

**INSENTIF *PASSIVE INCOME* PADA *MULTI LEVEL MARKETING*  
*SYARIAH* DI MULIA ARTHA QIVES JAKARTA DALAM PERSPEKTIF  
FIQH MUAMALAH**

**SKRIPSI**

**Disusun dalam rangka Memenuhi salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan  
Program S1 guna Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H)**

Oleh:

**SITI ZULAEHA**

**NIM : 13170083**



**PROGRAM STUDI MUAMALAH  
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) RADEN FATAH  
PALEMBANG**

**2017**



**KEMENTERIAN AGAMA  
UIN RADEN FATAH PALEMBANG  
FAKULTAS SYARI'AH  
JURUSAN MUAMALAH**

Jl. Prof. KH. Zainal Abidin Fikry, KM. 3,5 Palembang Kode Pos 30126

---

**PERNYATAAN KEASLIAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Siti Zulaeha  
NIM : 13170083  
Jenjang : Sarjana (S1)

Menyatakan, bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Palembang, 16 Juni 2017  
Saya yang menyatakan,

Siti Zulaeha  
NIM: 13170083



**KEMENTERIAN AGAMA  
UIN RADEN FATAH PALEMBANG  
FAKULTAS SYARIAH  
JURUSAN MUAMALAH**

Jl. Prof. KH. Zainal Abidin Fikry, KM. 3,5 Palembang Kode Pos 30126

---

**PENGESAHAN DEKAN**

**Skripsi Berjudul** : *INSENTIF PASSIVE INCOME PADA MULTI LEVEL  
MARKETING SYARIAH DI MULIA ARTHA QIVES  
JAKARTA DALAM PERSPEKTIF FIQH MUAMALAH*

**Ditulis Oleh** : Siti Zulaeha

**NIM** : 13170083

Telah dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Hukum

Palembang, 16 Juni 2017

Prof. Dr. H. Romli SA, M. Ag  
NIP. 195712101986031004



**KEMENTERIAN AGAMA  
UIN RADEN FATAH PALEMBANG  
FAKULTAS SYARIAH  
JURUSAN MUAMALAH**

Jl. Prof. KH. Zainal Abidin Fikry, KM. 3,5 Palembang Kode Pos 30126

---

**PENGESAHAN PEMBIMBING**

**Skripsi Berjudul** : *INSENTIF PASSIVE INCOME PADA MULTI LEVEL  
MARKETING SYARIAH DI MULIA ARTHA QIVES  
JAKARTA DALAM PERSPEKTIF FIQH MUAMALAH*

**Ditulis Oleh** : Siti Zulaeha

**NIM** : 13170083

Palembang, 16 Juni 2017

Pembimbing Utama

Pembimbing Kedua

Abdul Hadi, M.Ag  
NIP.19720525 200112 1 004

Yuswalina, S.H., M.H  
NIP.19680113 199403 2 003



**KEMENTERIAN AGAMA  
UIN RADEN FATAH PALEMBANG  
FAKULTAS SYARI'AH  
JURUSAN MUAMALAH**

Jl. Prof. KH. Zainal Abidin Fikry, KM. 3,5 Palembang Kode Pos 30126

**Formulir E.4**

**LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI**

Nama : Siti Zulaeha  
 NIM : 13170083  
 Fak/Jur : Syari'ah/Muamalah  
 JudulhSkripsi : *INSENTIF PASSIVE INCOME PADA MULTI LEVEL  
 MARKETING SYARIAH DI MULIA ARTHA QIVES JAKARTA  
 DALAM PERSPEKTIF FIQH MUAMALAH*

**Telah Diterima dalam Ujian Skripsi pada Tanggal 28 April 2017**

**PANITIA UJIAN SKRIPSI**

<b>Tanggal</b>	<b>Pembimbing Utama</b> t.t	<b>: Abdul Hadi, M.Ag</b>
<b>Tanggal</b>	<b>Pembimbing Kedua</b> t.t	<b>: Yuswalina, S.H., M.H</b>
<b>Tanggal</b>	<b>Penguji Utama</b> t.t	<b>: Dr. Heri Junaidi, M. Ag</b>
<b>Tanggal</b>	<b>Penguji Kedua</b> t.t	<b>: Drs. H. M.Yono Surya, M. Pd. I</b>
<b>Tanggal</b>	<b>Ketua</b> t.t	<b>: Yuswalina, S.H., M.H</b>
<b>Tanggal</b>	<b>Sekretaris</b> t.t	<b>: Armasito, S.Ag, M.H</b>

## ABSTRAK

MLM (*Multi Level Marketing*) merupakan salah satu cabang dari direct selling adalah salah satu sistem bisnis yang pemasaran produknya menggunakan member sebagai pembeli, konsumen, pemasar, promotor dan sebagai distributor. MLM (*Multi Level Marketing*) memberikan peluang bagi siapa saja yang bergabung untuk memperoleh "*Passive Income*". *Passive income* artinya memperoleh pendapatan atau penghasilan walaupun sudah tidak bekerja lagi. Mulia Artha Qives ada 9 insentif istimewa yang bisa diperoleh para *member*. Penelitian ini menjelaskan masalah insentif *passive income* yang ada di Mulia Artha Qives dan menjelaskan analisa hukum islam tentang *passive income* di Mulia Artha Qives.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui *insentif passive income* di Mulia Artha Qives dan untuk mengetahui hukum islam tentang *passive income* pada *Multi Level Marketing* Syariah di Mulia Artha Qives. penelitian ini, diharapkan memberikan manfaat bagi beberapa pihak, diantaranya adalah menjadikan bahan pertimbangan dalam rangka penetapan insentif kepada para *member*, terutama perusahaan dalam menetapkan insentif *passive income* untuk *member* yang aktif dalam menjalankan pembinaan ataupun melakukan penjualan.

Jenis penelitian ini adalah *library research* (penelitian yang bersifat kepustakaan) dan Metode yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif yaitu data-datanya berupa data yang diperoleh dari buku kerja ataupun *starterkit* di Mulia Artha Qives. adapun untuk menganalisis data penulis menggunakan metode Diskriptif Analisis, yakni sebuah metode analisis mendiskripikan suatu situasi atau area populasi tertentu bersifat factual secara sistematis dan akurat melalui tahap-tahap mencari fakta-fakta yang ada relevansinya dengan insentif *passive income* dan mencari gagasan hukum islam tentang insentif *passive income*.

Adapun hasil dalam penelitian ini adalah insentif *passive income* diperoleh member yang berperingkat Insentif *passive income* didapatkan oleh *member* Mulia Artha Qives yang berperingkat atas seperti *Ruby, Saphier, Emerald, Diamond, Crown*, dan *Crown Ambassador*. Dan insentif *passive income* juga didapat pada reward sosialisasi (saling bantu) yang mendapatkan 5% - 15% berulang-ulang setiap 17 hari sampai 2x send mulia (2x dari modal awal yang kita bayarkan) tanpa melakukan perekrutan.

## PEDOMAN TRANSLETERASI

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor 158/1987 dan 0543 b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988.

### A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	ba'	b	Be
ت	ta'	t	Te
ث	sa'	s'	Es (dengan titik di atas)
ج	jim	j	Je
ح	ha'	h	Ha (dengan titik dibawah)
خ	kha'	kh	Ka dan Ha
د	dal	d	De
ذ	zal	dh	Zet (dengan titik dibawah)
ر	ra'	r	Er
ز	zai	z	Zet
س	sin	s	Es
ش	syin	sh	Es dan ye
ص	sad	s	Es (dengan titik dibawah)
ض	dad	d	De (dengan titik dibawah)

ط	ta'	t	Te (dengan titik dibawah)
ظ	za'	z	Zet (dengan titik dibawah)
ع	'ain	'	Koma terbalik diatas
غ	gain	gh	Ge
ف	fa'	f	Ef
ق	qaf	q	Qi
ك	kaf	k	Ka
ل	lam	l	El
م	mim	m	Em
ن	nun	n	En
و	wawu	w	We
ه	ha'	h	Ha
ء	hamzah	'	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye

### B. Konsonan Rangkap karena Syaddah ditulis Rangkap

متعدين	ditulis	Muta'qqidin
عدة	ditulis	'iddah



### C. Ta'marbutah

1. Bila dimatikan ditulis h

هبة	ditulis	Hibbah
جزية	ditulis	Jizyah

(ketentuan ini tidak diperlakukan terhadap kata-kata arab yang sudah terserap kedalam bahasa Indonesia, seperti shalat, zakat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

Bila diikuti dengan sandang “al” serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

كرامة الاولياء	ditulis	Karamah al-aulya
----------------	---------	------------------

2. Bila ta'marbutah hidup atau dengan harkat, fathah, kasrah, dan dammah ditulis

زكاة الفطر	ditulis	Zakatul fitri
------------	---------	---------------

### D. Vokal Pendek

_____ /	Kasrah	Ditulis	I
_____ /	Fathah	Ditulis	a
_____	Dammah	Ditulis	u

### E. Vokal Panjang

fathah + alif	ditulis	a
جاهلية	ditulis	Jahiliyyah
fathah + ya' mati	ditulis	a
يسعى	ditulis	yas'a
kasrah + ya' mati	ditulis	i
كريم	ditulis	karim
dammah + wawu mati	ditulis	u
فروود	ditulis	furud

### F. Vokal Rangkap

Fathah + ya' mati	Ditulis	Ai
بينكم	Ditulis	bainakum
Fathah + wawu mati	Ditulis	au
قول	Ditulis	qaulun

### G. Vokal Pendek yang Berurutan dalam Satu Kata dipisahkan dengan

#### Apostrof

الانتم	ditulis	a'antum
اعدت	ditulis	u'iddat
ل عن شكرتم	ditulis	la'insyakartum

## H. Kata sandang Alif + Lam

a. Bila diikuti Huruf Qamariyah

القران	ditulis	Al-Qur'an
القياس	ditulis	Al-Qiyas

b. Bila diikuti Huruf Syamsiyyah ditulis dengan menggandakan huruf Syamsiyyah yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf / (el) nya.

السماء	ditulis	as-sama
الشمس	ditulis	asy-syams

I. Ditulis menurut bunyi pengucapannya dan menulis penulisannya.

ذوي الفرود	ditulis	Zawi al-furud
اهل السنة	ditulis	Ahl as-sunnah

## KATA PENGANTAR



*Alhamdulillah Rabbil' aalamiin.* Ucapan dan ungkapan syukur tiada terhenti penulis haturkan atas anugerah Allah SWT. Shalawat dan salam kepada Nabi Muhammad SAW, rindu kami senantiasa mengiring setiap hembusan nafas dan detak kehidupan. Kemuliannya lebih utama dari pada manusia dan makhluk lainnya, Dialah manusia pilihan yang paling bertakwa dan paling taat akan perintah Allah.

Dengan Rahmat Allah SWT akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, penulis banyak menemui hambatan dan cobaan, penulis berusaha menghadapi semuanya dengan ikhtiar dan tawakal, penulis sangat menyadari bahwa skripsi ini hanyalah setitik debu di jalanan untuk menitik jalan menuju orang-orang besar. Penulis berterima kasih atas bantuan banyak pihak yang telah mendukung serta memberikan sumbangsih saran dan kritik, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini pada Program Studi Muamalah yang berjudul ***Insentif Passive Income Pada Multi Level Marketing Syariah Di Mulia Artha Qives Jakarta Dalam Perspektif Fiqh Muamalah***

Dalam proses penyusunan skripsi ini, tentunya tidak terlepas dari bantuan dan peran serta berbagai pihak baik berupa ide, kritik, saran maupun lainnya. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Kedua orang tua saya Ayahanda M. Taslin (Alm) dan Ibunda Hj. Aminah.

Yang selalu berdo'a untuk keberhasilanku dengan semangat dan kesabaran serta selalu memberikan apa yang aku butuhkan, semoga Allah SWT memberikanmu kemuliaan di dunia maupun di akhirat.

2. Saudara saya Fikri dan Achmad Zaqi serta keluarga besar saya yang saya banggakan dan sayangi, karena kalian saya bisa bersemangat, banyak belajar serta bercanda tawa.
3. Bapak Prof. Drs. H. M. Sirozi, M.A. Ph.D., Rektor UIN Raden Fatah Palembang, Bapak Dr. Ismail Sukardi, M.Ag., Rektor I, Bapak Dr. Zainal berlian., S.H., MM., BDA., Rektor II, Ibu Dr. Rr. Rina Antasari, M.Hum., Rektor III, selamat atas terpilihnya bapak, semoga dapat membawa amanah dan bijaksana dalam mengeluarkan kebijakan.
4. Bapak Prof. Dr. H. Romli SA.,M.Ag Dekan Fakultas Syari'ah UIN Raden Fatah Palembang, Bapak Dr. H. Marsaid Dekan I, Ibu Dra. Fauziah, M.Hum., Dekan II, Bapak Drs. M. Rizal Dekan III.
5. Ibu Yuswalina, S.H., M.H ketua jurusan Muamalah, Ibu Armasito, S.Ag., M.H sekretaris jurusan Muamalah atas kebijakannya khususnya yang berkitan dengan kelancaran penulisan skripsi ini.
6. Bapak Abdul Hadi, M.Ag Pembimbing I, dan Ibu Yuswalina, S.H., M.H Pembimbing II, yang telah bersedia membimbing dalam proses penyusunan skripsi ini. Terima kasih atas bimbingan dan motivasinya serta saran-sarannya dari bimbingan tersebut. Penulis merasa masih harus banyak menimba ilmu dari Bapak dan Ibu. Penulis tidak dapat membalas keikhlasan dan jasa Bapak dan Ibu. Hanya ucapan terima kasih yang

sebanyak-banyaknya atas waktu yang diluangkan buat penulis.

7. Segenap Dosen Fakultas Syari'ah UIN Raden Fatah Palembang terima kasih yang tak terhingga atas bekal ilmu pengetahuannya sehingga penulis dapat menyelesaikan kuliah sekaligus penulisan skripsi ini.
8. Seluruh Staf dan Karyawan Perpustakaan UIN Raden Fatah Palembang dan Perpustakaan Fakultas Syariah, terimakasih banyak atas pelayanan dan pinjaman bukunya.
9. Seluruh Sahabat-sahabat saya yang selalu ada disaat suka maupun duka, memberi pengalaman serta menjadikan hari-hari yang kulalui lebih berwarna dengan kebersamaan.
10. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan namanya satu persatu yang telah membantu penulis hingga terselesaikannya skripsi ini.

Palembang, 2017  
Penulis,

**Siti Zulaeha**  
**NIM: 13170083**

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN



Dengan menyebut nama Allah yang maha pengasih lagi maha penyayang  
لا يكلف الله نفسا الا وسعها ...

Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan  
kesanggupannya (Qs. Al-Baqarah ayat 286)

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN DEKAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING .....</b>	<b>iv</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI .....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vi</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN .....</b>	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>xii</b>
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xviii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xix</b>
<b>BAB I           PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7
D. Tinjauan Pustaka .....	7
E. Metode Penelitian .....	9
F. Sitematika Penulisan.....	11
<b>BAB II           PANDANGAN HUKUM ISLAM TENTANG <i>INCOME</i></b>	
A. Konsep Dasar <i>Multi Level Marketing</i> .....	13
B. <i>Multi Level Marketing</i> Syari'ah.....	14
C. Konsep <i>Income</i> (pendapatan).....	16
D. Jenis-jenis <i>Income</i> (pendapatan) .....	19
E. Hukum Islam Tentang <i>Income</i> (Pendapatan) .....	22



<b>BAB III</b>	<b>GAMBARAN UMUM MULIA ARTHA QIVES</b>	
	A. Sejarah Berdirinya Mulia Artha Qives .....	29
	B. Praktek Sistem <i>Multi Level Marketing</i> di MAQ .....	32
	C. Pembagian Bonus Mulia Artha Qives .....	38
<b>BAB IV</b>	<b><i>INSENTIF PASSIVE INCOME PADA MULTI LEVEL MARKETING SYARIAH DI MULIA ARTHA QIVES JAKARTA DALAM PERSPEKTIF FIQH MUAMALAH</i></b>	
	A. Mekanisme .....	48
	B. Analisis Hukum Islam Tentang Intensif <i>Passive Income</i> di Mulia Artha Qives .....	51
<b>BAB V</b>	<b>PENUTUP</b>	
	A. Kesimpulan .....	57
	B. Saran .....	57
	<b>DAFTAR KEPUSTAKAAN .....</b>	<b>59</b>
	<b>RIWAYAT HIDUP PENULIS.....</b>	<b>62</b>
	<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN .....</b>	<b>63</b>

## DAFTAR GAMBAR

Gambar	
Halaman	
3.1 Logo Mulia Artha Qives .....	29
3.2 Logo dari Nesia .....	31
3.3 Pilihan Paket dari MAQ .....	32
3.4 Produk dari Gerai Locket Nesia .....	34
3.5 Yang Bekerjasama di Gerai Loketnesia .....	34
3.6 Mekanisme Sistem Cra Kerja MAQ .....	35
3.7 Mekanisme Sistem Reward Saling Bantu .....	36
3.8 Mekanisme Sistem Reward Aktif .....	37
3.9 Pembagian Bonus Transaksi .....	39
3.10 Nilai Locket .....	41
3.11 Nilai Locket Reward Team .....	42
3.12 Nilai Locket Ilustrasi Reward Team .....	42
3.13 Nilai Locket Reward Leadership .....	43
3.14 Bonus Sponsor .....	43
3.15 Pembagian Bonus Pass Up dan Upgrade .....	45
3.16 Bonus Pairing .....	46
3.17 Bonus Kepemimpinan .....	47
3.18 Bonus Reward .....	47
3.19 Bonus Bagi Untung .....	48
3.20 Contoh Perhitungan Pembagian Bonus Bagi Untung .....	48

**DAFTAR TABEL**

Tabel

Halaman

3.1 Contoh Pembagian Bonus Transaksi .....	39
3.2 Contoh Pembagian Bonus Sponsor .....	44

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan teknologi dan informasi mengarahkan pada perubahan system dan implementasi bisnis serta pola dan mekanismenya. Perubahan tersebut menjadikan berbagai struktur dan komponen masyarakat untuk ikut melakukan transformasi metoda dan cara kontemporer. Ketidajelasan dalam mengikuti perkembangan teknologi tersebut berdampak pada ketertinggalan dalam mengakses berbagai kemudahan. Alih-alih umat Islam menjadi bagian dalam rana second class<sup>1</sup>.

Sejalan dengan perkembangan tersebut salah satu usaha yang cukup memiliki kemitraan adalah Multi Level Marketing yang dikenal dengan MLM. Bisnis MLM merupakan salah satu cabang dari *direct selling*<sup>2</sup> yaitu salah satu sistem bisnis dengan menggunakan konsep membership sebagai mitra pembeli, konsumen, pemasar, promotor dan sebagai distributor. Kemitraan yang dibangun

---

<sup>1</sup> Mustofa Kanal, *Wawasan Islam dan Ekonomi* (Jakarta : F.UI, 1997 ), hlm. 221.

<sup>2</sup> *Direct Selling* (penjualan langsung) adalah metode penjualan barang dan atau jasa tertentu kepada konsumen, dengan cara tatap muka di luar lokasi eceran tetap oleh jaringanpemasar yang dikembangkan oleh mitra usaha. Bekerja berdasarkan komisis penjualan, bonus penjualan, dan iuran keanggotaan yang wajar. Yang termasuk *direct selling* adalah *Single Level Marketing* dan *Multi Level Marketing*. Kuswara, *Mengenal MLM Syari'ah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya*, Depok: QultumMedia, Cet-Ke 1, 2005, hlm.16.

menggunakan cara pemasaran berjenjang banyak<sup>3</sup>. Konsep demikian merupakan proses jejaring kerja (*network*) bersama dengan membangun keuntungan saling berkerja melalui model pemasaran bersama..

Perkembangan model dan strategis bisnis memunculkan pula gerakan MLM berbasis Syari'ah. Konsep tersebut mengarahkan komitmen MLM memiliki nilai nilai muamalah Islam yang meminimalisir aktifitas *gharar*<sup>4</sup>. Pemahaman tersebut dapat dicontohkan dengan transaksi penjualan barang dan jasa yang menuntut membeinya untuk melakukan pembayaran tanpa disertai adanya produk yang jelas sama halnya dengan *money game*<sup>5</sup> dan dalam *marketing plan*-nya mengandung skema piramida maka hukumnya haram<sup>6</sup>.

Salah satu MLM berbasis Syari'ah yang tetap berkembang ditengah maraknya MLM konvensional adalah Mulia Artha Qives yang kemudian disebut dalam skripsi ini dengan *MAQ*. MLM tersebut menjual kebutuhan rumah tangga seperti pembayaran PLN, PAM, sampai pada penjualan Token dan Pulsa. Disamping itu MLM ini juga memberikan jasa asuransi hingga travel umroh Haji. Dalam konsep dasarnya MLM *MAQ* mempunyai beberapa standar yang biasa digunakan dalam marketing. Standar tersebut adalah *Active Income* dan *Passive Income*.

Menurut Pindi Kisata *Active Income* adalah pendapatan yang didapatkan

---

<sup>3</sup> Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Indonesia* (Jakarta : Kencana, Cet Ke-2, 2005), hlm. 187.

<sup>4</sup> Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009. hlm. 1.

<sup>5</sup> Money Game adalah suatu kegiatan pengumpulan uang atau kegiatan menggandakan uang yang pada praktiknya pemberian bonus / komisi diambil dari penambahan / perekrutan anggota baru dan bukanlah dari penjualan produk. Dewan Syariah dalam MLM, < <http://www.hdindonesia.com> >, diakses tanggal 10 Agustus 2016.

<sup>6</sup> Setiawan Budi Utomo, *Fiqh Aktual Jawaban Tentang Masalah Kontenporer* (Jakarta : Gema Insani Press, 2003), hlm. 104.

dengan cara pembinaan, perekrutan, dan penjualan barang atau jasa. Sementara dalam *passive income* adalah 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<sup>7</sup>. Konsep keduanya memiliki nilai *royalti* dan bonus selama bisnis mereka berjalan.

Contoh dari bonus *Active Income* dan *Passive Income* dalam Mulia Artha Qives adalah plan A merekrut plan B dan C maka plan A akan mendapatkan bonus aktif (*Active Income*). Lalu jika plan B merekrut plan D, plan B akan mendapatkan bonus aktif dan plan A juga mendapatkan bonus dari perusahaan atau biasa yang disebut dengan bonus pasif (*Passive Income*). Bonus pasif juga didapatkan 1% per hari dari modal awal pertama pelaku (A, B, C)<sup>8</sup>. Indikasi awal proses tersebut bertentangan dengan fatwa MUI No.75 Tahun 2009 tentang *Multi Level Marketing* dan juga bertentangan dengan nilai nilai Fiqh Muamalah<sup>9</sup>.

Dalam kajian Muamalah konsep bisnis Islam adalah sebuah amaliah yang dipahami sebagai serangkaian aktifitas bisnis dalam berbagai bentuknya yang tidak dibatasi jumlah (kuantitas) kepemilikan hartanya (barang/jasa) termasuk profitnya, namun dibatasi dalam cara perolehan dan pendayagunaan hartanya (ada aturan halal dan haram). Maksudnya adalah Islam mewajibkan setiap muslim, khususnya yang memiliki tanggungan untuk bekerja. Bekerja merupakan

---

<sup>7</sup> Pindi Kisata, *Why Not MLM-Sisi Lain MLM*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama Cet.Ke- 2,2005), hlm. 14-15.

<sup>8</sup> Wawancara awal dengan Taqiyah, *Member Platimun MLM MAQ*, tanggal 7 September 2016 melalui komunikasi *on line*.

<sup>9</sup> Fiqh Muamalah adalah pengetahuan tentang kegiatan atau transaksi yang berdasarkan hukum-hukum syariat.

salah satu sebab pokok yang memungkinkan manusia memiliki harta kekayaan. Untuk memungkinkan manusia berusaha mencari nafkah, Allah swt. Melapangkan bumi serta menyediakan berbagai fasilitas yang dimanfaatkan untuk mencari rizki.<sup>10</sup>

Dalam menguraikan konsep bisnis dalam al-Qur'an, Muhammad djakfar membaginya ke dalam tiga pokok bahasan yaitu bisnis yang menguntungkan, bisnis yang merugi, dan pemeliharaan prestasi, hadiah, dan hukuman<sup>11</sup>.

#### 1. Bisnis yang Menguntungkan

Dalam pandangan Al-Qur'an, bisnis yang menguntungkan itu mengandung tiga elemen dasar yakni mengetahui investasi yang paling baik, membuat keputusan yang logis, sehat dan masuk akal, dan mengikuti perilaku yang baik. Menurut Al-Qur'an, tujuan dari semua aktivitas manusia hendaknya diniatkan untuk mencari keridhaan Allah karena hal ini merupakan puncak dari seluruh kebaikan, tanpa kecuali dalam masalah bisnis. Cara untuk mencapai ridha itu adalah dengan mempergunakannya dalam hal-hal yang baik disertai dengan niat yang ikhlas karena Allah. Bisnis yang baik menurut Ahmad adalah meringankan, melonggarkan dan tidak menguber para pengutang yang benar-benar tidak mampu mengembalikan secara tertulis. Perilaku seorang kreditor yang demikian dianggap sebagai sesuatu perdagangan yang sangat

---

<sup>10</sup> Muhammad dan Alimin, *Etika Bisnis dalam Paradigma Al-Qur'an*, (Malang: UIN-Malang, 2007), hlm. 140.

<sup>11</sup> Muhammad Djakfar, *Agama, Etika, dan Ekonomi*, (Malang: UIN-Malang, 2007), hlm. 142.

menguntungkan<sup>12</sup>.

## 2. Bisnis yang Merugi

Bisnis ini merupakan kebalikan dari bisnis yang pertama karena kekurangan ataupun ketiadaan elemen-elemen dari bisnis yang menguntungkan menurut Al-Qur'an. Seluruh tindakan serta transaksi yang memungkinkan untuk mendatangkan keuntungan akhirnya berbalik menjadi bisnis yang merugikan. Kerugian ini diasumsikan sebagai yang merusakkan proporsi perbendaharaan akhirat yang abadi diperdagangkan dengan kenikmatan dunia fana dan terbatas. Sebagaimana yang dimaksud dalam Al-Qur'an surat An-Nisa ayat 29<sup>13</sup>.

ياايهاالذين امنوا لا تاكلوا اموالكم بينكم بالب ظل الا ان تكون تجارة  
عن ترا ض منكم ولا تقتلوا انفسكم ان الله كان بكم رحيمًا

## 3. Pemeliharaan Prestasi, Hadiah dan Hukuman

Didalam Al-Qur'an dijelaskan bahwa segala perbuatan (action) manusia tidak bisa lepas dari sorotan dan rekaman Allah swt. Justru karena itu bagi siapapun yang melakukan prestasi yang positif akan mendapat reward (pahala), sebaliknya prestasi negatif ia pantas mendapat hukuman yang setimpal. Justru karena itu kepada manusia diingatkan empat hal yang sangat penting dalam mengerjakan aktivitasnya di dunia.

---

<sup>12</sup> Muhammad Djakfar, *Agama, Etika, dan Ekonomi*,..., hlm. 143.



- a. Bahwasanya tidak ada kemungkinan untuk lari dari pengadilan di akhirat nanti;
- b. Bahwasanya pengadilan yang akan dilakukan itu akan berjalan dengan sangat fair dan adil;
- c. Bahwasanya pengadilan itu akan didasarkan pada bukti dan fakta yang tidak mungkin untuk dibantah;
- d. Bahwasanya manusia akan diganjar dan disiksa sesuai dengan amalnya di dunia.

Sudah pasti empat hal tersebut merangkung aktivitas kehidupan, tanpa kecuali aktivitas bisnis. Para pelaku bisnis sangat penting untuk menyadari bahwa praktik bisnisnya tidaklah berarti bebas nilai. Jika sekiranya menurut perasaannya, tindakan bisnis yang selama ini mereka lakukan merugikan tidak diketahui oleh konsumen, atau bahkan yang menguntungkan tidak mendapat pujian, semua itu kelak akan mendapat balasan di akhirat. Dengan peringatan (warning) semacam itu bukan tidak mungkin para pelaku bisnis akan menanamkan bisnisnya secara halal dan sah melalui keputusan yang tepat yang diimbangi dengan perilaku yang dibenarkan secara syar'i<sup>14</sup>.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini akan memfokuskan terhadap proses *insentif passive income* di Mulia Artha Qives dan hubungan dengan ketentuan-ketentuan Fatwa MUI serta hukum Islam dengan judul

---

<sup>14</sup> Muhammad dan Alimin, *Etika Bisnis dalam Paradigma Al-Qur'an,...*, hlm. 147.

***“Insentif Passive Income Pada Multi Level Marketing Syariah Di Mulia Artha Qives Jakarta Dalam Perspektif Fiqh Muamalah”.***

**B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana mekanisme terhadap Insentif *Passive Income* di Mulia Artha Qives Jakarta?
2. Bagaimana Insentif *Passive Income* pada *Multi Level Marketing* Syariah di Mulia Artha Qives dalam nilai Fiqh Muamalah?

**C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

**1. Tujuan Penelitian**

1. Mengetahui Insentif *Passive income* pada *Multi Level Marketing* Syariah di Mulia Artha Qives.
2. Menjelaskan Insentif *Passive Income* pada *Multi Level Marketing* Syariah di Mulia Artha Qives dalam nilai Fiqh Muamalah.

**2. Manfaat Penelitian**

1. Bagi komunitas Mulia Artha Qives dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam rangka penetapan pembagian insentif kepada para *member*.
2. Bagi Penulis dapat dijadikan sebagai salah satu mempraktekkan teoritisasi pengetahuan yang didapat selama proses mengajar.
3. Bagi Pembaca dapat digunakan sebagai referensi serta informasi mengenai MLM yang bersistem syariah.

#### D. Tinjauan Pustaka

Pembahasan mengenai *Multi Level Marketing* telah dilakukan oleh berbagai disiplin ilmu. Penelitian Helin Rizka Amanati, yang membahas tentang “ Analisis pelaksanaan fatwa DSN-MUI tentang system penjualan langsung berjenjang syariah di ahad net Internasional Semarang”. Dalam studinya menjelaskan titik permasalahan mengenai bagaimana pemenuhan syarat dan rukun jual beli pada sistem penjualan langsung berjenjang syariah di Ahad Net Internasional Semarang. Kesimpulannya bahwa praktek jual beli di MLM pada Ahad Net dalam pemenuhan rukun dan syarat jual beli tidak melanggar syariat islam<sup>15</sup>.

Selanjutnya dalam penelitian Puspita Rachmawati atas “*Multi level marketing* pada perusahaan Tianshi Solo ditinjau dari hukum Islam” disinyalir dalam praktek bisnis ini menyalahi ketentuan dalam hukum Islam. Terutama dalam hal pembagian point keuntungan yang terkesan eksploitasi, melalui pemanfaatan posisi yang dilakukan oleh *upline* terhadap *downline*. Dan kebanyakan masyarakat yang langsung terjun menekuni bisnis MLM ini belum memahami karakteristik bisnis MLM secara utuh, bahkan pelaku dan pengelola bisnis MLM ini pun tidak mengetahui perbedaan tersebut. Mereka menganggap bisnis MLM dapat menjangkau kendala-kendala seperti fleksibilitas dalam waktu, biaya, tenaga kerja dan lain-lain, meskipun tetap mempunyai kesulitan dalam mencari *downline* dan memasarkan barang yang

---

<sup>15</sup> Helin Rizka Amanati,, “Analisis Pelaksanaan Fatwa Dsn-Mui Tentang Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Di Ahad Net Internasional Semarang”, *Skripsi*, IAIN Walisongo Semarang, tidak dipublikasikan, 2006.

diperdagangkan<sup>16</sup>.

Sri Tri Diana yang membahas tentang “Tinjauan fikih muamalah terhadap bisnis investasi uang secara online pada komunitas Dream For Freedom”. Dalam karya skripsi ini penulis menjelaskan titik permasalahan mengenai bagaimana mekanisme terhadap bisnis investasi uang secara *online* pada Dream For Freedom dan bagaimana tinjauan fikih muamalah terhadap bisnis investasi uang secara *online* pada Dream For Freedom, dalam karya ilmiah tersebut dijelaskan bahwa bisnis investasi pada komunitas Dream For Freedom bertentangan dengan syariat Islam. Investasi tersebut tidak memiliki unsur keislaman dan bonus yang ditawarkan tidak transparan<sup>17</sup>.

Ada perbedaan substansi dengan skripsi yang sedang ditelaah dari segi aspek tema maupun obyek penelitian. Karya- karya skripsi tersebut bersifat umum dengan membahas tentang pemenuhan syarat dan rukun jual beli, sistem penetapan harga dan pembagian point keuntungan pada perusahaan MLM. Sedangkan dalam penelitian ini penulis akan menitik beratkan pada Insentif *Passive Income* di Mulia Artha Qives.

## **E. Metode Penelitian**

### **1. Jenis Penelitian**

Penelitian ini menggunakan studi normatif, yaitu penelitian yang bersifat kepustakaan (*library research*). Penelitian kepustakaan ialah

---

<sup>16</sup> Puspita Rachmawati, “*Multi Level Marketing* Pada Perusahaan Tianshi Solo Ditinjau Dari Hukum Islam”, *Skripsi*, UMS Surakarta, tidak dipublikasikan, 2008.

<sup>17</sup> Sri Tri Diana, “Tinjauan Fikih Muamalah Terhadap Bisnis Investasi Uang Secara *Online* Pada Komunitas Dream For Freedom”, *Skripsi*, UIN Raden Fatah Palembang, tidak dipublikasikan, 2016.

penelitian yang dilakukan dengan mengumpulkan data dari berbagai literatur, baik dari perpustakaan maupun tempat lain<sup>18</sup>.

Dalam penelitian ini menelaah secara intensif nilai nilai dan implementasi *Passive Income* Dalam fiqh muamalah, literatur Kewirausahaan, dan materi sebagai bagian dari penelitian dasar (*basic research*) yaitu penelitian yang dilakukan dengan alasan intelektual, dalam rangka pengembangan ilmu pengetahuan Hukum Islam dalam bidang Muamalah.

## 2. Sumber Data

Jenis data dalam penelitian ini adalah data kualitatif, yaitu data yang berupa uraian yang ditujukan pada seluruh permasalahan yang ada yang bersifat penjelasan yang berkaitan dengan masalah yang hendak diteliti<sup>19</sup>. Data-data yang dibutuhkan dalam penelitian ini berupa dokumen-dokumen yang berkaitan dengan permasalahan dalam penelitian.

Dalam penelitian ini sumber data yang dipergunakan adalah data sekunder, yaitu data penunjang yang diperoleh dari<sup>20</sup>:

- a. Bahan Hukum Primer yaitu bahan yang diperoleh langsung dari sumbernya seperti: Al-qur'an dan Al-Hadist.
- b. Bahan Hukum Sekunder yaitu bahan yang dikumpulkan melalui studi pustaka dan dokumentasi yang dikutip dari buku-buku yang mempunyai hubungan dengan permasalahan penelitian.

---

<sup>18</sup> Wasito Hermawan, *Pengantar Metodologi Penelitian Buku Panduan Mahasiswa*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Umum, 1992), hlm.10.

<sup>19</sup> Lakitan Benyamin, *Metodologi Penelitian Buku Panduan Mahasiswa*, (Palembang : Universitas Sriwijaya, 1998), hlm. 79.

<sup>20</sup> Sunggono Bambang, *Metodologi Penelitian Hukum*, (Jakarta; Raja Grafindo Persada, 2007), hlm. 114.

- c. Bahan Hukum Tersier, adalah bahan hukum yang memberikan petunjuk maupun penjelasan terhadap bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder, misalnya surat kabar, majalah serta internet.

Secara khusus sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah Al-Qur'an, Al-Hadits, buku kerja MAQ, buku-buku yang berkaitan dalam penelitian ini dan internet.

### 3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan metode pengumpulan data yang tergantung pada jenis dan sumber data yang diperlukan<sup>21</sup>. Teknik pengumpulan data yang dipergunakan dalam penelitian ini melalui studi kepustakaan, menggunakan teknik studi dokumen yaitu dengan menelusuri data-data, membaca, mengkaji, maupun menganalisa literatur-literatur yang mengemukakan permasalahan yang akan dibahas.

### 4. Teknik Analisa Data

Analisis data menggunakan metode Diskriptif Analisis, yakni metode analisis yang mendiskripsikan suatu situasi atau area populasi tertentu bersifat faktual secara sistematis dan akurat. Sebagian besar hasil analisis penelitian kualitatif berupa buku-buku, kertas kerja atau makalah, bahan presentasi atau rencana bertindak.

Data yang diperoleh selanjutnya digambarkan, diuraikan serta disajikan secara sistematis. Kemudian penjelasan-penjelasan tersebut disimpulkan secara deduktif, yaitu menarik suatu kesimpulan dari

---

<sup>21</sup> Bisri Cik Hasan, *Penuntun Penyusunan Rencana Penelitian dan Penulisan Skripsi Bidang Ilmu Agama Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2001), hlm. 65.

pernyataan-pernyataan yang bersifat umum ditarik ke khusus, sehingga penyajian hasil penelitian itu dapat dipahami dengan mudah.

## **F. Sistematika Penulisan**

Dalam menghasilkan karya ilmiah yang baik, maka pembahasan harus diuraikan secara sistematis. Untuk mempermudah penulisan penelitian ini, maka diperlukan sistematika penulisan yang teratur, yang terbagi dalam bab-bab yang saling berangkai satu sama lain, yang masing-masing bab berisi uraian sebagai berikut :

Bab I Pendahuluan, dalam bab ini diuraikan mengenai tentang Latar belakang, Rumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat Penelitian, Tinjauan Pustaka, Metode Penelitian meliputi; jenis penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data dan Sistematika Penulisan.

Bab II Hukum Islam Tentang *Income*, bab ini menjelaskan tentang konsep dasar *Multi Level Marketing*, *Multi Level Marketing* Syari'ah, konsep dasar *Income* (Pendapatan), *jenis-jenis Income* (Pendapatan), Hukum Islam tentang *Income* (Pendapatan).



Bab III Gambaran Umum Mulia Artha Qives, bab ini berisikan tentang sejarah berdirinya Mulia Artha Qives, praktek sistem *Multi Level Marketing* di Mulia Artha Qives, pembagian bonus di Mulia Artha Qives.

Bab IV Pembahasan, bab ini membahas tentang mekanisme terhadap Insentif *Passive Income* di Mulia Artha Qives dan Tinjauan Hukum Islam terhadap Insentif *Passive Income* di Mulia Artha Qives.

Bab V Penutup, Bab ini berisikan Kesimpulan dari bab-bab yang telah dibahas sebelumnya dan saran-saran yang mungkin berguna bagi pihak-pihak bisnis, pihak akademis dan orang-orang yang membacanya.

## BAB II

### PANDANGAN HUKUM ISLAM TENTANG *INCOME*

#### A. Konsep Dasar *Multi Level Marketing*

*Multi Level Marketing* (MLM) adalah menjual atau memasarkan langsung suatu produk, baik berupa barang atau jasa konsumen, sehingga biaya distribusi dari barang yang dijual atau dipasarkan tersebut sangat minim atau bahkan sampai ke titik nol yang artinya bahwa dalam bisnis MLM ini tidak diperlukan biaya produksi<sup>22</sup>. MLM juga menghilangkan biaya promosi dari barang yang hendak dijual, karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor yang bebas mengajak orang lain lagi sampai level yang tanpa batas. Inilah salah satu perbedaan MLM dengan pendistribusian secara konvensional yang bersifat *single level*<sup>23</sup>. Pada pendistribusian konvensional, seorang agen mengajak beberapa orang bergabung ke dalam kelompoknya menjadi penjual atau sales atau disebut juga dengan wiraniaga. Pada sistem *single level*, para wiraniaga tersebut meskipun mengajak temannya, hanya sekedar pemberi referensi yang secara organisasi tidak di bawah koordinasinya melainkan terlepas. Mereka berada sejajar sama-sama sebagai distributor.

Dalam MLM terdapat unsur jasa. Hal ini dapat dilihat dengan adanya seorang distributor yang menjualkan barang yang bukan miliknya dan ia

---

<sup>22</sup> Andreas Harefa, *10 Kiat Sukses Distributor MLM, Belajar dari Amway, CNI, dan Herbalife*, (Jakarta: PT Gramedia Utama, 1999), hlm. 12.

<sup>23</sup> Andreas Harefa, "10 Kiat Sukses Distributor MLM, Belajar dari Amway, CNI, dan Herbalife", ..., hlm. 6.

mendapatkan upah dari presentase harga barang. Selain itu jika ia dapat menjual barang tersebut sesuai dengan target yang telah ditetapkan, maka ia mendapatkan bonus yang ditetapkan perusahaan.

### **B. Multi Level Marketing Syariah**

Secara realitas, kini perusahaan MLM sudah banyak tumbuh di dalam dan di luar negeri. Bahkan, di Indonesia sudah ada yang secara terang-terangan menyatakan bahwa MLM tersebut sesuai syariat, seperti Ahad Net, MQ Net, Mulia Artha Qives (MAQ), dan lain-lain. Produk dan usaha MLM yang menjalankan prinsip syariah, memperoleh sertifikat halal dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Untuk MLM yang berdasarkan Prinsip Syariah ini, hingga sejauh ini memang diperlukan akuntabilitas dari MUI.

Ada dua aspek untuk menilai apakah bisnis MLM itu sesuai dengan syariah atau tidak, yaitu<sup>24</sup>:

1. Aspek produk atau jasa yang dijual, dalam hal ini objek dari MLM harus merupakan produk-produk yang halal dan jelas. Bukan produk-produk yang dilarang oleh agama.
2. Sistem dari MLM itu sendiri, syarat-syarat objek pada prinsipnya selain objeknya harus barang halal, produk itu juga harus bermanfaat, dapat diserahterimakan, dan mempunyai harga yang jelas. Oleh karena itu, meskipun MLM tersebut dikelola atau memiliki jaringan distribusi yang dijalankan oleh muslim, namun apabila obyeknya tidak jelas bentuk, harga atau manfaatnya, maka tidaklah sah.

Dari sudut sistem MLM itu sendiri, pada dasarnya MLM Syariah adalah bentuk usaha atau jasa yang dijalankan berdasarkan syariat Islam. Sebagai contoh dalam menjalankan usahanya, MLM Syariah harus memnuhi hal-hal sebagai

---

<sup>24</sup> Dewan Syariah dalam MLM, <http://www.e-syariah.com>, (diakses 15 Agustus 2016).

berikut<sup>25</sup>:

1. Sistem distribusi pendapatan haruslah dilakukan secara professional 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 (*akhlakul karimah*),
3. Penetapan harga, walaupun keuntungan (komisi dan bonus) 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 system pemasaran tersebut.
4. Jenis produk yang ditawarkan haruslah produk yang benar-benar terjamin kehalalan dan kesuciannya, sehingga kaum muslimin merasa aman untuk menggunakan/mengkonsumsi produk yang dipasarkan.

Selain itu, MLM Syariah juga memiliki sifat inovatif, sebagai ilustrasi MLM Syariah yang dilaksanakan oleh Mulia Artha Qives menawarkan berbagai jasa atau web portal iklan beraneka ragam, selain itu juga menawarkan bagi setiap mitra niaganya insentif istimewa diantaranya<sup>26</sup>:

- |   |            |
|---|------------|
| 1. Bonus Refferal/Sponsor   | 10%        |
| 2. Bonus Pairing/Pasangan   | 10%        |
| 3. Bonus Matching/Generasi  | 2% -10%    |
| 4. Bonus Manager  |            |
| a. Ruby   | 2,5 Juta   |
| b. Saphier  | 35 Juta    |
| c. Emerald  | 250 Juta   |
| d. Diamond  | 2,5 Milyar |
| e. Crown  | 25 Milyar  |
| 5. Bonus Pass Up  |            |
| 6. Bonus Upgrade  |            |
| 7. Bonus Peringkat  |            |
| 8. Bonus Kepemimpinan   |            |
| 9. Bonus Reward   |            |
| 10. BBU (Bonus Bagi Untung) yang membedakan system Loketpreneur dengan Konsep MLM, karena kita ada Bagi Hasil |            |

<sup>25</sup> Suhrawardi K Lublis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2000), hlm. 174.

<sup>26</sup> Mulia Artha Qives, <https://nesianrteamsurut.blogspot.co.id/2016/05/nesia-mulia-artha-qives.html?m=1>, (diakses tanggal 15 Agustus 2016).

Keuntungan Perusahaan setiap bulannya Menyesuaikan dengan Keuntungan Perusahaan.

### C. Konsep *Income* (Pendapatan)

Pendapatan dalam istilah sehari-hari dapat diartikan sebagai upah. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), upah adalah uang yang dibayarkan sebagai pembalas jasa atau sebagai sesuatu baik berupa gaji maupun imbalan yang diterima para buruh atau karyawan<sup>27</sup>.

Pendapatan 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<sup>28</sup>. Dan sektor produksi ini membeli faktor-faktor produksi tersebut untuk digunakan sebagai *input* proses produksi dengan harga yang berlaku dipasar faktor produksi. Harga faktor produksi dipasar faktor produksi ( seperti halnya juga untuk barang-barang dipasar barang ) ditentukan oleh tarik menarik, antara penawaran dan permintaan. Secara singkat *income* seorang warga masyarakat ditentukan oleh<sup>29</sup>:

1. Hasil-hasil tabungannya di tahun-tahun yang lalu
2. Warisan atau pemberian
3. Harga per unit dari masing-masing faktor produksi. Harga-harga ini ditentukan oleh kekuatan penawaran dan permintaan dipasar faktor

---

<sup>27</sup> Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, edisi kedua, hlm.1108-1109.

<sup>28</sup> Adiwarmanto A. Karim, *Ekonomi Makro Islami*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2010), hlm. 255.

<sup>29</sup> Pindi Kisata, *Why Not MLM- Sisi Lain MLM*, (Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, Cet. Ke-2, 2005), hlm. 12.

produksi.

Penawaran dan permintaan dari Tenaga Kerja itu sangat berbeda, Tenaga Kerja mempunyai penawaran yang terus menerus menaik sejalan dengan pertumbuhan penduduk. Sedangkan permintaan akan tenaga kerja tergantung pada kenaikan permintaan akan barang jadi (seperti halnya dengan permintaan akan barang-barang modal. Disamping itu permintaan akan tenaga kerja dipengaruhi pula oleh kemajuan teknologi ini. Permintaan akan tenaga kerja tidak tumbuh secepat penawaran tenaga kerja (atau pertumbuhan penduduk) maka ada kecenderungan bagi upah (harga faktor produksi tenaga kerja) semakin menurun<sup>30</sup>.

Pendapatan menurut Islam dapat dikatakan sebagai *Ijarah*. *Ijarah* secara bahasa berarti upah, sewa, jasa atau imbalan. *Ijarah* merupakan transaksi yang memperjual belikan manfaat harta suatu benda. Transaksi *Ijarah* merupakan salah satu kegiatan muamalah yang banyak dilakukan manusia untuk memenuhi kebutuhan hidup.

Menurut UU Ketenagakerjaan No.13 Th. 2003 Upah adalah hak pekerja/buruh yang diterima dan dinyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan dari pengusaha atau pemberi kerja kepada pekerja/buruh yang ditetapkan dan dibayarkan menurut suatu perjanjian kerja, kesepakatan, atau peraturan perundang undangan, termasuk tunjangan bagi pekerja/buruh dan keluarganya atas suatu pekerjaan atau jasa yang telah atau akan dilakukan<sup>31</sup>.

---

<sup>30</sup> Ghufron A Mas'adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, Cet. Ke-1, 2002), hlm. 181.

<sup>31</sup> *Undang-undang Ketenagakerjaan* no. 13 Th. 2003, Pasal 1 ayat 30.

Menurut Afzalur Rahman upah yaitu sejumlah uang yang dibayar oleh orang yang memberi pekerjaan kepada seorang pekerja atas jasanya sesuai perjanjian<sup>32</sup>.

Menurut Sayyid Sabiq, *Ijarah* adalah suatu jenis akad yang mengambil manfaat dengan jalan penggantian<sup>33</sup>. Dalam Hukum Islam ada dua jenis *Ijarah*, yaitu<sup>34</sup>:

1. *Ijarah* yang berhubungan dengan sewa jasa, yaitu mempekerjakan jasa seseorang dengan upah sebagai imbalan jasa yang disewa. Pihak yang mempekerjakan disebut *mustajir*, pihak pekerja disebut *ajir* dan upah yang dibayarkan disebut *ujrah*.
2. *Ijarah* yang berhubungan dengan sewa aset atau properti, yaitu memindahkan hak untuk memakai dari aset atau properti tertentu kepada orang lain dengan imbalan biaya sewa. Bentuk *Ijarah* ini mirip dengan *leasing* (sewa) pada bisnis konvensional. Pihak yang menyewa (*lessee*) disebut *mustajir*, pihak yang menyewakan (*lessor*) disebut *mu'jir* atau *muajir* dan biaya sewa disebut *ujrah*.

Syarat-syarat Upah<sup>35</sup>:

1. Hendaknya upah berupa harta yang berguna atau berharga dan diketahui. Dalil bahwa upah harus diketahui dan upah tidak mungkin diketahui kecuali kalau ditentukan.
2. Janganlah upah itu berupa manfaat yang merupakan jenis dari yang ditransaksikan. Seperti contoh yaitu menyewa tempat tinggal dengan tempat tinggal dan pekerjaan dengan pekerjaan, mengendarai dengan mengendarai, menanam dengan menanam. Dan menurut Hanafiah, syarat ini sebagai cabang dari riba, karena mereka menganggap bahwa kalau jenisnya sama, itu tidak boleh ditransaksikan.
3. Persyaratan mempercepat dan menanggihkan upah. Upah tidak menjadi dengan hanya sekedar akad, menurut mazhab Hanafi. Mensyaratkan mempercepat upah dan menanggihkannya sah, seperti juga halnya mempercepat yang sebagian dan menanggihkan yang sebagian lagi, sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak. Jika dalam akad tidak terdapat kesepakatan mempercepat atau menanggihkan,

---

<sup>32</sup> Afzalur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam*, (Yogyakarta : PT. Dana Bhakti Wakaf, 1995), hlm. 361.

<sup>33</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah Jilid 3*, (Dar al-Kitab al-Araby, Beirut, 1983), hlm. 177.

<sup>34</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Syari'ah*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2007), hlm. 99.

<sup>35</sup> Sayyid Sabiq, "*Fiqh al-Sunnah Jilid 3*", ..., hlm. 179.

sekiranya upah itu dikaitkan dengan waktu tertentu, maka wajib dipenuhi sesudah berakhirnya masa tersebut. Misalnya orang yang menyewa suatu rumah selama satu bulan, kemudian masa satu bulan telah berlalu, maka ia wajib membayar sewaan. Jika akad *Ijarah* untuk suatu pekerjaan, maka kewajiban pembayaran upahnya pada waktu berakhirnya pekerjaan.

Adapun definisi *Ijarah* yang disampaikan oleh kalangan fuqaha yaitu menurut fuqaha Hanafiyah, *Ijarah* adalah akad atau transaksi terhadap manfaat dengan imbalan. Menurut fuqaha Syafi'iyah, *Ijarah* adalah transaksi terhadap manfaat yang dikehendaki secara jelas harta yang bersifat mubah dan dapat dipertukarkan dengan imbalan tertentu. Menurut fuqaha Malikiyah dan Hanabilah, *Ijarah* adalah pemilikan manfaat suatu harta benda yang bersifat mubah selama periode waktu tertentu dengan suatu imbalan.

Konsep *Ijarah* yang mentransaksikan suatu pekerjaan atas seorang pekerja atau buruh yaitu perbuatan tersebut harus jelas batas waktu pekerja, Tidak dibenarkan mengupah seseorang dalam periode waktu dengan ketidakjelasan pekerjaan. Sebab ini cenderung menimbulkan ketidaksewenangan yang memberatkan pihak pekerja dan upah harus berupa *mal mutaqawwim* dan upah tersebut harus dinyatakan secara jelas. *Ijarah* seperti ini menurut Jumhur Fuqoha, selain Malikiyah tidak sah. Fuqaha Malikiyah menetapkan keabsahan *Ijarah* tersebut sepanjang ukuran upah yang dimaksudkan dapat diketahui berdasarkan adat kebiasaan<sup>36</sup>.

#### **D. Jenis-Jenis *Income* (Pendapatan)**

Pindi Kisata membagi jenis pendapatan menjadi dua yaitu *active income*

---

<sup>36</sup> Ascarya, “*Akad dan Produk Syari’ah*”, ..., hlm.181.



dan *passive income* :<sup>37</sup>

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

Bisnis dengan sistem konglomerasi yaitu usaha yang bermacam- macam dan dijalankan dengan sistem bisnis yang telah baku seperti BCA Group<sup>38</sup>.

Untuk memperluas usahanya, cara lain yang dapat digunakan ialah Waralaba. Waralaba yaitu perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual dan penemuan atau cirri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut dalam rangka penyediaan atau penjualan barang atau jasa seperti Mac Donalds, Kentucky Fried Chicken, M7diamonds dan sebagainya<sup>39</sup>.

*Network Marketing* yaitu suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran seperti MLM (*Multi Level Marketing*) investasi pada saham, obligasi yaitu surat pinjaman dari pemerintah dengan bunga tertentu yang dapat diperjual belikan, Tanah, Perhiasan, Properti, Deposito.

Dalam MLM *passive incame* yaitu mendapat bonus secara pasif tanpa melakukan pembinaan, perekrutan, dan penjualan barang atau jasa karena hal itu

---

<sup>37</sup> Pindi Kisata, "*Why Not MLM- Sisi Lain MLM*",...,hlm. 14.

<sup>38</sup> Slamet Wiyono, *Managemen Potensi Diri*, (Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 2005), hlm. 92-95.

<sup>39</sup> Suhrawardi K Lubis, "*Hukum Ekonomi Islam*",...,hlm. 172.

sama dengan *money game* dan penghasilan yang didapatkan tanpa harus bekerja lagi<sup>40</sup>. MLM adalah salah satu bisnis yang yang menghasilkan bonus *passive income* sangat besar. Dalam MLM, 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 mereka berjalan. Tentunya besar *royalty* tergantung jenis *marketing plan* perusahaan itu sendiri. Jika membangun cukup banyak pemimpin dalam grup, maka dengan sendirinya akan mendapatkan *passive incame* yang banyak tanpa harus mengeluarkan modal.

Menurut Robert T. Kiyosaki, *passive income* adalah penghasilan yang diperoleh seorang walaupun orang tersebut tidak aktif lagi bekerja. Profesi yang dapat memberikan *passive incame* ialah *income* yang diperoleh walaupun kita tidak bekerja lagi sehingga yang bekerja adalah *asset* kita<sup>41</sup>. Ada profesi bisnis dengan sistem dan *investor*. Pada bisnis dengan sistem, yang akan memberikan penghasilan pasif bagi kita adalah *asset* yang dijalankan oleh sistem. Dengan sistem, *asset* kita dapat memberikan penghasilan pasif. Contoh bisnis dengan sistem adalah konglomerasi yaitu usaha yang bermacam-macam dan dijalankan dengan sistem bisnis yang telah baku seperti (BCA Group), kemudian waralaba, seperti McDonalds, Kentucky Fried Chicken, Pemasaran Jaringan seperti : Tianshi, M7diamonds, Ahad Net, MQ Net, CNI dan Amway.

---

<sup>40</sup> Pindi Kisata, "Why Not MLM-Sisi Lain MLM", ..., hlm. 14-15.

<sup>41</sup> Slamet Wiyono, "Managemen Potensi Diri(Rev)", ..., hlm. 92-95.

Dalam profesi pemasaran jaringan, disana terdapat sistem *passive income*, yaitu pada suatu titik tertentu apabila jaringan telah besar maka sistem bisnisnya akan memberikan penghasilan pasif. Semakin besar jaringannya maka akan semakin besar *passive income* yang akan diterima. Penghasilan yang semacam inilah yang dapat memberikan jaminan masa depan keuangan yang lebih baik. Selain konglomerasi, profesi yang dapat menjadikan *passive income* adalah *investor*, untuk menjadi *investor*, maka dibutuhkan asset yang cukup besar untuk mendapatkan penghasilan pasif yang besar. Untuk bisa mendapatkan *passive income* terutama dalam *investasi*, kita dituntut lebih dahulu memiliki “*passive income*” yaitu penghasilan atau dana yang besar.

#### **E. Hukum Islam tentang *Income* (Pendapatan)**

Menurut struktur atas legislasi Islam, kompensasi yang berhak diterima kerja dapat ditentukan melalui dua metode.<sup>42</sup> Metode pertama adalah *ujrah* (kompensasi, imbal jasa, upah), sedangkan yang kedua adalah bagi hasil. Seorang pekerja berhak meminta sejumlah uang sebagai bentuk kompensasi atas kerja yang dilakukan. Demikian pula berhak meminta bagian profit atau hasil dengan rasio bagi hasil tertentu sebagai bentuk kompensasi atas kerja. Sebagaimana dijelaskan dalam Al-Qur’an dan As-Sunnah. Firman Allah dalam Surat *Al-Kahfi* ayat 77<sup>43</sup>:

فَانطَلَقَا حَتَّىٰ إِذَا آتَيْتَا أَهْلَ قَرْيَةٍ اسْتَطَعْنَا أَن نَّهْلَهَا فَا بَوَا أَن يُضَيِّفُوهُمَا فَوَجَدَا

فِيهَا جَدًّا رَا يَرِيدُ أَن يَنْقُضَ فَاقَامَهُ قَالَ لَوْ شِئْتَ لَتَّخَذْتَ عَلَيْهِ أَجْرًا

<sup>42</sup> Muhammad Baqir Ash Shadr, *Buku Induk Ekonomi Islam*, (Jakarta : Zahra, Cet. Ke-1, 2008), hlm. 357 - 358.

<sup>43</sup>Departemen Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahnya*, (Semarang : CV Toha Putra, 1989), hlm. 235.

Ayat ini menjelaskan bahwa Islam menawarkan suatu penyelesaian yang saat baik atas masalah upah dan menyelamatkan kepentingan kedua belah pihak, kelas pekerja dan para tanpa melanggar hak – hak yang sah dari majikan. Dalam perjanjian (tentang upah) kedua belah pihak diperingatkan untuk bersikap jujur dan adil dalam semua urusan mereka, sehingga tidak terjadi tindakan aniaya terhadap orang lain juga tidak merugikan kepentingannya sendiri. Sabda Rasulullah SAW. Hadis riwayat Ibnu Majah dari Ibnu Umar, bahwa Nabi Muhammad Saw. Bersabda<sup>44</sup>:

عن ابي عمر رضي الله عنه قال : قال رسول الله ص. م ا عطا الا حرا حره  
 قبل ان خف عرقه ( رواه ابن ماجه )

Hadits ini menjelaskan penganiayaan terhadap para pekerja berarti bahwa mereka tidak dibayar secara adil dan bagian yang sah dari hasil kerja sama sebagai jatah dari hasil kerja mereka tidak mereka peroleh, sedangkan yang dimaksud dengan penganiayaan terhadap majikan yaitu mereka dipaksa oleh kekuatan industri untuk membayar upah para pekerja melebihi dari kemampuan mereka. Oleh karena itu Al-Qur'an memerintahkan kepada majikan untuk membayar para pekerja dengan bagian yang seharusnya mereka terima sesuai kerja mereka, dan pada saat yang sama dia telah menyelamatkan kepentingannya sendiri. Dan jika dia tidak mau mengikuti ajaran Al-Qur'an ini maka dia akan sebagai penindas atau pelaku penganiayaan dan akan dihukum di dunia ini oleh negara Islam dan di hari kemudian oleh Allah. Demikian pula para pekerja

---

<sup>44</sup> Diriwayatkan oleh Bukhari di dalam *Shahih Bukhari, Kitab Al Ijarah, Bab Isti'jar al-Musyrikin 'inda adh-Dharuroh au Idza Lam Yujad Ahlul-Islam wa Amal an-Nabiy Yahuda Khaibar*(*Fathul Bari*, jilid IV, h. 442). Bukhari juga meriwayatkannya dalam Kitab Munaqabil-Anshar, Bab Hijaratin-Nabiy wa Ashhabih ila al-Madiah.

akan dianggap penindas jika dengan memaksa majikan untuk membayar melebihi kemampuannya<sup>45</sup>. Prinsip keadilan yang sama tercantum dalam surat *Al-Jaatsiyah* ayat 22<sup>46</sup>:

وخلق الله السموت والارض با الحق و لتجزى كل نفس بما كسبت وهم لا

يظلمون

Ayat ini menjelaskan prinsip dasar yang mengatur kegiatan manusia karena mereka akan diberi balasan di dunia dan di akhirat. Setiap manusia akan mendapat imbalan dari apa yang telah dikerjakannya dan masing – masing tidak dirugikan. Jadi ayat ini menjamin tentang upah yang layak kepada setiap pekerja sesuai dengan apa yang telah disumbangkan dalam proses produksi, jika ada pengurangan dalam upah mereka tanpa diikuti oleh berkurangnya sumbangsih mereka, hal itu dianggap ketidakadilan dan penganiayaan. Ayat ini memperjelas bahwa upah setiap orang itu harus ditentukan berdasarkan kerjanya dan sumbangsihnya dalam kerja sama produksi dan untuk itu harus dibayar tidak kurang, juga tidak lebih dari apa yang telah dikerjakannya. Tentang prinsip ini disebut lagi dalam surat *Al-Ahqaf* ayat 19<sup>47</sup>:

و لكل درجت مما عملوا وليو فيهم اعمالهم وهم لا يظلمون

Juga disebutkan dalam surat *Ali-Imran* ayat 16<sup>48</sup>:

---

<sup>45</sup> Muhammad Baqir Ash Shadr, “*Buku Induk Ekonomi Islam*”, ..., hlm. 362 – 365.

<sup>46</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahnya*, (Semarang : CV Toha Putra, 1989), hlm. 399.

<sup>47</sup> Departemen Agama RI, “*Al-Qur’an dan Terjemahnya*”, ..., hlm. 402.

<sup>48</sup> Departemen Agama RI, “*Al-Qur’an dan Terjemahnya*”, ..., hlm. 56.

وما كان لنبي ان يغفل و من يغفل يئات بما غل يوم القيمة ثم تو في كل نفس

ماكسبت وهم لا يظلمون

Kedua ayat diatas menjelaskan tentang balasan terhadap manusia di akhirat kelak terhadap pekerjaan mereka di dunia, akan tetapi prinsip keadilan yang disebutkan di sini dapat pula diterapkan kepada manusia dalam memperoleh imbalannya di dunia ini. Oleh karena itu, setiap orang harus di beri imbalan penuh sesuai hasil kerjanya dan tidak seorangpun yang harus diperlakukan secara tidak adil. Pekerja harus memperoleh upahnya sesuai dengan sumbangsuhnya terhadap produksi. Dengan demikian setiap orang memperoleh bagiannya dari *deviden* Negara dan tidak seorangpun yang dirugikan.

Sisi doktrinal (*normative*) 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 berlakunya adalah perolehan pendapatan (*al kasb*) didasarkan pada kerja yang dicurahkan dalam aktivitas produksi. Kerja yang tercurah merupakan satu satunya justifikasi dasar bagi pemberian kompensasi kepada si pekerja dari orang yang memintanya melakukan pekerjaan itu. Orang yang tidak mencurahkan kerja tidak beroleh justifikasi untuk menerima pendapatan. Norma ini memiliki pengertian positif dan negatifnya<sup>49</sup>.

Pada sisi positif, norma ini menggariskan bahwa perolehan pendapatan

---

<sup>49</sup> Muhammad Baqir Ash Shadr, "Buku Induk Ekonomi Islam", ..., hlm. 362.

atas dasar kerja adalah sah. Sementara pada sisi negatif, norma ini menegaskan ketidakabsahan pendapatan yang diperoleh tidak atas dasar kerja. Sisi positif norma ini tercermin dalam aturan-aturan tentang pengupahan atau sewa. Aturan-aturan tersebut mengizinkan pekerja yang jasa kerjanya tercurah pada aktivitas produksi tertentu untuk menerima upah sebagai kompensasi atas kerja yang dicurahkan dalam aktivitas produksi itu. Dari sini dapat dipahami bahwa kerja yang dipandang oleh teori Islam sebagai satu – satunya dasar bagi perolehan pendapatan, bukan hanya kerja langsung (*direct labour*), namun juga kerja yang tersimpan (*stored labour*). Jadi, selama terjadi depresiasi kerja, si pemilik kerja berhak menerima kompensasi, baik kerjanya itu terdepresiasi secara langsung maupun tidak langsung.

Sisi negatif norma ini menafikan setiap pendapatan yang tidak didasarkan pada kerja yang tercurah dalam aktivitas produksi. Teks yang termaktub dalam kitab *An Nihayah* menyatakan bahwa jika melakukan kerja, maka berhak memperoleh surplus. Surplus yang diterima itu adalah kompensasi atas kerja. Atas dasar keterkaitan perolehan pendapatan dengan kerja. Teks tersebut menetapkan pengertian negatif pengertian ini. Dengan kerja berarti boleh menerima surplus itu. Sementara bila tanpa bekerja, hal itu terlarang. Jadi menurut teks ini, perolehan pendapatan tidak sah tanpa adanya keterlibatan kerja, baik kerja langsung maupun kerja yang tersimpan (dalam kasus alat – alat produksi, atau properti tak bergerak dan sebagainya)<sup>50</sup>.

Dalam MLM memberikan peluang bagi siapa saja yang bergabung untuk

---

<sup>50</sup> Muhammad Baqir Ash Shadr, “*Buku Induk Ekonomi Islam*”, ..., hlm. 365.

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 yang 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 (*level*) di bawahnya (*Downline*) dengan cara bersungguh-sungguh, memberikan pembinaan (*tarbiyah*), pengawasan serta keteladanan prestasi (*uswah*) memang bagian penting dalam kinerja dan beimplikasi pada bonus dari perusahaan. *Insentif* diberikan dengan merujuk skim *Ijarah*. *Insentif* ditentukan oleh dua kriteria, yaitu dari segi prestasi penjualan produk dan dari sisi berapa banyak *downline* yang dibina sehingga ikut menyukseskan kinerja<sup>51</sup>.

Dalam hal menetapkan nilai *insentif* ini, ada tiga syarat syari'ah yang harus dipenuhi, yakni: adil, terbuka, dan berorientasi falah (keuntungan dunia dan akhirat)<sup>52</sup>. *Insentif* (bonus) seseorang (*Upline*) tidak boleh mengurangi hak orang lain di bawahnya (*downline*), sehingga tidak ada yang dizalimi. Sistem *insentif* juga harus transparan diinformasikan kepada seluruh anggota, bahkan dalam menentukan sistemnya dan pembagian *insentif* (bonus), para anggota diupayakan

---

<sup>51</sup> Adiwarman A. Karim, "*Ekonomi Makro Islami*",...,hlm. 250.

<sup>52</sup> Sayyid Sabiq, "*Fiqh al-Sunnah Jilid 3*",...,hlm. 179.



untuk diikutsertakan dalam kegiatan tersebut. Hal tersebut dilakukan dengan musyawarah, sehingga penetapan sistem bonus tidak sepihak. Selanjutnya, keuntungan dalam bisnis MLM, berorientasi pada keuntungan duniawi dan ukhrawi. Imam Al-Ghazali dalam Ihya Ulumuddin mengatakan bahwa keuntungan dalam Islam adalah keuntungan dunia dan akhirat. Keuntungan akhirat maksudnya, bahwa dengan menjalankan bisnis itu, seseorang telah dianggap menjalankan ibadah, (asalkan bisnisnya sesuai dengan syari'ah). Dengan bisnis, seseorang juga telah membantu orang lain dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. pemberian penghargaan dan cara menyampaikannya hendaknya tetap dalam koridor tasyakur, untuk menghindarkan penerimanya dari takabur (bangga/sombong) dan kufur nikmat, apalagi melupakan Tuhan. MLM yang Islami senantiasa berpedoman pada akhlak Islam.

Sebagaimana hal tersebut, penghargaan yang diberikan kepada anggota yang sukses mengembangkan jaringan, dan secara sungguh-sungguh memberikan pembinaan (*tarbiyah*), pengawasan serta keteladanan prestasi (*uswah*), harus selaras dengan ajaran agama Islam. Karena itu, *applause* ataupun *gathering party* yang diberikan atas prestasi seseorang, haruslah sesuai dengan nilai-nilai aqidah dan akhlak. Ekspresi penghargaan atas kesuksesan anggota MLM, tidak boleh melampaui batas (bertentangan dengan ajaran Islam). *Applause* yang diberikan juga tidak boleh mengesankan kultus individu, mendewakan seseorang. Karena hal itu dapat menimbulkan penerimanya menjadi takabur dan ujub. Perayaan kesuksesan seharusnya dilakukan dalam bingkai *tasyakkur*<sup>53</sup>.

---

<sup>53</sup> Muhammad Hidayat, *Analisis Teoritis Normatif dalam Perspektif Muamalah*, hlm.56.

### BAB III

## GAMBARAN UMUM MULIA ARTHA QIVES

#### A. Sejarah Berdirinya Mulia Artha Qives

Mulia Artha Qives atau MAQ System memiliki arti yaitu, Mulia : Mulia, Artha : Kekayaan, Qives : Persaudaraan / Kebersamaan. Jadi Mulia Artha Qives adalah Harta Mulia yang di bangun secara bersama-sama<sup>54</sup>.

*Owner* (Pemilik) MAQ adalah Filli Mutaqqien, beliau lahir di Palembang 15 April 1982. Sejak lulus SMA Fili Mutaqqien merantau ke kota Bandung dan berkuliah di ITENAS bandung pada jurusan Teknik Sipil tahun 1999, sejak kuliah beliau mulai aktif dalam bisnis *Network Marketing* sampai sekarang dan pernah masuk dalam *Top Leader* Dunia. Saat ini beliau mempunyai harapan besar untuk menjadi 10 bisnis *Online* dunia yang berasal dari Indonesia.

GAMBAR 3.1  
LOGO MULIA ARTHA QIVES<sup>55</sup>



<sup>54</sup> Dadang Setiawan, "Mulia Artha Qives", <https://nesianrteams Sumut.blogspot.co.id/2016/05/nesia-mulia-arth-qives.html?m=1>, (diakses tanggal 2 September 2016).

<sup>55</sup> Deniarya, "Presentasi Gerai Locket Nesia" , <http://www.slideshare.net/mobile/deniarya/presentasi-nesia-gerai-loketnesia-maq-system>, (diakses tanggal 2 September 2016).

Mulia Artha Qives adalah sebuah Sistem yang diciptakan oleh NESIA dalam konsep Komunitas saling bantu membantu dengan modal usaha tidak disetor ke Perusahaan. Anggota hanya perlu mengikuti sebuah System Saling Bantu Membantu yang dinamakan Mulia Artha Qives atau MAQ System. Fungsi MAQ System diciptakan adalah sebagai Tambahan Modal Usaha di Gerai LOKETNESIA, agar para Partisipan / Anggota dapat menjalankan Gerai LOKETNESIA dengan cepat<sup>56</sup>.

Nesia (Nasional Ekonomi Sosial Indonesia) adalah sebuah perkumpulan yang didirikan pada tanggal 20 Oktober 2015. Visi dan Misi Nesia adalah memajukan ekonomi kreatif dengan bisnis online dan melakukan pembangunan revolusi mental. Nesia mendapatkan persetujuan dari MENKUMHAM, dengan SK nomor C-372.HT.03.01-TH.2001. Dengan Akta Pendirian Perkumpulan nomor 42 tanggal 20 Oktober 2015 di hadapan Notaris Drs Soebiantoro, SH di Jakarta (Jl. Cisangiri IV, No. 7, Kelurahan Kuningan Barat, Kecamatan Mampang Prapatan, Jakarta Selatan 12710). Pengesahan dengan Keputusan MENKUMHAM nomor AHU-0014034.AH.01.07 tanggal 6 Nopember 2015 tentang Pengesahan Pendirian Badan Hukum Perkumpulan Nasional Ekonomi Sosial Indonesia<sup>57</sup>.

### GAMBAR 3.2

---

<sup>56</sup> Dadang Setiawan, "Mulia Artha Qives",..., (diakses tanggal 2 September 2016).

<sup>57</sup> Joko Budiono, "Nesia Promonesia", [http://nesia888.blogspot.co.id/2016\\_04\\_01\\_archive.html?m=1](http://nesia888.blogspot.co.id/2016_04_01_archive.html?m=1), (diakses tanggal 2 September 2016).

LOGO DARI NESIA<sup>58</sup>

Loketnesia adalah salah satu bisnis dari Nesia yang bergerak pada bidang jasa pelayanan kemitraan. Loketnesia memberikan kemudahan kepada seluruh Partisipan Nesia dalam bertransaksi online, khususnya dalam bidang Tour and Travel, dengan menjual produk Tiket Pesawat, Tiket Kereta Api, dan Paket Tour berbasis online, Pembayaran PLN, Pulsa Listrik Prabayar, Pulsa Telepon<sup>59</sup> Sama seperti toko *Online OLX, Berniaga.com*.

Visi dan Misi dari Loketnesia adalah wadah / fasilitas yang dibentuk untuk mengangkat harkat dan martabat bangsa Indonesia, dengan cara peningkatan taraf hidup masyarakat dan pengembangan sikap kewirausahaan. Membawa perubahan hidup dari seluruh anggota komunitas yang terdaftar sebagai partisipan dari Nesia.

Fasilitas Loketnesia ini diberikan secara gratis untuk seluruh Partisipan Nesia, bahkan kedepannya mereka bisa mendapatkan pengembangan modal usaha yang dihasilkan dari kinerja sistem yang berlangsung di Nesia. Pengembangan Loketnesia sendiri memakan waktu yang tidak lama, berbekal kesiapan team IT yang handal, maka Loketnesia dapat diluncurkan pada tanggal 15 September 2015. Tanggal ini merupakan sejarah baru untuk komunitas sejarah Nesia

---

<sup>58</sup> Deniarya, "Presentasi Gerai Locket Nesia",..., (diakses tanggal 2 September 2016).

<sup>59</sup> Jm88, "Apa Itu Loketnesia", <http://nesiajm88.blogspot.co.id/2016/02/apa-itu-loketnesia.html?m=1>, (diakses Tanggal 2 September 2016).

sendiri<sup>60</sup>.

## B. Praktek Sistem *Multi Level Marketing* di Mulia Artha Qives

Sebelum kita mengetahui cara kerja dan aturan main di MAQ, sebaiknya kita mengetahui definisi yang harus diketahui oleh para member terlebih dahulu<sup>61</sup>.

- Partisipan adalah seseorang yang telah memiliki akun dan bersedia mengikuti semua peraturan didalam MAQ tanpa terkecuali.
- Send Dream* (Send Mulia) adalah bantuan yang diberikan kepada partisipan lain secara ikhlas dan tanpa paksaan.
- Get Freedom* (Get Artha) adalah bantuan yang diterima setelah partisipan melakukan *Send Dream*.

Sebelum menjadi *member* di Mulia artha qives, kita ditawarkan berbagai macam pilihan paket yang harus kita pilih salah satunya sebagai syarat untuk menjadi *member* di Mulia Artha Qives. Tentunya setiap paket menawarkan harga dan bonus yang berbeda-beda yang dapat dilihat pada gambar 3.3.

GAMBAR 3.3  
PILIHAN PAKET DARI MAQ<sup>62</sup>



Berikut ini adalah pilihan paket yang bisa diambil atau dipilih terlebih dahulu sebelum menjadi *member* di Mulia Artha Qives<sup>63</sup>.

- Paket Silver, 1 Juta Rupiah

<sup>60</sup> Jm88, "Apa Itu Loketnesia",..., (diakses Tanggal 2 September 2016).

<sup>61</sup> Dadang Setiawan, "Mulia Artha Qives",..., (diakses tanggal 2 September 2016).

<sup>62</sup> Deniarya, "Presentasi Gerai Locketnesia",..., (diakses tanggal 2 September 2016).

<sup>63</sup> Dadang Setiawan, "Mulia Artha Qives",..., (diakses tanggal 2 September 2016).

- a. Mendapatkan Sistem Gerai Loketnesia Full Package<sup>64</sup>
  - b. Mendapatkan hak atas komisi dari keuntungan setiap transaksi sebesar 70%
  - c. Memiliki potensi income LOKETPRENEUR (network marketing) maksimal 5 juta rupiah per minggu
  - d. Nilai Point Reward 1 Point
2. Paket Gold, 5 Juta Rupiah
- a. Mendapatkan Sistem Gerai Loketnesia Full Package
  - b. Mendapatkan hak atas komisi dari keuntungan setiap transaksi sebesar 80%
  - c. Memiliki potensi income LOKETPRENEUR (network marketing) maksimal 25 juta rupiah per minggu
  - d. Nilai Point Reward 5 Point
3. Paket Platinum, 10 Juta Rupiah
- a. Mendapatkan Sistem Gerai Loketnesia Full Package
  - b. Mendapatkan hak atas komisi dari keuntungan setiap transaksi sebesar 90%
  - c. Memiliki potensi income LOKETPRENEUR (network marketing) maksimal 125 juta rupiah per minggu
  - d. Nilai Point Reward 10 Point
4. Paket Titanium, 30 Juta Rupiah
- a. Mendapatkan Sistem Gerai Loketnesia Full Package
  - b. Mendapatkan hak atas komisi dari keuntungan setiap transaksi sebesar 100%
  - c. Memiliki potensi income LOKETPRENEUR (network marketing) maksimal 250 juta rupiah per minggu
  - d. Mendapatkan PROFESSIONAL PRIVATE WEB. Anda akan memiliki situs online pribadi gerai loketnesia, dengan ini tidak perlu lagi bertemu pelanggan. Hanya dengan bertransaksi melalui situs tersebut, anda pun akan mendapatkan keuntungan dari tiap transaksi pengunjung situs.
  - e. Mendapatkan Gerai Loketnesia Privilege Card dan Diskon Merchant senilai Rp 100.000.000,-
  - f. Mendapatkan Gerai Loketnesia Secret Book
  - g. Nilai Point Reward 30 Point

---

<sup>64</sup> Yang dimaksud dengan Full Package adalah setiap partisipan berhak menggunakan seluruh fasilitas Gerai Loketnesia.

Produk-produk dari Gerai Loketnesia itu beranekaragam yang dapat dilihat pada gambar 3.4. dan yang telah bekerjasama dengan Gerai Loketnesia dapat dilihat pada gambar 3.5<sup>65</sup>.

GAMBAR 3.4  
PRODUK DARI GERAI LOKETNESIA



GAMBAR 3.5  
YANG BEKERJASAMA DI GERAI LOKETNESIA



Setelah memilih paket yang ditawarkan, kita harus mengikuti cara kerja

<sup>65</sup> Deniarya, "Presentasi Gerai Locketnesia", ..., (diakses tanggal 2 September 2016).

dari Mulia Artha Qives yang dapat dilihat pada gambar 3.6 <sup>66</sup>:

GAMBAR 3.6  
MEKANISME SISTEM CARA KERJA MAQ<sup>67</sup>



1. Tiket Send Mulia Rp 200.000,- dan dikembalikan saat Get Artha. (Tiket diperlukan hanya pada saat Daftar (Send Mulia pertama) dan Auto-SM.
2. Pilihan Partisipasi ditentukan ketika awal registrasi, tidak bisa di upgrade / downgrade, potensi reward saling bantu maksimum / minggu ditentukan oleh pilihan partisipasi yang diambil.
3. Reward Saling bantu 5%-15% diterima partisipan sampai menyentuh 2 x Nilai Pilihan Partisipasi yang diambil, jika member ingin mempertahankan akunnya, maka setelah Get Artha 2 x Nilai Pilihan Partisipasi, wajib melakukan Send Mulia ulang sesuai paket yang di ambil (Renewal). Yang bisa dilihat pada gambar 3.7.
4. Perintah transfer SM 20% muncul saat registrasi dan diberi waktu 72 Jam untuk transfer dan konfirmasi. (Budayakan selesaikan kewajiban transfer dan konfirmasi Send Mulia dalam waktu 24 jam pertama untuk mengantisipasi terjadinya kendala teknis, seperti kesalahan nominal transfer, kendala teknis perbankan dan lain-lain)
5. Perintah transfer SM 80% (sisa) muncul antara hari ke 4-14. (Bagi partisipan yang register beberapa akun pada hari yang sama termasuk akun Titanium, memiliki kemungkinan terjadinya perbedaan waktu munculnya perintah transfer SM 80% ini, karena sistem memunculkan perintah transfer tersebut secara Random / Acak, maka partisipan wajib melakukan pengecekan akunnya setiap hari agar terhindar dari

<sup>66</sup> Irvan Fauzan, "Aturan Main Promonesia", <http://fauzansoftware.blogspot.co.id/2016/04/aturan-main-promonesia-.html?m=1>, (diakses tanggal 2 September 2016).

<sup>67</sup> Deniarya, "Presentasi Gerai Loket Nesia", ..., (diakses tanggal 2 September 2016).



blokir permanen). ID / username GERAJ LOKETNESIA akan aktif bertepatan dengan terpenuhinya kewajiban SM 100%.

GAMBAR 3.7  
MEKANISME SISTEM REWARD SALING BANTU<sup>68</sup>



6. Proses SM-GA 80% berdurasi 48 Jam, yang terdiri dari Max 36 Jam bagi Sender untuk melakukan transfer dan konfirmasi (Confirm), dan Max 12 Jam sisanya adalah waktu bagi Receiver untuk Take Action (Accept / Reject). (Jika dalam waktu 36 Jam Sender tidak melakukan transfer dan konfirmasi, maka akun tersebut akan masuk ke dalam list TOA (Takeover Account), Tiket + SM 20% hangus, dan dapat diambil alih oleh Manager Emerald ke atas. Manager yang melakukan TOA diberi waktu 36 Jam untuk melakukan transfer dan konfirmasi. Bagi Receiver yang lalai dalam Take Action tepat waktu, maka transaksi akan dieksekusi oleh sistem Auto-Accept, dimana jika transaksi sudah menjadi Done, maka tidak dapat dianulir kembali dalam kondisi apapun).
7. Pemasangan sender untuk Get Artha Reward Saling bantu dimulai dari hari ke-17 disesuaikan dengan pertumbuhan komunitas.
8. Tidak dapat melakukan Send Mulia pada akun yang sama sebelum Get Artha reward saling bantu akun tersebut selesai 100%. Setelah Get Artha sukses member diberikan waktu Maksimal 21 Hari untuk melakukan Auto Send Mulia dan membutuhkan tiket kembali, jika Auto Send Mulia tidak dilakukan, maka akun akan stuck dan tidak

<sup>68</sup> Deniarya, "Presentasi Gerai Locket Nesia", ..., (diakses tanggal 2 September 2016).

masuk ke cycle berikutnya serta tidak dapat mencairkan reward aktif pada akun tersebut selama Auto Send Mullia tidak dilakukan.

9. Diberlakukan *Index*<sup>69</sup> terhadap Reward Saling bantu dan Reward Aktif , Index Reward Saling bantu dan Aktif bisa berbeda dan berubah-ubah setiap harinya disesuaikan dengan Pertumbuhan Komunitas.

GAMBAR 3.8  
MEKANISME SISTEM REWARD AKTIF<sup>70</sup>



10. Reward Aktif akan kembali menjadi 0 ( nol ) ketika partisipan telah melakukan Get Artha 4x dari nilai Pilihan Partisipasinya. Dengan tujuan agar partisipan Lama kembali membantu Partisipan Baru. Yang bisa dilihat pada gambar 3.8.
11. Sistem MAQ (Mulia Artha Qives ) merupakan sebuah sistem yang diciptakan agar anggota NESIA, memiliki kesempatan mendapatkan MODAL USAHA dalam menjalankan usaha di GERAJ LOKETNESIA.
12. Sistem MAQ berpegang pada konsep / ideologi KOMUNITAS, Sistem MAQ bukan merupakan INVESTASI / LEMBAGA

<sup>69</sup> INDEX di Mulia Artha Qives (MAQ) adalah salah satu Alat Ketahanan Sistem MAQ yang berfungsi sebagai penyeimbang Pemasukan dan Pengeluaran, untuk mempertahankan Sistem. Index MAQ diberlakukan untuk Reward Saling Bantu, Reward Sosialisasi dan Reward Team. Jika Pemasukan dan Pengeluaran tidak seimbang, maka Index diterapkan, agar Sistem Mulia Artha Qives (MAQ) dapat bertahan lama, membantu hasil Unit-Unit Usaha seperti RBT, Loketnesia dan lain-lain. Index *Fluktuatif* (berubah-ubah) dapat terjadi setiap hari, sebab Pemasukan dan Pengeluaran tidak akan sama setiap harinya. Jika kinerja Partisipan NESIA bagus, maka Index akan naik. Sebaliknya jika kinerja Partisipan NESIA kurang, maka Index akan turun.

<sup>70</sup> Deniarya, "Presentasi Gerai Locket Nesia",..., (diakses tanggal 2 September 2016).

KEUANGAN, oleh karena itu tidak ada suatu JAMINAN / GARANSI terhadap reward saling bantu dan reward aktif.

### C. Pembagian Bonus Mulia Artha Qives

Mulia Artha Qives menawarkan 9 insentif istimewa yang bisa didapatkan oleh para member. Beberapa bonus yang ada diprusahaan tersebut dideskripsikan sebagai berikut<sup>71</sup>:

#### 1. Komisi Transaksi (Bonus Transaksi)

Komisi transaksi terbagi 2, yaitu Komisi Langsung (KL) dan Nilai Locket (NL). Jadi seperti tabel diatas, Paket Silver 70% (KL 60% dan NL 10%), Paket Gold 80% (KL 70% dan NL 10%), Paket Platinum 90% (KL 80% dan NL 10%), dan Paket Titanium 100% (KL 90% dan NL 10%)<sup>72</sup>.

- a. Komisi Langsung (KL) adalah selisih harga yang kita dapat ketika bertransaksi.
- b. Nilai Locket (NL) adalah bonus yang didapat dari jaringan yang kita bangun, dengan syarat mencapai target Komisi Langsung Bulanan dan membayar biaya *maitenance* (Rp 50.000). Jadi jika anda ingin mendapat Nilai Locket (NL), maka anda harus bangun jaringan dibawah akun Locketpreneur anda, dan mencapai target Komisi Langsung (KL) pribadi.

Contoh : Jika seseorang melakukan penjualan tiket pesawat dengan harga Rp 1.100.000, dan (contoh) harga tiket ke agen adalah Rp

<sup>71</sup> Irvan Fauzan, "Aturan Main Promonesia",...,(diakses tanggal 2 September 2016).

<sup>72</sup> Deniarya, "Presentasi Gerai Locket Nesia",..., (diakses tanggal 2 September 2016).

1.000.000. Maka keuntungan yg bisa dibagi adalah Rp 100.000 . Dengan pembagian komisi yang dapat dilihat pada gambar 3.9 dan Tabel 3.1 sebagai berikut <sup>73</sup>:

GAMBAR 3.9  
PEMBAGIAN BONUS TRANSAKSI

Paket	KL	NL	Pusat	Total
Silver	60%	10%	30%	100%
Gold	70%	10%	20%	100%
Platinum	80%	10%	10%	100%
Titanium	90%	10%	-	100%

A. Reward Team :  $\text{Omset NL Kaki Kecil} \times \% \text{ Bonus} \times \text{N-Factor}$

B. Reward Leadership :  $\frac{\text{Share Pribadi}}{\text{Total Share Nasional}} \times \text{Alokasi Bonus Share}$

\* Dibayar setiap tanggal 10 secara bulanan.  
\* Syarat tembus KL  
\* Membayar MT 50.000 saat mencapai target KL

Keuntungan Rp 100.000	Langsung (KL)	(NL)	Pusat	yang Terpotong
Silver 70% (KL 60%, NL 10%)	60.000	10.000	30.000	1.040.000
Gold 80% (KL 70%, NL 10%)	70.000	10.000	20.000	1.030.000
Platinum 90% (KL 80%, NL 10%)	80.000	10.000	10.000	1.020.000
Titanium 100% (KL 90%, NL 10%)	90.000	10.000	0	1.010.000

<sup>73</sup> Deniarya, "Presentasi Gerai Loker Nesia",..., (diakses tanggal 2 September 2016).

---

Target Komisi Langsung Berubah setiap Bulannya, dan selalu ada pemberitahuan baik di dashboard akun Locketpreneur maupun di dashboard akun Gerai Locketnesia.

Biaya *Maintenance* (Rp 50.000) adalah biaya yang harus dibayarkan ketika kita mencapai target komisi langsung bulanan. Biaya ini bersifat wajib jika partisipan memakai Gerai Locketnesia dengan perolehan keuntungan sampai atau lebih dari target Komisi Langsung Bulanan meskipun belum memiliki jaringan untuk mendapatkan Nilai Locket (NL) jaringan. Jika anda tidak mencapai target bulanan, maka anda tidak akan memiliki kewajiban membayar biaya maintenance (Rp 50.000). Income dari Nilai Locket (NL) jaringan anda tidak terbatas oleh paket anda, dan akan masuk setiap tanggal 10 setiap bulannya. Baik berupa deposit jika dibawah 100rb rupiah, maupun berupa uang tunai yang akan ditransfer ke rekening yang terdaftar di akun LOKETPRENEUR anda jika nilainya diatas 100rb rupiah<sup>74</sup>.

Bonus Nilai Locket (NL) adalah komisi yang didapatkan dari grub yang kita bangun dan bonus nilai loket memiliki syarat yaitu <sup>75</sup>:

- a. Nilai loket akan cair setiap tanggal 10 disetiap bulannya

---

<sup>74</sup> Irvan Fauzan, "Aturan Main Promonesia",..., (diakses tanggal 4 September 2016).

<sup>75</sup> Irvan Fauzan, "Aturan Main Promonesia",..., (diakses tanggal 4 September 2016).

- b. Untuk mendapatkan nilai loket setiap member harus aktif membayar biaya maintenance setiap bulannya.
- c. Jika nilai loket dibawah 100.000 maka akan di topupkan ke saldo
- d. Jika nilai loket diatas 100.000 maka akan ditransfer ke rekening member. Bisa dilihat pada gambar 3.10.

**GAMBAR 3.10**  
**NILAI LOKET<sup>76</sup>**



Nilai Locket (NL) terbagi menjadi 2 yaitu Reward Team yang bisa dilihat pada gambar 3.11 dan gambar 3.12. dan Juga Reward Leadership yang bisa dilihat pada gambar 3.13 <sup>77</sup>.

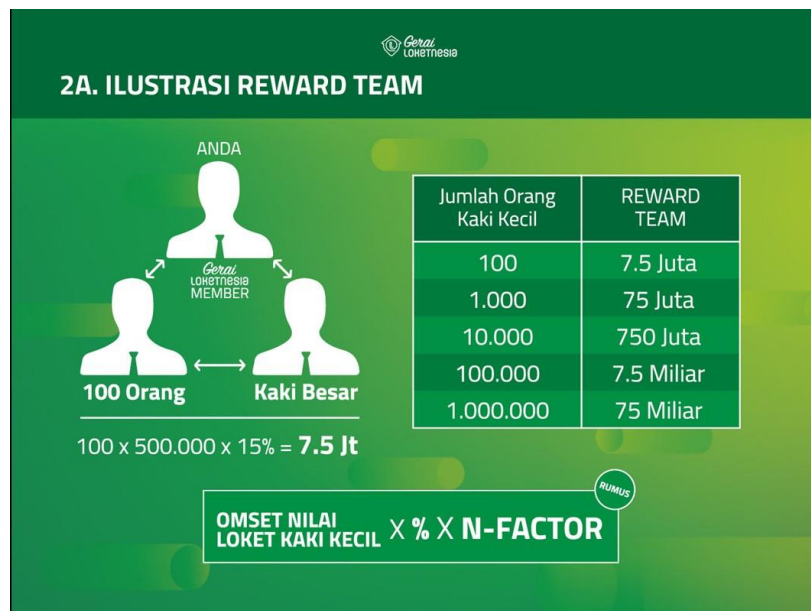
<sup>76</sup> Deniarya, "Presentasi Gerai Locket Nesia",..., (diakses tanggal 4 September 2016).

<sup>77</sup> Deniarya, "Presentasi Gerai Locket Nesia",..., (diakses tanggal 4 September 2016).

GAMBAR 3.11  
NILAI LOKET REWARD TEAM



GAMBAR 3.12  
NILAI LOKET ILUSTRASI REWARD TEAM



GAMBAR 3.13  
NILAI LOKET REWARD LEADERSHIP

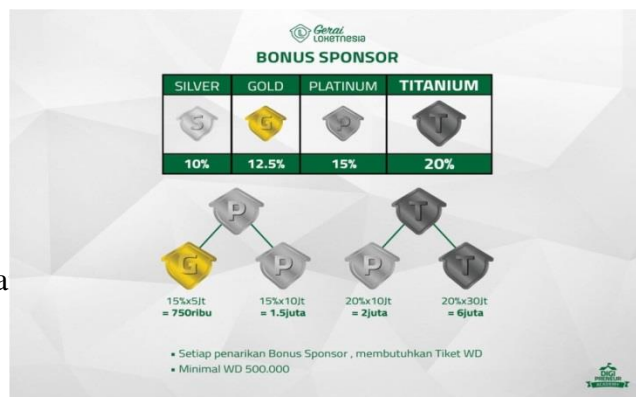


Makin besar nilai transaksi jaringan, maka semakin besar pula *Income* yang didapat dari transaksi tersebut.

**2. Bonus Sponsor**

Bonus sponsor didapatkan berbeda-beda sesuai dengan paket awal yang kita ambil. Dapat dilihat pada gambar 3.14.

GAMBAR 3.14  
BONUS SPONSOR<sup>78</sup>



Perbedaan dibawah ini:

pada tabel 3.2

TABEL 3.2  
CONTOH PEMBAGIAN BONUS SPONSOR<sup>79</sup>

<sup>78</sup> Deniarya, "Presentasi Gerai Locket Nesia",..., (diakses tanggal 4 September 2016).

<sup>79</sup> Deniarya, "Presentasi Gerai Locket Nesia",..., (diakses tanggal 4 September 2016).



<b>Paket Sponsoran</b>					
		<b>Silver</b>	<b>Gold</b>	<b>Platinum</b>	<b>Titanium</b>
<b>Paket</b>		<b>1,000,000</b>	<b>5.000.000</b>	<b>10.000.000</b>	<b>30.000.000</b>
<b>Silver</b>	10%	100.000	500.000	1.000.000	3.000.000
<b>Gold</b>	12,5%	125.000	625.000	1.250.000	3.750.000
<b>Platinum</b>	15%	150.000	750.000	1.500.000	4.500.000
<b>Titanium</b>	20%	200.000	1.000.000	2.000.000	6.000.000

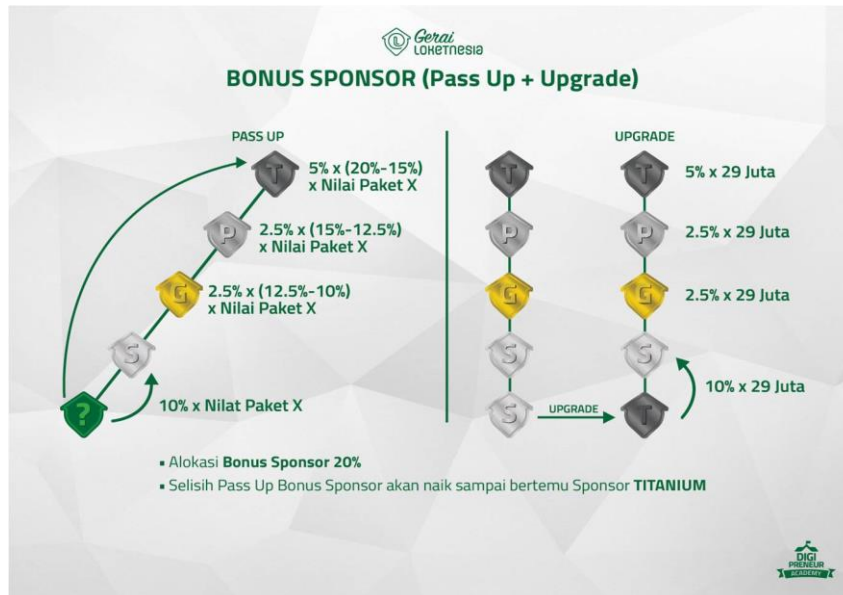
### **3. Bonus Pass Up**

Yaitu selisih dari bonus sponsor yang didapatkan oleh jaringan kita, jika paket mereka lebih rendah dibandingkan paket kita. Jadi Bonus Sponsor tidak ada yang hangus. Dapat dilihat pada gambar 3.15.

### **4. Bonus Upgrade**

Adalah bonus yang anda dapatkan ketika sponsoran atau jaringan anda melakukan upgrade paket. Perhitungannya sama seperti Bonus Sponsor dan Bonus Pairing. Dapat dilihat pada gambar 3.15.

GAMBAR 3.15  
PEMBAGIAN BONUS PASS UP DAN UPGRADE<sup>80</sup>



## 5. Bonus Pairing

Untuk Bonus Pairing atau bonus pasangan, semua paket mendapatkan nilai persentasi yang sama tanpa batas kedalaman jaringan. Kecuali Titanium, berhak mendapat 10% untuk 15jt bonus pairing pertama setiap harinya. Tapi Masing-masing paket memiliki perbedaan limit penarikan bonus per minggu. Jika perolehan bonus anda sudah mencapai batas maksimal penarikan mingguan, maka sangat disarankan untuk anda upgrade paket anda ke paket yang lebih tinggi. Yang bisa dilihat pada gambar 3.16.

<sup>80</sup> Deniarya, "Presentasi Gerai Locket Nesia", ..., (diakses tanggal 4 September 2016).

GAMBAR 3.16  
BONUS PAIRING<sup>81</sup>



## 6. Bonus Peringkat

- Omzet Manager Ruby = 100 Juta Kiri Kanan , Reward 2,5 Juta
- Omzet Manager Sapphire = 1 Milyar Kiri Kanan , Reward 35 Juta
- Omzet Manager Emerald = 10 Milyar Kiri Kanan , Reward 250 Juta
- Omzet Manager Diamond = 100 Milyar Kiri Kanan , Reward 2,5 Milyar
- Omzet Manager Crown = 1 Triliun Kiri Kanan , Reward 25 Milyar
- Omzet Manager Crown Ambassador = 10 Triliun Kiri Kanan , Reward 250 Milyar.

## 7. Bonus Kepemimpinan

Bonus kepemimpinan ialah bonus yang didapat oleh yang telah berperingkat atas seperti *Diamond*, *Crown*, dan *Crown Ambassador*. yang dapat dilihat pada gambar 3.17.

GAMBAR 3.17

<sup>81</sup> Deniarya, "Presentasi Gerai Locket Nesia", ..., (diakses tanggal 4 September 2016).

## BONUS KEPEMIMPINAN<sup>82</sup>



Peringkat	Omset Kiri	Omset Kanan	Waktu	Bonus Kepemimpinan
MANAGER RUBY	100Jt	100Jt	Akumulasi	-
MANAGER SAPPHIRE	1M	1M	Akumulasi	-
MANAGER EMERALD	10M	10M	Akumulasi	-
MANAGER DIAMOND	100M	100M	Akumulasi	1%
MANAGER CROWN	1T	1T	Akumulasi	1.25%
CROWN AMBASSADOR	10T	10T	Akumulasi	1.5%

*\* Setiap naik peringkat anda akan mendapatkan diskon TIKET WD*

### 8. Bonus Reward

Bonus reward didapat ketika kaki kiri dan kaki kanan kita telah mencapai target dari Mulia Artha Qives. Dapat dilihat pada gambar 3.18.

GAMBAR 3.18  
BONUS REWARD<sup>83</sup>



750	15.000	150.000
iPhone 6	Rolex Watch	Ferrari/Lambo
2.500	50.000	300.000
Tour Dubai	Mercy / BMW	Luxury House
7.500	100.000	
Umroh / Holyland	Dana Pensiun	

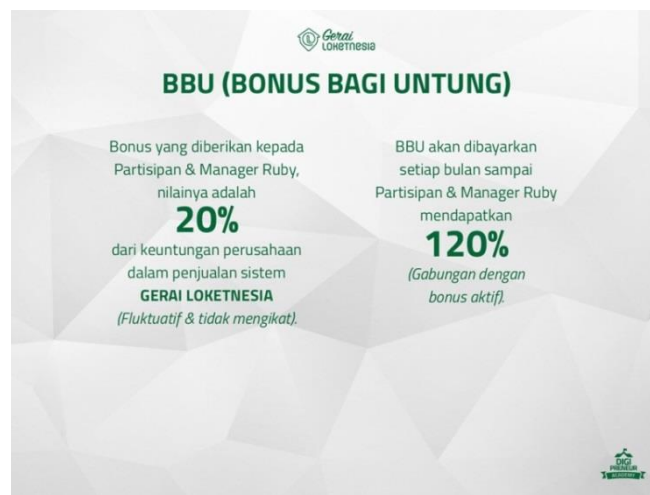
### 9. Bonus Bagi Untung (BBU)

<sup>82</sup> Deniarya, "Presentasi Gerai Locket Nesia",..., (diakses tanggal 4 September 2016).

<sup>83</sup> Deniarya, "Presentasi Gerai Locket Nesia",..., (diakses tanggal 4 September 2016).

**Bonus Bagi Untung** didapat dari 20 % keuntungan penjualan sistem Gerai Loketnesia, dan ini tidak mengikat. Ada atau tidaknya bonus tergantung dari penjualan. Dapat dilihat pada gambar 3.19 dan perhitungan pembagian bonus bagi untung dapat dilihat pada gambar 3.20.<sup>84</sup>

**GAMBAR 3.19**  
**BONUS BAGI UNTUNG**



**GAMBAR 3.20**  
**CONTOH PERHITUNGAN PEMBAGIAN BONUS BAGI UNTUNG**

CARA MENGHITUNG BONUS BBU					
Paket Member	Total Member	Nilai Paket	Total Nilai	Alokasi per Paket	Potensi Maksimum BBU/member
	100 orang	1.000.000	100.000.000	20.000.000	200.000
	10 orang	5.000.000	50.000.000	10.000.000	1.000.000
	20 orang	10.000.000	200.000.000	40.000.000	2.000.000
	5 orang	30.000.000	150.000.000	30.000.000	6.000.000
Total nilai semua paket :			500.000.000		

<p><b>Contoh simulasi perhitungan BBU untuk paket Silver</b></p> <p><b>Contoh Kasus :</b> Persentase BBU yang dibagikan : 5% Keuntungan perusahaan : 2.000.000.000</p> <p>Jumlah BBU = Persentase BBU X Keuntungan Perusahaan Jumlah BBU = 5% x 2000.000.000 = 100.000.000</p>	<p><b>Alokasi per Paket</b> = ( Total nilai per paket / total nilai semua paket x jumlah BBU ) Contoh (Silver) = <math>\frac{100.000.000}{500.000.000} \times 100.000.000 = 20.000.000</math></p> <p><b>Potensi Maksimum BBU / member</b> = ( Alokasi per Paket / Jumlah Member di Paket ) Contoh (Silver) = <math>\frac{20.000.000}{100} = 200.000</math></p>	<p><b>BBU</b> = <math>\frac{(\text{Total hari dalam bulan} - \text{Tanggal join} + 1)}{\text{Total hari dalam bulan X}} \times \text{Potensi Maksimum BBU / member}</math></p> <p>Contoh simulasi, user A join dengan mengambil paket Silver pada tanggal 7 bulan X, total hari dalam bulan X adalah 30. Maka perhitungan adalah sebagai berikut :</p> $\text{BBU} = \frac{(30 - 7 + 1)}{30} \times 200.000$ $= \frac{24}{30} \times 200.000 = 160.000$
--	--	---

<sup>84</sup> Irvan Fauzan, "Aturan Main Promonesia",...,(diakses tanggal 4 September 2016).

**BAB IV**

**INSENTIF PASSIVE INCOME PADA MULTI LEVEL MARKETING  
SYARIAH DI MULIA ARTHA QIVES JAKARTA DALAM PERSPEKTIF  
FIQH MUAMALAH**

**A. Mekanisme**

Dalam pembagian bonus untuk *member* disesuaikan dengan hasil penjualan produk atau jasa. Ketika *member* tersebut dapat menjual produk atau jasa sesuai dengan target perusahaan, sehingga *member* tersebut akan mendapatkan bonus yang tinggi. Bonus yang didapat berasal dari hasil jaringan bawahnya; dengan kata lain, *member* tersebut mendapatkan bonus tanpa melakukan penjualan, perekrutan anggota serta *memberi training* terhadap jaringan bawahnya. Hal ini terjadi selama *member* mendapatkan Get Artha sebanyak 4 kali. Setelah 4 kali *Member* mendapatkan bonus tersebut, jika *member* ingin mendapatkan bonus lagi maka *member* harus merekrut anggota baru.

Di Mulia Artha Qives dalam pembagian bonus ada komisi langsung yang berbeda-beda sesuai dengan paket awal yang kita ambil. Contoh *Plan A* mengambil paket silver dengan komisi langsung 60%, kemudian *Plan A* menjual tiket pesawat seharga Rp. 1.100.000. harga tiket sebenarnya adalah Rp. 1.000.000 yang berarti keuntungan yang didapat oleh *Plan A* adalah Rp. 100.000. Dari keuntungan Rp. 100.000 itu, komisi langsung yang bisa didapat oleh *Plan A* adalah 60%. Dengan demikian memperlihatkan bahwa hasil penjualan tersebut

komisi yang dapat diperoleh dari *Plan A* adalah sebesar Rp. 60.000.<sup>85</sup>

Setiap *member* yang akan memperluas jaringannya harus melakukan perekrutan anggota baru. Perekrutan anggota baru di Mulia Artha Qives dilakukan dengan cara tatap muka secara langsung. Perekrutan anggota baru awalnya dimulai dari pihak keluarga, saudara, tetangga, teman dan masyarakat umum.

Mitra niaga yang telah merekrut anggota baru, maka berkewajiban memberikan *training* terhadap anggota baru yang direkrutnya. Di Mulia Artha Qives pemberian training terhadap anggota baru disebut dengan *upline*. Pemberian training ini dilakukan setiap satu minggu sekali yang bertempat di rumah *member* yang berhasil merekrut anggota baru. Dalam *upline* ini, para anggota baru diberi penjelasan mengenai sistem penjualan produk, perekrutan anggota baru, serta pembagian bonus yang didapatkan. Tujuannya agar dalam menjalankan bisnis MLM syari'ah di Mulia Artha Qives tidak bertentangan dengan kaidah hukum Islam.

Dari aspek *upline* juga di lakukan setiap satu bulan sekali, dengan jumlah anggotanya lebih banyak, dilakukan di gedung pertemuan atau hotel dan mendatangkan *leader* yang telah berhasil ditingkat *level* atas. Tujuannya untuk memberikan motivasi terhadap seluruh *member* dalam mengembangkan usahanya serta memberi penjelasan mengenai bagaimana cara meningkatkan produksi penjualan, cara merekrut anggota, dan cara meningkatkan poin sehingga akan mendapatkan bonus yang tinggi. Kemudian, pemberian training akan dilakukan dalam waktu satu tahun disebut dengan *leader training*. *Leader training* ini

---

<sup>85</sup>Dadang Setiawan, "Mulia Artha Qives", <https://nesianrteamsunut.blogspot.co.id/2016/05/nesia-mulia-artha-qives.html?m=1>, (diakses tanggal 5 September 2016).

merupakan pemberian training terhadap seluruh *member* Mulia Artha Qives yang ada di Indonesia. Hal ini bertujuan, agar seluruh *member* dapat melakukan silaturahmi serta berbagi ilmu mengenai usaha MLM syari'ah pada Mulia Artha Qives berkaitan dengan seluruh aspek yang menyangkut seluruh sistemnya.

Sistem Insentif *passive income* didapatkan oleh *member* Mulia Artha Qives yang berperingkat atas seperti *Ruby, Saphier, Emerald, Diamond, Crown,* dan *Crown Ambassador*. Dan insentif *passive income* juga didapat pada reward sosialisasi (saling bantu) yang mendapatkan 5% - 15% berulang-ulang setiap 17 hari sampai 2x send mulia (2x dari modal awal yang kita bayarkan) tanpa melakukan perekrutan. Pelaksanaan sistem pembagian bonus di Mulia Artha Qives dibagikan secara adil dan terbuka, bagi *member* yang bekerja keras dalam melakukan penjualan dan melakukan pembinaan maka akan memperoleh poin atau *income* serta pendapatan yang diperoleh.

## **B. Tinjauan Hukum Islam terhadap *Passive Income* di Mulia Artha Qives**

Bisnis MLM dalam kajian fiqih kontemporer dapat ditinjau dari dua aspek yaitu produk barang atau jasa yang dijual dan cara ataupun system penjualan (*selling/marketing*). Mengenai produk barang yang dijual, apakah atau haram bergantung kandungannya, apakah terdapat sesuatu yang diharamkan Allah menurut kesepakatan (*ijma'*) ulama yang mengandung unsur babi, khamar, bangkai, darah, perzinaan, kemaksiatan, perjudian, atau tidak. Begitu pula dengan jasa yang dijual. Lebih mudahnya sebagian produk barang dapat dirujuk pada sertifikasi halal dari LP-POM MUI, meskipun produk yang belum



disertifikasi halal juga belum tentu haram bergantung pada kandungannya.<sup>86</sup>

Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No : 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Penjualan langsung berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut. Hukumnya dapat dikategorikan sebagai penjualan langsung berjenjang syariah bila memenuhi 12 ketentuan berikut:<sup>87</sup>

1. Ada objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau jasa.
2. Barang/jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.
3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar* (penipuan), *maysir* (judi), *riba* (bunga), *dharar* (bahaya), *dzulm* (aniaya / merugikan salah satu pihak), dan maksiat.
4. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark up*) sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh.
5. Komisi yang diberikan perusahaan kepada anggota harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau jasa dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah).
6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau jasa yang ditetapkan perusahaan.
7. Tidak boleh ada komisi/bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan/jasa.
8. Pemberian komisi/bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'* (daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus/komisi yang dijanjikan).

---

<sup>86</sup> Setiawan Budi Utomo, *Fiqih Aktual*, (Jakarta: Gema Insani Pers, Cet. Ke-1, 2003), hlm. 101.

<sup>87</sup> Fatwa DSN-MUI No. 75 Th. 2009, hlm. 5.

9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.
10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan akidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat, dan lain- lain.
11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya.
12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

Berdasarkan Fatwa DSN-MUI diatas, MLM di Mulia Artha Qives pada poin pertama bahwa Mulia Artha Qives memiliki berbagai macam produk dan jasa *member-membarnya*. Berdasarkan poin kedua bahwa Produk dari Mulia Artha Qives ialah produk yang selalu digunakan dalam kehidupan sehari-hari yang tidak mengandung sesuatu yang diharamkan. Berdasarkan poin yang ketiga bahwa Baik dalam penjualan produk maupun perekrutan *member* (konsultan), Mulia Artha Qives selalu menjunjung profesionalitas. *Member* (konsultan) diwajibkan menjual produk sesuai harga *catalog*. Tidak mengurangi hak orang lain di bawahnya (*downline*), jadi tidak dzalim, produk yang dijual dengan harga yang sesuai di *catalog*, dan produk-produknya tidak mengandung babi, *khamr*, *maysir*. Jadi tidak ada unsur *riba* dan *gharar*. Firman Allah SWT dalam surat Al-Maidah ayat 90:<sup>88</sup>

يا ايها الذين ءامنوا انما الخمر والميسر والابصاب والازلمر جس من عمل  
الشيطان فا جتنبوه لعلكم تفلحون

Ayat ini menjelaskan bahwa sesungguhnya syaitan itu bermaksud hendak

---

<sup>88</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Semarang : CV Toha Putra, 1989), hlm. 134.

menimbulkan permusuhan dan kebencian diantara kamu lantaran (minuman) *khamar* dan *maysir* itu, dan menghalangi kamu dari mengingat Allah, maka berhentilah kamu dari mengerjakan pekerjaan itu, dan jauhilah perbuatan itu agar kamu mendapatkan keberuntungan.

Al-Qur'an dan Hadits telah menjelaskan keharaman riba dalam berbagai bentuk, seperti yang terdapat dalam Firman Allah dalam Surat Al-Baqarah ayat 275.<sup>89</sup>

الذ ين يا كلون الربوا لا يقومون الا كما يقوم الذي يتخبطه الشيطان من المس  
ذلك بانهم قالوا انما البيع مثل الربوا والحل الله البيع وحرم الربوا فمن جاءه  
موعظه من ربه فانتهى فله ما سلف وامره الي الله ومن عاد فاولئك اصحاب النار  
الذين هم فيها خاك ون

Ayat ini menjelaskan secara tegas mengenai larangan *riba* dan menghalalkan jual-beli, orang-orang yang memakan *riba* maka mereka tidak dapat berdiri dari kuburan mereka pada hari kiamat kelak kecuali seperti berdirinya orang gila pada saat mengamuk dan kerasukan syaitan, yaitu mereka berdiri dengan posisi yang tidak sewajarnya.

Nilai poin keempat pada Fatwa DSN-MUI no.75 bahwa Untuk harga sebuah produk atau jasa yang ada di Mulia Artha Qives memang ada yang tidak tetap seperti penjualan tiket pesawat, karna tiket pesawat memang selalu berubah-ubah setiap harinya. Tetapi di Mulia Artha Qives tidak menawarkan harga yang berlebihan sehingga merugikan konsumen. Berdasarkan poin kelima

<sup>89</sup> Departemen Agama RI, "Al-Qur'an dan Terjemahnya", ..., hlm. 23.

yaitu Ada banyak bonus, keuntungan, dan *reward* yang ditawarkan di Mulia Artha Qives profit berhubungan langsung dengan volume penjualan *member*. Berdasarkan poin yang keenam bahwa Mulia Artha Qives telah menetapkan ketentuan yang jelas dan lengkap mengenai level, bonus, dan poin yang bisa didapatkan oleh *member* Mulia Artha Qives. Sudah ada *training* mengenai hal tersebut.

Realitas poin yang ketujuh bahwa Di Mulia Artha Qives memberikan bonus pasif diawal dengan ketentuan 2x lipat dari modal awal. Berdasarkan poin yang kedelapan bahwa Mulia Artha Qives menawarkan penghasilan, bonus, dan fasilitas mewah bagi *membrnya*, tetapi bisa menyebabkan orang lalai karena bonus yang ditawarkan begitu menggiurkan. Berdasarkan poin kesembilan yaitu Dalam pembagian bonus di Mulia Artha Qives *upline* selalu memperoleh penghasilan yang lebih besar daripada *downlinenya*.

Implementasi poin kesepuluh bahwa Acara seremonial Mulia Artha Qives setiap minggu sekali dihadiri oleh Dewan Pengawas Syariah dan diberi *mauindhoh* hasanah. Berdasarkan poin yang kesebelas bahwa Peran *upline* di Mulia Artha Qives adalah membina, mengawasi, membimbing dan membantu *dowlinenya*. Dan berdasarkan poin yang terakhir bahwa Mulia Artha Qives menerapkan sistem penjualan langsung dan berjejaring dengan penjualan ada barang atau jasa yang diperjual belikan akan tetapi sistem insentif *passive income* di Mulia Artha Qives menggunakan sistem piramida seperti yang banyak dipakai dalam *money game*.

Dinamika poit tersebut dapat dianalisis bahwa MLM di Mulia Artha

Qives belum memenuhi ketentuan hukum Fatwa tentang PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) No: 75/DSN MUI/VII/2009. insentif yang diperoleh member yang berperingkat atas adalah *passive income* karena member yang berperingkat atas tersebut mendapatkan penghasilan yang lebih besar dari *downlinenya* dan dari hasil jerih payah para *downline* atau ada eksploitasi secara sepihak atau ada unsur dzalim, akan tetapi para *downline* telah rela menerima pendapatan yang lebih kecil dari *upline*, Mereka saling rela dan tidak ada keterpaksaan. Maka insentif *passive income* yang diperoleh member yang berperingkat atas dibolehkan dalam hukum Islam.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. Insentif *passive income* didapatkan oleh *member* Mulia Artha Qives yang berperingkat atas seperti *Ruby, Saphier, Emerald, Diamond, Crown, dan Crown Ambassador*. Dan insentif *passive income* juga didapat pada reward sosialisasi (saling bantu) yang mendapatkan 5% - 15% berulang-ulang setiap 17 hari sampai 2x send mulia (2x dari modal awal yang kita bayarkan) tanpa melakukan perekrutan.
2. Insentif yang diperoleh member yang berperingkat atas adalah *passive income* karena member yang berperingkat atas tersebut mendapatkan penghasilan yang lebih besar dari *downlinenya* dan dari hasil jerih payah para *downline* atau ada eksploitasi secara sepihak atau ada unsure dzalim, akan tetapi para *downline* telah rela menerima pendapatan yang lebih kecil dari *upline*, Mereka saling rela dan tidak ada keterpaksaan. Maka insentif *passive income* yang diperoleh member yang berperingkat atas dibolehkan dalam hukum Islam.

#### **B. Saran**

1. Masyarakat di himbau untuk lebih selektif dalam memilih bisnis MLM, sehingga tidak terjebak dalam bisnis yang berkedok MLM yang ternyata

dalam bisnis tersebut mengandung perjudian, *money game*, arisan berantai, dan sistemnya menggunakan skema piramida.

2. Dengan adanya fatwa MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 ini diharapkan perusahaan MLM, baik yang mendapatkan sertifikat halal atau tidak dapat menjalankan bisnis tersebut sesuai dengan ketentuan nilai-nilai syari'ah.
3. Bagi para pelaku bisnis MLM diharapkan mampu menjalankan bisnis MLM ini sesuai dengan prinsip syari'ah, sehingga dapat menjauhkan dari hal-hal yang dapat merugikan pihak lain yang terlibat.

## DAFTAR KEPUSTAKAAN

### **Buku-Buku :**

Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Semarang : CV Toha Putra, 1989.

Amanati Rizka Helin, *Analisis Pelaksanaan Fatwa Dsn-Mui Tentang Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Di Ahad Net Internasional Semarang*, Semarang : IAIN WALISONGO, 2006.

An Nabhani, Taqyudin, *Membangun Sistem Ekonomi Alternatif Perspektif Islam*, Surabaya : Risalah Gusti, Cet. Ke-7, 2002.

Ascarya, *Akad dan Produk Syari'ah*, Jakarta : PT.Raja Grafindo Persada, 2007.

Departemen Pendidikan dn Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, edisi kedua.

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

Djazuli, A. *Kaidah-Kaidah Fiqh Kaidah-kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaikan Masalah-Masalah Praktis*, Jakarta: Kencana, 2007.

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

Hasan, M. Iqbal *Pokok-pokok materi Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*, Jakarta: Ghia Indonesia, 2002.

Karim, A Adiwarmn, *Ekonomi Makro Islami*, Jakarta : Rajawali Pers, 2010.

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

Kuswara, *Mengenal MLM Syari'ah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya*, Depok: QultumMedia, Cet-Ke 1, 2005.



- Lubis, K Surawardi , *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta : Sinar Grafika, Cet. Ke-3, 2004.
- Mas'adi, A Ghufron, *Fiqih Muamalah Kontekstual*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, Cet. Ke-1, 2002.
- Moleong, J Lexy, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2001.
- Muhammad, Baqir Ash Shadr, *Buku Induk Ekonomi Islam*, Jakarta : Zahra, Cet. Ke-1, 2008.
- Muhammad, Hidayat, *Analisis Teoritis Normatif MLM dalam Perspektif Muamalah*, Jakarta :Gramedia Pustaka, 2002.
- Novianto, Sendi. 2012. *Penerapan Hiraki Data Sql dalam Multi Level Marketing*. Jurnal Techno, Vol.11, no.2. [http://en.wikipedia.org/wiki/multi-level\\_marketing](http://en.wikipedia.org/wiki/multi-level_marketing) (Diakses pada Mei 2012).
- Rachmawati, Puspita, *Multi Level Marketing Pada Perusahaan Tianshi Solo Ditinjau Dari Hukum Islam*, Surakarta : UMS, 2008.
- Setiawan Budi Utomo, *Fiqih Aktual*, Jakarta: Gema Insani Pers, Cet. Ke-1, 2003.
- Sri Tri Diana, “Tinjauan Fikih Muamalah Terhadap Bisnis Investasi Uang Secara *Online* Pada Komunitas Dream For Freedom”, *Skripsi*, UIN Raden Fatah Palembang, tidak dipublikasikan, 2016.
- Suhrawardi K. Lublis, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Grafika, 2000.
- Utomo, Budi, Setiawan, *Fiqh Aktual Jawaban Tentang Masalah Kontenporer*, Jakarta : Gema Insani Press, 2003.
- Wiyono, Slamet. *Managemen Potensi Diri(Rev)*, Jakarta: Grasindo, 2005.
- Wiyono, Slamet *Managemen Potensi Diri*, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 2005.
- Yustanto, Ismail Muhammad dan Widjayakusuma Karebet, Muhammad, *Menggagas Bisnis Islami*, Jakarta : Gema Insani Press, Cet. Ke-1, 2002.

**Undang-Undang :**

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

**Website :**

Dewan Syariah dalam MLM, < <http://www.e-syariah.com> > ,

Dewan Syariah dalam MLM, < <http://www.hdindonesia.com> > ,

<http://nesiajm88.blogspot.co.id/2016/02/apa-itu-loketnesia.html?m=1>,

[http://nesia888.blogspot.co.id/2016\\_04\\_01\\_archive.html?m=1](http://nesia888.blogspot.co.id/2016_04_01_archive.html?m=1),

<http://www.slideshare.net/mobile/deniarya/presentasi-nesia-gerai-loketnesia-maq-system>,

<http://fauzansoftware.blogspot.co.id/2016/04/aturan-main-promonesia-.html?m=1>,

<https://nesianrteamsumut.blogspot.co.id/2016/05/nesia-mulia-arthaqives.html?m=1>,

## RIWAYAT HIDUP PENULIS

### A. Identitas Diri

Nama : Siti Zulaeha  
Tem/Tgl. Lahir : Palembang / 30 Juni 1996  
NIM : 13170083  
Alamat Rumah : Jl. RW Monginsidi Lr. Anggada Rt.08 Rw.02 No.78  
Kalidoni Palembang  
No. Telp/HP : 089696247117

### B. Nama Orang Tua

1. Ayah : M. Taslim (Alm)  
2. Ibu : Hj. Aminah

### C. Pekerjaan Orang Tua

1. Ayah : Pensiunan Perum KA  
2. Ibu : Ibu Rumah Tangga

### D. Riwayat Hidup

1. SD : SD Negeri 199 Palembang : Tahun 2001 - 2007  
2. SMP : SMP Negeri 29 Palembang : Tahun 2007 - 2010  
3. SMA : SMA YPI Tunas Bangsa Palembang : Tahun 2010 - 2013

### E. Pengalaman Organisasi

1. OSIS SMA YPI Tunas Bangsa Palembang

Palembang, Juni 2017

**Siti Zulaeha**



**KEMENTERIAN AGAMA  
UIN RADEN FATAH PALEMBANG  
FAKULTAS SYARI'AH  
JURUSAN MUAMALAH**

Jl. Prof. KH. Zainal Abidin Fikry, KM. 3,5 Palembang Kode Pos 30126

**Hal. : Mohon Izin Penjilidan Skripsi**

**Formulir D 2**

Kepada Yth.

Bapak Pembantu Dekan I  
Fakultas Syari'ah UIN Raden Fatah  
Palembang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Kami menyatakan bahwa mahasiswa:

Nama : Siti Zulaeha  
NIM : 13170083  
Fak/Jur : Syari'ah/Muamalah  
Judul Skripsi : *INSENTIF PASSIVE INCOME PADA MULTI LEVEL MARKETING SYARIAH DI MULIA ARTHA QIVES JAKARTA DALAM PERSPEKTIF FIQH MUAMALAH*

Telah selesai melaksanakan perbaikan skripsinya sesuai dengan arahan dan petunjuk dari penguji. Selanjutnya, kami mengizinkan mahasiswa tersebut untuk menjilid skripsinya agar dapat mengurus ijazahnya.

Demikianlah surat ini kami sampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Penguji Utama,

Palembang, 16 Juni 2017  
Penguji Kedua

Dr. Heri Junaidi, M. Ag  
NIP. 19690124 199803 1 006

Drs. H. M. Yono Surya, M. Pd. I  
NIP. 19540113 198103 1 002

Mengetahui,  
Pembantu dekan I

Dr. H. Marsaid, MA  
NIP. 19620706 199003 1 004

