

**PANDANGAN DOSEN FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM  
UIN RADEN FATAH PALEMBANG TENTANG *MULTI LEVEL  
MARKETING* (MLM) DALAM PERSPEKTIF HUKUM  
EKONOMI SYARI'AH**

**SKRIPSI**

**Disusun Dalam Rangka Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna  
Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H)**



**DISUSUN OLEH :**

**M. AKROM MIZAN**

**NIM: 14170090**

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARI'AH  
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) RADEN FATAH  
PALEMBANG  
2018**



**KEMENTERIAN AGAMA RI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) RADEN FATAH PALEMBANG  
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM  
PRODI HUKUM EKONOMI SYARIAH**

Jl. Prof. K.H Zainal Abidin Fikry KM. 3,5 Palembang Telp (0711) 362427, Kode Pos: 54,

---

**PERNYATAAN KEASLIAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Mahasiswa : M. Akrom Mizan  
NIM / Prodi : 14170090 / Hukum Ekonomi Syari'ah  
Jenjang : Sarjana (S1)

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

Palembang, Juli 2018

Saya yang menyatakan,



M. Akrom Mizan

Nim : 14170090



KEMENTERIAN AGAMA RI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) RADEN FATAH PALEMBANG  
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM  
PRODI HUKUM EKONOMI SYARIAH

Jl. Prof. K.H. Zainal Abidin Fikry KM. 3,5 Palembang Telp (0711) 362427. Kode Pos 30126

**PENGESAHAN DEKAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini :

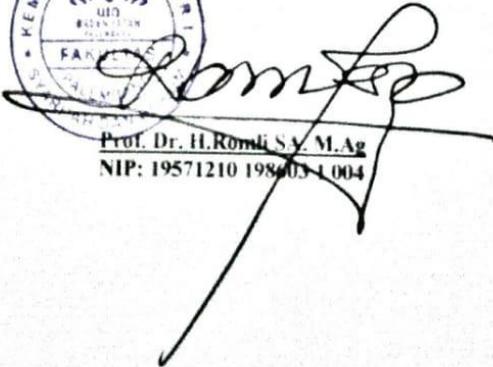
Nama Mahasiswa : M. Akrom Mizan  
Nim / Program Studi : 14170090 / Hukum Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : Pandangan Dosen Fakultas Syariah dan Hukum  
UIN Raden Fatah Palembang tentang *Multi Level  
Marketing (MLM)* dalam Perspektif Hukum  
Ekonomi Syariah

Telah diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana hukum.

Palembang, September 2018

Dekan,



  
Prof. Dr. H. Romli S.A., M.Ag.  
NIP: 19571210 198403 1 004



**KEMENTERIAN AGAMA RI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) RADEN FATAH PALEMBANG  
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM  
PRODI HUKUM EKONOMI SYARIAH**

Jl. Prof. K.H Zainal Abidin Fikry KM. 3,5 Palembang Telp (0711) 362427, Kode Pos: 30126

---

**PENGESAHAN PEMBIMBING**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Mahasiswa : M. Akrom Mizan

Nim / Program Studi : 14170090 / Hukum Ekonomi Syaria'ah

Judul Skripsi : Pandangan Dosen Fakultas Syariah dan Hukum UIN  
Raden Fatah Palembang tentang *Multi Level Marketing*  
(MLM) dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah

Telah diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana hukum.

Palembang, 1 Agustus 2018

Pembimbing Utama

**Drs. Shofyan Hasan**  
NIP: 19531005 197903 1 009

Pembimbing Kedua

**Cholidah Utama, SH, M.Hum**  
NIP : 19810202 201101 2004

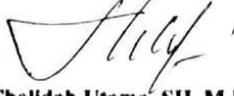
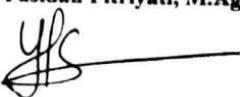


LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : M. Akrom Mizan  
Nim / Program Studi : 14170090 / Hukum Ekonomi Syaria'ah  
Judul Skripsi : Pandangan Dosen Fakultas Syariah dan Hukum UIN Raden Fatah Palembang tentang *Multi Level Marketing* (MLM) dalam Persepektif Hukum Ekonomi Syariah

Telah diterima dalam ujian munaqasah pada tanggal, 1 Agustus 2018

PANITIA UJIAN SKRIPSI

|         |                  |                                                                                        |
|---------|------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| Tanggal | Pembimbing Utama | : Drs. Shofyan Hasan                                                                   |
|         | t.t              | :    |
| Tanggal | Pembimbing Kedua | : Cholidah Utama, SH, M, Hum                                                           |
|         | t.t              | :   |
| Tanggal | Penguji Utama    | : Drs. H. Jafri, MH                                                                    |
|         | t.t              | :  |
| Tanggal | Penguji Kedua    | : Yusidah Fitriyati, M.Ag                                                              |
|         | t.t              | :  |
| Tanggal | Ketua            | : Dra. Atika, M.Hum                                                                    |
|         | t.t              | :  |
| Tanggal | Sekretaris       | : Armasito, S.Ag                                                                       |
|         | t.t              | :   |



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
RADEN FATAH PALEMBANG  
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM

Jl. Prof. K. H. Zainal Abidin Fikry No. 1 Km. 3,5 Palembang 30126 Telp. (0711) 352427 website.radenfatah.ac.id

Formulir D 2

**Hal : Mohon Izin Penjilidan Skripsi**

Kepada Yth.  
Bapak Pembantu Dekan I  
Fakultas Syari'ah dan Hukum  
UIN Raden Fatah  
Palembang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Kami menyatakan bahwa mahasiswa:

Nama : M. Akrom Mizan  
NIM/ Program Studi : 14170090/ Hukum Ekonomi Syari'ah  
Judul Skripsi : **PANDANGAN DOSEN FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM UIN RADEN FATAH PALEMBANG TENTANG MULTI LEVEL MARKETING (MLM) DALAM PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH**

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.

Wassalammu'alaikum Wr. Wb.

Palembang, 2018

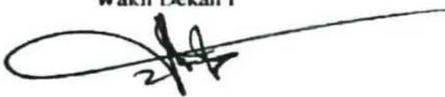
Penguji Utama,

Penguji Kedua

  
Dr. H. Jafri, M.H.  
NIP. 19561128 198603 1 005

  
Yusra Fitriwati, M.Ag.  
NIP. 19770916 200710 2 001

Mengetahui,  
Wakil Dekan I

  
Dr. H. Marsaid, MA  
NIP: 19610706 199003 1 004

## Pedoman Transliterasi Arab-Latin

Terdapat beberapa versi pola transliterasi pada dasarnya mempunyai pola yang cukup banyak, berikut ini disajikan pola transliterasi arab latin berdasarkan keputusan bersamaan tara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I. No. 158 Tahun 1987 dan No. 0543b/U/1987.

### Konsonan

| Huruf | Nama | Penulisan |
|-------|------|-----------|
| ا     | Alif | ‘         |
| ب     | Ba   | B         |
| ت     | Ta   | T         |
| ث     | Tsa  | <u>S</u>  |
| ج     | Jim  | J         |
| ح     | Ha   | <u>H</u>  |
| خ     | Kha  | Kh        |
| د     | Dal  | <b>D</b>  |
| ذ     | Zal  | <u>Z</u>  |
| ر     | Ra   | R         |
| ز     | Zai  | Z         |
| س     | Sin  | S         |

|      |               |    |
|------|---------------|----|
| سین  | Syin          | Sy |
| شاد  | Sad           | Sh |
| دلود | Dlod          | Dl |
| تھو  | Tho           | Th |
| ژھو  | Zho           | Zh |
| عین  | 'Ain          | '  |
| گین  | Gain          | Gh |
| ف    | Fa            | F  |
| قاف  | Qaf           | Q  |
| کاف  | Kaf           | K  |
| لام  | Lam           | L  |
| میم  | Mim           | M  |
| نون  | Nun           | N  |
| و    | Waw           | W  |
| ھ    | Ha            | H  |
| ع    | Hamzah        | ‘  |
| یا   | Ya            | Y  |
| تہ   | Ta (Marbutoh) | T  |

## Vokal

Vokal Bahasa Arab seperti halnya dalam bahasa Indonesia terdiri atas vokal tunggal dan vokal rangkap (diftong)

### Vokal Tunggal

Vokal tunggal dalam bahasa Arab :

Fathah

Kasroh

Dhommah

Contoh :

كتب = Kataba

ذَكَرَ = Zukira (Pola I) atau zukira (Pola II) dan seterusnya.

### Vokal Rangkap

Lambang yang digunakan untuk vokal rangkap adalah gabungan antara harakat dan huruf, dengan transliterasi berupa gabungan huruf.

|   | Tanda Huruf                  | Tanda Baca | Huruf   |
|---|------------------------------|------------|---------|
| ي | <i>Fathah</i> dan ya         | <i>Ai</i>  | a dan i |
| و | <i>Fathah</i> dan <i>waw</i> | <i>Au</i>  | a dan u |

Contoh :

كيف : kaifa

علي : 'alā

حول : haula

امن : amana

أي : aiatau ay

### Mad

*Mad* atau panjang dilambangkan dengan harakat atau huruf, dengan transliterasi berupa huruf atau benda.

Contoh:

|    | Harakat dan huruf              | Tanda baca | Keterangan                  |
|----|--------------------------------|------------|-----------------------------|
| اي | <i>Fathah dan alif atau ya</i> | Ā          | a dan garis panjang di atas |
| اي | <i>Kasroh dan ya</i>           | Ī          | i dan garis di atas         |
| او | <i>Dlomman dan waw</i>         | Ū          | U dan garis di atas         |

قال سبحنك : *qālasubhānaka*

صام رمضان : *shāmaramadlāna*

رمي : *ramā*

فيهامنا فع : *fihamanāfi'u*

يكتبون مايمكرو : *yaktubūnamāyamkurūna*

اذ قال يوسف لابيئه : *izqālayūsufuliabīhi*

### Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua macam:

1. Ta Marbutah hidup atau yang mendapat harakat fathah, kasroh dan dlammah, maka transliterasinya adalah /t/.
2. Ta Marbutah yang mati atau mendapat harakat sukun, maka transliterasinya adalah /h/.
3. Kalau pada kata yang terakhir dengan ta marbutah diikuti dengan kata yang memakai al serta bacaan keduanya terpisah, maka ta marbutah itu ditransliterasikan dengan /h/.
4. Pola penulisan tetap 2 macam.

Contoh :

|                 |                                 |
|-----------------|---------------------------------|
| روضة الاطفال    | <i>Raudlatulathfāl</i>          |
| المدينة المنورة | <i>al-Madīnah al-munawwarah</i> |

### Syaddad (Tasydid)

Syaddah atau tasydid dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, yaitu tanda syaddah atau tasydid. Dalam

transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf yang diberi tanda syaddah tersebut.

ربنا = *Robbanā* نزل = *Nazzala*

### **Kata Sandang**

Diikuti oleh *Huruf Syamsiah*

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan bunyinya dengan huruf /I/ diganti dengan huruf yang langsung mengikutinya. Pola yang dipakai ada dua seperti berikut.

Contoh :

|        | <b>Pola Penulisan</b> |                   |
|--------|-----------------------|-------------------|
| التواب | <i>Al-tawwābu</i>     | <i>At-tawwābu</i> |
| الشمس  | <i>Al-syamsu</i>      | <i>Asy-syamsu</i> |

*Diikuti huruf Qomariyah*

Kata sandang yang diikuti huruf qomariyah ditransliterasi sesuai dengan di atas dan dengan bunyinya.

Contoh:

|        | <b>Pola Penulisan</b>    |                |
|--------|--------------------------|----------------|
| البديع | <i>Al-badi <u>'u</u></i> | <i>Al-badū</i> |

|       |                  |                  |
|-------|------------------|------------------|
| القمر | <i>Al-qomaru</i> | <i>Al-qomaru</i> |
|-------|------------------|------------------|

Catatan: Baik diikuti huruf syamsiah maupun qomariyah, kata sandang ditulis secara terpisah dari kata yang mengikutinya dan diberi tanda (-).

### Hamzah

*Hamzah* ditransliterasikan dengan opostrof. Namun hal ini hanya berlaku bagi *hamzah* yang terletak di tengah dan akhir kata. Apabila terletak di awal kata, *hamzah* tidak dilambangkan karena dalam tulisannya ia berupa alif.

### Contoh :

تأخذون = *Ta'khuzūna*      أومرت = *umirtu*  
الشهداء = *Asy-syuhadā'u*      فأتي بها = *Fa'tībihā*

### Penulisan Huruf

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim* maupun huruf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata-kata lain yang mengikutinya. Penulisan dapat menggunakan salah satu dari dua pola sebagai berikut:

| Contoh                      | Pola Penulisan                          |
|-----------------------------|-----------------------------------------|
| وإن لهالهو خير الراز<br>قين | <i>Wainnalahālahuwakhair al-rāziqīn</i> |
| فأوفوا الكيل و الميزان      | Faaufū al-kailawa al-mīzāna             |

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

### MOTTO:

عن رفاعة ابن رافع ان النبي صلى الله عليه وسلم سئل اى الكسب ا  
طيب؟ قال : عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور. {رواه البزار وصحح الحاكم}

**Dari Rifa'ah bin Rafi' r.a berkata: Sesungguhnya  
Rasulullah SAW. Pernah ditanyai manakah usaha yang paling  
baik ? Beliau menjawab: ialah amal usaha seseorang dengan  
tangannya sendiri dan semua jual beli yang bersih. (H.R Al  
Bazzar, dan dinilai shohih oleh Al-Hakim).**

### PERSEMBAHAN:

Skripsi ini merupakan hadiah kecil yang penulis persembahkan kepada:

- ❖ Terima kasih kepada Allah SWT. Atas rahmad dan nikmat yang telah diberikan selama ini.
- ❖ Untuk kedua orang tuaku ayahanda H. M. Junaidi dan ibunda Hj. Masjidah.
- ❖ Untuk saudara-saudaraku.
- ❖ Untuk keluarga besarku.
- ❖ Untuk sahabat-sahabatku.
- ❖ Untuk dosen dan guru-guruku
- ❖ Untuk almamaterku tercinta UIN Raden Fatah Palembang.

## ABSTRAK

*Multi Level Marketing* atau biasa dikenal dengan sebutan MLM yaitu salah satu bentuk usaha yang sampai sekarang masih menjadi trend di Indonesia. Perkembangan MLM di Indonesia telah lama diketahui. Banyak perusahaan MLM dalam dan luar negeri yang menjadikan Indonesia sebagai lahan untuk menerapkan transaksi ini. Sehingga tidak sedikit masyarakat yang ikut dalam transaksi MLM, mulai dari kalangan orang-orang perkantoran, mahasiswa, pelajar, guru, bahkan dosen pun juga termasuk dalam transaksi tersebut. Permasalahan yang diteliti dalam skripsi ini adalah bagaimana pandangan dosen Fakultas Syariah dan Hukum UIN Raden Fatah Palembang tentang *Multi Level Marketing* (MLM) dan bagaimana perspektif Hukum Ekonomi Syariah.

Jenis penelitian yang digunakan dalam skripsi ini adalah jenis penelitian lapangan (*field research*) dimana sumber datanya diperoleh dari hasil pengolahan data lapangan yang erat kaitannya dengan judul skripsi ini. Jenis dan sumber data dalam penelitian ini berupa data *kualitatif* yaitu berupa deskripsi ide-ide, dan mengenai teknik pengumpulan data yaitu dengan cara wawancara dengan menanyai langsung kepada responden yang berhubungan dengan skripsi ini.

Berdasarkan latar belakang diatas bahwasanya menurut Pandangan dosen Fakultas Syariah dan hukum yang diwawancarai menganggap transaksi *Multi Level Marketing* atau MLM hukumnya haram. Karena, MLM dibidang lebih ribet dan sistem bonus yang dijanjikan hanya anggota yang bergabung lebih awal saja yang lebih banyak mendapatkan bonus. Dan Perspektif Hukum Ekonomi Syariah terhadap bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) adalah boleh dilakukan karena termasuk dalam kategori muamalah yang hukum asalnya muba (boleh) sampai ada dalil yang melarangnya.

***Kata Kunci : Multi Level Marketing, Hukum Ekonomi Syariah***

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

*Assalammu'alaikum Wr. Wb.*

*Alhamdulillah Roobbil'aalamin*, puji syukur marilah kita panjatkan kehadiran Allah SWT atas berkat, rahmat dan inayah-Nya jualah sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul **“PANDANGAN DOSEN FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM UIN RADEN FATAH PALEMBANG TENTANG MULTI LEVEL MARKETING (MLM) DALAM PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH”** dengan baik dan lancar. Shalawat beserta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat dan pengikutnya hingga akhir zaman.

Adapun tujuan dari skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan studi pendidikan Sarjana Hukum Ekonomi Syari'ah Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang. Dalam skripsi ini penulis menyadari sepenuhnya banyak pihak yang telah membimbing serta memberikan pengarahan baik tenaga, waktu, pikiran yang tidak ternilai harganya hingga selesai penyusunan skripsi

ini. Oleh karena itu diucapkan rasa terima kasih yang tulus dan setinggi-tingginya kepada:

1. Orang yang paling saya sayangi dan cintai yaitu Ayahanda (M. Junaidi) dan Ibunda (Masjidah) serta keluarga besar yang selalu memberikan do'a dan memberikan motivasi baik moral maupun materi di setiap saat selama saya menjalani studi sehingga saya dapat menyelesaikan study seperti sekarang ini dan bisa memperoleh gelar Sarjana Hukum.
2. Prof. Drs. H.M. Sirozi, M.A., Ph.D selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang.
3. Prof. Dr. H. Romli SA. M.Ag selaku Dekan Fakultas Syari'ah Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang.
4. Dra. Atika, M.Hum selaku Ketua Jurusan Program Studi Hukum Ekonomi Syari'ah Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang.
5. Armasito, S.Ag sebagai Sekretaris Jurusan Program Studi Hukum Ekonomi Syari'ah Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang.
6. Ahmad Syukri, S.Ip.,M.Si selaku Penasehat Akademik (PA) yang selalu membantu penulis dalam banyak hal.
7. Drs. Shofyan Hasan selaku Pembimbing I yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan kontribusi tenaga dan pikiran, guna memberikan bimbingan dan petunjuk serta pengarahan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat selesai.
8. Cholidah Utama, SH, M.Hum selaku Pembimbing II yang telah banyak menyediakan waktu, tenaga dan pikiran untuk

memberikan bimbingan, nasehat, koreksi dan masukannya dalam penulisan skripsi ini.

9. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang yang dengan sabar memberi petunjuk, bimbingan serta ilmu selama penulis mengikuti perkuliahan.
10. Civitas Akademik Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang.
11. Saudara-saudaraku yang tergabung dalam organisasi Himpunan Mahasiswa Islam (HMI) Koordinator Komisariat dan Komisariat Fakultas Syariah dan Hukum yang telah memberikan motivasi, bantuan dan dukungan untuk sama-sama menyelesaikan skripsi ini.
12. Teman-teman seperjuangan khususnya Muamalah (Hukum Ekonomi Syari'ah) angkatan 2014 yang selalu memberikan support secara moril.
13. Sahabat-sahabatku KKN kelompok 174 serta keluarga yang ada di desa Talang Balai yang selalu memberikan semangat.
14. Semua pihak yang belum disebut di atas, terima kasih atas segala bantuan selama proses penulisan skripsi ini.

Akhirnya penulisan hanya dapat mengharap semoga Tuhan Yang Maha Esa membalas semua kebaikan dan ketulusan semuanya dalam memberikan dukungan serta bantuan baik moril maupun materil penulisan selama ini. Aamiin. Skripsi ini adalah hasil dari prosesnya penulis yang masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, kritik dan

saran dari berbagai pihak penulis harapkan demi kebaikan dimana yang akan datang. Hanya kepada Allah lah kami memohon ampunan dan hanya kepada-Nyalah kami memohon petunjuk semoga bermanfaat.

*Wassalammu'alaikum Wr. Wb*

Palembang, Juli 2018

Penulis

M. Akrom Mizan

Nim : 14170090

## DAFTAR ISI

|                                           |             |
|-------------------------------------------|-------------|
| <b>HALAMAN JUDUL.....</b>                 | <b>i</b>    |
| <b>HALAMAN 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>LEMBAR MOHON IZIN PENJILIDAN .....</b> | <b>vi</b>   |
| <b>PEDOMAN TRANSLITERASI.....</b>         | <b>vii</b>  |
| <b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....</b>         | <b>xiii</b> |
| <b>ABSTRAK.....</b>                       | <b>xiv</b>  |
| <b>KATA PENGANTAR .....</b>               | <b>xvi</b>  |
| <b>DAFTAR ISI.....</b>                    | <b>xx</b>   |
| <br>                                      |             |
| <b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>            | <b>1</b>    |
| A. Latar Belakang Masalah .....           | 1           |
| B. Rumusan Masalah .....                  | 10          |
| C. Tujuan dan kegunaan penelitian.....    | 11          |
| D. Penelitian Terdahulu.....              | 11          |
| E. Metodologi Penelitian.....             | 14          |
| F. Metode Pengambilan Data.....           | 17          |

|                                                                                                   |           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| G. Sistematika Pembahasan .....                                                                   | 18        |
| <b>BAB II LANDASAN TEORI.....</b>                                                                 | <b>19</b> |
| A. Transaksi Jual Beli .....                                                                      | 19        |
| 1. Pengertian Jual Beli .....                                                                     | 20        |
| 2. Dasar Hukum Jual Beli.....                                                                     | 22        |
| 3. Rukun Jual Beli .....                                                                          | 23        |
| 4. Syarat Sah Perjanjian Jual Beli.....                                                           | 26        |
| 5. Macam-macam Jual Beli .....                                                                    | 30        |
| B. Mekanisme Jual Beli pada <i>Multi Level Marketing</i> (MLM).....                               | 32        |
| 1. Gambaran Umum <i>Multi Level Marketing</i> (MLM) .....                                         | 33        |
| 2. Pengertian <i>Multi Level Marketing</i> (MLM).....                                             | 35        |
| 3. Sejarah <i>Multi Level Marketing</i> (MLM) .....                                               | 35        |
| 4. Ciri-ciri <i>Multi Level Marketing</i> (MLM) .....                                             | 37        |
| 5. Sistem Kerja <i>Multi Level Marketing</i> (MLM) .....                                          | 39        |
| 6. Dampak Positif dan Negatif <i>Multi Level Marketing</i> (MLM) ..                               | 43        |
| <b>BAB III PEMBAHASAN.....</b>                                                                    | <b>51</b> |
| A. Pandangan Dosen Fakultas Syariah dan Hukum tentang<br><i>Multi Level Marketing</i> (MLM) ..... | 51        |

|                                                                                       |           |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| B. Perspektif Hukum Ekonomi Syariah terhadap <i>Multi Level Marketing</i> (MLM) ..... | 58        |
| <b>BAB IV PENUTUP.....</b>                                                            | <b>62</b> |
| A. Kesimpulan.....                                                                    | 62        |
| B. Saran .....                                                                        | 63        |
| <b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>                                                           | <b>64</b> |
| <b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b>                                                           |           |
| <b>LAMPIRAN</b>                                                                       |           |

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Rasulullah SAW mengungkapkan dalam hadist yang diriwayatkan oleh Al Bazzar dan dinilai Shohih oleh Al Hakim, yang berbunyi;

عن رفاة ابن رافع ان النبي صلى الله عليه وسلم سئل اى الكسب ا  
طيب؟ قال : عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور. {رواه البزار وصحح الحاكم}

*“ Dari Rifa’ah bin Rafi’ r.a berkata: Sesungguhnya Rasulullah SAW. Pernah ditanyai manakah usaha yang paling baik ? Beliau menjawab: ialah amal usaha seseorang dengan tangannya sendiri dan semua jual beli yang bersih. (H.R Al Bazzar, dan dinilai shohih oleh Al-Hakim).*

Hadist tersebut menjadi dalil yang menunjukkan adanya penetapan sesuatu yang disenangi manusia diantara usaha pengusaha (orang). Rasulullah SAW berkata, usaha yang terbaik yaitu usaha yang paling halal dan paling banyak berkahnya. Didahulukan sebutan usaha tangan dari jual beli yang bersih itu menunjukkan bahwa usaha yang paling utama.<sup>1</sup>

Al-Quran dan Sunnah sebagai penuntun umat Islam untuk memiliki daya jangkau yang *universal*, yaitu meliputi segenap aspek

---

<sup>1</sup>Abubakar Muhammad, *Terjemahan Subulussalam*, (Surabaya: Al-Ikhlash, 1995), hlm.15.

kehidupan umat manusia masa lalu, kini dan akan datang. Salah satu bukti bahwa Al-Quran dan Sunnah bersifat *universal* dapat dilihat dari segi teksnya yang selalu tepat untuk diterapkan masyarakat, misalnya dalam bidang pemasaran.

Pemikiran tentang pemasaran dimulai dengan kenyataan bahwa manusia mempunyai keinginan dan kebutuhan. Hal ini senada dengan yang dikatakan Aristoteles bahwa manusia adalah makhluk *zoon politicon*.<sup>2</sup> Artinya manusia sebagai makhluk yang tidak dapat berdiri sendiri dan selalu membutuhkan orang lain dengan tujuan untuk selalu berinteraksi guna memenuhi segala kebutuhannya. Kebutuhan dan keinginan manusia itulah yang menjadi sasaran kegiatan yang ditujukan dengan melalui informasi.

Dalam kehidupan manusia informasi menjadi sangat penting. Setiap orang berhak memperoleh informasi untuk berkembang dan berinteraksi dengan lingkungannya. Informasi menjadi sangat berharga bagi kehidupan manusia karena informasi adalah salah satu kebutuhan untuk bisa mengetahui, memahami dan mengerti hal-hal yang ada dan terjadi disekitarnya. Salah satu informasi tentang pemasaran yang terjadi sekarang yaitu *Multi Level Marketing* (MLM).

---

<sup>2</sup> C.S.T.Kansil, *Pengantar Ilmu Hukum*, (Jakarta: Balai Pustaka 1989), hlm.29.

Ditengah-tengah krisis ekonomi yang berkepanjangan di era globalisasi ini, berbagai jenis transaksi telah muncul dan menyebar ke seluruh penjuru dunia, termasuk juga di Indonesia. Banyak transaksi baru yang ditawarkan yang juga menjanjikan keuntungan yang berlipat ganda. Disamping itu, terdapat juga ketentuan-ketentuan hukum yang dikeluarkan oleh pemerintah untuk menertibkan kegiatan-kegiatan bisnis modern tersebut secara konvensional. Disisi lain untuk melindungi masyarakat Indonesia yang mayoritas beragama Islam, perlu dikaji kejelasan hukum dari transaksi tersebut dipandang dari sudut hukum Islam.

Konsep pemasaran dengan sistem jaringan yang dikenal dengan nama *Multi Level Marketing* atau biasa disebut dengan MLM yaitu berasal dari Bahasa Inggris, *multi* berarti banyak *level* berarti banyak atau tingkat, sedangkan *marketing* artinya pemasaran. Jadi, MLM adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut *multi level*, Karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat.<sup>3</sup> MLM ini disebut juga sebagai *network marketing*. Disebut demikian karena anggota kelompok tersebut semakin banyak, sehingga membentuk sebuah

---

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

jaringan kerja yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran.

Dalam pengertian yang lebih luas MLM adalah salah satu bentuk kerja sama dibidang pemasaran suatu produk atau jasa dengan sistem ini setiap orang diberikan kesempatan untuk mempunyai dan menjalankan usaha sendiri dengan cara menjual produk atau jasa dan mengajak orang lain untuk ikut bergabung dalam kelompoknya. Setiap orang yang berhasil diajak dan bergabung dalam kelompoknya akan memberikan bonus atau keuntungan kepada yang mengajaknya.

Ahmad Wardi Muslich dalam bukunya menjelaskan bahwa MLM adalah sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Dengan kata lain, dapat dikemukakan bahwa MLM adalah pemasaran berjenjang melalui jaringan distribusi yang dibangun dengan menjadikan konsumen sekaligus sebagai tenaga pemasaran.<sup>4</sup>

MLM juga memberikan kesempatan dan menawarkan kemudahan kepada setiap pelanggan dengan cara yang sederhana untuk menambah

---

<sup>4</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2015), hlm.613

penghasilan mereka. MLM memungkinkan setiap orang untuk berbisnis secara unik dan inovatif. Produk dan jasa yang mereka tawarkan tanpa mengeluarkan iklan yang mahal dan tanpa harus bersaing ditoko-toko pengecer.<sup>5</sup>

Kemunculan *trend* strategi pemasaran produk melalui MLM didunia bisnis modern sangat menguntungkan banyak pihak, antara lain seperti pengusaha. Hal tersebut disebabkan karena adanya penghematan biaya dalam iklan. Pemasaran melalui jaringan ini sangat membantu perusahaan dalam memasarkan produk dan jasa yang tadinya belum terkenal untuk meraih pasar dalam waktu yang singkat tanpa harus mengeluarkan biaya iklan yang besar dimedia massa. Bisnis ini juga menguntungkan para distributor yang berperan sebagai mitra niaga yang ingin bebas dalam bekerja.<sup>6</sup>

Untuk menuju langkah yang sukses dalam mengembangkan usaha MLM dapat dilakukan dengan cara menanamkan motivasi, yaitu menumbuhkan keyakinan diri dalam melakukan usaha. Sebagai seorang muslim tentunya harus diiringi dengan doa dan memperluas jaringan mitra kerja sasaran awal adalah keluarga sendiri, teman

---

<sup>5</sup> Ahmad Mardalis, Nur Hasanah,. "*Multi Level Marketing Perspektif Ekonomi Islam*" Falah, Volume 1, No. 1, Februari 2016, hlm 31

<sup>6</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat* ,hlm.614

sejawat, baru melangkah kelingkungan yang lebih, seperti teman sekantor dan teman seprofesi. Untuk menjalankan usaha yang tidak diperlukan waktu khusus, tetapi dapat dilakukan dengan waktu yang fleksibel.<sup>7</sup> Berarti hal ini menunjukkan siapa yang berusaha maka akan mendapatkan hasilnya. Sebagaimana firman Allah yang berkaitan dengan larangan-larangan dalam melakukan usaha, dapat dikemukakan dalam Al-Quran surat An-Nisa' ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

*“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”<sup>8</sup>*

Maksud ayat tersebut berkaitan dengan larangan-larangan melakukan kegiatan usaha, yakni dalam kegiatan usaha tidak boleh dilakukan dengan cara-cara yang bathil dan merusak. Mengingat bahwa kegiatan perekonomian cakupannya sangat luas dan selalu mengalami perkembangan maka sebagai seorang bisnis muslim dalam menjalankan

---

<sup>7</sup> Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2000), hlm.182

<sup>8</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2000), hlm. 65

bisnisnya harus jelas dan memperhatikan sistem ekonomi yang bermaktab dalam nash.

Sama halnya dengan MLM, karena semakin maraknya perusahaan MLM di Indonesia, ada beberapa pakar dan pengamat yang berpendapat bahwa praktik yang dilakukan perusahaan MLM hukumnya haram, karena mengandung unsur perjudian dan ketidakpastian. Sebagian lagi memandangnya sebagai *syubhat*. Akan tetapi, sebagian lagi menyatakan bahwa MLM hukumnya boleh, dengan beberapa catatan terkait produk yang dijual, kejelasan akad yang digunakan, dan beberapa rambu-rambu serta syarat-syarat tertentu. Dari aspek produk yang dijual, dalam hal ini objek dari MLM harus merupakan produk-produk yang halal dan jelas. Bukan produk-produk yang dilarang oleh agama. Syarat-syarat objek dalam MLM itu adalah 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 objeknya tidak jelas bentuk harga atau manfaatnya, maka tidaklah sah.<sup>9</sup> MLM pada hakikatnya adalah bisnis yang berdasar pada

---

<sup>9</sup> Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam*, hlm.190

sistem pendistribusian barang. Bonus didapatkan dari total omset penjualan barang yang di distribusikan melalui jaringannya. Tetapi MLM walaupun telah memiliki banya bawahan, tetapi tanpa omset, bonus tidak akan diperoleh.<sup>10</sup>

Perkembangan industri MLM ternyata juga menghadapi tantangan yang berat. Tantangan ini sangat beragam, terutama yang berkaitan dengan kepentingan atau keuntungan pribadi. Tidak sedikit orang yang sengaja mencatat nama MLM untuk mendapat keuntungan pribadi. Tragisnya tidak sedikit masyarakat Indonesia yang terpedaya oleh penipuan-penipuan yang berkedok MLM karena memberikan iming-iming keuntungan yang besar. Dengan adanya oknum atau organisasi tidak bertanggung jawab yang mengatasnamakan MLM, tentu saja menyebabkan reputasi industri MLM menjadi negatif.<sup>11</sup>

Di Indonesia sampai saat ini masih belum banyak yang mengetahui secara persis apa sebenarnya MLM itu. Maka tidak mengherankan apabila masyarakat luas terkecoh dengan praktek-praktek penggandaan uang yang berkedok MLM sehingga mengakibatkan banyak pihak yang menyalahpahami MLM atau bahkan mengatakan bahwa sistem MLM

---

<sup>10</sup> Ahmad Mardalis, Nur Hasanah, *Multi Level Marketing Perspektif Ekonomi Islam* .,hlm.32

<sup>11</sup>Deasy Rabiullia Fitria, Murhadi, “Pengaruh Industri MLM Terhadap Peningkatan Jiwa Kewirausahaan Mahasiswa dan Masyarakat” Pelita, Volume III, Nomor 1, April 2008.,hlm.62

itu haram, sebagaimana yang diberitakan oleh media masa. Sebenarnya pernyataan yang demikian ini tidaklah berlebihan. Karena pada kenyataannya ada beberapa kasus bisnis MLM yang menjalankan bisnisnya dengan tidak masuk akal.

Karena di Indonesia, mayoritas penduduknya beragama muslim, sehingga tidak sedikit masyarakat yang menolak sesuatu yang berkaitan dengan MLM. Salah satunya terdapat dalam lingkungan kampus yang banyak menawarkan transaksi tersebut tak terkecuali dosen pun juga termasuk kedalam transaksi tersebut. Karena pada saat ini banyak muncul berbagai MLM palsu yang mengatasnamakan MLM pada perusahaan tertentu sehingga mengganggu Citra Usaha Anggota Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI). Hal ini mengakibatkan masyarakat menyamaratakan MLM dengan praktek penipuan.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka penulis mengadakan penelitian mengenai, **Pandangan Dosen Fakultas Syariah dan Hukum UIN Raden Fatah Palembang Tentang *Multi Level Marketing* (MLM) Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah.**

## **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimanakah pandangan Dosen Fakultas Syariah dan Hukum tentang *Multi Level Marketing* (MLM)?
2. Bagaimanakah perspektif Hukum Ekonomi Syariah terhadap *Multi Level Marketing* (MLM)?

## **C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

1. Tujuan Penelitian
  - a. Mengetahui pandangan Dosen Fakultas Syariah dan Hukum tentang *Multi Level Marketing* (MLM)
  - b. Mengetahui perspektif Hukum Ekonomi Syariah tentang *Multi Level Marketing* (MLM).

2. Kegunaan Penelitian

- a. Secara Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan pedoman dalam upaya meningkatkan pengetahuan dan wawasan untuk mengenali transaksi *Multi Level Marketing* (MLM).

- b. Secara Praktis

Bagi peneliti, hasil penelitian ini dapat menjadi referensi awal dalam penelitian tentang transaksi *Multi Level Marketing* (MLM).

#### **D. Penelitian Terdahulu**

Dalam penelitian ini, penulis meneliti tentang “*Pandangan Dosen Fakultas Syariah dan Hukum tentang Multi Level Marketing (MLM) dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah*”. Namun, sebelum lebih lanjut penulis merujuk kepada penelitian terdahulu sebagai berikut:

Titik Kusnani (9617030), *Prinsip-prinsip Dagang Menurut Hukum Islam: Studi Atas Sistem Multi Level Marketing Syariah PT. Ahad-Net Internasional Mitrasalur SMS-01 Palembang*. Hasil penelitian ini menjelaskan prinsip-prinsip dagang menurut hukum Islam adalah segala prinsip dagang yang telah dipraktekkan oleh Nabi Muhammad SAW antara lain yaitu berlaku jujur, bersikap adil, lapang dada (*Tasamuh*), jelas transaksinya, tidak memperdagangkan barang-barang haram, memperhatikan hak-hak kelompok dalam transaksi, dan lain sebagainya yang secara garis besar bermaktub dalam Al-Quran. Sistem yang diterapkan pada MLMS PT. Ahad-Net Internasional secara umum telah sesuai dengan *prinsip-prinsip dagang Islam*. Dalam menjalankan bisnisnya, pihak perusahaan ternyata telah membuat konsep sedemikian

rupa yang semuanya merujuk pada Al-Quran dan Al-Hadist untuk diteruskan kepada para mitranya, termasuklah Mitrasalur SMS-01 ini.<sup>12</sup>

Umi Hanafiah (0417055), *Telaah Hukum Islam Terhadap Multi Level Marketing Syariah (MLMS) Pada Herba Penawar Al-Wahida (HPA) PT. Wahida Indonesia Cabang Palembang*. Hasil dari penelitian ini menurut penulisnya MLM itu sah-sah saja asalkan harus tetap berpijak pada syariat Islam. System MLMS yang diterapkan pada HPA PT. Wahida Indonesia Cabang Palembang menurut penulis telah sesuai dengan namanya yang terhapat label syariah bahwasanya apa yang dipraktekkan oleh HPA tidak menyalahi prinsip-prinsip hukum Islam sebagaimana tertera didalam Al-Quran dan Al-Hadist.<sup>13</sup>

Siti Zulaeha (13170083), *Insentif Passive Income Pada Multi Level Marketing Syariah di Mulia Artha Qives Jakarta Dalam Perspektif Fiqh Muamalah*. Dalam penelitian ini 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

---

<sup>12</sup> Titik Kusnani, "Prinsip-prinsip Dagang Menurut Hukum Islam: Studi Atas Sistem Multi Level Marketing Syariah PT. Ahad-Net Internasional Mitrasalur SMS-01 Palembang.", *Skripsi*, IAIN Raden Fatah Palembang, 2001.

<sup>13</sup> Umi Hanafiah, "Telaah Hukum Islam Terhadap Multi Level Marketing Syariah (MLMS) Pada Herba Penawar Al-Wahida (HPA) PT. Wahida Indonesia Cabang Palembang.", *Skripsi*, IAIN Raden Fatah Palembang, 2008.

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.<sup>14</sup>

Dian Taseda (0617052), *Sistem Perdagangan Multi Level Marketing (MLM) K-Link Ditinjau Dari Konsep Jual Beli Dalam Islam*. Dalam penelitian ini penulis menjelaskan sistem pendapatan dan pembagian keuntungan bagi distributor yaitu melalui perjanjian tertulis antara distributor dengan perusahaan atas dasar suka sama suka, saling tolong-menolong antara *upline* dan *downline* dan tanpa ada paksaan, berdasarkan kata sepakat antara distributor dengan perusahaan yang dilihat dari tanda tangan distributor di formulir pendaftaran. Sedangkan Tinjauan Hukum Islam terhadap sistem perdagangan *Multi Level Marketing* K-Link dapat dipahami bahwa sistem yang dipraktikkannya sesuai dengan ajaran Islam yang menganjurkan umat manusia untuk bermuamalah dan saling tolong-menolong, tidak ada

---

<sup>14</sup> Siti Zulaeha, "Insentif Passive Income Pada Multi Level Marketing Syariah di Mulia Artha Qives Jakarta Dalam Perspektif Fiqh Muamalah.", *Skripsi*, UIN Raden Fatah Palembang, 2017.

unsur riba, ketidak jelasan, merugikan pihak lain dan tidak ada unsur penipuan didalam usahanya.<sup>15</sup>

Sri Tri Diana, *Tinjaun Fiqh Muamalah Terhadap Bisnis Investasi Uang Secara Online Pada Komunitas Dream For Freedom*. Dalam penelitian ini penulis menjelaskan titik permasalahan mengenai bagaimana mekanisme terhadap bisnis investasi uang secara *online* pada Dream For Freedom dan dalam karya ilmiah tersebut dijelaskan bahwa bisnis investasi tersebut bertentangan dengan syariat Islam.<sup>16</sup>

## **E. Metode Penelitian**

### 1. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah *field research* (penelitian lapangan) yaitu mewawancarai langsung kelokasi dan penelitian ini bersifat kualitatif.

### 2. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah sumber utama penelitian dalam hal ini yang dimaksud subjek penelitian disini menakup sumber data dimana peneliti dapat memperolehnya dari lokasi tersebut, dan juga

---

<sup>15</sup> Dian Taseda, "Sistem Perdagangan Multi Level Marketing (MLM) K-Link Ditinjau Dari Konsep Jual Beli Dalam Islam.", *Skripsi*, IAIN Raden Fatah Palembang, 2010.

<sup>16</sup> Sri Tri Diana, "Tinjaun Fiqh Muamalah Terhadap Bisnis Investasi Uang Secara Online Pada Komunitas Dream For Freedom.", *Skripsi*, UIN Raden Fatah Palembang, 2016.

objek penelitian yang meliputi yaitu beberapa Dosen Fakultas Syariah dan Hukum UIN Raden Fatah Palembang

### 3. Populasi dan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.<sup>17</sup>. Sampel dalam penelitian ini adalah Dosen Fakultas Syariah dan Hukum UIN Raden Fatah Palembang yang berjumlah 61 dosen<sup>18</sup>.

Penentuan sampel ditentukan secara *purposive sampling* dilakukan pada penelitian yang mengutamakan tujuan penelitian dari pada sifat populasi dalam menentukan sampel dengan cara menetapkan ciri-ciri khusus yang sesuai dengan tujuan penelitian sehingga diharapkan dapat menjawab permasalahan penelitian. Ciri responden yang menjadi penelitian ini terdiri dari:

- a. 3 orang dosen pada tingkat pendidikan stars 2 (Megister) dan 2 orang pada tingkat pendidikan stars 3 (Doktor), pengambilan sampel berdasarkan tingkat pedidikan ini untuk lebih

---

<sup>17</sup> Sugiono, “*Metode Penelitian Pendidikan*”, Bandung; Alfabeta, 2013, hlm.117

<sup>18</sup> Daftar Nama dan Data Dosen Fakultas Syariah dan Hukum UIN Raden Fatah Palembang Tahun 2017

menegaskan pemahaman dosen terhadap transaksi *Multi Level Marketing* (MLM).

- b. Sampel responden yang terpilih juga diambil berdasarkan kriteria keahlian dosen. Dari 5 dosen yang diambil, 2 orang dosen *Fiqh Muamalah*, 2 orang dosen Hukum Bisnis dan 1 orang dosen *Fiqh Kontemporer*.

#### 4. Jenis dan sumber Data

##### a. Jenis Data

Jenis data dalam penelitian ini adalah kualitatif. Yakni data yang digambarkan dengan kata-kata. Artinya data tentang pandangan Dosen Fakultas Syariah dan Hukum terhadap transaksi MLM.

##### b. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini ada dua, yakni primer dan sekunder. Data primer adalah data pokok yang bersumber dari lokasi atau objek penelitian, yaitu dari pandangan Dosen Fakultas Syariah dan Hukum tentang transaksi MLM. Sedangkan data sekunder adalah data penunjang yang bersumber dari buku-buku yang berkaitan dengan masalah yang dibahas.

## **F. Metode Pengambilan Data**

1. Metode *interview* yaitu dengan wawancara yaitu:

a. Dosen Fakultas Syariah dan Hukum UIN Raden Fatah Palembang.

Metode ini dilakukan dengan cara tanya jawab langsung kepada pihak tersebut guna memperoleh informasi yang akurat terhadap permasalahan yang ada.

b. Studi ke Perpustakaan

Dengan menelaah buku-buku keperpustakaan dan sebagainya dengan tujuan untuk mendapatkan beberapa konsep yang ada kaitannya dengan masalah yang dibahas.

c. Teknik Analisis Data

Data-data yang telah didapatkan dari beberapa sumber diatas, dianalisis secara deskriptif kuantitatif yaitu dengan menguraikan dalam bentuk kata-kata, lalu kesimpulan ditarik secara deduktif dan induktif yaitu mengaitkan temuan dilapangan dengan landasan teori kemudian ditarik kesimpulan sebagai akhir.

## **G. Sistematika Pembahasan**

Hasil penelitian ini disajikan dalam teknik karya tulis ilmiah yang terdiri dari 4 (empat) bab, dengan sistematika pembahasan sebagai berikut:

**BAB I PENDAHULUAN** yaitu berisikan Latar Belakang, Rumusan Masalah, Tujuan dan Kegunaan Penelitian, Tinjauan Pustaka, Metode Penelitian, Metode Pengambilan Data, dan Sistematika Penulisan.

**BAB II LANDASAN TEORI** yaitu berisikan tentang Pengertian Transaksi Jual-beli, Mekanisme Jual-beli pada MLM, Sejarah MLM, Sistem kerja MLM, Ciri-ciri MLM, Perusahaan MLM dan contoh produk dalam MLM.

**BAB III PEMBAHASAN** yaitu berisi tentang pandangan dosen Fakultas Syariah dan Hukum tentang *Multi Level Marketing* dan Analisis Hukum Ekonomi Syariah terhadap *Multi Level Marketing*.

**BAB IV PENUTUP** yaitu meliputi kesimpulan, saran, dan dilengkapi dengan daftar pustaka.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Transaksi Jual Beli**

Allah SWT telah menjadikan manusia masing-masing saling membutuhkan satu sama lain, supaya mereka tolong menolong, tukar menukar keperluan dalam segala urusan kepentingan hidup masing-masing, baik dengan jalan jual-beli, sewa menyewa, bercocok tanam, atau perusaan yang lain. Baik dalam urusan kepentingan sendiri maupun untuk kemaslahatan umum. Dengan cara demikian kehidupan masyarakat menjadi teratur dan subur pertalian yang satu dengan yang lain pun menjadi teguh. Akan tetapi, sifat loba dan tamak tetap ada pada manusia, suka mementingkan diri sendiri supaya hak masing-masing jangan sampai tersia-sia, dan juga menjaga kemaslahatan umum agar pertukaran dapat berjalan dengan lancar dan teratur. Oleh sebab itu, agama memberi peraturan yang sebaik-baiknya, karena dengan teraturnya transaksi maka penghidupan manusia menjadi terjamin dengan sebaik-baiknya sehingga perbantahan dan dendam-mendendam tidak akan terjadi.<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam.*, (Bandung: Sinar Baru Algensindo, 2015), hlm. 278

## 1. Pengertian Jual-Beli

Jual-beli menurut bahasa berarti *al-ba'i*, *al-tijarah*, dan *al-mubadalah* yang menurut etimologi berarti menukar barang dengan barang atau penukaran benda dengan benda lain sebagaimana dalam firman Allah dalam QS. Al-Fatir:29 :

إِنَّ الَّذِينَ يَتْلُونَ كِتَابَ اللَّهِ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَأَنفَقُوا مِمَّا رَزَقْنَاهُمْ سِرًّا وَعَلَانِيَةً يَرْجُونَ تِجَارَةً لَّن تَبُورَ

*“Sesungguhnya orang-orang yang selalu membaca kitab Allah dan mendirikan shalat dan menafkahkan sebagian dari rezeki yang kami anugerahkan kepada mereka dengan diam-diam dan terang-terangan, mereka mengharapkan tijarah (perdagangan) yang tidak akan rugi”*<sup>20</sup>

Menurut istilah (terminologi) yang dimaksud dengan jual beli adalah menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan. Jadi inti dari jual beli yaitu suatu perjanjian tukar-menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima

---

<sup>20</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2000), hlm. 349

benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian dan ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati.<sup>21</sup>

Menurut Ahmad Wardi Muslich dalam bukunya bahwa jual beli memiliki dua arti yaitu arti khusus dan arti umum:

- a. Arti Khusus, “*Jual beli adalah menukar benda dengan dua mata uang (emas dan perak) atau tukar-menukar barang dengan uang atau semacamnya menurut ara yang khusus.*”
- b. Arti Umum, “*Jual beli adalah tukar-menukar harta dengan harta*”<sup>22</sup>

Dalam arti luas menurut ulama Malikiyah jual beli ada dua macam, yaitu jual beli yang bersifat umum dan jual beli yang bersifat khusus.

Jual beli yang bersifat umum adalah suatu perikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan kenikmatan. Perikatan adalah akad atau mengikat dua belah pihak. Tukar-menukar yaitu salah satu pihak menyerahkan ganti penukaran atas sesuatu yang ditukarkan oleh pihak lain. Dan sesuatu yang bukan manfaat ialah bahwa benda yang ditukarkan adalah dzat

---

<sup>21</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: RajaGRafindo Persada, 2014) hlm. 67-68

<sup>22</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Amzah, 2010) hlm. 173

(berbentuk), ia berfungsi sebagai objek penjualan, jadi bukan manfaatnya atau bukan hasilnya.

Jual beli yang bersifat khusus adalah ikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan bukan pula kelezatan yang mempunyai daya tarik, penukarannya bukan mas dan bukan pula perak, bendanya dapat direalisasikan dan ada seketika (tidak ditangguhkan), tidak merupakan utang baik barang itu ada dihadapan si pembeli maupun tidak, barang yang sudah diketahui sifat-sifatnya atau sudah diketahui terlebih dahulu.<sup>23</sup>

## **2. Dasar Hukum Jual-Beli**

Jual beli sebagai sarana tolong-menolong antara sesama umat manusia mempunyai landasan yang kuat dalam Al-Quran dan Sunnah Rasulullah SAW. Terdapat dalam beberapa ayat Al-Quran dan sunnah Rasulullah SAW yang berbiara tentang jual beli, yaitu :

- a. Surat Al-Baqarah ayat 275;

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

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

---

<sup>23</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, hlm. 69

b. Surat Al-Baqarah ayat 198;

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ

“Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari tuhanmu....”<sup>24</sup>

Dasar hukum berdasarkan sunnah Rasulullah SAW yaitu;

a. Hadist dari Al-Baihaqih, Ibn Majah dan Ibn Hibban, Rasulullah menyatakan;

إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ {رواه البيهقي}

“Jual beli itu didasarkan atas suka sama suka”

b. Hadist yang diriwayatkan Al-Tarmizi, Rasulullah SAW bersabda;

إِنَّمَا جَرُّ الصَّدُوقِ إِلَى مَعِ النَّبِيِّينَ وَالصَّادِقِينَ وَالشَّهَدَاءِ {رواه الترمذي}

{مزي}

“Pedagang yang jujur dan terperaya sejajar (tempatny disurga ) dengan para nabi, shadiqqin dan syuhada”<sup>25</sup>

### 3. Rukun Jual-Beli

Rukun adalah masalah-masalah yang asas bagi adanya suatu amalan atau perbuatan. Dengan adanya rukun maka ada amalan

---

<sup>24</sup> Abdul Rahman Ghazali, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2010) hlm. 69

<sup>25</sup> Abubakar Muhammad, *Terjemahan Subulussalam*, (Surabaya: Al-Ikhlash, 1995) hlm. 12

dan perbuatan itu, dan dengan ketiadaan salah-satu dari pada rukun itu maka tidak ada amalan atau perbuatan. Misalnya, tanpa barang tidak akan ada jual-beli.<sup>26</sup>

Jual beli mempunyai rukun dan syarat yang harus dipenuhi sehingga jual beli itu dapat dikatakan sah oleh *syara'*. Dalam menentukan rukun jual beli terdapat perbedaan pendapat ulama Hanafiyah dengan Jumhur ulama.

Rukun jual beli menurut ulama Hanafiyah hanya satu yaitu, ijab (ungkapan membeli dari pembeli) dan qabul (ungkapan penjual dari penjual). Menurut ulama Hanafiyah yang menjadi rukun dalam jual beli itu hanyalah kerelaan kedua belah pihak untuk melakukan transaksi jual beli. Akan tetapi, karena unsur kerelaan itu merupakan unsur hati yang sulit untuk diindra sehingga tidak kelihatan, maka diperlukan indikasi yang menunjukkan kerelaan itu dari kedua belah pihak yang melakukan transaksi jual beli menurut mereka boleh tergambar dalam ijab dan qabul, atau dengan cara memberikan barang dengan harga barang (*ta'athi*).

Akan tetapi Jumhur ulama menyatakan bahwa rukun jual beli itu ada empat, yaitu ;

---

<sup>26</sup> Veithzal Rivai, *Islamic Transaction Law in Business dari Teori ke Praktek*,(Jakarta: Bumi Aksara, 2011) hlm. 50

- a. Ada orang yang berakad atau *Al-muta'qidain* (penjual dan pembeli).
- b. Ada *shighat* (lafal ijab dan qabul)
- c. Ada barang yang dibeli.
- d. Ada nilai tukar pengganti barang.<sup>27</sup>

Menurut Hendi Suhendi didalam bukunya bahwa rukun jual beli itu ada tiga yaitu, akad (*ijab* dan *qabul*), penjual dan pembeli dan objek akad;

- a. Akad (*Ijab* dan *qabul*)

adalah ikatan kata antara penjual dan pembeli. Jual beli belum dikatakan sah apabila sebelum *ijab* dan *qabul* dilakukan sebab *ijab* dan *qabul* menunjukkan kerelaan. Pada dasarnya *ijab* dan *qabul* dilakukan dengan lisan, tetapi kalau tidak mungkin, misalnya bisu atau yang lainnya, boleh *ijab* dan *qabul* menggunakan surat-menyurat yang mengandung arti ijab dan qabul.<sup>28</sup>

- b. *Aqid* (penjual dan pembeli)

Adalah secara umum harus orang yang memiliki *ahliyah* (kecakapan) dan *wilayah* (kekuasaan)

---

<sup>27</sup> Abdul Rahman Ghazali, *Fiqh Muamalat*, hlm.71

<sup>28</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, hlm. 70

c. *Ma'qud 'Alaih* (objek akad)

Adalah barang yang dijual (*mabi'*) dan uang/harga (*tsaman*).<sup>29</sup>

#### 4. Syarat Sah Perjanjian Jual-Beli

Adapun syarat sah perjanjian jual beli yang diatur dalam pasal 1320 KUH Perdata yaitu sebagai berikut:

a. Adanya kesepakatan kedua belah pihak.

Maksud dari kata sepakat adalah, kedua belah pihak yang membuat perjanjian setuju mengenai hal-hal yang pokok dalam kontrak.

b. Kecakapan untuk melakukan perbuatan hukum.

Asas cakap melakukan perbuatan hukum, adalah setiap orang yang sudah dewasa dan sehat pikirannya. Ketentuan sudah dewasa, ada beberapa pendapat, menurut KUHPerdata, dewasa adalah 21 tahun bagi laki-laki, dan 19 tahun bagi wanita.

c. Adanya Obyek.

Sesuatu yang diperjanjikan dalam suatu perjanjian haruslah suatu hal atau barang yang cukup jelas.

---

<sup>29</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah*, hlm. 186

d. Adanya kausa yang halal.

Pasal 1335 KUH Perdata, suatu perjanjian yang tidak memakai suatu sebab yang halal, atau dibuat dengan suatu sebab yang palsu atau terlarang, tidak mempunyai kekuatan hukum.<sup>30</sup>

Adapun syarat sah jual beli sesuai dengan rukun jual beli yang dikemukakan jumbuh ulama yaitu sebagai berikut:

a. Syarat-syarat orang berakad.

Para ulama fiqh sepakat bahwa orang yang melakukan akad jual beli itu harus memenuhi syarat:

- 1) Berakal. Oleh sebab itu, jual beli yang dilakukan anak kecil yang belum berakal dan orang gila hukumnya tidak sah. Adapun anak yang telah *mumayiz*, menurut jumbuh ulama Hanafiah, apabila akad yang dilakukannya membawa keuntungan bagi dirinya, seperti menerima hibah, wasiat, dan sedekah maka akadnya sah. Sebaliknya apabila akad itu membawa kerugian bagi dirinya, seperti meminjamkan hartanya kepada orang lain, mewakafkan,

---

<sup>30</sup> Soedaryo Soimin, *Kitab Undang-undang Hukum Perdata*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2016) hlm.329.

atau menghibahkannya maka tindakan hukumnya ini tidak boleh dilaksanakan. Apabila transaksi yang dilakukan anak kecil yang telah *mumayiz* mengandung manfaat dan mudarat sekaligus seperti jual beli, sewa-menyewa, dan perserikatan dagang, maka transaksi ini hukumnya sah jika walinya mengizinkan.

- 2) Yang melakukan akad itu adalah orang yang berbeda. Artinya, seseorang tidak dapat bertindak dalam waktu yang bersamaan sebagai penjual sekaligus pembeli.

b. Syarat-syarat yang terkait dengan *ijab qabul*.

Para ulama fiqh mengemukakan bahwa syarat *ijab* dan *qabul* itu sebagai berikut:

- 1) Orang yang mengucapkannya telah balig dan berakal.
- 2) Kabul sesuai dengan *ijab*.
- 3) *Ijab* dan *qabul* itu dilakukan dalam satu majelis. Artinya, kedua belah pihak yang melakukan jual beli hadir dan membicarakan topic yang sama.

c. Syarat-syarat barang yang diperjualbelikan (*Ma'qud 'alaih*)

Syarat-syarat yang terkait dengan barang yang diperjualbelikan antara lain sebagai berikut:

- 1) Barang itu ada, atau tidak ditempat, tetapi pihak penjual menyatakan kesanggupannya untuk mengadakan barang itu.
- 2) Dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia.
- 3) Milik seseorang.
- 4) Boleh diserahkan saat akad berlangsung atau pada waktu yang disepakati bersama ketika transaksi berlangsung.

d. Syarat-syarat nilai tukar (Harga Barang)

Para ulama fiqh mengemukakan syarat-syarat harga barang sebagai berikut:

- 1) Harga yang disepakati kedua belah pihak harus jelas jumlahnya.
- 2) Boleh diserahkan pada waktu akad, sekalipun secara hukum pembayaran dengan cek atau kartu kredit.
- 3) Apabila jual beli itu dilakukan dengan saling mempertukarkan barang, maka barang yang dijadikan nilai tukar bukan barang yang diharamkan oleh syara'.<sup>31</sup>

---

<sup>31</sup> Abdul Rahman Ghazali, *Fiqh Muamalat*, hlm.71-77

## 1. Macam-Macam Jual-Beli

Jenis jual beli dilihat dari bentuk pembayaran dan waktu penyerahan barang, yang dibagi menjadi tiga, yaitu:

### a. *Bai' Al-Murabahah*

Yaitu adanya penjual yang menjual kepada pembeli dengan bayaran secara cicilan dengan harga pokok ditambah selisih keuntungan yang disepakati, baik tunai maupun kredit. *Murabahah* memberi banyak manfaat, karena adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga, selain itu *Al-Murabahah* juga sangat sederhana dan juga resiko yang harus diantisipasi antara lain, kelalaian, Fluktuasi harga komperatif, penolakan nasabah dan dijual.

*Murabahah* dapat digunakan untuk pembiayaan modal kerja atau investasi kepada pengusaha. Bank bertindak sebagai pembeli yang membeli barang dari penjual barang tersebut kepada nasabah.

### b. *Bai' Assalam*

Yaitu akad pesanan barang yang disebutkan sifat-sifat dalam pemesanan barang menyerahkan uang seharga barang pesanan tersebut. Manfaatnya orang yang mempunyai perusahaan

mereka bahkan sewaktu-waktu kegiatan perusahaan sampai terhambat karena kekurangan bahan pokok.<sup>32</sup>

Kegiatan ekonomi merupakan salah satu dari aspek ber muamalah dari sistem ekonomi islam. Hukum asal dalam urusan ber muamalah adalah boleh, kecuali ada dalil yang mengharamkannya. Ini berarti bahwa semua hal yang berhubungan dengan muamalah yang tidak ada ketentuan baik larangan maupun anjuran yang ada didalam dalil (syariat) islam (al-quran dan al-hadist) maka hal tersebut adalah diperbolehkan dalam islam.<sup>33</sup>

c. *Bai Al-Istisna*

Adalah perjanjian terhadap barang jualan yang berada dalam kepemilikan penjual dengan syarat dibuatkan oleh penjual atau meminta dibuatkan dengan cara khusus sementara bahan bakunya dari pihak penjual.<sup>34</sup>

Jenis jual beli menurut jumhur fuqaha' membagi jual beli terdiri atas dua macam, yaitu:

---

<sup>32</sup> Lukman Hakim, *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*, (Jakarta: Erlangga, 2012), hlm. 116.

<sup>33</sup> Duski Ibrahim, *Kaidah-kaidah Fiqh*, (Palembang: Grafika Telindo Press, 2014), hlm. 40

<sup>34</sup> Lukman Hakim, *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*, hlm.118.

- a. Jual beli shahih, yaitu jual beli yang disyariatkan menurut asal dan sifat-sifatnya terpenuhi rukun dan syaratnya tidak terkait hak orang dan tidak ada hak khiyar didalamnya. Jual beli shahih menimbulkan implikasi hukum, yaitu berpindahnya kepemilikan , yaitu barang berpindah miliknya menjadi milik pembeli dan harga berpindah miliknya menjadi milik pembeli.
- b. Jual beli ghairu shahih, yaitu jual beli yang tidak terpenuhi rukun dan syaratnyadan tidak mempunyai implikasi hukum terhadap objek akad.<sup>35</sup>

## **B. Mekanisme Jual-Beli pada *Multi Level Marketing* (MLM)**

Bisnis dalam syariat Islam pada dasarnya termasuk kategori mumalat yang hukum asalnya boleh berdasarkan kaedah Fiqh.” Pada dasarnya segala hukum dalam muamalah adalah boleh, kecuali ada dalil yang melarangnya. Islam memahami bahwa perkembangan sistem dan budaya bisnis berjalan begitu epat dan dinamis. Maka terlihat bahwa islam memberikan jalan bagi manusia untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem, teknik, dan mediasi perdagangan.

---

<sup>35</sup> Rozalinda, *Fiqh Ekonomi Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2017), hlm. 71

Islam mempunyai prinsip-prinsip tentang pengembangan sistem bisnis yaitu harus terbebas dari unsur *dharar* (bahaya), *jahalah* (ketidakjelasan) dan *zhulm* (merugikan atau tidak adil terhadap salah satu pihak). Oleh karena itu, sistem pemberian bonus harus adil, tidak menzalimi dan tidak menguntungkan orang diatas. Bisnis juga harus terbebas dari unsur-unsur *Maysir* (judi), *Gharar* (penipuan), Haram, *Riba* (bunga), dan *Bhatil* (kebohongan). Oleh karena itu, barang atau jasa yang dibisniskan serta tata cara penjualannya harus halal, tidak syubhat (ketidakjelasan) dan tidak berentangan dengan syariat islam.<sup>36</sup>

### **1. Gambaran Umum *Multi Level Marketing* (MLM)**

*Network Marketing* (pemasaran jaringan) atau lebih dikenal *Multi Level Marketing* (MLM) merupakan sebuah jaringan kerja pemasaran yang didalamnya terdapat sejumlah orang yang melakukan pekerjaan pemasaran produk dan jasa dengan menggunakan jaringan kerja. MLM didefinisikan sebagai perpindahan suatu produk atau jasa dari produsen ke konsumen MLM menunjukkan suatu sistem kompensasi (perhitungan komisi)

---

<sup>36</sup> Sudarto, *Masailul Fiqhiyah Al-Haditsah*, (Jakarta: Deepublish, 2018), hlm.8.

yang diberikan kepada masyarakat atau mereka yang menyebabkan suatu produk atau jasa berpindah tangan.

MLM merupakan suatu perniagaan penjualan langsung, yaitu bentuk pemasaran barang atau jasa dari orang perorang secara langsung kepada konsumen akhir. Pemasaran langsung dilakukan para distributor, yang juga berperan sebagai pengiklan dan pengguna segala produk maupun jasa pada perusahaan *network marketing*. Disamping itu, mereka merekrut anggota jaringan baru atas nama perusahaan. Para distributor mendapatkan uang dari barang yang mereka pasarkan kepada konsumen akhir. Mereka juga menerima komisi atau bonus dari keuntungan penjualan yang dilakukan oleh para distributor dalam jaringan bisnis mereka.<sup>37</sup>

MLM satu sistem pemasaran yang dirancang untuk dapat memberikan kesempatan kepada setiap orang supaya dapat menjalankan setiap usahanya sendiri. Setiap orang yang bergabung dalam sistem *network marketing* ini berkesempatan mengembangkan usahanya dengan cara memakai dan menjual

---

<sup>37</sup> Robby Arif ; Yulius P Silalahi, *Sepuluh Kebenaran MLM*, (Jakarta: Bina Niaga Jaya, 2007), hlm. 28

produk perusahaan serta mengajak orang lain yang kemudian disebut *down line* untuk bergabung.<sup>38</sup>

## **2. Pengertian *Multi Level Marketing* (MLM)**

Secara etimologi MLM berasal dari Bahasa Inggris *Multi* berarti banyak *Level* berarti jenjang atau tingkatan dan *Marketing* berarti pemasaran. Jadi dari kata tersebut MLM yaitu pemasaran yang berjenjang banyak.

MLM adalah sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Dengan kata lain dapat dikemukakan bahwa MLM adalah pemasaran berjenjang melalui jaringan distributor yang dibangun dengan menjadikan konsumen sebagai tenaga pemasaran.<sup>39</sup>

## **3. Sejarah *Multi Level Marketing* (MLM)**

Akar sejarah dari MLM ini tidak bisa dilepaskan dari sejarah lahirnya *direct selling* yaitu merupakan metode penjualan produk (barang atau jasa) kepada konsumen dengan cara tatap muka yang dikembangkan

---

<sup>38</sup> Sudarto, *Masailul Fiqhiyah Al-Haditsah*, hlm. 9.

<sup>39</sup> Agus Marimin, Abdul Haris Ramdhoni, dan Tira Nur Fitriah, *Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam Pandangan Islam*, Jurnal Ekonomi Islam, Volume 02, No.02, Juli 2016, hlm.105

melalui jaringan pemasaran. Sistem bisnis ini bekerja berdasarkan komisi penjualan, bonus penjualan, dan iuran keanggotaan yang wajar.

Dalam sejarah industri, *direct selling* pertama kali muncul dengan beroperasinya *The California Perfume Company* di *New York* Tahun 1886 yang didirikan oleh Dave Mc Connel. Ia memiliki ide untuk memperkerjakan Mrs. Albee sebagai *California Perfume lady* yang pertama dengan cara menghual langsung dari rumah ke rumah. Perusahaan ini kemudian berganti nama menjadi *Avon* pada tahun 1939. Sementara Mrs. Albee sendiri dianggap sebagai pioneer *direct selling*.<sup>40</sup>

Pada Tahun 1934 muncul perusahaan *Nutrilite* di *California* dengan metode penjualan baru yaitu dengan member komisi tambahan pada distributor independen yang berhasil merekrut, melatih dan membantu anggota baru untuk ikut menjual produk. Metode baru ini memungkinkan seorang distributor terus merekrut anggota baru dengan kedalaman dan keluasan yang tidak terbatas. Berikutnya menyusul perusahaan *Shaklee* pada Tahun 1956 dan Tahun 1959 berdiri *Amway* dengan metode penjualan yang sama

---

<sup>40</sup> Anita Rahmawaty, *Bisnis Multi Level Marketing dalam Perspektif Islam*, Equilibrium, Volume 02, No. 01, juni 2014, hlm. 73

dan kemudian dikenal dengan metode penjualan *Multi Level Marketing*.<sup>41</sup>

Fenomena MLM sudah berkembang dan menjadi populer ketika anggaran untuk mengiklankan produk semakin mahal sehingga perusahaan mengandalkan pemasaran secara *face to face*, salah satunya melalui jasa *Publik Relation*. Bahkan, pertumbuhan perusahaan ini semakin pesat sejak munculnya konsep pemasaran langsung melalui *Multi Level Marketing*.<sup>42</sup>

### **3. Ciri-ciri *Multi Level Marketing* (MLM)**

Seiring dengan berjalannya waktu maka semakin banyak jenis bisnis yang bisa dilakukan, jika pada jaman dahulu yang disebut dengan bisnis pastilah identik dengan jual beli suatu produk barang atau jasa, maka pada jaman sekarang ini bisnis masih berkaitan dengan jual beli hanya saja metode atau cara melakukannya telah berkembang menjadi banyak sekali macamnya yang mana salah satunya adalah MLM. Bisnis MLM ini adalah salah satu metode berbisnis yang mana menggunakan sistem yang bertingkat-tingkat

---

<sup>41</sup> Ahmad Mardalis, Nur Hasanah,. *Multi Level Marketing Perspektif Ekonomi Islam*, Falah, Volume 1, No. 1, Februari 2016, hlm. 31

<sup>42</sup> Muhammad Sulaiman ; Aiziddinnur Zakaria, *Jejak Bisnis Rasul*, (Bandung: PT Mizan Publika, 2010), hlm. 164

dalam kegiatan pemasarannya. Adapun yang menjadi ciri-ciri dalam bisnis MLM ini adalah:

- a. Memberikan kesempatan yang sama bagi setiap anggota untuk berhasil.
- b. Keuntungan dan keberhasilan distributor sepenuhnya ditentukan oleh hasil kerja (keras) dalam bentuk penjualan dan pembelian produk dan jasa perusahaan.
- c. Setiap anggota berhak menjadi anggota satu lagi.
- d. Biaya pendaftaran menjadi anggota tidak terlalu mahal dan dapat dipertanggung jawabkan karena nilainya setara dengan barang yang diperoleh.
- e. Keuntungan yang diperoleh distributor independen dihitung dengan sistem perhitungan yang jelas berdasarkan hasil penjualan pribadi maupun jaringannya.
- f. Setiap distributor independen dilarang untuk menumpuk barang, karena yang terpenting adalah pemakaian produk yang dirasakan manfaat atau khasiatnya secara langsung oleh konsumen.
- g. Keuntungan yang dinikmati anggota MLM tidak hanya bersifat financial tetapi juga non financial seperti

penghargaan, posisi dalam peringkat, derajat sosial, kesehatan, pengembangan karakter dan lain sebagainya.

- h. Dalam sistem MLM pelatihan produk menjadi hal yang sangat penting untuk disampaikan kepada konsumen.
- i. Setiap sponsor atau *upline* berkepentingan untuk meningkatkan kualitas distributor dijangingannya.
- j. Pembagian komisi atau bonus biasanya dilakukan sebulan sekali.

Bisnis MLM sering disalah gunakan oleh suatu perusahaan dalam mencari keuntungan pribadi, untuk itu maka kita harus mengetahui ciri-ciri bisnis MLM dengan baik.<sup>43</sup>

#### **4. Sistem Kerja *Multi Level Marketing* (MLM)**

Secara global sistem bisnis MLM dilakukan dengan cara menjaring calon nasabah yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan member dari perusahaan yang melakukan praktek MLM adapun secara terperinci bisnis MLM dilakukan dengan cara sebagai berikut:

- a. Mula-mula pihak perusahaan berusaha menjaring konsumen untuk menjadi member, dengan cara mengharuskan calon

---

<sup>43</sup> Agus Marimin, Abdul Haris Ramdhoni, dan Tira Nur Fitriah, *Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam Pandangan Islam*, hlm.109

konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu.

- b. Dengan membeli paket produk perusahaan tersebut, pihak pembeli diberi satu formulir keanggotaan (member) dari perusahaan.
- c. Sesudah menjadi member maka tugas berikutnya adalah mencari calon member-member baru dengan cara seperti diatas, yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.
- d. Para member baru juga bertugas mencari calon member-member baru lagi dengan cara sama seperti diatas, yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.
- e. Jika member mampu menjaring member-member baru yang banyak, maka ia akan mendapat bonus dari perusahaan. Semakin banyak member yang dapat dijaring maka semakin banyak pula bonus yang akan didapatkan karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan.

f. Dengan adanya para member baru yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan, maka member yang berada pada level pertama, kedua dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan karena perusahaan merasa diuntungkan dengan adanya member-member baru tersebut.<sup>44</sup>

Perusahaan MLM memiliki sebuah sistem yang kuat dalam mempertahankan seseorang untuk tetap pada jalur MLM. Bagaimana mengelola itu semua menjadi tersistematisasi, kuncinya adalah komunikasi. Dalam MLM frekuensi komunikasi adalah gerbang utama untuk membentuk sebuah sistem.

Seorang anggota ketika ingin menaik pada sebuah level tertentu akan menoba mengajak semua anggota baru untuk bekerja lebih maksimal lagi. Tujuan utamanya selain naik peringkat juga membantu member-member baru mencapai posisi yang dia inginkan. Jadi, prinsip utamanya ialah bantu orang dulu maka kita akan dibantu dengan baik oleh orang tersebut.<sup>45</sup>

---

<sup>44</sup> Abu Yazid, *Fiqh Realitas*. (Yogyakarta; Pustaka Pelajar, 2005), hlm.25

<sup>45</sup> Dewi Praptiwi ; Irawan Senda, *Cara Mudah bagi UKM Mendobrak Kebekuan Bisnis*, (Jakarta: PT Gramedia, 2010), hlm.123

Konsumen saat membeli produk mendapatkan program dan produk yang dapat digunakan untuk diri sendiri atau dijual kembali. Diluar itu konsumen berkesempatan bergabung dalam jaringan untuk meraih keuntungan memasarkan barang kepada orang-orang terdekat. Sebagian besar orang yang bergabung dalam bisnis MLM ini karena tawaran bonus yang meyakinkan. Padahal menurut prosentase dari sejumlah anggota yang bergabung hanya 6% saja yang mendapatkan bonus sebagai anggota yang menempati level atas, sementara kerugian anggota mencapai 94% sebagai anggota level bawa. Dalam artian sebagian kecil yang dinyatakan berhasil meraih keberhasilan melalui bonus yang diberikan. Ini dinilai ulama' sebagai spekulasi tingkat tinggi bahkan digolongkan dalam kategori judi.<sup>46</sup>

Dengan demikian maka dapat diketahui bahwa posisi anggota dalam jaringan MLM ini tidak lepas dari dua posisi yaitu sebagai pembeli langsung (konsumen) dan sebagai melekar. Disebut pembeli langsung manakala sebagai member ia melakukan transaksi pembelian secara langsung, baik kepada perusahaan maupun melalui distributor. Disebut makelar, karena dia telah

---

<sup>46</sup> Bustanul Karim, *Prinsip Pembangunan Ekonomi Umat*, (Yogyakarta: Diandra Kreatif, 2018), hlm.233

menjadi perantara, melalui perekrutan yang dilakukan, bagi orang lain untuk menjadi member dan membeli produk perusahaan tersebut. Inilah praktek yang terjadi dalam bisnis MLM.

Oleh karena itu, dalam perspektif hukum Islam kasus MLM ini dapat dikaji berdasarkan fakta diatas yaitu fakta pembelian langsung dan fakta makelar, dalam prakteknya pembelian langsung yang dilakukan, disamping mendapatkan bonus langsung, berupa potongan, juga poin yang secara akumulatif akan dinominalkan dengan sejumlah uang tertentu. Pada saat yang sama melalui formasi yang dibentuknya, orang tersebut bisa mendapatkan bonus tidak langsung. Padahal bonus yang kedua merupakan bonus yang dihasilkan melalui proses pemakelaran, seperti yang telah dikemukakan.<sup>47</sup>

## **6. Dampak Positif dan Negatif *Multi Level Marketing* (MLM)**

Dalam memilih transaksi bisnis tentu terdapat berbagai dampak positif maupun negatif yang pasti akan dihadapi, berikut beberapa dampak positif dan negatif yang terdapat dalam *Multi Level Marketing* (MLM):

### **a. Dampak Positif**

---

<sup>47</sup> Mohammad Bahruddin, *Multi Level Marketing (MLM) dalam Perspektif Hukum Islam*, ASAS, Volume 3, No. 1, Januari 2011, hlm.68

1) Modal Bisnis yang relatif murah.

Bagi orang yang ingin mempunyai penghasilan dari usaha bisnis, namun tidak memiliki dana yang cukup untuk menjalankannya, maka bisnis MLM bisa dijadikan pilihan, karena modalnya relatif murah dibandingkan dengan bisnis yang lain.

2) Risiko yang kecil.

Karena biaya untuk memulai relatif kecil, maka risiko yang ditimbulkan oleh ketidakberhasilan dalam bisnis ini akan relatif kecil juga.

3) Potensi untuk berpenghasilan tinggi cukup besar.

Dalam bisnis MLM biasanya ada berupa reward bagi member yang berhasil meraih level tertentu. Sehingga, apabila seorang member itu unggul dalam bidang promosi dan marketing, maka ia akan mudah mendapatkan banyak orderan dan juga jaringan (downline).

4) Bisa dijalankan sebagai usaha sampingan.

Bagi orang yang ingin berbisnis, namun tidak mempunyai cukup waktu untuk menjalankan bisnisnya karena sibuk

dengan rutinitas kerja, maka bisnis MLM bisa dijadikan pilihan , karena biasanya tidak terlalu menyita waktu.

b. Dampak Negatif

1) Sistem Yang Lebih Menghasilkan Disukai.

Seseorang yang sudah mental MLM terkadang hanya memikirkan keuntungan yang didapat saja tanpa memperhatikan kualitas produk yang dipasarkannya. Jika produk yang dipasarkannya hanya memberikan sistem dengan keuntungan yang minim, maka ia akan beralih ke produk lain dengan sistem pendapatan yang lebih besar walaupun kualitasnya lebih buruk. Sebaiknya jangan hanya tertarik pada apa yang diberikan sistem MLM kepada anda, tetapi kegunaan dan kunggulan produk mlm agar dapat bertahan di masa depan.

2) Harga Produk Lebih Mahal.

Sistem mlm perusahaan dalam memasarkan produk terkadang terlalu memberikan iming-iming uang, bonus, insentif, dan lain sebagainya yang sangat besar. Sistem MLM bertingkat dengan pembagian keuntungan berjenjang membutuhkan marjin keuntungan yang besar dari penjualan setiap produk. Mungkin harga dasar produksi produk MLM

tersebut sangat jauh lebih rendah dari harga yang ditawarkan kepada konsumen akhir. Karena mungkin sebagian besar keuntungan penjualan dibagi-bagi untuk perusahaan dan anggota upline yang berada diatas.

### 3) Kehilangan Devisa Negara.

Umumnya produk MLM adalah produk luar negeri seperti jamu, makanan, minuman dan lain sebagainya. Jelas uang yang kita belanjakan sebagian ada yang lari ke luar negeri dan memberi efek yang buruk terhadap perekonomian Indonesia karena produk nasional jadi kurang laku dan omset berkurang. Sebaiknya jangan terlalu bergantung pada produk impor. Bantu produk negeri sendiri atau bahkan ciptakan produk lokal yang mampu sukses dengan sistem MLM sampai ke seluruh dunia sehingga anda membantu tanah air menjadi lebih makmur.

### 4) Bisa Mengganggu Orang Lain.

Orang yang tidak suka dan mengerti pada bisnis MLM umumnya akan diajak untuk masuk bergabung menjadi anggota dengan berbagai cara oleh seseorang baik yang dikenal dekat maupun tidak dikenal. Karena produk yang

ditawarkan tidak umum dan hanya dijual melalui sistem MLM, maka orang yang diajak biasanya percaya saja pada info produk yang diberikan. Ditambah dengan iming-iming keuntungan berlipat ganda dan bisa menjadi orang kaya dengan cepat hal itu terkadang cukup mengganggu dan membuat bingung orang yang diajak. Yang mengajak pun umumnya agak memaksa dan agresif demi mencapai level tertinggi yang justru bisa membuat yang diajak jadi muak. Yang mengajak umumnya akan mempersiapkan teknik dan strategi untuk mencari anggota sebanyak-banyaknya. Jadi orang yang diajak akan dijejek dalam ajakan yang sistematis dan ditekan untuk diajak bergabung dengan cara yang cantik. Sebaiknya dalam mengajak orang lain bergabung pemain MLM tidak memaksa dengan berbagai cara.

#### 5) Pemenang Dapat Kembali Ke Level Bawah.

Orang yang telah berhasil mencapai tingkatan tertinggi dapat tumbang jika anggota di bawahnya mulai menggunakan produk lain, bergabung dengan sistem MLM lain, bahkan tidak menutup kemungkinan tidak mendapatkan apa-apa lagi ketika sudah tidak ada bawahan yang menggunakan produk itu lagi.

Sebaiknya perhitungkan kemungkinan ini jika anda bermain di MLM produk yang perkembangannya ke depannya akan kurang disukai karena kualitas yang buruk akibat hanya mengejar besar keuntungan saja.

6) Waspada Informasi Produk Yang Tidak Jujur.

Terkadang produk yang buruk pun akan dibilang bagus. Produk yang mahal dibilang murah. Produk yang manfaatnya sedikit digembar-gemborkan agar kelihatan banyak manfaatnya, dll. Mungkin apabila diteliti dan ditelusuri lagi, manfaat yang didapat mungkin tidak begitu besar dari yang ditawarkan atau ada produk lain yang lebih murah dengan manfaat yang jauh tidak berbeda. Produk dibuat sedemikian rupa sehingga konsumen menganggap produk tersebut eksklusif dengan tidak ada produk sama di pasaran. Sebaiknya pemain mlm memberikan info produk yang sebenar-benarnya agar tidak merugikan orang lain.

7) Korban MLM Produk Buruk Membayar Lebih Tinggi Dari Nilai.

Yang menjadi korban adalah orang yang menjadi anggota atau konsumen produk yang dipasarkan melalui teknik/sistem

MLM (Multi Level Marketing) yang tidak mendapat anggota bawahan, tidak punya kemampuan mencari anggota bawahan dan yang hanya sebagai konsumen akhir. Semua membayar jauh lebih tinggi dari seharusnya untuk membayar orang yang mengajaknya serta atasan-atasannya. Bagi orang yang ingin membeli produk MLM sebaiknya mempelajari nilai dari suatu produk dibandingkan dengan harga. Jika lebih baik anda sah-sah saja membayar harga tinggi untuk produk super.

#### 8) Permainan Uang/*Money Game* Skema Piramida.

Bisnis MLM yang booming dan mulai menjadi bagian dalam masyarakat tentu akan dimanfaatkan oleh orang yang tidak bertanggung jawab untuk menjual produk yang berkualitas buruk dengan harga tinggi namun memberikan insentif yang tinggi kepada pada anggota sistem MLMnya.

Sebaiknya para pencinta MLM mempelajari produk yang ditawarkan sebelum bergabung pada suatu bisnis MLM terjebak dalam money game akan sangat merugikan anda

karena perkembangan ke depannya, produk yang kurang baik akan ditinggalkan konsumen.<sup>48</sup>

---

<sup>48</sup> Diakses dari <http://biznizzz.blogspot.com/2011/07/sisi-positif-dan-negatif-mlm.html> pada tanggal 24 april 2018.

## **BAB III**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Pandangan Dosen Fakultas Syariah dan Hukum tentang**

##### *Multi Level Marketing (MLM)*

Ajaran Islam memberikan perhatian besar terhadap keabsahan transaksi ekonomi dan bisnis. Dimana jual beli merupakan bagian terpenting didalamnya. Sebab, efek dari sebuah transaksi tidak berhenti hanya dikehidupan dunia tapi jadi penentu nasib pelakunya dikehidupan akhirat kelak. Setiap transaksi yang sah, maka keuntungan yang diperoleh halal pula dimanfaatkan. Disamping itu pelakunya mendapatkan limpahan berkah dan pahala dari Allah SWT.

Sebaliknya, jika seorang terjebak dalam bisnis haram, maka hasil yang didapat statusnya haram dan tidak boleh digunakan. Pelakunya pun ditimpah musibah berupa hilangnya keberkahan, jauh dari kebahagiaan, gelisah, gundah, dan sebagainya. Sedangkan diakhirat ia akan terancam sanksi dan azab yang pedih.<sup>49</sup>

*Multi Level Marketing* atau sering disebut MLM adalah pemasaran yang dilakukan beberapa orang dengan sistem berjenjang (terdiri dari

---

<sup>49</sup> Supriadi Yosup Boni, *Apa Salah MLM?*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar,2017), hlm.34

beberapa tingkatan level). Beberapa orang ini disebut member, sales presentatif, atau konsultan. Mereka terdaftar sebagai member (anggota) perusahaan MLM tanpa terikat waktu kerja. *Multi Level Marketing* (MLM) atau sistem *Networking* adalah penjualan secara bertingkat dari distributor mandiri yang memiliki peluang untuk mendapatkan penghasilan dalam 2 cara:

*Pertama*, penjualan produk langsung ke konsumen, Distributor mendapat keuntungan atas dasar perbedaan atau selisih antara harga distributor dan harga konsumen.

*Kedua*, distributor bisa menerima potongan harga atas dasar jumlah produk atau jasa yang dibeli oleh anggota kelompok bisnis untuk penjualan atau pemakaian, termasuk jumlah penjualan pribadi.<sup>50</sup>

Berdasarkan hasil wawancara, ada berbagai macam pandangan dosen Fakultas Syariah dan Hukum tentang kebolehan dan keharaman mengenai transaksi *Multi Level Marketing* (MLM) ini:

a. Pandangan dosen yang membolehkan bisnis *Multi Level Marketing* (MLM)

1. Menurut Pak Heri Junaidi sebagai dosen dibidang *Fiqh Muamalah* berpendapat bahwa MLM adalah sebuah usaha

---

<sup>50</sup> Supriadi Yosup Boni, *Apa Salah MLM?*, hlm. 112.

yang mengandung unsur kebersamaan dan kerjasama. Usaha ini memiliki makna untuk membangun kesejahteraan bagi semua anggota yang ikut dalam transaksi MLM ini. Oleh karena itu, MLM ini memiliki nilai keuntungan untuk membangun kesejahteraan yang didapatkan melalui proses kebersatuan, kebersamaan dan keinginan untuk mendapat keuntungan. Menurut beliau Hukum bisnis MLM ini yaitu muba (boleh) asalkan produk yang ditawarkan tidak bertentangan dengan syariat islam. Namun, apabila dalam sistem MLM tersebut ditemukan hal-hal yang mengandung unsur yang dilarang dalam syariat islam, maka bisnis MLM tersebut haram dilakukan.<sup>51</sup>

2. Menurut ibu Holijah sebagai dosen dibidang *Hukum Bisnis* mengatakan bahwa *Multi Level Marketing* yaitu bukan hal yang baru lagi dimasyarakat karena sistem kerjanya yang mengajak dan terus mengajak demi mendapatkan poin diatasnya. Maksudnya MLM merupakan suatu transaksi jual beli dengan sistem berkelompok sehingga anggota MLM ini selain menjual produk ia juga merekrut anggota baru untuk

---

<sup>51</sup> PakHeri Junaidi, *wawancara*, tanggal 11 mei 2018, Pukul 13.25.

bergabung dalam kelompok tersebut. Menurut beliau MLM ini hukumnya muba (boleh) karena termasuk dalam transaksi jual beli, MLM boleh dilakukan jika selama transaksi ini tidak ada unsur haram, tidak melanggar ketertiban dan kesusilaan. Namun, jika ada pihak yang dirugikan maka akan ditindak keadilan.<sup>52</sup>

b. Pandangan dosen yang mengharamkan bisnis *Multi Level Marketing*

1. Menurut pak Fatah Hidayat sebagai dosen dibidang *Fiqh Muamalah* berpendapat bahwa MLM adalah sistem bisnis berjenjang yang bertujuan untuk mencari keuntungan yang bersifat menjanjikan kepada anggota. Namun, beliau berpandangan tidak seperti itu karena dalam bisnis MLM itu terdapat unsur ketidakjelasan sehingga hanya menguntungkan pihak diatas dan pihak dibawah yang merekrut anggota baru namun pihak diatas yang makin untung. Kemudian produk-produk yang dijual dengan harga diatas rata-rata pasaran,. Menurut beliau hukum MLM ini lebih ke unsur *Gharar* (merugikan) karena sistem jual beli

---

<sup>52</sup> Ibu Holijah, *wawancara*, tanggal 15 mei 2018, Pukul 10.30

yang dilakukan MLM ini kelihatan lebih ribet dan menjanjikan bagi anggotanya tapi ujung-ujungnya justru banyak yang merugikan para anggotanya terutama ketika mereka tidak mendapatkan bonus.<sup>53</sup>

2. Menurut ibu Fauziah sebagai dosen dibidang Hukum Bisnis berpendapat bahwa MLM adalah suatu usaha yang mengutamakan jaringan dari sejumlah orang dalam bentuk tingkatan-tingkatan atau level yang bertujuan untuk memasarkan barang dengan strategi pemasaran dimana anggota tidak hanya mendapatkan kompensasi dari penjualan tetapi juga mendapatkan bonus dari rekrutmen. Tapi disini beliau berpandangan bahwa dalam bisnis MLM ini lebih banyak mengandung unsur *riba* (bunga) karena didalam MLM itu terdapat pengaturan terhadap anggotanya, sehingga setiap orang yang ingin bergabung dibisnis MLM diwajibkan menyerahkan uang untuk alasan administrasi. Sementara tujuannya bukan untuk melakukan aktivitas bisnis. Akan tetapi, bagaimana ia mampu meraup keuntungan sebesar-besarnya melebihi jumlah uang yang disetorkan saat

---

<sup>53</sup> Pak Fatah Hidayat, *wawancara*, Tanggal 14 mei 2018, Pukul. 10.35.

mendaftar. Sedangkan produk yang ditawarkan, sifatnya hanya sebatas kamufase. Sehingga kesannya seperti orang yang membeli uang (bonus) yang banyak dengan uang (pendaftaran) yang jumlah lebih sedikit.<sup>54</sup>

3. Menurut ibu Gibtiah sebagai dosen dibidang *Fiqh Kontemporer* berpendapat bahwa *Multi Level Marketing* adalah transaksi berjenjang jaringan dibidang jual beli. Namun, beliau memandang bahwa sistem yang diterapkan MLM ini bertentangan dengan prinsip-prinsip muamalah, karena dalam MLM mengandung unsur ketidakadilan terutama oleh perusahaan terhadap para anggotanya. Persisnya kepada anggota yang bergabung belakangan. Sedangkan orang-rang yang bergabung lebih awal akan duduk santai dan tidak bekerja tapi mendapatkan bonus terus-menerus. Namun berbeda dengan yang bergabung belakangan, peras keringat dan bersusah payah bekerja tapi belum tentu mendapatkan bonus.<sup>55</sup> Sedangkan menurut beliau Nabi mengajarkan didalam hadisnya yang

---

<sup>54</sup> Ibu Fauziah, *wawancara*, Tanggal 14 mei 2018, Pukul 09.25.

<sup>55</sup> Ibu Gibtiah, *wawancara*, Tanggal 11 mei 2018, Pukul 09.20.

diriwayatkan oleh Al Bazzar dan dinilai Shohih oleh Al Hakim, yang berbunyi;

عن رفاة ابن رافع ان النبي صلى الله عليه وسلم سئل ابي الكسب اطيب؟ قال : عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور. {رواه البزار و صح الحاكم}

*“Dari Rifa’ah bin Rafi’ r.a berkata: Sesungguhnya Rasulullah SAW. Pernah ditanyai manakah usaha yang paling baik ? Beliau menjawab: ialah amal usaha seseorang dengan tangannya sendiri dan semua jual beli yang bersih. (H.R Al Bazzar, dan dinilai shohih oleh Al-Hakim).<sup>56</sup>*

Bedasarkan hasil wawancara diatas, tiga dari lima dosen Fakultas Syariah dan hukum yang diwawancarai menganggap transaksi *Multi Level Marketing* atau MLM hukumnya haram dan sistem kerja MLM itu mengandung unsur *Riba* (bunga), *Dhoror* (merugikan) serta *Jahala* (tidak jelas). Karena, dari penjelasan diatas bahwa transaksi MLM dibidang lebih ribet dan sistem bonus yang dijanjikan hanya anggota yang diatas yang lebih banyak mendapatkan bonus yang didapatkan dari hasil kerja keras anggota baru.

---

<sup>56</sup> Abubakar Muhammad, *Terjemahan Subulussalam*, (Surabaya: Al-Ikhlash, 1995), hlm.15.

## **B. Perspektif Hukum Ekonomi Syariah terhadap tentang *Multi Level Marketing* (MLM)**

Mengenai usaha atau bisnis MLM yang dilakukan sebagaimana digambarkan pada Bab II di atas memang dapat menambah penghasilan apabila dilakukan secara terus menerus dan dengan keyakinan yang penuh. Usaha MLM memang merupakan usaha yang mudah dan tidak membutuhkan modal yang banyak, namun dengan modal seseorang mendapatkan penghasilan yang memuaskan.

Dalam islam dianjurkan bahwa setiap orang harus berusaha dan terus berusaha dalam memenuhi kebutuhan hidup serta berusaha untuk merubah nasib dengan cara yang halal. Merubah nasib disini mempunyai pengertian yang luas, artinya tidak hanya merubah pekerjaan tetapi juga bisa berpindah-pindah dari tempat yang satu ketempat yang lain sebagaimana yang dialami oleh nabi Muhammad SAW yang pindah dari Mekkah ke Madinah dalam rangkah merubah nasib atau penghidupan

Bekerja dan berusaha dalam kehidupan duniawi merupakan bagian bagian penting dari kehidupan seorang muslim dalam mempraktekkan islam. Dalam Al-Quran dijelaskan dalam surat An-Najm ayat 39-42, yang berbunyi :

وَأَنْ لَيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَىٰ وَأَنَّ سَعْيَهُ سَوْفَ يُرَىٰ ثُمَّ يُجْزَاهُ الْجَزَاءَ الْأَوْفَىٰ وَأَنَّ  
إِلَىٰ رَبِّكَ الْمُنْتَهَىٰ

*“Bahwa tiada orang yang dapatkan keuali yang ia usahakan. Dan bahwa usahanya ini akan kelihatan nantinya. Kemudian ia pun mendapat balasan yang sempurna. Dan bahwa kepada Tuhanmu akhirnya kau kembali”*.<sup>57</sup>

Islam menghargai usaha dan kerja yang sungguh-sungguh apapun jenisnya. Usaha atau kerja yang dilarang adalah yang berkaitan dengan aktivitas yang dilarang, misalnya mengumpulkan uang dengan berjudi, memakan bunga uang, prostitusi, usaha yang berkaitan dengan konsumsi alkohol, obat-obatan yang berbahaya dan sebagainya<sup>58</sup>.

Penegakan keadilan dalam ekonomi dilakukan dengan melarang segala sesuatu yang merusak. Dengan demikian Negara atau pemerintah bertindak sebagai wasit yang mengawasi interaksi pelaku-pelaku ekonomi dan bisnis dalam wilayah kekuasaan untuk menjamin tidak dilanggarnya aturan hukum islam supaya tidak ada pihak-pihak yang zhalim atau terzhalimi, sehingga tercipta iklim ekonomi dan bisnis yang sehat<sup>59</sup>.

---

<sup>57</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2000), hlm.426

<sup>58</sup> Suzanne Haneef, *Islam dan Muslim*, (Jakarta: Pustaka Firdaus, 1993), 289.

<sup>59</sup> Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2007), 26.

Bisnis dalam syariat Islam pada dasarnya termasuk kategori *Muamalat* yang hukum asalnya adalah *Mubah* (boleh) berdasarkan kaidah *Fiqh* :

الأصل في العقود والمعاملات الصحة حتى يقوم دليل على البطلان والتحريم

“Pada dasarnya segala hukum dalam muamalah adalah boleh, kecuali ada dalil yang melarangnya”.

Islam memahami bahwa perkembangan budaya bisnis berjalan begitu cepat dan dinamis. Berdasarkan kaedah *fiqh* diatas, maka terlihat bahwa Islam memberikan jalan bagi manusia untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem, teknik dan mediasi dalam melakukan perdagangan.

Disamping memberikan kebebasan yang sangat luas dalam melakukan kegiatan transaksi bisnis, Islam juga memberikan batasan-batasan yang harus diperhatikan oleh setiap pelaku bisnis. Diantara batasan-batasan tersebut adalah bahwa kegiatan bisnis yang dilakukan tidak boleh mengandung unsur *dharar* (merugikan), *gharar* (penipuan), *jahala* (ketidakjelasan), *ihtikar* (penimbunan), serta *bathil* (kebohongan). Sistem pemberian bonus harus adil, tidak menzalimi dan tidak hanya menguntungkan orang yang diatas saja.<sup>60</sup>

---

<sup>60</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2015), hlm.615

Dalam kajian *Fiqh Kontemporer* bisnis MLM ini dapat ditinjau dari dua aspek, yaitu produk barang atau jasa yang dijual dan cara sistem penjualannya (*selling marketing*). MLM yang menggunakan strategi pemasaran secara bertingkat mengandung unsur-unsur positif, asalkan diisi dengan nilai-nilai Islam dan sistemnya disesuaikan dengan syariat Islam. Bila demikian, MLM dipandang memiliki unsur-unsur silaturahmi, dakwah dan tarbiyah<sup>61</sup>.

Pada dasarnya, hukum MLM ditentukan oleh bentuk muamalatnya. Jika muamalat yang terkandung didalamnya adalah muamalat yang tidak bertentangan dengan syariat Islam, maka sah MLM tersebut. Namun, jika muamalatnya bertentangan dengan syariat Islam, maka haramlah MLM tersebut. Dalam MLM terdapat unsur jasa, artinya seorang distributor menjualkan barang yang bukan miliknya dan ia mendapatkan upah dari prosentasi harga barang dan jika dapat menjual sesuai target dia mendapat bonus yang ditetapkan perusahaan.

Bisnis yang dijalankan dengan sistem MLM tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang, tetapi juga jasa, yaitu jasa marketing yang bertingkat-tingkat dengan imbalan berupa bonus dan sebagainya. Tergantung prestasi, dan level seorang anggota. Sama

---

<sup>61</sup>Ahmad Mardalis, Nur Hasanah,. "*Multi Level Marketing Perspektif Ekonomi Islam*" Falah, Volume 1, No. 1, Februari 2016, hlm 34

halnya seperti cara berdagang yang lain, strategi MLM harus memenuhi rukun jual beli serta akhlak (etika) yang baik. Disamping itu komoditas yang dijual harus halal , memenuhi kualitas dan bermanfaat. MLM tidak boleh memperjualbelikan produk yang tidak jelas status halalhnya. Atau menggunakan modus penawaran (iklan) produksi promosi tanpa mengindahkan norma-norma agama dan kesusilaan. Sehingga pada dasarnya sistem MLM adalah muamalat atau *buyu'* yang prinsip dasarnya muba (boleh) selagi tidak ada unsur *Maysir* (judi), *Gharar* (penipuan), *Riba* (bunga), *Bathil* (kebohongan), *Dhoror* (merugikan), dan *Jahala* (tidak jelas).<sup>62</sup>

Berdasarkan pembahasan diatas, Perspektif Hukum Ekonomi Syariah terhadap transaksi *Multi Level Marketing* adalah termasuk kedalam akad Muamalat yang hukumnya adalah *mubah* (boleh) jika tidak bertentangan dengan syariat Islam. Namun, jika muamalatnya bertentangan dengan syariat Islam yang mengandung unsur-unsur *Maysir* (judi), *Gharar* (penipuan), *Riba* (bunga), *Bathil* (kebohongan), *Dhoror* (merugikan), dan *Jahala* (tidak jelas). Maka, transaksi MLM tersebut haram dilakukan.

---

<sup>62</sup> Agus Marimin, Abdul Haris Ramdhoni, dan Tira Nur Fitriah, *Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam Pandangan Islam*, Jurnal Ekonomi Islam, Volume 02, No.02, Juli 2016, hlm.113

## BAB IV

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Dari pembahasan diatas dapat disimpulkan bahwa menurut:

1. Pandangan dosen Fakultas Syariah dan hukum yang diwawancarai ada 2 (dua) dosen yang membolehkan transaksi MLM karena memiliki nilai keuntungan untuk membangun kesejahteraan yang didapatkan melalui proses kebersatuan. dan ada 3 (tiga) dosen yang menganggap transaksi *Multi Level Marketing* atau MLM hukumnya haram dan sistem kerja MLM itu mengandung unsur *Riba* (bunga), *Dhoror* (merugikan) serta *Jahala* (tidak jelas). Karena, dari penjelasan diatas bahwa transaksi MLM dibilang lebih ribet dan sistem bonus yang dijanjikan hanya anggota yang bergabung lebih awal saja yang lebih banyak mendapatkan bonus yang didapatkan dari hasil kerja keras anggota baru.
2. Perspektif Hukum Ekonomi Syariah terhadap bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) adalah boleh dilakukan karena termasuk dalam kategori muamalah yang hukum asalnya muba (boleh) sampai ada dalil yang melarangnya. Namun, apabila dalam

sistem MLM tersebut ditemukan hal-hal yang mengandung unsur yang dilarang dalam syariat islam, maka bisnis MLM tersebut haram dilakukan.

## **B. Saran**

1. Untuk seluruh masyarakat harus lebih berhati-hati dalam mengenali bisnis yang ditawarkan, salah satunya adalah *Multi Level Marketing* (MLM) agar tidak menjadi korban praktik *Money Game*, praktik MLM yang tidak sehat, praktik MLM yang berorientasi kepada transaksi ilegal, transaksi yang tidak riil dan didalamnya mengandung unsur *gharar* (penipuan), *maysir* (judi), *riba* (bunga), *bathil* (kebohongan), *dzulm* (zhalim), dan maksiat.
2. Bagi setiap pelaku bisnis disarankan melakukan bisnis yang sesuai dengan syariat Islam, barangnya jelas serta dilakukan dengan kerja keras dan tidak ada unsur penipuan.
3. Bisnis MLM merupakan bisnis yang sudah mendunia, sehingga bagi masyarakat harus mampu menjalankan bisnisnya sesuai dengan prinsip dan etika bisnis, artinya harus dapat memberikan perlindungan bagi konsumen.

## DAFTAR PUSTAKA

### Al-Quran

Departemen Agama RI, 2000, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Bandung: CV Penerbit Diponegoro

### Buku

Arif, Robby ;Yulius P Silalahi, 2007, *Sepuluh Kebenaran MLM*, Jakarta : Bina Niaga Jaya.

Dewi, Gemala; 2005, *Hukum Perikatan Islam*, Jakarta: Kencana.

Ghazali, Abdul Rahman dkk; 2010, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Kencana.

Hakim, Lukman; 2012, *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*, Jakarta: Erlangga.

Haneef, Suzanne, 1993, *Islam dan Muslim*, Jakarta: Pustaka Firdaus.

Ibrahim, Duski, 2014, *Kaidah-kaidah Fiqh*, Palembang: Grafika Telindo Press.

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

Kansil; 1989, *Pengantar Ilmu Hukum*, Jakarta: Balai Pustaka.

Karim, Bustanul, 2018, *Prinsip Pembangunan Ekonomi Umat*, Yogyakarta: Diandara Kreatif.

Muhammad, Abubakar; 1995, *Terjemahan Sulubussalam*, Surabaya: Al Ikhlas.

- Mujahidin, Akhmad, 2007, *Ekonomi Islam*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Praptiwi, Dewi ; Irawan Senda, 2010, *Cara Mudah bagi UKM Mendobrak Kebekuan Bisnis*, Jakarta: PT Gramedia.
- Rasjid, Sulaiman; 2015, *Fiqh Islam*, Bandung: Sinar Baru Algensindo.
- Rivai, Veithzal dkk; 2011, *Islami Transaction Law in Business dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Bumi Aksara.
- Rozalinda; 2017, *Fiqh Ekonomi Syariah*, Jakarta: PT Grafindo Persada.
- Soimin Soedharyo; 2016, *Kitab Undang-undang Hukum Perdata*, Jakarta: Sinar Grafika.
- Sugiono; 2013, *Metode Penelitian Pendidikan*, Bandung: Alfabeta.
- Suhendi, Hendi; 2014, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Sudarto, 2018, *Masailul Fiqhiyah Al-Haditsah*, Jakarta: Deepublish.
- Sulaiman, Muhammad ; Aiziddinnur Zakaria, 2010, *Jejak Bisnis Rasul*, Bandung: PT Mizan Publika.
- Wardi Muslich, Ahmad, 2015, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Amzah.
- Yazid, Abu, 2005, *Fiqh Realitas*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Yosuf Boni, Supriadi, 2017, *Apa Salah MLM?*, Jakarta: Pustaka Al-Kautsar.

## **Jurnal**

Ahmad Mardalis ; Nur Hasanah, 2016, *Multi Level Marketing Perspektif Ekonomi Islam*, Jurnal Ekonomi Syariah, Volume I Nomor I. Surakarta.

Agus Marimin ; Abdul Haris RamDoni ; Tira Nur Fitriah, 2016, *Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam Pandangan Islam*, Jurnal Ekonomi Islam, Volume 02, Nomor. 02. Surakarta.

Anita Rahmawaty, 2014, *Bisnis Multi Level Marketing dalam Perspektif Islam*, Equilibrium, Volume 02, Nomor. 01, Kudus.

Deasy Rabiullia ; Murhadi, 2008. *Industri MLM Terhadap Peningkatan Jiwa Kewirausahaan Mahasiswa dan Masyarakat*. Pelita, Voleme III, Nomor I. Yogyakarta.

Mohammad Bahruddin, 2011, *Multi Level Marketing (MLM) dalam Perspektif Hukum Islam*, ASAS, Volume 3, Nomor 1. Jakarta.

## **Skripsi**

Dian Taseda; 2010, “Sistem Perdagangan Multi Level Marketing (MLM) K-Link Ditinjau Dari Konsep Jual Beli Dalam Islam.”, *Skripsi*, Fakultas Syariah IAIN Raden Fatah Palembang.

Siti Zulaeha; 2017, “Insentif Passive Income Pada Multi Level Marketing Syariah di Mulia Artha Qives Jakarta Dalam Perspektif Fiqh Muamalah.”, *Skripsi*, Fakultas Syariah dan Hukum UIN Raden Fatah Palembang.

Sri Tri Diana; 2016, “Tinjaun Fiqh Muamalah Terhadap Bisnis Investasi Uang Secara Online Pada Komunitas Dream For Freedom.”, *Skripsi*, Fakultas Syariah dan Hukum UIN Raden Fatah Palembang.

Titik Kusnani; 2001, “Prinsip-prinsip Dagang Menurut Hukum Islam: Studi Atas Sistem Multi Level Marketing Syariah PT. Ahad-Net Internasional Mitrasalur SMS-01 Palembang.”, *Skripsi*, Fakultas Syariah IAIN Raden Fatah Palembang.

Umi Hanafiah; 2008, “Telaah Hukum Islam Terhadap Multi Level Marketing Syariah (MLMS) Pada Herba Penawar Al-Wahida (HPA) PT. Wahida Indonesia Cabang Palembang.”, *Skripsi*, Fakultas Syariah IAIN Raden Fatah Palembang.

### **Internet**

Networking Business. (2011, 30 Juni). *Sisi Positif dan Negatif MLM*. Diperoleh 24 April 2018, dari <http://biznizzz.blogspot.com/2011/07/sisi-positif-dan-negatif-mlm.html>

## RIWAYAT PENULIS



### A. Identitas Diri

Nama : M. Akrom Mizan  
Tempat, tanggal lahir : Rengas, 16 juli 1996  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Agama : Islam  
Kewarganegaraan : Indonesia  
Alamat :Desa Rengas I Kecamatan Payaraman  
Kabupaten Ogan Ilir

### B. Nama Orang Tua

Ayah : H. M. Junaidi (Alm)  
Ibu : Hj. Masjidah (Almh)

### C. Riwayat Pendidikan

2002 – 2008 : SD Negeri 1 Rengas – Ogan Ilir  
2008 – 2011 : MTS Darun Najah – Ogan Ilir  
2011 – 2014 : SMA Negeri 1 Payaraman – Ogan  
Ilir  
2014 – 2018 : UIN Raden Fatah - Palembang

### D. Pengalaman Organisasi

- Kabid P3A Himpunan Mahasiswa Islam (HMI) Komisariat Fakultas Syariah dan Hukum UIN Raden Fatah Palembang 2016-2018.
- Anggota Kader HIMMA-OI (Himpunan Mahasiswa Ogan Ilir) 2017-2018.

## **DAFTAR NAMA-NAMA RESPONDEN**

- |                          |                                       |
|--------------------------|---------------------------------------|
| <b>1. Nama</b>           | <b>: Gibtiah, M.Ag</b>                |
| <b>Keahlian</b>          | <b>: Fiqh Kontemporer</b>             |
| <b>Tanggal Wawancara</b> | <b>: 11 Mei 2018 pukul 09.20 WIB</b>  |
| <br>                     |                                       |
| <b>2. Nama</b>           | <b>: Dr. Heri Junaidi, MA.</b>        |
| <b>Keahlian</b>          | <b>: Fiqh Muamalah</b>                |
| <b>Tanggal Wawancara</b> | <b>: 11 Mei 2018 pukul 13.25 WIB</b>  |
| <br>                     |                                       |
| <b>3. Nama</b>           | <b>: Dra. Fauziah, M, Hum</b>         |
| <b>Keahlian</b>          | <b>: Hukum Bisnis</b>                 |
| <b>Tanggal Wawancara</b> | <b>: 14 Mei 2018 pukul 09.25 WIB</b>  |
| <br>                     |                                       |
| <b>4. Nama</b>           | <b>: Fatah Hidayat, S.Ag., M.Pd.I</b> |
| <b>Keahlian</b>          | <b>: Fiqh Muamalah</b>                |
| <b>Tanggal Wawancara</b> | <b>: 14 Mei 2018 pukul 10.35 WIB</b>  |
| <br>                     |                                       |
| <b>5. Nama</b>           | <b>: Dr. Holijah, SH., MH</b>         |
| <b>Keahlian</b>          | <b>: Hukum Bisnis</b>                 |
| <b>Tanggal Wawancara</b> | <b>: 15 Mei 2018 pukul 10.48 WIB</b>  |

## DAFTAR PERTANYAAN

1. Bagaimana pandangan awal bapak/ibu mengenai bisnis *Multi Level Marketing* (MLM)?
2. Apa pengalaman bapak/ibu terjun dibidang *Multi Level Marketing* (MLM)?
3. Apa dampak bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) bagi masyarakat ?
4. Apa hukum bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) ?
5. Bagaimana menurut bapak/ibu penerapan bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) kedepannya?



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
RADEN FATAH PALEMBANG  
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM**

Nomor : B- 321 /Un.09/PP.01/02/2018  
Lampiran : -  
Prihal : Izin Penelitian.

Palembang, 19 Februari 2018

Kepada Yth.  
M. Akrom Mizan/ 14170090  
Mahasiswa/I, Fakultas Syariah dan Hukum  
UIN Raden Fatah Palembang.

di  
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.  
Dengan Hormat.

Berdasarkan Surat Saudara Tanggal, 14 Februari 2018, Tentang Mohon Izin Penelitian Dengan Judul "Pandangan Dosen Fakultas Syariah dan Hukum UIN Raden Fatah Palembang Tentang *Multi Level Marketing* (MLM) Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah", Maka pada perinsipnya Dekan Fakultas Syariah dan Hukum tidak keberatan/ memberikan izin untuk mengadakan Penelitian/ Observasi/ Wawancara/ Pengambilan data untuk keperluan memperlancar penulisan skripsi yang merupakan bagian dari persyaratan akademik.

Demikian, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.  
Wassalamu'alaikum Wr, Wb.



Dekan.  
Prof. Dr. H. Romi SA., M.Ag.  
NIP. 195712101986031004.



**LEMBAR KONSULTASI SKRIPSI**

Judul Skripsi : Pandangan Dosen Fakultas Syariah dan Hukum tentang *Multi Level Marketing* (MLM) dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah  
 Nama : M. Akrom Mizan  
 NIM : 14170090  
 Fakultas/ Prodi : Syariah dan Hukum/ Muamalah  
 Pembimbing II : Cholidah Utama, SH.,M.Hum.

| No. | Tanggal   | Keterangan                                                       | Paraf |
|-----|-----------|------------------------------------------------------------------|-------|
| 1   | 1/2 2018  | Pembetulan Teknik penulisan dan isi tulisan pada BAB I           | L     |
| 2   | 5/2 2018  | Acc pada BAB II dan BAB III                                      | L     |
| 3   | 19/2 2018 | Pembetulan Syariat dan kerangka, dampak kegiatan MLM pada BAB II | L     |
| 4   | 28/4 2018 | Acc BAB III dan BAB III                                          | L     |
| 5   | 17/5 2018 | Pembetulan Cpanembah Hadits) pada BAB III                        | L     |
| 6   | 21/5 2018 | Acc BAB III dan BAB IV                                           | L     |
| 7   | 23/5 2018 | Pembetulan Kesimpulan pada BAB IV                                | L     |
| 8   | 25/5 2018 | Acc BAB IV dan Abstrak dan Kesimpulan serta Tahap akhir skripsi  | L     |