari ikan Hiu Norwegia bermanfaat untuk membantu kesehatan jantung, kulit dan otak manusia. Produk yang diperjualbelikan oleh perusahaan K-Link sendiri adalah produk kesehatan yang fokus dalam menyembuhkan serta menyeimbangkan pada tubuh manusia itu sendiri.

3. Perusahaan

- a. Perusahaan memiliki *track record* yang baik, bukan perusahaan misterius yang menimbulkan kontroversi atau punya hubungan dengan agama non-muslim
- b. Memiliki kepedulian sosial dan lingkungan.

Perusahaan PT. K-Link Internasional merupakan perusahaan yang merintis dari awal di Malaysia dan telah berkembang di berbagai negara seperti Indonesia, Korea, Hongkong, Amerika dan Saudi Arabia. Perusahaan ini juga telah mendirikan berbagai lembaga sosial seperti Panti Asuhan yang berada di Kota Yogyakarta.

4. Managemen Keuangan

- a. Sistem keuangannya bersinergi dengan sistem keuangan syariah. Mulai dari permodalan, transaksi maupun kegiatan keuangan lainnya.⁷

⁷Ibid.,114.

Bisnis perusahaan PT. K-Link Internasional di kota Madiun dalam hal transaksi dan sistemnya menggunakan sistem syariah. Yakni dengan akad jual beli dan pemberian insentifnya merujuk pada skim akad *ijārah*. Akad *ijārah* dilihat dari pemberian *ajīmya* yang harus diberikan sesuai dengan pekerjaan yang dilakukan.

5. *Support System*

- a. Mengajarkan kejujuran dalam bisnis, tidak mengajarkan berbohong atau menutupi cela produk pada prospek untuk mengelabuinya agar mengikuti bisnis yang ditawarkan.
- b. Harus ada *paradigm shift* tentang orientasi dan *image* sukses. Sukses tidak selalu diukur lewat dimilikinya sejumlah materi, tetapi dari kesuksesan dalam hal intelektual, emosional dan spiritual.

Mekanisme bisnis yang dijalankan oleh PT. K-Link Internasional kota Madiun telah menyediakan *support system* seperti pelatihan-pelatihan dan sistem pendidikan yang dilakukan setiap 2 kali dalam sebulan. Kegiatan ini biasa dilakukan di setiap wilayah atau kota yang tersebar di seluruh Indonesia. Dalam pelatihan tersebut biasanya diisi oleh pembicara handal dari perusahaan yang telah mencapai peringkat atas seperti *Crown Ambassador* atau *Senior Crown Ambassador* yang berisikan tentang motivasi bisnis atau cara-cara atau langkah menjalankan bisnis MLM sesuai ketentuan ajaran Islam dan tidak menyalahi aturan negara.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Mekanisme akad yang digunakan dalam MLM Syariah K-Link Internasional Kota Madiun adalah akad *ujrah/ijārah* (upah kerja). Dalam praktik pemberian upah mengikuti sistem pengupahan pasar. Pemberian upahnya berdasarkan pada apa yang telah dikerjakan oleh mitra yang memperoleh peringkat mulai dari *Emerald Manager* hingga *Royal Crown Ambassador*. Insentif ditentukan oleh dua kriteria yaitu dari segi prestasi penjualan produk dan dari sisi berapa banyak *downline* yang dibina sehingga ikut menyukseskan pekerja.
2. Pembagian insentif *passive income* pada perusahaan PT. K-Link Internasional Kota Madiun sendiri telah memenuhi syarat yakni adanya transparansi antara *upline* dan *downline*. Dan tidak adanya hal yang disembunyikan dalam pemberiannya. Hal ini dibuktikan dengan menunjukkan *statement bonus* yang diperoleh *upline* setiap bulannya dan penjelasan mengenai rincian nominal yang tertera dalam *statement* tersebut. Menurut Hukum Islam hal ini jelas diperbolehkan dan justru dianjurkan agar tidak adanya pihak yang dizalimi atas kewenangan tersebut. Karena telah sesuai dengan akad *ijārah* bahwa upah yang diberikan haruslah sesuai dengan apa yang telah dilakukan.

B. Saran

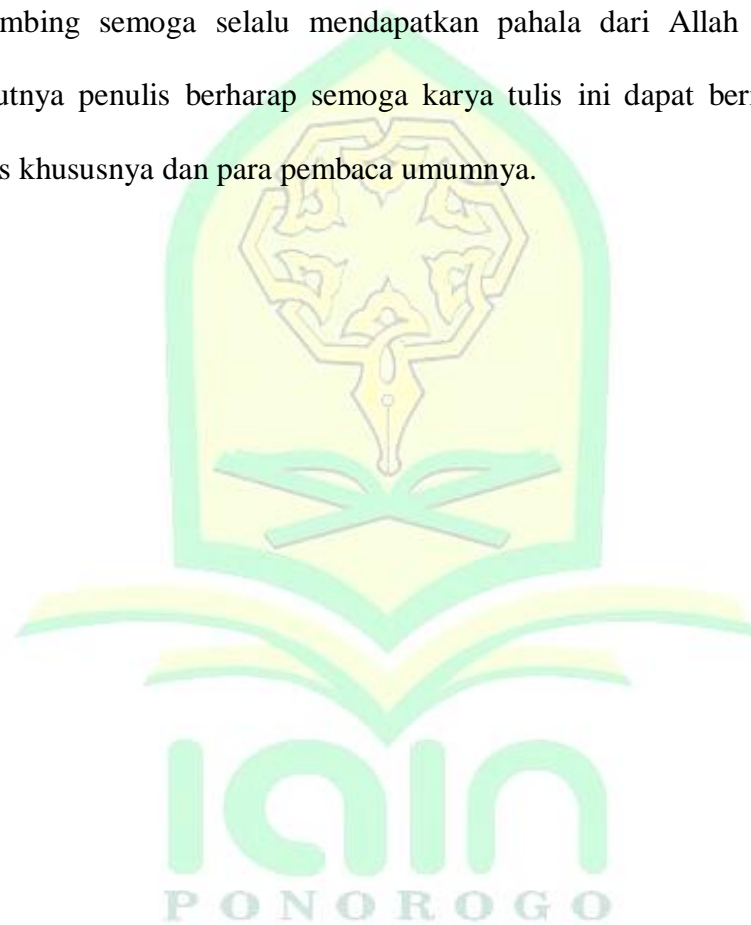
Berdasarkan hal-hal yang telah penulis uraikan, penulis menemukan hal-hal penting yang sebaiknya menjadi perhatian kita bersama. Dalam hal ini penulis menyarankan beberapa hal:

1. Masyarakat dihimbau untuk lebih selektif dalam memilih bisnis *multi level marketing* sehingga tidak terjebak dalam bisnis yang berkedok MLM Syariah padahal didalamnya mengandung *money game* dan terdapat system piramida.
2. Dikarenakan MUI telah mengeluarkan fatwa yaitu No:75/DSN-MUI/VII/2009 tentang bisnis penjualan langsung, perusahaan MLM diharapkan menjalankan system bisnisnya sesuai dengan ketentuan syariah dan tidak melanggar aturan.
3. Para pelaku bisnis *multi level marketing* diharapkan mampu menjalankan bisnis sesuai dengan prinsip syariah sesuai ketentuan dan tidak melakukan hal-hal yang dilarang dalam bisnis seperti *zālim*, menipu dan merugikan mitra-mitranya.
4. Hendaknya untuk penjualan produk perusahaan harus menyediakan jaminan barang untuk dikembalikan (*buy back guarantee*) sebagai bagian dari layanan kepada konsumen.

C. Penutup

Seiring dengan do'a dan rasa syukur kepada Allah SWT. Serta segala puji dan rahmatnya yang selalu memberikan kemudahan dan kesabaran kepada penulis sehingga tercipta karya ilmiah dalam bentuk skripsi. Atas pertolongan-Nya penulis bisa menyelesaikan skripsi ini. Namun penulis

menyadari bahwa karya ilmiah ini masih jauh dari kesempurnaan karena terbatasnya kemampuan berfikir penulis maka besar harapan penulis kepada berbagai pihak untuk dapat berbagi saran dan kritik demi lebih lengkapnya skripsi ini. Akhir kata penulis mengucapkan terimakasih kepada berbagai pihak yang telah membantu terselesainya skripsi ini terutama kepada dosen pembimbing semoga selalu mendapatkan pahala dari Allah SWT. Yang selanjutnya penulis berharap semoga karya tulis ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan para pembaca umumnya.



DAFTAR PUSTAKA

- Abu ‘Abdullah al-Qazwiniyy Muhammad ibn Yazid, *Sunan Ibn Majah* Juz.2. Beirut: Dar al-Fikr. T.th.
- Ahmad Saebani, Bei. *Metodologi Penelitian Hukum*. Bandung: CV. Pustaka Setia. 2009.
- A Karim, Adimarwan. *Ekonomi Makro Islam*. Jakarta: Rajawali Pres. 2010.
- An-Nabhani, Taqiyuddin. *An-Nizham al-Iqtishafi fi al-Islam*. Terj. Redaksi Al-Azhar. Bogor: Al-Azhar Press. 2002.
- Angota IKAPI. *The Secret Book of MLM for 21 Century*. Surabaya: PT. Menuju Insan Cemerlang. 2018.
- Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2017.
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. KBBI. Edisi Kedua. t.th.
- Departemen Agama RI. *Al-qur’an dan Terjemahnya*. Semarang: CV Toha Putra. 1989.
- Fatwa DSN-MUI No:75/DSN-MUI/VII/2009.
- Hedges, Burke. *Copycat Marketing 101*. Jakarta: Network TwentyOne Indonesia. 2001.
- Huda, Nurul. *Ekonomi Makro Islam*. Jakarta: Kencana. 2008.
- Huda, Qomarul. *Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Teras. 2011.
- J. Moeleong, Lexy. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya. 2009.
- Jauhari, Sofwan. “Pentingnya Akad dalam MLM Syariah” www.stiualhikmah.ac.id. Diakses pada 12 April 2018.
- Karim, Helmi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 1997.
- Kartajaya, Hermawan. Syakir Sula, Muhammad. *Syariah Marketing*. Bandung: PT. Mizan Pustaka. 2006.
- Kisata, Pindi. *Why Not MLM? Sisi Lain MLM*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama. 2006.
- Komara, Djoko. *Foundation Pack*. Jakarta: PT. K-System Indonesia. 2010.

- Kuswara. *Mengenal MLM Syariah*. Cetakan 1. Depok: Qultum Media. 2005.
- Lubis, K. Suhrawardi. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Sinar Grafika. 2004.
- Majalah PT. K-Link Internasional. *Memahami dan Mendalami Bisnis MLM yang Berbasis Syariah*. 2016.
- Mardani. *Ayat-Ayat dan Hadist Ekonomi Syariah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2014.
- Margono, S. *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Jakarta: Rineka Cipta. 1997.
- Muhwan Hariiri, Wawan. *Hukum Perikatan dilengkapi Hukum Perikatan dalam Islam*. Bandung: CV. Pustaka Setia. 2011.
- Nawawi, Ismail. *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*. Bogor: Ghalia Indonesia. 2012.
- Profil Company PT. K-Link Internasional.
- Rachmayanti, Puspita. *“Multi Level Marketing pada Perusahaan Tianshi Solo Ditinjau dari Hukum Islam”*. Surakarta: Skripsi Unmuh Surakarta. 2008.
- Rahman, Afzalur. *Doktrin Ekonomi Islam*. Jilid 2. Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Wakaf. 1995.
- Rivai, Veitzhal. *Islamic Marketing Membangun dan Mengembangkan Bisnis dengan Praktik Marketing Rasulullah SAW*. Jakarta: PT. Gramedia Utama. 2012.
- Sabiq, Sayyid. *Fiqh Sunnah*. Jilid 3. Beirut: Daar al-Kitab al-Arabi. 1983.
- Sholihati, Ami. *“Tinjauan Hukum Islam tentang Insentif Passive Income pada Multi Level Marketing Syariah di PT. K-Link Internasional”*. Semarang: Skripsi IAIN Walisongo. 2012.
- Starter Kit “Marketing Plan” PT. K-Link Internasional.
- Starter Kit PT. K-Link Internasional.
- Sudarto. *Metodologi Penelitian Filsafat*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1995.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: CV. Alfabeta. 2013.
- *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: CV. Alfabeta. 2005.

Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Rajawali Pers. 2016.

Bapak *Royal Crown Ambassador* Pranyoto, *Hasil Wawancara*, 6 Agustus 2018.

Bapak *Crown Ambassador* Ali Imron, *Hasil Wawancara*, 21 Juni 2018.

Wildiana, Wardatul. “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Pulsa HP dengan Sistem MLM (Studi Kasus di PT. Veritra Sentosa Internasional Semarang)*” Semarang: Skripsi UIN Walisongo. 2015.

Wuryando, Bagoes. *Jurus Maut MLM Anti Gagal*. Yogyakarta: MedPres. 2010.

Yuliana, Kiki. *Operasionalisasi Multi Level Marketing Oriflame di Ponorogo dalam Tinjauan Fatwa DSN-MUI*. Ponorogo: Skripsi IAIN Ponorogo. 2017.

Zulaikha, Siti. *Insentif Passive Income dalam MLM Syariah Mulia Artha Qives Jakarta dalam Perspektif Fiqh Muamalah*. Palembang: Skripsi UIN Raden Fatah. 2017.

